



# Coworking -tilojen mahdollisuudet kauppakeskuksissa kauppakeskuk- sen näkökulmasta

Katja Kylmänen

2019 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

## Coworking -tilojen mahdollisuudet kauppakeskuksissa kauppakeskuksen näkökulmasta

Katja Kylmänen  
Liiketalouden tradenomi  
Opinnäytetyö  
Toukokuu 2019

Coworking -tilojen mahdollisuudet kauppakeskuksissa kauppakeskuksen näkökulmasta

Vuosi 2019 Sivumäärä 28

---

Tämän työn tarkoituksena on kartoittaa coworking-tilojen mahdollisuuksia ja uhkia kauppakeskusympäristössä sekä menetelmiä tilan toteuttamiseen tehokkaasti.

Tutkimuksen teoria- ja tietopohja perustuu pitkälti sähköisiin lähteisiin ja keskittyy coworking-temaan ja sen toteutumiseen tällä hetkellä. Työssä on hyödynnetty erilaisia alan ammattilaisten artikkeleita sekä aikaisemmin tuotettuja tutkimuksia, mistä saatiin erilaisia näkökulmia coworking-ajatteluun. Aihe on varsin uusi Suomessa, joten sähköisenä löytyy laajasti tietoa. Maailmalla coworking on huomattavasti tunnetumpi aihe ja on myös enemmän nähtävissä kiinteistöalalla. Suomessa coworking näkyy vasta lähinnä Etelä-Suomessa ja erityisesti pääkaupunkiseudulla. Tutkimuksessa huomioitiin myös maakunnissa toimivien kauppakeskusjohtajien näkemys aiheeseen.

Tutkimusmenetelminä tässä työssä käytettiin kyselyä ja haastattelua. Kyselyn ja haastattelun avulla selvitettiin tärkeimpiä ajatuksia, mitä alan ammattilaisilla on aiheesta ja millaisia uhkia he näkevät aiheessa. Kysely toteutettiin Google Formsilla ja se lähetettiin kauppakeskusjohtajille eri kaupunkiin. Kyselyyn saatiin 12 vastausta. Vastausten perusteella toteutettiin haastattelu kahdelle kauppakeskuksissa erilaisissa työtehtävissä toimineille ja kokeneille henkilöille. Tutkimus toi paljon tietoa myös siitä, millaisin keinoin kauppakeskusjohtajat näkevät parhaaksi kyseisen tilan tuottamisen.

Tutkimuksesta kävi ilmi, että monilla kauppakeskusjohtajilla olisi halukkuutta lähteä kehittämään kauppakeskuksen palvelukattaukseen coworking-tilaa. Kauppakeskusjohtajat kokevat, että asiakkailta ja kauppakeskuksen vuokralaisilta olisi tarvetta coworking-tilalle. Kauppakeskusten palveluita ollaan laajentamassa, jotta kauppakeskuksissa pystyy viettämään aikaa ja viihtymään. Coworking-tila voisi tuoda kauppakeskukselle uuden palvelun, joka tuo lisäarvoa kauppakeskuksen käyttäjille ja vuokralaisille.

Tutkimuksen toimeksiantajana toimii RAKLI ry ja RAKLI ry:n kautta Kauppakeskusyhdistys ry.

Katja Kylmänen Opportunities for providing co-working spaces in shopping centers from the perspective of the shopping centre

Year	2019	Pages	28
------	------	-------	----

---

The purpose of this thesis project was to research the opportunities and threats of co-working spaces that are located in a shopping centre. There was also the intention to find out that what is the best way to utilise this kind of co-working space effectively.

This study utilised a survey and interview as research methods. These methods have been used to obtain information about shopping centre managers' options about co-working spaces in the shopping centre. A survey was sent to professionals and it received twelve responses from different shopping centres all over Finland. Interviews were conducted with two professionals who have been working in the shopping centre business for many years and who have a lot of experience of especially marketing different kind of shopping centres. The interview was based on the results of the survey.

The survey's design was based on digital sources. The theme was new in Finland, so there is much information in electronic form. Co-working has been popular out in other parts of the world for a while longer than in Finland, especially in big cities.

The result of this survey was that many shopping centre managers would be interested in making co-working spaces available in their shopping centres. The managers think that there is already a need for this kind of space. Customers have meetings in the aisles and tenants have asked for space for meetings and for office working. At present shopping centres are more and more places for entertainment and to spend time. A co-working space would be suitable for this service mix.

Keywords: Coworking, shopping centers, inquiry, interview

## Sisällys

1	Johdanto .....	6
2	Coworking tilat .....	7
2.1	Coworking tilojen tyypillinen asiakaskunta .....	8
2.2	Coworking tilat Suomessa .....	9
2.3	Coworking vaihtoehtona perinteiselle toimistolle .....	9
3	Kauppakeskukset .....	10
4	Tutkimuksen toteuttaminen .....	12
4.1	Tutkimuskysymykset .....	13
4.2	Tutkimuksen menetelmät .....	13
5	Kyselyn toteutus .....	14
5.1	Kyselyn esittely .....	14
5.2	Kyselyn tulokset .....	15
5.2.1	Tilan mahdollisuudet .....	16
5.2.2	Tilan haasteet .....	17
5.2.3	Tulevaisuuden toimenpiteet .....	18
6	Haastattelun toteutus .....	18
6.1	Haastateltavien esittely .....	18
6.2	Haastattelun tulokset .....	19
7	Päätelmät ja kehitysidea .....	20

## 1 Johdanto

Kauppakeskusten suosio on lisääntynyt viime vuosina paljon ja uusia kauppakeskuksia on avattu useita. Vuokrattava pinta-ala on kasvanut ja palvelut kauppakeskuksissa ovat laajentuneet ja monipuolistuneet. Kauppakeskuksissa pyritään enemmän tuottamaan asiakkaille elämyksiä esimerkiksi elokuvateattereilla, keilahalleilla ja muilla vastaavilla elämispalveluilla. Kauppakeskuksissa on myös enemmän julkisia palveluita ja harrastepalveluita, kuten kuntosaleja.

Samaan aikaan coworking -tilat ja niin sanotut flexi -toimistot nostavat suosiotaan toimitilamarkkinoilla ja työskentelytavoissa. Flexi -toimistolla tarkoitetaan tässä yhteydessä toimistoa, jossa ei ole henkilökohtaisia työpisteitä, vaan työpisteet ovat vapautuessaan kaikkien työntekijöiden käytössä vapaasti. Työn monipuolistaminen ja joustavuus ovat olleet viime vuosina tärkeässä roolissa toimistotyöskentelyn kehityksessä. Tila- ja työtehokkuus paranee varsinkin freelancereiden ja keikkatyöntekijöiden keskuudessa, kun pieniä toimistotiloja ei tarvitse enää vuokrata itselleen tai työskennellä aina kodista käsin. Trendi on ollut niin vahvasti jo toimistotyöntekijöiden suosiossa, että suuremmatkin yritykset ovat alkaneet harkita käyttöönsä coworking -tyylistä tilaa.

Tutkimuksen tarkoitus oli selvittää, että olisiko mahdollista yhdistää näitä kahta trendiä toimivalla tavalla kauppakeskuksen näkökulmasta. Tutkimus kartoittaa kauppakeskusjohtajien näkökulmaa aiheeseen ja onko kauppakeskusjohtajilla halukkuutta lähteä kokeilemaan tämänkaltaista tilaa kauppakeskuksissaan. Tutkimuksella selvitettiin myös uhkia ja mahdollisuuksia mitä kauppakeskusjohtajat näkevät aiheessa sekä miten tämänlaista tilaa olisi heidän näkökulmastaan järkevää ja tehokasta lähteä toteuttamaan.

Johdannon jälkeen kerrotaan teoriapohjaa coworking -käsitteelle ja tämänhetkisellemme kauppa-keskusmarkkinalle. Seuraavassa luvussa lukijalle selvennetään mitä coworking oikeasti on ja miten se näkyy jo tällä hetkellä toimitilamarkkinoilla. Tarkennetaan myös, että kenelle coworking -tila sopii ja mitkä ovat sen yleisimpiä käyttäjäryhmiä. Kolmannessa luvussa siirrytään kertomaan kauppakeskuksista. Tässä luvussa keskitytään suurimpiin ja vilkkaimpiin kauppakeskuksiin ja kerrotaan kauppakeskusten tärkeitä lukuja ja pohjustetaan myös kauppakeskusten sijainnin tärkeyttä tutkimuksen kannalta. Neljännessä luvussa kerrotaan tutkimuksen etenemisestä sekä tutkimusmenetelmistä ja miksi nämä menetelmät on valittu tähän tutkimukseen. Viides ja kuudes luku käsittelevät itse tutkimusta. Näissä luvuissa tulokset analysoidaan ja pohditaan niiden merkitystä. Viimeisessä luvussa esitellään tutkimuksen loppupäätelmät ja kehitysidea.

Tutkimus on toteutettu toimeksiantona RAKLI ry:lle ja Kauppakeskusyhdistys ry:lle.

RAKLI ry on kiinteistö- ja rakennusalan yhteistyöjärjestö. RAKLI ry:n eri toimialoihin kuuluu toimitilat, asunnot, yhdyskunta ja infra. RAKLI ry:n toiminnan perusta on varmistaa, että ympäristömme kehittyy sille suotuisalla tavalla ja heidän omilla verkkosivuillaan on kerrottu heidän missio: "Tuotamme hyvinvointia ja kilpailukykyä edistävää rakennettua ympäristöä". Toiminta on yhteiskuntaläheistä ja käyttäjälähtöistä. RAKLI ry tarjoaa myös neuvonantoa tilaaja osapuolelle rakentamiseen ja kiinteistöihin liittyvissä hankintatilanteissa. RAKLI ry on vahvasti mukana rakentamisen kehittämisessä ja keskeisissä kiinteistöalan trendeissä. RAKLI ry:n jäseniin kuuluu mm. Suomen Kauppakeskusyhdistys ry, Rakennuttajatoimistojen liitto RTL ry ja Toimitilajohtamisen yhdistys FIFMA ry. (RAKLI ry 2019.)

Suomen Kauppakeskusyhdistys ry:n toiminnan tavoite on kehittää ja parantaa kaupp- ja ostoskeskusten toimintaa yhdyskuntakeskeisestä näkökulmasta. Tavoitteensa täyttämiseksi Kauppakeskusyhdistys ry järjestää jäsenilleen erilaisia seminaareja ja tilaisuuksia jäsenilleen, joissa on mahdollisuus kehittää osaamista kauppakeskusten toiminnan parantamiseen. Kuten aikaisemmassa luvussa mainittiin, on Kauppakeskusyhdistys RAKLI ry:n jäsen, joten Kauppakeskusyhdistys ry tarjoaa jäsentensä käyttöön myös RAKLI ry:n palvelut. Kattavan tiedon lisäksi, joka löytyy heidän verkkosivuiltaan, julkaisee Kauppakeskusyhdistys ry vuosittain "Kauppakeskukset" julkaisun, jossa on tietoa kauppakeskuksista ja niiden omistajista. Kauppakeskusyhdistyksen viime vuoden strategiaan on kuulunut erilaisia teemoja, joilla parantaa kauppakeskusten menestymistä. Teemoihin kuuluivat esimerkiksi erilaiset tapahtumat. (Kauppakeskusyhdistys 2019.)

## 2 Coworking tilat

Coworking -tilat ovat muutamana edellisenä vuonna alkaneet saavuttaa paikkaansa Suomen toimitilamarkkinoilla. Coworking on ollut käsitteenä tuttu hetken aikaa pienellä sektorilla, mutta viime aikoina siitä on tullut kasvavampi trendi. Varsinkin maailmalla suurissa kaupungeissa on jo käytössä paljon coworking -tiloja. Suomessa on vain muutamia coworking -tilaa tarjoavia operaattoreita tällä hetkellä, mutta tema on selkeästi kasvussa. (Sundell 2015.)

Ensimmäinen käsitys minkä termistä "coworking -tila" voi saada on avokonttorin tyylinen yhteistyötila. Tätä ei kuitenkaan oikeastaan tarkoiteta kyseisellä termillä. Coworking -tila on enemmänkin yhteisöllisyyttä luova työskentelypaikka, joka ei kuitenkaan ole perinteinen toimisto. Coworking -tilassa erilaiset yritykset alueella pääsevät verkostoitumaan sekä osallistumaan moniin mielenkiintoisiin tapahtumiin. (Lararoff 2018.) Coworking käsitteenä on kuitenkin vielä epäselvä monelle. "Tulevaisuuden toimisto" niminen blogi on haastatellut CBRE Finland nimistä yritystä aiheesta. CBRE Group on maailman suurin kiinteistöalan palveluiden ja sijoittamisen yritys. (CBRE 2019) Haastattelussa käy ilmi, että coworking -palveluita tarjoavat yrityksetkään eivät välttämättä ymmärrä konseptia. Flexi -tilojen erilaiset muodot ovat kasvattaneet suosiotaan viime vuosina, mutta eivät välttämättä nimenomaan coworking -tilana.

Moni palvelun käyttäjä ja alan yritykset mieltävät kaikki nämä flexi tyylliset tilamuodot co-working -tiloina, joka aiheuttaa häilyvyyttä termissä. Tämä myös johtaa siihen, että alkupe-  
räinen coworking -tilan idea olla yksilöille suunnattu, muuttuu myös yrityksille "joustotilaksi".  
(Tulevaisuuden toimisto 2019.)

Nykypäivänä etätöiden lisääntyessä sekä pitkien työmatkojen yhteydessä coworking -tilat pysty-  
vät palvella käyttäjänsä siellä missä sille on tarve. Suomesta on löydettävissä coworking -ti-  
loja jo suurimmista kaupungeista, joka tuo joustavuutta toimistotyöhön. (Lararoff 2018.)

Käytännön esimerkkinä voi käyttää coworking -tiloja tarjoavan yrityksen, Regus:n, tarjoamia  
vaihtoehtoja yrityksille ja yksityishenkilöille. Heillä on erilaisia palveluita riippuen asiakkaan  
tarpeista. He tarjoavat esimerkiksi niin sanotusti varaamatonta coworking -tilaa, jossa asiakas  
saa valita itselleen vapaan pöydän tilasta. Toinen palvelu on varattu coworking -tila, jossa  
asiakas ostaa itselleen paikan jaetusta toimistosta, jossa on aina varmasti paikka vapaana.  
Regus tarjoaa asiakkaalleen toimitilan edellytykset, kuten internetin ja työskentelyyn tarvit-  
tavat kalusteet. Sosiaalinen ympäristö on otollinen verkostoitumiseen sekä sosiaaliseen työ-  
skentelyyn. (Regus 2019.)

Regus tarjoaa tilaa vuokrattavaksi asiakkaan tarvitsemaksi ajaksi, joka saattaa monelle yrityk-  
selle tai yksityishenkilölle olla hyvin kustannustehokasta, mikäli kiinteää työpistettä ei tarvita  
jatkuvasti. Tiloihin pystyy myös sopia asiakastapaamisia neuvotteluhuoneiden ansiosta. (Regus  
2019.)

## 2.1 Coworking tilojen tyypillinen asiakaskunta

Coworking -tilat palvelevat parhaiten tällä hetkellä start-up yrittäjiä, freelancereita sekä  
muutaman hengen tiimejä, jotka kaipaavat joustavuutta työtiloihin. Coworking -tilan vuok-  
raaminen henkilön tarpeen mukaan on todennäköisesti huomattavasti edullisempaa, kuin ko-  
konaisen toimistotilan vuokraaminen. Tilassa on yhteisöllisyyden tunne, jota yksin työskente-  
levät eivät välttämättä muualta löydä. Jos yrittäjän työtilana on ollut kotitoimisto, kahvilat  
ja kirjastot jää työpäristöllinen tunne kokemaan kokonaan. Coworking -tilasta tämänlai-  
nen henkilö voi saada toimistomaisen työympäristön joustavasti ja kustannustehokkaasti.  
(Pinto 2019.)

Pienten tiimien ja yksittäisten yrittäjien lisäksi alkavat suuremmatkin yritykset huomata co-  
working -tilojen etuja. Suomalaiset coworking -tilaa tarjoavat yritykset ovat ottaneet itsel-  
leen suurempia tiloja, mitä tarjota isommille yrityksille, kuten edellä mainittu Regus. Ison  
yrityksen työympäristössä täytyy kuitenkin huomioida henkilöiden erilaiset tarpeet. Ihmiset  
ovat erilaisia ja toteuttavat myös hyvin erilaisia työtehtäviä isoissa organisaatioissa. Cowor-  
king -tila mahdollistaa erilaiset tarpeet työtehtävän mukaan ja yleensä ulkopuolisen operaat-  
torin kustannuksella. Suuret yritykset ja organisaatiotkaan eivät mahdollisesti tarvitse enää



monia eri toimistotiloja mahdollistaakseen työntekijöillensä tuottavan ja joustavan työympäristön. (Regus 2019.)

## 2.2 Coworking tilat Suomessa

Suomessa on jo muutamia coworking -tilaa tarjoavia yrityksiä, kuten esimerkiksi edellä mainittu Regus. Coworking -tilaa tarjoavilla yrityksillä on valikoimassaan monia erilaisia tilavaihtoehtoja tarpeiden mukaan. Nämä olemassa olevat tilat sijoittuvat kasvukeskuksiin ja suuriin kaupunkeihin lähelle liikenneväyliä. Sponda on myös luonut oman konseptinsa coworking -tiloista, joka kulkee nimellä MOW eli "Mothership of Work". Tässä konseptissa on keskeisenä teemana keskitytty ympäristön rikkauteen erilaisten ihmisten ja toimijoiden työskennellessä samassa tilassa. MOW on myös keskittynyt työympäristön laatuun, kuten IT-yhteyksiin, monipuolisiin palveluihin ja sosiaalisiin toimintoihin. Kuten monet coworking -tiloja tarjoavat yritykset, niin Spondakin tarjoaa mahdollisuuden käyttäjälleen useisiin eri osoitteissa toimiviin coworking -tiloihin. (Lasaroff 2018.)

## 2.3 Coworking vaihtoehtona perinteiselle toimistolle

Harvard on toteuttanut tutkimuksen siitä, miksi ihmiset kokevat coworking -tilassa työskentelyn tuottavammaksi kuin perinteisessä toimistossa. Tämä tutkimus toteutettiin haastatteleamalla muutamia coworking -tilojen perustajia sekä satoja tilan käyttäjiä ympäri Yhdysvaltoja. Tutkimuksessa kävi ilmi, että työympäristöön positiivisesti vaikuttava tekijä on se, että suoraa kilpailua työntekijöiden välillä ei ole. Tilasta puuttuu perinteisen toimiston normit ja säännöt, jotka antavat työntekijälle mahdollisuuden toteuttaa vapaammin itseään. Jokainen saa tehdä omalle työskentelylleen säännöt tilan sääntöjen puitteissa. Työnteko on paljon itsenäisempää ja vapaampaa, joka monesti johtaa tehokkaaseen työskentelyyn henkilöillä, jotka eivät tarvitse jatkuvaa säännöllisyyttä työssään. (Spreitzer, Bacevice & Garrett 2015.)

Tutkimuksessa kerrottiin, että coworking -tiloista voi löytää hyvin laajasti erilaista osaamista ja sosiaalisessa kulttuurissa avun kysyminen on hyvin yleistä kyseisessä tilassa. Sosiaalisen kulttuurin vakiinnuttua tilassa, on mahdollista päästä kehittämään omaa osaamistaan muiden käyttäjien osaamisen avulla. Tilasta saattaa löytää paljon erilaista osaamista ja eri alojen ammattilaisia. Tämä on yksi coworking -tilojen positiivinen ja tärkeä tekijä. Tutkimuksen mukaan, moni coworking -tiloja käyttävä henkilö koki itsensä osakseen ns. "sosiaalista muutosliskettä" eli tunteen olla osa jotakin muutosta. Tämä aiheuttanee myös yhteenkuuluvuuden tunteen coworking -tiloissa, sillä käyttäjät yhdessä muuttavat sosiaalista toimistokulttuuria Suomessa ja ulkomailla. (Spreitzer, Bacevice & Garrett 2015.)

Tutkimuksen tekijät ovat sitä mieltä, että coworking -tilat tuovat työntekijälle vapauden työskennellä mihin kellonaikaan haluavat. Työajan valinnan vapaus on monille ehdotonta tai vähintäänkin suotavaa, mutta joillekin tämä saattaa tuoda haasteen päästä kiinni työn arkeen. Nämä henkilöt, jotka tarvitsevat vakituisempaa työaika arjen ylläpitämiseen, tarjoaa

coworking -tila arjen tuntua työskentelyyn, mutta vain työskentelyyn tarkoitettuna paikkana. Itsenäinen työskentely ei kuitenkaan sovi kaikille, eikä välttämättä ole mahdollistakaan kaikille. (Spreitzer, Bacevice & Garrett 2015.)

Hyvin suunniteltu työympäristö on osa työntekijän tuottavuutta, johon coworking -tiloilla pyritäänkin: luoda mahdollisimman tuottava tila. Erityisesti luovan työn tekijöille tämä mahdollistaa erilaisten työmetodien käytön ja tutkimuksen mukaan, jopa isojen yritysten työntekijät käyttävät näitä satunnaisesti luovaa työtä tehdessään. He kokevat flexi -tyyliset paikat luovalle työskentelylle toimivaksi. Flexi -paikoilla tarkoitetaan työpisteitä, jotka ovat kaikkien käytössä. Flexi -ajattelulla pyritään poistumaan perinteisestä toimistomallista, jossa jokaisella on oma työpiste ja -pöytä. Tämän tyylinen toimistomuoto tosin on jo käytössä monissa yrityksissä. (Spreitzer, Bacevice & Garrett 2015.)

### 3 Kauppakeskukset

Suomessa on vuoden 2018 alussa ollut yhteensä 101 kauppakeskusta ja saman vuoden aikana luku kasvoi neljällä uudella kauppakeskuksella. Vuonna 2018 avasivat ovet mm. Redi Helsingin Kalasatamassa ja Ratina Tampereella. Uusia kauppakeskuksia avataan seuraavina vuosina Helsingin Pasilaan Tripla, Helsingin Herttoniemeen Hertsu sekä Vantaan Kivistöön Kivistö. Kävijämäärä kauppakeskuksissa on ollut yli 400 miljoonaa vuodessa. Kauppakeskukset ovat tarjonneet Suomessa vuonna 2018 n. 42 500 työpaikkaa ja summa, mitä kauppakeskuksiin kuluttajat ovat käyttäneet on noin 1182€ per henkilö. Kauppakeskusten suosio on nousussa, sillä niin kävijämäärät, myynti ja kauppakeskusten määrä ovat kasvussa. Kauppakeskuksen toiminnan tarkoitus on olla tuottava omistajalle ja tuottavuuden pohjana on käyttäjät ja vuokralaiset. On hyvin tärkeää kauppakeskuksen toimivuuden kannalta, että asiakkaat ja käyttäjät viihtyvät kauppakeskuksessa, sekä tuottavat vuokralaisten kautta omistajalle tuloja. (Kauppakeskukset 2019.)

Suomen kauppakeskuksista 96,1% sijaitsee kaupunkien keskustoissa. Näistä 47,5% ydinkeskustoissa, 24,8% aluekeskuksissa ja 23,8% paikalliskeskustoissa. 3,8% sijaitsee siis kaupunkien ulkopuolella. Kävijämäärä näissä kaupunkien ulkopuolella sijaitsevista kauppakeskuksissa on 7,3% kaikkien kauppakeskusten kävijämäärästä, joka on suhteessa enemmän, kuin keskustoissa sijaitsevista kauppakeskuksista. (Kauppakeskukset 2019.)

Suomen suurimmat kauppakeskukset	Kävijämäärä vuonna 2018 (M)	Vuokrattava kokonaisliiketila m2	Myynti vuonna 2018 (M)
Kamppi	32,7	31 573	241,0
Sello	24,0	91 700	393,0
Iso Omena	20,0	84 400	371,0
Itis	17,1	78 562	319,0
Citycenter	15,3	51 700	109,3
Forum	13,9	39 950	217,7
Hansakortteli	12,0	51 688	220,0
Jumbo	11,7	85 000	411,6
Dixi	9,3	9 111	43,3
Myyrmanni	8,2	31 000	154,4

Taulukko 1 Suomen suurimmat kauppakeskukset

Taulukossa on eritelty Suomen 10 suurinta kauppakeskusta suurimman kävijämäärän mukaan lajiteltuna. Taulukko on koottu Kauppakeskusyhdistys ry:n julkaiseman Kauppakeskukset 2019 -julkaisun tietojen perusteella. Lisäksi seuraavilla sarakkeilla on vuokrattava pinta-ala ja myynti. Taulukon kauppakeskuksista yksi sijaitsee pääkaupunkiseudun ulkopuolella. Kuitenkin taulukosta voi huomata, että myynti ei välttämättä ole suurimmillaan niissä kauppakeskuksissa, joissa vieraillee eniten asiakkaita. Erytystä huomiota voi kiinnittää Helsingin ydinkeskustan kauppakeskuksiin, Kamppi, Forum ja Citycenter, joissa myynti on huomattavasti vähemmän, kuin ydinkeskustan ulkopuolella sijaitsevissa kauppakeskuksissa kuten Sellossa, Jumbossa ja Itiksessä. (Kauppakeskukset 2019.)

Kaikkia näitä kauppakeskuksia kuitenkin yhdistää hyvät liikenneyhteydet. Kyseisiin kohteisiin pääsee niin julkisilla liikenneyhteyksillä sekä autolla. Keskustan kauppakeskus Kamppi on tärkeä julkisen liikenteen risteys, joka tuo paljon potentiaalista asiakaskuntaa kauppakeskuskelle. Kampissa sijaitsee mm. bussiterminaali ja metroasema sekä paljon kävelijöitä kulmassa Kampin läpi. Kamppi sijaitsee myös Helsingin päärautatieaseman läheisyydessä, kuten Forum ja Citycenter. Metrolla pääsee myös Itikseen ja Isoon Omenaan. Junalla Helsingistä pääsee Espoossa sijaitsevaan Selloon ja Vantaalla sijaitseviin Myyrmanniin ja Dixiin. Vantaalla sijaitsevassa Jumbossa on huomattavasti eniten myyntiä vuonna 2018, vaikka sinne on pisin matka Helsingistä verrattuna muihin pääkaupunkiseudulla sijaitseviin kohteisiin. Jumbo sijaitsee kuitenkin hyvin lähellä Helsinki-Vantaan lentokenttää ja vieressä sijaitsee myös Flamingon viihdekeskus, jossa on myös hotelli.

Kuten aikaisemmin määriteltiin, niin huomattavasti suurin osa kauppakeskuksista sijaitsevat ydinkeskustassa tai aluekeskuksissa, joka vaikuttaa suuresti taulukon lukuihin. Asukkaita pääkaupunkiseudulla on noin 1,4 miljoonaa, joka on noin 25% Suomen väestöstä. Väistämättäkin

asiakkaita pääkaupunkiseudulla on huomattavasti enemmän kuin sen ulkopuolella olevilla alueilla. Tästä voi päätellä syyn, miksi menestyneimmät kauppakeskukset sijaitsevat pääkaupunkiseudulla. Ostovoima on suurta ja sijainnit ovat helposti saavutettavissa. (Tilastokeskus - Helsingin Seutu.)

Kauppakeskus on kestävä konsepti sen muuntautumiskyvyn perusteella. Palveluita ja liikkeitä pystytään asiakastarpeen mukaan muuttamaan. Yrittäjille se tuo keskeisen sijainnin lisäksi suuren kävijämäärän. Kauppakeskukset tuovat yhteiskuntaan palveluille keskipisteen, työpaikoille sijainnin ja asuinympäristön. (Kauppakeskusyhdistys 2018.)

#### 4 Tutkimuksen toteuttaminen

Opinnäytetyön tietoperustan pohjalla on käytetty lähinnä sähköisiä lähteitä tiedon ajantasaisuuden varmistamiseksi. Toimitiloihin liittyvä tieto on päivittynyt viime vuosina hyvinkin nopealla tahdilla, jonka takia painettu kirjallisuus on yleensä jo muutaman vuoden jälkeen mahdollisesti vanhentunutta tietoa. Coworking -tilat ovat vasta viime vuosina tulleet markkinoille vahvemmin, joten niistä löytyy paljon artikkeleita ja aikaisemmin tehtyjä tutkimuksia sähköisessä muodossa tiedon sähköistymisen myötä.

Kauppakeskuksia on rakentunut viime vuosina nopealla syklillä ja vanhoja kauppakeskuksia on remontoitu. Monien kauppakeskuksien valmistuminen on saattanut aiheuttaa pääkaupunkiseudulla lievää ylitarjontaa liiketiloille, sillä vanhatkin kauppakeskukset toimivat edelleen uusien rinnalla. Coworking on teemana niin vahvassa nousussa, että näiden ideoiden pohjalta lähdettiin toteuttamaan tätä tutkimusta. Olisiko mahdollista, että coworking -tyylisillä tiloilla olisi mahdollisuus tehostaa kauppakeskuksien tilatehokkuutta ja käyttöastetta. Samaan aikaan saataisiin tuotua coworking -tilat lähemmäksi käyttäjiä. Miten tämä olisi mahdollista toteuttaa ja onko se kannattavaa.

Alla olevassa prosessikuvauksessa on havainnollistettu opinnäytetyön kulku. Aiheeseen tutustuttiin ensin yleisesti ja siihen, miten se näkyy jo Suomessa ja ulkomailla. Tämän jälkeen kerättiin luotettavat lähteet ja aikaisemmat tutkimukset, joista saatiin kerättyä opinnäytetyölle teoria- ja tietopohja. Tutkimuskysymykset muotoutuivat tiedon etsimisen myötä selkeämmiksi ja kun kysymykset olivat valmiina, aloitettiin tiedonkeruu kyselyllä ja tämän jälkeen haastattelulla. Tiedonkeruun jälkeen tehtiin johtopäätökset ja kehitysidea.



Kuvio 1 Tutkimuksen prosessi

#### 4.1 Tutkimuskysymykset

Tärkeimmiksi tutkimuskysymyksiksi nousivat: "Oletteko harkinneet coworking -tilaa kauppakeskuksenne palvelukokonaisuudessa?", "Koetko, että coworking -tila sopisi kauppakeskuksen konseptiin?", "Millaisia olisi tilan mahdollisuudet ja haasteet?" Liikekiinteistöjen toimintaympäristö ja yritystoimintatieto, joka on opittu koulutuksen ja työelämän kautta oli oleellisena osana tietopohjaa tätä tutkimusta tehdessä. Edellä mainitun osaamisen avulla pystyy helpommin näkemään tutkimuskysymyksiä ja -tuloksia liiketoiminnan näkökulmasta.

#### 4.2 Tutkimuksen menetelmät

Tutkimus on toteutettu empiirisenä tutkimuksena ja tiedonkeruumenetelminä on käytetty haastattelua ja kyselyä. Tiedonkeruu on kvalitatiivista eli laadullista. Kysely toimii tässä tutkimuksena pohjatiedon keräämiseen sekä uhkien ja mahdollisuuksien selvittämiseen. Kysely lähetettiin kauppakeskusjohtajille tai muussa vastaavassa työtehtävissä oleville henkilöille. Kauppakeskusjohtajat sijoittuvat ympäri Suomea ja tutkimuksella pyrittiin keskittymään koko Suomen kauppakeskuksiin, eikä aluetta rajattu tiettyihin kaupunkeihin. Kyselyn pystyy lähettämään sähköpostitse ja tällä tavoin myös rajaamaan, että millaisella työnimikkeellä olevat henkilöt toivotaan vastaavan kyselyyn. Sähköisen muodon takia tämä on tehokas tapa kerätä tietoa. Kyselystä saatu tieto saattaa kuitenkin jäädä pinnalliseksi, mutta tässä tapauksessa tulokset tulevat toimimaan pohjana tiedon syventämiselle haastattelussa. Vastaukset pysyvät laadullisena, kun vastaajan ammattitaito on huomioitu. (Tampereen yliopisto 2019) Haastattelu valittiin toiseksi tiedonkeruu menetelmäksi, sillä tietoon piti syventyä ja saada uusia nä-

kökulmia aiheeseen. Haastattelussa on myös helpompi lähestyä henkilön työtä ja siihen liittyviä asioita. Kyselyssä kysymykset tulee olla määritelty etukäteen, mutta haastattelu mahdollistaa kysymysten muuttamisen haastattelun edetessä.

## 5 Kyselyn toteutus

Kysely tuotettiin Google formsilla. Kysymykset toteutettiin siten, että niihin olisi nopeaa vastata, mutta vastaus olisi silti informatiivinen. Kokonaisuudessaan kysymyksiä oli yhdeksän, sillä kysely pyrittiin pitämään lyhyenä. Kysymykset koostuivat kahdesta lyhyestä pakollisesta kysymyksestä, kolmesta monivalintakysymyksestä ja neljästä avoimesta kysymyksestä. Kaikki kysymykset eivät olleet pakollisia, jolla pyrittiin säästämään vastaajien aikaa. Jokaisella on ollut vapaus olla vastaamatta, mikäli vastaaja ei halua ottaa kantaa kysymykseen. Kaikille vastaajille on esitetty täysin samat kysymykset, eli kysely on ollut strukturoitu.

Aluksi kartoitettiin vastaajan työnimike, josta voi hieman päätellä, minkälaista työtä vastaajat tekevät ja millainen yhteys vastaajalla on kauppakeskuksessa työskentelyyn. Jokaisessa yrityksessä toimitaan tietenkin eri tavoin, joten nimike antaa vain suuntaa, mitä henkilö kauppakeskuksessa tekee. Paikkakunta jolla vastaaja työskentelee, oli toinen pakollinen kysymys. Coworking on Suomessa edelleen hieman uusi käsite, kuten aikaisemmissa kappaleissa on kerrottu, joten samalla pyrittiin kartoittamaan, että vaikuttaako paikkakunta tietämykseen coworkingista tai vaikuttaako se henkilön mielipiteisiin aiheesta. Loput kysymyksistä olivat avoimia kysymyksiä, jotta vastaajat pystyivät jakamaan mielipiteensä avoimesti ilman tietynlaisia rajoja. Kaikin tavoin pyrittiin saamaan tehokkaasti mahdollisimman laadullista tietoa, mutta samalla myös tarpeeksi vastauksia, jotta tietoa olisi mahdollista yleistää.

### 5.1 Kyselyn esittely

Kysely lähetettiin neljällekympmenelle kauppakeskuksen johtohenkilölle. Kauppakeskukset valittiin sen perusteella, missä toimialajakoon sisältyy muutakin kuin vain päivittäistavara-kauppoja. Lähestyttiin siis mahdollisimman monipuolisia kauppakeskuksia. Pienimmät kauppakeskukset ovat siis jätetty tutkimuksen ulkopuolelle niiden suppeuden ja pienen asiakaskunnan vuoksi. Kysely lähetettiin uudelleen viikon päästä ensimmäisestä lähetyksestä. Tällä varmistettiin, että jos joku olisi unohtanut vastata ja olisi edelleen kiinnostunut vastaamaan kyselyyn.

Kyselyyn vastasi 12 henkilöä. Heistä kolme työskenteli nimikkeellä kauppakeskusjohtaja, kuusi kauppakeskuspäällikkönä ja loput toimivat nimikkeillä centre manager, aluepäällikkö tai customer experience manager. Paikkakuntia joista vastauksia tuli, oli hyvin laajasti ympäri Suomea. Eniten vastauksia tuli Espoo/Helsinki/Vantaa sektorilta, sillä noin kolmasosa vastaajista työskenteli näillä alueilla. Vastauksia tuli myös Kouvolasta, Kuopiosta, Lappeenrannasta, Porista, Rovaniemeltä, Tampereelta ja Turusta. Pyrkimyksenä saada vastauksia myös muualtakin

kuin pääkaupunkiseudulta toteutui hyvin. Täten voidaan analysoida, vaikuttavatko paikkakunnat myös tuloksiin.

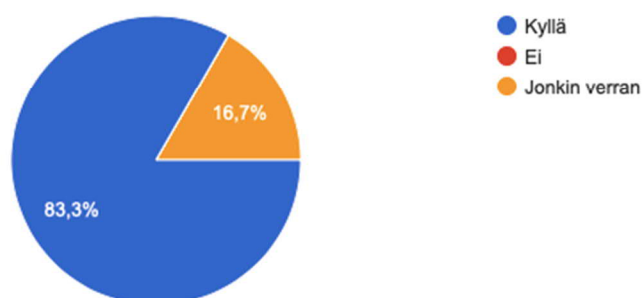
## 5.2 Kyselyn tulokset

Vastaosa vastaajista olivat tietoisia coworking -konseptista ja lopuille vastaajista aihe oli jonkin verran tuttu. (Kuva 1.) Tässä kysymyksessä ei tarkennettu millainen konsepti on kyseessä, kuten aikaisemmin kerrottiin, että termi on hieman häilyvä vielä Suomessa. Kyselyn linkkiä lähettäessä, oli saatetextissä kuitenkin mainittu tarkemmin, mitä kyselyllä haetaan. Kuitenkin tähän tulokseen täytyy suhtautua kriittisesti. Coworking -tilaa olivat harkinneet kauppakeskukseen hieman yli puolet vastaajista ja kolmasosa eivät olleet vielä harkinneet asiaa. Loput kokivat aiheen kiinnostavaksi, mutta vapaita tiloja ei ole sillä hetkellä ollut. (Kuva 3.)

Tutkimuksen kannalta tärkeimmän kysymyksen, ”koetko, että coworking -tila voisi sopia kauppakeskuksen konseptiin?” vastausjakauma on hyvin positiivinen. (Kuva 2) Suurin osa vastasi kysymykseen ”kyllä”. Kaksi vastaajista vastasi ”ei”, mutta ”en osaa sanoa” vaihtoehtoon ei vastannut kukaan. Monella selkeästi olisi kiinnostusta lähteä mukaan coworking -tilan tuomiin mahdollisuuksiin kauppakeskuksissaan. Keskittyessämme yksilöittäin vastauksiin, yksi ”ei” vastanneista, on kuitenkin vastannut loppuihin kysymyksiin, hyvin positiiviseen sävyyn aiheesta ja että työskentelyn joustavuuden takia, coworking -sopisi hyvin kauppakeskukseen. Tästä voi olettaa, että jossain määrin kyseisen vastaajan mielestä, coworking sopisi kauppakeskukseen ja vastaus on virheellinen monivalintakysymyksessä.

### Onko coworking -tilat konseptina tuttu?

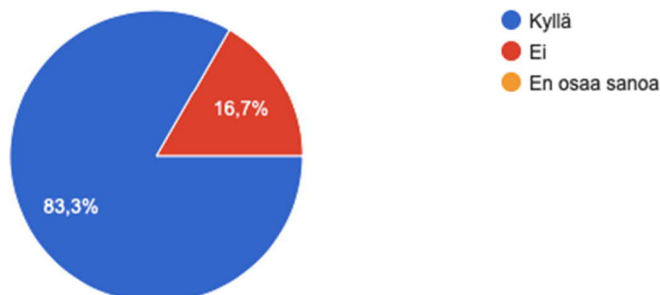
12 vastausta



Kuva 1 Onko coworking -tilat konseptina tuttu?

## Koetko, että coworking -tila voisi sopia kauppakeskuksen konseptiin?

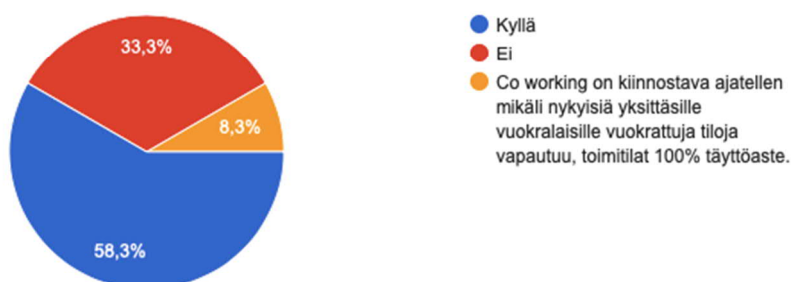
12 vastausta



Kuva 2 Koetko, että coworking -tila voisi sopia kauppakeskuksen konseptiin?

## Oletteko harkinneet coworking -tiloja kauppakeskuksen palvelukokoonpanossa?

12 vastausta



Kuva 3 Oletteko harkinneet coworking -tiloja kauppakeskuksen konseptiin?

Seuraavaksi analysoidaan avointen kysymysten tuloksia.

### 5.2.1 Tilan mahdollisuudet

Mahdollisuudet olivat keränneet huomattavasti enemmän sisältöä kuin haasteet. Moni vastaajista kokee asian positiivisena lisänä kauppakeskuksen palvelukattauksessa. Erityisesti asiakasvirran kasvu oli yksi mahdollisuutena koettu teema, joka lisää myös rahavirtaa muihinkin kauppakeskuksen palveluihin ja vuokralaisille. Myös tilojen vuokraamisen helpottuminen nousi aiheena parissa vastauksessa varsinkin hankalasti vuokrattavien tilojen kohdalla. Joissain koh-teissa tarvetta ja kysyntää on jo, sillä asiakkaat pitävät palaverieita käytävillä ja kahviloissa.



Myös kauppakeskusten liiketilöiden henkilökunta on otettu huomioon, sillä coworking -tila koettiin myös heille tarpeellisenä kokous- ja toimistotyötilana. Muutamia vastaajia olivat nostaneet esille, että kauppakeskukset ovat nykyään muutakin kuin vain ostoskeskusta. Eri-laisia palveluita halutaan enemmän ja kauppakeskus on myös viihtymisen ja ajanvietteen paikka. Coworking -tila toisi kauppakeskukseen myös työnteon paikan. Seuraavat ovat suoria lainauksia vastauksista.

”Coworking lisää asiakasvirtaa, tehostaa tilöiden käyttöä molemmille osapuolille.”

”Asiakkaat pitävät palavereita kahviloissa ja käytävillä, joten kysyntää olisi. Myös kauppakeskusten liiketilöiden työntekijöille omien kokous- ja toimistotarpeen mahdollisuus.”

”Kauppakeskukseen tulee myös tarjota muitakin palveluita, kuin vain ostosmahdollisuuden.”

#### 5.2.2 Tilan haasteet

Keskeisimmiksi haasteiksi nousivat kyselyssä operaattorin löytäminen ja tilan yleinen ylläpito. Taloudelliset syyt aiheuttavat haasteita niin ulkopuolisen kuin sisäisen operaattorin kohdalla. Kauppakeskuksilla ei välttämättä ole omia resursseja pitää kyseistä tilaa yllä. Ulkopuolisen operaattorin tuottavuus kuitenkin myös herättää selkeästi epäileviä ajatuksia. Suostuuko kukaan operoimaan tämänlaista palvelua kauppakeskusten tiloissa, joissa on hieman korkeampi vuokra ja hinnalla, jonka asiakkaat ovat valmiita maksamaan. Tilaan tarvitaan monen vastaajan mukaan myös henkilökuntaa, joka pitää huolta siisteydestä ja mahdollisesti aulapalvelu.

Tilan toteutus teettää haastetta myös joidenkin vastaajien mielestä. ”Perinteinen liiketila ei toimi avoimuutensa vuoksi” kertoi yksi vastaajista. Työskentelylle on suotavaa olla hieman rauhallisempi tila, sillä kauppakeskuksissa saattaa olla paljonkin häiriötekijöitä tiettyinä aikoina. Silti tilan toivotaan olevan helposti löydettävissä. Vastaavia palveluntarjoajia on myös kauppakeskusten ulkopuolella, joka luo kilpailua alueelle.

”Tilan avoimuus saattaa houkutella vääränlaisia ihmisiä ja ilkivaltaa.”

”Pienempien kohteiden kassavirta ei kestä tilan muuttamista tuottamattomaksi.”

”Oman aulavirkailijan omaava tila, joka on maksullinen, mutta tilan oltava käyttöasteeltaan hyvä ja maksullinen. Jos on maksuton, niin siisteys ja valvonta ovat haasteita.”

”Ulkopuolisen operoijan kustannukset, jolloin taloudellinen hyöty on vähäinen.”

### 5.2.3 Tulevaisuuden toimenpiteet

Joillekin vastaajista oli jo tulevaisuuden suunnitelmissa alkaa kehittää tilasuunnittelua coworking -hankkeelle. Kuitenkin tulevaisuudessa mietitään alan toimijoiden sekä kiinteistöjen omistajien ratkaisuja, jotka vaikuttavat coworking -tilan kehittymiseen kauppakeskuksissa. Omistajien ratkaisut liittyvät siihen, että maksuton tila kauppakeskuksen operoimana on tuotamatonta tilaa, jota omistajat eivät tietenkään halua. Kauppakeskuksen kehittämisen kannalta päätökset tulevat loppukädessä omistajalta.

”Ajankohtaisena tilansuunnittelu lähitulevaisuudessa.”

”Alan toimijoilta ja kiinteistöjen omistajilta tarvitaan rohkeutta tehdä päätöksiä, joilla mahdollistettaisiin tilat.”

## 6 Haastattelun toteutus

Tutkimusta varten haastateltiin Johanna Harjumaata sekä Miia Aroa. Heitä haastateltiin samaan aikaan ja heille esitettiin samat kysymykset. Haastattelu nauhoitettiin ja litteroitiin. Litteroinnista poimittiin tärkeimmät ja tutkimuksen kannalta oleelliset asiat tähän lukuun. Haastattelu oli strukturoitu ja kysymykset olivat johdateltu kyselystä. Kysely toimi johdattelevana runkona, josta poikettiin keskustelun edetessä johonkin toiseen tärkeään aihealueeseen tai ideaan. Jotta pystyttiin myös keskittymään kyselyssä nousseisiin aiheisiin, kysyttiin haastateltavilta, että mitä mieltä he olisivat tietystä ideasta tai mielipiteestä, riippumatta oliko kysyttävä aihe noussut kyselyssä mahdollisuutena tai riskinä. Neutraalilla kysymyksen asettelulla pyrittiin saamaan haastateltavien rehellinen mielipide, ilman johdattelua siihen, mitä kyselyyn vastanneet olivat aikaisemmin olleet mieltä.

### 6.1 Haastateltavien esittely

Harjumaa ja Aro ovat aloittaneet työskentelemisen Newsec Property Asset Management Oy nimisessä yrityksessä tammikuussa 2019. Newsec Property Asset Management Oy on Suomessa toimiva, alun perin Ruotsista lähtöisin, kiinteistöalan yritys. Newsec tarjoaa asiakkailleen mm. kiinteistöalan neuvonantoa, kiinteistökehitystä ja kiinteistöjen hallintaa, kuten kiinteistöjohtamista. (Newsec 2019.) Harjumaan ja Aroon toimenkuvaan kuuluu kehittää kauppakeskusjohtamista kyseisessä yrityksessä viiden muun kauppakeskusjohtajan avulla ja tarkoitus on laajentaa kauppakeskusjohtamisen palveluita jo tänä vuonna paljon. Molemmilla on pitkä kokemus kauppakeskusjohtamisesta ja aikaisempi työnantaja molemmilla on ollut mm. Colliers, joka on Suomen suurimpia kauppakeskusjohdon palvelua tarjoava yritys. Harjumaa on työskennellyt noin kymmenen vuotta kauppakeskuksissa markkinointi- ja kauppakeskuspäällikkönä sekä tehnyt muita kaupallisia toimia kauppakeskuksissa. Aro on ollut nykyistä tehtävänsä ennen eri kauppakeskuksissa erilaisissa tehtävissä, jotka ovat olleet lähinnä markkinointia, joka

onkin suuri osa kauppakeskusjohtajan työtä. Aiheena coworking oli jossain määrin tuttu molemmille, mutta kumpikaan ei ollut aikaisemmin työskennellyt aiheen parissa konkreettisesti. (Harjumaa & Aro 2019.)

## 6.2 Haastattelun tulokset

Haastateltavien mielestä kauppakeskus ei itse kykene operoimaan coworking -tyylistä tilaa, mikäli se olisi maksullinen. Joissain kauppakeskuksissa on coworking -tyylisiä tiloja asiakkaiden maksuttomassa käytössä sellaisissa tiloissa, joissa ei juuri sillä hetkellä ole vuokralaista. Kauppakeskuksella itsellään ei ole resursseja alkaa rakentaa tilasta rauhallista ja työskentelylle sopivaa. Monet odottavat myös coworking -tilalta rauhallisia neuvotteluhuoneita ja muita työskentelyä helpottavia tuotteita ja palveluita. Yksinkertaiset "coworking -tilat" joita kauppakeskuksissa on, ovat helppoja purkaa tilan uuden vuokralaisen tieltä, eivätkä ne aiheuta kustannuksia kauppakeskuksille juuri ollenkaan. Ne ovat kuitenkin tuottamatonta tilaa, mikä ei tietenkään ole haluttua tilaa kauppakeskuksissa, joten nämä väistyvät välittömästi maksavan vuokralaisten edestä. Kauppakeskuksen liiketoimintamalliin ei kuulu tämänlaisen tilan ylläpitäminen, varsinkaan kauppakeskuksien omistajien näkökulmasta. Kauppakeskusjohtajan on myös hankalaa myydä omistajille idea siitä, että tilasta tehtäisiin tuottamaton. Tilanne on hieman erilainen, jos omistaja itse haluaa lähteä kehittämään kauppakeskusta, jolloin ideaa on helpompi myydä omistajaosapuolelle. Omistajat haluavat näitä kuitenkin lähtökohtaisesti tiloihin, jotka eivät ole tuottavia, kuten käytäville. (Harjumaa & Aro 2019.)

Harjumaa totesi kuitenkin itsekin, että toimiston sijaitessa ydinkeskustan ulkopuolella, on hän kaivannut tapaamisten välissä jotain käytettävää toimistotilaa ydinkeskustassa. Monet keskustan kauppakeskukset ovat kuitenkin täysin vuokrattu, joten ilmaiselle coworking -tilalle ei ole vapaata tilaa. Ydinkeskustan kauppakeskuksissa ei ole pulaa vuokralaisista, joten heillä ei ole tarvetta tehdä tilaa tuottamattomaksi asiakkaiden vapaaseen käyttöön. (Harjumaa & Aro 2019.)

Haastateltavat olivat sitä mieltä, että ulkopuolisen operaattorin käyttö mahdollistaisi tilan tuottavuuden myös kauppakeskukselle. Oikean operaattorin löytäminen saattaa kuitenkin olla hyvin hankalaa, sillä tuottavuus on vaikeaa ennakoita ja kauppakeskuksissa on korkeat vuokrat. Mahdollinen vuokrausmuoto olisi tietysti liikevaihtosidonnainen vuokranmaksu, joka tarkoittaa sitä, että vuokraa maksetaan liikevaihdon mukaisesti tietty prosenttiosuus, mutta kuitenkin ennalta sovittu minimi- ja maksimivuokra. Coworking -tilan olemassaolo voisi olla kuitenkin kauppakeskukselle lisäpalvelu, mitä tarjota muille vuokralaisille. Monet vuokralaiset ovat Aron mukaan kyselleet toimisto- ja neuvottelutilaa käyttöönsä, kuten jo aikaisemmin kyselyssäkin tuli ilmi. Baronalla on kauppakeskus Dixissä coworking -tyylinen tila, mutta heillä on myös muuta liiketoimintaa samassa tilassa, joten heidän tuotto ei tule suoraan vuokrattavasta työskentelytilasta. Tämä mahdollistaa vakaan tulolähteen, mutta lisäpalveluna pystytään tarjoamaan vuokrattavaa työskentelytilaa. (Harjumaa & Aro 2019.)

Mikäli tila kauppakeskuksessa on maksullinen, niin tulee pohtia, onko asiakas valmis maksamaan siitä. Kauppakeskuksen ympäristö saattaa olla monelle asiakkaalle häiritsevän äänekkäs ja levoton. Tilasta tulisi rakentaa hyvin eristetty ja rauhallinen, jotta työskentely saadaan erotettua kauppakeskuksen häiriöistä. Tämä aiheuttaa kustannuksia joko ulkopuoliselle operaattorille tai kauppakeskukselle. Tilan brändääminen on myös tärkeää, jotta tilasta saadaan asiakkaille houkutteleva. Asiakkaita on erilaisia, jotkut haluavat vain nopeasti käydä hoitamassa työt ja toiset haluavat työskennellä pidempään ja syvällisemmin. Näille asiakkaille on tietysti omat tarpeensa. Aro ja Harjumaa ovat sitä mieltä, että tilan ollessa maksullinen, kasvaa kynnys mennä tilaan työskentelemään. (Harjumaa & Aro 2019.)

## 7 Päätelmät ja kehitysidea

Coworking ajatuksena herättää selkeästi vielä epäroivia mielipiteitä. Ymmärrettävää, sillä kauppakeskuksen kuuluu olla tuottava omistajalle ja kauppakeskus saa tuottonsa vuokraajilta. Moni kuitenkin osoitti kiinnostusta aihetta kohtaan ja jotkut olivat jopa ovat suunnitelleet tai toteuttaneetkin jo coworking -tilaa. Ulkopuolinen operaattori on ollut suurimmalle osalle haastateltavista ja kyselyyn vastaajista parempi vaihtoehto toteuttaa coworking -tilaa kauppakeskuksessa. Ulkopuolisella operaattorilla saadaan turvattua tuotto kauppakeskukselle ja kauppakeskukselta ei tarvita ylimääräisiä resursseja. Operaattorin haasteisiin kuuluu lähinnä tuoton epävakaus. Ulkopuolisen operaattorin tulisi saada vakaata tuottoa, jolla saadaan katettua yrityksen ja tilan menot. On hyvin vaikeaa kuitenkin arvioida, kuinka paljon ihmisiä käy työskentelemässä tilassa. Tilan ylläpitoon liittyviä kustannuksia ovat mm. siivous ja tarvittavat kalusteet tai välineet työskentelyyn ja joissain coworking -tiloissa on myös kahvia/teetä ja muuta välipalaa tarjolla käyttäjille. Tarvittaessa tilassa olisi myös henkilökuntaa, mikäli tilalta odotetaan asiakas- tai aulapalvelua. Nämä eri toiminnot ja niiden tarve riippuu vahvasti siitä, että minkälaista tilaa lähdetään tuottamaan ja mitä asiakkaat tarvitsevat tilalta. Tilan maksullisuus antaa käyttäjälle mahdollisuuden odottaa enemmän tilalta ja antaa sille suuremmat vaatimukset. Kauppakeskuksella itsellään ei ole resursseja tehdä tilasta sellaista, joka vastaisi maksavan asiakkaan tarpeita.

Kauppakeskuksen brändi ja sijainti vaikuttavat myös siihen, että minkälaista coworking -tilaa kannattaa lähteä toteuttamaan. Kauppakeskukset, jotka ovat enemmänkin läpikulku paikka, liikennevälineiden liityntä tai muuten nopeasti vierailtava, vaatisi myös nopeasti käytettävän tilan, mihin pystyisi hetkeksi mennä työskentelemään. Sellaisissa kauppakeskuksissa, joissa on tarkoitus viettää pidempään aikaa toimisi taas paremmin isompi toimistomaisempi coworking -tila, missä voisi viettää pidempiäkin työpäiviä.

Jotta tutkimukselle saataisiin selkeä ja yksiselitteinen päätös, vaatisi se lisätutkimusta. Mikäli kauppakeskus haluaisi operoida tilaa itse, tulisi laskea, kuinka paljon tulisi tuottoa kauppakeskukselle suhteessa tilan mahdolliseen tuottavuuteen vuokralaisen osalta. Täytyisi myös huo-

mioida, että pystyykö käyttäjiltä tulevalla tuotolla kattaa kaikki muutkin tilan menot. Asiakaiden näkemys asiaan on myös hyvin oleellinen, sillä he ovat tilan tärkein osa. Käyttäjiltä pitäisi kartoittaa, että millaista tilaa he tarvitsevat ja onko kauppakeskus heidän kannalta otollinen paikka tämänlaiselle tilalle vai käytettäisiinkö kauppakeskuksen ulkopuolella olevaa vastaavaa tilaa mieluummin.

Kehitysidea, joka voisi toimia ratkaisuna tutkimuksessa nousseisiin ongelmiin voisi olla itsenäinen isompi operaattori, joka toteuttaisi monissa eri kauppakeskuksissa coworking -tilaa. Eli yksi isompi yritys, joka vuokraisi kauppakeskukselta tiloja, joihin perustaa coworking -tilaa. Isompana yrityksenä riskit ovat pienempiä ja kauppakeskukset voisivat yhteistyönä tarjota kyseiselle toimijalle hieman edullisemmin esimerkiksi liiketilalle haasteellista tilaa. Tämä toimisi omana konseptinaan, johon voisi kehittää erilaisia kustannustehokkaita tapoja ylläpitää tilaa. Esimerkiksi ylläpitoon voisi keskittyä käyttäjien kanssa yhteistyössä mobiilisovelluksella. Nykyään on paljon erilaisia toimivia sovellusratkaisuja, joten tätäkin varten voisi kehittää sovelluksen coworking -konseptille. Sovelluksen avulla pystyisi kirjautumaan sisään tilaan, maksamaan tilan käytöstä ja tehdä erilaisia työpöytätiloja tilan puutteista. Tällöin tilaan ei välttämättä tarvita edes henkilökuntaa koko aukioloajaksi. Henkilökunnan tavoittaisi kätevästi sovelluksen välityksellä, mikäli tilassa on sotkua, kahvi on loppu tai tarvitsee muuten apua tilan käytössä. Sovelluksella pystyisi varaamaan neuvottelutiloja tai etukäteen itselleen työskentelypaikan tilasta. Käyttäjät pääsevät itse hallinnoimaan aikaansa tilassa tehokkaasti ja itsenäisesti, vaikka jo matkalla tilaan.

Idea syntyi, kun kustannuksien määrä nousi muutamaan kertaan huolestuttavaksi aiheeksi kyselyssä ja haastattelussa. Henkilökunta on yksi suuri kuluerä, joten siinä pystyisi säästämään hyödyntämällä nykypäivän teknologiaa ja sovelluskehittämistä. Helppokäyttöisyys ja nopeus ovat myös hyvin tärkeitä nykypäivän palveluissa ja mikäli sovelluspohjasta saataisiin tarpeeksi toimiva ratkaisu, voisi tilan käyttäminen olla hyvinkin helppoa. Jos sovelluspohja on takkuinen tai hankala, tekee se koko tilan käyttämisestä hankalaa. Nykyisin monet asiat toimivat sovellusten kautta ja vaikka siinäkin on riskinsä, on huomattavissa, että monet ihmiset pystyvät kuitenkin toimimaan näiden sovellusten kanssa.

Lähteet

Painetut

Kauppakeskusyhdistys ry, Kauppakeskukset 2019

Kauppakeskusyhdistys ry, Kauppakeskukset 2018

Sähköiset

CBRE, About CBRE 2019, Viitattu 15.4.2019

<https://www.cbre.fi>

Helsingin Seutu 2018, viitattu 1.4.2019

<https://www.helsinginseutu.fi/hs/selkosivut-fi/kaupungit/paakaupunkiseutu/>

Kauppakeskusyhdistys ry 2019, viitattu 10.1.2019

<https://www.kauppakeskusyhdistys.fi>

KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto, Anita Saaranen-Kauppinen & Anna Puusniekka. 2006. Viitattu 18.5.2019

[https://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3.html](https://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3.html)

Larasoff Miia, Mitä coworking tarkoittaa ja kuka siitä hyöttyy? Sponda 26.4.2018, viitattu 15.1.2019

<https://www.sponda.fi/magazine/mita-coworking-tarkoittaa-ja-kuka-siita-hyotyy>

Newsec, viitattu 15.5.2019

<https://www.newsec.fi>

Pinto Kyle, Everything you need to know about coworking spaces, Chargespot Workplaces, viitattu 21.1.2019

<https://www.chargespot.com/workspaces/coworking-spaces/>

RAKLI ry 2019, viitattu 10.1.2019

<https://www.rakli.fi>

Regus 2019, viitattu 15.1.2019

<https://www.regus.fi>

Spreitzer Gretchen, Bacevice Peter, Garrett Lyndon, Why People Thrive in Coworking Spaces 2015, viitattu 27.1.2019

<https://hbr.org/2015/05/why-people-thrive-in-coworking-spaces>

Sundell Ola, Mitä coworking on ja miten se poikkeaa perinteisestä toimistohotellista? Hub 13 2015, viitattu 15.1.2019

<https://www.hub13.fi/mita-coworking-on-ja-miten-se-poikkeaa-perinteisesta-toimistohotellista/>

Tampereen Yliopisto, Verne Liikenteen tutkimuskeskus, Kysely- ja haastattelumenetelmät, viitattu 20.1.2019

<http://www.tut.fi/verne/tutkimusmenetelmat/kysely-ja-haastattelumenetelmat/>

Tilastokeskus 2019, viitattu 1.4.2019

<https://www.tilastokeskus.fi>

Tulevaisuuden toimisto Blogi 2019, Termien häilyvyys jarruttaa coworking-tilojen kasvua - Haastattelussa CBRE, viitattu 15.4.2019

<https://www.tulevaisuudentoimisto.fi/blogi/termien-hailyvyys-jarruttaa-coworking-tilojen-kasvua>

Julkaisemattomat

Haastattelu, Harjuma Johanna ja Aro Miia 30.4.2019

## Kuviot

Kuvio 1 Tutkimuksen prosessi.....	13
-----------------------------------	----

## Taulukot

Taulukko 1 Suomen suurimmat kauppakeskukset .....	11
---	----

## Kuvat

Kuva 1 Onko coworking -tilat konseptina tuttu?.....	15
---	----

Kuva 2 Koetko, että coworking -tila voisi sopia kauppakeskuksen konseptiin? .....	16
---	----

Kuva 3 Oletteko harkinneet coworking -tiloja kauppakeskuksen konseptiin? .....	16
--	----



## Liitteet

Liite 1: Google Forms kysely .....	26
Liite 2: Haastattelu kysymykset .....	28

## Liite 1: Google Forms kysely

KYSYMYKSET

VASTAUKSET

12

## Coworking -tilat kauppakeskuksissa

Tämän kyselyn tarkoituksena on kartoittaa ammattilaisten näkemystä coworking -tilan mahdollisuuksia kauppakeskuksissa. Kyselyn tuloksien perusteella tutkimusta syvennetään haastattelulla.

Mikä on työnimikkeesi? \*

Lyhyt vastausteksti

Missä kaupungissa työskentelet? \*

Lyhyt vastausteksti

Onko coworking -tilat konseptina tuttu?

- Kyllä
- Ei
- Jonkin verran

Oletteko harkinneet coworking -tiloja kauppakeskuksen palvelukokoonpanossa?

- Kyllä
- Ei
- Muu...

Koetko, että coworking -tila voisi sopia kauppakeskuksen konseptiin?

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

Miksi/miksi ei?

Pitkä vastausteksti

---

Miten koet a) Tilan mahdollisuudet? esim. tilojen käyttöaste, asiakasvirta

Pitkä vastausteksti

---

b) Haasteet? esim. itse operoitu vs. ulkopuolinen operoija, kauppakeskuksen levottomuus

Pitkä vastausteksti

---

c) Tulevaisuuden toimenpiteet?

Pitkä vastausteksti

---

Liite 2: Haastattelu kysymykset

- Millainen on työkokemuksenne alalla?
- Onko coworking aiheena tuttu ja oletteko päässeet työskentelemään aiheen parissa ennen?
- Mitä hyötyjä coworking -tila toisi kauppakeskukselle?
- Voiko coworking -tila rasittaa kauppakeskusta?
- Toimisiko ulkoinen vai sisäinen operaattori paremmin?