LAPIN AMK
Lapland University of Applied Sciences

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA KIINTEISTÖNVÄLITYS-YRITYKSELLE

Elina Tyni

Opinnäytetyö
Kauppa ja hallinto
Liiketalouden koulutus
Tradenomi (AMK)

2019

LAPIN AMK
Lapland University of Applied Sciences

Opinnäytetyön tiivistelmä

Kauppa ja hallinto
Liiketalouden koulutus
Tradenomi (AMK)

Tekijä	Elina Tyni	Vuosi	2019
Ohjaaja(t)	Satu Valli		
Työn nimi	Liiketoimintasuunnitelma kiinteistönvälitysyritykselle		
Sivu- ja liitesivumäärä	41 + 19		

Opinnäytetyössä kartoitettiin kiinteistönvälitysyrityksen perustamisen vaatimukset ja vaiheet. Opinnäytetyö on tehty omaa työllistymistä silmällä pitäen. Opinnäytetyö on tehty hyödyntäen laadullisia tutkimusmenetelmiä. Opinnäytetyön lopputuotteena syntyi liiketoimintasuunnitelma kiinteistönvälitysyritykselle.

Yrityksen perustamiseen liittyy olennaisena osana yhtiömuodon valinta, rahoituksen suunnittelu ja perustamisasiakirjojen teko. Kiinteistönvälitys on lailla säädelty ala, eikä välitysalan yritystä voi perustaa elleivät kaikki lain asettamat kriteerit täyty. Kiinteistönvälitysyritys on vastuussa välittäjiensä toiminnasta ja laki määrittelee välittäjän vastuita esimerkiksi tiedonantovelvollisuuden suhteen. Lain lisäksi välitysyritysten toimintaa säätelee hyvä välitystapa.

Tutkimuksessa tehtiin sähköpostikysely kiinteistönvälittäjille. Kysely lähetettiin 11 yrittäjälle ja vastauksia saatiin kolme kappaletta. Yrittäjien vastauksissa tuli esille, että aloituspääoman tarvetta on vaikea arvioida, sillä rahaa kuluu yrittäjien mukaan yllättäviin menoihin. Osakeyhtiö koettiin hyväksi yhtiömuodoksi, myös pienten välitysyritysten kohdalla.

Liiketoimintasuunnitelmasta tulee esille liikeidea, markkinat, rahoitus ja kannattavuus. Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi kaikki liiketoimintaan liittyvät eri osa-alueet. Tällä tavalla saadaan aikaiseksi kiinteistönvälitysyrityksen liiketoimintasuunnitelma, jonka perusteella on mahdollista alkaa harjoittaa kannattavaa liiketoimintaa. Tämän työn liitteenä on liiketoimintasuunnitelma ja perustamisasiakirjat.

Avainsanat Kiinteistönvälitys, yritys, liiketoimintasuunnitelma

LAPIN AMK
Lapland University of Applied Sciences

Abstract of Thesis

School of Business and Administration
Degree Programme in Business Administration
Bachelor of Business Administration

Author	Elina Tyni	Year	2019
Supervisor	Satu Valli		
Subject of thesis	Business Plan for a Real Estate Agency		
Number of pages	41 + 19		

The aim of this thesis was to explore the required steps to establish a real estate agency. The purpose of the thesis was to further the author´s career. Choosing a corporate form, planning the funding and drawing up a establishment documents are all essential parts of establishing a company. A real estate business is strictly regulated by the law. A brokerage company cannot be set up unless all the legal criteria are met. A brokerage company is responsible for its employees work. The law defines the responsibilities such as a notification obligation. The Central Federation of Finnish Real Estate Agencies KVKL has created rules for good real estate brokerage practice which also regulates the real estate business.

Qualitative methods were used in the course of this thesis. E-mail survey was created for the real estate entrepreneurs in this research. The survey were sent to 11 entrepreneurs and three replies were received. The survey to the real estate entrepreneurs revealed that it is difficult to estimate the need for initial capital. This is mainly because of the unexpected costs. The need of initial capital was different between the brokerage companies. The limited company was perceived as a good company form for even small real estate agencies.

The final result of this thesis was a business plan for a real estate agency. The business plan shows a business idea, a market, a funding and a profitability. The plan includes of all the different parts of business. This is how to make a business plan for a real estate agency. This business plan makes it possible to start a profitable business. The business plan and the establishment documents are included as appendices in this thesis.

Key words business plan, real estate business, brokerage company, real estate agency

SISÄLLYS

1 JOHDANTO 5
1.1 Tutkimusongelma ja sen rajaus 5
1.2 Tutkimusmenetelmät ja sen perustelut 6
2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN 8
2.1 Toiminimi 8
2.2 Avoin yhtiö 9
2.3 Kommandiittiyhtiö 11
2.4 Osakeyhtiö 13
3 PERUSTAMISASIAKIRJAT 16
3.1 Toiminimi 16
3.2 Henkilöyhtiöt 16
3.3 Osakeyhtiö 17
2 RAHOITUS 20
3 KIINTEISTÖNVÄLITYS 21
3.1 Keskeinen lainsäädäntö 21
3.1.1 Välitystoimintaa ohjaava lainsäädäntö 22
3.1.2 Välitysliikettä koskeva lainsäädäntö 24
3.2 Hyvä välitystapa 26
3.3 Alalla toimivien yrittäjien kokemuksia 27
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA 29
4.1 Liikeidea ja osaaminen 29
4.2 Tuotteet ja palvelut 30
4.3 Markkinat 31
4.4 Oma yritys 34
4.5 Rahoitus ja kannattavuus 35
5 POHDINTA 37
LÄHTEET 39
LIITTEET 42

1 JOHDANTO

Asunto- ja kiinteistökaupassa on myyjän ja ostajan lisäksi usein mukana myös välitysliike eli kiinteistönvälittäjä, joka tarkoittaa välitysliikerekisteriin merkittyä välitysliikettä tai LKV-tutkinnon suorittanutta henkilöä. Kiinteistönvälitys on tarkoin säänneltyä liiketoimintaa, jota ohjaa Suomen laki. Välitysliike ei varsinaisesti ole kaupan osapuoli, vaan kiinteistönvälittäjän perimmäinen tehtävä on saattaa kaupan osapuolet yhteen ja saada aikaan kauppasopimus. (Kasso 2014.)

Kiinteistönvälitysala on ajankohtainen tällä hetkellä ja sillä menee taas lujaa, kuten Heini Larros kirjoittaa Arvoasunto-lehdessä. Larros kertoo, että välitysliikkeitä oli vuonna 2016 jo kymmenen prosenttia enemmän, kuin vuonna 2008. (Larros 2016.) Yritystoiminnan kannalta on hyvä uutinen, että Suomen talous on jättänyt taantuman taakseen ja ennusteen mukaan talous jatkaa maltillista kasvuaan myös tulevina vuosina (Euro ja talous 2017).

Välitysyrityksen perustamiseen liittyy monia haasteita, joihin tämä opinnäytetyö pyrkii pureutumaan. Tämä työn lähtökohdat ovat omassa kiinnostuksessa kiinteistönvälistysalaa kohtaan. Työ toimii kuitenkin myös hyvänä ohjenuorana kaikille, jotka suunnittelevat kiinteistönvälitysyrityksen perustamista. Tämän opinnäytetyön kautta voi oppia myös yrityksen perustamisesta tarkemmin, vaikkei perustettava yritys ei tulekaan olemaan kiinteistönvälitysyritys.

Tämä opinnäytetyö on tehty omaa työllistymistäni silmällä pitäen, eikä sillä ole erillistä toimeksiantajaa.

1.1 Tutkimusongelma ja sen rajaus

Opinnäytetyöni tutkimusongelma on:

- Kuinka perustan kiinteistönvälitysyrityksen?

Tutkimusongelmaani tukemaan olen laatinut seuraavat tutkimuskysymykset:

- Mikä yhtiömuoto on sopiva kiinteistönvälitysyritykselle?
- Paljonko tarvitaan pääomaa välitysyritystä perustettaessa?
- Mitä vaatimuksia lainsäädäntö asettaa kiinteistönvälitysyrityksen perustamiselle?

Opinnäytetyöni lopputuotteena syntyy perustamissuunnitelma, joka sisältää liiketoimintasuunnitelman ja alustavan budjetin.

1.2 Tutkimusmenetelmät ja sen perustelut

Tutkimusmenetelmät jaetaan usein kahtia kvantitatiiviseen ja kvalitatiiviseen tutkimukseen. Kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä käsittelee aineistoa antamalla eri tutkimusryhmille arvoja eli muuttujia. Nämä muuttujat voivat olla esimerkiksi numeroita tai kirjaimia. Kvantitatiivinen tutkimus etsii tilastollisia säännönmukaisuuksia, joilla eri muuttujien arvot liittyvät toisiinsa. Kvalitatiivisessa eli laadullisessa analyysissä aineistoa tarkastellaan usein kokonaisuutena. Laadullisessa analyysissa johtolangoiksi ei kelpaa tilastolliset todennäköisyydet. Laadullinen analyysi pyrkii luomaan sellaisia havaintolauseita, jotka pätevät koko aineistoon poikkeuksia ei sallita. (Alasuutari 2011.)

Tämän opinnäytetyön yhteydessä tehtävä tutkimus on laadullinen, koska tässä yhteydessä ei tehdä tilastollista tutkimusta. Laadullinen analyysi voidaan jakaa kahteen vaiheeseen, jotka ovat havaintojen pelkistäminen ja arvoituksen ratkaiseminen. Havaintojen pelkistämisen vaiheessa arvioidaan aineistoa tietystä näkökulmasta ja kerätään havaintoja, jotka ovat olennaisia kysymyksenasettelun kannalta. Havaintojen määrää karsitaan edelleen yhdistämällä niitä yhteisten piirteiden perusteella. Arvoituksen ratkaisemisen

vaihetta voidaan kutsua myös tulosten tulkinnaksi. Tässä vaiheessa pelkistämällä saatujen johtolankojen pohjalta tulkitaan tutkittavaa ilmiötä teoriatietoon nojaten. (Alasuutari 2011.)

Haastattelu on yleisin tapa kerätä laadullinen aineisto. Haastattelun avulla tutkija voi selvittää haastateltujen ajattelua ja kokemuksia tutkittavasta ilmiöstä. Oikeampi termi tämän opinnäytetyön haastattelulle olisi varmastikin kysely. Kysely viittaa enemmän siihen, että haastateltavat täyttävät itsenäisesti kyselylomakkeen kotonaan. (Pitkäranta 2014, 90–91.) Tämän opinnäytetyön viitekehyksen tueksi olen laatinut myös lyhyen kyselyn kiinteistönvälitysyrittäjille. Valitsin sähköpostin kyselyn toteuttamismuodoksi, sillä se on helppo ja joustava kaikkien osapuolten kannalta.

2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Ennen yrityksen perustamista täytyy harkita tarkkaan oma soveltuvuus yrittäjäksi. Hyvä ja toimiva liikeidea on menestyvän yrityksen pohja. Yrityksen tuottamat tuotteet voivat olla joko aineellisia tuotteita tai vaihtoehtoisesti palvelutuotteita. Yrityksen kilpailijoista on hyvä ottaa etukäteen selvää ja varmistua, että tuotteella tai palvelulla on kysyntää eli markkinoita. Menestymiseen vaikuttaa myös yrityksen toimintatapa ja sillä täytyy olla henkisiä, taloudellisia ja välineellisiä voimavaroja palvelun aikaansaamiseksi. (Holopainen 2018, 12–13.)

Yhtiömuotoja on useita erilaisia, mikä tarkoittaa sitä, että yritystoimintaa voi harjoittaa monessa erilaisessa juridisessa muodossa. Yhtiömuodon valinta on syytä tehdä tarkkaan harkiten, jotta valittu yhtiömuoto on yritykselle sopivin ja tarkoituksenmukaisin. Tähän valintaan vaikuttavat useat eri tekijät. Tällaisia tekijöitä ovat muun muassa päätöksentekoon, pääomantarpeeseen, perustajien lukumäärään, vastuuseen ja verotukseen liittyvät kysymykset. (Holopainen 2018, 20.)

2.1 Toiminimi

Toiminimi on yhden yrittäjän yritys. Yksityisenä elinkeinonharjoittajana voi toimia ETA-alueella vakituisesti asuva henkilö. Yrityksen ainoa toimielin on yrittäjä itse. Alkupääomaan ei ole määritelty minimimäärää, eikä laissa ole määräyksiä tilintarkastuksesta. (Holopainen 2018, 24.)

Yrittäjä edustaa aina itse yritystään. Poikkeuksen voi tehdä ainoastaan valtuuttamalla toisen henkilön prokuristikseen. Prokura on kaupparekisteriin merkittävä yleisvaltuutus yrityksen edustamista varten. Prokura voidaan antaa nimetylle henkilölle, jolloin hänellä on oikeus edustaa yritystä yksin. Se voidaan antaa myös usealle henkilölle, jolloin heillä on oikeus edustaa yritystä yhdessä. Prokuristi ei kuitenkaan saa ilman erityistä valtuutusta luovuttaa päämiehen kiinteää omaisuutta tai tontinvuokraoikeutta. (Holopainen 2018, 24.)

Yrittäjävähennys on verotonta tuloa liikkeen- tai ammatinharjoittajalle (Holopainen 2018, 167). Ensin on selvitettävä yrityksen tulos, joka tapahtuu verotettavasta tuloksesta vähentämällä sen hankkimisesta aiheutuneet menot. Kun mahdolliset aikaisempien vuosien tappiot on vähennetty tuloksesta, saadaan yrityksen verotettava tulos. Niin kutsuttua yrittäjävähennystä lasketaan tästä verotettavasta tulosta viisi prosenttia. (Yrittäjät 2017.)

Yrittäjävähennyksen jälkeen jäävä yritystulo jaetaan verotettavaksi yrittäjän pääoma- ja ansiotuloina. Pääomatuloa on yrityksen edellisen vuoden nettovarallisuudelle laskettava 20 prosentin vuotuinen tuotto. Nettovarallisuus lasketaan vähentämällä yrityksen veronalaisista varoista kaikki vähennyskelpoiset velat. Mikäli palkkoja on maksettu, lisätään nettovarallisuuteen 30 prosenttia 12 kuukauden aikana maksetuista palkoista. (Holopainen 2018, 167.) Mukaan ei lasketa yrittäjän henkilökohtaisia liiketoimintaan kuulumattomia varoja tai velkoja (Yrittäjät 2017).

Pääomatuloista maksetaan 30 prosenttia veroja. Mikäli pääomatulot ylittävät 30 000 euroa, maksetaan siitä 34 prosenttia veroja. Loput tilikauden tuloksesta luokitellaan yrittäjän ansiotuloiksi. Ansiotulot verotetaan progressiivisen tuloveroasteikon mukaisesti. (Holopainen 2018, 168.)

2.2 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö on vähintään kahden henkilön perustama yhteistoimintaan perustuva organisaatio ja yhtiömuoto. Tässä yhtiömuodossa yhtiömiehet harjoittavat liiketoimintaa yhteisen taloudellisen tarkoituksen saavuttamiseksi. (Villa 2018, 51.) Yhtiömiehet voivat olla luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä. Hallitusta ja toimitusjohtajaa ei avoimessa yhtiössä velvoiteta. Yhtiöllä voi kuitenkin olla toimitusjohtaja ja/tai hallitus niin sovittaessa. Toimitusjohtaja on ilmoitettava kaupparekisteriin. (Holopainen 2018, 25.)

Avoimen yhtiön voi perustaa ilman alkupääomaa, työpanos riittää. Tilintarkastajaa ei yhtiön tarvitse valita, mikäli **enintään yksi** seuraavista edellytyksistä on täyttynyt:

- taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa
- liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa tai
- palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä. (Holopainen 2018, 25.)

Jokaisella yhtiömiehellä on tasavertainen oikeus edustaa yhtiötä ja kirjoittaa sen toiminimi yhtiön toimialaan liittyvissä asioissa. Oikeuksia voidaan kuitenkin rajata yhtiömiesten sopimuksella. Rajoituksesta on ilmoitettava kaupparekisteriin. (Holopainen 2018, 25.)

Avoin yhtiö sopii hyvin yhtiömuodoksi pieniin ja keskisuuriin yrityksiin, joissa olennaisin voimavara on yhtiömiehet ja heidän osaamisensa. Olennaista on, että yritystoiminta ei vaadi suuria pääomia omana tai vieraana pääomana. Avoin yhtiö on henkilöyhtiö. Sen keskeinen piirre on yhtiömiesten vastuu kaikella omaisuudellaan yhtiön kaikista velvoitteista. (Villa 2018, 82.)

Henkilöyhtiö ei ole erillinen verovelvollinen, vaan sen tulos jaetaan verotettavaksi yhtiömiesten tulona, yhtiösopimuksen mukaisiin tulo-osuuksiin. Yhtiömiehen tulo-osuus jaetaan pääoma- ja ansiotuloihin. Ennen jakoa tehdään viiden prosentin yrittäjävähennys yritystoiminnan tuloksesta. (Holopainen 2018, 168–169.)

Pääomatulot muodostuvat laskemalla 20 prosentin vuotuisen tuoton yhtiömiehen osuudelle yrityksen nettovarallisuudesta. Nettovarallisuuden tulee olla lisättynä ennen jakoa 30 prosenttia 12 kuukauden aikana ennen tilikauden päättymistä maksetuista palkoista. Pääomatulojen tuloveroprosentti on 30. Mikäli pääomatulos ylittää 30 000 euroa, prosentti nousee 34:ään. (Holopainen 2018, 168.)

Muu osa yhtiömiehen tulo-osuudesta lasketaan ansiotuloiksi. Ansiotuloja verotetaan progressiivisen tuloveroasteikon mukaisesti. Varojen nosto henkilöyhtiöstä on verovapaata. (Holopainen 2018, 186–169.) On tavallista,

että henkilöyhtiön yhtiömiehelle ei makseta palkkaa, vaan he tekevät yhtiöstä yksityisnostoja (Villa & Ossa 2017, 152).

2.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiön perustajia täytyy olla kaksi tai useampia. Yritystä perustettaessa vähintään yhden on oltava vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yhden äänetön yhtiömies. Yhtiömiehet voivat olla luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä, kuten muita yhtiöitä. Vähintään yhden vastuunalaisen yhtiömiehen asuinpaikka tulee olla ETA-alueella. Myös yhtiömiehen ollessa oikeushenkilö kotipaikan tulee olla ETA-alueella. Äänettömiltä yhtiömiehiltä ei vaadita asuin- tai kotipaikkaa ETA-alueella. (Holopainen 2018, 27.)

Alkupääoman määrää ei ole laissa määritelty. Äänettömän yhtiömiehen on suoritettava yhtiölle panos, joka on rahaa tai rahassa mitattavissa. Vastuunalaisten yhtiömiesten panokseksi riittää työpanos. Tilintarkastajaa ei yhtiön tarvitse valita, mikäli **enintään yksi** seuraavista edellytyksistä on täyttynyt:

- taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa
- liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa tai
- palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä. (Holopainen 2018, 27.)

Kommandiittiyhtiön vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat kaikella omaisuudellaan yhtiön kaikista velvoitteista. Äänettömien yhtiömiesten vastuu rajoittuu vain heidän yhtiöön sijoittamaansa pääomaan. Yhtiösopimuksella voidaan rajoittaa yhtiömiehen vastuu omaisuuspanoksen määrään. Sopimuksella ei kuitenkaan voida koskaan rajoittaa kaikkien yhtiömiesten vastuuta, vaan ainakin yhden yhtiömiehen vastuun tulee olla rajoittamatonta. (Villa 2018, 92–93.)

Yhtiömiesten keskinäiset oikeudet ja velvollisuudet ovat voimassa kun yhtiösopimus on solmittu. Yhtiö on ilmoitettava rekisteröitäväksi kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta. Yhtiö syntyy vasta kun se on rekisteriin merkitty. (Villa 2018, 93.)

Kaikilla vastuunalaisilla yhtiömiehillä on oikeus edustaa yhtiötä ja oikeus nimenkirjoittamiseen yhtiön toimialaan liittyvissä asioissa. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole ilman erityistä valtuutusta oikeutta edustaa yhtiötä. Yhtiömiesten sopimuksella oikeutta yhtiön edustamiseen voidaan rajoittaa. Oikeus voidaan poistaa yhdeltä tai useammalta yhtiömieheltä tai se voidaan määrätä olevaksi kahdella tai useammalla yhtiömiehellä yhdessä. (Holopainen 2018, 28.)

Myös kommandiittiyhtiö sopii yritysmuodoksi erityisesti pieniin ja keskisuuriin yrityksiin. Kommandiittiyhtiö on henkilöyhtiö. Se sopii parhaiten yrityksille, joiden perustamiseen ei tarvita suuria määriä omaa tai vierasta pääomaa, vaan keskeisessä roolissa on yhtiömiesten osaaminen. (Villa 2018, 82.)

Henkilöyhtiö ei ole erillinen verovelvollinen, vaan sen tulos jaetaan verotettavaksi yhtiömiesten tulona, yhtiösopimuksen mukaisiin tulo-osuuksiin. Kommandiittiyhtiössä jako on mahdollista tehdä myös muun sopimuksen mukaan. Äänettömän yhtiömiehen osuus tulosta määräytyy yhtiösopimuksen mukaan. Jos ei sopimuksessa sovita muuta, äänettömän yhtiömiehen osuus on panokselle maksettu korko. (Holopainen 2018, 168.)

Myös kommandiittiyhtiössä yhtiömiehen tulo-osuus jaetaan pääoma- ja ansiotuloihin. Ennen jakoa tehdään viiden prosentin yrittäjävähennys yritystoiminnan tuloksesta. Pääomatulot muodostuvat laskemalla 20 prosentin vuotuisen tuoton yhtiömiehen osuudelle yrityksen nettovarallisuudesta. Nettovarallisuuden tulee olla lisättynä ennen jakoa 30 prosenttia 12 kuukauden aikana ennen tilikauden päättymistä maksetuista palkoista. Pääomatulojen tuloveroprosentti on 30. Mikäli pääomatulot ylittää 30 000 euroa prosentti nousee 34:ään. (Holopainen 2018, 168–169.)

Muu osa yhtiömiehen tulo-osuudesta lasketaan ansiotuloiksi. Ansiotuloja verotetaan progressiivisen tuloveroasteikon mukaisesti. Varojen nosto henkilöyhtiöstä on verovapaata. (Holopainen 2018, 186–169.) On tavallista, että henkilöyhtiön yhtiömiehelle ei makseta palkkaa, vaan he tekevät yhtiöstä yksityisnostoja (Villa & Ossa 2017, 152).

2.4 Osakeyhtiö

Yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö voi perustaa osakeyhtiön. Perustajille ei ole asuin- tai kotipaikkavaatimuksia. (Holopainen 2018, 29.) Osakeyhtiön kaikkia ominaisuuksia ei ole mahdollista sopia sopimuksilla, vaan osakeyhtiön tunnusmerkistöä hallitsee osakeyhtiölaki. Osakeyhtiön keskeisinä tunnusmerkkeinä voidaan pitää oikeushenkilöllisyyttä, pääoman pysyvyyttä, osakkeenomistajan rajoitettua vastuuta sekä osakkeen vapaata vaihdantaa. Tunnusmerkeillä tarkoitetaan sellaisia piirteitä, jotka tekevät yhtiöstä osakeyhtiön ja erottavat sen muista yhtiömuodoista. (Villa 2018, 220.)

Osakeyhtiö on osakkeenomistajistaan erillinen oikeushenkilö, joka syntyy rekisteröinnillä. Osakeyhtiön oikeudet ja velvollisuudet eivät ole osakkeen omistajan oikeuksia ja velvollisuuksia. Osakkeenomistajat eivät vastaa osakeyhtiön veloista, eikä osakeyhtiön omaisuus ole sellaisenaan käytettävissä osakkeenomistajan velkojen maksamiseen. Osakeyhtiö on oikeuskelpoinen ja oikeustoimikelpoinen. Yhtiöllä voi siis olla oikeuksia ja velvollisuuksia, sekä sillä on itsenäinen kyky määrätä oikeuksistaan ja velvollisuuksistaan. Yhtiö voi myös itsenäisesti vastata ja olla kantajana tuomioistuimessa. (Villa 2018, 221–222.)

Hallitus on osakeyhtiön ainoa pakollinen toimielin. Hallituksessa on oltava yhdestä viiteen varsinaista jäsentä ja jäsenmäärän ylittäessä kolme myös yksi varajäsen. Hallitukselle on valittava puheenjohtaja, mikäli siinä on useita jäseniä. Hallituksen jäsenet valitsee yhtiökokous ja hallitus valitsee

puheenjohtajan. Vähintään yhdellä hallituksen jäsenellä on oltava kotipaikka ETA-alueella. Jäsen ei voi olla oikeushenkilö eikä alaikäinen tai edunvalvonnan alainen henkilö. Jäsen ei myöskään saa olla konkurssissa tai liiketoimintakiellossa. (Holopainen 2018, 29.)

Osakkeenomistajat käyttävät päätäntävaltaansa yhtiökokouksissa. Yhtiökokous on järjestettävä aina kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Jokainen saa äänestää edustamiensa osakkeiden koko äänimäärällä. (Holopainen 2018, 30.)

Yksityisen osakeyhtiön aloituspääoma on oltava vähintään 2500 euroa ja julkisen 80 000 euroa. Tilintarkastajaa ei yhtiön tarvitse valita, mikäli **enintään yksi** seuraavista edellytyksistä on täyttynyt:

- taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa
- liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa tai
- palveluksessa on yli kolme henkilöä. (Holopainen 2018, 31.)

Tilintarkastaja on kuitenkin valittava, jos varsinaisessa yhtiökokouksessa osakkeenomistajat, joilla on vähintään yksi kymmenesosa kaikista osakkeita tai yksi kolmasosa kaikista kokouksessa edustetuista osakkeista, sitä vaativat. Mikäli vähintään kaksi seuraavista edellytyksistä täyttyy, on vähintään yhden tilintarkastajan oltava KHT-tilintarkastaja:

- taseen loppusumma ylittää 25 miljoonaa euroa
- liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 50 miljoonaa euroa tai
- yhteisön tai säätiön palveluksessa on keskimäärin yli 300 henkilöä. (Holopainen 2018, 32.)

Osakeyhtiölain nojalla yhtiötä edustaa hallitus. Toimitusjohtaja voi edustaa yhtiötä hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti. Yhtiöjärjestyksessä voidaan määrätä, että hallituksen jäsenellä tai toimitusjohtajalla

on oikeus edustaa yhtiötä tai hallitus voi antaa edustamisoikeuden jäsenelleen, toimitusjohtajalle tai muulle nimetylle henkilölle. (Villa 2018, 304–305.)

Osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen. Se tarkoittaa sitä, että yhtiön saama tulo verotetaan osakeyhtiön tulona. Yksittäisen osakkaan verotukseen ei osakeyhtiön verotus vaikuta. Osakeyhtiö maksaa tuloveroa 20 prosenttia. (Holopainen 2018, 169.)

Osakas maksaa ansiotuloista ja pääomatuloistaan veroa. Ansiotulojen verokanta muodostuu kunnallisverosta, kirkollisverosta ja progressiivisesta valtionverosta. Pääomatulojen tuloveroprosentti on 30, mikäli pääomatulojen määrä jää alle 30 000 euron. Mikäli tulot ylittävät tämän, on tuloveroprosentti 34. (Holopainen 2018, 169, 171.)

Osakeyhtiön maksama osinkotulo on osakkaalle verovapaata tuloa, pääomatuloa tai ansiotuloa. Verokohtelu riippuu siitä jakaako yhtiö osinkoa yli, vai alle kahdeksan prosentin tuoton osakkeiden arvolle. Mikäli yrityksen jakama osinko jää kahdeksan prosentin tuoton sisälle, osingosta 25 prosenttia on osakkaan veronalaista pääomatuloa ja loput verovapaata tuloa. Kahdeksan prosenttia ylittävältä osalta 75 prosenttia verotetaan ansiotulona, ja loput 25 prosenttia ovat osakkaalle verovapaata tuloa. (Holopainen 2018, 171.)

3 PERUSTAMISASIAKIRJAT

Perustamistoimet eroavat eri yhtiömuodoissa toisistaan. Yhteistä kaikille on velvollisuus perustamisilmoituksen antamiseen yrityksen rekisteröintiä varten. Samalla ilmoituksella voi ilmoittautua kaupparekisteriin ja verohallinnon rekistereihin. Tämän ilmoituksen voi tehdä paperilla tai Internetissä. Mikäli elinkeinonharjoittaminen on luvanvaraista, luvat täytyy hakea myöntävältä taholta ennen liiketoiminnan harjoittamista. (Holopainen 2018, 54–57.)

3.1 Toiminimi

Toiminimi ei vaadi mitään perustamismuodollisuuksia. Yksityinen elinkeinonharjoittaja työskentelee aina itsenäisesti ja omaan lukuunsa. Yritystä perustettaessa ei tarvitse laatia kirjallista sopimusta tai muuta vastaavaa asiakirjaa. (Holopainen 2018, 39.)

Yksinoikeus toiminimeen tulee rekisteröimällä tai vakiinnuttamalla toiminimi. Näistä vaihtoehdoista nopeampi tapa on rekisteröidä toiminimi. Kaupparekisteri tekee toiminimitutkimuksen. Yksinoikeus toiminimeen on varmaa vasta rekisteröinnin jälkeen. Toiminimestä tulee aina ilmetä yritysmuoto, ja sen on oltava suomen- tai ruotsinkielinen. (Holopainen 2018, 60.)

3.2 Henkilöyhtiöt

Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön yhtiösopimus tulee aina tehdä kirjallisena. Tässä sopimuksessa tulee käsitellä ainakin seuraavat neljä kohtaa:

1. yhtiön toiminimi
2. kotipaikkana oleva Suomen kunta
3. toimiala
4. yhtiömiehet (Holopainen 2018, 39–41.)

Toiminimestä tulee käydä ilmi yhtiömuoto. Henkilöyhtiön ollessa kyseessä yhtiömuoto on avoin yhtiö tai kommandiittiyhtiö. Mikäli toiminimessä käytetään henkilön nimeä, sen on oltava yhtiömiehen nimi. Toimiala kuvaa sitä, millä alalla yritys toimii ja mitä se tekee. Toimiala voidaan ilmoittaa niin kutsuttuna yleistoimialana, jolloin se kattaa kaiken laillisen liiketoiminnan. Kaupparekisteri ei kuitenkaan suosittele sellaista. Kaupparekisteri suosittelee ilmoittamaan yksilöidymmän toimialan, koska se helpottaa yrityksen rekisteröintiä. Sopimuksessa tulee olla kaikkien yhtiömiesten nimet. Kommandiittiyhtiön sopimuksessa on lisäksi käytävä ilmi, ketkä yhtiömiehistä ovat vastuunalaisia ja ketkä äänettömiä. (Holopainen 2018, 39–41.)

Tämän lisäksi yhtiösopimuksessa voidaan sopia nimenkirjoitusoikeuksista, tilikaudesta, yhtiöön sijoitettavasta panoksesta, voitonjaosta ja sopimuksen muuttamisesta tai irtisanomisesta (Holopainen 2018, 40–41). Kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta on yritys rekisteröitävä. Henkilöyhtiö syntyy rekisteröimisellä. (Holopainen 2018, 70–71.)

3.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön perustamisessa on neljä vaihetta. Ensimmäinen vaihe on perustamissopimuksen laatiminen. (Villa 2018, 234.) Kaikkien osakkeenomistajien tulee allekirjoittaa perustamissopimus. Perustamissopimuksessa tulee mainita:

- sopimuksen päivämäärä
- osakkeenomistajat ja jokaisen merkitsemät osakkeet
- osakkeen merkintähinta
- osakkeen maksuaika
- hallituksen jäsenet
- yhtiön tilintarkastajat. (Villa 2018, 235.)

Perustamissopimukseen on myös liitettävä yhtiöjärjestys. Yhtiöjärjestyksessä tai perustamissopimuksessa on määrättävä tilikaudesta. Perustamissopimuksessa on mainittava tarvittaessa myös toimitusjohtaja, hallintoneuvoston jäsenet ja tilintarkastajat. (Holopainen 2018, 42.)

Toinen perustamisen vaihe on osakkeiden merkitseminen. Perustamissopimuksessa tulee yksilöidä kaikki osakkeenomistajat. Sopimukseen on myös kirjattava osakkeista maksettu määrä ja kuinka monta osaketta kukin omistaa. Osakkeiden merkitseminen tapahtuu perustamissopimuksen allekirjoituksella. Merkintä on kuitenkin mahdollista tehdä myös erilliseen merkintälistaan. Tällaisessa tilanteessa merkintälista on liitettävä osaksi perustamissopimusta. (Villa 2018, 237.)

Kolmas perustamisen vaihe on osakkeiden maksaminen. Perustamissopimuksesta on käytävä ilmi osakkeesta maksettava rahamäärä ja maksupäivä. Rahalla suoritettavat maksut on maksettava Suomessa olevan talletuspankin tai talletusten vastaanottoon oikeutetun ulkomaisen pankin sivukonttorin tilille. Rahaa ei koskaan voi maksaa käteisellä, edes kuittia vastaan. (Villa 2018, 237–238.)

Laki olettaa, että osakkeen merkintähinta määrätään ja maksetaan rahassa. Osake on kuitenkin mahdollista maksaa myös rahan sijaan kokonaan tai osittain muulla omaisuudella eli apporttina. Apporttina voidaan käyttää ainoastaan omaisuutta, josta on taloudellista arvoa yhtiölle. Perustamissopimuksessa täytyy olla maininta apportin käyttö mahdollisuudesta. Työn tai palvelun suorittaminen ei voi olla apporttiomaisuutta. Apporttiomaisuutta voi olla ainoastaan sellainen omaisuus, joka merkitään taseen vastaavaa-puolelle yhtiön omaisuudeksi. (Villa 2018, 235, 238.)

Viimeinen vaihe on osakeyhtiön rekisteröiminen. Yhtiö syntyy rekisteröinnillä, joka on suoritettava kolmen kuukauden kuluttua perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Rekisteröinti-ilmoituksessa on oltava yhtiön toimitusjohtajan ja hallitusten jäsenten vakuutus siitä, että perustamisessa on

noudatettu osakeyhtiölakia. Ilmoitukseen on liitettävä myös yhtiön tilintarkastajan todistus siitä, että osakepääomanmaksussa on noudatettu osakeyhtiölain määräyksiä. Mikäli yhtiölle ei ole lain mukaan tarvinnut valita tilintarkastajaa, on osakepääomanmaksusta annettava muu selvitys. (Villa 2018, 241.)

2 RAHOITUS

Usein on luontevaa hakea pankista lainaa yritystoiminnan rahoittamiseen. Mikäli aloittavalla yrittäjällä puuttuu vakuuksia, voi Finnveralta hakea alkutakausta. Alkutakaus voi olla enintään 80 prosenttia haetun lainan määrästä, kuitenkin enimmillään 80000 euroa. Finnvera voi myös toimia rahoittavana tahona ja myöntää yritykselle lainan. Mikäli yrityksen rahoitustarve alussa on alle 50 000 euroa, voi Finnvera toimia myös ainoana rahoittavana tahona. (Finnvera 2018.)

Yleinen suositus on, että omapääomaa olisi 20 prosenttia koko pääomantarpeesta. Omapääoma vakuuttaa ulkopuolisia rahoittajia ja antaa uskottavuutta hankkeeseen. Merkittävimmät tuet aloittavalle yrittäjälle ovat yrityksen kehittämisavustukset sekä Finnveran lainat. Avustuksia voi saada esimerkiksi ELY-keskukselta. (Holopainen 2018, 199.)

ELY-keskuksen myöntämä yrityksen kehittämisavustus on aina harkinnanvaraista. Kehittämisavustusta voidaan myöntää sellaisille hankkeille, joilla arvioidaan olevan pitkän aikavälin kilpailukykyä parantava vaikutus. Avustus myönnetään vain, jos arvioidaan, että yrityksellä on edellytykset jatkuvaan kannattavaan toimintaan, ja arvioidaan, että avustuksella on merkittävä vaikutus hankkeen toteuttamiseen. (ELY-keskus 2018.)

Palkkatyöstä kokopäiväiseksi yrittäjäksi siirtyvä voi hakea starttirahaa. Starttirahaa haetaan TE-toimistolta, ja se on päivärahan suuruinen tuki yritystoiminnan aloitusvaiheeseen. Tuki tulee olla haettuna ennen yritystoiminnan aloittamista. Tuen saamiseen vaikuttavat monet asiat, kuten liikeidea, kilpailutilanne ja yrittäjän valmiudet. (TE-palvelut 2018.)

3 KIINTEISTÖNVÄLITYS

Välitysliikelaki määrittelee kiinteistönvälittämisen seuraavasti:

”Kiinteistönvälityksellä tarkoitetaan tässä laissa toimintaa, jossa tulon tai muun taloudellisen hyödyn saamiseksi saatetaan sopijapuolet kosketuksiin toistensa kanssa:

1) luovutettaessa kiinteistöä tai sen osaa, rakennusta taikka osakkeita tai osuuksia, jotka antavat hallintaoikeuden tiettyyn kiinteistöön tai sen osaan, rakennukseen taikka huoneistoon;

2) 1 kohdassa tarkoitettua omaisuutta koskevan vuokrasopimuksen tai muun käyttöoikeuden luovutussopimuksen aikaansaamiseksi, lukuun ottamatta 3 momentissa tarkoitettua toimintaa.” (Laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä 1075/2000 1 §)

Suomessa toimii noin 1600 kiinteistönvälitysyritystä. Näissä yrityksissä työskentelee noin 4500 kiinteistönvälittäjää ja myyntineuvottelijaa. Välittäjän pääasiallinen tehtävä on edesauttaa asuntojen myyjiä ja ostajia kohtaamaan toisensa ja solmimaan kaupat. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018b.) Jokainen suomalainen vaihtaa asuntoa keskimäärin 4–6 kertaa elämänsä aikana. Näistä kaupoista 70–80 prosentissa on välittäjänä välitysliike tai välitysliikkeen työntekijä. (Slotte 2017.) Aluehallintovirasto (AVI) valvoo välitysliiketoiminnan harjoittamista ja sen lain mukaisuutta (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018a, 6).

3.1 Keskeinen lainsäädäntö

Välitystoiminnan katsotaan kuuluvan sellaisiin elinkeinoihin, joihin liittyy taloudellisia-, turvallisuus- tai terveysriskejä. Tästä syystä välitystoimintaa on elinkeino-oikeudellisesti säädelty jo kauan. Välitystoiminnassa käsitellään kuluttajien kannalta erittäin arvokkaita kohteita. Välitettävänä voi olla jopa

kuluttajan koko omaisuus. Myös kuluttajien ja välitysliikkeiden välisen suhteen erityissääntelyä on pidetty tärkeänä. Lait edellyttävät myös hyvän välitystavan noudattamista. (Nevala, Palo, Sirén & Haulos 2017, 543.)

3.1.1 Välitystoimintaa ohjaava lainsäädäntö

Kuluttajansuojalaki on yleislaki, joka tarkoittaa sitä, että lakia sovelletaan myös sellaisissa tilanteissa, joihin on olemassa erityisääntöjä, ellei näissä erityissäännöissä rajata kuluttajansuojalain soveltamista. Kuluttajansuojalaissa säännellään muun muassa kuluttajille suunnattua markkinointia. Kiinteistönvälitys on kuulunut kuluttajansuojalainpiiriin heti lain astuttua voimaan vuonna 1978. Kuluttajansuojalaki täydentää erityissäännöksiä, jotka laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä asettaa. (Nevala ym. 2017, 559–560.)

Keskeisin kiinteistönkauppaa sääntelevä laki on maakaari. Maakaaressa on säännökset esimerkiksi kiinteistönkaupasta, lainhuudosta ja kiinteistön panttauksesta. Kiinteistökaupan kohteena voi olla itsenäinen kiinteistö, kiinteistön määräosa, eli tietty murto-osa kiinteistöstä, tai kiinteistön määräala, eli rajoiltaan määritelty kiinteistön osa. Maakaaressa asetetaan muotomääräys kiinteistönluovutuksesta tehtävälle sopimukselle. Mikäli sopimus ei ole näiden muotomääräysten mukainen, se on pätemätön. Määräyksissä säännellään muun muassa, että sopimuksen tulee olla kirjallinen. Suullinen sopimus on näin ollen pätemätön. Tietyissä tilanteissa kiinteistönkaupan yhteydessä sovelletaan myös oikeustoimilakia, asuntomarkkinointiasetusta, etuostolakia ja varainsiirtoveroa. (Nevala ym. 2017, 337–338, 359–360.)

Kiinteistökaupan vastakohtana puhutaan asuntokaupasta, jolla tarkoitetaan irtainta asuntokauppaa, jonka keskeisimpiä kohteita ovat asunto-osakkeet. Asunto-osakkeen omistamiseen liittyviä oikeuksia ja velvollisuuksia sääntelee asunto-osakeyhtiölaki. Keskeisin näistä oikeuksista on hallita tiettyä huoneistoa ja siihen mahdollisesti liittyvää piha-aluetta. Asunto-osakkeen kauppaa sääntelee asuntokauppalaki. Asuntokauppalain piiriin kuuluvat myös esimerkiksi loma-asunnot ja osaomistusasunnot. Asuntokauppalakia

ei sovelleta sellaisiin asunto-osakeyhtiön osakkeisiin, jotka oikeuttavat vain esimerkiksi autotallin tai varaston hallintaan. Tällöin sovelletaan kauppalakia. (Nevala ym. 2017, 125–127.)

Asuntokaupassa asunto-osakkeet ovat arvopapereita, jotka oikeuttavat asunto-osakeyhtiön tietyn osakkeen ja mahdollisten muiden tilojen hallintaan. Asuntokauppalaissa myytävät asunnot on jaettu kolmeen ryhmään: rakentamisvaiheen asunto, valmis uusi asunto ja käytetty asunto. Asuntokauppalaki sisältää asuntotyypeille yhteisiä säännöksiä, mutta jokaiselle asuntotyypille on myös omat säännöksensä. (Nevala ym. 2017, 130, 137.)

Oikeustoimilakia sovelletaan asuntokaupan yhteydessä erityisesti ostotarjouksissa. Laki sisältää sopimuksen tekemistä koskevat perussäännökset. Muun muassa sopimuksen syntymiseen ja sopimuksen pätemiseen liittyviä seikkoja säännellään oikeustoimilaissa. (Nevala ym. 2017, 125.)

Asuntomarkkinointiasetus sääntelee kaupantekoa edeltävää asuntojen markkinointia ostajaehdokkaille. Asetuksessa markkinointi jaetaan ilmoitteluun ja esittelyyn. Asetus koskee myös suunnitteluvaiheessa olevien kohteiden markkinointia. Ilmoittelulla tarkoitetaan esimerkiksi lehti-ilmoituksia, kotiin jaettavia ilmoituksia, televisio- ja Internet-ilmoituksia. Asuntomarkkinointiasetus määrittää mitä tietoja asunnosta tulee ilmoituksessa mainita. Esittely on tilaisuus, jossa asunnon ostoa harkitseva pääsee tutustumaan myytävänä olevaan asuntoon. Tämä voi tapahtua paikanpäällä myytävässä kohteessa tai asiakirjojen kautta välitysliikkeen tiloissa tai muussa sovitussa paikassa. Asetus määrittää, mitä asiakirjoja ostajaehdokkaan on saatava esittelyn yhteydessä. Yksi asetuksen määräämistä asiakirjoista on esite asunto-osakkeesta tai kiinteistöstä. Esitteestä on käytävä ilmi asuntomarkkinointiasetuksen edellyttämät tiedot. (Nevala ym. 2017, 141–143.)

Välitysliikkeen ja toimeksiantajan välistä toimeksiantosuhdetta sääntelee laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä, eli välityslaki. Välityslaissa säädetään myös välitysliikkeen ja toimeksiantajan vastapuolen, eli ostajan, oikeuksista ja velvollisuuksista. Toimeksiantosopimus on tehtävä

kirjallisesti tai sähköisesti niin, ettei sopimusehtoja voi yksipuolisesti muuttaa. Sopimus voi olla voimassa vain neljä kuukautta kerrallaan. Toimeksiantaja voi purkaa toimeksiantosopimuksen vain hyvin painavasta syystä, ja tällöin hänen on korvattava välitysliikkeelle kohtuulliset kustannukset, jotka työnhoitamiseen on jo kulunut. (Laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä 1074/2000 1 §, 6 §)

Välitysliikkeellä on tiedonantovelvollisuus toimeksiantajalle ja toimeksiantajan vastapuolelle. Tämä koskee kaikkia niitä tietoja, joita välitysliike tietää tai sen pitäisi tietää, jotka vaikuttavat päätöksiin asunnon myymisestä ja ostamisesta. Välitysliikkeellä on myös aina selonottovelvollisuus, mikäli liikkeellä on syytä epäillä, että heidän saamansa tiedot ovat puutteellisia tai virheellisiä. Mikäli tietoa ei kohtuullisella vaivalla saada selville, on toimeksiantajan vastapuolelle kerrottava, että tietoa ei ole pystytty varmistamaan. (Laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä 1074/2000 9 §, 11 §.)

Toimeksiantaja on oikeutettu vahingonkorvauksiin, mikäli välitysliikkeen toiminta on virheellistä. Virheen johdosta toimeksiantaja voi vaatia välityspalkkion alentamista ja vahingonkorvauksia vahingoista, joita välitysliikkeen virhe on aiheuttanut. Myös toimeksiantajan vastapuoli on oikeutettu korvauksiin vahingosta, jonka välitysliikkeen virheellinen toiminta on hänelle aiheuttanut. (Laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä 1074/2000 13 §, 14 §.)

3.1.2 Välitysliikettä koskeva lainsäädäntö

Välitysliiketoimintaa sääntelee laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä, eli välitysliikelaki. Tämä laki määrittelee välitysliiketoiminnan edellytykset, jonka lisäksi se sisältää yleisiä välitysliiketoimintaan liittyviä säännöksiä. (Nevala ym. 2017, 544.)

Ennen välitystoiminnan aloittamista on välitysliikkeen rekisteröidyttävä välitysliikerekisteriin. Rekisteri-ilmoitus tehdään aluehallintovirastolle. Välitysliikelain mukaan rekisteröinnin edellytyksenä on, että ilmoituksen tekijällä on:

1) oikeus harjoittaa elinkeinoa Suomessa

2) riittävästi ikää, eli hän on täysi-ikäinen, eikä hän saa olla konkurssissa, eikä hänen toimintakelpoisuuttaan saa olla rajoitettu

3) riittävä vastuuvakuutus

4) ilmoittaa rekisteriin ehdot täyttävä vastaava hoitaja. (Nevala ym. 2017, 546–547.)

Ehdoissa mainittavan vastuuvakuutuksen tulee olla sellainen, että sen voidaan katsoa kattavan välitystoiminnasta mahdollisesti aiheutuvien vahinkojen korvaamisen. Välitysliikkeellä on oltava kokoajan vastaava hoitaja, joka on päätoimisesti välitysliikkeen palveluksessa. Vastaavan hoitajan tulee olla täysi-ikäinen, luotettava, hän ei saa olla konkurssissa eikä hänen toimintakelpoisuutta saa olla rajoitettu. Näiden lisäksi vastaavalla hoitajalla tulee olla välittäjäkokeessa osoitettu LKV-pätevyys, eli hänen tulee olla laillistettu kiinteistönvälittäjä. (Nevala ym. 2017, 547, 550–551.)

Vastaavan hoitajan tehtäviin kuuluu huolehtia, että välitysliikkeessä noudatetaan hyvää välitystapaa ja että toimintaa harjoitetaan lakia noudattaen. Vastaavan hoitajan tulee myös pitää huolta siitä, että välitysliikkeessä työskentelevistä kiinteistönvälittäjistä vähintään puolella on hankittu ammattipätevyys. Mikäli tilapäisesti välitysliikkeessä työskentelee liian vähän laillistettuja kiinteistönvälittäjiä, on vastaavalla hoitajalle kolme kuukautta aikaa korjata tämä tilanne. (Laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä 279/2013 5 §)

Välitystoimintaa sääteleviä pykäliä välitysliikelaissa on vain vähän. Näistä pykälistä yksi on välitysliikelain 4. §, jonka mukaan välitysliikkeen tulee noudattaa hyvää välitystapaa. 10. § määrää, että välitysliikkeet on pidettävä päiväkirjaa, johon merkitään kohde, kun toimeksiantosopimus on tehty. Päiväkirjaa voi pitää kirjallisessa muodossa tai tietokoneella, mutta sen on oltava aina tulostettavissa kirjallisessa muodossa. Päiväkirjaa sekä muita toi-

meksiantoon liittyviä asiakirjoja on säilytettävä viiden vuoden ajan. Asiakasvarat on aina säilytettävä erillään välitysliikkeen varoista. Liikkeellä on oltava erillinen tili, jonka nimestä käy ilmi, että kyseessä on nimenomaan asiakasvaratili. (Nevala ym. 2017, 554–556.)

3.2 Hyvä välitystapa

Välityslainsäädännössä säädetään, että kaikessa välitystoiminnassa tulee noudattaa hyvää välitystapaa. Laki ei määrittele tätä hyvää välitystapaa sen tarkemmin. Kiinteistönvälitysalan keskusliiton laki- ja valiokunta on laatinut ohjeen hyvästä välitystavasta. Hyvään välitystapaan vaikuttavat tuomioistuinten päätökset, kuluttajariitalautakunnan suositukset, viranomaisten ohjeet ja alan vakiintuneet käytännöt. Ohjetta päivitetään säännöllisesti. Uusin ohje on julkaistu 10.10.2018. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2018a, 5, 54.)

Hyvän välitystavan ohje on kattava ja se opastaa läpi asunnon myyntiprosessin vaihe vaiheelta. Ohje alkaa luvulla välitysliiketoiminnan harjoittamisesta ja päättyy markkinoinnin ja sopimusten kautta kaupantekoon. Ohjeessa on avattu oleellisia lainkohtia ja annettu käytännön esimerkkejä lain soveltamisesta. Asioita, joissa hyvävälitystapa ohjeistaa on esimerkiksi salassapitovelvollisuus ja markkinointi. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2018a.)

Välitysliikkeen toiminta on salassapitosäännösten alaista. Hyvä välitystapa antaa esimerkkejä salassapitovelvollisuuden piiriin kuuluvista asioista. Salassa pidettäviä tietoja ovat esimerkiksi sekä toimeksiantajan että ostajan henkilöön liittyvät tiedot ja toimeksiantosopimus liitteineen. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2018a, 6–7.)

Välitysliikkeen markkinointia säätelee kuluttajansuojalaki. Kuluttajille on annettava välitysliikettä markkinoitaessa oikeat ja riittävät tiedot yrityksestä. Välitysliikkeellä on oltava todellinen kirjallinen ostotoimeksianto voidakseen

harjoittaa niin sanottua ostajat valmiina -markkinointia. Itsemyyjille välityspalveluja markkinoitaessa on myyjälle selkeästi kerrottava, että hänelle tarjotaan nimenomaan välityspalvelua, ja ilmoitettava perusasiat tarjottavasta palvelusta. Hyvän välitystavan vastaista on ottaa yhteyttä itsemyyjään, jonka ilmoituksessa se selkeästi kielletään. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2018a, 7–8.)

3.3 Alalla toimivien yrittäjien kokemuksia

Teoriatiedon tueksi toteutin kyselyn, jossa kartoitin jo kiinteistönvälitysalalla toimivien yrittäjien kokemuksia. Koska liiketoimintasuunnitelma tehdään toteutettavaksi Oulun alueella, haastateltavatkin pyrin hankkimaan Oulun alueelta. Kohderyhmääni ovat pienten välitysyritysten yrittäjät. Lähetin sähköpostikyselyn oululaisille kiinteistönvälitysyrityksille, joissa toimii yksi, kaksi tai kolme välittäjää. Haukiputaan, Oulunsalon ja Kiimingin välitysliikkeet rajasin ulkopuolelle. Kyselyn lähetin 11:lle yrittäjälle. Otos on laaja, mutta määrällä varauduin siihen tosiasiaan, että kaikki eivät välttämättä vastaa kyselyyn.

Lähetin kohderyhmälle sähköpostin (liite 3), jossa oli vain muutama kysymys. Nämä olivat:

1. Mikä on yrityksesi yhtiömuoto? Oletko ollut yhtiömuodon valintaasi tyytyväinen?

2. Millaisella pääomalla aloitit yritystoiminnan? Yllättikö jokin asia mihin rahaa kului yritystä perustettaessa?

3. Oliko oma lainsäädäntöosaamisesi riittävää yritystä perustaessasi? Käytitkö ulkopuolista apua lainsäädäntöön liittyvissä asioissa, jos kyllä niin mitä?

Kyselyyn vastasi vain kolme kiinteistönvälitysalalla toimivaa yrittäjää. Heistä kaikilla oli yhtiömuotona tällä hetkellä osakeyhtiö. Kaikki kolme olivat sitä

mieltä, että se on heille juuri oikea yhtiömuoto. Alkupääoman suhteen vastauksen hajaantuivat. Vähintään aloittamiseen tarvitsee osakeyhtiön aloituspääoman 2500 euroa, mutta aloittamiseen voi kulua jopa kymmeniä tuhansia. Vastausten perusteella rahaa saa kulumaan alussa pieniin hankintoihin ja yllättäviin menoihin. Lainsäädäntöosaaminen oli tärkeässä roolissa. Oman tietämyksen lisäksi apuna oli alussa käytetty tilintarkastajia, kirjanpitäjiä sekä jo alalla toimivia kiinteistönvälittäjiä.

Kiinteistöalan koulutussäätiön rahoittamasta ja HR4 oy:n toteuttamasta tutkimuksesta kiinteistönvälitysalan ammattilaisille kävi ilmi, että 79 prosenttia eli suurin osa vastaajista koki työnsä välitysalalla mielekkäänä. Välitysalan vahvuuksiksi koettiin työn itsenäisyys, haastavuus ja mielenkiintoisuus. Tutkimuksessa erinomaisella tasolla olivat onnistumisen ilo ja kokemus siitä, että välittäjät voivat vaikuttaa itseään koskeviin asioihin. Myös työaika koettiin varsin joustavaksi. Näiden varjopuolena joka kolmas vastaajista kertoi, ettei vapaa-aika tahdo riittää työstä palautumiseen. (Slotte 2017.)

Viikoittainen työaika oli välittäjillä keskimäärin 41–50 tuntia, joka koostui useista erilaisista tehtävistä. Tehtävistä eniten aikaa kului asiakashankintaan ja asiakkuuksien hoitamiseen. Muita työtehtäviä olivat esimerkiksi esittelyt, markkinointi, neuvottelut ja kaupanteko ja jälkitoimet. Yrittäjien vuosiansiot olivat keskimäärin 80 000 euroa. Se oli melkein tuplasti palkkasuhteisen tuloihin verrattuna. Palkkasuhteisen työntekijän tulot olivat vuodessa keskimäärin 49 173 euroa. Pohjakoulutuksella oli selvä vaikutus välittäjän tuloihin. LKV- tai LVV-tutkinnon suorittaneen tulot olivat keskimäärin yli 50 000 euroa vuodessa, kun ilman tutkintoa alalla työskentelevän vuositulot olivat keskimäärin alle 35 000 euroa. (Slotte 2017.)

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on selvitys yritystoimintaan vaikuttavista tekijöistä ja yrityksen menestyksen kulmakivistä. Suunnitelmaa laatiessa kartoitetaan yrityksen menestykseen kriittisesti vaikuttavia tekijöitä. Johannes Hesso kirjoittaa kirjassaan, että hyvä liiketoimintasuunnitelma kertoo sen, miten yritys aikoo tehdä rahaa. (Hesso 2015, 13, 25.)

4.1 Liikeidea ja osaaminen

Liiketoimintasuunnitelmarungoissa on yleensä mukana liikeidean määrittely. Liikeidea kertoo heti esimerkiksi rahoittajalle, mitä liiketoimintasuunnitelma tulee käsittelemään. (Hesso 2015, 24–25.) Liikeidean tulee olla loppuun asti ajateltu niin, että sen voi kertoa yhdellä tai kahdella kansantajuisella lauseella. Idean tulee kattaa ainakin se, mitä tehdään, kuka siitä hyötyy ja miten se on kannattavaa. Liikeidean tulee vastata kolmeen kysymykseen:

1. Pystynkö saamaan aikaan, jotain merkityksellistä?
2. Kenet saisin ostamaan minulta?
3. Onko se kannattavaa? (Pyykkö 2011, 19–20.)

Yrittäjyydessä kilpailuvaltti voi olla osaaminen, erityistaito tai ainutlaatuinen näkökulma. Harrastuksen tai työn kautta hankitun osaamisen pohjalle voi olla hyvä perustaa oma yritys. Alan aiempi työkokemus tuo etuja yritystä perustettaessa. Aiemman kokemuksen ansiosta tuntee toimintatavat, on valmiita suhteita ja ymmärtää alalle tyypillisimpiä ongelmia. (Yritys-Suomi 2018.)

Yrittäjäksi ryhtyessä tarvitsee myös yrittäjyystaitoja. Tällaisia taitoja ovat esimerkiksi yritystoiminnan tuntemis-, liikeidea kehittämis-, liiketoimintasuunnitelman laatimis- ja johtamistaidot. Yrityksen perustamisen jälkeenkin sekä alan ammattitaitoa että yrittäjyysosaamista tulee pitää yllä osallistumalla erilaisiin alan koulutuksiin. (Yritys-Suomi 2018.)

Yrittäjän ei tarvitse olla mikään superihminen, vaan aivan tavallinen tallaaja voi alkaa yrittäjäksi. Se ihminen maailmassa, joka tietää eniten yrittäjyydestä, ei kuitenkaan välttämättä ole maailman paras yrittäjä. Riittää, että yrittäjä tietää tarpeeksi omasta asiastaan. (Pyykkö 2011, 145–146.)

Yksi liiketoimintasuunnitelmassa usein hyödynnettävä analyysityökalu on SWOT-analyysi. SWOT on strategiatyökalu, jolla saavutetaan selkeä kokonaiskuva yrityksen tilanteesta (kuvio 1). SWOT-analyysi koostuu neljästä eri osa-alueesta: yrityksen sisäiset alueet S(vahvuudet) ja W(heikkoudet), sekä liiketoimintaympäristön alueet O(mahdollisuudet) ja T(uhat). Sisäiset asiat ovat juuri tällä hetkellä tapahtuvia/olevia asioita ja liiketoimintaympäristöön liittyvät asiat ovat enemmän tulevaisuuden kuvia. SWOT-analyysissä strategista asemaa tarkastellaan vertailemalla yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia suhteessa kilpailevan ympäristön aiheuttamiin uhkiin ja mahdollisuuksiin. (Vuorinen 2013.) Hyvässä SWOT-analyysissa mietitään myös ratkaisuja analyysin pohjalta ja on tärkeää, että nämä ratkaisut ovat yhteensopivia yrityksen strategian kanssa (Hesso 2015, 72–73).

Yrityksen sisäiset alueet	**S**(vahvuudet)	**W**(heikkoudet)
Liiketoimintaympäristö	**O**(mahdollisuudet)	**T**(uhat)

Kuvio 1. SWOT-analyysi

4.2 Tuotteet ja palvelut

Useat liikeideat toimivat kahden ulottuvuuden välillä, nämä ovat: asiakas ja tuote. Asiakas edellä kulkiessa segmentit pidetään kapeina tai tuotteen dif-

ferointi viedään pitkälle. Tuote edellä mentäessä tuotteistus tehdään napakasti etukäteen. Useat liikeideat toimivat näiden kahden ulottuvuuden välillä. (Pyykkö 2011, 246–247.)

Välitysala erottuu muista aloista sillä, että asiakkaat ostavat ihan puhdasta palvelua. Mitään konkreettista tuotetta asiakkaat eivät saa. Kiinteistönvälittäjä tekee työt, jotka asiakas pystyisi tekemään myös itse. Palvelun aineettomuus asettaa asiakkaalle haasteita palvelun arviointiin. Kun palvelu on toiminto, eikä mikään konkreettinen esine, on asiakkaan sitä mahdoton nähdä, koskea, haistaa tai maistaa ennen ostoa. Asiakas joutuu päättelemään palvelun ominaisuudet vihjeistä, joita on saatavilla. Tällaisia vihjeitä on esimerkiksi toiminnassa käytettävät välineet ja laitteet, henkilökunnan käytös ja ulkoinen olemus, liikkeen siisteys ja sisustus. (Lämsä & Uusitalo 2009, 17–18.)

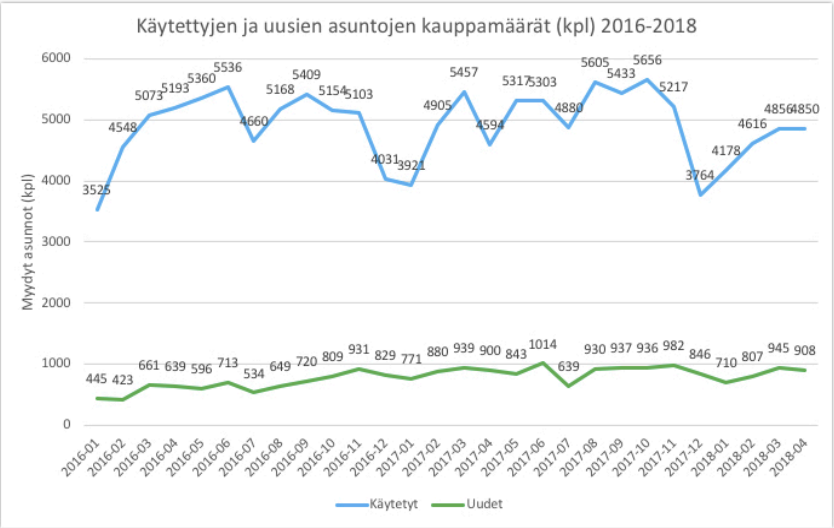
4.3 Markkinat

Markkinoilla kisa käydään mahdollisten asiakkaiden rajallisista resursseista. Markkinoinnin AIDA-teorian mukaan kisa käydään huomiosta (attention), kiinnostuksesta (interest), halusta (desire) ja teoista (action). Huomion saamista edeltää havaitseminen, joista suurin osa on tiedostamatonta tai esitietoista. Tästä syystä on tärkeää, että huomiokontaktipisteitä tulisi useista eri kanavista. Myös kiinnostuksesta käydään jatkuvaa kisaa. Asiakkaiden kiinnostus- ja aikainvestointeja ei saada pelkällä tiedon jakamisella. Nykyään päätöksiä tehdään yhä useammin mielikuvien perusteella. (Pyykkö 2011, 185–188.)

Kohderyhmien rajaamisella kohdennetaan markkinointi mahdollisimman tehokkaasti. Tätä jaottelua kutsutaan segmentoinniksi. Segmentointikriteerejä on useita. Tärkeintä on miettiä oman liiketoiminnan kannalta järkevä tapa jaotella asiakkaat toisistaan eroaviin ryhmiin. (Hesso 2015, 92–93.)

Kiinteistönvälityspalveluiden kysyntä on sidoksissa vallitsevan taloustilanteen kanssa. Taantuma-aikoina kysyntä laskee, ja talouden piristyessä kysyntä nousee. 2010-luvun alkuvuodet olivat välitysalalla vaikeita. Vuoden 2008 finanssikriisin kourista meni aikaa, ennen kuin välitysala lähti uudelleen nousuun. Pohjakosketus liikevaihdon suhteen tapahtui vuonna 2014, jolloin liikevaihtoa kertyi yhteensä vain noin 480 miljoonaa euroa. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018c.)

Taulukko 1. Asuntojen myyntimäärät 2016–2018 (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018e)



Huhtikuussa 2018 käytettyjen asuntojen kauppamäärät olivat kasvu-uralla, kuten käy ilmi kiinteistönvälitysalan keskusliiton julkaisemasta tilastosta. Yhteensä huhtikuussa 2018 käytettyjä asuntoja myytiin 4850 kappaletta. Taulukosta 1 käy ilmi myös, että uusien asuntojen kaupassa ei ole ollut suuria vaihteluita vuoden 2016 loppuvuoden ja 2018 alkuvuoden välillä. Tällä hetkellä asuntokaupan tilanne on vakaa. Kuluttajien luottamus talouteen on vahva ja alkuvuonna 2018 on myönnetty 1,2 prosenttia enemmän asuntolainoja kuin vuonna 2017 vastaavaan aikaan. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018e.) Kysynnän kasvusta kertoo myös kiinteistönvälitysalan yritysten liikevaihto, joka nousi vuonna 2017 4,5 prosenttia vuodesta 2016.

Yhteensä liikevaihtoa oli 590 miljoonaa euroa vuonna 2017. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018d.)

Vuoteen 2014 saakka myös henkilöstömäärän kehitys oli pääosin laskusuuntainen. Vuonna 2016 henkilöstömäärä nousi 1,5 prosenttia vuodesta 2015. Vuonna 2017 henkilöstömäärän kasvuksi ennustettiin noin viiden prosentin luokkaa. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018d.)

Vuoden 2016 alusta astui voimaan uusi pätevyysvaatimus, joka velvoitti, että vähintään puolella välitystoimiston ammattihenkilöstöstä on oltava LKV-tutkinto. Tämä vaatimus osaltaan selittää henkilöstömäärän nousua. Säädöksen myötä erittäin kysyttyjä työntekijöitä ovat olleet nämä LKV-tutkinnon suorittaneet henkilöt. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018d.)

Kilpailuun on tärkeää valmistautua. Pyykön mukaan yrityksen kilpailustrategiassa tulee olla sisäänrakennettu kilpailuetu. Aineetonta etua yleensä peräänkuulutetaan, sillä aloittavalla yrityksellä tuskin on fyysistä kilpailuetua. Ajatellaan, että on olemassa sekä suoria että epäsuoria kilpailijoita. Suorat kilpailijat tarjoavat asiakkaan näkökulmasta täysin samaa hyödykettä. Epäsuora kilpailija voi taas olla melkein mitä tahansa. Esimerkiksi kahvilan epäsuora kilpailija voi olla lähistöllä oleva elokuvateatteri. He molemmat kilpailevat asiakkaiden vapaa-ajasta. (Pyykkö 2015, 237–238.)

Yritys, joka kilpailee kustannusjohtajuusstrategialla, pyrkii pudottamaan omia hintojaan kilpailijoihin nähden. Tämän he tekevät minimoimalla kustannuksiaan, kuitenkaan tekemättä sitä asiakkaiden kokeman lisäarvon kustannuksella. Fokusstrategiaa käytettäessä yrityksen ulkoinen ympäristö analysoidaan tarkasti. Myös kilpailijat analysoidaan huolella. Kun kilpailutilanne on hyvin hallinnassa, on tuotteiden ja palveluiden differoiminen helpompaa. Näiden yritysten tuotteet ovat usein kalliimpia kuin kilpailijoilla. (Hesso 2015, 80–83.)

Kiinteistönvälityspalvelua on haastavaa verrata muihin toimialalla toimiviin yrityksiin maailmanlaajuisella tasolla. Välitysliiketoiminta on hyvin lakisidonnainen ala, joten maiden toisistaan poikkeava lainsäädäntö tekee vertailusta hyvin vaikeaa. Kansainvälinen menestys alalla ei ole kuitenkaan mahdotonta. Esimerkiksi Suomessakin toimiva Re/max on iso kansainvälinen kiinteistönvälitysyritys. Se on toiminut yli 40 vuoden alan ja on markkinajohtaja USA:ssa, Kanadassa ja 13 Euroopan maassa. (Re/max 2018.)

Kun kavennetaan tarkastelutasoa Suomen maan alueelle, yritysten vertailtavuus toimialan sisällä helpottuu huomattavasti. Suomen alueella on paljon erilaisia välitysyrityksiä. Suomesta löytyy useampi valtakunnallinen välitysliikeketju. Yhteensä alan yrityksiä on Suomenna noin 1600 kappaletta. Välitysliikkeiden toimipisteitä on Suomessa yhteensä noin 2200 kappaletta. Näiden lukujen ero selittyy tietysti ketjuliikkeiden useammilla toimipisteillä. Yhteenlaskettu liikevaihto välitysyrityksillä Suomessa on noin 500 000 000 euroa vuodessa. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018b.)

Oulu on Suomen viidenneksi suurin kaupunki, kun kaupunkeja tarkastellaan asukasmäärittäin. Oulun asukasmäärä oli 31.12.2017 201 810 asukasta. (Kuntaliitto 2017.) Oululaisten keski-ikäkin 38,2 vuotta kuulostaa asuntokauppoja silmällä pitäen aivan loistavalta (Oulu 2018). Nämä ovat tietysti hyvin positiivisia seikkoja välitysyrityksen kannalta. Kilpailua toki alueelta jo löytyy. Oulussa on pelkästään välitysyrityksiä yli 25 ja kiinteistönvälittäjiä yli 170. Yritykset erottuvat toisistaan hintapolitiikan ja erilaisten palvelukonseptien avulla. (Effortia Oy 2018.)

4.4 Oma yritys

Yksin yrittäminen on yleensä yksinkertaisempaa. Mikäli yrityksellä on useampi omistaja, on hyvä sopia heti alussa eri tahojen roolit ja vastuut. Nämä sopimukset kannattaa aina tehdä kirjallisesti. Yksin tai yhdessä yrittämisessä on molemmissa omat hyvä ja huonot puolensa. Yhdessä yrittämisen hyviä puolia on muun muassa toisen tuki, jos kaadutaan, riskien jakaminen,

mahdollisuus lomiin ja toki kaksi erilaista ihmistä täydentävät toisiansa. Huonoja puolia on esimerkiksi se, että voitot ja kunnia pitää jakaa, itsellä ei voi olla kontrollia kaikesta ja kumppanit saattavat riitautua. (Pyykkö 2015, 24–25.)

Kuten liitteenä olevassa liiketoimintasuunnitelmassa (liite 1) kerrotaan kiinteistönvälitysyritys, jonka perustamista suunnittelemme, tulee olemaan pieni, alkuun vain kahden henkilön yritys. Yrityksemme koon perusteella olisimme voineet valita toiminimeä lukuun ottamatta minkä tahansa yhtiömuodon. Vastuukysymysten vuoksi osakeyhtiön valinta oli kuitenkin alusta asti selvä.

Kiinteistökaupoissa on kyse isoista rahasummista, emmekä halua vastata yhtiön mahdollisista veloista omalla henkilökohtaisella omaisuudellamme. Välityslain nojalla välitysliike on vastuussa välittäjän mahdollisista virheistä (Laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä 1074/2000 13 §, 14 §). Asuntokaupoissa virheen korvaussummat voivat nousta korkeiksi. Esimerkiksi vuonna 1995 korkein oikeus määräsi välitysliikkeen maksamaan asunnon ostajille koituneet vahingot, kun välittäjä oli jättänyt ostovaiheessa kertomatta, että asunnon on ollut vesivahinko (Finlex 2018).

4.5 Rahoitus ja kannattavuus

Budjetointi on vaikeaa, silloin kun kaikki on epävarmaa. Kassavirtaennuste kannattaa laatia sen perusteella, kuinka todennäköistä kaupan syntyminen on. Aloittavan yrittäjän tulee pitää mielessä, että kassavirtaa alkaa yritykselle tulemaan vasta jonkin ajan päästä toiminnan aloittamisesta. Ei kannata olettaa, että rahat tulevat saman tien kaupan jälkeen. (Pyykkö 2011, 275–276.) Tästä syystä kassavirtalaskelma on olennainen osa liiketoimintasuunnitelmaa. Sen avulla voidaan laskea alussa tarvittavan rahoituksen määrä, jotta toiminta ei kaadu heti alkuunsa. (Hesso 2015, 172.)

Pitkällä aikavälillä tarkastellessa ainoastaan kannattava yritys voi olla kasvukelpoinen. Katetuottolaskennan avulla saadaan selvitettyä, millaista tulosta yritys tekee. Mikäli tuotevalikoima on laaja, voi osa tuotteista olla myös tappiollisia. Kriittinen piste on olennainen tieto, jonka avulla selvitetään tuote- ja yritystasolla, milloin toiminta muuttuu kannattavaksi. Kriittinen piste on piste, jonka kohdalla kustannukset on katettu tuotteesta tai palvelusta saatavilla tuloilla. (Hesso 2015, 168–169.)

Tulosbudjetti auttaa suunnittelemaan yrityksen seuraavan tilikauden toimintaa numeerisesti. Tulosbudjetti koostuu useista osabudjeteista, joihin korvamerkitään rahaa. Usein liiketoimintasuunnitelmissa tulosbudjetti laaditaan tietyn mittaiseksi ajanjaksoksi esimerkiksi vuodeksi kerrallaan. Pääsääntöisesti budjetointi tehdään ilman arvonlisäveroa, kuitenkin poikkeuksena erät, joista veroa arvonlisäveroa ei saa vähentää. Nämä erät kirjataan budjettiin arvonlisäveroineen, ja tällaisia kuluja ovat esimerkiksi edustuskulut. (Hesso 2015, 170–171.)

Kassavirtalaskelmassa käytetään arvonlisäverollisia lukuja. Kun tulosbudjetissa luvut ovat suoriteperusteisia, muutetaan ne maksuperusteisiksi kassavirtalaskelmaa laadittaessa. Kassavirtalaskelma kertoo mahdollisen rahoituksen tarpeen ja toisaalta myös rahoituksen hinnan eli koron. Laskelmassa tulee esille myös varojen riittävyys esimerkiksi kesälomien aikana. Kassavirtalaskelma laaditaan lyhyeksi ajaksi esimerkiksi kuukaudeksi kerrallaan, jotta pystytään ennakoimaan jokaisen kuukauden kassan tilanne. Tällä tavoin voidaan välttää maksuvaikeuksia. (Hesso 2015 172–173.)

5 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia kiinteistönvälitysyritykselle liiketoimintasuunnitelma. Varsinainen tutkimusongelma oli: kuinka perustan kiinteistönvälitysyrityksen? Pyrkimyksenä oli selvittää sopiva muoto kiinteistönvälitysyritykselle, hahmottaa paljonko pääomaa perustusvaiheessa tarvitsee ja mitä vaatimuksia lainsäädäntö asettaa välitysyrityksen perustamiselle.

Tämän opinnäytetyön tekeminen muutti omaa käsitystäni kiinteistönvälityksestä jonkin verran. Prosessin aikana ymmärsin mitä kiinteistönvälitysyritykseltä vaaditaan ja millaisten raamien puitteissa heidän täytyy toimia. Jokainen suomalainen vaihtaa asuntoaan keskimäärin 4–6 kertaa elämänsä aikana, ja uskon, että tämä luo kiinteistönvälitystoiminnalle kestävän pohjan, vaikka välitysalan kysyntä heilahteleekin markkinoiden mukana (Slotte 2017).

Se ei tullut yllätyksenä, kuinka paljon vallitseva taloustilanne vaikuttaa kiinteistönvälitystoimintaan. Haasteen se tulee luomaan välitysyritykselle, että kuinka tuleviin hiljaisempiin ajanjaksoihin voi varautua silloin, kun ajat ovat välitystoiminnan kannalta paremmat. Kilpailua alalla on Suomen mittakaavassa paljon, ja asiakashankinta on iso osa välittäjän arkea. Se mikä yllätti, oli suuret palkkaerot laillistettujen välittäjien ja laillistamattomien välillä. Se on mielestäni kuitenkin ehdottomasti oikein, että koulutettu ja pätevyytensä osoittanut välittäjä tienaa enemmän.

Kyselyyn kiinteistönvälitysalalla toimiville yrittäjille sain vain vähän vastauksia, ja kaikki vastaukset jotka sain tulivat vuorokauden sisällä. Vastaaminen näin nopeasti kyselyyni oli erittäin hyvä markkinointikeino myös yrityksensä palveluista. Olen potentiaalinen asiakas välitysliikkeille, ja varmasti voin harkita vastaajien välitysliikkeistä jokaista myymään asuntomme tarvittaessa. Olen jo nähnyt heidän vastaavan viesteihin nopeasti ja saanut esimakua heidän toiminnastaan. En ajatellut tällaista ollenkaan lähettäessäni kyselyitä ymmärsin vasta tuntia myöhemmin kun olin jo saanut ensimmäisen

vastaukseni, kuinka paljon vastaus vaikutti mielikuvaani kyseisestä yrityksestä.

Se mikä kyselyn vastauksissa yllätti, oli suuret erot alkupääoman tarpeessa. Olen aiemmin ajatellut, ettei kiinteistönvälitysyrityksellä olisi tarvetta suurelle alkupääomalle. Tämä tieto oli erittäin hyödyllinen mahdollista myöhempää välitysyrityksen perustamista ajatellen. Olisi mielenkiintoista tutkia aihetta myöhemmin lisää, esimerkiksi sitä mihin rahaa alussa kului ja millainen kulurakenne kiinteistönvälitysyrityksellä on ensimmäisten kuukausien aikana. Oletettavaa on, ettei yritys ala heti perustettaessa tuottamaan rahaa.

Tämän opinnäytetyön rajaaminen oli vaikeaa, sillä kiinteistönvälitysalasta olisi kirjoitettavaa riittänyt pidempäänkin teokseen. Käsittelin kuitenkin kaikki oleellisesti kiinteistönvälitystyöhön liittyvät lakipykälät ja muut säännökset. Lakipykäliä olisi ollut mielenkiintoista tarkastella vielä tarkemmin esimerkiksi siitä näkökulmasta, että miten ne näkyvät käytännön työssä. Tätä työ antoi minulle kuitenkin vaadittavat tiedot ja taidot liiketoimintasuunnitelman laatimiseen.

LÄHTEET

Alasuutari, P. 2011. Laadullinen tutkimus 2.0. Tampere: Vastapaino. E-kirja. Viitattu 18.10.2018 https://www.ellibslibrary.com/reader/9789517685030.

Effortia Oy 2018 Välityspalkkiovertailu kiinteistönvälittäjät Oulussa. Viitattu 25.8.2018 https://www.asuntojenmyynti.fi/kiinteistönvälittäjä-oulu.php.

ELY-keskus 2018. Rahoitus. Viitattu 25.8.2018 https://www.ely-keskus.fi/web/ely/rahoitus5.

Euro ja talous 2017. Talouskasvu aikaisempaa laajemmalla pohjalla. Suomen pankin ajankohtaisia artikkeleita taloudesta 16.3.2017. Viitattu 19.5.2017 http://www.eurojatalous.fi/fi/2017/artikkelit/maaliskuun-talouskatsaus--talouskasvu-aikaisempaa-laajemmalla-pohjalla/.

Finlex 2018. KKO:1995:150. Viitattu 12.2.2019 https://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/1995/19950150.

Finnvera 2018. Rahoitussuunnittelu. Viitattu 25.8.2018 https://www.finnvera.fi/alku/rahoitussuunnittelu/yrityksen-perustamisvaiheessa?source=3165.

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2. uudistettu painos. Helsinki: kauppakamari. E-kirja. Viitattu 26.8.2018 https://www.ellibslibrary.com/book/978-952-246-382-1.

Holopainen, T. 2018. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. Espoo. Asia-tieto Oy.

Kasso, M. 2014. Kiinteistönvälitys ja –arviointi. Talentum Media Oy. E-kirja. Viitattu 13.4.2017 https://ez.lapinamk.fi:2736/teos/BAXBBXATGBBEC#kohta:Alkusanat((20)toiseen((20)painokseen((20).

Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018a. Ohje hyvästä välitystavasta. 10.10.2018 Viitattu 12.2.2019 https://www.kvkl.fi/templates//ohjehyva776sta776-va776litystavasta-2018.pdf.

Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018b. Kiinteistönvälitys on luottamukseen perustuvaa asiantuntijapalvelua. Viitattu 9.6.2018 https://www.kvkl.fi/kiinteistonvalitys.html.

Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018c. Huhtikuun asuntokauppaluvut toivat myönteisiä uutisia. Viitattu 10.6.2018 https://www.kvkl.fi/ajankohtaista.html#ajankohtaista_id_31717.

Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018d. Suomen kiinteistönvälitysala yritysten kokonaisliikevaihto kasvoi vuonna 2017. Viitattu 10.6.2018 https://www.kvkl.fi/ajankohtaista.html#ajankohtaista_id_31696.

Kiinteistönvälitysalan keskusliitto ry 2018e. Kiinteistönvälitysalan keskusliiton asuntomarkkinatiedote 2/2018. Viitattu 12.2.2019 https://www.kvkl.fi/templates//kiinteistonvalitysalan-keskusliitto-asuntomarkkinatiedote-42018.pdf.

Kuntaliitto 2017. Kaupunkien ja kuntien lukumäärät ja väestötiedot. Viitattu 9.6.2018 https://www.kuntaliitto.fi/tilastot-ja-julkaisut/kaupunkien-ja-kuntien-lukumaarat.

Laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä 15.12.2000/1074.

Laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä 15.12.2000/1075.

Laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä 19.4.2013/279.

Larros, H. 2016. Kiinteistönvälitys kasvaa taas. Arvoasunto 4.5.2016. Talentum. Viitattu 13.4.2017 http://ez.lapinamk.fi:2124/lehtiarkisto/search/show?eid=2953320.

Lämsä, A-M. & Uusitalo, O. 2009. Palvelujen markkinointi esimiestyön haasteena. Helsinki: Edita Prima Oy.

Nevala T., Palo M., Sirén M. & Haulos S. 2017. Kiinteistönvälittäjän käsikirja. Helsinki: Suomen Kiinteistönvälittäjät ry.

Oulu 2018. Tietoa Oulusta. Viitattu 9.6.2018 https://www.ouka.fi/oulu/oulutietoa/tietoa-oulusta.

Pitkäranta, A. 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä. Jokioinen: e-Oppi. E-kirja. Viitattu 25.3.2017 https://www.ellibslibrary.com//book/9789522828019.

Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: Talentum. E-kirja. Viitattu 30.8.2017 https://ez.lapinamk.fi:2736/teos/IACBBXITCF#kohta:20.

Re/max 2018. Luotettavaa ja asiantuntevaa kiinteistönvälitystä vuodesta 1973. Viitattu 9.6.2018 http://www.remax.fi/remax/.

Slotte V. 2017. Kiinteistön välitysalan ammattilaiset. Kiinteistöalan koulutussäätiö. Viitattu 14.11.2018 https://www.kvkl.fi/files/kiinteistonvalitysalan-ammattitlaiset-2017-web_4.4.pdf.

TE-palvelut 2018. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 26.8.2018 http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html.

Villa, S. 2018. Henkilöyhtiöt ja osakeyhtiöt. Helsinki: Alma Talent Oy.

Villa, S. & Ossa J. 2017. Henkilöyhtiöt ja verotus. Helsinki: Alma Talent Oy.

Vuorinen T. 2013. Strategiakirja 20 työkalua. Helsinki: Talentum. Viitattu 25.8.2018 https://www.ellibslibrary.com/reader/9789521420610.

Yrittäjät 2017. Elinkeinonharjoittajan verotus. 6.11.2017. Viitattu 20.7.2018 https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/verotus/elinkeinoverotus/elinkeinonharjoittajan-verotus-320839.

Yritys-Suomi 2018. Yrittäjyystaidot Viitattu 31.7.2018 https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/olisiko-minusta-yrittajaksi/yrittajyystaidot.

LIITTEET

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma

Liite 2. Osakeyhtiön perustamisasiakirjat

Liite 3. Kyselykirje kiinteistönvälitysyrityksille

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma

Liite on toimitettu erikseen ohjaavalle opettajalle.

Liite 2. Osakeyhtiön perustamisasiakirjat

Liite on toimitettu erikseen ohjaavalle opettajalle.

Liite 3. Kyselykirje kiinteistönvälitysyrityksille

Lyhyt kysely opinnäytetyötä varten

Hei,

olen pian valmistuva tradenomiopiskelija ja teen opinnäytetyötä aiheella perustamissuunnitelma kiinteistönvälitysyritykselle. Olisi todella antoisaa saada alalla toimivilta yrittäjiltä tosielämän kokemuksia osaksi työtäni. Olen kiitollinen mikäli sinulta liikenee muutama minuutti vastataksesi näihin kysymyksiin.

1. Mikä on yrityksesi yhtiömuoto? Oletko ollut yhtiömuodon valintaasi tyytyväinen?
2. Millaisella pääomalla aloitit yritystoiminnan? Yllättikö jokin asia mihin rahaa kului yritystä perustettaessa?
3. Oliko oma lainsäädäntöosaamisesi riittävää yritystä perustaessasi? Käytitkö ulkopuolista apua lainsäädäntöön liittyvissä asioissa, jos kyllä niin mitä?

Tulen tekemään vastauksista yhteenvedon, josta ei millään tavalla käy ilmi yksittäisen henkilön vastauksia. Eli sinua tai yritystäsi ei voida tekstistäni tunnistaa.

Kiitos!

Elina Tyni
Opiskelija
Liiketalous