

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous/Palveluyrittäjyys

Maiju Karvanen

NUORTEN OSTOKÄYTTÄYTYMINEN ASUNTOMARKKINOILLA

Opinnäytetyö 2010

TIIVISTELMÄ

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous

KARVANEN, MAIJU Nuorten ostokäyttäytyminen asuntomarkkinoilla
Opinnäytetyö 46 sivua + 3 liitesivua
Työn ohjaaja lehtori Harri Ala-Uotila
Huhtikuu 2010
Avainsanat ostokäyttäytyminen, asuntomarkkinat, kysyntä, tarjonta

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli tutkia 18-30-vuotiaiden nuorten ostokäyttäytymistä asuntomarkkinoilla. Lisäksi haluttiin kartoittaa nuorten tämänhetkisiä asumismuotoja sekä mielipiteitä vuokra- ja omistusasumisesta. Työn teoriaosassa keskityttiin asuntomarkkinoiden toimintaan ja ostokäyttäytymiseen.

Tutkimusote oli kvalitatiivinen, ja aineisto kerättiin haastattelemalla 19 henkilöä, joista 11 oli naisia ja 8 miehiä. Haastattelumenetelmäksi valittiin puoli-strukturoitu haastattelu ja haastattelut toteutettiin Kymenlaakson ammattikorkeakoulun toimipisteissä sekä puhelimitse. Haastattelu oli jaettu kolmeen eri osa-alueeseen, joissa kysyttiin haastateltavan taustatietoja, asumisesta ja taloudellisesta tilanteesta sekä suhtautumisesta lainanottoon.

Tutkimuksen tulosten perusteella nuorten ostokäyttäytymiseen vaikuttavat tekijät jaettiin kysyntä- ja tarjontatekijöihin sekä kulttuurisiin ja persoonallisuustekijöihin. Yleisesti ottaen nuoret tuntuvat olevan valmiita panostamaan laatuun. Heillä on tarkat näkemykset siitä, mitä he haluavat asunnolta ja ovat myös valmiita maksamaan siitä.

ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Business Administration

KARVANEN, MAIJU Young People's Buying Behavior in the Housing Market

Bachelor's Thesis 46 pages and 3 pages of appendices

Supervisor Harri Ala-Uotila, Senior Lecturer

April 2010

Keywords buying behavior, housing markets, demand, supply

The purpose of this study was to survey buying behavior of 18-30-year-old people in the housing market. Another purpose was to survey how young people are living and which opinions they have on rented housing or owner-occupied of housing. The theoretical part of this study focused on housing markets and buying behavior.

The research was qualitative. The data of this research was gathered by interviewing 19 people. 11 of them were women and 8 of them were men. The interview method was semi-structured. The interviews were conducted in location of University Of Applied Sciences and partly by telephone. The interview consisted of three different parts, which dealt with background information, housing and attitudes towards financial matters.

Based on the results, the buying behavior of young people was divided into factors affecting the demand, supply, cultural and personal factors. In general, young people seem to be ready to invest in quality. They have detailed views about what they want from the apartment and they are willing to pay for it.

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1 JOHDANTO	6
2 TUTKIMUKSEN TAVOITTEET JA METODOLOGIA	7
2.1 Tutkimuksen tavoitteet	7
2.2 Tutkimusote	7
2.3 Tutkimuksen aineisto ja analyysimenetelmät	8
3 ASUNTOMARKKINOIDEN TOIMINTA	8
3.1 Markkinoiden toiminta kansantaloudessa	8
3.2 Asuntomarkkinoiden toiminta	11
3.2.1 Asuntojen tarjonta	12
3.2.2 Asuntojen kysyntä	13
3.2.3 Hintataso asuntomarkkinoilla	15
3.3 Nuoret asuntomarkkinoilla	16
3.3.1 Ostokäyttäytymiseen vaikuttavat tekijät	17
3.3.2 Nuorten ostokäyttäytyminen	20
3.3.3 Nuorten ostokäyttäytyminen asuntomarkkinoilla	23
4 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	26
4.1 Tutkimuksen viitekehys	26
4.2 Haastattelut	27
5 TUTKIMUKSEN TULOKSET	28
5.1 Taustatiedot	28
5.2 Asumismuoto	28
5.3 Omistusasunnon hankinnan ajankohta	29
5.4 Tiedonhankinta asuntomarkkinoista	30
5.5 Omistusasunnon hankintaan vaikuttavat olennaiset tekijät	31

5.6 Vuokra-asumisen ja omistusasumisen hyviä ja huonoja puolia	32
5.7 Ihanneasunto	33
5.8 Uuden asunnon koko- ja laatuvaatimukset	33
5.9 Asunnonhankintaan vaikuttavat taloudelliset tekijät	34
5.10 Nuorten ostokäyttäytymiseen vaikuttavat tekijät	36
5.10.1 Kysyntätekijät	36
5.10.2 Tarjontatekijät	37
5.10.3 Kulttuuriset tekijät	39
5.10.4 Persoonallisuustekijät	40
6 JOHTOPÄÄTÖKSET	41
LÄHTEET	43
LIITTEET	
Liite 1. Haastattelukysymykset	
Liite 2. Asuntokunnat	

1 JOHDANTO

Oman kodin hankinta on yksi merkittävimmistä päätöksistä ihmisen elämässä. Se voi liittyä kiinteästi esimerkiksi oman perheen perustamiseen tai itsenäistymiseen, ja siihen sisältyy usein myös voimakkaita tunteita. Nykypäivänä ihmiset hankkivat omistusasunnon yhä nuorempana, minkä pankkien nykyaikaiset lainansaantikäytännöt ovat mahdollistaneet. Enää lainanhakijalta ei edellytetä vuosien säästöjä, vaan lainansaantiin riittävät esimerkiksi pari takaajaa ja lisäksi asunto katsotaan vakuudeksi. Siinä missä asuntojen ostajat ovat entistä nuorempia, ottavat he myös entistä suurempia lainoja. Ensiasunnoksi saatetaan ostaa iso omakotitalo sen sijaan, että aluksi hankittaisiin kaksiohuoneisto ja varojen karttuessa tai perheen kasvaessa vaihdettaisiin isompaan asuntoon.

Tämän opinnäytetyön tutkimuskohteena on 18-30-vuotiaiden nuorten ostokäyttäytyminen asuntomarkkinoilla. Aiheesta ei ole saatavissa ainakaan julkista tutkimusmateriaalia. Käsitykseni on, että nuoret yleisesti ovat asuntoa etsiessään määrätietoisia ja tietävät, mitä haluavat. Sopivan kohteen löytyessä päätös tehdään melko nopeasti eikä jäädä jähkailemaan. Taustalla vallinnee ajatus, että päätös ei merkitse koko loppuelämää, vaan asuntoa ja elinympäristöä voi tarpeen tullessa vaihtaa. Usein nuoret ostavatkin ensiasuntonsa sellaisessa vaiheessa, jossa esimerkiksi perhekoko saattaa vielä kasvaa ja asettaa uusia vaatimuksia sekä asunnolle että koko elinympäristölle.

Asuntomarkkinoiden lisäksi myös nuorten kulutuskäyttäytymiseen liittyvät vaikeudet ja maksuhäiriöt ovat nousseet viime aikoina esille julkisessa keskustelussa. Nuorten ongelmat rahankäytön suhteen näkyvät muun muassa räjähdysmäisesti lisääntyneinä maksuhäiriömerkintöinä. Syitä nuorten holtittomalle rahankäytölle on yritetty löytää muun muassa erilaisten kulutustottumuksia luotaavien tutkimusten kautta. (Puhelin, nettiosot ja pikaluotot kasvattaneet nuorten maksuongelmia 20.4.2010.)

2 TUTKIMUKSEN TAVOITTEET JA METODOLOGIA

2.1 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen tavoitteena oli kartoittaa niitä asioita, jotka ohjailevat nuorten ostokäyttäytymistä asuntomarkkinoilla. Tutkimuksessa pyrittiin löytämään vastuksia muun muassa siihen, mitkä tekijät vaikuttavat nuorten ostokäyttäytymiseen ja miten nuoret suhtautuvat lainanottoon ja taloudellisiin riskeihin. Lisäksi kartoitettiin nuorten tämänhetkistä asumistasoa ja siihen liittyviä tavoitteita, sekä selvitettiin nuorten omia näkökulmia ja mielipiteitä eri asumismuodoista.

2.2 Tutkimusote

Tässä tutkimuksessa on käytetty kvalitatiivista eli laadullista tutkimusotetta, koska on pyritty syvempään ymmärrykseen nuorten ostokäyttäytymiseen vaikuttavista eri osatekijöistä kohtaan. Tutkimusote on siinäkin tapauksessa mielekäs, että aiemmat aiheita jollain tavalla sivuavat tutkimukset ovat luonteeltaan kvantitatiivisia ja niissä on tutkittu esimerkiksi nuorten solmimien kauppahintojen suuruutta, ei niinkään nuorten omia mielipiteitä tai käsityksiä.

Laadullista tutkimusotetta käytetään sellaisissa tutkimuksissa, joissa numeroaineistojen ja tilastollisten menetelmien käyttö eivät ole oleellista tai mahdollista. Merkittävää on tutkijan oma teoriapohjainen havainnointi. Laadullista tutkimusotetta tarvitaan siis tutkittaessa esimerkiksi vuorovaikutuskäyttäytymistä, jolloin ilmiötä pyritään ymmärtämään eikä mittaamaan. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 20 ja 71.)

Laadullisen tutkimuksen valintaa puolsi myös se, että tutkimuksen aineisto voitiin kerätä haastattelemalla. Haastatteluihin pystyttiin valitsemaan eri tilanteissa olevia henkilöitä, eikä pelkästään niitä, joille omistusasunnon hankinta on ajankohtainen. Näin on pystytty kartoittamaan haastateltavien välillä muun muassa mahdollisia eroavaisuuksia, jotka liittyvät aiheen ajankohtaisuuteen.

2.3 Tutkimuksen aineisto ja analyysimenetelmät

Aineisto kerättiin puolistrukturoituina teemahaastatteluina käyttämällä haastattelulomaketta (ks. liite 1). Haastattelun kysymykset laadittiin tutkimuksen teoreettista viitekehystä hyväksi käyttäen. Kysymykset oli jaettu kolmeen eri aihealueeseen, jotka olivat taustatiedot, asuminen sekä taloudellinen tilanne ja suhtautuminen lainanottoon.

Haastateltaviksi valittiin harkinnanvaraisesti 18 – 30-vuotiaita naisia ja miehiä, joiden elämäntilanteet ja taustat olivat erilaisia. Haastattelut toteutettiin henkilökohtaisina haastatteluina Kymenlaakson ammattikorkeakoulun eri toimipisteissä ja puhelimitse.

Aineisto litteroitiin noudattaen haastattelukysymysten järjestystä keräämällä haastateltavien vastauksista oleellisia ja huomioitavia asioita. Litteroidun aineiston perusteella hahmoteltiin yhteisiä tekijöitä, jotka vaikuttavat nuorten ostokäyttäytymiseen asuntomarkkinoilla.

3 ASUNTOMARKKINOIDEN TOIMINTA

3.1 Markkinoiden toiminta kansantaloudessa

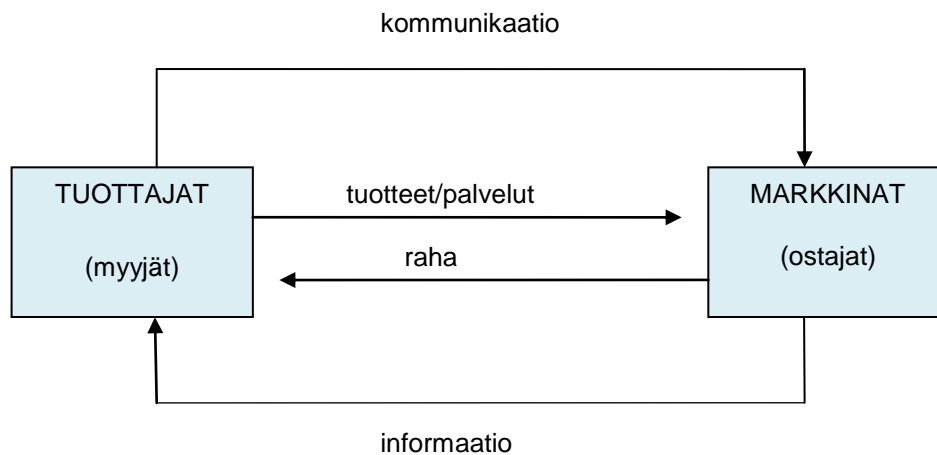
Markkinat ovat monimutkainen käsite, jolle on historiansa aikana annettu monenlaisia merkityksiä. Määritelmä riippuu myös pitkälti siitä, kenen näkökulmasta markkinoiden merkitystä ajattelee. Markkinoiden määritelmää pohties- sa, tulee helposti mieleen konkreettinen toritapahtuma, jossa on vierä vieressä kojuja. Kojujen väleissä vaeltelee ihmisiä, potentiaalisia ostajia, joille myyjät tarjoavat tuotteitaan. Markkinoiden käsite on kuitenkin laajentunut tästä varhaisesta kaupankäyntimuodosta ja enää markkinoista puhuttaessa ei tarkoiteta välttämättä mitään fyysistä paikkaa. (Kotler & Armstrong 2001, 10.)

Vaikka markkinoiden käsite on ajan saatossa muuttunut, ovat lähtökohdat pysyneet samana. Lähtökohdana markkinoille voidaan pitää yksittäisen kuluttajan

ja yrityksen toimintaa. Kuluttajat muodostavat *kysynnän* ja yritykset eli tuottajat puolestaan *tarjonnan*. Kysyntä ja tarjonta kohtaavat jonkin hyödykkeen *markkinoilla*. Markkinat voidaan ymmärtää eräänlaisena järjestelmänä, jota ohjaa kuluttajien ja yritysten käyttäytyminen. (Mäkelä 2001, 5.)

Yksinkertaisimmillaan markkinat ovat esimerkiksi sellaisessa tilanteessa, jossa asiakas menee parturiin ja ostaa myyjältä hiustenleikkuun. Tällaisessa tilanteessa osapuolien on helppoa ja yksinkertaista sopia käytävästä liiketoiminnasta, kun myyjä on samalla palvelun tuottaja. Mutkikkaampaa markkinoiden toiminta on sellaisissa tapauksissa, joissa kauppaa käydään isoista asioista, kuten talon tai tehtaan rakentamisesta. Tällöin aikaa kuluu helposti vuosikausia esimerkiksi kauppaehtojen sopimiseen. Lisäksi tilanteessa on mukana useita osapuolia, joiden tehtävänä on esimerkiksi valvoa taloudellisten ja teknisten ehtojen toteutumista. (Pekkarinen & Sutela 2004, 36.)

Markkinoiden toimintaa eli tuottajien ja ostajien välistä suhdetta havainnollistetaan kuvassa 1.



Kuva 1. Markkinoiden toiminta (Kotler & Armstrong 2001, 10)

Kuvasta 1 havaitaan, että myyjien ja ostajien välillä kulkee ikään kuin neljä virtaa. Myyjät viestivät ja lähettävät markkinoille tuotteitaan ja palveluitaan ja vaihdossa he saavat puolestaan rahaa ja tietoa markkinoista. Kuvion sisempi

kehä kuvaa rahan ja tuotteiden vaihtokauppaa ja ulompi kehä kuvaa tiedonkulkua. (Kotler & Armstrong 2001, 10.)

Tuotteen tai palvelun hinta muodostuu kysynnän ja tarjonnan mukaan; jos kysyntä on suurempi kuin tarjonta, hinnat nousevat ja päinvastaisesti tarjonnan ollessa kysyntää suurempi hinnat lähtevät laskuun. Kysyntään sekä tarjontaan puolestaan vaikuttavat erilaiset asiat, kuten esimerkiksi yleinen taloudellinen tilanne. (Pekkarinen & Sutela 2004, 49.)

Kysynnän ja hinnan välistä riippuvuussuhdetta kuvataan yleensä kysyntäkäyrällä. Kysytty määrä on tietty piste kysyntäkäyrällä ja se kertoo määrän, jonka kuluttaja on valmis ostamaan tietyllä hinnalla. Kysynnän ja hinnan suhteen kulmakivi on *kysynnän laki*, joka tarkoittaa sitä, että mikäli muut tekijät pysyvät muuttumattomina, niin hinnan aleneminen kasvattaa kysyttyä määrää ja päinvastoin. Muita kysyntään vaikuttavia tekijöitä ovat muiden tuotteiden hinnat, kuluttajien tulotaso, työllisyysodotukset sekä muoti ja trendit. (Lindholm & Kettunen 2009, 40-41.)

Tarjonnalla puolestaan tarkoitetaan tuotteen hinnan ja tarjotun määrän välistä riippuvuussuhdetta. *Tarjonnan laki* perustuu siihen, että jos muut tekijät pysyvät muuttumattomina, tuotteen hinnan kohotessa tarjottu määrä kasvaa. Tarjottu määrä on se määrä, jonka tuottajat voivat tuottaa tietyllä hinnalla. Tarjontaan vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa muiden tuotteiden hinnat ja yrityksen tuotantoon vaikuttavien tekijöiden hinnan nouseminen. (Lindholm & Kettunen 2009, 48-51.)

Kun kysyntä ja tarjonta kohtaavat markkinoilla ja kysytty ja tarjottu määrä ovat yhtä suuret, puhutaan *markkinatasapainosta*. Tällöin hinta on kohdillaan. Hinnan ollessa liian korkealla, vallitsee markkinoilla *ylitarjonta*, koska tuotteet eivät mene kaupaksi. Päinvastaisesti hinnan ollessa liian alhainen puhutaan *ylikysynnästä*. Tällöin tarjottu määrä ei ole riittävä kysytyyn määrään nähden. Markkinat ailahtelevat helposti, mutta saavuttavat kuitenkin aina jossain vaiheessa tasapainonsa. (Lindholm & Kettunen 2009, 53.)

3.2 Asuntomarkkinoiden toiminta

Asuntomarkkinoiden toiminta perustuu asuntojen kysynnän ja tarjonnan vuorovaikutukseen. Asuntomarkkinat voidaan jakaa osamarkkinoihin muun muassa sijainnin perusteella. Eri osamarkkinoilla on oma kysyntänsä ja tarjontansa. Esimerkiksi eri kunnilla, seuduilla tai jopa eri kaupunginosilla voi olla omat osamarkkinansa. (Toimitila- ja asuntomarkkinoiden perusteet ja tuotonmuutos muutaman mallin avulla 22.3.2010.)

Eri pankit ja rahoituslaitokset ovat oleellisesti mukana asuntomarkkinoiden toiminnassa. Tavallisesti asunnon ostaja joutuu ottamaan asunnonostoa varten asuntolainaa. Asuntolainasta peritään korkoa, jota asiakas joutuu maksamaan lainanlyhennyksen lisäksi kuukausittain ja joka määräytyy niin kutsutun viitekoron mukaan. Korkojen nousut ja laskut vaikuttavat merkittävästi ihmisten ostoaktiivisuuteen asuntomarkkinoilla. Usein pankkien yhteydessä on myös kiinteistönvälitystoimintaa. (Asuntolainan korko 22.3.2010.)

Kiinteistönvälitystä harjoittavat yritykset ovat pankkien ja rahoituslaitosten lisäksi oleellinen taho, joka vaikuttaa asuntomarkkinoiden toimintaan. Kiinteistönvälittäjät toimivat välikappaleena asunnon ostajien ja myyjien välissä, sekä välittävät tärkeää tietoa muun muassa lainsäädännöllisistä asioista puolin ja toisin. Lisäksi kiinteistönvälittäjien kautta kerätään tärkeää tutkimus- ja tilastotietoa muun muassa asuntojen kysynnästä ja toteutuneista kauppahinnoista. (Katsaus kiinteistönvälitysalalle 3.4.2010.)

Asuntomarkkinat ovat tekniikan kehittymisen myötä siirtyneet Internetiin. Nykyään suuri osa myynnissä olevista kohteista ja niitä koskevat tiedot, ovat nähtävillä Internetissä. Muun muassa tästä johtuen myös kaupanteon rytmi on muuttunut ja nykyään hyvät kohteet ostetaan nopeasti. Kehittyneen tekniikan ja sähköisen yhteydenpidon merkitystä asuntomarkkinoiden toimintaan ei voi liikaa korostaa. (Rämä 23.3.2010.)

3.2.1 Asuntojen tarjonta

Asuntojen kokonaistarjonta muodostuu eri asuntotyyppien tarjonnasta. Tarjontaan sisältyvät muun muassa kerrostalo- ja rivitalohuoneistot sekä omakotitalot. Tarjontaan kuuluvat yhtä lailla sekä uudiskohteet että käytetyt asunnot. (Kunnan väestöennustemalli VENNI 3.4.2010.)

Taulukossa 1 kuvataan asuntotarjonnan tilannetta vuodelta 2008. Rakennusten määrä on ilmoitettu talotyyppin ja kerrosluvun mukaan. Taulukossa on eritelty kaikki rakennukset, erilliset pientalot, rivi- ja ketjutilot, asuinkerrostalot, sekä muut kuin asuinrakennukset.

Taulukko 1. Rakennusten määrä talotyyppin ja kerrosluvun mukaan 31.12.2008 (Suomessa vähän korkeita rakennuksia 19.4.2010.)

TALOTYYPPI, KERROSLUOKAT	RAKENNUKSIA
Kaikki rakennukset	1 421 188
1-2 kerrosta	1 349 630
3-9 kerrosta	51 529
10+ kerrosta	292
tuntematon kerrosluku	19 737
Erilliset pientalot	1 082 511
Rivi- ja ketjutilot	75 109
Asuinkerrostalot	55 925
1-2 kerrosta	16 769
3-9 kerrosta	38 543
10+ kerrosta	186
tuntematon kerrosluku	427
Muut kuin asuinrakennukset	207 643
1-2 kerrosta	180 191
3-9 kerrosta	8 874
10+ kerrosta	99
tuntematon kerrosluku	18 479

Taulukosta 1 havaitaan, että Suomen rakennuskanta on melko matalaa. Rakennuksia on yhteensä 1 421 188, joista noin 95 prosenttia on 1-2-kerroksisia rakennuksia. 10-kerroksisia rakennuksia on erittäin harvassa, sillä kaikista rakennuksista niitä on vain vajaa 300. Erillisiä pientaloja on noin 76 prosenttia koko rakennuskannasta. Muita kuin asuinkäytössä olevia rakennuksia kaikista rakennuksista on puolestaan noin 15 prosenttia. (Suomessa vähän korkeita rakennuksia 19.4.2010.)

Asuntojen tarjonta reagoi kysyntään viiveellä. Kiinteistömarkkinoilla kysyntään sopeutumista hidastavat päätöksenteko- ja rakentamisviive sekä toisaalta hidastava poistuma. Myös rakennuskustannusten nousu hidastaa tuotantoa ja täten tarjonta vähenee. Tarjonnan supistuminen näkyy puolestaan asuntojen hintojen nousuna. (Toimitila- ja asuntomarkkinoiden perusteet ja tuotonmuutos muutaman mallin avulla 22.3.2010.)

3.2.2 Asuntojen kysyntä

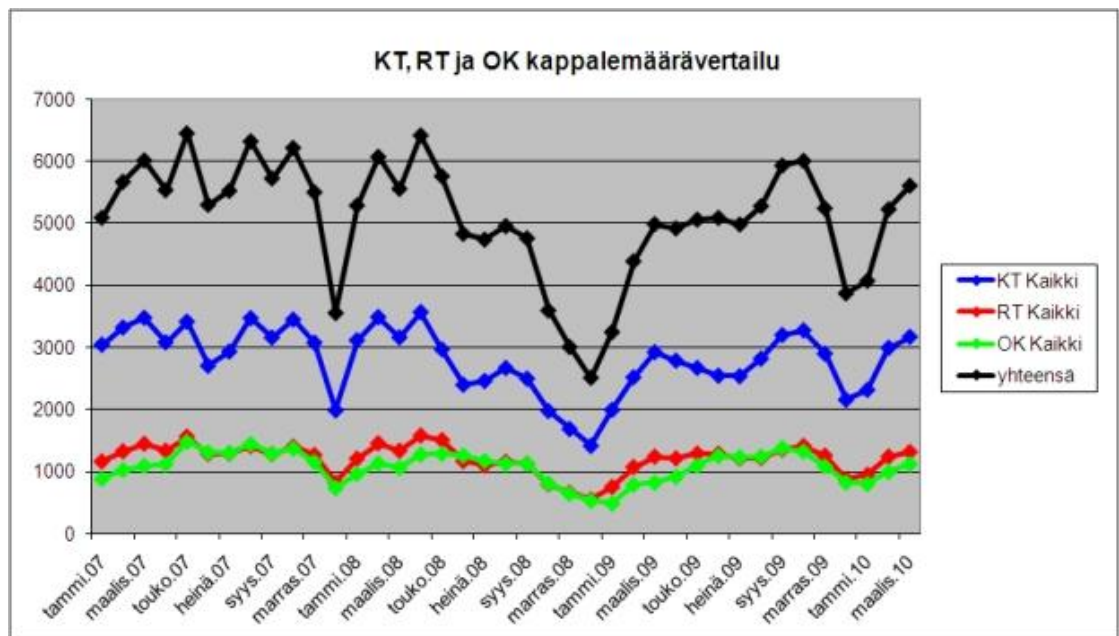
Asuntojen kysynnän muodostavat ostajat. Ostaja voi olla yksityinen henkilö tai esimerkiksi yritys tai järjestö. Kysyntään vaikuttavat muun muassa väestön rakenne, muuttoliike ja yleinen taloudellinen tilanne. Taloudellinen tilanne vaikuttaa erityisesti kuluttajien ostovoimaan. Esimerkiksi vuokra-asuntojen kasvavaan kysyntään vaikuttavat epävakaa taloudellinen tilanne, kasvava maahanmuutto, työvoiman lisääntyvä liikkuvuus sekä perhesuhteiden moninaistuminen. (Asumistaso: muuttuvat asunto- ja kiinteistömarkkinat 2006-2007.)

Asuntojen kokonaiskysyntä lasketaan väkiluvun perusteella. Kysyntää voidaan ennakoita tutkimalla muun muassa muuttoliikettä (tulo- ja lähtömuutto) tai väestöennusteita (syntyvyys ja kuolleisuus). Uudisrakentamisen tarve saadaan selville laskemalla kysynnän ja tarjonnan erotus. (Kunnan väestöennustemalli VENNI 3.4.2010.)

Tällä hetkellä asuntomarkkinoilla on kysyntää pienasunnoille sekä uudiskohteille. Uudistuotanto on kuitenkin varovaista ja hidasta, joten kasvava kysyntä

näkyvät myös vanhojen asuntojen markkinoilla. Osasyynä pienasuntojen kasvaneeseen suosioon on voinut olla asuntosijoittajien kiinnostus vuokratuloista saatavaan matalariskiseen ja kohtuulliseen tuottoon. Lisäksi asuntojen kysyntä kasvukeskuksissa on noususuunnassa, minkä muuttoliike töiden perässä on aiheuttanut. (PTT:n alueellinen asuntomarkkinaennuste vuosille 2010-2012 20.4.2010.)

Kuva 2 antaa suuntaa eri asuntotyyppien kysynnästä ja kysynnän muutoksista aikavälillä 2007-2010. Tiedot perustuvat kiinteistövälittäjien kautta kuukausittain toteutuneisiin kaappoihin. Kuvassa on eritelty neljä käyrää, joista sininen kuvaa kerrostaloasuntoja, punainen rivitaloasuntoja, vihreä omakotitaloja ja musta kaikkia toteutuneita kaappoja.



Kuva 2. Käytettyjen asuntojen kauppamäärät asuntotyypeittäin (Asuntotyyppien kappalemäärävertailu 20.4.2010.)

Kuva 2 osoittaa, että rivitalojen ja omakotitalojen kysyntä kulkee melko lailla samalla tasolla eli noin 1000-1500 asuntokaupan kuukausitasossa. Toteutuneiden kerrostaloasuntojen kauppamäärä on puolestaan ollut jatkuvasti keskimäärin 1000-2000 suurempi, kuin rivitaloasuntojen ja omakotitalojen kauppamäärä. Kuvasta nähdään myös, että suurimmat notkahdukset kaikkien kauppojen määrässä vuosina 2007-2010 ovat tapahtuneet vuosien 2007 ja

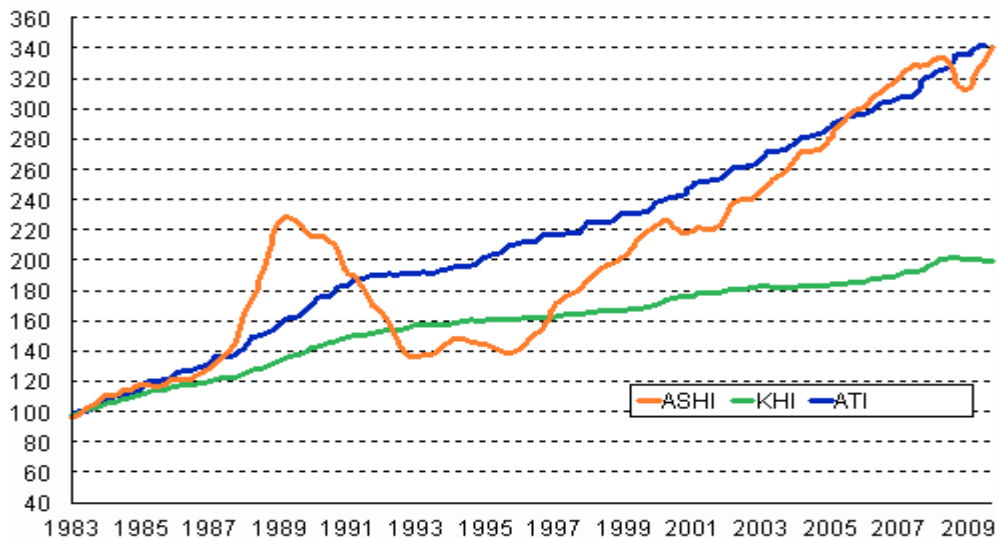
2008 vaihteessa, alkuvuodesta 2009 sekä alkuvuodesta 2010. (Asuntotyypin kappalemäärävertailu 20.4.2010.)

3.2.3 Hintataso asuntomarkkinoilla

Asuntojen hintoja tarkastellessa käytetään yleensä käsitteitä *reaalihinta* ja *nimellishinta*. Reaalihinnalla tarkoitetaan hintaa, joka on suhteutettu tietyn perusvuoden vallitsevaan hintatasoon, eli siitä on otettu pois rahan arvon alenemisen aiheuttama vääristymä. Nimellishinta puolestaan on asunnon todellinen euromääräinen hinta. (Käsitteet ja määritelmät 16.3.2010.)

Omistusasuntojen hintatasosta puhuttaessa otetaan usein huomioon myös vuokra-asuntojen hintataso. Jos omistusasumisen hinnaksi katsotaan pelkät korkokulut, eli lainan lyhennys katsotaan säästämiseksi, on omistusasumisesta tullut vuokra-asumista edullisempää viime vuosina. Omistusasuntojen hinnat sekä korot ovat kääntyneet laskuun loppuvuodesta 2008 alkaen. Samaan aikaan vuokra-asuntojen hinnat ovat puolestaan nousseet, jonka tarjontaa suurempi kysyntä on aiheuttanut. (Alueellisten asuntomarkkinoiden kehitys vuoteen 2011 23.3.2010..)

Kuva 3 havainnollistaa asuntojen hintojen, kuluttajahintojen ja palkkojen vuosimuutoksia aikavälillä 1983-2009. Oranssi käyrä kuvaa asuntojen hintojen muutosta, vihreä käyrä kuluttajahintoja ja sininen käyrä ansiotasoa. Muutosta ilmaistaan prosentteina, jotka ovat nähtävissä kuvan vasemmassa reunassa.



* vuoden 2009 tiedot vielä ennakkolliset

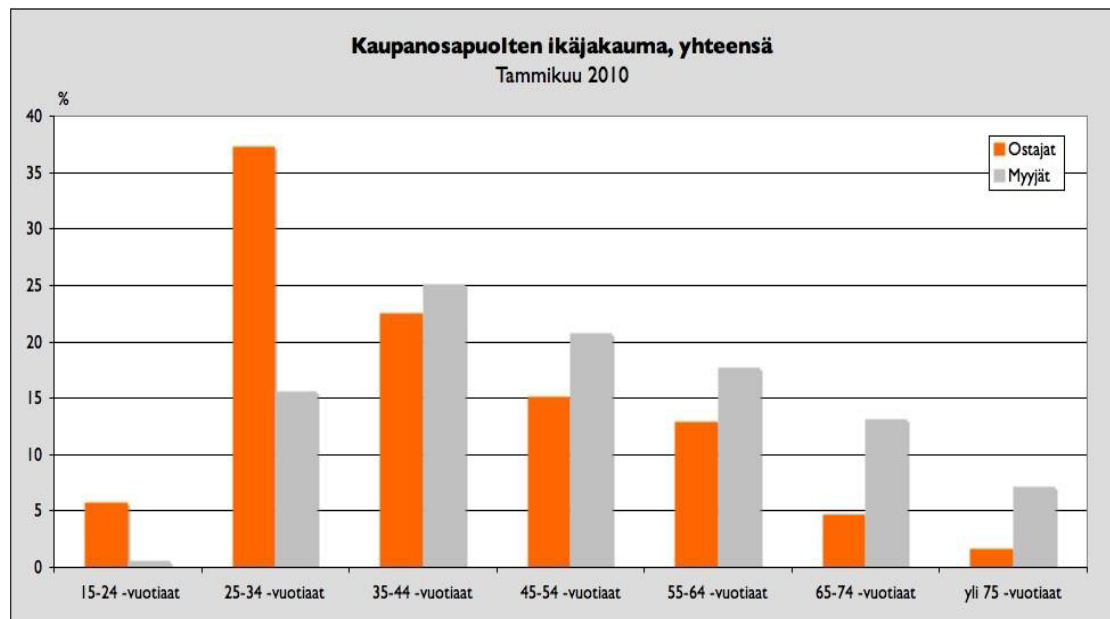
Kuva 3. Asuntojen hintojen, palkkojen ja kuluttajahintojen vuosimuutokset, indeksi 1983=100 (Asuntojen hintojen muutos suhteessa palkkoihin ja yleiseen hintatasoon 19.4.2010)

Kuvasta nähdään, että asuntojen hinnat ovat kohonneet vuodesta 1983 noin 220 prosenttia ja yleinen ansiotaso on myös noussut lähes yhtä paljon. Samaan aikaan kuluttajahinnat ovat kaksinkertaistuneet. Huomattavia ja äkillisiä nousuja ja laskuja on tapahtunut asuntojen hintakehityksessä. Asuntojen hintakäyrässä on havaittavissa hintojen äkillinen nousu vuosina 1987-1989, jolloin hinnat nousivat jopa 72 prosenttia, minkä jälkeen 1990-luvun alussa hinnat ovat romahtaneet laman vaikutuksen myötä. Ansiotason ja asuntojen hintojen suhteessa merkittäviä vuosia ovat olleet vuosi 1995, jolloin palkkataso on ollut korkeimmillaan suhteessa asuntojen hintoihin, sekä vuosi 2006, jolloin asuntojen hintakäyrä on noussut ansiotasokäyrän yläpuolelle. Vuodesta 2009 asuntojen hinnat ovat lähteneet jälleen nousuun. (Asuntojen hintojen muutos suhteessa palkkoihin ja yleiseen hintatasoon 19.4.2010.)

3.3 Nuoret asuntomarkkinoilla

35-44-vuotiaat ovat perinteisesti olleet aktiivisimpia ostajia asuntomarkkinoilla. Tällä hetkellä aktiivisimpia ovat kuitenkin 25-34-vuotiaiden ikäryhmään kuuluvat. Kuva 4 havainnollistaa eri ikäryhmien aktiivisuutta myyjinä ja ostajina

asuntomarkkinoilla. (Nuoret aikuiset erityisen aktiivisia asuntomarkkinoilla 24.3.2010.)



Kuva 4. Kaupanosapuolten ikäjakauma (Nuoret aikuiset erityisen aktiivisia asuntomarkkinoilla 24.3.2010)

Kuvasta havaitaan, että noin 37 prosenttia eli suurin osa kaikista ostajista on tammikuussa 2010 ollut 25-34-vuotiaita. Seuraavaksi aktiivisempia ovat olleet 35-44-vuotiaat, joita on ollut noin 23 prosenttia kaikista ostajista sekä 25 prosenttia kaikista myyjistä. 24-vuotiaiden ja sitä nuorempien osuus kaikista ostajista on ollut noin 6 prosenttia. (Nuoret aikuiset erityisen aktiivisia asuntomarkkinoilla 24.3.2010.)

Nuorten tämänhetkinen ostoaktiivisuus on osittain selitettävissä muun muassa nopealla päätöksentekokyvyllä. Toisaalta myös vuokra-asumisen suhteellinen kalleus ja asuntolainan alhainen korkotaso saattavat houkuttaa nuoria asunnon ostoon. (Nuoret aikuiset erityisen aktiivisia asuntomarkkinoilla 24.3.2010.)

Vuonna 2008 tehdyn tutkimuksen (ks. liite 2) mukaan noin 70 prosenttia eli suurin osa alle 30-vuotiaista nuorten asuntokunnista asui vuokralla. Asuntokunnalla tarkoitetaan samassa huoneistossa vakituisesti asuvia henkilöitä. 30-

34-vuotiaista asuntokunnista puolestaan noin 38 prosenttia asui vuokralla. Tuloksista voidaan päätellä, että 30 ikävuoden jälkeen omistusasunnon omistaminen yleistyy huomattavasti. (Nuorten asuntokunnat asuvat vuokralla 19.4.2010.)

3.3.1 Ostokäyttäytymiseen vaikuttavat tekijät

Ihmisten ostokäyttäytymiseen vaikuttavat monenlaiset tekijät. Jokaisella ihmisellä on oma taustansa ja persoonansa, jotka vaikuttavat osaltansa siihen, miten yksilö näkee ja kokee ympäröivän maailman. Myös yhteiskunta sekä yritysten markkinoinnilliset toimenpiteet ohjaavat yksilön ostokäyttäytymistä. (Bergström & Leppänen 2005, 99.)

Eräs yksilön ostokäyttäytymistä tarkasteleva malli on Ropen ja Pyykön esittämä tasoluokittelu. Sen mukaan ihmisen sisin käyttäytymistä ohjaava tekijä on *psykosysteemi*, jonka toimintaan vaikuttavat sen ympärillä olevat tasot, jotka on mallissa jaettu kahdeksaan erilaiseen tasoon. Ensimmäinen tasoista on *persoonallisuus*. Jokaisella ihmisellä on syntymästään lähtien ainutlaatuinen persoonallisuutensa, johon sisältyvät muun muassa hänen ominaiset luonteenpiirteensä ja ominaisuutensa. Persoonallisuus voimistuu ja tulee paremmin esille ihmisen vanhetessa, kun hän pystyy paremmin ilmaisemaan itseään. (Rope & Pyykkö 2003, 33-34.)

Toinen psykosysteemiin vaikuttava taso on yksilön *perhetausta*, johon myös hänen arvomaailmansa kiinteästi liittyy. Aina yksilö ei omaksu käyttäytymismalleja ja arvomaailmaansa omaa kotoaan eli häneen ei tällöin vaikuta niin kutsuttu *imeytyvä perhetausta*, vaan häneen vaikuttaa *torjuttu perhetausta*. Torjutulla perhetaustalla tarkoitetaan sitä, että esimerkiksi nuori ei halua omaksua ja edustaa vanhempiansa edustamaa arvomaailmaa, vaan kapinoi ja tekee käytännössä kaiken päinvastaisella tavalla. (Mts. 35.)

Kolmas taso on *kulttuuritausta*, jossa yksilö elää ja on elämänsä aikana elänyt. Kulttuurilla on suora vaikutus yksilön toimintaan ja ajatusmaailmaan, sekä se vaikuttaa myös välillisesti perhetaustan kautta. Kulttuuri pitää sisällään

myös yhteiskunnassa hallitsevan tapakulttuurin, jolla tarkoitetaan vallassa olevia yleisiä perinteitä, käytäntöjä ja kirjoittamattomia sääntöjä. Yhteisen kulttuurimme lisäksi yksilöä ja hänen toimintaansa voi koskettaa myös joku alakulttuuri, vaikkapa esimerkiksi uskontokunta. (Mts. 36-37.)

Markkinaperustat ovat neljäs taso, jonka katsotaan vaikuttavan yksilön ajatteluun ja toimintaan ja sitä kautta ostamiseen. Se käsittää muun muassa yhteiskunnan infrastruktuurijärjestelmän, yhteisen kehittyneisyyden, taloudellisen suhdanne- ja toimintaperustan, lainsäädännön sekä kauppaverkoston toimintamalleineen. Edellä mainitut seikat vaikuttavat oleellisesti siihen, mitä yksilö kokee tarvitsevansa ja mihin hänellä on ylipäänsä varaa. Esimerkiksi Suomen taloudellisen kehityksen myötä myös ihmisten tarpeet ovat muuttuneet. Nykyään harva ihminen tulisi toimeen ilman kännykkää, vaikka ennen vanhaan ei edes lankapuhelimia ollut joka taloudessa. (Mts. 37.)

Viides ihmiseen toimintaan vaikuttava taso on hänen senhetkinen *elämänvaiheensa*. On luonnollista, että ihmisen ostotoimintaa ohjaavat tarpeet vaihtelevat esimerkiksi työtilanteen, perhesuhteiden ja ylipäänsä elämäntilanteen mukaan. Lapsiperheissä kulutus todennäköisesti suuntautuu välttämättömiin perustarpeisiin, kuten ruokaan, vaatteisiin, vaippoihin, jo ihan taloudellisen tilanteenkin vuoksi, kun esimerkiksi keski-ikäinen lapseton pariskunta käyttää varojaan perustarvikkeiden lisäksi vaikkapa sisustukseen ja matkailuun. (Mts. 39.)

Kuudes ihmisen koko psykosysteemiin vaikuttava taso on yksilön *sosioekonominen tilanne*, joka liittyy vahvasti myös edelliseen tasoon eli elinvaiheeseen. Sosioekonomisella tilanteella tarkoitetaan muun muassa ihmisen koulutustaustaa, tulotasoja ja asemaa työmarkkinoilla. Sosioekonominen tilanne vaikuttaa siihen, millaisen maailmankuvan ihminen muodostaa ja miten hänen oletetaan käyttäytyvän. Tämä taso on elämänvaiheen lisäksi markkinoijan näkökulmasta katsottuna hyvin oleellinen markkinastrategioita ja segmentointia suunnitellessa. (Mts. 40-41.)

Seitsemäntenä tasona on yhteiskunnassa vallitseva *taloudellinen ja arvope- rusteinen tilanne*. Taloudellisen tilanteen vaikutuksesta saa hyvän esimerkin, kun luo vain katsauksen tähän päivään. Taantuma näkyy lähes kaikkialla ja vaikuttaa kaikkiin; yritykset irtisanovat työntekijöitä ja työttömyys kasvaa, mitä kautta myös yksityisten ihmisten talousongelmat lisääntyvät ja kulutus piene- nee. Yhteiskunnan yleinen arvomaailma voi puolestaan vaikuttaa median kautta yksilöiden toimintaan. Esimerkiksi tällä hetkellä pinnalla ovat vihreät ar- vot, joista käydään paljon julkista keskustelua liittyen ilmastonmuutokseen ja sen hillitsemiseen. (Mts. 41-42.)

Viimeinen taso on *markkinaärsykkeet*, joka käsittää muun muassa mainon- nan, ihmisten väliset keskustelut, toisten kulutuksesta tehdyt havainnot ja me- dioiden ”muotijutut”. Erilaisten ärsykkeiden joukosta yksilö poimii ne ärsykkeet, jotka hän kokee sillä hetkellä eniten omikseen. (Mts. 42-43.)

Ihmisen psykosysteemi ja sitä ympäröivät tasot vaikuttavat siis yksilön osto- käyttäytymiseen ja sitä kautta myös ostoprosessin etenemiseen. Markkinoin- nin tutkijat ovat kehitelleet ostoprosessin etenemisestä porrasmallin, jonka mukaan kuluttaja käy ostoprosessissaan läpi viisi vaihetta: *ongelman tunnis- taminen, tiedonhankinta, vaihtoehtojen arviointi, ostopäätös ja ostonjälkeinen käyttäytyminen*. Ostoprosessi alkaa jo paljon ennen varsinaista ostohetkeä ja sillä on vaikutuksia ostajan elämässä pidempäänkin. (Kotler & Keller 2006, 191.)

Käytännössä viisiportainen malli ei kuitenkaan aina toteudu; ostaja saattaa esimerkiksi ohittaa tietyt vaiheet tai vaikka edetä vaiheita päinvastaisessa jär- jestyksessä. Esimerkiksi tiettyyn tuotemerkkiin luottavat ostajat voivat jonkin tarpeen ilmetyä siirtyä suoraan ostotilanteeseen, sen enempää muita vaihto- ehtoja harkitsematta. (Kotler & Keller 2006, 191.)

3.3.2 Nuorten ostokäyttäytyminen

Kulutuskäyttäytyminen on yleiselle tasolla painottunut entistä enemmän he- donistisempaan suuntaan. Se tarkoittaa sitä, että nykyään kuluttajat hakevat

perinteisten tarpeiden tyydyttämisen lisäksi myös enemmän mielihyvää kuluttamisellaan. (Saarinen 2001, 52.)

Saarinen on tutkimuksensa perusteella jakanut nuoret neljään erilaiseen kuluttajatyypin: *nautiskelija*, *luotottaja*, *säästäjä* ja *ekokuluttaja*. Nautinnollisuutta hakeva eli hedonistinen kulutuskulttuuri on yleistä nuorten keskuudessa. Kuluttamisesta on tullut tapa hakea piristystä harmaaseen arkeen, sekä tapa ilmaista itseään. Karkeasti voidaan yleistää, että mitä vanhempi ihminen on, sitä maltillisempaa kuluttaminen on. Toisaalta tutkimus on myös osoittanut 45-55-vuotiaiden nauttivan kulutuksesta merkittävän paljon. Tämä johtunee siitä, että tuohon ikäryhmään kuuluvien ihmisten taloudellinen tilanne on usein esimerkiksi nuoria aikuisia tai lapsiperheitä parempi, jolloin kulutusmahdollisuudet ovat luonnollisesti erilaiset. Tyypillisesti niin kutsuttuja nautiskelijoita ovat sellaiset henkilöt, jotka kokevat taloudellisen tilanteensa hyväksi. (Saarinen 2001, 54-55.)

Taulukossa 2 havainnollistetaan asuntokuntien velkaantumisasastetta ikäluokittain aikavälillä 2002-2007. Velkaantumisasasteella tarkoitetaan asuntokuntien velkojen osuutta käytettävissä olevista tuloista. Velkaantumisasaste on ilmaistu taulukossa prosentteilla.

Taulukko 2. Asuntokuntien velkaantumisasaste ikäluokittain (Velat kasvoivat 7,7 prosenttia vuonna 2008 19.4.2010)

Ikä	Vuosi					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Yhteensä	70	76	82	91	98	101
-24	58	64	69	80	88	91
25-34	125	139	151	171	182	189
35-44	104	114	124	138	149	155
45-54	64	69	74	83	89	94
55-64	38	41	44	49	52	54
65-	12	12	14	15	17	18

Taulukosta 2 nähdään, että velkaantumisasaste on kaikilla ikäluokilla noussut jossain määrin vuosien 2002-2007 aikana. Yhteensä kaikkien asuntokuntien velkaantumisasaste vuonna 2007 on ollut noin 101 prosenttia. Kaikista velkaantuneimpia ovat olleet 25-34- ja 35-44-vuotiaiden asuntokunnat. 25-34-vuotiaiden velkaantumisasaste on myös kasvanut rajuin vuodesta 2002, sillä se on noussut jopa 64 prosenttiyksikköä. Vähiten velkaantuneita ovat olleet yli 65-vuotiaiden asuntokunnat, joiden velkaantumisasaste on ollut vuonna 2007 vain 18 prosenttia. (Velat kasvoivat 7,7 prosenttia vuonna 2008 19.4.2010.)

Luotottajatyyppejä oleva henkilö turvautuu nimensä mukaisesti hankintoja tehdessään lainarahaan. Saarisen tutkimus on osoittanut, että kaikista myönteisimmän lainarahan ottoon suhtautuvat 33-59-vuotiaat aikuiset (Saarinen 2001, 57-58). Tutkimuksen aikaan 2000-luvun alussa ei nuorilla näyttänyt olevan erityisen paljon luottoja. Nyt kymmenen vuotta myöhemmin tilanne on hieman toisenlainen, sillä esimerkiksi nopeita ja ”helppoja” kulutusluottoja tarjoavat rahoitusyhtiöt ovat saaneet nuoria asiakkaitaan ja nuoret ovat entistä velkaantuneempia. (Velat kasvoivat 7,7 prosenttia vuonna 2008 19.4.2010.)

Säästäminen ei ole nuorten kohdalla kovinkaan yleistä. Moni parikymppinen nuori elää vielä opiskeluvaihetta ja saa rahaa käytännössä vain opintotuen muodossa, vanhemmiltaan tai osa-aikaisista töistä. Tämä tarkoittaa sitä, että tulotaso on vielä melko matalalla, eikä rahaa riitä välttämättömyyksiensä jälkeen juurikaan säästöön. Kyse ei ole välttämättä nuorten asenteesta, vaan elämäntilanteesta. Pääsääntöisesti nuorten mahdollisuudet ja kiinnostus säästämiseen kasvavat iän myötä. (Saarinen 2001, 62.)

ASP-säästäminen on kuitenkin viime aikoina lisääntynyt merkittävästi ASP-järjestelmään tehtyjen muutosten myötä. Asuntosäästö- eli ASP-järjestelmä on kehitetty nuoria asuntosäästäjiä ja ensiasunnonostajia varten. Periaate on, että nuoren on säästettävä ja kerättävä rahaa vähintään kymmenen prosentin verran asunnon hinnasta, jotta hän voi saada lainaa. Lisäksi valtio tarjoaa 3000 euron asuntosäästö-palkkion ja lievennystä on tarjolla muun muassa korkojen suhteen. (Uudistus palautti ASP-säästämisen nuorten suosioon 19.3.2010.)

Ekologisesti kuluttavien nuorten ryhmä on melko pieni Suomessa. Vaikka monet aktiiviset ja radikaalitkin ympäristönsuojeluryhmät koostuvat lähinnä nuorista, niin siitä huolimatta enemmistö nuorista on haluton tinkimään omista kulutustottumuksistaan ja elämäntavoista. Tietämystä ekokulutuksesta ja ympäristöasioista nuorilta kyllä löytyy, mutta se ei silti vaikuta nuorten tekoihin ja valintoihin. Kiinnostus ekologisiin valintoihin alkaa lisääntyä iän karttuessa. (Saarinen 2001, 66.)

Nuorten tulotaso on yleensä alhainen, mikä on selitettävissä nuoren elämäntilanteella. Moni alle 25-vuotias on vielä opiskelija ja elää opintorahan sekä osaaikatöistä saamiensa tulojen voimin. Tutkimuksen mukaan vuonna 2001-2002 24-vuotiaiden ja sitä nuorempien tulot ovat olleet keskimäärin noin 11 000 euroa vuodessa ja menot noin 12 000 euroa, eli menot ovat olleet tuloja suuremmat. 25-34-vuotiailla sen sijaan keskimääräiset tulot ovat olleet noin 16.000 euroa ja menot noin 15 000 euroa. Tulotason voi nähdä ikään kuin kaarena, joka nousee aina korkeimmilleen 55-64 ikävuoden paikkeilla ja alkaa taas laskea henkilön vanhetessa ja jäädessä eläkkeelle. (Autio 2005, 22-23.)

Perintö voi toisinaan mahdollistaa omistusasunnon hankkimisen. Perimisen ajankohta on kuitenkin siirtynyt koko ajan myöhemmäksi elinikien noustessa ja siitä syystä kovinkaan moni nuori ei pääse hyötymään perinnöstä saamallaan varoilla. Vuosien 2000-2004 aikana vain 4 prosenttia alle 25-vuotiaista on saanut perintöä. Perintöä nuori voi saada esimerkiksi arvopaperien, talletusten tai asunto-osakkeen muodossa. Peritty omaisuus on tosin nuorten kohdalla yleensä melko vähäistä, sillä yli puolella niistä nuorista, jotka ovat saaneet perintöä, perintöomaisuuden arvo on ollut alle 5000 euroa. (Oma asunto kartuttaa varallisuutta tulevaisuudessakin: Perintö auttaa asunnonhankinnassa 19.4.2010.)

Yleisimmät tulonlähteet ovat nuorilla palkkatyö, opintoraha sekä vanhemmilta ja sukulaisilta saadut rahat. Vuonna 2005 toteutetun nuorisobarometrin mukaan 20-24-vuotiaista alle 50 prosenttia oli säännöllisessä työssä ja 25-29-vuotiaista noin 73 prosenttia. Säännöllinen palkkatyö yleistyy vanhemmiten ja

täten myös vanhempien antamien rahalahjoitusten määrä vähenee. (Autio 2005, 14-19.)

3.3.3 Nuorten ostokäyttäytyminen asuntomarkkinoilla

Aiemmin on jo kerrottu, että nuoret ovat entistä aktiivisempia ostajia asuntomarkkinoilla, johon nopea päätöksentekokyky voi olla yksi syy. Nopeaan päätöksentekokykyyn saattaa vaikuttaa nuoren halu päästä nopeasti ensimmäiseen omaan kotiin (Nuoret aikuiset erityisen aktiivisia asuntomarkkinoilla 24.3.2010). Lisäksi nuoret ovat määrätietoisia ja tietävät, mitä haluavat asunnolta ja myös sanovat sen rehellisesti. Kun sopiva kohde löytyy, tarjouksen tekemistä ei viivytellä. Vanhemmat ihmiset puolestaan etsivät asuntoa usein koko loppuelämäkseen, joten he harkitsevat päätöksen tekemistä kauemmin. (Rämä 23.3.2010.)

Halutuin asunto ensiasunnoksi on nykyään tyypillisesti rivitalokolmio, kun 25 vuotta sitten se oli kerrostalokaksio (Rämä 23.3.2010). Tuoreen tutkimuksen mukaan ensiasunnon keskimääräinen koko on koko maassa 68 neliötä ja arvo melkein 150 000 euroa. Yksiöt menevät nuorille kaupaksi lähinnä vain Helsingissä, jossa 16 prosenttia ensiasunnon ostajista hankkii yksiön. (Ensiasunnoksi ei enää osteta yksiöitä 25.3.2010)

Koon lisäksi myös hyvä kunto on eräs nuorten asettama vaatimus ostettavalle asunnolle. Nuoret ostavat yleensä melko hyväkuntoisia asuntoja, sillä he arvostavat sitä, ettei asuntoon tarvitse tehdä suurempia remontteja. Lisäksi he toivovat, että asunnossa olisi jo valmiina kaikki kodinkoneet. (Rämä 23.3.2010.)

Ostettavien asuntojen koon myötä, myös asuntolainat ovat kasvaneet ja lainajat pidentyneet. Nuoret ottavat suuria lainoja jopa kolmenkymmenen vuoden maksuajalla. He uskaltavat myös kilpailuttaa pankkeja aiempaa rohkeammin. Yleensä nuoret hoitavat pankkiasiansa jo johonkin asteelle, ja miettivät tarkkaan koron ja kulut ennen varsinaisen asunnonostoprosessin aloittamista. (Rämä 23.3.2010.)

Lainojen suurentuneet koot näkyvät myös kasvaneina asumismenorasitteina. Asumismenorasitteella tarkoitetaan asumis- ja lainanhoitomenojen osuutta tu-loista asumisen tuet huomioituna. Taulukossa 3 havainnollistetaan asumis-menorasitetta eri tuloryhmissä ikäluokittain. Tuloryhmät (tulokvintiili) on jaettu viiteen eri ryhmään. Asumismenorasitetta ilmaistaan taulukossa prosentteina. Taulukko esittää vuoden 2006 asumismenorasitteen tilannetta.

Taulukko 3. Asumismenorasite eri tuloryhmissä viitehenkilön iän mukaan asumisen tuet huomioon ottaen 2006 (Taloussuhdanteet vaikuttavat eniten kestotavaroiden, palveluiden ja vapaa-ajan kulutukseen 19.4.2010)

Tulokvintiili	Ikäluokka				
	Alle 35 v.	35 - 49 v.	50 - 64 v.	65 + v.	Kaikki
I,alin	24,6	25,4	24,6	24,8	24,9
II	24,2	22,7	18,5	18,1	21,0
III	27,3	21,2	16,2	14,7	20,1
IV	25,8	19,9	12,5	12,6	18,0
V,ylin	23,8	18,0	11,3	11,7	14,8
Kaikki	25,2	20,1	13,3	15,7	18,1

Taulukon lukujen valossa alle 35-vuotiailla, sekä alimpaan tuloryhmään kuulu-villa näyttäisi olevan eniten asumismenorasitetta. Alle 35-vuotiaiden kaikkien tuloryhmien keskimääräinen asumismenorasite on 25,2 prosenttia, kun 50-64-vuotiailla vastaava luku on 13,3 prosenttia. Asumismenojen suuruus riippuu paljon elämänvaiheesta ja tehdyistä asumisvalinnoista. (Taloussuhdanteet vaikuttavat eniten kestotavaroiden, palveluiden ja vapaa-ajan kulutukseen 19.4.2010.)

Nuorten yhteydenotot kiinteistövälittäjiin tapahtuvat pääsääntöisesti sähköi- sesti. He tutkivat etukäteen Internetistä, esimerkiksi Etuovi.com:n tai Oikotien kautta asuntotarjontaa ja kiinnostavan kohteen löytyessä ottavat yhteyttä välit-täjään, joko sähköpostilla tai puhelimitse. Asuntonäytölle tullessaan heillä on

useasti jo itse tulostettu nettiesite mukanaan. Sähköinen yhteydenpito ja materiaali ovat siis erittäin oleellisia nuorten kanssa asuntokauppaa tekeville. (Rämä 23.3.2010.)

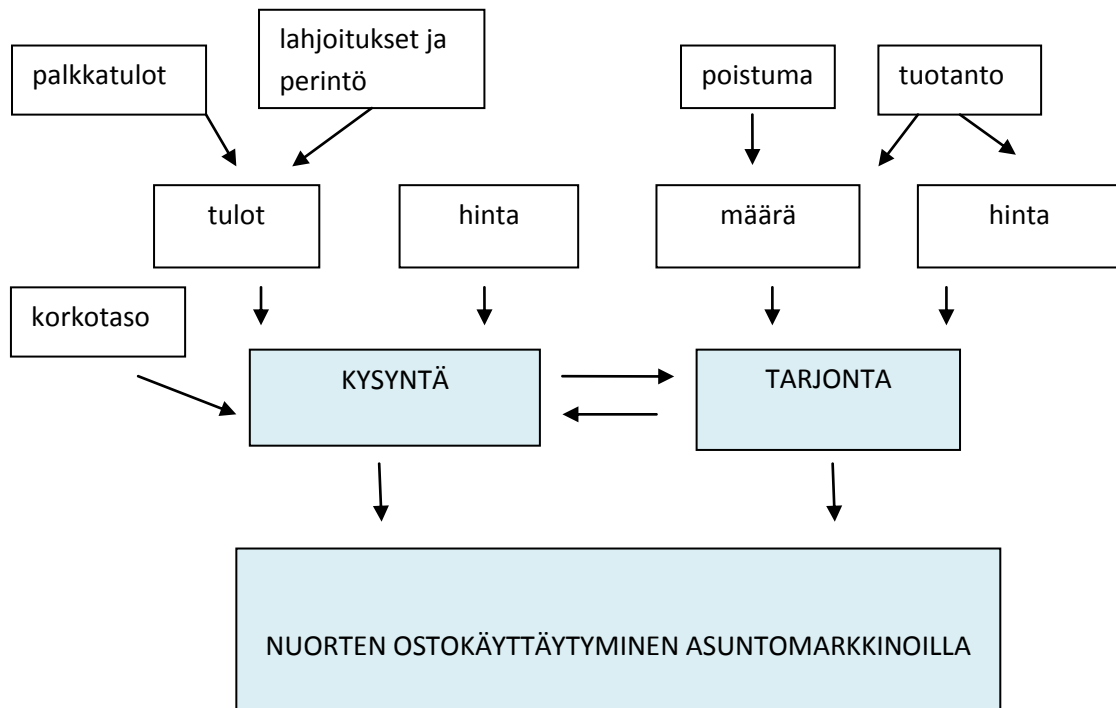
Omatoiminen tiedonhankinta ja tietämys asuntoasioista ovat ominaisia nuorelle asunnonostajalle. Ennen asunnonvälittäjä on toiminut ikään kuin konsulttina ja neuvonut ostajaa kaikissa mahdollisissa käytännön asioissa ja kaupanteossa. Nykyään se on tarpeetonta nuorten ostajien kohdalla, sillä he ottavat itse paljon selvää asioista etukäteen. Enemmän neuvoja kaipaavat esimerkiksi sellaiset 50-60-vuotiaat, jotka ostavat asunnon ensi kertaa. Yksi asia, josta nuoret kuitenkin kaipaavat lisää tietoa on vastuukysymykset. Myyjän vastuu asunnosta saatetaan ajatella takuuna, mistä saattaa aiheutua epäselviä tilanteita, jos asunnossa ilmeneekin omistusoikeuden siirtymisen jälkeen jotain vikoja. Vastuukysymyksistä välittäjä joutuu usein keskustelemaan nuorten asiakkaiden kanssa. (Rämä 23.3.2010.)

Nuoret ostavat asunnon lähes aina omiin tarpeisiinsa. Sijoittaminen on nuorten keskuudessa harvinaista, koska nuorelle on harvoin ehtinyt kertyä ”ylimääräistä” rahaa, jota laittaa sijoituksiin. Ne nuoret, jotka ostavat sijoitusmielessä, ovat voineet saada rahaa esimerkiksi perinnöksi tai ovat perustaneet yrityksen ja toimivat hyvin pitkälle lainarahan voimin. (Rämä 23.3.2010.)

4 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

4.1 Tutkimuksen viitekehys

Kuvassa 5 on havainnollistettu nuorten ostokäyttäytymiseen vaikuttavia tekijöitä asuntomarkkinoilla.



Kuva 5. Nuorten ostokäyttämiseen vaikuttavat tekijät asuntomarkkinoilla

Kuvaan on koottu asuntojen kysyntä- ja tarjontatekijöitä, jotka vaikuttavat nuorten ostokäyttämiseen asuntomarkkinoilla. Yksi kuviosta nähtävä kysyntätekijä on nuorten tulotaso. Nuoren tulot ovat puolestaan vahvasti sidoksissa hänen elämäntilanteeseensa. Mitä säännöllisempi toimeentulo nuorella on, sitä potentiaalisemmin hän on myös aktiivinen asuntomarkkinoilla. Nuoret saavat palkkatulojen lisäksi myös rahaa lahjoituksena vanhemmiltaan ja sukulaisiltaan. Joissain harvoissa tapauksissa saatu perintö voi mahdollistaa nuorelle omistusasunnon hankinnan.

Myös asuntojen hinnanmuutokset vaikuttavat kysyntään yleisesti. Alhaiset hinnat houkuttavat ostajia asuntomarkkinoille ja sitä myöten myös kysyntä kasvaa. Päinvastaisesti hintatason noustessa liian ylös, karkottaa se asuntojen mahdollisia ostajia ja hidastaa myyntiä.

Kysyntään vaikuttaa lisäksi yleinen korkotaso, johon puolestaan vaikuttaa muun muassa yleinen taloudellinen tilanne. Vaikka taloudessa eletäisiinkin taantuma-aikaa, saattavat asuntolainojen alhaiset korot saada asunto-ostajia liikkeelle. Ihanteellinen tilanne asuntomarkkinoiden näkökulmasta on se, kun yleinen taloudellinen tilanne ja sitä kautta myös yksityisten ihmisten talous ja ostovoima alkavat kohentua, mutta korot ovat vielä alhaiset taantumien jäljiltä.

Kuvassa 5 havainnollistettuja tarjontaan liittyviä tekijöitä ovat asuntojen määrä ja hinta. Asuntojen määrään vaikuttavat muun muassa asuntojen tuotanto ja poistuma. Jos tarjontaa ei ole kysyntään nähden riittävästi, nousevat asuntojen hinnat, mikä vaikuttaa taas ostajien määrään.

4.2 Haastattelut

Haastattelun kysymykset (ks. liite 1) laadittiin tutkimuksen viitekehystä hyödyntäen. Haastattelut suoritettiin henkilökohtaisina haastatteluina osa kasvotusten ja osa puhelimitse. Haastateltavia oli yhteensä 19, joista 8 oli miehiä ja 11 naisia. Haastateltaviksi valittiin tarkoitushakuisesti eri elämäntilanteissa olevia henkilöitä. Kaikki haastateltavat asuivat joko Kymenlaaksossa tai Etelä-Karjalassa. Koska osa haastatteluista tehtiin puhelimitse, vastauksien analysointi keskittyi ainoastaan saatuihin tuloksiin, ei niinkään haastateltavan reaktioiden, eleiden tai ilmeiden tulkintaan. Kysymykset esitettiin kaikille haastateltaville samassa järjestyksessä eli siten, kun ne ovat haastattelukysymyslomakkeessa. Tarpeen vaatiessa haastattelija esitti tarkentavia kysymyksiä, mikäli näytti siltä, että haastateltavan oma tulkinta kysymysmuodosta poikkesi siitä, mitä kysymyksellä haluttiin saada selville.

Haastattelu oli jaettu kolmeen osioon. Ensimmäisessä osiossa otettiin selvää haastateltavan taustatiedoista, toisessa osiossa esitettiin asumiseen liittyviä kysymyksiä ja kolmannessa osiossa tiedusteltiin haastateltavan taloudellisesta tilanteesta ja suhtautumisesta lainanottoon. Haastattelut kestivät haastateltavan innokkuudesta ja aktiivisuudesta riippuen kymmenestä kahteenkymmeneen minuuttiin.

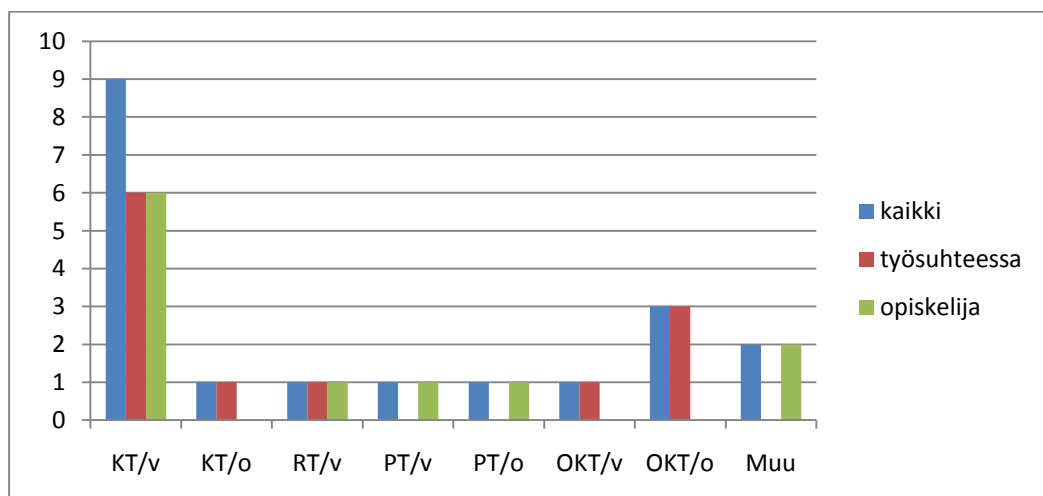
5. TUTKIMUKSEN TULOKSET

5.1 Taustatiedot

Haastattelun ensimmäisessä osiossa kysyttiin haastateltavan taustatietoja. Sukupuolen lisäksi taustatietoihin merkittiin haastateltavan ikä, elämäntilanne ja siviilisääty. Haastateltavien ikä sijoittui 18-30 ikävuoden välille. Haastateltavista kymmenen henkilöä oli vielä opiskelijoita, joista osa oli osa-aikaisia töitä tekeviä ja loput erilaisissa työsuhteissa olevia. Taustatietoja kysymällä haluttiin kartoittaa, onko esimerkiksi eri elämäntilanteissa olevien henkilöiden näkemyksissä havaittavissa samankaltaisuutta tai poikkeavuutta.

5.2 Asumismuoto

Toisessa haastattelun osiossa, joka käsitteli asumista, selvitettiin ensimmäiseksi haastateltavan tämänhetkinen asuinmuoto. Asumismuodon kysymisellä haluttiin kartoittaa, mitkä ovat nuorten tavallisimpia asumismuotoja. Kuvassa 6 on tulosten perusteella eritelty haastateltavien asumismuotoja. Vaaka-akselilla olevat lyhenteet tarkoittavat asumismuotoa ja ne on selitetty kuvan alla. Sininen pylväs kuvaa kaikkia niitä haastateltavia, joilla on tietty asumismuoto, punainen pylväs niitä, joilla on olemassa oleva työsuhde (vakituinen, määräaikainen, osa-aikainen) ja vihreä pylväs opiskelijoita.



Kuva 6. Asumismuodot (KT=kerrostalo, RT=rivitalo, PT=paritalo, OKT=omakotitalo, v=vuokra, o=omistus) (n=19)

Haastateltavista viisi henkilöä asui omistusasunnossa, yksi asumisoikeusasunnossa, yksi vanhempien luona ja loput 12 vuokralla. Lisäksi yksi haastateltavista asui vuokralla rivitalossa, mutta omisti lisäksi omistusasunnon. Omistusasuntojen eri muotoja olivat omakotitalo, paritalo ja kerrostalo. Vuokralla asuttiin niin ikään omakotitalossa, rivitalossa, paritalossa ja kerrostalossa. Omistusasunnossa asuvista henkilöistä yksi oli opiskelija. Muut omistusasunnossa asuvat henkilöt olivat töissä vakituisesti ja lisäksi he olivat parisuhteessa. Kun tarkastellaan kerrostalossa vuokralla asuvia, voidaan huomata, että osa haastatelluista teki opiskelun ohella myös töitä.

5.3 Omistusasunnon hankinnan ajankohta

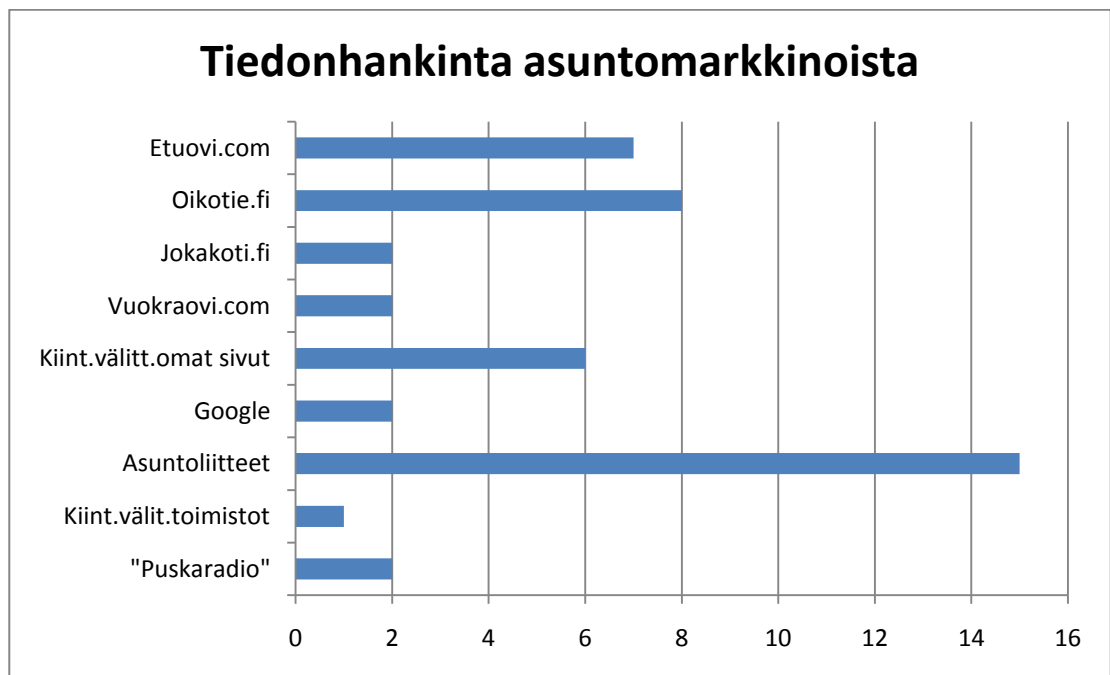
Toisessa kysymyksessä haluttiin tietää onko omistusasunnon hankinta ajankohtaista. Joillekin haastateltavista omistusasunnon hankinta oli ajankohtainen siinä mielessä, että he olivat parhaillaan tai lähiaikoina etsimässä omistusasuntoa. Joillekin ajankohtaisuus taas tarkoitti sitä, että he olivat juuri hankkineet omistusasunnon tai rakentamassa parhaillaan.

Seuraavaksi haluttiin tietää, mitä nuoret pitivät sopivana aikana tai tilanteena hankkia omistusasunto. Päällimmäisenä esiin nousi vakituisen työn tärkeys. Parisuhteessa olevat henkilöt pitivät merkittävänä, että molemmilla olisi vakituinen työpaikka. Muutenkin elämäntilanteen vakautta pidettiin tärkeänä, eli sitä, että henkilö tietää omistusasunnon hankkimisen hetkellä, mitä tahtoo elämältään tai on vakiintunut tiettyyn paikkaan.

Säännölliset tulot nähtiin siis tärkeiksi omistusasunnon hankinnan kannalta. Säästöjen kerryttämisestä asunnon hankkimista varten ei kuitenkaan maininnut kuin yksi haastateltavista. Myös perheen perustaminen katsottiin sopivaksi tilanteeksi hankkia omistusasunto. Eräs haastateltava näki tilanteen niin, että ei varmasti yksin edes ikinä tulisi hankkineeksi omistusasuntoa, vaan tilanteessa tulee olla mukana myös puoliso ja mahdollisesti perhettä.

5.4 Tiedonhankinta asuntomarkkinoista

Neljäntenä kysymyksenä kysyttiin, että mistä haastateltava etsisi tietoa asuntotarjonnasta. Haastattelutilanteessa esitettiin lisäksi tarkentavana kysymyksenä, että onko jotain tiettyä Internet-sivustoa, josta haastateltava tietoa etsii. Kuvassa 7 on eritelty esiin nousseita tiedonhankintalähteitä.



Kuva 7. Tiedonhankinta asuntomarkkinoista (n=19)

Ensisijaisiksi tiedonlähteiksi nousi selkeästi Internet ja sanomalehtien asunto-liitteet. Internet-sivustoista useimmin mainittiin Oikotie.fi ja Etuovi.com sekä lisäksi mainittiin myös Jokakoti.fi, Vuokraovi.com ja kiinteistönvälittäjien omat kotisivut. Kaksi mainitsi myös etsivänsä asuntoja Googlen kautta. Haastateltavista vain yksi mainitsi Internetin jälkeen toissijaiseksi tiedonlähteekseen kiinteistönvälitysyriyten toimistot. Lisäksi "puskaradio" mainittiin hyväksi tiedonlähteeksi.

5.5 Omistusasunnon hankintaan vaikuttavat olennaiset tekijät

Viidennessä kysymyksessä tiedusteltiin nuorilta, mitä he pitävät oleellisina asioina, jotka tulisi ottaa huomioon omistusasuntoa hankkiessa. Nuorten mainitsemat asiat olivat enimmäkseen samansuuntaisia. Tärkeimmiksi asioiksi nousivat asunnon kunto, hinta ja sijainti. Kuntoon liittyen haluttiin, ettei olisi tulossa isoja remontteja (putki-, ikkuna- ja ilmanvaihtoremontit) ja että kosteat tilat (pesuhuone ja sauna) olisivat kunnossa. Pientä pintaremontin tarvetta sailla. Oleellisena pidettiin myös asunnon tarkoituksenmukaisuutta ja käytännöllisyyttä, eli että se vastaisi esimerkiksi kooltaan ja huonejärjestelyltään ostajan omia tarpeita. Lisäksi eräs haastateltava mainitsi, että haluaisi tietää asuntoa hankkiessaan, että millaisia ihmisiä asunnossa on aiemmin asunut ja onko heillä ollut esimerkiksi lemmikkejä.

Sijainnilta haluttiin, että naapurusto ja ympäristön kaavoitus olisivat miellyttäviä. Naapurustolta kaivattiin rauhallisuutta, sillä omistusasuminen nähtiin ”asettumisena”, eikä huonojen naapurien takia haluttu joutua lähtemään omistusasunnosta. Ympäristön kaavoituksen tarkistamista pidettiin olennaisena, jotta asunnon ostamisen jälkeen välttyttäisiin ikäviltä yllätyksiltä.

Lisäksi kysymykseen vastattiin taloudellisesta näkökulmasta ajatellen. Haastateltavista osa mainitsi omistusasuntoa hankkiessa oleelliseksi huomioitavaksi asiaksi oman sekä yleisen taloudellisen tilanteen. Pidettiin tärkeänä myös sitä, että asunto olisi sellainen, jonka pystyy tarvittaessa myymään eteenpäin. Eräs haastateltava ajatteli myös, että omistusasuntoa hankkiessa voisi ottaa huomioon, onko siihen mahdollista perustaa liiketoimintaa.

5.6 Vuokra-asumisen ja omistusasumisen hyviä ja huonoja puolia

Kuudennessa kysymyksessä pyydettiin vertailemaan vuokra-asumisen ja omistusasumisen hyviä ja huonoja puolia. Vuokra-asumisen huonoina puolina nähtiin ennen kaikkea se, että vuokraan laitettut rahat menevät hukkaan, vaikka vastineeksi saakin katon päänsä päälle. Toinen selvästi eniten esiin nousut seikka oli oman päätösvallan puuttuminen, mikä tarkoittaa, että kaikkeen

pieneenkin remonttiin ja toimenpiteisiin pitää kysyä lupa vuokranantajalta, ja toisaalta taloyhtiöissä vuokralla olevana joutuu sitoutumaan taloyhtiön päätöksiin. Lisäksi vuokra-asuminen koettiin melko yleisesti turvattomana asumismuotona, koska milloin tahansa voi joutua muuttamaan pois esimerkiksi remontin alta. Oman vapauden puuttuminen turhautti myös siten, että jos asunnossa on jotain sellaista pientä korjausta vaativaa, joka häiritsee päivittäin, mutta johon itse ei voi puuttua, niin vuokranantaja ei välttämättä jaksaa kiinnostua pikkuvioista.

Vuokra-asumisen muita ilmi tulleita huonoja puolia olivat lisäksi huono tarjontatilanne, koko ajan kasvavat vuokrat sekä oman rauhan puuttuminen. Useimmiten vuokralla asutaan joko kerrostalossa tai rivitalossa, mikä tarkoittaa yleensä sitä, että seinän takana sekä mahdollisesti ala- ja yläpuolella elää naapureina samanaikaisesti muitakin ihmisiä, joita ei ole mahdollisuutta itse valita. Tällaiset olosuhteet osa haastateltavista koki jossain määrin rajoittaviksi ja ahdistaviksi, koska esimerkiksi elämisen ääniä pitää jatkuvasti yrittää miettiä ja rajoittaa naapurisovun säilyttämiseksi.

Vuokra-asumisen hyvinä puolina sen sijaan nähtiin pääsääntöisesti helppous ja vastuunvapaus; ei tarvitse huolehtia korjauksista tai kustannuksista, vahingot (esim. vesivahingot) eivät ole omalla vastuulla eikä tarvitse lämmittää. Lisäksi vuokra-asuntoon ei tarvitse sitoutua ja asunnosta pääsee helposti eroon.

Omistusasumisen hyvinä puolina nousivat ylivoimaisesti esiin oma vapaus, eli se, että saa tehdä asunnolleen mitä haluaa sekä se, että omistusasuntoa maksaa koko ajan itselleen ja siitä tulee ajan myötä omaa omaisuutta. Omistusasunto nähtiin myös turvallisena, sillä sieltä ”ei lennä pihalle”, sekä vakautta ja pysyvyyttä elämään tuovana asumismuotona. Lisäksi omistusasuminen koettiin jossain määrin edullisemmaksi asumismuodoksi kuin vuokra-asuminen.

Haastateltavien mainitsemissa huonoja puolia omistusasumiselle olivat vapauden mukanaan tuoma vastuu eli toisin kuin vuokralla asuessa, omistusasunnossa kaikesta pitää huolehtia itse. Vastuun lisääntyminen tuo mukanaan

myös lisää kustannuksia, mitkä ovat huomattavia varsinkin kiinteistömuotoisissa omistusasunnoissa. Näistä lisäkustannuksia aiheuttavista asioista haastateltavat toivat esille muun muassa lämmityksen, veden, sähköt, jätehuollon, kiinteistön ylläpidon- ja korjaukset sekä verot. Kiinteistönhoidon katsottiin myös vievän melko paljon aikaa. Lisäksi eräänä huonona puolena mainittiin se, että maiseman vaihtaminen ei tarpeen tullen onnistukaan omistusasunnossa asuessa niin helposti.

5.7 Ihanneasunto

Seitsemännessä kysymyksessä haastateltavilta kysyttiin, miten he haluaisivat asua, jos he saisivat vapaasti valita. Eniten suosiota haastateltavilta sai oma omakotitalo maaseudulla, muttei kohtuuttoman matkan päässä palveluista, taajamassa tai aivan kaupungin laidalla. Yksi haaveili omakotitalosta järven rannalla. Toiseksi suosituimpana vaihtoehtona nousi esille omistusasunto rivitalossa rauhallisella seudulla. Pääsääntöisesti haaveiltiin, että olisi nykyiseen asuntoon verrattuna enemmän tilaa. Tosin oli haastateltavien joukossa myös yksi sellainen, joka haluaisi asua omistusasunnossa kerrostalossa aivan kaupungin keskustassa.

5.8 Uuden asunnon koko- ja laatuvaatimukset

Haastattelun asumista käsittelevän osion viimeisessä kysymyksessä tiedusteltiin haastateltavilta nuorilta, millaisia koko- ja laatuvaatimuksia he asettaisivat omistusasunnolle. Asunnon kokoa nuoret määrittivät sekä neliöinä että huonelukkuina. Yleisin mainittu neliöiden määrä oli 100-150 neliömetrin välillä. Usein vastaus oli muotoa ”vähintään sata neliötä”. Huonelukkuina ilmoitettuna halutuin asunnon koko oli vähintään 3-4 huonetta ja keittiö. Sauna oli monelle myös ehdoton. Koon suhteen ajateltiin myös, että tilaa pitää olla sopivasti oman tarpeen mukaisesti ja mieluummin vähän ylimääräistä, koska tavaraa kertyy kuitenkin, mutta ei liikaa, koska silloin on liian paljon siivottavaa. Muita yleisesti mainittuja vaadittavia ominaisuuksia olivat muun muassa autotalli ja iso piha.

Omistusasunnon kunnolta vaadittiin hyvää peruskuntoa; kukaan ei ollut valmis tekemään isoja remontteja, mutta pieneen pintasilotukseen, kuten maalailuun ja tapetinlaittoon oltiin yleisesti aika valmiita. Positiivinen vaikutus asunnon arvoon mainittiin yhtenä perusteluna remontin tekemiselle. Eräs haastateltava kertoi olevansa valmis pieneen pintaremonttiin vain silloin, jos asunto on jollain tavalla muuten erityisen miellyttävä ja siinä on kaikki kohdallaan, mutta muuten aikosi kyllä hankkia asunnon, johon ei tarvitse tehdä remonttia.

5.9 Asunnonhankintaan vaikuttavat taloudelliset tekijät

Haastattelun kolmannessa ja viimeisessä osiossa keskityttiin omistusasunnon hankintaan liittyviin taloudellisiin näkökulmiin. Ensimmäisessä kysymyksessä tiedusteltiin millaisena haastateltava kokee taloudellisen tilanteensa tällä hetkellä. Pääsääntöisesti haastateltavat, jotka olivat vielä opiskelijoita, kuvailivat tilannettaan heikoksi tai hyvin heikoksi, sekä kertoivat tulevansa juuri ja juuri toimeen. Opiskelun ohella osa-aikaista työtä tekevät eivät hekään antaneet taloudelliselle tilanteelleen kovin hyviä arvosanoja. Vakituksessa tai määräaikaisessa työssä olevat kokivat yleisesti taloudellisen tilanteensa olevan ”ihan hyvä”. Toisaalta pari vakituista työtä tekevää haastateltavaa koki toimeentulonsa olevan juuri riittävä tai huono.

Seuraavaksi haastateltavilta kysyttiin millaisia ajatuksia asuntolaina heissä herättää. Asuntolaina sai haastateltavissa aikaan monenlaisia, osittain ristiriitaisiakin tunteita ja ajatuksia. Yleisesti asuntolainaa ajateltiin aika realistisesta näkökulmasta; sen koettiin olevan ”välttämätön paha”, joka kuuluu normaaliin elämään, jos aikoo joskus omistaa oman kodin. Osa niistä haastateltavista, joille omistusasunnon hankinta ei ollut vielä ajankohtainen pitkään aikaan, näki asuntolainan pelottavana ja hieman ahdistavanakin. Toisaalta ahdistuksen tunnetta esiintyi oman kertomansa mukaan myös joillain niillä haastateltavilla, jotka parhaillaan maksoivat pois asuntolainaa. Pelkoa ja ahdistusta perusteltiin muun muassa sillä, että koskaan ei voi tietää mitä tulevaisuus tuo tullessaan. Kaikki eivät kuitenkaan nähneet asuntolainan ottamista yhtään pelottavana tai negatiivisessa valossa, sillä he ajattelivat lainan lyhentämisen niin vahvasti siltä kannalta, että kaikki on itselle päin.

Lisäksi asuntolaina herätti joissain haastateltavissa kysymyksiä käytännön asioista; miten ja mistä saada selvyys korkoasioista, kuka voi saada lainaa ja miten toimia ja kommunikoida pankin kanssa? Ajatus pankin kanssa käytävää vuotta kestävästä ”vekslailusta” tuntui turhautavalta.

Kolmantena kysymyksenä kysyttiin näkeekö haastateltava lainan ottoon liittyvän riskejä, ja jos näkee, niin millaisia. Suurimpana riskinä nähtiin toimeentuloa ja sitä kautta maksukykyä uhkaavat tekijät, joista useimmin mainittiin työttömyys. Muita mainittuja toimeentuloa uhkaavia tekijöitä olivat muun muassa sairastuminen (oma tai puolison), sekä onnettomuudet ja tapaturmat. Osa haastateltavista näki riskinä myös yleisen taloudellisen tilanteen romahtamisen, josta seurauksena voisi olla esimerkiksi pankin kaatuminen. Myös korkojen äkillinen nouseminen koettiin jossain määrin riskiksi.

Haastattelun loppuksi tiedusteltiin haastateltavilta vielä, että miten pitkän laina-ajan he olisivat valmiita sopimaan ja paljonko rahaa he voisivat laittaa uuteen omistusasuntoon. Laina-ajan pituudeksi oltiin melko yleisesti valmiita sopimaan maksimissaan 20-25 vuotta, mutta myös usea haastateltava oli valmis sopimaan 30 vuoden laina-ajan, eräs haastateltava jopa 35 vuoden laina-ajan. Pitkää laina-aikaa perusteltiin muun muassa sillä, että aluksi on hyvä sopia pidempi maksusuunnitelma ja maksaa vähän kerrassaan, ettei tule vaikeuksia, sillä ainahan laina-aikaa voi lyhentää ja maksaa halutessaan kuukausittain enemmän.

Joillain haastateltavilla ei ollut oman kertomansa mukaan minkäänlaista käsitystä laina-aikojen yleisestä pituudesta, mutta määrittelivät kuitenkin jonkun laina-ajan pituuden, jonka voisivat olla valmiita sopimaan. Heidän vastaamansa maksimi laina-aika oli 10-15 vuotta, mikä oli poikkeuksetta lyhyempi laina-aika, kuin muiden haastateltavien mainitsema.

Kysyttäessä haastateltavilta, miten paljon he olisivat valmiita laittamaan rahaa uuteen omistusasuntoon, saatiin aika kirjaviakin vastauksia. Parisuhteessa olevat haastateltavat olivat melko yleisesti valmiita laittamaan uuteen omis-

tusasuntoon rahaa 100 000 euroa henkilöä kohden. Toisaalta myös jotkut yksineläjät olivat valmiita panostamaan jopa 120-150 000 euroa. Joillekin pariskunnille taas 150-170.000 euroa oli ehdoton maksimi yhdessä maksettaessa. Pienin mainittu summa, joka oltiin yksin valmiita maksamaan, oli noin 60 000 euroa ja yhdessä noin 100 000 euroa.

5.10 Nuorten ostokäyttäytymiseen vaikuttavat tekijät

Tutkimuksesta saatujen tulosten perusteella nuorten ostokäyttäytymiseen vaikuttavat tekijät on jaettu kysyntätekijöihin, tarjontatekijöihin, kulttuurisiin tekijöihin ja persoonallisuustekijöihin.

5.10.1 Kysyntätekijät

Tutkimuksessa yksi ilmitullut kysyntälähtöinen nuorten ostokäyttäytymiseen vaikuttava tekijä oli muun muassa nuorten taloudellinen tilanne. Taloudelliseen tilanteeseen puolestaan vaikutti olennaisesti elämäntilanne. Ne haastateltavat nuoret, jotka olivat vielä opiskelijoita, kokivat pääsääntöisesti taloudellisen tilanteensa huonoksi, eikä heille ollut omistusasunnon hankinta ajankohmainen. Heidän kiinnostuksensa kohdistui lähinnä vuokra-asuntoihin.

Vakituinen työsuhde ja sitä kautta säännölliset tulot näyttäisi tulosten valossa olevan ehto omistusasunnon hankkimiselle. Omistusasunto ollaan valmiita hankkimaan heti, kun ehto toteutuu. Parisuhteissa olevat edellyttävät molemmilta osapuolilta vakituista työsuhdetta ennen omistusasunnon hankintaa, vaikka asuntolainan voisi saadakin edellyttäen, että toisella on vakituinen työsuhde. Tämän voisi olettaa johtuvan siitä, että pariskunnilla on usein tarve hankkia yhdellä kertaa iso asunto, johon tietenkin tarvitaan enemmän rahallista panostusta.

Myös olemassa oleva perhe tai perheen perustaminen katsottiin hyväksi syyksi hankkia omistusasunto. Omistusasuminen katsottiin yleisesti pysyväksi ja vakaaksi asumismuodoksi, mikä on varmasti yksi syy, miksi perheenperusta-

minen nähtiin sopivaksi ajankohdaksi hankkia omistusasunto. Lisäksi perheen myötä tilantarve kasvaa.

Säästämistä omistusasunnon hankintaa varten ei ilmeisesti pidetty tärkeänä, koska siitä ei maininnut kuin yksi haastateltavista. Pääkäytöntö nuorten kohdalla vaikuttaisi olevan se, että omistusasunto hankitaan tavallisesti täysin lainarahalla.

5.10.2 Tarjontatekijät

Tarjonnasta riippuvia nuorten ostokäyttäytymiseen vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa asunnon laatu, koko ja hinta. Uudehkot ja hyväkuntoiset asunnot houkuttelivat nuoria asunnon ostoon. Remonttia vaativia asuntoja ei oltu valmiita hankkimaan, vaikka remontintarve näkyisikin asunnon alhaisena hintana. Nuoret panostavat toisin sanoen laatuun. Innottomuus remontin tekemiseen liittyy omien remonti- ja rakennustaitojen puutteeseen, sillä hyötysuhde jäisi melko vähäiseksi tai kääntyisi negatiiviseksi, mikäli hankkisi remonttia kaipaavan asunnon halvalla, mutta joutuisi palkkaamaan ulkopuolisen tekemään remontin.

Yleisin nuorten mainitsema kokovaatimus omistusasunnolle oli noin 100-150 neliometriä, mikä voisi vastata kooltaan omakotitaloa. Nuorten tarvetta ostaa iso asunto, jo vaikkapa ensiasunnoksi, voisi selittää muun muassa opiskeluaikojen pidentymisellä. Nuorten työelämään siirtyminen on myöhentynyt huomattavasti verraten vaikkapa kahdenkymmenen vuoden takaiseen tilanteeseen. Tämä tarkoittaa myös sitä, että perheen perustaminen on myöhentynyt. Kun nuori päättää opiskelunsa, saattaa hän olla iältään jo 25-30-vuotias, jolloin perheen perustaminen voi hyvinkin olla ajankohtaista, joten miksi hankkia turhaan ensin rivitalokaksio, kun voi jo kerralla ostaa suuremman kodin. Pitkät opiskeluaikat ovat sinänsä tehneet myös asuntoa varten säästämisen melko mahdottomaksi.

Nuorten huonot kokemukset vuokra-asumisesta on eräs tekijä, joka varmasti osaltansa vauhdittaa oman omistusasunnon hankintaa. Pyydetessä nuoria

vertailemaan vuokra- ja omistusasumisen hyviä sekä huonoja puolia löytyi vuokra-asumisesta yllättävän paljon huonoa sanottavaa. Huonot kokemukset vuokra-asumisesta voivat johtua esimerkiksi siitä, että vuokralla asuminen on monelle nuorelle jossain määrin pakollista, eikä vuokratarjonta ole välttämättä laadukasta. Huonolaatuisestakin asunnosta voi joutua maksamaan kohtuuttomalta tuntuva vuokra. Lisäksi opiskelija-asunnoissa asuminen voi olla rauhatonta, sillä juhlinnan ääniä kuuluu tavallisesti pitkin viikkoa.

Nuoret olisivat melko yleisesti valmiita panostamaan uuteen omistusasuntoon rahallisesti noin 100 000 euroa henkilöä kohden, mikä tarkoittaa, että pariskunnissa yhteinen panostus olisi noin 200 000 euroa. Toisaalta pienin mainittu summa, joka oltiin valmis maksamaan uudesta omistusasunnosta, oli 60 000 euroa. Pääsääntöisesti kokovaatimukset ja nuorten valmius rahalliseen panostukseen kohtasivat ainakin jossain määrin. Uudehkon 2000-luvulla rakennetun 100-150 neliömetrin kokoisen omistusasunnon voi saada 200 000 eurolle riippuen markkina-alueesta, mutta ei tuskin täysin uutta. Pääsääntöisesti nuorille kuitenkin kelpaisi noin 10 vuotta vanha, pintaremonttia vaativa kohde, johon ei tarvitsisi tällöin rahallisestikaan sijoittaa niin paljon. Vastausten kirjavuus kertoo ehkä siitä, että asunnonhankinta, eikä siten myöskään tämänhetkisten hintojen seuraaminen ollut kaikille haastateltaville ajankohtaista.

Asunnon sijaintia pidettiin tärkeänä huomioitavana asiana omistusasuntoa hankkiessa. Monen nuoren mielestä maaseutu olisi ihanteellinen paikka asua, jos he saisivat vapaasti valita. Haaveiltiin omakotitalosta maaseudulla, taajamassa tai aivan kaupungin reunalla. Eräs maaseudun vetovoiman syy on varmasti tilankaipuu. Nuoret kaipaavat tilaa ja rauhaa ympärilleen, naapuria ei haluta ihan viereen. Toinen syy voi olla ajankohtainen tai edessä oleva perheenperustaminen. Maaseutu voidaan ajatella lapsille paremmaksi ja turvallisemmaksi paikaksi elää ja kasvaa. Palveluiden läheisyyttä kuitenkin kaivattiin, joten ihan metsän keskelle nuorilla ei ole kaipuuta asettua. Tuloksia tarkastellessa on hyvä ottaa huomioon, että kaikki haastateltavat olivat kotoisin Kymenlaaksosta tai Etelä-Karjalasta, joten jos sama kysymys esitettäisiin pääkaupunkiseudun nuorille, vastaukset voisivat olla hieman toisenlaisia.

Tulokset osoittivat myös sen, että nuoret hankkivat tietoa asuntotarjonnasta pääsääntöisesti Internetistä. Yksi haastateltava kertoi menevänsä tarvittaessa kiinteistönvälitystä harjoittavaan liikkeeseen paikan päälle. Sähköisen asioinnin helppous saa varmasti nuoret käyttämään Internetiä tiedonlähteenään. Kotona voi tutkia tarjontaa ilman suurempaa kiinnostusta. Käynti kiinteistönvälitystoimistossa tulee varmasti siinä vaiheessa kysymykseen, kun henkilö on tosissaan kiinnostunut ja ostoaikeissa jonkun tietyn kohteen suhteen.

5.10.3 Kulttuuriset tekijät

Nuorten suhtautumista lainanottoon ja velkarahaan voi selittää yleisen kulkukulttuurin muuttumisella ja talouden kehittymisellä. Ennen oli tavatonta ottaa miljoonan markan asuntolaina taloa varten ja muutenkin suhtautuminen lainarahaan oli nihkeämpää. Nykyään asuntolainan ottaminen kuuluu normaaliin elämään ja on nuorten mielestä niin kutsuttu ”välttämätön paha”. Yhtä lailla pankkien toiminta on muuttunut ja lainakäytännöt höllentyneet.

Asumisen ja kodin merkitys on myös korostunut kulttuurissamme. Muutoksesta kertovat muun muassa television lisääntyneet sisustus- ja remontointiohjelmat, erilaiset asumiseen ja rakentamiseen liittyvät messut, sekä lukuiset sisustusaiheiset aikakauslehdet. Kodista yritetään tehdä viihtyisä ja nykyaikainen itseä, mutta myös vieraita ajatellen. Tästä näkökulmasta ajatellen ei siis ole mikään ihme, etteivät nuoret ole innostuneita korjaamaan pikkuhiljaa vanhemmasta uutta, vaan omistusasunnon pitää hankkiessa olla lähes uudenveroinen.

5.10.4 Persoonallisuustekijät

Nuoren ostokäyttäytymiseen asuntomarkkinoilla vaikuttaa lisäksi hänen oma persoonansa siihen sisältyvine arvostuksineen, ominaisuuksineen ja kiinnostuksen kohteineen. Haastatteluiden tuloksia verrattaessa voi huomata, että haastateltavilla, joilla on samanlaiset taustat ja elämäntilanteet, on joissain vastauksissaan selkeitä eroja. Eroja voisi selittää muun muassa yksilön henkilökohtaisilla persoonaan liittyvillä tekijöillä.

Tällaisia eroavaisuuksia oli havaittavissa esimerkiksi kysyttäessä omistusasunnon koko- ja laatuvaatimuksia. Tulosten perusteella voisi olettaa, että haastateltavat ovat luetelleet asioita ainakin jossain määrin tärkeysjärjestyksessä, sillä pääsääntöisesti luetteleminen noudatti melko samaa kaavaa. Yleensä haastateltavat mainitsivat ensiksi vaatimansa huonemäärän tai neliöt, jonka jälkeen mainittiin esimerkiksi asianmukaisessa kunnossa olevat pesutilat. Muutama haastateltava kuitenkin mainitsi autotallin ensimmäisten ominaisuuksien joukossa, mikä oli jossain määrin huomiota herättävää.

Autotallin mainitseminen ensimmäisten ominaisuuksien joukossa voi kertoa esimerkiksi haastateltavan arvostuksista tai vaikkapa harrastuksista. Yhtä lailla joku voisi mainita tärkeimpänä ominaisuutena vaikkapa toimivan keittiön. Tällaisten vastauksien kautta voi yrittää hieman tulkita haastateltavan henkilökohtaista arvomaailmaa ja persoonaa. Nämä persoonalähtöiset tekijät vaikuttavat osaltansa nuoren ostokäyttäytymiseen asuntomarkkinoilla.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämä tutkimus tehtiin, koska haluttiin kartoittaa nuorten ostokäyttäytymistä asuntomarkkinoilla. Tutkimus toteutettiin laadullisena tutkimuksena ja aineisto kerättiin haastatteluina.

Tutkimusta aloitettaessa oletuksena oli, että nuoret ovat nopeita päätöksentekijöitä, ja tietävät mitä haluavat omistusasuntoa hankkiessaan. Tulosten valossa oletus osoittautui oikeaksi. Nuorilla tuntuu olevan melko selvät sävelet asunnonhankinnan suhteen. Esiin nousseita tärkeitä asunnonhankinnassa huomioitavia asuntoon liittyviä asioita olivat asunnon koko, hinta, sijainti ja käyttötarkoitus.

Alussa puhuttiin myös nuorten holtittomasta rahankäytöstä, joka on ollut julkisessa keskustelussa. Tämän tutkimuksen haastateltavissa ja heidän vastauksissaan ei kuitenkaan ollut havaittavissa merkkejä holtittomasta rahan käytöstä. Päinvastoin, taloudellisten asioiden kunnossapitoa painotettiin ja ehdoksi

omistusasunnon hankinnalle asetettiin vakituinen työsuhde ja säännölliset tulot.

Tutkimuksen tulosten perusteella vaikuttaisi, että nuorilla on ihan järkevä ja realistinen suhtautuminen omistusasunnon hankintaan ja taloudellisiin asioihin. Vaikka useilla haastateltavilla oli haaveissa omakotitalo, niin usein perusteeksi esiteltiin tilantarve tai perheen perustaminen ja painotettiin sitä, että asunnon tulisi olla omiin tarpeisiin sopivan kokoinen. Kukaan ei ainakaan tunnustanut haaveilevansa kahdensadan neliön omakotitalosta.

Asuntolainan lyhentäminen nähtiin kuluna siinä missä vuokran maksaminenkin, tosin siinä mielessä positiivisena, että raha oli itselle päin. Ajatuksena oli, että missään ei voi asua ilmaiseksi, niin miksipä sitä ei maksaisi samalla rahalla asuntolainaa pois. Pitkiä laina-aikoja ei myöskään vierastettu, sillä ne nähtiin mahdollisuutena; aluksi voi ottaa asuntolainan pitkällä maksusuunnitelmalla, jos ei pysty kuukausittain lyhentämään suurta summaa. Parempi on maksaa ensin vähemmän ja korottaa lyhennettävää summaa tilanteen mukaan. Korokojen heilahteleminen ja mahdolliset onnettomuudet nähtiin jossain määrin uhkana lainanmaksun kannalta, mutta toisaalta tuotiin esille myös se, että ei elämässä voi kaikkeen aina varautua, mitä tahansa voi sattua.

Omakotitalojen suosio näkyi haastateltavien vastauksista. Omakotirakentamiseen ei tässä tutkimuksissa paneuduttu, eikä se tullut juurikaan esille myöskään haastateltavien vastauksissa. Tätä aihetta sivuten olisi mielenkiintoista toteuttaa jatkotutkimus, jossa seurattaisiin esimerkiksi nuorien omakotirakentajien tai remontoijien projektia taloudelliselta kannalta. Tutkimuksella selvitetäisiin muun muassa sitä miten projektin arvioidut kustannukset ja toteutuneet kustannukset kohtaisivat lopuksi ja lukemiksi saataisiin todellisia lukuja.

LÄHTEET

Alueellisten asuntomarkkinoiden kehitys vuoteen 2011. 2008. Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos. Saatavissa:

http://www.ptt.fi/dokumentit/tp113_1302091012.pdf [viitattu 23.3.2010].

Asumistaso: muuttuvat asunto- ja kiinteistömarkkinat 2006 – 2007. Helsinki: Suomen asuntoliitto ry, Asuntoreformiyhdistys ry & Suomen asuntomessut.

Asuntojen hintojen muutos suhteessa palkkoihin ja yleiseen hintatasoon.

2009. Tilastokeskus. Saatavissa:

http://www.stat.fi/til/ashi/2009/04/ashi_2009_04_2010-01-29_kat_003_fi.html [viitattu 19.4.2010].

Asuntolainan korko. 2010. Asuntolaina.org. Saatavissa:

<http://www.asuntolaina.org/asuntolainan-korot/> [viitattu 22.3.2010].

Asuntotyyppien kappalemäärävertailu. 2010. Kiinteistöväälitysalan Keskusliitto ry. Saatavissa: http://www.kvkl.fi/asuntotyyppien_kappalemaaravertailu.html [viitattu 20.4.2010].

Autio, Minna. 2005. Kuluttava nuoruus. Helsinki: Nuorisotutkimusverkosto: nuorisotutkimusseura, Nuorisoasiain neuvottelukunta ja Sosiaali- ja terveysalan tutkimus- ja kehittämiskeskus.

Bergström, S. & Leppänen, A. 2005. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Ensiasunnoksi ei enää osteta yksiöitä. 2010. Talouselämä. Saatavissa:

<http://www.talouselama.fi/stt/talous/article388261.ece?s=r&wtm=talouselama/-24032010> [viitattu 25.3.2010].

Katsaus kiinteistönvälitysalalle. Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto ry. Saatavissa: http://www.kvkl.fi/kiinteistonvalitys_1.html [viitattu 3.4.2010].

Kotler, P. & Armstrong, G. 2001. Principles of marketing. New Jersey: Prentice Hall.

Kotler, P. & Keller, K. 2006. Marketing management. New Jersey: Prentice Hall.

Kunnan väestöennustemalli VENNI. Tilastokeskus. Saatavissa: <http://www.tilastokeskus.fi/ajk/tapahtumia/venni.pdf> [viitattu 3.4.2010].

Käsitteet ja määritelmät. Tilastokeskus. Saatavissa: <http://www.stat.fi/til/kihi/kas.html> [viitattu 16.3.2010].

Lindholm, T. & Kettunen, J. 2009. Kansantalous. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Nuoret aikuiset erityisen aktiivisia asuntomarkkinoilla. 2010. RealiaGroup. Saatavissa: <http://www.realiagroup.fi/data/attachments/HK%20Markkinakommentti%20Nuoret%20aikuiset%20erityisen%20aktiivisia.pdf> [viitattu 24.3.2010].

Nuorten asuntokunnat asuvat vuokralla. 2009. Tilastokeskus. Saatavissa: http://www.stat.fi/til/asas/2008/asas_2008_2009-12-15_tie_002_fi.html [viitattu 19.4.2010].

Oma asunto kartuttaa varallisuutta tulevaisuudessakin: Perintö auttaa asunonhankinnassa. 2008. Tilastokeskus. Saatavissa: http://www.stat.fi/artikkelit/2008/art_2008-10-28_001.html?s=0 [viitattu 19.4.2010].

Pekkarinen, J. & Sutela, P. 2004. Avain kansantaloustieteeseen. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

PTT:n alueellinen asuntomarkkinaennuste vuosille 2010-2012. 2010 Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos. Saatavissa:

http://www.ptt.fi/dokumentit/asuntomarkkinatiedote2009_0812091418.pdf [viitattu 20.4.2010].

Puhelin, nettiostot ja pikaluotot kasvattaneet nuorten maksuongelmia. 2009. Helsingin Sanomat. Saatavissa:

<http://www.hs.fi/talous/artikkeli/Puhelin+nettiostot+ja+pikaluotot+kasvattaneet+nuorten+maksuongelmia/1135245292866> [viitattu 20.4.2010].

Rope, T. & Pyykkö, M. 2003. Markkinointipsykologia: Väylä asiakasmieliseen markkinointiin. Helsinki: Talentum Media Oy.

Rämä, I. Haastattelu 23.3.2010. Kouvola: Huoneistokeskus Oy.

Saarinen, H. 2001. Nuoruus ja hulluus, vanhuus ja viisaus? Tutkimus nuorten kulutuskäyttäytymisestä ja velkaantumisesta. Helsinki: Stakes.

Suomessa vähän korkeita rakennuksia. 2009. Tilastokeskus. Saatavissa:

http://www.stat.fi/til/rakke/2008/rakke_2008_2009-12-21_tie_002_fi.html [viitattu 19.4.2010].

Taloussuhdanteet vaikuttavat eniten kestotavaroiden, palveluiden ja vapaa-ajan kulutukseen. 2009. Tilastokeskus. Saatavissa:

http://www.stat.fi/til/ktutk/2006/ktutk_2006_2009-06-08_tie_001_fi.html [viitattu 19.4.2010].

Toimitila- ja asuntomarkkinoiden perusteet ja tuotonmuutos muutaman mallin avulla. 2003. Aalto-Yliopiston teknillinen korkeakoulu. Saatavissa:

<http://www.tkk.fi/Yksikot/Kiinteisto/opinnot/kurssit/maa20366/luento%2025.11.2003%20nelikentta.pdf> [viitattu 22.3.2010].

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Uudistus palautti ASP-säästämisen nuorten suosioon. Taloussanomat. Saatavissa: <http://www.hs.fi/talous/artikkeli/Uudistus+palautti+ASP-s%C3%A4%C3%A4st%C3%A4misen+nuorten+suosioon/1135252735238> [viitattu 19.3.2010].

Velat kasvoivat 7,7 prosenttia vuonna 2008. 2009. Tilastokeskus. Saatavissa: http://www.stat.fi/til/velk/2008/velk_2008_2009-07-02_tie_001_fi.html [viitattu 19.4.2010].

HAASTATTELUKYSYMYKSET

Taustatiedot

Ikä: _____ Sukupuoli: nainen mies

Elämäntilanne: opiskelija töissä vakituisesti töissä osa-aikaisesti
 työtön muu, mikä? _____

Siviilisääty: naimaton seurustelusuhteessa avoliitossa naimisissa
 eronnut leski

Asuminen

1. Tämänhetkinen asuinmuotosi?
2. Onko omistusasunnon hankinta ajankohtainen?
3. Mikä olisi mielestäsi sopiva aika/tilanne hankkia omistusasunto?
4. Mistä etsisit tietoa asuntotarjonnasta?

5. Mitkä ovat mielestäsi oleellisia asioita, jotka tulisi ottaa huomioon omistusasuntoa hankkiessa?

6. Vertaile vuokra-asumisen ja omistusasumisen hyviä ja huonoja puolia.

7. Millaisia koko- ja laatuvaatimuksia asettaisit omistusasunnolle?

8. Miten haluaisit asua, jos saisit vapaasti valita?

Taloudellinen tilanne ja suhtautuminen lainanottoon

1. Millaisena koet oman taloudellisen tilanteesi tällä hetkellä?

2. Millaisia ajatuksia asuntolaina sinussa herättää?

3. Näetkö lainan ottamiseen liittyvän riskejä? (millaisia?)

4. Miten pitkän laina-ajan olisit valmis sopimaan?

5. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan uudesta omistusasunnosta?

ASUNTOKUNNAT

Asuntokunnat asunnon hallintaperusteen ja asuntokunnan vanhimman henkilön iän mukaan 2008

Vanhimman ikä	Hallintaperuste			
	Kaikki asuntokunnat	Omistusasunto	Vuokra-asunto	Muu tai tuntematon
Kaikki asuntokunnat	2 499 332	1 638 732	764 199	96 401
15 - 19 v.	20 826	941	18 624	1 261
20 - 24 v.	136 196	20 153	110 351	5 692
25 - 29 v.	180 139	66 579	106 129	7 431
30 - 34 v.	183 968	106 756	69 586	7 626
35 - 39 v.	173 213	113 902	52 554	6 757
40 - 44 v.	210 771	143 155	58 779	8 837
45 - 49 v.	226 367	157 109	59 885	9 373
50 - 54 v.	230 906	163 628	57 931	9 347
55 - 59 v.	244 027	177 494	56 535	9 998
60 - 64 v.	245 815	187 804	48 736	9 275
65 - 69 v.	171 013	134 859	30 397	5 757
70 - 74 v.	153 478	121 825	27 031	4 622
75 - 79 v.	135 363	106 733	24 710	3 920
80 - 84 v.	107 183	81 385	22 316	3 482
85 - v.	80 067	56 409	20 635	3 023