

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Matkailun koulutusohjelma

Veikko Vulkko

LOMAMÖKKI MATKAILUKÄYTTÖÖN

Opinnäytetyö
Joulukuu 2015



OPINNÄYTETYÖ
Joulukuu 2015
Matkailun koulutus

Sirkkalantie 12 A
80100 JOENSUU
013 260 600

Tekijä
Veikko Vulkko

Nimeke
Lomamökki matkailukäyttöön

Toimeksiantaja
Oma toimeksianto

Tiivistelmä

Opinnäytetyössä selvitetään oman toimeksiannon kautta Kotkan Haapasaarella sijaitsevien lomamökkien vuokraukseen liittyviä seikkoja yksityisen vuokraajan ja yrittäjän näkökulmista. Selvitys alkaa teoriaosuudella vapaa-ajan asumisesta siirtyen palvelutuotteen kuvaukseen ja Suomen loma-asuntokannan tarkasteluun. Saaristomatkat pysyy työn teemana kerrottaessa omien vuokrakohteiden soveltuvuudesta vuokrakäyttöön.

Työ esittelee vapaa-ajan asuntojen vuokraustoiminnan verotusta, vakuutusehtoja sekä antaa vaihtoehtoja aloittavalle mökkivuokraajalle toiminnan muodon ja toimintatapojen valinnassa. Haastattelut ja henkilökohtaiset keskustelut alan ammattilaisten kanssa ovat tuoneet työhön käytännön näkökulmaa ja sitovat kokonaisuutta tarkoituksenmukaisesti saaristomatkailuun.

Opinnäytetyön tuloksina sain kattavaa tietotaitoa majoitusalaista lomamökkivuokrauksen osa-alueella. Ne antavat suuntaa omalle ammatilliselle uralle ja ajatusta mahdollisesta omien lomakohteiden hyödyntämisestä hiljaisina vuodenaikoina. Tavoitteena tässä työssä oli tuottaa realistinen katsaus vuokramökkeihin liittyvästä liiketoiminnasta saaristo-olosuhteissa.

Kieli
suomi

Sivuja 57
Liitteet 4

Asiasanat

vapaa-ajan asuminen, palvelutuote, saaristomatkat, lomamökki, lomamökkivuokraus



THESIS
December 2015
Degree Programme in Tourism

Sirkkalantie 12 A
80100 JOENSUU
FINLAND
013 260 600

Author
Veikko Vulkko

Title
Summer cottage in use of tourism

Commissioned by
The Author

Abstract

The aim of this thesis was to study the facts of renting holiday cottages at Haapasaari island in Kotka city area from the standpoints of entrepreneurship and private renting. The study starts with theory about holiday habitation, describe the function of service product and move to explore the summerhouse stock in Finland. Archipelago tourism bears out the themes of the thesis which observes the possibilities of adapting the author's summer cottages in rental activity.

This thesis presents taxation and insurance policy conditions of renting summer cottages, and presents options about the form and manners of rental activity for a starting summerhouse lessor. Interviews and personal meetings with professionals in the line of work bring the practical point of view to this thesis and tie the unity appropriately together with tourism in archipelago environment.

The author got extensive information and know-how about the accommodation services and renting holiday cottages. The results are suggestive in helping the author onwards in his profession and give reason for utilizing the summer houses in off-peak seasons. The main objective of this thesis was to produce a realistic overview to the renting activity of summer houses in the archipelago circumstances.

Language

Finnish

Pages 57

Appendices 4

Keywords

holiday habitation, service product, archipelago tourism, summer house, renting summer house

Sisältö

1	Johdanto.....	5
2	Opinnäytetyön tausta ja tavoitteet	6
3	Vapaa-ajan asuminen matkailutuotteena.....	7
3.1	Vapaa-ajan asumisen muodot	7
3.2	Majoitustoiminta.....	8
3.3	Palvelutuote.....	10
3.4	Puoliammattimainen liiketoiminta.....	12
4	Suomen loma-asuntokanta.....	13
5	Kymenlaakson mökkisijainnit.....	16
6	Saaristomatkailu	17
7	Opinnäytetyön toteutus.....	19
8	Laatuluokitukset	19
9	Omat vuokrauskohteet.....	22
9.1	Mökit.....	23
9.2	Mökkikansio	26
9.3	Yhteenveto omavalvontaluokituksen tuloksista	27
10	Mökkivuokraajien haastattelut	29
10.1	Tiedonhankinta – teemahaastattelu.....	29
10.2	Loma-asunto Kolilla	30
10.3	Saaristomajoitusta ja kalastusta	34
10.4	Saaristomajoitusta kolmen saaren voimin	36
10.5	Haastattelujen yhteenveto	38
11	Vuokraustoiminnan verotus	39
11.1	Yksityishenkilön verotus	39
11.2	Yritystoiminnan verotus.....	40
11.3	Vuokraustoiminnan vakuutukset	41
12	Loma-asuntojen kustannukset	43
13	Hinnan muodostuminen	46
14	Pohdinta.....	47
	Lähteet.....	50

Liitteet

Liite 1	Matkustajailmoitus
Liite 2	Teemahaastattelun runko
Liite 3	Lomakohteiden varusteluettelo
Liite 4	Mökkien pohjapiirustukset

1 Johdanto

Opinnäytetyön aihe lähti liikkeelle kiinnostuksesta majoitustoimintaa ja matkailuliiketoiminnan aloittamista kohtaan. Työharjoittelut hotelleissa ja tutustumiset muihin majoitusalan kohteisiin matkailun koulutuksen ja vapaa-ajan puitteissa ovat olleet mieluisia ja mielenkiintoa herättäviä kokemuksia.

Perheen vapaa-ajan asunto ja kesän viettopaikka Kotkan saaristossa on ollut minulle aina läheinen. Matkailun koulutuksen myötä heränneet kiinnostukset matkailupalvelujen järjestämistä kohtaan ovat vieneet ajatuksia lähemmäs kohti mahdollista yrittäjän elämää ja majoitusalan osaajaa. Tavoitteena oli selvittää majoitusyrityksen perustamiseen ja liiketoimintasuunnitelman tekemiseen liittyviä omia mahdollisuuksia ja kykyjä. Kiinnostus majoitusalaan ja yrityksen perustamiseen on vahva. Työssäni tutkin oman toimeksiannon kautta, millaiset mahdollisuudet olisi lähteä vuokraamaan omaa omaisuutta – esimerkkitapauksessani kesämökkejä – puoliammattimaisesti turisteille Etelä-Suomen alueella Kotkan saaristossa.

Opinnäytetyössä esittelen teemaan liittyvää teoriaa, jonka jälkeen selvitän majoitusvuokrauksen käytäntöä pitämättä kuitenkaan teoriaa ja käytäntöä erillisinä kokonaisuuksina. Kerron vapaa-ajan asumisesta sekä siihen liittyvistä liiketoiminnallisista osioista huomioiden myös asiakaspalvelun merkityksen. Työssä on tietoa myös Suomen loma-asuntokannasta ja lähempänä tarkastelun kohteena Kymenlaakson maakunta.

Selvitin työtä varten loma-asuntojen vuokraamiseen liittyviä asioita asiakaspalvelun, vuokravälitystoiminnan, verotuksen, lainsäädännön, vakuutusehtojen ja hinnan muodostumisen näkökulmista. Selvitystyössä kirjallisten ja sähköisten lähteiden hyödyntämisen lisäksi tapasin asiantuntijoita. Tuloksina sain tietoa sekä käytännön kokemusta mökkivuokraajan toiminnasta sekä edellä mainittujen näkökulmien vaikutuksesta loma-asuntovuokraukseen.

2 Opinnäytetyön tausta ja tavoitteet

Perheeni lomanviettopaikka Kotkan saaristossa on pääosin käytössä vain kesäaikana. Talviaikaan siellä käydään harvoin ja mökit ovat kylmillään aina vähintään huhtikuun loppuun asti. Tämän vuoksi on kypsynyt ajatus siitä, että Haapasaaren kesämökkimme voisivat antaa tuottoa niin hiljaisina aikoina kuin kesäkaudellakin, jolloin mökeillä ei ole omaa perhekuntaa vapaa-aikaa viettämässä. Tässä tapauksessa loma-asuntojen ei tarvitsisi olla kylmillään ja käyttämättömänä, vaan niiden hyödyntäminen on etu. Mikäli on valmiutta lähteä yrittämään vuokraustoimintaa, on matkailun näkökulmasta hyvä hyödyntää ajankohtia, jolloin mökkien käyttö on vähäistä.

Tämä opinnäytetyö antaa realistisen katsauksen vuokramökkeihin liittyvästä liiketoiminnasta ja sen ulottuvuuksista saaristo-olosuhteissa. Päämääränä oli hankkia tietoa yrityjyydestä majoitusosalalla ja valmentautua myös henkisesti siihen, mitä kaikkea pitää ottaa huomioon majoitusyrittäjänä tai yksityisenä loma-asuntovuokraajana.

Olen kuvannut työssäni toimipaikkaa eli Haapasaarta ja loma-asuntojemme nykyistä tilaa sekä mahdollisuuksia liiketoiminnan aloittamiseen. Otin selvää vuokramökkien laatuvaatimuksista ja siitä, miten omien mökkien tekninen laatu vastaa niitä. Samalla mietin myös omaa tavoitettani vuokraustoiminnan mahdollisuuksista. Käytin vertailussa Lomarengas-majoitusvaraamon käyttämää laatuluokitusta. Selvitin, miten vuokramökit ja loma-asunnot yleensä majoitusosalalla hinnoitellaan sekä mitä asioita hinnan muodostamiseen liittyy kuluja ja tuloja vertailemalla. Tutkin myös verotuksen vaikutukset majoitustoiminnassa ja pohdin, millainen yritysmuoto olisi järkevää valita omaa tilannettani ajatellen.

Olen tuonut esille tyypillisiä jakelukanavia, joita matkailualalla käytetään loma-asuntojen välityksessä sekä vertaillut niitä vaihtoehtoon, jolloin jakelukanavia ei käytettäisi. Lopuksi pohdin loma-asuntojeni tilannetta ja soveltuvuutta vuokraustoimintaan.

3 Vapaa-ajan asuminen matkailutuotteena

3.1 Vapaa-ajan asumisen muodot

Puhuttaessa vapaa-ajan asumisesta matkailutuotteena, ovat seuraavat käsitteet olennaisena osana kokonaisuutta: vapaa-ajan asunto, majoituspalvelun vuokraaminen, palvelutuote, kesämökki palvelutuotteena, liiketoimintasuunnitelma, puoliammattimainen toiminta majoituspalvelun vuokrauksessa sekä saaristo- ja vesistömatkailu. Näiden käsitteiden avaaminen auttaa ymmärtämään vapaa-ajan asumista ja siihen liitettyä liiketoimintaa laajemmin sekä asiakkaan, että palvelun välittäjän näkökulmasta.

Vapaa-ajan asunto tarkoittaa omistettua, asuttavaa tilaa, jota käytetään vapaa-aikoina. Se voi olla loma-asunto, mökki, huvila tai muu loma-ajan asunto. Loma-asunto voi olla joko yksityinen tai maksullinen majoitustila, jonka varustelutaso on riippuvainen siitä, onko tila yksityinen vai maksullinen ja miten usein sitä käytetään. Mökit ovat suomalaisten keskuudessa usein kesämökkejä, joiden käyttö ei ole ympärivuotista. Huvilat ovat usein suuria ja varustukseltaan korkealaatuisia asuntoja. Asunto mielletään yleisestikin korkeatasoisemmaksi asuinsijaksi kuin mökki. (Perrels & Kangas, 2007, 2).

Vapaa-ajan asunnoksi yhdistetään yleensä pieni, meren tai järven rannalla sijaitseva mökki tai saunarakennus. 1960–1990-luvuilla rakentaminen oli vilkasta ja pienet vapaa-ajan rakennukset olivat suosiossa. Ihmisten varallisuuden ja vapaa-ajan lisääntyessä ovat myös mökit ja muut vapaa-ajan asunnot kasvaneet kokoa ja varustelun taso kohonnut. Tosin mökkien omistaminen on ollut 2000-luvun alkuun asti riippuvainen ihmisen sosioekonomisesta asemasta, johon luetaan mm. toimeentulo, toimiala ja ammattiasema. Nykypäivänä tilanne on jo huomattavasti tasoittunut: ylempien sosiaaliluokkien kulutustavat ovat siirtyneet vuosien mittaan myös alemmille kuluttajaryhmille. (Ahlqvist, 2014, 155–156.). En pelkistäisi asiaa kuitenkaan vain sosioekonomisen aseman näkökulmaan. Mökkien omistus voi mm. tulla osana perintöä tai muun sukulaisuussuhteen kautta.

Mökki itsessään jo viittaa siihen, että kyseessä ei ole ympärivuotinen asuinsija. Mökit ovat suomalaisilla usein käytössä vain kesäaikoina ja ne sijaitsevat monesti samassa kunnassa pääasiallisen kodin kanssa. Näin välimatkan pystyy hyvin taittamaan autolla tai

saaristo-olosuhteissa veneellä. Mökki on monelle suomalaiselle loma-aikojen rentoutumispaikka ja luonnonläheisten harrastusten toteutuspaikka.

Suomalaisen vapaa-ajan asumisen ja erityisesti mökkeilyn yhtenä olennaisena lähtökohdiana pidetään saaristoon rakennettuja kalastusmajoja, joita käytettiin levähdyspaikkoina pitkien saalisreissujen välissä. Kyseessä ei siis ollut huvittelupaikka tai vaihtoehto ajanvietolle, vaan oman elinkeinon harjoittaminen. Nykyään kalastus- ja metsästysmajat toimivat usein myös vapaa-ajanviettopaikkoina. (Ahlqvist 2014, 2.)

3.2 Majoitustoiminta

Majoituspalvelu luetaan OECD:n (Organisation for Economic Cooperation and Development) perinteisen palvelualojen mallin mukaisesti henkilökohtaisiin palveluihin, jotka ovat osa yleisesti kuluttajille suunnattuja palveluja. Henkilökohtaiset palvelut käsittävät majoitus- ja ravitsemuspalvelut, vapaa-aika ja kulttuuripalvelut, kotitalouspalvelut ja muut henkilökohtaiset asiakkaan arkeen liittyvät palvelut. (Jääskeläinen, Kujansivu, Käpylä, Laihonen, Lönnqvist, Sillanpää & Vuolle. 2010, 49.)

Majoituspalvelun vuokraaminen on ansiotarkoituksessa tapahtuvaa kalustettujen huoneiden pitämistä vieraiden majoittamista varten. Majoitusliikkeestä voidaan käyttää sen toiminnan laatua kuvaavaa nimitystä kuten hotelli, matkustajakoti, retkeilymaja, täysihoitola tai lomakeskus taikka muuta vastaavaa nimitystä. Majoitustoimintaa ja siitä pyydetävää rahallista korvausta, esimerkiksi vuokrausta, katsotaan ansiotarkoitukseen perustuvaksi huoneiden, huviloiden mökkien tai muiden loma-asuntojen asuttamista vieraita varten. (Vero 2014.)

Majoitusliikkeitä on nimetty ja määritelty myös niiden toiminnan luonteen perusteella, esimerkkeinä hotelli, lomakeskus, täysihoitola, retkeilymaja, matkustajakoti ja motelli. Myös yksityiskodeissa tarjottu bed and breakfast -tyyppinen majoitusmuoto, hotelliin verrattavissa oleva huoneiden tai huoneistojen vuokraus, maatilamatkailu ja leirintäaluetoiminta ovat arvonlisäverollista majoitustoimintaa. (Vero 2014.)

Laki majoitus- ja ravitsemustoiminnasta (308/2006) käsittelee ammattimaisella otteella tapahtuvaa majoitus- ja vuokraustoimintaa, jossa tarkoitetaan kalustettujen huoneiden tai muiden majoitustilojen tarjoamista tilapäistä majoitusta tarvitseville asiakkaille. (Finlex 2015.) Näihin majoituspaikkoihin luetaan hotellit, matkustajakodit, retkeilymajat leirintäalueet, maatilamatkailukohteet, lomamökit ja aamiaismajoittajat. (Rautiainen & Siiskonen, 2006, 22.)

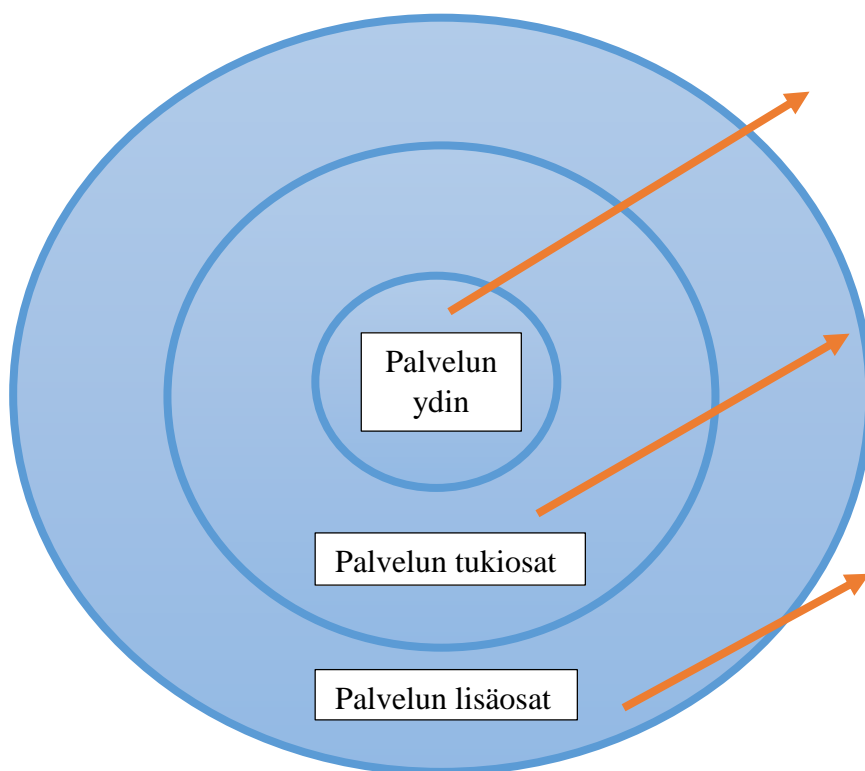
Kyseisen lain (308/2006) mukaan matkustajasta on tehtävä asiakkaan allekirjoituksella vahvistettu matkustajailmoitus, jossa on mainittuna mm. asiakkaan perustiedot, matkustamisen ajankohta ja vapaaehtoisesti vastattava matkustamisen syy. (Rautiainen & Siiskonen, 2006, Liite 1.) Matkustajailmoituksen periaatteena on saattaa asiakkaan tiedot poliisille tai muille viranomaisille mahdollisissa ongelmatapauksissa.

Majoitusliikkeessä on lain mukaan oltava vastaava hoitaja, joka on vastuussa yrityksen toiminnan lainmukaisuudesta. Kyseinen henkilö on myös vastuussa muista työntekijöistä ja ongelmatilanteiden selvittelystä niin asiakkaiden kuin henkilökunnan välillä työvuoronsa aikana. Järjestyksenpitoedellytykset ja mm. yhdenvertaisuuslaissa mainitut asiahaarat koskevat niin majoitus- kuin ravitsemisliikkeitä. Yleisvalvonnasta vastaa kuitenkin poliisi.

Kun puhutaan yksityisestä majoitustoiminnasta, asiakkaiden hankintaan ei välttämättä riitä omat yksityiset keinot. Tämä riippuu tietenkin paljon toiminnan laajuudesta ja siihen panostuksesta. Loma-asuntojen välityspalvelut ovat mahdollisia oman toiminnan tueksi ja markkinoinnin lisäämiseksi. Suomen suurin välitysorganisaatio on Lomarengas Oy, joka vuokraa monipuolisesti mökkejä ja loma-asuntoja. Yritys välittää pääasiallisesti verkossa tapahtuvan asiakaspalvelun kautta laadultaan ja hyvällä varustelutasolla olevia vapaa-ajan asuntoja. (Lomarengas 2015.)

3.3 Palvelutuote

Palvelutuote on asiakkaalle tarjottu palveluun perustuva tuote. Se on palvelu, joka sisältää palvelun ytimen sekä sen tuki- ja lisäosat, jotka ovat tarjotun tuotteen olennaisia osia (Kuvio 1). Ne vaikuttavat myös kysyntään ja onnistuneeseen asiakaspalveluun. Yrityksen sisällä palvelutuotteen sisältö, tavoite, toimintamallit ja kustannukset voivat olla dokumentoituina oman yrityksen ja siinä toimivien asiakaspalvelijoiden käyttöä varten toiminnan tiedoksi ja tueksi. Myyjän näkökulmasta palvelutuote on myös kokonaisuus, joka sisältää kyseisen palvelun myyntitapahtuman asiat ja mitä keinoja mm. asiakaspalveluun on käytettävissä. (Välkky 2014.)



PALVELU- TUOTE

Asiakkaan ensisijaisesti hakema osa palvelutuotteesta, tarjottu perustuote tai -palvelu. Mökki.

Olennaisia työkaluja, jotka auttavat ydinpalvelua toimimaan ja pysymään koossa, esim. toimiva vuokravälitys, internet-sivut, sosiaalinen media ja kuljetusyhteys Haapasaa-reen.

Kasvattavat palvelun laatua ja tuovat lisäarvoa, esim. saarella sijaitsevat kauppa ja kirkko, soutuvene ja har-rastusmahdollisuudet

Kuvio 1. Palvelutuotteen sisältö. Vainio, Leena. 2012. Diakuva 14, soveltaen.

Pitkäkestoinen asiakaskontakti tarkoittaa kuluttajan käyttämää aikaa tunteissa, päivissä tai viikoissa laskettuna palveluntarjoajan markkinaympäristössä, johon kuuluu niin verk-komarkkinointi kuin konkreettinen myyntipistekin. Lyhytkestoisessa palvelukontaktissa tuotteen hankkiminen kestää vain muutamia minuutteja. (Jääskeläinen, Kujansivu, Kä-pylä, Laihonen, Lönnqvist, Sillanpää & Vuolle. 2010.)

Yrityksellä on myös hyvä olla tiedossa, miten pyritään löytämään tarjotuista tuotteista ja palveluista asiakkaan henkilökohtaisiin tarpeisiin sopivin vaihtoehto. Pelkästään tuotteen toimivuus ei riitä. Oman liiketoiminnan peruselementtien, strategioiden ja tavoitteiden tunteminen ja niiden jakaminen myös muiden työntekijöiden kesken auttaa lisäämään tuotekehitystä ja palvelun laatua. Jatkuva kontaktin pitäminen asiakkaisiin ja heidän mielipiteidensä huomiointi on jatkuvasti hyödyksi tuotekehityksessä. Onnistunut palvelutuote vastaa asiakkaan tarpeisiin ja vaikuttaa henkilöön useamman hyödyn kautta. (Välkky 2014.)

Palvelutuote on yleensä myös vakioitu, eli se on samanlaista tuotetta myyvillä yrityksillä samanlainen. Tällaisilla keskenään yhteneväsillä tuotteilla on siis yhteisesti sovitut raamit, joilla tuotetta voi valmistaa ja myydä. Esimerkkinä voidaan mainita erilaiset matkailupaketit, joissa matkailija varaa lennoista lähtien itse matkansa sisällön. Hinnoittelu määräytyy pitkälti kilpailun asettamien rajojen mukaan. Vakioitu palvelutuote voi olla ns. avoin standardi eli näkyvissä ja toteutettavissa niiden toimijoiden kesken, jotka palvelua tarjoavat. Palvelutuote voi olla tuotteistettu erilaisille asiakasryhmille myyjän tekemän asiakassegmentoinnin mukaisesti. Palvelutuotteen dokumentointi ja standardoiminen yrityksen sisällä auttavat hallitsemaan ja kehittämään tuotteen laadukkuutta. Se myös lisää kilpailukykyä. (Tekes 2014.)

Kesämökki palvelutuotteena on yksinkertainen ja käyttövalmis kokonaisuus, joka tarjoaa kuluttajalle paljon muutakin kuin vain majoituksen uudessa ympäristössä. Vuokramökin sijainnin mukaan sille pystytään luomaan hienot edellytykset viihtyvyyden, asiakkaan omien henkilökohtaisten tarpeiden ja harrastusten, sosiaalisen elämän ja uusien elämyksien kannalta. Erilaiset ympäristöt antavat myös uudenlaisia näkökulmia mökkimatkaajille.

Luonnon läheisyys voi antaa asiakkaiden henkiselle hyvinvoinnille hyvin positiivista vaikutusta. Arjen ulkopuolinen ympäristö mahdollistaa rennon lomavieton joko yksin, ystävien tai perheen kanssa. Palvelutuotteena se siis voi olla monipuolinen niin henkisen kuin fyysisenkin tarjonnan puolesta. Vaikka yrittäjä pyrkiikin vuokrattavista mökeistä ja niiden rinnalla olevista palveluista välittämään asiakkaille persoonallista ja mieluisaa kokemusta, on kokonaisuuskuva ja kokemus palvelutuotteesta kuitenkin henkilökohtainen

ja riippuvainen asiakkaasta itsestään. Se vaikuttaa merkittävälläkin tavalla kysyntään jatkossa ja asiakkaan mahdolliseen halukkuuteen käyttää palvelua uudelleen.

3.4 Puoliammattimainen liiketoiminta

Puoliammattimainen liiketoiminta matkailualalla käsittää sen, että henkilö ansaitsee tuloja matkailuyrityksellä tai muulla vastaavalla toiminnalla, mutta ei tee sitä pääasiallisena työnään. Puoliammattilaisuus majoituspalvelun vuokrauksessa tarkoittaa tilannetta, jossa yrittäjä on yksityinen henkilö, jolla kuitenkin on aikaisempaa kokemusta majoitusalaista tai jonkinasteista tietotaitoa yritys-elämästä. Monet käyttävät kesämökkiiään liiketoiminnalliseen tarkoitukseen, mutta Tilastokeskuksen määrittelyn mukaan ei liiketoimintaa palvelevia lomamökkejä, lomakyläjen rakennuksia tai siirtolapuutarhamökkejä kuitenkaan lueta vapaa-ajan asuinrakennuksiksi. (Tilastokeskus 2009.)

Lainsäädännöllisesti majoitus- ja ravitsemistoiminnan aloitus edellyttää ns. perusilmoituksen (Y3) tekemistä kaupparekisteriin, mikäli toimit yrittäjänä. Ilmoitus on tehtävä, sillä toiminnassa käytetyt fyysiset tilat ovat omistajan tai omistajien erillisiä pysyviä tiloja. Ilmoitus sisältää kysymyksiä elinkeinonharjoittajan perustietojen lisäksi toimipaikan nimiehdotuksista, osoite- ja muista yhteystiedoista sekä verotuksellisista asioista. Lomake on lainvoimainen verotusrekisteriä varten ja se suojaa yrityksen toiminimeä alusta alkaen. Perusilmoitus täytyy jättää Kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista. Yksityisenä toimijana ilmoitusta ei tarvitse tehdä. (Yritys-Suomi 2015.)

Poliisia varten on tehtävä liikkeen sijaintipaikan ilmoitus, jossa selvitetään toimipaikan nimi, osoite, yhteystiedot, asiakaspaikkamäärä, toiminnan aloitusajankohta ja mahdolliset alkoholijuomien anniskeluun liittyvät asiat. Ilmoitus tehdään neljänä kappaleena, jotka menevät ELY-keskukselle (Elinkeino-, liikenne ja ympäristökeskus), Aluehallintovirastolle (AVI, 2015.), palo- ja pelastusviranomaisille sekä terveydensuojeluviranomaisille. Yksityishenkilön ei tarvitse näitä lomakkeita täyttää. (Laki 473/1995, Finlex 2015.)

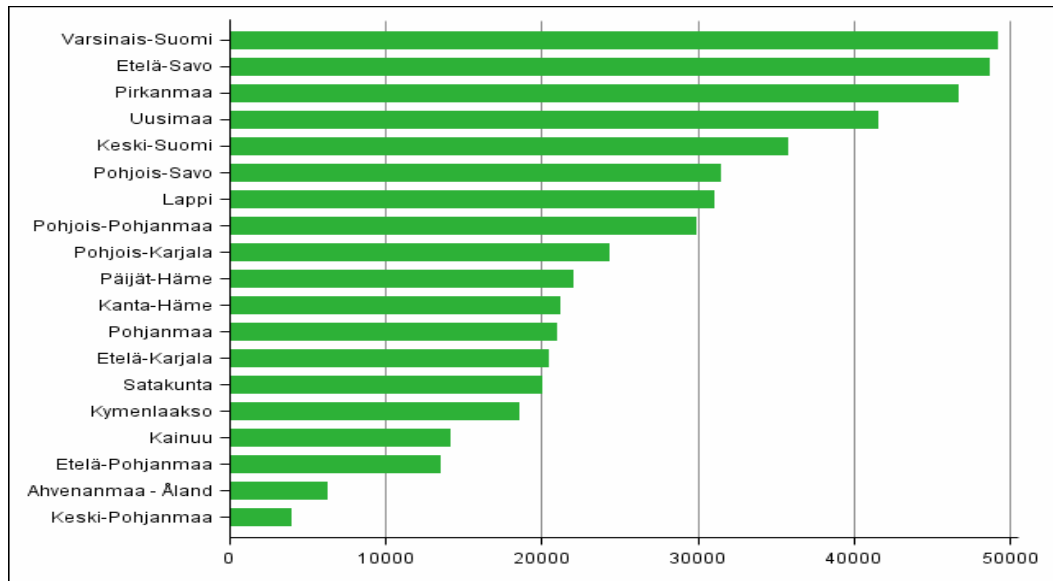
Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen liiketoiminnan runko, joka käsittää yrityksen koko toiminta-ajatuksen ja -periaatteen. Keskeisenä sisältönä suunnitelmassa on liikeidea, tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja markkinat, rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat

sekä pohdintoja yrittäjän vahvuuksista ja tulevaisuuden näkymistä. Käytännössä sisällyksessä on asiat, joita yritys tuottaa, millä keinoilla se tarjoaa palvelun, missä toimipiste sijaitsee ja ketkä ovat asiakkaita. Asiakkaat voidaan määrittellä segmenteittäin, jolloin on hyvä suunnitella, mille ryhmille markkinointia pääasiallisesti suunnataan. Liiketoiminnan runkoon sisältyy myös laskelmia siitä, mitkä ovat yrityksen kulut ja tuotot, miten investointi rahoitetaan, kuinka paljon yritys aikoo tuottaa voittoa ja kuinka suuren sijoituksen toiminnan aloitus yrittäjältä vaatii. (Yritys Suomi 2014.)

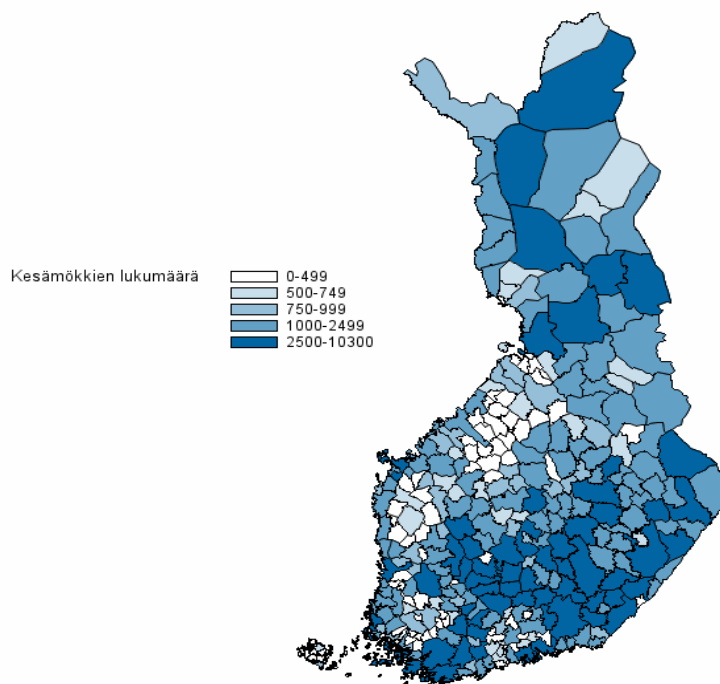
Liiketoimintasuunnitelma ei pysy kuitenkaan aina samanlaisena. Se päivittyy, kehittyy ja kasvaa koko ajan yrityksen liiketoiminnan myötä. Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjän apuväline, jonka avulla hän pysyy ajan tasalla omasta toiminnastaan pystyen kehittämään sitä esimerkiksi talouden, asiakaskuntien tai muiden yritysten toiminnan muuttuessa. (Yritys Suomi 2014.)

4 Suomen loma-asuntokanta

Tilastokeskuksen kesämökkitilasto (Diagrammi 1) kuvaa olemassa olevan mökkikannan ja kesämökkien määrän vuoden viimeisenä päivänä. Suomessa oli vuoden 2013 lopussa noin puoli miljoonaa (499 000) kesämökkiä, mikä kertoo suomalaisten olevan “mökkikansaa” ja innokkaita irtautumaan arjesta toisessa kodissaan. Vaikka kuntaliitoksia onkin viime vuosina tehty, ei mökkivaltaisten kuntien järjestys ole koko maan osalta katsottuna muuttunut. Maakunnista eniten mökkejä vuonna 2013 oli Varsinais-Suomessa. Varsinais-Suomen kanta oli noin 49 000 kesämökkiä, Etelä-Savossa ja Pirkanmaalla mökkejä oli yli 45 000. Vähiten kesämökkejä oli Keski-Pohjanmaalla (3900) ja Ahvenanmaalla (6200). Tämän opinnäytetyön aihe painottuu Kymenlaakson alueelle ja diagrammista on nähtävissä, että maakunnan mökkikanta vuoden 2013 mittauksessa jää alle 20 000:en. (Tilastokeskus 2013.)



Diagrammi 1. Kesämökkien määrä maakunnittain vuonna 2013. Tilastokeskus, 2013.



Kuvio 2. Suomen kesämökkien määrä kunnittain vuonna 2013.

Kuviosta 2 huomataan, että kartan tummilla alueilla kesämökkikantaa on runsaimmin ja määrä voi olla jopa 10 300 mökkiä aluetta kohden. Eniten mökkejä sijoittuu Kaakkois- ja Järvi-Suomeen, Varsinais-Suomeen, Pohjois-Karjalaan ja Lappiin. Keski-Suomen luonto, vesistöjen määrä ja kätevät logistiset yhteydet pääkaupunkiseudun välillä selittää

runsaan mökkiasutuksen ja matkailupotentiaalin. Helsingin ja Järvi-Suomen alueiden välillä on myös järjestettynä paljon matkailukohteita ja -reittejä, joita kotimaan matkailijat suosivat. (Visit Mikkeli 2014.)

Kesämökit ja vastaavat vapaa-ajan asunnot rakennetaan yleensä vesistöjen äärelle. Sama teoria pätee myös Kaakkois-Suomen alueeseen ja Pohjois-Karjalaan. Pohjois-Karjalassa vaikuttavat lisäksi Venäjän rajan läheisyys, Kolin kansallispuisto ja Kalevala-maisemat, ympärivuotiset luontoaktiviteetit ja hiljalleen alkanut tuotteistaminen hiljaisuusmatkailussa. (Visit Karelia 2014.)

Lappi on suuri ja ainutlaatuinen kansallispuistoalue niin luonnoltaan kuin rauhallisuudeltaan, että mökit saavat siellä ihanneolosuhteet. Sen takia alueella on paljon mökkiasutusta ja vuokramökkejä. Lapin maakunnan ympärivuotinen matkailuun perustuva palvelutarjonta lisää mökkiasutuksen prosenttiosuutta merkittävästi, esimerkkinä Lapin hiihtokeskukset sekä niiden musiikkipainotteiset tapahtumat ja ruskavaellusretket. (Teosto 2014.)

Mikäli vakinaisten asukkaiden määrä kaupungissa vähentyy, kesäasukkaiden määrä puolestaan erottuu selkeämmin. Harvempaan asutut kaupungit muuttuvat ”maaseutumaisiksi” ja matkailullisesti vetävimiksi kokonaisuuksiksi, mikä näkyy myös mökkien rakentamisessa. Vuodesta 2000 vuoteen 2012 mökkienemmistöisten kuntien määrä oli kasvanut yli kymmenellä, kun verrattiin samaista kuntataulukkoa vuoden 2013 lukemiin. (Tilastokeskus 2014.)

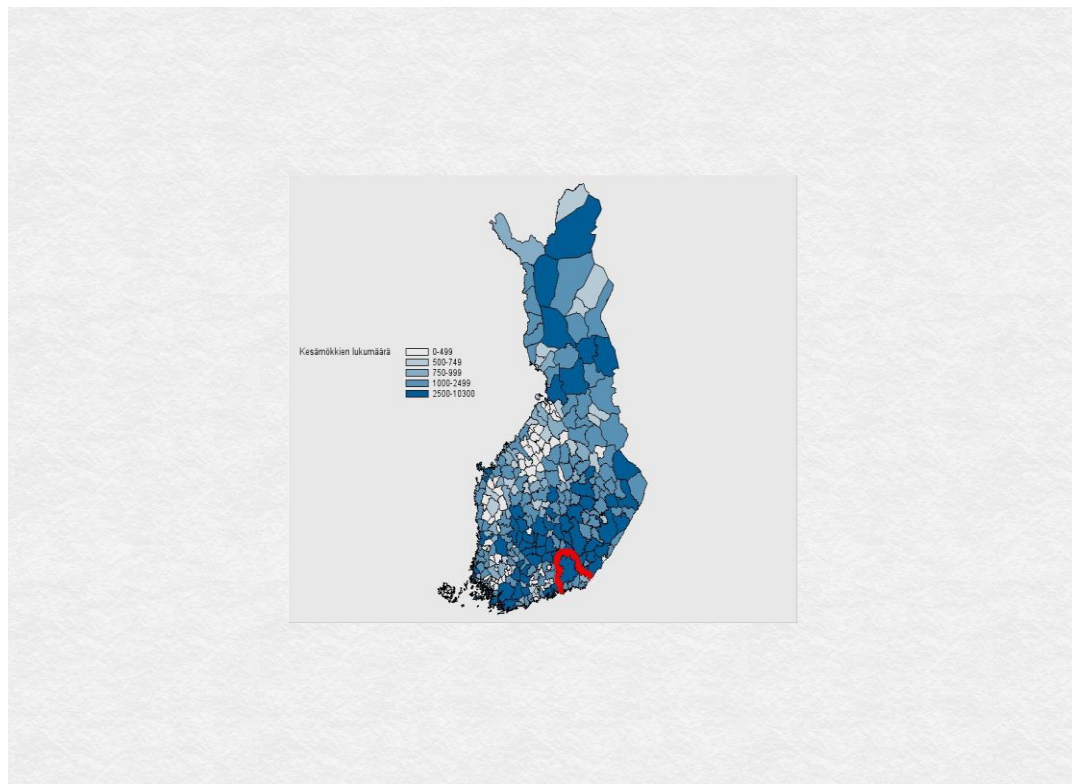
Kuvion 2 tummien alueiden mökkikantaan voidaan pitää eräänä selityksenä sitä, että väkiluku alueilla on suurta Lapin, Keski-Suomen, Etelä-Pohjanmaan, Pirkanmaan ja Etelä-Karjalan maakunnissa. Näin ollen lomamökkejäkin on enemmän kuin muilla alueilla. Alueilla järjestetään myös runsaasti elävän musiikin tapahtumia sekä muita kulttuuritilaisuuksia. Mökkien läheisyys aktiivisten tapahtumapaikkojen kanssa mahdollistaa majoituksen järjestymisen kulttuurimatkojen lomassa ja auttaa mökkivuokraajia toiminnassa ja majoituspalvelujen tarjonnassa. (Teosto 2014.)

Vähiten mökkejä on Länsi- ja Lounais-Suomessa Ahvenanmaa mukaan lukien. Ahvenanmaan prosenttiosuuden vähäisyys kesämökkikannassa selittyy jo sillä, että alue on itses-

sään hyvin pieni. Sinne ei asutuksen rinnalle löydy tilaa mökkitonteille. Keski-Pohjanmaan vähäisen mökkimajoitustarjonnan selittää se, että maakunnassa matkailu keskittyy enemmän maaseutuun ja siellä oleviin kulttuuri- ja virkistysaktiviteetteihin. Länsirannikon kaupungeissa, Närpiössä ja Vaasassa mökkitarjontaa on enemmän kuin Keski-Pohjanmaan sisäkaupungeissa.

5 Kymenlaakson mökkisijainnit

Kymenlaaksossa vuonna 2013 oli n. 19 000 kesämökkiä. (Tilastokeskus, 2013.) Vuoden 2014 tilastojen mukaan Etelä-Kymenlaakson mökkikanta on 8173. Eniten mökkejä on Haminassa (2291), Pyhtäällä (1820) ja Virolahdella (1636). Kotkan kaupungin kesämökkien lukumäärä on 1609 ja Miehikkälä sekä Iitti jäävät n. puoleen siitä. (Tilastokeskus, 2014.) Joukkoon mahtuu myös pieniä 500–749 mökin alueita, sillä kuntien sisällä mökkien sijainnit ovat jakautuneet epätasaisesti kansallispuisto- sekä virkistysalueiden vaikutuksesta. (Kymen Sanomat 2015.)



Kuvio 3. Kymenlaakson alueen kesämökkien määrä vuonna 2013.

Kuviossa 3 nähdään punaisella rajattu Kymenlaakson maakunnan alue, jonka asukasmäärä vuonna 2013 oli 182 000. Kymenlaakson maakuntaan kuuluvat seuraavat kunnat: Kotka, Kouvola, Hamina, Virolahti, Pyhtää, Miehikkälä ja Iitti. 1800-luvulla alkaneessa teollistumisessa Kymenlaakso otti paikan saha- ja satamateollisuuden työpaikkojen tarjoajana ja ylläpitäjänä. Myös kalastus yhtenä elinkeinona maakunnassa on vaikuttanut siihen, että esimerkiksi saaristojen entisten sukupolvien asuinpaikat ovat pitkälti muuttuneet kesäasunnoiksi ja -mökkeiksi. (Finnica 2015.)

Kymenlaakson alueen mökkien sijainnin määrään on selityksenä mm. kansallispuistojen, virkistysalueiden ja luontoaktiviteettimahdollisuuksien määrä. Kouvolaassa mökkikansaa – kuten matkailijoitakin – houkuttavat Repoveden kansallispuisto ja muut ulkoilu- ja kalastusverkostot. Kotkassa taas Valkmusan kansallispuisto, Kymijoen mahdollistamat koskenlasku- sekä kalastusmahdollisuudet ja saaristomatkat lisäävät mökkien omistajien aktiivisuutta. Virolahti ja Miehikkälä ovat kuuluisia historiallisista kohteistaan, kulttuuritarjonnastaan ja kauniista harjumaisemistaan. (Kyvi.fi 2014.)

6 Saaristomatkat

Yhtenä vaikuttimena Etelä-Kymenlaakson kaupunkien, kuten Haminan, Pyhtään ja Virolahden runsaaseen mökkimäärään on meri. Saaristo luo otolliset olosuhteet mökkeilyyn ja tuo erilaisuutta jo pelkästään mökille lähtemiseen, kun matkan taittamiseen käytetään merireittejä. Veneily onkin merenrantakaupungissa asuville mielekäs harrastus ja tärkeä elementti myös alueen matkailulle. Risteilyt, kalastusmatkat ja ekskursionit pieniin saarikuntiin ovat kiehtovia monille sisämaasta tuleville turisteille. Sääolosuhteet eivät saaristossa ole aina niin seesteiset kuin sisämaassa, jossa mannerilmaston vaikutus on suurempi.

Eryteisesti Kotkan kaupungissa kesämökkejä ei juuri sijaitse mantereella, vaan ne painottuvat saaristoon. Kotkan saaristossa kesämökkejä on Kuutsalon, Kirkonmaan, Varissaaren, Kaunissaaren ja Haapasaaren saarissa. Nämä kaikki sijaitsevat 23 km:n säteellä Kotkan satamasta. Saaristoon liikennöi kesäaikana säännöllisesti yhteysalukset turistien,

mökkiläisten ja elintarvikkeiden kuljetusta varten. Osaan saarista veloitukseton yhteys on järjestetty myös talvisin mm. saarissa ympärivuotisesti asuvia asukkaita varten.

Saaristomatkailu on vesillä liikkumisen ohessa tapahtuvaa retkeilyä sekä uusiin alueisiin ja paikkoihin tutustumista. Saaristoon kohdistuvan matkailun motiiveihin liitetään yleensä kiinnostus alueen kulttuuriin ja historiaan, vesillä koettavat elämykset ja kokemus nähdä ero mantereisen ja merellisen ilmapiirin välillä. Saaristomatkailu ja -liikenne painottuvat Suomessa kesäaikaan. Luonto ja sää asettavat kuitenkin ehtoja. Varsinkin talvi- ja kelirikkoaikaan Suomenlahden ja sisävesien saaristoliikenne on ongelmallista. Tuulisilla ilmoilla liikennöiminen on haasteellista tai jopa mahdotonta. Vesillä liikkuminen luonnonvoimien keskellä voi olla ensikertalaiselle elämys tai kauhukokemus.

Saaristomatkailu tarjoaa monenlaista harrastusmahdollisuutta. Itäisen Suomenlahden kansallispuistossa on matkailuun panostetuissa saarissa merkittäviä reittejä, joita pitkin voi kävellä ja tutustua alueen luontoon ja kulttuuriperintöön. Sotahistoriaa löytyy useista matkailullisesti merkittävistä kohteista. Vesiaktiviteetteja on merellä myös paljon. Melonta on haasteellista merellä, mutta sitä on helppo harrastaa. Levähdys- ja yöpymispaikkoja on kuitenkin saaristossa tarjolla, tästä esimerkkeinä telttailupaikat ja autiotuvat. (Luontoon.fi 2014.)

Kalastus harrastuksena kuuluu jokamiehenoikeuksiin, mutta viehekalastukseen tarvitaan kuitenkin valtion kalastuslupa sekä alueen oma lupa (Luontoon.fi 2014.). Talviajan aktiviteetit merellä rajoittuvat pääosin hiihtämiseen, luisteluun ja pilkkimiseen. Virallisia jääteitä ei Itäisellä Suomenlahdella ole, mutta joitakin autoilijoita näkee silloin tällöin jäällä liikkuvan.

Purjehdus ja veneily noin 400 saaren ympäristössä ja Eestin rannikon läheisyys antavat oman viehätöksensä harrastukseen. Omatoimiveneilijöille on tarjolla useita maihinnousupaikkoja ympäri Kaakkois-Suomen merialuetta. (Kyvi.fi 2014.). Maisemamatkailu ja lintujen tarkkailu on kätevää korkeiden kalliosaarten näkötorneista. Näkyvyyttä kirkkaana kesäpäivänä riittää merellä rajavyöhykkeelle asti.

7 Opinnäytetyön toteutus

Käytin työssäni oman koulutuksen kautta kasvaneen tietoperustan lisäksi suomenkielisiä kirjallisia lähteitä ja sähköisiä internetlähteitä. Työni kannalta oli tärkeää, että luin sähköisiin internetlähteisiin myös Facebook-yhteisöpalvelun, joka toimii merkittävänä matkailupalvelujen markkinointikanavana sosiaalisessa mediassa.

Yhtenä välineenä tiedonhankinnassani hyödynsin teemahaastattelua. Valitsin tiedonhakeinoksi teemahaastattelun, sillä se oli mielestäni kätevä ja tarkoituksenmukainen tiedonhakuväline. Haastattelin yksityisten loma-asuntovuokraajien kokemuksia omasta toiminnastaan ja siitä, mistä kokonaisuuksista heidän palvelunsa ja hinnoittelunsa koostuu. Valitsin teemahaastattelun siksi, että se on hyvä keino tuoda esille käytännön kokemusta majoitusalan vuokraustoiminnasta yksityisenä toimihenkilönä.

Haastattelun rungossa (liite 2) tiedustelin taustatietojen jälkeen yrittäjän motivaatioteikiä toiminnan aloittamiseen sekä loma-asuntojen kapasiteettia ja varustelutasoa sekä yleistä tietoa asiakaspalvelutilanteesta asiakkaan poistumiseen asti. Haastattelin kolmea yksityistä mökkivuokraustoimintaa harjoittavaa toimijaa. Haastatelluista henkilöistä yksi toimii Kolilla Pohjois-Karjalassa ja kaksi muuta Kotkan saaristossa Kymenlaakson maakunnassa. Valitsin kaksi toimijaa Kotkan alueelta, sillä pidin tärkeänä keskittyä työssäni Kymenlaakson tilanteeseen omien loma-asuntojen sijainnin takia.

8 Laatuluokitukset

Suomessa majoituspalveluiden laatua määritellään ja tarkkaillaan laatujärjestelmien ja tähtiluokitusten avulla. Laatujärjestelmät auttavat majoitusyrityksiä kehittämään toimintaansa ja tuomaan asiakkaille paremman viihtyvyyden. Yleisesti ovat käytössä tähtiluokat 1-5, ja niitä käyttävät niin hotellit kuin pienemmätkin majoituspalvelua tarjoavat yritykset. Tähtiluokitus perustuu ketjujen sisäisiin, kansallisiin sekä WTO:n luokituksiin. Hotelliketjuilla on omat laatujärjestelmänsä, joilla halutaan valvoa samassa ketjussa olevien kohteiden laatua ja taso yhteneväiseksi. (Rautiainen & Siiskonen, 2006, 49.)

Puhuttaessa vapaa-ajan asunnoista ja vuokramökeistä ei varsinaista lakia tai sääntöjä ole siitä, millainen loma-asunnon on laadultaan oltava. Eri välitysfirmoilla on omat tapansa luokitella itse palveluunsa sisältyvät loma-asunnot ja mökit. Olemassa on ns. MALO-luokitus, joka on valtakunnallinen Pro Agrarian – maaseudun asiantuntijaorganisaation – käyttämä ja kehittämä luokitusjärjestelmä. Järjestelmä on tarkoitettu vuokraustarkoituksessa olevia lomamökkejä, aamiaismajoitustiloja ja maaseutumatkailun lomakohteita varten, mutta pääasiassa järjestelmää hyödyntävät maaseutumatkailukohteet. MALO-luokituksessa majoitustilojen laatua tarkastellaan viiden eri luokan avulla. (Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmä 2015.)

Käytän työssäni Lomarengas-yrityksen käyttämää laatuluokittelua, sillä luokitteluun sisältyy monia tekijöitä, jotka määrittelevät asumuksen tasoa. Toisena seikkana luokittelu tarkastelee kohdetta kokonaisuutena ja sisältää n. 100 erillistä tutkittua asiaa kohteessa ja sen ympäristössä. (Lomarengas, 2015.) Erona valtakunnalliseen MALO-luokitukseen on Lomarenkaan järjestelmässä se, että MALO luokitus perustuu majoituskohteen teknisiin seikkoihin (Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmä, 2015.) ja Lomarengas antaa luokituksen teknisen laadun sekä kohteen ympäristötekijöiden yhteisvaikutuksen perusteella. MALO-luokituksessa arvioidaan toki myös lomakohteen ympäristöä, mutta arviointi ei vaikuta luokitteluun. Lomarenkaan luokittelujärjestelmä on sen vuoksi mielestäni kattavampi ja hyödyllisempi opinnäytetyön tavoitettani ajatellen.

Lomarenkaan luokittelussa on kaikille kohteille tiettyjä perusvaatimuksia. Arviointi tehdään aina kohteen maksimihenkilömäärän mukaan ottaen lukuun myös lisävuoteet. Maksimikäyttäjämäärää verrataan esimerkiksi ruokailu- ja sohvaryhmän suuruuteen, wc:n ja peseytymistilojen määrään sekä huoneiston pinta-alaan. Tämän takia on tyypillistä, että pienemmän ryhmän kesken majoituttaessa voi laatu tuntua korkeammalta kuin mitä se on. Väljyys huoneistossa ja varustuksen monipuolisempi käytettävyys vaikuttaa asiakkaiden viihtyvyyteen. (Lomarengas 2015.)

Lomarenkaan perusvaatimuksina kaikille loma-asunnoille on, että makuuhuoneiden koko on oltava 7-10 neliometriä. Vuoteiden täytyy olla kooltaan vähintään 80x200 cm ja vuodevaatteiden siisteys pitää taata. Sänkyjen päällystetyt patjat ovat vähintään 10 cm:n paksuiset ja erikseen pitää olla petauspatjat. Perusvarusteluun kuuluu myös peitot ja tyyny. Pääasiallisiksi makuupaikoiksi määritellään makuuhuoneiden ja -alkovien sängyt sekä

parvien ja oleskelutilojen sängyt. Vuodesohvat ja patjat katsotaan lisävuoteiksi. Joukossa on toki poikkeuksia. Esimerkiksi vaatimattomammissa eräkämpäkokonaisuuksissa kaikki mainitut kriteerit eivät täyty ja silloin esimerkiksi sängyt voivat olla kapeampia ja lyhyempiä. (Lomarengas 2015.)

Lomarenkaan luokituksessa käytetään viiden tähden järjestelmää: vaatimattomin asunto saa yhden tähden, ja tasokkain viisi. Ensimmäisessä tähtiluokassa asunto on varustelultaan vaatimaton, mutta siisti. Kohdetta on kuvattu ”perinteiseksi kesämökiksi”, jossa pihapiiri on usein samankaltainen muiden yrittäjän kohteiden kanssa. Kahden tähden lomakohde on toiseksi yleisin laatuluokka, jossa on hieman parempi tekninen laatu ja tilavampi huoneisto kuin yhden tähden kohteessa. (Lomarengas 2015.)

Kolmen tähden lomakohde on hyvin varusteltu ja siinä on suihku ja sisä-wc. Suurin osa Lomarenkaan kohteista saa kolme tähteä. Toiseksi paras luokka on erittäin hyvin varusteltu, kaikin puolin mukava ja tasokas lomakohde. Viiden tähden kohteessa on kaikki seikat huomioitu yksityiskohtaisesti vaativankin asiakkaan makuun ja on hyvin mitoitettu maksimihenkilömäärään nähden. Ainoa minimivaatimus 3-5 tähden kohteilla on se, että sisätiloissa on oltava wc, suihku ja vesijohtoverkosto. Yleisesti kaikissa kohdeluokissa keittiöiden varusteluun on syytä kuulua asialliset kylmäsäilytystilat, astiastot ja ruoanlaitto- ja ruokailuvälineet. (Lomarengas 2015.)

Laatuluokkia ja -vaatimuksia lukiessa herää kysymyksiä mm. siitä, mitä tarkoittaa ”hyvin varusteltu” ja ”tasokas”. Ne jäävät asiakkaille tulkinnanvaraiseksi, sillä mitenkään tarkemmin ei Lomarengas määrittele, mitä lomakohteessa on täsmälleen oltava, jotta mökki tai muu loma-asunto saa tietyn määrän tähtiä. Luokat eivät edellytä tietynlaista varustelua. Kuten aiemmin tuli tekstissä mainittua, saadakseen kohteelle luokituksen, selvitetään n. 100 erilaista asiaa kohteesta ja sen ympäristöstä. Näiden seikkojen summana Lomarenkaan edustajat määrittelevät kohteelle luokan. Lomarengas-majoitusvaraamon sivuilla on mahdollista täyttää lomake, jossa voi määritellä suurpiirteisesti luokan omalle kohteelleen. Lomakkeessa on likimain 100 kohtaa, johon vastataan ”rasti-ruutuun”-periaatteella.

Laatuvaatimuksia lukiessa tulee ajatelleeksi, että jo pelkästään perusvaatimukset ovat loma-asuntojen varustelussa tiukat. Kuitenkin kun pohtii asiaa tarkemmin asiakkaan näkökulmasta, vähänkin pienemmät tilat makuuhuoneiksi olisivat ahtaita ja epämukavan

oloisia nukkumiseen. Samoin esimerkiksi keittiönvarustelussa suositellaan olevan vähintään pari kappaletta lisäastioita mahdollisen hävikin sattuessa. (Lomarengas 2015.) Tässä kohdin on hyvin ajateltu asiakkaita ja yrittäjää, sillä kummankaan osapuolen ei tarvitse astiastovahingon sattuessa heti reagoida uusien tarvikkeiden hankintaan.

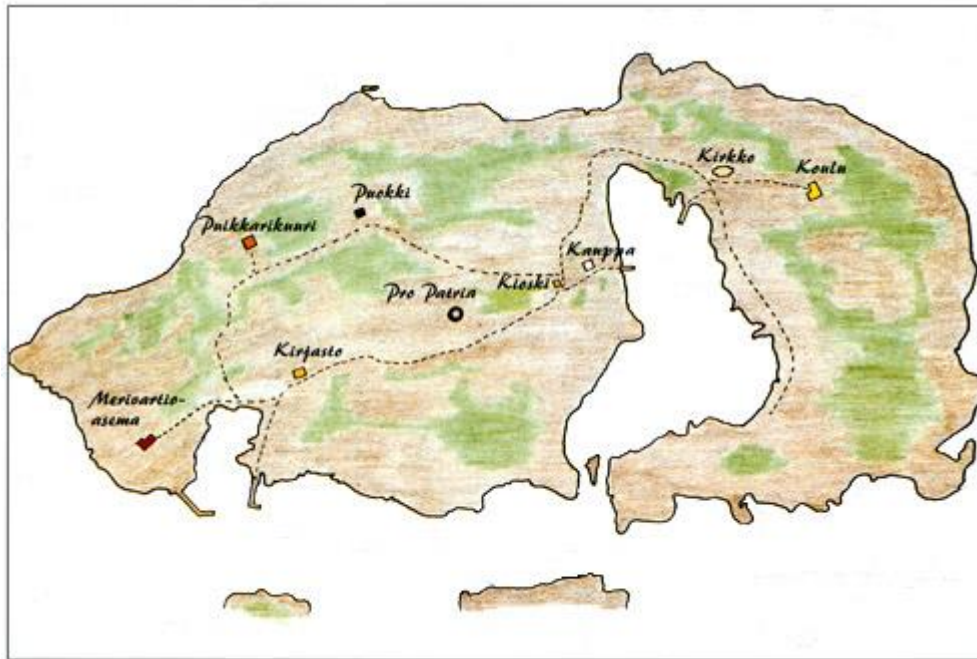
9 Omat vuokrauskohteet

Haapasaari on ympärysmitaltaan kolmen kilometrin suuruinen saari Itäisellä Suomenlahdella. Se sijaitsee noin 23 kilometrin päässä Kotkan satamasta ja saarelle pääsee kesäaikana päivittäin julkisella venekuljetuksella niin turistit kuin mökkiläisetkin. Saari on ollut itsenäinen kunta vuoteen 1910 asti, jonka jälkeen saari on kuulunut Kotkan kaupungin alaisuuteen. (Kajatkari 1981, 72.) Saarella on tätä nykyä vakituisia asukkaita n. viisi kappaletta ja kesämökkejä n. 200 kappaletta. Merkittävä osa mökeistä ja tonteista on vanhojen sukujen perintömaata. Omana kuntanaan saari ei kuitenkaan ollut nykyiseen rakennuksien määrään verrattuna tiheästi asuttu, eikä pystytä sanomaan milloin Haapasaarella elävä yhteisö alkoi saavuttaa pysyvämmän asutuksen olemusta. 1960-luvulla saarella on elänyt 100 asukasta (Kajatkari 2007, 31).

Haapasaaren asukkaiden toimeentulo on perustunut aiemmin pääosin kalastukseen ja seprakauppaan virolaisten kanssa. Omavaraistaloudessa eläneille saarelaisille meri antoi yltäkylläisesti kalaa ja sitä vaihdettiin viljaan ja perunaan virolaisten kanssa. Tätä kaupankäyntiä kutsuttiin seprakaupaksi. (Kajatkari 1981, 141). Saarella on oma kauppa, joka on Suomen pienin osuuskauppa. Se on toiminut vuodesta 1907 asti ja palvelee saaren asukkaita ympäri vuoden. Elintarvikkeet sekä ihmiset saarelle kuljettaa yhteysalukset Tekla 1 ja Otava. Saarella on myös oma koulu, jonka toiminta varsinaisena kouluna vuodesta 1890 kesti 83 vuotta. Puolustusvoimat lopettivat saarella toimintansa vuonna 2013 (Kajatkari 2007, 31).

Saaren seitsemällä nähtävyydellä – kauppa, kirkko, koulu, merivartioasema, vartiotorni Puokki, Pro Patria-muistomerkki ja kioski – on jokaisella oma vaikutuksensa saaren historiaan ja nykypäivän elämään siellä. Matkailijoiden on mahdollista päästä tutustumaan

kirkkoon ja kouluun kysymällä avainta rakennuksiin saaren kauppiaalta. Miinanraivaajien muistomerkki Pro Patria saa osakseen asiaankuuluvan kunnioituksensa joka vuosi perinteisen seppelenlaskun yhteydessä. Vartiotorni Puokki suljettiin varuskunnan mukana vuonna 2013. Saaren historia voi osoittautua matkailijalle mielenkiintoiseksi ja sitä on hyvä käyttää myös majoituspalvelun lisäosana mökkimatkailijoille. Esimerkiksi historiaa ja tarinoita voisi hyödyntää markkinoinnissa mahdollisia mökkivuokraajia varten.



Kuva 1. Haapasaari. (Haapasaariseura)

9.1 Mökit

Tuulenpesä on lautarakenteinen ”perusmökki” ja sen lattiapinta-alan suuruus 27 neliömetriä. Nimi juontaa juurensa sen sijainnista saaren pohjoisrannalla. Pohjapiirustukset (Liite 4) näkee, että asunto on yksiö, sillä olohuone ja vuodepaikat sijaitsevat samassa tilassa ja keittiö on erillään. Maksimihenkilömäärä majoitusta varten on neljä. Vuodepaikkoina toimivat kerrossänky ja kahden hengen vuodesohva. Kerrossängyn vuoteiden mitat ovat 80x200 cm ja vuodesohvan mitat ovat 87x211 cm. Mökistä löytyy vuodevaatteet. Varustuksessa on mukana tv, radio ja siivousvälineet. Pohjapiirustukset on tehnyt Verner Vulkko.

Tuulenpesä on pääosin puulämmitteinen, mutta lisäksi sisätiloista löytyy sähköpattereita ja valopetrolikamiina. Kesäaikana lämmitystä ei juurikaan mökissä tarvitse, mutta viileämpinä vuodenaikoina on tulisijassa hyvä pitää tulta säännöllisesti – myöskin sen vuoksi, että tulisija ei ole varaava. Keittiössä on ruuanvalmistusta varten kaasuliesi ja uuni, mikro, jääkaappi, kylmäkellari ja kahvinkeitin. Ruokailuryhmässä on tilaa kahdeksalle henkilölle ja astioita sekä ruokailuvälineitä löytyy sen kokoiselle ryhmälle. Kesällä käytössä on terassilla kuuden hengen ruokailuryhmä.



Kuva 2. Tuulenpesä. (Ismo Vulkko).

Uusin kohde, **Pikkuvannikka**, valmistui vuoden 2014 lopulla ja on eristetty talviasuttavaksi mökiksi. Nimi juontuu tontin nimestä Salavannikka, joka tarkoittaa salaista lähettä. Mökin kokonaispinta-ala on 19 neliometriä: asumiseen tarkoitettua alaa on 12,5 neliometriä ja sauna vie loput 6,5. Asuttavan tilan maksimihenkilömäärä on kaksi ja vuodepaikkana toimii kahden hengen vuodesohva, jonka mitat ovat 140x200 cm. Liinavaatteet kuuluvat varustukseen samoin kuin ruokailuvälineet. Keittiönurkkauksessa on sähköinen miniliesi uunilla, jääkaappi-pakastin sekä kahvin- ja vedenkeitin. Varustuksessa on mukana puulämmitteinen pieni varaava takka, ruokailuryhmä kahdelle, tv ja radio.

Koska mökki on talviasuttava, on sisätilassa aina +10 °C-asteen peruslämpö. Vieressä sijaitsevassa saunassa on sekä sähkö-, että puukiuas, joiden kyljessä on vesipadat pesu-

veden lämmittämistä varten. Vettä pidetään aina saatavilla saunan tiloissa. Maksimihenkilömäärä saunassa on kuusi, ja rakenteissa on huomioitu ihmisten turvallisuus kai-depuilla. Lisätuna saunassa on lattialämmitys.



Kuva 3. Pikkuvannikka (Ismo Vulkko).

Isoimman vapaa-ajan asuntonamme **Isovannikan** pinta-ala on 35,5 neliömetriä, ja sen maksimihenkilömäärä on neljä. Pohjapiirroksen mukaisesti (Liite 4) tilassa on erillinen makuuhuone, jossa on kaksi sänkyä mitoiltaan 80x200 cm. Oleskelutilan sohva (94x205 cm) on avattava, jolloin siihen pystyy sijoittamaan kaksi asiakasta. Mahdollista on laittaa myös lisävuode kahdelle ja sen mitat ovat 196 x 97 cm. Ruokaryhmä on mitoitettu kuudelle henkilölle, ja tässäkin mökissä on ruokailuvälineitä ja tarvikkeita kaikille. Kohteessa on tupakeittiöratkaisu eli keittiö on osana muuta oleskelutilaa. (Liite 4) Kalustoon kuuluu niin ikään cd-soitin ja radio, tv, jääkaappi-pakastin, sähköliesi ja kahvinkeitin. Tähän kohteeseen on mahdollista tuoda lemmikkejä. Muut kaksi kohdetta pidetään lemmikki-vapaina. Tarkemmat kuvaukset kohteista ovat nähtävillä liitteessä 3.

Jokaisen mökin edustalla on omat lautaterassit, jotka kaikki on rakennettu 2000-luvun aikana. Wc-tiloja löytyy tontilta kaksi. Toinen wc on biokäymälä ja toinen tavallinen ulkokuhuusi. Loivaa kallioista uimarantaa on 200 metriä ja saaristossa voi myös veneillä. Pihalla on puuvarasto lämmityspuuta varten sekä grillauspaikka. (Liite 3.)



Kuva 4. Isovannikka (Ismo Vulkko).

Pohjapiirustuksista (Liite 4) nähdään kaikkien kolmen mökin asettuminen tontille, neliömääriä ja etäisyyksiä. Pohjapiirustuksissa on otettu huomioon suurimman mökin remonttisuunnitelmat: sauna ja rakennuksen toiseen pätyyn tuleva nukkuma-aitta. Näitä en laskenut mökkikohteen neliömääriin, vaan otin laskentaan mukaan ainoastaan nykyiset tilat.

9.2 Mökkikansio

Asiakkaita varten olisi suotavaa olla näkyvällä paikalla, esimerkiksi pöydällä, mökkikansio, josta löytyy tietoja tärkeimpiin kysymyksiin, yhteystietoja ja toimintaohjeita hätätilanteita varten. Kansiossa olevat tiedot on hyvä olla mainittuna muutamalla eri kielellä, jotta se olisi selkeä, ymmärrettävä ja asiakasystävällinen kokonaisuus. Kielivalikoimaa kannattaa verrata asiakaskuntaan, mutta ajattelisin oman koulutukseni kannalta, että yleisimmät Suomessa käytetyt kielet – kuten ruotsi, englanti, saksa ja venäjä – ovat suomen kielen lisäksi parhaat vaihtoehdot asiakaspalveluun. Mökkikansio sisältää mm.

- tervehdysteksti vuokralaisille sisältäen omat yhteystiedot
- ohjeita kuvien kanssa
 - keittiön käyttö
 - elektroniikan käyttöohjeet
 - siivousvälineet ja niiden sijainti
 - sauna
 - grillipaikka
 - ranta ja uimapaikka
 - veneen käyttö
 - turvallisuusohjeet
- yhteystietoja (suuntanumero Suomessa +358, paikallisuuntanumero 05)
 - omistajan puhelinnumero ja sähköposti
 - Haapasaaren Osuuskaupan ja kauppiaan puhelinnumerot
 - merivalvonta-aseman puhelinnumero
 - hätäkeskuksen puhelinnumero
 - mobiilisovellus 112 Suomi
- Lomakohteen tarkat koordinaatit
- Saaren nähtävyydet ja harrastusmahdollisuudet

Mökkikansion sisältämät informaatiot ja kuvat ovat asiakkaille tärkeitä kohteen turvallisen ja miellyttävän käytön sekä monipuolisemman loman kannalta. Saaren tarkat koordinaatti- ja osoitetiedot ovat tärkeitä hätätilanteiden varalta.

9.3 Yhteenveto omavalvontaluokituksen tuloksista

Selvitin kaikista kolmesta kohdemökistäni tilanteen ja teknisen laadun omavalvontaluokituksen avulla Lomarenkaan nettisivuilla. Lomake oli nopea täyttää, kysymykset olivat tarkkoja ja selkeitä ja ne oli jaoteltu aihepiireittäin. Sähköisessä luokituslomakkeessa taustatietojen jälkeen kysymysten teemat kohdentuivat tarkasti kohteen sisä- ja ulkotiloihin, pihaan ja lähellä oleviin palveluihin ottaen koko ajan huomioon asiakkaan hyvinvoinnin, turvallisuuden ja mukavuuden asua. Tarkemmin kyselyssä siis eritellään makuu-

huoneen, keittiön, sosiaalisen tilojen ja muiden edellä mainittujen kokonaisuuksien sisältämät yksityiskohdat: esimerkkinä makuuhuoneen vuodepaikat ja keittiön välineet ja tarvikkeet. Kyselyssä huomioidaan myös lämmitys- ja viihtyisyystekijät sekä kohteen vuokraajan tarjoamat mahdolliset lisäpalvelut.

Vastaukset tallentuvat Lomarenkaan tietokantaan. Jos asiakas haluaa kirjoittaa yhteistyösopimuksen yhtiön kanssa markkinoinnista ja välitystyöstä, lomakohde otetaan käsitteilyyn ja edustaja lähetetään arvioimaan sitä. Luokitus, jonka lomakkeen täyttämisen ja lähettämisen jälkeen saa, on vain suuntaa antava. Virallisen luokituksen saa pyytämällä Lomarenkaan edustajan arvioimaan kohde henkilökohtaisesti, mikä edellyttää asiakkaan valmiutta solmia yhteistyösopimus.

Kyselyä tehdessä huomasin, että se oli tarkoitettu sisämaan mökeille. Se, että omat kohteeni sijaitsevat saarella keskellä Itäistä Suomenlahtea, jätti paljon tulkinnan varaa mm. reitteihin, teihin ja palveluiden läheisyyteen viittaaviin kysymyksiin sekä tekniseen laatuun viittaaviin kysymyksiin. Jotkin kysymyksistä eivät soveltuneet omiin lomakohteisiimme. Otin yhteyttä Lomarenkaaseen puhelimitse ja pyysin asiakaspalvelijaa tutustumaan tekemääni lomakkeeseen. Kysyin häneltä ammattilaisen mielipidettä mökkien luokittelusta.

Kaksi pienempää mökkiä sai nimittäin omavalvontaluokittelusta kaksi tähteä, suurin sai kolme. Kolmen tähden luokitukseen vaikutti todennäköisimmin se, että mökissä on muihin verrattuna enemmän pinta-alaneliöitä asiakasta kohden, ja varustelu hieman parempi kuin pienemmissä mökeissä. Huomautuksia tuli mm. siitä, että kohteeni makuutilat sijaitsevat samassa tilassa kuin oleskelutila. Se on yksi viihtyisyyttä vähentävä elementti. Kehuja kohteeni saivat mm. pihasta ja rannasta. Asiakaspalvelija halusi kuitenkin puhelussa korostaa, että netissä täytettävä lomake on vain suuntaa antava ja oikean luokittelun tekee Lomarenkaan edustaja.

Puhelimitse tavoitettu asiakaspalvelija oli itsekin sitä mieltä, että lomake ei täysin sovellu kaikkien mökkityyppien ja -sijaintien tutkimiseen. Periaatteessa luokitteluksi omille mökeille voisi antaa omassa tapauksessani yhden tähden vähemmän, kuin lomake antaa arvioksi. Perusteena on se, että olot ovat saaristomökissä vaatimattomat ja ettei kohteessa ole suihkua. Toisena syynä on se, että järjestelmä voi antaa paljon pisteitä tietystä osa-

alueesta, joka ei ole välttämättä niin merkityksellinen luokituksen kannalta – ja päinvastoin. Osaan teknisen laadun kysymyksistä piti jättää vastaamatta, sillä saarella ei ole vierimärverkostoa ja harvalla mökkiläisellä siellä on pesukonetta tai muita teknisiä laitteita, joita monissa mökeissä nykyisin on. Elinolot saarella ovat kuitenkin yksinkertaiset ja se on toisaalta rikkaus.

Yhteenvetona mökkikohteista voidaan sanoa, että niiden varustelu jakaisi varmasti asiakkaita sen mukaan, mitä he saaristolomakohteelta toivovat. Joillekin asiakkaille mökkien varustelun vaatimattomuus voi olla se asia, mitä he kohteelta hakevat – toiset hakevat mukavuuksia. Kiistatta parhaimpina vetovoimatekijöinä ovat Haapasaaren kohteissa meren läheisyys, ranta ja näköalat. Tärkeitä kulttuurin kannalta ovat myös saarella oleva kauppa, kirkko, koulu ja sotahistorialliset muistomerkit.

Eräs huono puoli mökeissä on niiden saavutettavuus lukuun ottamatta kesäaikaa, jolloin yhteysalus kulkee Haapasaareen päivittäin. Syksyllä alus liikennöi vain noin pari kertaa viikossa ja kovan tuulen sattuessa se voi jättää kokonaan liikennöimättä. Toisaalta syysmyrskyjen aikoihin tyrskykalastusmahdollisuus voi olla asiakkaalle houkutteleva syy lähteä saaristoon. Tätä asiakkaiden mahdollista jakautumista voidaan hyödyntää markkinoinnissa esimerkiksi suunnittelemalla asiakkaille erilaisten aktiviteettien mukaisesti erilaisia mökkimatkavaihtoehtoja.

10 Mökkivuokraajien haastattelut

10.1 Tiedonhankinta – teemahaastattelu

Teemahaastattelu on puolistrukturoitu tiedonhankkimismenetelmä, jossa lomakkeessa esitetyt kysymykset on määrätty ennalta ja niiden avulla pyritään saamaan vastauksia tiettyyn näkökohtaan viitaten (Hirsjärvi & Hurme, 2000, 47). Omassa selvityksessäni kyselyn teemat liittyivät majoitustoimintaan ja asiakaspalveluun.

Kohdennettu haastattelu, luonteva keskustelu ja ennalta päätetty päämäärä – eli tulokset, joita haastattelulla haetaan – ovat tärkeitä tekijöitä hyödynnettäessä teemahaastattelua.

Kohdennetussa haastattelussa kysyjällä on tieto, että vastaajat ovat kokeneet tietyn tilanteen, tässä tapauksessa kyse on siis mökkivuokraustoiminnasta. Valitsinkin teemahaastattelun myöskin sen tähden, että informaatio, jonka haastateltavalta saan, kerääntyy autenttisista kokemuksista eikä ole vain peräisin tekstimuodossa luettavasta tutkimustiedosta. On ensiarvoisen tärkeää, että teemahaastattelun aineisto ja ennalta suunnitellut teemat pysyvät keskustelun ajan hallinnassa. Haastateltavan henkilön ei pidä antaa viedä keskustelua aiheen ulkopuolelle, jotta aineistot pysyvät vertailukelpoisina. Teemahaastattelusta saatu materiaali voi olla sekavaa koontaa haastatellun puheesta, jolloin on vaikeaa jäsentää materiaali puhujan sanoman mukaiseksi ja olla luomatta omia päätelmiä (Hirsjärvi & Hurme, 2000, 47–49).

Koin parhaimmaksi vaihtoehdoksi kirjoittaa paperille haastattelun henkilön vastaukset. Ajankäytön ja haastattelujen monimuotoisuuden perusteella halusin tehdä yhden kolmesta haastattelusta sähköpostitse. Näin pystyin näkemään näkökulmaa siihen, miten erilaista on saada vastauksia sähköpostitse tehdyllä lomakkeella kuin kasvokkain suoritetulla keskustelulla. Harkitsin myös puhelinhaastattelua ja puhelun tallentamista jälkeensä tehtävää, nauhoittelemaan kuunneltua analyysia varten. Pidin sitä kuitenkin oman oppimiseni kannalta hankalana keinona, sillä arvostan enemmän ihmisten suoraa kontaktia.

10.2 Loma-asunto Kolilla

Olen haastatellut kolmea mökkivuokraajaa käyttäen apunani teemahaastattelua. Niin kuin matkailuyrittäjät yleisestikin, kaikki kolme haastattelemaani loma-asuntovuokraajaa ovat enemmän tai vähemmän vaikuttajina oman maakuntansa matkailussa ja luomassa oman näköistään kuvaa loma-asuntotoiminnasta.

Ensimmäisellä haastateltavalla on vuokramökki Pohjois-Karjalassa, Kolilla. Pielisen rannalla sijaitseva n.110 m²:n mökki valmistui vuonna 2013 perheen yksityiskäyttöön sekä vuokraustoimintaan niinä aikoina, jolloin ei mökillä ole käyttöä. Perhe asuu Turussa ja matka mökille on pitkä. Vuokraustoiminta alkoi heti mökin valmistuttua. Toiminnan lähtökohtina oli alun perin laajentaa samalla tontilla sijaitsevaa vanhaa mökkiä, jossa oli sähköt, mutta ei vesijohtoverkkoa. Laajennustoimi olisi kuitenkin tullut niin kalliiksi, että

oli halvempaa rakentaa kokonaan uusi mökki ja laittaa se vuokraukseen. Vanhaa mökkiä olisi ollut hankala vuokrata puutteidensa vuoksi.

Vuokraaja mainostaa mökkiään kuuden hengen asuntona, mutta maksimihenkilömäärä siinä on kahdeksan. Asunnon välityksestä on tehty sopimukset Pohjois-Karjalan alueella toimivan Matkailupalvelu Karelia Expertin sekä valtakunnallisen Lomarengas-yrityksen kanssa. Myös Koli.fi-sivusto markkinoi mökkiä, ja Break Sokos Hotel Koli on mm. Spakylpylällään houkutellut asiakkaita alueelle.

Lomarenkaan luokittelussa Kolin mökki on saanut viisi tähteä. Vuokraajan sanoin on helppoa mainostaa, sillä viisi tähteä kertoo asiakkaalle heti kohteen olevan tasokas. ”Ensin mökin mainostus henkilömäärällä kahdeksan piti mökin neljän tähden luokituksessa, mutta kun laskettiin henkilömäärä kuuteen, luokitus nousi”, toimija muistelee. Hänen mielestään suuri syy luokan nostoon oli, että pudottamalla henkilömäärä saatiin mökkiin lisää neliöpinta-alaa per asiakas, mikä vaikuttaa heti asunnon viihtyisyyteen.

Haastattelussa keskustelu eteni suunnitelman mukaisesti asiakkaisiin ja asiakaspalveluun. Kolin kohteessa asiakkaita on laidasta laitaan: perheitä, pariskuntia ja ulkomaalaisia ryhmiä. Koulujen loma-aikoina lapsiperheiden määrä korostuu. Ulkomaalaisia on Saksasta, Venäjältä ja Italiasta. Ampumahiihdon maailmanmestaruuskisat Joensuussa 2015 vaikuttivat positiivisesti ulkomaalaisten kiinnostukseen kohteesta. Suomalaisia kuitenkin käy asiakkaina mökillä eniten. Ulkomaalaisia yrittäjä toivoisi vierailevan kohteessa enemmän. Hiihtoloma, pääsiäinen ja kevät aika sekä heinäkuu ovat suosituimpia vuokrausajan kohtia varauskalenterissa.

Toiveita, joita asiakkaat ovat kohteeseen toivoneet, ovat olleet internet-yhteys ja piha-alueelle liiketunnistin. Liiketunnistin on kohteeseen jo hankittu ja siitä on tullut positiivista palautetta, sillä se luo asiakkaaseen turvallisuuden tunnetta ja toivottaa tervetulleeksi. Internet-yhteys on myös harkinnassa toteuttaa. Mökkikansio on ollut hyvä apuväline ja tietopaketti asiakkaiden tullessa mökille. Asiakkaat arvostavat kohteen laatua, eli tässä tapauksessa täsmällisemmin sitä, että laitteet toimivat, tontilla on rantasauna ja ennen kaikkea hiljaisuutta. Vaikka autotie on lähellä mökkiä, hiljaisuus rannalla on huu-

maava. Haastateltavalla on aikomuksena investoida kohdetta niin, että rantaan rakennettaisiin huvimaja, viereiselle pellolle palloilukenttä, pihaan grillikota, metsää raivattaisiin ja polkuja parannettaisiin.

Omistaja on itse tavoitettavissa ongelmatilanteissa, mutta kohteeseen on jätetty myös omistajan sukulaisten yhteystiedot hädän sattuessa. Sukulaiset asuvat lähellä mökkiä ja ovat nopeampi apu. Mökillä on mm. sammutusvälineistöä tulipalon varalta.

Asiakkaista jää kohteen omistajan sähköpostiin talteen yhteystiedot. Hän ei ole vielä arkistoinut tietoja, mutta aikoo toteuttaa ajatuksen ennen pitkää niistä asiakkaista, jotka ottavat häneen yhteyttä sähköpostitse. Välittäjien kautta tulleita yhteyksiä ei tarvitsisi säästää, sillä tiedot palvelun ostajista jäävät välittäjille itselleen.

Haastattelussa otettiin teemojen mukaisesti esille hinnan muodostuminen, vuokrausajankohdat ja kilpailun vaikutus omaan toimintaan. Kolin kohteen listahinnat näkyvät nettisivuilta ja suoramarkkinoinnissa. Vuokraaja tekee varauksia myös puhelimensa kautta, jolloin hinta voi vaihtua ja muuttua kompromissiratkaisuiksi listahintoihin verrattuna. Hinnan muodostumiseen vaikuttavat kohteen ylläpitokustannukset, kuten vesi-, sähkö- ja lämmityskustannukset, mahdolliset hankinnat, lainan lyhennys sekä välitysfirmojen välityspalkkiot (24 %) vuokraushinnasta. 24 prosentin välityspalkkio on mielestäni paljon suhteessa markkinointiin, jos yrittäjä ei ole tietoinen markkinoinnin määrästä välitysfirmassa. Jos otetaan esimerkiksi hiljaisen kauden myyntiajankohta, joka päivämäärällisesti sijoittuu tähän vuodenaikaan, on arvonlisäverollinen listahinta viikon vuokrausajalta 758 €. Välityspalkkio pois luettuna yrittäjälle jää bruttona käteen n. 611 euroa.

Kilpailulla ei ole merkitystä Kolin kohteen toimintaan, sillä vuokraajalla on vain yksi mökki kohteenä. Kolin alueella yrittäjiä, joilla on useampi kohde mukana toiminnassa. Hänen mielestään on pikemminkin parempi, että alueella on muitakin vuokraajia. Se tuo alueelle tarjonnan rikkautta.

Vertaillessani Koli.fi:n, Karelia Expertin ja Lomarenkaan internetsivuja, kaikilla sivuilla on määrällisesti kuin myös laadullisesti kerrottu eri tavalla vuokramökeistä. Lomarenkaan sivuilla Kolin mökistä on eniten yksityiskohtaista asiaa. Vuokraajankin mielestä

juuri Lomarengas on näistä markkinoinnillisesti paras, mutta toivoisi silti saavan itse tietoa yhtiöltä siitä, miten ja mille asiakasryhmille se loma-asuntoa markkinoi. ”Lomarengas panostaa markkinointia paljon pohjoisen loma-kohteisiin, jolloin oman kohteen markkinointipanoksesta ei ole aina varmuutta. Mökin omistaja ei välttämättä tiedä, mitä välitystoiminnassa todella tapahtuu”, hän kertoo. Eri välittäjillä on julkisesti näkyvissä eri laajuisia mökkikuvauksia, mikä ei ole parasta mahdollista markkinointia – varsinkaan jos kuvaus on mitäänsanomaton.

Vuokraaja vertaa tilannettaan siihen, että hänellä ei olisi mökkiä välittäjien markkinoinnin alaisuudessa. Hänen mukaansa on parempi, että mökin markkinointi on välittäjän käsissä, sillä hän ei itse koe olevansa kykenevä aktiiviseen markkinointiin mm. ajan puutteen ja oman ammattitaidottomuuden vuoksi. Hän myös otaksuu, että vuokramökkejä etsivillä asiakkailta on luottamus Lomarengasta kohtaan ja yhtiön kattava loma-asuntomäärä sekä markkinoinnin monipuolisuus tavoittaa ihmiset helposti. Jakelu- ja myyntikanavina Kolin lomakohteen vuokraajalla toimivat välittäjien lisäksi myös omat internet-sivut ja sosiaalisessa mediassa Facebook-sivut.

Toisaalta jos hänellä ei olisi käytössään välittäjien antamia palveluja, mökillä ei olisi ulkomaalaisia asiakkaita. Välitysyriyksillä – etenkin hänen tapauksessaan Karelia Expertillä – on venäjän kielen taitoa, mikä on iso tekijä Pohjois-Karjalan alueella toimiessa. Ilman välittäjiä ei myöskään olisi puolestapuhujia ja markkinoijia mökille. Näin ollen oman kohteen näkyvyys heikkenisi suuresti. Haastateltava toteaa, että toiminta kyllä onnistuisi myös yksin ilman välittäjiä, sillä henkilökohtaisia asiakkaita on kertynyt paljon. Hän myös itse tekee paljon myyntiä asiakkaiden varatessa mökkiä suoraan puhelimitse. ”Kaikki toiminta olisi varmasti omissa käsissä eikä olisi päällekkäisvarausten mahdollisuutta, niin kuin välittäjien kanssa toimiessa silloin tällöin ilmenee.”

Lopuksi haastateltava miettii omaa aikaansa yksityisenä toimijana ja toteaa, ettei ole mitään, mitä hän tekisi toisin. Asiakkailtakaan ei ole tullut kommentteja asian suhteen. Hän antaa vinkkeinä aloittelevalle mökkivuokraajalle, että laadusta kannattaa pitää kiinni, sillä siitä ollaan aina valmiita maksamaan. Hän myös kehottaa miettimään markkinointi- ja jakelukanavia ja panostusta niihin. Alla oleva Kolin lomakohteen varusteluettelo antaa esimerkkiä siitä, mitä olisi hyvä olla tasokkaasti varustellussa lomamökkikohteessa.

Kolin lomakohteen varusteluettelo:

- jääkaappi ja pakastin
- induktioliesi ja liesituuletin
- kalusteuuni
- astianpesukone
- mikro
- leivänpaahdin
- kahvin- ja vedenkeitin
- astiat ja ruuanlaittovälineet
- kuivauskaappi
- pyykinpesukone
- ilmankierto
- silitysvälineet
- hiustenkuivain
- TV/DVD/BlueRay
- CD-soitin
- vuolukivitakka ja takkapuut
- vuodevaatteet (liinavaatteet ja pyyhkeet lisähintaan)
- auton lämmityspistoke
- ulkogrilli
- lapsille syöttötuoli, matkasänky ja hiekkalaatikko

10.3 Saaristomajoitus ja kalastus

Toinen haastateltavista oli kotkalainen kalastusmatkailuyrittäjä ja mökkivuokraaja. Hänen kohteensa sijaitsee Haapasaarella, ja toiminta on vuodesta 2008 lähtien ollut perheyrittäjänsä. Majoitustiloja häneltä löytyy kaksi. Toinen kohteista on vuonna 1980 valmistunut ja toinen on uudempi, vuonna 2013 rakennettu majoitustila.

Majoituskapasiteetti on kuusi vuodepaikkaa. Vuodepaikkoja on toisessa majoitustilassa neljä ja toisessa kaksi. Varustelu käsittää yrittäjän mukaan kaiken tarvittavan liinavaatteista lähtien. Tekniseltä laadultaan kohteet ovat niin keittiön, makuutilojen kuin peseytymistilojenkin osalta suurelta osin samaa luokkaa kuin ovat omat Salavannikan kohteeni. Varusteluettelo ei yrittäjällä ole antaa, mutta tunnen toimijan henkilökohtaisesti, joten tiedän verrata saaristokohdetta omaani (vrt. luku 9 Omat vuokrauskohteet).

Omistaja ei ole yhteistyössä vuokravälitysyriyten kanssa eikä hänellä ole kokemusta niistä. Kohteet eivät ole myöskään mukana missään laatuluokitusjärjestelmässä. Perusteluna tälle on, että vuokralaisia tulee perheen näkemyksen mukaan muutenkin. Hänen yrityksensä ei myöskään kuulu matkailuyrittäjien verkostoihin tai piireihin.

Oheispalveluna saaristomajoituksen lisäksi yrittäjällä on tarjota asiakkaille kalastusmatkailuelämyksiä Haapasaaren vesillä. Hän hoitaa itse asiakkaiden ja tavaroiden kuljetuksen sopimuksen mukaan. Asiakkaat arvostavat saariston ja luonnon rauhaa, joka on monelle kaupunkilaiselle ja merielämään tottumattomalle uusi elämys. Kalastajalla on myös myynnissä omia tuotteita, mm. itsepyydettyä kalaa. Pääasiallisena asiakkaina yrittäjällä ovat perheet ja yritysten edustajat. Kysyntä keskittyy eniten kevääseen ja syksyyn, mikä on perusteltua kalastusmatkailunkin näkökulmasta. Ulkomaalaisia asiakkaita ei yrittäjän asiakaspiirissä ole. Asiakkaista jää tiedot yrittäjälle muistiin, ja vakioasiakkaitakin on jo vuosien varrella kertynyt.

Hänellä on asiakkaille varattuna turvakansio, jossa on majoitukseen ja kalastusmatkoihin liittyviä turvallisuusohjeita. Turvallisuuskartoitus on tehty yrittäjyyden alkuvaiheessa. Hinnoittelukseen hän kertoi vuokrauksen kahdelta hengeltä olevan 145 euroa viikonlopua kohden ja hinta on vakio. Kalastajan toimialueella ei muita vastaavia yrittäjiä ole, mutta hän seurailee kyllä alan hinnoittelua. Hinta muodostuu pääosin itse mökkivuokasta, astioiden, liinavaatteiden ym. tarvikkeiden käytöstä, jota vuokrausajana asiakas käyttää ja tarvitsee. Suurin kulu yrittäjällä on lämmityskustannukset. Hintaan vaikuttaa myös Haapasaaren erikoisuus elämyksien ja kokemuksien antajana.

Kotkalaisella kalastus- ja matkailuyrittäjällä on omat www-sivut, jonka välityksellä hän markkinoi toimintaansa, ja asiakkaat lähestyvät häntä joko puhelimella tai sähköpostitse. Sen kummemmin ei markkinointia yritystoiminnalla ole, asiakaskontaktit syntyvät pitkälti kuulopuheiden myötä. Tulevaisuudessa investointeja kohteiden kunnossapidon takia ja oheispalveluja majoitusvuokrauksen yhteyteen on mahdollisesti tulossa lisää, mutta niistä ei sen tarkemmin ole vielä tietoa.

10.4 Saaristomajoitus kolmen saaren voimin

Saaristomajoittamisesta antaa näkökulmaa suuremmassa mittakaavassa kotkalainen matkailuyrittäjä, jonka matkailutoimintaan liittyy majoitusta, ravintolatoimintaa sekä ohjelmapalveluita. Yrittäjä on ostanut Kotkan rannikolta aivan sataman tuntumasta kolme vanhaa linnakesaarta, jossa hän harjoittaa matkailupalveluita hyödyntäen mm. entisiä varuskunnan rakennuksia ja kalustoa toiminnassaan. Liikemies on toiminut yrittäjänä 22 vuotta ja matkailu on ollut aina osana hänen liiketoimintaa ja vapaa-aikaansa. Merellä ja saaristossa hän on elänyt koko ikänsä.

Majoituskohteina hänellä on entisillä varuskuntasaarilla vuokramökkejä, rivitaloja sekä kerrostalo. Vanhimmat rakennukset ovat 100 vuotta vanhoja, tuoreimmat vain kahden vuoden ikäisiä. Majoituspalveluihin käytettäviä rivitaloja ja mökkejä on yhteensä 60. Suurin majoituspaikka on neliömäärältään 7000 m² ja yhteensä majoitusneliöitä yrittäjällä on käytössään yhteensä kaikilla saarillaan 15 000. Tällä hetkellä vuodepaikkoja kaikilla kolmella saarella on yhteensä 200. Kaikista asunnoista löytyy perustarvikkeet ja -mukavuudet suihkut ja saunat mukaan luettuna. Kylpytynnyri on myös olemassa ja luolasauna on yksi tulevista erikoisuuksista.

Yrittäjä ei ole yhteistyössä välitysyhtiöiden kanssa, sillä hänen mukaansa kolmas osapuoli vain sekoittaisi toimintaa. ”Yksin on helpompaa, sillä tiedetään mitä on asiakkaille tarjottavana.” Hän on mukana Vastuunalaiset matkanjärjestäjät -ryhmässä, mutta varsinaista hyötyä ei jäsenyydestä ole liiketoiminnan kannalta ollut.

Pääasiallisina asiakasryhminä ovat segmentoitavissa veneilijät, matkailijat, yritykset sekä erilaiset yhteisöt, esimerkkinä rannikkokillat, sääkillat ja sotaveteraanit. 100 yritystä vuodessa käyttää tämän saaristomatkojen tarjoajan tuottamia matkailupalveluita. Esimerkkipalveluun kuuluu asiakkaiden haku kaupungista linja-autolla, aamupalan ja muiden ruokailujen tarjoaminen, esittelykierrokset saarilla ja saunominen. Esittelykierroksilla hyödynnetään saarelaisten paikallistietämystä. Asiakspiikit sijoittuvat kesään, sillä matkailutoiminta on aktiivisinta merellä silloin. Marraskuussa toiminta suljetaan pikkuhiljaa talven ajaksi. Ulkomaalaisia asiakkaita on tullut Venäjältä, Saksasta ja Japanista.

Asiakkaat arvostavat pääsyä 100 vuotta suljetulle saarelle, sillä varuskuntasaarille ei ole matkailijoilla ollut juurikaan mahdollisuuksia päästä vierailemaan. Koskematon luonto ja vangitseva merimaisema ovat myös tärkeitä arvoja. Venäjän rajan läheisyys (n.30 km) tekee myös saaristomatkasta mielenkiintoisen.

Yritykselle jää asiakkaista tiedot sähköpostiin ja osa myyjistä pitää yllä asiakasrekisteriä. Sähköpostitse käydään paljon keskustelua asiakkaan kanssa, puhelimesta ei sovi mitään epäselvyyksien välttämiseksi. Kirjallisesti sovitaan kaikki asiat, joita asiakas toivoo ja mitä yritys pystyy tarjoamaan. Hinnat räätälöidään asiakkaan toiveiden mukaan. Kanta-asiakkaiden kanssa on oma menettelynsä, sillä yritys tietää kokemuksen perusteella, mitä asiakkaat haluavat ja pystyvät näin suunnittelemaan palvelun sen mukaisesti.

Rivitaloasunnon hinta esimerkiksi Kirkonmaan saarella on 500€/kuukausi. Mökeissä ja rivitaloissa hinnat ovat pääosin samanlaiset. Asiakas voi vuokrata joko yksittäisen asunnon tai koko saaren. Vuokrausajan voi valita yhdestä vuorokaudesta kymmeneen vuoteen. Vaihtoehtoja yrityksellä majoituksen puolesta löytyy monipuolisesti asiakkaan sijoitusmahdollisuuksien mukaan. Hinta muodostuu mm. kulujen ja asiakkaan ostaman palvelun sisältämistä osioista. Hinnoitteluun vaikuttaa myös yrittäjän oma kokemus sekä asiakkaat itse, ettei vahingossa tule ylihinnoiteltua tuotteita. Yrittäjän mukaan kilpailua ei alueella ole ja kaikki, jotka ovat alueella vähänkin tekemisissä vastaavien matkailupalveluiden kanssa, ovat yrittäjän mukaan enemmänkin yhteistyökumppaneita ja tukiverkostoja kuin kilpailijoita.

Suurimmat kulut yritykselle tulevat henkilöstökuluista, kiinteistöjen ylläpidosta ja vesimaksuista. Saaristoissa vesijohtoveden hinta on kymmenkertainen verrattuna mantereella asumiseen. Investointejakin on tulossa runsaasti: maalämpö, myyntiin ja vuokraustarkoitukseen tulevien loma-asuntojen määrän lisääminen, venepaikkojen ja laitureiden rakentaminen kesää varten, varuskunnan entisen ampumaradan kuunnostaminen, armeijan kasarmien hyötykäytön suunnittelu ja ravintolan sekä kaupan perustaminen saarille.

Lopuksi liikemiehen neuvona aloittavalle matkailu- ja majoitusalan yrittäjälle on, että täytyy löytää oikeat asiakspiirit. On paljon asioita, joita on otettava alussa ja koko liiketoiminnan aikana huomioon, mutta erityisesti on panostettava yrityksen fyysiseen paik-

kaan. Paikka määrittelee pitkälti liiketoimintaa ja asiakkaiden kiinnostusta. Hän ei muistele menneitä virheitään yrityksen alkutaipaleella, vaan toteamus: ”Peräpeiliin ei katsota”, kertoo hyvin asenteesta, jota pidän tarpeellisena yrittäjän roolissa.

10.5 Haastattelujen yhteenveto

Kolmen majoitus- ja matkailutoimijan haastattelut onnistuivat hyvin ja sain vastauksia niihin kysymyksiin, jotka tämän työn kannalta oli tärkeää saada. Yrittäjien omien kokemusten ja heidän toimintaansa liittyvien asioiden selvittämisen lisäksi halusin vertailla kohteita myös sen mukaan, mihin seikkoihin vuokraajat haluavat panostaa omassa toiminnassaan. Kolin lomakohteen vuokraaja pitää välitystoimintaa hyvinkin tarpeellisena, kotkalaisille toimijoille se ei ole ollenkaan välttämättömyys, päinvastoin. Haastatteluiden tuloksista huomaa hyvin myös sen, että toiset yrittäjät panostavat tuotteensa ydinpalveluun ja sen varusteluun, toiset taas oman toimintansa tuki- ja lisäosiin.

Kolin ja Kotkan kohteet eroavat paljoltikin ympäristöinä toisistaan. Järvenrantakohde ja saaristomökki jakavat ympäristönsä ja sijaintinsa vaikuttamina asiakaskuntaa jo vuokraustarkoituksenkin mukaisesti. Tarjonta esimerkiksi luonnon kuin harrastamismahdollisuuksienkin kautta synnyttää erilaisia kohderyhmiä yrittäjille: Kolilla on mahdollisuus mm. hiljaisuusmatkailuun ja lasketteluun, Kotkan saaristossa meri antaa kalastus- ja vesistöaktiviteetteja sekä omanlaistansa maisemallista kauneutta rajavyöhykkeen tuntumassa.

Haastatteluista opin, miten erilaisilla saa vastauksia kasvokkain käydyssä keskustelussa verrattuna sähköpostitse lähetettyyn kyselyyn. Erona oli se, että henkilökohtaisella tapaamisella haastateltavan luona sain monipuolisempia näkökulmia ja aiheesta keskustelu oli sujuvampaa. Sähköpostitse saadut vastaukset olivat lyhyitä ja vaativat minua esittämään niihin tarkennuksia, joihin ei myöhemmin enää reagoitu. Haastateltavat henkilöt myös kertoivat yrityksestään ja matkailutoiminnastaan avoimemmin, kun molempia osapuolia kiinnosti kyselyn aihe ja se, että asettelu haastattelutilanteessa oli opiskelija ja kokeempi alalla toimija. Myös tieto siitä, että haastattelun tuloksia käytetään opinnäytetyössä, antoi vastaajille positiivista mieltä osallistua kyselyyn ja olla mukana käytännön kokemuksen sanelemana tiedonlähteenä.

Haastattelut saivat myös vastaajat miettimään omaa toimintaansa ja tuomaan rehellisesti esille vahvat, heikot ja kehittämisen arvoiset puolet palveluntarjoajan roolissa. Majoitusalan yrittäjän on tärkeää tietää omat heikkoutensa ja vahvuutensa kohteiden ja palveluiden osalta sekä olla tietoinen ja muutoskykyinen asiakkaiden toiveista palveluiden suhteen. Neuvot, joita kyselyyn osallistujat antoivat, liittyvät oikean asiakasryhmän löytämiseen, toimipaikan valintaan ja siihen, että on hyvä keskittyä siihen, mille tasolle haluaa toiminnan viedä ja pitää siitä kiinni.

11 Vuokraustoiminnan verotus

11.1 Yksityishenkilön verotus

Majoituspalvelujen ollessa henkilökohtaisena tulonlähteenä, verotuksessa sovelletaan tuloverolakia TVL 1535/1992. (Finlex, 2015.) Elinkeinotoimintaan liittyvässä liiketoiminnassa noudatetaan lakia elinkeinotulon verotuksesta EVL 360/1968. Vuokraustoiminta omien loma-asuntojen kanssa on puhdasta pääomatuloa. Sen määrä lasketaan vähentämällä tuotoista kulut. Toisin sanoen: kaikki kulut, joita loma-asuntojen ylläpitoon liittyy – esim. lämmitys-, sähkö- ja vesimaksukustannukset – vähennetään yrittäjän saamasta tuotosta. (Finlex 2015.)

Verovelvollisen henkilön oikeuksiin kuuluu saada vähentää kiinteistöveron osuus siinä määrin kuin se liittyy tulojen hankkimiseen. Jos yrittäjän kiinteistö on esimerkiksi yhdeksän kuukautta vuodesta elinkeinotoiminnassa ja kolme kuukautta yksityiskäytössä, voi verotuksessa vähentää $\frac{3}{4}$ kiinteistöveron määrästä. Kiinteistövero siis lasketaan vähennyksiin ja sen voi vähentää puhtaasta pääomatulosta. Oma kiinteistövero loma-asuntojen kohdalla on 520 euroa vuodessa. Muita vähennyksiä, joita minulle kiinteistöveron lisäksi mökkien käytössä tulee, ovat sähkön-, kaasun- ja veden käyttökustannukset sekä vakuutusmaksut.

Loma-asuntojen lämmitys tapahtuu pääasiassa sähköllä, ja vaikka puillakin lämmitetään kiinteistöjä, ei niistä ole tullut kustannuksia puunkaatumisen vuoksi. Omaan kustannuslaskelmaan tässä työssäni en ota mukaan polttopuiden arvoa. Myös pääomaan liittyvien lainojen korot luetaan vähennyksiin, mikäli velka kohdistuu veronalaisen tulon hankintaan. (Laki 1535/1992, 58§ momentti 1. Finlex 2015.) Omassa tapauksessani lainaa ei mökeistä ole, joten tämä lain sovelluskohta ei liity työhöni.

Arvonlisäverolliseksi majoitustoiminnaksi luetaan hotelli- ja leirintäaluetoiminta, sekä huoneiden, mökkien ja leirintäpaikkojen luovutus. Luovuttamisella käsitetään tässä majoitustilojen vuokraamista. Jos henkilön tilikauden liikevaihto on korkeintaan 10 000 euroa, tällöin ei tarvitse maksaa arvonlisäveroä. Jos tilikausi on lyhyempi tai pidempi kuin 12 kuukautta, sen liikevaihtona pidetään määrää, joka saadaan laskemalla seuraavasti: liikevaihto kerrotaan luvulla 12 ja jaetaan tilikauden kuukausien lukumäärällä. Kuukausia ovat täydet kalenterikuukaudet verotusasioita laskettaessa. Arvonlisäveroprosentti on majoituspalveluissa 10 %. (Laki 1501/1993, Finlex 2015.)

11.2 Yritystoiminnan verotus

Yrittäjänä elinkeinotulosta maksetaan veroä 30 % ja se verotetaan pääomatulona. Mikäli pääomatulo menee yli 30 000 euron, muuttuu verotusprosentti silloin 32:een. Ajattelisin, että ensimmäisinä mahdollisina vuokraustoimintavuosina voitot eivät yltämään näin korkealle, mutta hyvä tämäkin on tietää. (Yrittäjät 2015.) Kirjanpidossa on hyvä erotella matkailutoiminnan luvut ja kiinteistöjen ylläpidon luvut toiminnan selkeyttämisen vuoksi.

Kolmenkymmenen prosentin verosta on mahdollista vähentää vielä vähennykset, jotka liittyvät esimerkiksi vapaa-ajan asunnon kunnossapitoon liittyviin kuluihin. Koska vuokraustoiminta ei ole alkanut, ei tiedetä loma-asuntojen kunnossapitoon liittyvien kulujen määrää. Täten en kirjaa näitä vähennyksiä erittelemiini vähennyksiin. Niin ikään puhtaasta elinkeinotulosta vähennetään tappiot, joita yritykselle toiminnasta tulee, jolloin saadaan verovuoden tulomäärä, joka verotetaan pääomana. Tämä käsittää kalenterivuoden mittaisen verotettavan ajan. Itse verotettavan pääomatulon suuruus saadaan laske-

malla verotettavan pääomatulon kokonaisuudesta pois edellisten vuosien vahvistetut tappioluvut, mutta tällä ei ole merkitystä yrityksen aloittaessa toimintaa. Verot maksetaan valtiolle kerran vuodessa. (Laki 1501/1993, Finlex 2015.)

Arvonlisäverovelvollisen yrityksen on mahdollista saada ns. alarajahuojennusta maksettavasta arvonlisäveron määrästä, mikäli tilikauden (12 kuukautta) liikevaihto on alle 22 500 euroa. Vuoden 2016 alusta lähtien raja on 30 000 euroa (Vero 2015.) Arvonlisäverovapaata toimintaa on silloin, kun liikevaihto jää korkeintaan 8 500 euroon. Vuoden 2016 alusta määrä muuttuu 10 000 euroon. Arvonlisäverovelvollisen yrityksen täytyy ilmoittaa tarvittavat tiedot verottajalle kausiveroilmoituksella ja maksaa myynnin mukainen arvonlisävero joko kuukausittain, neljännesvuosittain tai kerran vuodessa. Arvonlisäverolain yleissäännöksen mukaisesti yksityishenkilön harjoittama kesämökin vuokraustoiminta on verotonta, mikäli kalenterivuoden tulot jäävät alle 10 000 euron. (Laki 1501/1993 3§, Finlex 2015.)

11.3 Vuokraustoiminnan vakuutukset

Majoituspalvelujen vuokraamisessa on tärkeää solmia vakuutus sopimuksia omille kohteille niin omien kuin asiakkaiden aiheuttamien vahinkojen varalle. Seuraavat tiedot loma-asuntojen vuokraukseen liittyvistä vakuutusasioista olen selvittänyt henkilökohtaisesti vakuutusyhtiö LähiTapiolassa, Joensuun toimipisteessä. Asiakaspalvelijoina toimivat yksityispuolen edustaja Tarja Mutanen ja yrityspuolen edustaja Petri Kuikka.

Ennen vuokrauksen aloittamista mökit täytyy vakuuttaa, ja jokaiselle mökille on otettava oma täysarvovakuutus sen laajimmalla vakuusehdolla – on kyse sitten yksityisestä tai yrittäjämuotoisesta elinkeinoharjoittamisesta. Täysarvovakuutus korvaa uuden, tuhoutunut rakennusta vastaavan rakennuksen uudelleenrakentamisen. Täysarvovakuutuksen maksun suuruus lasketaan rakennuksen pinta-alan mukaan. Hinta-arvioon vaikuttavat lisäksi mm. rakennuksen ikä, kunto ja käyttökelpoisuus, johon kuuluu esimerkiksi sisustukseen liittyviä seikkoja. Täysarvovakuutusta otettaessa on asianomaisille ilmaistava kohteiden käyttötarkoitus, eli tässä tapauksessa vuokrauskäyttö.

Yksityisenä toimijana on hyvä ottaa vakuutukset erikseen mökeille ja irtaimistolle. Joissakin vakuutusyhtiöissä irtaimisto ja rakennukset kuuluvat saman vakuutuksen piiriin ja irtaimistovakuutukseen kannattaa liittää omistajan vastuuvakuutus. Esimerkkitapauksena voisi olla, että omistaja ei ole viitsinyt korjata heikossa kunnossa olevaa räystäskourua asiakkaiden huomautuksesta riippumatta, ja kouru putoaa asiakkaan päälle. Oikeusturva ei korvaa tämän tyyppisiä sattumuksia. Mutasen mukaan yksityisenä toimijana vuokraustoiminta laitetaan oman henkilötunnuksen alaisuuteen.

Vuokratuoton keskeytysvakuutus kannattaa ottaa sen vuoksi, että jos jostakin syystä vuokraustoiminta keskeytyy, siitä saa vakuutusyhtiöltä korvausta. Samaan aihealueeseen liittyy yrityskeskeytysvakuutus, joka turvaa yrityksen tulot, jos yritystoiminta pysähtyy äkillisen syyn takia. Tästä esimerkkinä voisi esittää tilanteen, jossa vuokraustoimen yrittäjä on investoimassa, mutta sairastuu äkillisesti ja yrityksen toiminta keskeytyy. Mikäli vuokraajalla on ollut suunnitteilla investoida kohdettaan toiminnan keskeytyessä, korvaussumma lasketaan vähentämällä liikevaihdosta investoinnin materiaali- ja palvelukustannukset.

Vastuuvakuutus toiminnan vastuusta kannattaa toimijalla olla asiakkaita varten, jos asiakas esimerkiksi kaatuu mökillä ja siitä aiheutuu tapaturmakuluja. Oikeusturvavakuutus on myös hyvä olla, jos asiakas vaatii oikeudessa korvauksia yrittäjältä. Jos asiakas taas aiheuttaa mökillä vahinkoa, vahinko etenee vakuutusyhtiön perittäväksi – mahdollisesti rikostutkinnan kautta riippuen tapauksesta.

Koska toimitisin yksin ja loma-asuntojen vuokraustoiminta olisi sen verran pienimuotoista, yrityksen perustamista ajatellen toiminimi olisi Kuikan mielestä paras vaihtoehto. Toimijan on ilmoitettava itsensä ja oletetun tuloksen ennakkoperintärekisteriin ja luotava Y-tunnus, jonka mukaan yritystä verotetaan. Kirjanpitäjää ei tarvitse välttämättä olla, jos yrittäjä itse osaa hoitaa kirjanpidon.

Vakuutuksina edellä mainittujen lisäksi olisi toiminnassa oltava yritysturva, joka kattaa yrittäjän väliaikaisen työkyvyttömyyden, pysyvän työkyvyttömyyden, sairauskulut ja kuoleman. Yritysturvavakuutusta ei voi kuitenkaan laittaa osaksi vähennyksiä. Yrittäjän tapaturmavakuutus – mielellään laajana versiona – saa, jos minimityötulo vuodessa on 12

500–13 000 euroa. Mikäli liikevaihto ylittää 7500–8000 euroa, täytyy ottaa yrittäjän eläkevakuutus. Yrittäjäeläkevakuutuksen eläkettä kertyy liikevaihdon määrän mukaan. Esimerkiksi liikevaihdon ollessa 10 000/vuosi, vuoden aikana eläkevakuutusmaksua kertyy vakuutuksen mukaan 1849 euroa/vuosi.

Jos toimijan päätyöpaikka on muu kuin kyseinen mökkivuokraus, yrittäjän eläkevakuutus on vapaaehtoinen. Tapaturmavakuutusta ei tarvita, mikäli vakituksessa työpaikassa on vapaa-ajalle laajennettu tapaturmavakuutus. Tämä on kuitenkin varmistettava varsinaiselta työpaikalta. Jos työpaikalla ei ole laajennettua tapaturmavakuutusta, niin toimijalla pitää olla henkilökohtainen tapaturmavakuutus. Kaikki nämä vakuutukset voi laittaa osaksi vähennyksiä, paitsi yritysturvavakuutusta ei voi laittaa.

Mutasen ja Kuikan mukaan kaikki edellä mainitut seikat vakuutusasioista ovat kaikissa Suomen vakuutusyhtiöissä pitkälti samanlaisia, mutta käytännön toimenpiteet saattavat vaihdella yhtiöittäin. Esimerkiksi eri vakuutusyhtiöissä toimitaan eri tavalla jos toimija on Y-tunnuksen alla tai yksityisenä henkilönä loma-asuntojen vuokraajana.

12 Loma-asuntojen kustannukset

Arvioin vuokramökkien kiinteät ja puolikiinteät kustannukset vuoden ajalta. Sähkön, kaason ja veden kulutus vaihtelee vuosittain, mutta pysyvät pitkälti samoissa lukemissa laskelman arvojen kanssa.

Kustannusarvio

<u>Sähkön käyttökustannukset</u>	1 000.00	€/vuosi
<u>Vakuutukset</u>		
– kiinteistöjen		
täysarvovakuutukset	1 000.00	€/vuosi
<u>Kiinteistövero</u>	520.00	€/vuosi
<u>Veden käyttökustannukset</u>	140.00	€/vuosi
<u>Kaason käyttökustannukset</u>	50.00	€/vuosi
Yhteensä:	2 710.00	€/vuosi

Alla oleva tarvekartoitustaulukko ja sen luvut perustuvat oman perheyhteisön käyttämään määrään kunkin tuotteen kohdalla vapaa-ajalla Haapasaarella viiden kuukauden ajalta (150 vrk). Asiakkaiden kuluttama määrä kyseisissä tuotteissa olisi arvioituna pitkälti sama määrä, jonka itse perheenä kulutamme viiden kuukauden mökkikautenamme.

Tarvekartoitus

Tuote	Hinta, €	Tarpeellisuus/ kpl/vuosi	€/vuosi
Talouspaperi (20 rll)	11,00	3	33,00
Wc-paperi (24 rll)	9,59	5	47,95
Lattianpuhdistusaine 500 ml	2,75	1	2,75
Mikrokuitumoppi	11,30	3	33,90
Astianpesuharja	1,10	6	6,60
Käsitiskiaine	1,30	6	7,80
Talousspyyhe 10 kpl/pakkaus	3,50	3	10,50
Talouškäsineet 20 kpl (koko M)	3,95	3	11,85
Saippuavilla	3,95	3	11,85
Jätekassi (25l) 30 kpl	2,10	8	16,80
Leivinpaperiarkki (24 kpl)	1,15	3	3,45
Suodatinpussi 100 kpl	0,99	3	2,97
Kruunukynttilä 10 kpl	2,99	5	14,95
Tuikku lämpökynttilä 80 kpl	4,49	2	8,98
Kertakäyttölaudeliinat 30kpl (tavaratalo Tokmanni)	3,89	8	31,12
			Yhteensä 244,47

Hintatiedot. Citymarket, 2015 & Tokmanni, 2015.

Kymenlaakson alueelta ei ole tilastollisesti saatavissa matkailijatietoja vuokra- ja loma-asuntojen kohdalla. Tiedon puuttuminen hankaloittaa asiakasmäärien arviointia omassa

kohteessa, sekä tietysti myös hinnoittelua. Hinnan sekä majoitusvuorokausien määrä on arvioitava näin ollen omiin tavoitteisiin perustuen. Kokonaiskulut saadaan, kun kiinteät ja puolikiinteät kustannukset sekä vakuutusten kulumäärä lisätään tarvekartoituksen eumäärään/vuosi.

Alla näkyvissä laskelmissa on nähtävillä kulut, joita minulle tulisi vuoden aikana kertymään vuokraustoiminnasta sekä yksityisenä toimijana että yrittäjänä. Yksityisenä vuokraajana mukana on myös irtaimistovakuutus, jonka hintatiedon sain vakuutusyhtiö Lähi-Tapiolasta. Internet-sivujen tekemisen hintatiedot olen saanut Kotisivukoneen internet-sivuilta.

Yksityisen mökkivuokraajan kulut/vuosi

<u>Kohteiden kiinteät ja puolikiinteät kustannukset</u>	<u>2 710,00 €</u>
<u>Tarvekartoituksen tiedot</u>	<u>244,47 €</u>
<u>Irtaimistovakuutus</u>	<u>234,64 €</u>
<u>Internet-sivujen tekeminen</u>	<u>58,80 €</u>
<u>Yhteensä</u>	<u>3 247,91 €</u>

Toiminimellä toimivan mökkiyrittäjän kulut/vuosi

<u>Kohteiden kiinteät ja puolikiinteät kustannukset</u>	<u>2 710,00 €</u>
<u>Yritysturva</u>	
- Esinevakuutusturva	
- Erikoiseskeytysturva	
- Toiminnan vastuu	
- Oikeudenkäyntikulut	
<u>427,23 €</u>	
<u>Tarvekartoituksen tiedot</u>	<u>244,47 €</u>
<u>Internet-sivujen tekeminen</u>	<u>58,80 €</u>
<u>Yhteensä:</u>	<u>3 440,50 €</u>

13 Hinnan muodostuminen

Nyt olen selvittänyt loma-asuntoihini liittyvät kulut. Niin kuin edellä mainitsin, ei asiakasmääriä ja hintoja voi verrata olemassa oleviin lähdetietoihin. On tehtävä jonkin asteinen oletamus siitä, kuinka paljon esimerkiksi majoitusvuorokausia omissa kohteissamme olisi vuodessa. Jos pääasiallinen, olosuhteiltaan optimaalisin ja toisaalta myös markkina-kykyisin vuokraus aika kohteillamme on toukokuusta syyskuuhun (5 kuukautta), tarkoittaa se noin 150 vuorokautta. Hyvänä tavoitteena yrityksen menestymiselle pitäisin 40–50% kokonaisvuorokausimäärästä. Tällöin mökeillä olisi vuodessa 60 majoitusvuorokautta.

Kokonaiskulujen laskelmasta voidaan päätellä, että omassa tapauksessani yksityisenä mökkivuokraajana toimiminen on edullisempi vaihtoehto kuin yrityksenä. Työntekijöiden palkkoihinkaan minulla ei menisi rahaa, sillä toimisoin yksin. Yksityisenä lomamökkivuokraajana omien kohteiden vuokraushinnat on oltava sellaisia, että kulut tulee katetuksi ja voittoakin kertyisi. Tässä muodossa toimiessa yllä olevan laskelman mukaisesti kokonaiskulut vuositason olisivat 3247,91 euroa, jonka mukaan voidaan laskea jokaisen mökin oma osuus kokonaiskuluista. Keskiarvona yhden mökin kulut ovat n. 1083 euroa. Laskettaessa vuokraustoiminnasta pelkkien kulujen kattaminen, jaetaan 1083 vuokrauskuukausien määrällä viisi, jolloin yhden mökin kuukausihinnaksi tulisi n. 217 euroa. Näin ollen hinta vuorokautta kohden olisi $217 \text{ €} : 30 \text{ d} \approx 7$ euroa. Seitsemän euron vuorokausihinnalla saadaan katettua kulut, mutta markkinointi-, matka- ja muut äkilliset kustannukset huomioon ottaen olisi pienemmistä mökeistä järkevää pyytää 50 euroa voiton hakemiseksi. Suurimmasta mökistä hinta voisi olla 100 euroa/vuorokausi.

Toiminimellä toimiessa kokonaiskulut ovat edellä mainitun arvion mukaisesti 3 440,50 €/vuosi, ja näin voidaan laskea kunkin mökin osuus kuluista jakamalla summa kolmella. Yhden mökin kulut ovat tällöin n. 1147 euroa. Jos lasketaan vuokraustoiminnasta pelkkien kulujen kattaminen, jaetaan 1147 vuokrauskuukausien määrällä viisi, jolloin yhden mökin kuukausihinnaksi tulisi n. 230 euroa.. Vuorokausihinta olisi silloin $230 \text{ €} : 30 \text{ d} \approx 8$ euroa. Tässä ei ole käytännössä mitään eroa yksityisenä toimimiseen verrattuna, joten yhtä hyvin toiminimellä ollessa voi mökin vuorokausipyynnöksi voi laittaa 50 euroa voi-

ton saamiseksi. Tosin Isovannikka on mökeistä suurin ja vasta remontoitu, joten on varmasti kohtuullista pyytää siitä vähintään 100 euroa vuorokaudelta. On kuitenkin otettava huomioon verot ja muut kulut, jotta toiminnasta jäisi jotain käteen.

14 Pohdinta

Kannattavuuden kannalta ajateltuna ja hintamääritysten nojalla on kuluissa vain 200 euron ero siihen, kannattaisiko toimia yrittäjänä vai yksityisenä loma-asuntovuokraajana. Toki muitakin kuluja toiminnan alkaessa ja kehittyessä tulisi kuin pääasialliset kulut, joita vuositasolla laskin, mutta uskon näiden laskelmien perusteella eron pysyvän silti varsin pienenä. Yrittäjänä olemisessa on se hyvä puoli, että arvonlisäverot saa aina vähennettyä kaikista kuluista ja investoinneista. Lisäksi toiminnassa saisi verkostollisia hyötyjä: mm. yrittäjien liiton jäsenyys tarjoaisi monenlaisia etuja mm. myyntiin ja markkinointiin, vakuutus- ja lakiasioihin ja varmasti myös vapaa-ajan palveluihin. Kuitenkin kaikki tähän menneessä tulleet tulokset antavat minulle sellaisen vaikutelman, että omien loma-asuntojen vuokraus olisi kaikkein kannattavinta, mikäli pitäisi toiminnan mahdollisimman pienimuotoisena.

Omaa henkilökohtaista tilannettani tässä kyseenomaisessa loma-asuntojen vuokraamisessa yrittäjäksi lähtemiseen, ja siihen pikkuhiljaa koulutuksen myötä ajanutta kiinnostustani pidättelee se, että en tulisi mökkivuokrauksella hakemaan isoja voittoja tai laajenevaa matkailu- ja majoituskokonaisuutta. Tahtoisin toiminnan olevan pienimuotoista ilman suuria investointikuvioita. Itse omissa kohteissani en paljonkaan voi – ja toisaalta en myöskään halua – panostaa mökkien korkeaan tasoon, sillä tahdon niiden pysyvän sellaisina ”peruskesämökkeinä” ilman ihmeempiä hienouksia. Ne ovat arvokkaita juuri sellaisina vaatimattomina arkirutiinista irrottajina.

Kesämökin varustelun ei omasta mielestä edes tarvitse yltää samalle tasolle kuin oman kodin. Se, että olosuhteet ja askareet saaristomökkiläisen elämässä ovat vaatimattomat, voi olla asiakkaille isokin asia ja se punainen lanka, jota he omalla lomallaan hakevat – varsinkin heille, jotka tulevat erilaisesta ympäristöstä verrattuna meri- ja saaristoelämän

antamaan kokemukseen. Nämä perustelut yksityisen toiminnan puolesta olkoon puhumassa sen puolesta, että valitsisin nimenomaan yksityisen toimintamuodon, mikäli perheen loma-asuntojen vuokraus alkaisi.

Vuokraustoiminta olisi mielestäni kannattavaa myös siinä suhteessa, että siitä en hyödy pelkästään minä itse, vaan tämän teeman ja omien mökkikohteiden eräs kannattava rakenne: Haapasaari. Haapasaaren Osuuskaupan kannattaminen ja sitä myötä kyläyhteisön hyvinvointi ovat asiakkaiden lisääntyessä saarelle merkittävä asia. Saarelle kulkee yleensä 1.5.–31.9. välisenä aikana yhteysalus, joka mahdollistaa asiakkaiden saapumisen vuokrausajankautana päivittäin. Muita palveluja, joita saari pystyy tarjoamaan, ovat mm. Haapasaariseuran puolesta järjestetyt opaskierrokset saaren nähtävyyksiin, taidenäyttelyvierailut Haapasaaren koululla, kalastusmahdollisuus ohjatusti saarelaisen yrittäjän kanssa tai yksin, veneily, luonnon tutkiminen ja lintujen tarkkailu.

Opinnäytetyötä tehdessäni olen oppinut paljon majoituspalveluihin ja yrittäjyyteen liittyviä asioita. Vaikka koulutukseni on jo antanut minulle paljon pohjaa siihen, kuinka paljon asioita matkailu- ja majoitustoimintaan liittyy, tämän kaltainen selvitys pystyi vielä antamaan minulle paljon. Se antoi jotain sellaista, jota ei luennoilla saa – käytännön sanelemaa kokemusta erilaisten ihmisten kertomana. En ollut aikaisemmin suunnitellut ja toteuttanut teemahaastattelua, mikä teki työstäni sekä mielenkiintoisen että vastuullisen. Teemahaastattelu tiedonhankintamenetelmänä edellyttää vastaajan tietojen oikeanlaista analysointia ja luottamuksellista käyttöä. Totesin myös sen, että tavat, joilla haastattelu suoritetaan, vaikuttavat vastauksiin ja vastausaktiivisuuteen. Ne voivat antaa hyvinkin erilaisen kuvan haastateltavasta henkilöstä.

Vapaa-ajan asumiseen liittyvä keskeinen käsitteistö auttoi pysymään haluamani teeman sisällä laajentamatta aihetta liikaa. Myös se, että sain puhua Haapasaaresta ja yhdistää oman mielenkiintoni matkailu- ja majoituspalveluihin, teki tästä työstä luonteeltaan sellaisen, joka kasvattaa tahtoani entisestään olla osana omassa työpaikassa kehittämässä Suomen matkailua. Matkailukohteita on kuitenkin aina hyvä luoda lisää.

Opittavaa ja tehtävää tietysti on paljon jo pelkästään ennen toiminnan aloittamista Budjetin ja kannattavuuslaskelmien tekemistä ja ylläpitoa oppii varmasti koko ajan niin omassa tulevassa työpaikassa kuin vapaa-ajan majoitustoiminnassa. On tärkeää myös olla

eri tilanteessa tietoinen siitä, mitä haluaa oppia ja mihin asioihin matkailu- ja majoitus- alalla omassa työssä ja toiminnassa haluaa panostaa. Mielenkiinto omaan tekemiseen täytyy säilyä, niin kuin minulla tässä työssä. Näin mielekkyys ja into säilyvät siihen, mitä haluaa tehdä. Jos valinnat osoittautuvat epäsuotuisiksi, yhdyn haastatteleman matkailuyrittäjän sanoihin: ”Peräpeiliin ei katsota.”

Lähteet

1. Ahlqvist, K. 2009. Vapaa-ajan asuminen – irtautumista, autonomiaa ja luonnonläheisyyttä. [viitattu 26.1.2015].
<https://www.yumpu.com/fi/document/view/23992854/koko-kirja-pdf-kuluttajatutkimuskeskus/161>
2. Elinkeino-, liikenne ja ympäristökeskus, 2015. [viitattu 27.1.2015]
<https://www.ely-keskus.fi/web/ely/luvut-ilmoitukset-ja-vahingonkorvaukset;jsessionid=38E3B96CF3CAEDE48318CA7C6EB4F6F0#.Vh0apStr4nk>
3. Finlex, 2015.
Asetus majoitus- ja ravitsemisliikkeistä. [viitattu 15.10.2015]
www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1995/19950473
Laki majoitus- ja ravitsemistoiminnasta. [viitattu 15.10.2015]
<http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2006/20060308#Pidp3301472>
Tulooverolaki. [viitattu 27.10.2015]
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535>
Arvonlisäverolaki. [viitattu 11.11.2015]
<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931501#L2>
[http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931501?search\[type\]=pika&search\[pika\]=arvonlis%C3%A4verolaki](http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931501?search[type]=pika&search[pika]=arvonlis%C3%A4verolaki)
4. Haapasaariseura, 2015. [viitattu 11.11.2015]
http://www.haapasaariseura.fi/kuvat/kartta_saari.jpg
5. Hirsjärvi & Hurme, 2000. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino
6. Jääskeläinen, Kujansivu, Käpylä, Laihonon, Lönnqvist, Sillanpää & Vuolle 2010. Palvelutuotannon mittaaminen johtamisen välineenä. Tietosanoma.
7. Kajatkari, T. 2007. Saari meren sylissä – aikamatka Haapasaareen. Kotka; Painokotka Oy.
8. Kajatkari, T. 1981. Haapasaari – menneisyys ja nykypäivä. Myllykoski: Myllykosken kirjapaino Oy.
9. Kymen Sanomat, 2014. Haminassa on lähes 2300 kesämökkiä. [viitattu 27.10.2014]
<http://www.kymensanomat.fi/Online/2014/05/26/Haminassa+on+l%C3%A4hes+2300+kes%C3%A4m%C3%B6kki%C3%A4/2014517420906/4>
10. Kyvi.fi, 2014. [viitattu 27.10.2014]
<http://kyvi.fi/>
11. Loma-Rengas Oy, 2015. [viitattu 28.10.2015]
www.lomarengas.fi/info/suomeksi/Yhteystiedot/Yritysesittely
12. Luontoon.fi, 2014. [viitattu 1.11.2014].
<http://www.luontoon.fi/retkikohteet/kansallispuistot/itainensuomenlahti/harrastusmahdollisuudet/Sivut/Default.aspx>
13. Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmä, 2015. Matkailuyrityksen laatutyökaluja Laadun portaat –mallissa. [viitattu 16.10.2015]
http://www.maaseutupolitiikka.fi/files/1886/Laatutyokaluja_Laadun_portaat-mallissa.pdf
14. Mäki, H. 2014. Asuttaminen ja muuttoliike. Finnica Kymenlaakso. 2014.
<http://www.finnicakymenlaakso.fi/artikkeli.php?id=1> [viitattu 30.10.2014].
15. Rautiainen & Siiskonen. 2006. Majoitustoiminta ja palveluosaaminen. Restamark.
16. Tekes, 2014. [viitattu 26.10.2014].

- http://www.tekes.fi/Julkaisut/palveluliiketoim_sanasto.pdf
17. Teosto, 2014. [viitattu 28.10.2014].
<http://www.teosto.fi/teosto/tutkimus/keikkakartta>
18. Tilastokeskus, 2015. [viitattu 5.10.2014, 27.10.2014, 21.10.2015 ja 31.10.2015].
<http://www.stat.fi/meta/til/kmok.html>
http://www.stat.fi/til/rakke/2013/rakke_2013_2014-05-23_kat_001_fi.html
http://www.stat.fi/til/smat/2014/smat_2014_2015-04-10_tau_015_fi.html
<https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/04/03/>
19. Työ- ja elinkeinoministeriö, 2014. Liikenne- ja viestintäministeriön julkaisuja 74/2005. [viitattu 30.10.2014].
http://www.tem.fi/files/30334/Suomenlahdenjasisavesistojen_saaristoliikenteen_kehittaminen_2005.pdf
20. Valtion taloudellinen tutkimuskeskus, 2015. Perrels, A. & Kangas, E. 2007. Vapaa-ajan asuntojen omistus- ja käyttöesiselvitys ekotehokkuuden kartoitusta varten. [viitattu 26.10.2014 ja 1.11.2014]
http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k417.pdf
21. Vulkkko, V. 2015. Haapasaaren mökkien pohjapiirustukset.
22. Vero, 2015. Luettelo kuntien ja seurakuntien tuloveroprosenteista vuonna 2015. [viitattu 28.10.2015, 10.11.2015 ja 17.11.2015]
https://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CB4QFjAAahUKEwjX0rHKw-XIAhUL-jiwKHeHyAGM&url=https%3A%2F%2Fwww.vero.fi%2Fdownload%2FLuettelo_kuntien_ja_seurakuntien_tuloveroprosenteista_vuonna_2015%2F%257BD025FBD0-9F8D-49B1-9D72-966B32216854%257D%2F10111&usg=AFQjCNG2Eu8n7pK-2mo-9DwiUs3A0gVtmw&sig2=YZDasGdxDwIKIcZiF6ux4Q&cad=rja
http://www.vero.fi/fi/FI/Syventavat_veroohjeet/Verohallinnon_ohjeet/2001/Majoitus-toiminnan_verotuksesta%2810217%29
https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Arvonlisaverotus
https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Perustaminen
23. Visit Karelia, 2014. [viitattu 30.10.2014]
<http://www.visitkarelia.fi/fi/Matkailu>
24. Visit Mikkeli, 2014. [viitattu 30.10.2014].
<http://visitmikkeli.fi>
25. Yritys-Suomi, 2015. Elinkeinoministeriö. [viitattu 7.9.2015]
www.yrityssuomi.fi/selkosisalto/yksityisen-elinkeinonharjoittajan-perusilmoitus
26. Vaino, Leena. 2012. Tuotteistamisen aktiivihanke. Sadonkorjuuseminaari. [viitattu
<http://slideplayer.biz/slide/2015292/>
http://images.slideplayer.biz/8/2015292/slides/slide_14.jpg
27. Välkky, 2014. [viitattu 26.10.2014]
http://www.valkky.fi/tiedostot/Tuotteistus_Palvelutori.pdf
28. Yrittäjät, 2015.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/verotus/elinkeinonharjoittajanverotus/>
29. Yritys Suomi, 2014. [viitattu 9.10.2014].
<https://www.yrityssuomi.fi/fi/liiketoimintasuunnitelma>
<https://www.yrityssuomi.fi/selkosisalto/perusilmoitus-kaupparekisteriin>
30. Kotisivukone, 2015. [viitattu 2.11.2015]
<http://www.kotisivukone.fi/hinnasto>

YKSITTÄISEN MATKUSTAJAN MATKUSTAJAILMOITUS

MATKUSTAJAILMOITUS – RESANDEANMÄLAN – PASSENGER CARD – MELDEFOMULAR FÜR REISENDE

Väärien henkilötietojen antamisesta on säädetty rangaistus rikoslaisissa. Lämnande av falska personuppgifter är straffbelagt enligt strafflagen. Providing incorrect personal data is subject to penalty under the Penal Code. Die Angabe falscher Personalien ist im Strafgesetz mit Strafe bedroht.

Matkustajan henkilötiedot – Personuppgifter om resande – Passenger's personal data – Persönliche Daten des Reisenden	
1. Sukunimi Efternamn Surname Familienname	2. Etunimet Förnamn Given names Vornamen
3. Henkilötunnus/Syntymäaika Personbeteckning/Födelseid Date of birth Geburtstag	4. Kansalaisuus Medborgarskap Nationality Staatsangehörigkeit
5. Osoite Address Address Adresse	
6. Passin/henkilökortin numero ¹ Numret på pass/personkort ¹ Passport/identity Card No. ¹ Pass/Personalausweisnr. ¹	

Matkustajan mukana olevan puolison ja alaikäisten lasten henkilötiedot Personuppgifter för make eller maka och minderåriga barn som följer med resanden Personal data on the spouse and underage children accompanying the passenger Persönliche Daten des Ehepartners und der minderjährigen Kinder in Begleitung des Reisenden		
7. Sukunimi Efternamn Surname Familienname	8. Etunimet Förnamn Given names Vornamen	9. Henkilötunnus/Syntymäaika Personbeteckning/Födelseid Date of birth Geburtstag
.....
.....
.....
.....

10. Saapumispäivä Ankomstdag Date of arrival Einreisedatum	11. Lähtöpäivä Avresedag Date of departure Abreisedatum
12. Maa, josta matkustaja saapuu Suomeen ² Det land från vilket resanden anländer till Finland ² Country of entry to Finland ² Land, aus dem Einreise nach Finnland ²	
13. Majoittumisen tarkoitus (vapaaehtoisesti ilmoitettava) Syftet med resan (behöver inte ifyllas) Reason for journey (not compulsory information) Zweck der Reise (freiwillige Angabe)	
<input type="checkbox"/> vapaa-ajanvietto fritid <input type="checkbox"/> työ arbete <input type="checkbox"/> kokous möte meeting <input type="checkbox"/> muu syy någon annan orsak leisure Freizeit business beruflich Tagung other reason anderer Grund	

Matkustajailmoituksen tietoja ei saa käyttää asiakaspalveluun ja suoramarkkinointiin
Uppgifterna i resandeanmälan får inte användas för kundservice och direktmarknadsföring
The passenger card's information may not be used for customer service and direct marketing purposes
Informationen aus dem Meldefomular dürfen nicht für Kundendienstzwecke oder Direktmarketing genutzt werden

Matkustajan allekirjoitus Resandens underskrift Passenger's signature Unterschrift des Reisenden	
Majoitustoiminnan harjoittaja täyttää – Ifylls av utövaren av Inkvarteringsverksamheten	
Toiminimi Firma	Yritys- ja yhteisötunnus Företags- och organisationsnummer
Käyntiosoite Besöksadress	

¹ Pohjoismaan kansalainen tai matkustaja, jonka asuinpaikka on Suomi, ei täytä kohtaa 6. Punkt 6 ifylls inte av nordisk medborgare eller resande som är bosatt i Finland. Nordic country citizens or passengers residing in Finland do not fill in 6. Bürger aus den nordischen Ländern oder Reisende mit Wohnsitz in Finnland füllen nicht Punkt 6 aus.

² Matkustaja, jonka asuinpaikka on Suomi, ei täytä kohtaa 12. Punkt 12 ifylls inte av resande som är bosatt i Finland. Passengers residing in Finland do not fill in 12. Reisende mit Wohnsitz in Finnland füllen nicht Punkt 12 aus.

TEEMAHAASTATTELU

TAUSTATIEDOT

YRITTÄJÄN NIMI
YRITYKSEN NIMI
PAIKKAKUNTA

TOIMINNAN LÄHTÖKOHDAT

MISTÄ SAIT IDEAN JA MOTIVAATON VUOKRAUSTOIMINTAAN?
KAUANKO OLET TOIMINUT LOMA-ASUNTOVUOKRAAJANA?

KAPASITEETTI JA VARUSTELU

MINKÄ IKÄISIÄ VUOKRAAMASI LOMA-ASUNNOT OVAT?
MIKÄ ON MAJOITUSKAPASITEETTISI?
MONTA LOMA-ASUNTOA TOIMINTAASI KUULUU?
MONTA VUODEPAIKKAA ASUNNOSSA/ASUNNOISSA ON?

MITÄ LOMA-ASUNTOJESI VARUSTELUUN KUULUU?

PERUSTARVIKKEET JA –ELEMENTIT

(keittiön, makuuhuoneen, pesutilojen varustelu)

EXTRAT

OLETKO MUKANA MALO- TAI LOMARENKAAN LAATULUOKITTELUSSA?

- JOS OLET, NIIN MIKSI?
- JOS ET, NIIN MIKSI?

KUULUTKO JOHONKIN MATKAILUYRITTÄJIEN VERKOSTOON?

ONKO SINULLA TARJOTA ASIAKKAILLE MAHDOLLISIA LISÄPALVELUJA?

- JOS ON, NIIN MITÄ?

ASIAKKAAT JA ASIAKASPALVELU

KETKÄ OVAT PÄÄASIAALLISIA ASIAKKAITA?

KUINKA SUURI OSA ON ULKOMAALAISIA?

MIHIN VUODENAIKoihin ASIAKASPIIKIT SJOITTUVAT?

MITÄ ASIAKKAASI ARVOSTAVAT, MITÄ TOIVOVAT?

JÄÄKÖ SINULTA TALTEEN TIEDOT ASIAKKAISTA JATKOA VARTEN?

OLETKO TAVOITETTAVISSA MAHDOLLISTEN AVUNTARPEIDEN SATTU-
ESSA?

MITEN TURVALLISUUS ON OTETTU HUOMIOON JA MITEN ON VARAU-
DUTTU TILANTEISIIN?

HINNOITTELU

MIKÄ ON VUOKRAUSAIKA JA HINNAT PER VUODENAIKA?

MITKÄ ASIAT VAIKUTTAVAT SINUN HINNOITTELUUSI?

MISTÄ HINTA MUODOSTUU?

MITKÄ OVAT OLENNAISIA KUSTANNUSTEKIJÖITÄ?

MIKÄ ON KILPAILUN MERKITYS?

SEURAAATKO MUIDEN HINTOJA?

ONKO KANTA-ASIAKKUUKSIA VAI ONKO HINTA AINA SAMA?

JAKELU- JA MYYNTIKANAVAT

MISSÄ MYYT? MIKSI SIELLÄ?

MILLAISIA KOKEMUKSIA SINULLA ON VÄLITTÄJISTÄ? MIKÄ ON PROVI-
SION SUURUUS?

MITEN PALVELUPOLKU ETENEE VARAUKSESTA ASIAKKAAN LÄHTÖÖN
SAAKKA?

MITEN MARKKINOIT?

TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT

MILLAISENA NÄET OMAN LOMA-ASUNTOVUOKRAUKSESI TULEVAISUU-
DEN?

- TEETKO INVESTOINTEJA?
- LISÄÄTKÖ KAPASITEETTIA?
- LISÄÄ OHEISPALVELUJA?
- JOS INVESTOIT, MIKSI?
- JOS ET, MIKSI ET?

Tuulenpesä 27 m ² – 4 henkilöä	Keittiö	Makuuhuone ja oleskelutila	Piha ja ranta	Sauna ja pesutila
	<ul style="list-style-type: none"> • Jääkaappi ja pakastinloker • Liesi (kaksi tasoa, kaas) • Uuni (kaasu) • Mikro • Kylmäkellari • Kahvinkeitin • Astiat ja ruuanlaittovälineet 	<ul style="list-style-type: none"> • Kerrossänky • Vuodesohva kahdelle • TV • Radio • Takka ja takkapuut • Sähköpatterit • Valopetrolika miina • Vuodevaatteet (liinavaatteet ja pyyhkeet lisähintaan) • Säilytys- ja kaappitilaa 	<ul style="list-style-type: none"> • Tontilla Bio WC (2 kpl) • Ulkogrilli • Puuvarasto • Pihapelejä • Soutuvene • Rantakeinu • Uimaköysi • Uimaköysi liukkaita kallioita varten <p>Piha, ranta ja sauna ovat yhteiskäytössä muiden mökkien kanssa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sähköiuas ja vesipata • Puukiuas ja vesipata • Peseytymisvälineet <p>Sauna ja pesutila ovat yhteiskäytössä muiden mökkien kanssa</p>
Pikkuvannikka 12,5 m² – 2 henkilöä	<ul style="list-style-type: none"> • Jääkaappi ja pakastinloker • Sähköinen miniliesi uunilla (2 tasoa) • Kahvin- ja vedenkeitin • Astiat ja ruuanlaittovälineet 	<ul style="list-style-type: none"> • Vuodesohva kahdelle • Varaava takka ja takkapuut • TV • Radio • Vuodevaatteet (liinavaatteet ja pyyhkeet lisähintaan) • Säilytys- ja kaappitilaa 	<p>Piha ja ranta ovat yhteiskäytössä muiden mökkien kanssa</p>	<p>Sauna ja pesutila ovat yhteiskäytössä muiden mökkien kanssa</p>
Isovannikka 35,5 m² – 4 henkilöä – lemmikit sallittuja	<ul style="list-style-type: none"> • Jääkaappi ja pakastin • Sähköliesi (4 tasoa) • Kalusteuuni • Kahvin- ja vedenkeitin • Mikro • Leivänpaahdin • Astiat ja ruuanlaittovälineet 	<ul style="list-style-type: none"> • Vuodesohva kahdelle • Runkopatjasänkyt (2 kpl) • Lisävuode kahdelle • Takka ja takkapuut • Sähköpatterit • TV • CD-soitin/ Radio • Silitysvälineet • Vuodevaatteet (liinavaatteet ja pyyhkeet lisähintaan) • Säilytys- ja kaappitilaa 	<p>Piha ja ranta ovat yhteiskäytössä muiden mökkien kanssa</p>	<p>Sauna ja pesutila ovat yhteiskäytössä muiden mökkien kanssa</p>

