

Asunto-osakeyhtiö Myyrintilan esittely ja tutkimus miten he voivat erottua muista taloyhtiöistä

Karoliina Eskola



Tekijä Karoliina Eskola	
Koulutusohjelma Liiketalous	
Raportin/Opinnäytetyön nimi Asunto-osakeyhtiö Myyrintilan esittely ja tutkimus miten he voivat erottua muista taloyhtiöistä	Sivu- ja liitesivumäärä 40+ 1
<p>Tässä opinnäytetyössä tutkitaan miten asunto-osakeyhtiö Myyrintila voisi brändätä itseään asunto-osakemarkkinoilla. Opinnäytetyössä tuotetaan taloyhtiölle nettisivu, joka perustuu laadullisen tutkimushaastattelun tuloksiin.</p> <p>Työn teoreettinen osuus avaa asunto-osakeyhtiön toimintaa, pääkaupunkiseudun ja erityisesti Myyrmäen tilannetta ottaen huomioon asuntojen hintamuutokset. Lisäksi tutkitaan alueen asumistyytyväisyyttä ja sosiaalista segregaatiota. Aluetta tutkitaan myös brändi-imagon, differoinnin ja palvelumuotoilun avulla.</p> <p>Kolmannessa luvussa käydään läpi empiirinen osuus oppaan tekemisen taustaksi. Valitaan tutkimusmenetelmäksi laadullinen haastattelututkimus, joka tehdään puolistrukturoituna teemahaastatteluna viidelle henkilölle, joilla on jokin yhteys asunto-osakemarkkinoihin.</p> <p>Opas suunnitellaan nettisivuna, jossa otetaan huomioon Myyrintilan oman toiveet, sekä haastattelussa esille nousseet ideat. Asunto-osakeyhtiötä tutkitaan tarkemmin käyttäen apuna SWOT- ja kilpailija-analyysiä. Nettisivujen tekemiseen käytetään WIX-ilmaisohjelmaa, jonka sisältö perustuu laadullisen tutkimuksen tulokseen.</p> <p>Laadullinen tutkimus tehtiin pääasiallisesti kasvotusten ja yksi tehtiin puhelimitse. Tuloksena asumisviihtyvyyteen vaikuttavia tekijöitä ovat alueen viihtyvyys, luonnonläheisyys, yhteisöllisyys ja asunnon remontoinnin tarve. Asunto-osakeyhtiön brändääminen oli haastattaville pääosin uusi asia. Taloyhtiömielikuvaan vaikuttivat vahvasti taloyhtiön kunto ja siihen tehdyt remontit. Myyrintilalle suunniteltu nettisivu oli kaikkien haastattavien mielestä erinomainen idea taloyhtiön brändäyksessä.</p> <p>Nettisivuille suunniteltu materiaali tukee laadullisen tutkimuksen tuloksia. Sivulla esitellään taloyhtiö, remonttistoria, kestävä kehitys, asunnon soveltuvuus lapsiperheille ja eläkeläisille, sijainti, kulkuyhteydet. Sivujen suunnittelussa käytettiin hyödyksi taloyhtiöstä otettuja kuvia ja nettisivun tarjoamia palveluita.</p>	
Asiasanat Asunto-osakeyhtiö, brändi, Myyrintila, Myyrmäki	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Tavoite	2
1.2	Tutkimusongelma	3
2	Asunto-osakeyhtiö Myyrinmäki ja sen houkuttelevuus asuntomarkkinoilla	4
2.1	Asunto-osakeyhtiö	4
2.1.1	Taloyhtiön hallitus	5
2.1.2	Myyrinmäkistä yleisesti.....	7
2.2	Kaupunkilaistuminen.....	9
2.2.1	Vantaa ja Myyrinmäen ympäristö	10
2.2.2	Asuntojen hinnat ja vuokrat	11
2.3	Asukastyytyväisyys.....	15
2.4	Sosiaalinen segregatio.....	15
3	Palvelumuotoilu	17
3.1	Palvelupolku	18
3.2	Differointi	19
4	Empiirinen osa oppaan tekemisen taustaksi	21
4.1	Tutkimuksen valinta	21
4.2	Tutkimusmenetelmä.....	22
4.3	Kysymysten asettelu	22
4.4	Tulos	23
4	Oppaan tuottaminen Asunto-osakeyhtiö Myyrinmäkille	29
4.1	Nelikenttäanalyysi – SWOT ja kilpailija-analyysi	29
4.2	Kehittämisideat taloyhtiölle.....	31
4.3	Nettisivun suunnittelu.....	32
4.4	Nettisivun esittely.....	33
5	Pohdinta.....	38
5.1	johtopäätökset	38
5.2	Arviointi	39
	Lähteet	
	Liitteet.....	
	Liite 1. Haastattelulomake.....	

1 Johdanto

Asunto-osakeyhtiö on osakeyhtiö, joka tulee aina perustuttaessa ilmoittaa kaupparekisteriin, kuten tulee myös mahdolliset muutokset tai toiminnan lopettaminen. (PRH 2019.)

Asunto-osakeyhtiöksi lasketaan sellainen asuinhuoneistoksi tehty tila tai rakennus, josta yhtiöjärjestyksen mukaan osakkaat omistavat yli puolet yhteenlasketusta lattiapinta-alasta. Osake tai osakkeet antavat oikeuden hallita yhtiöjärjestyksessä määrättyä huoneistoa tai erikseen määriteltä tilaa. (Laki asunto-osakeyhtiöstä. 22.12.2009/1599.)

Myyrmäen alueella asuu yhteensä noin 53 000 asukasta ja se on yksi suurimmista asuinalueista Vantaalla. Alueella on paljon kaupallisia palveluita ja se tunnetaan myös merkittävä työpaikka-alueena. Alueella on myös hyvät ulkoilu- ja urheilumahdollisuudet. Lisäksi Vantaan kaupunki kehittää Myyrmäen keskustaa rakentamalla uusia asuntoja ja liiketiloja vastaamaan nykyistä kysyntää. (Vantaa 2019a) Taloyhtiö sijaitsee Vantaalla Pohjois-Myyrmäessä, jossa on paljon saman tapaisia asuntoja myynnissä tai vuokrattavana. Myyrmäestä on hyvät liikenneyhteydet koko pääkaupunkiseudulle, esimerkiksi junalla Helsinkiin kestää noin 30 minuuttia ja Louhelan juna-asemalle on matkaa noin 500 metriä. Uomakujalta on matkaa Myyrmäen keskustaan noin 700 metriä, ja siellä sijaitsevat isommat kaupat ja marketit. Taloyhtiön pihalta on lyhyt matka urheilukentälle ja myös puistoalue alkaa aivan talon vierestä.

Nykykulttuuriin kulttuuriin vahvasti kilpaileminen ja kilpailu, mikä johtaa siihen, että yritysten on oltava jatkuvasti ajan tasalla muidenkin toimista. Vahva brändi tekee töitä sen eteen, että pystyy erottautumaan. (Rajat 2013, 1) Yrityksen brändimielikuvasta päättää asiakas, ja se voi olla yrityksen tahtotilan mukainen, tai täysin sen vastainen. Vahvasta ja erottautuvasta brändistä syntyy yritykselle vahva ja pitkäaikainen kilpailuetu. (Advancedb2b 2019.)

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan mitä asunto-osakeyhtiö Myyrintila voi tehdä asunto-osakemarkkinoilla erottautuakseen muista asunto-osakeyhtiöistä. Myyrintilaan kuuluu kaksi 1960-luvulla rakennettua kerrostaloa, jotka muistuttavat muita alueen kerrostaloja. Tarkoituksena on tuottaa opas, jossa esiteltäisiin asunto-osakeyhtiön erilaisia palveluita ja positiivisia puolia. Oppaaseen on tarkoitus kerätä tietoa laadullisen tutkimuksen avulla. Haastattelut tehdään viidelle henkilölle, jotka ovat aktiivisesti mukana asunto-osake toiminnassa. Haastattelun tarkoituksena on löytää ne tärkeimmät asiat, joita ihmiset arvostavat omassa tai toisen asunto-osakeyhtiössä. Lisäksi toimeksiannossa suunnitellaan opas mahdollisille uusille asukkaille, jotka harkitsevat Myyrintilaan muuttamista. Oppaan on sovittu olevan nettisivu, johon kerätään tärkeitä tietoja, sekä kuvia taloyhtiöstä. Nettisivun

on tarkoitus olla yleisesti nähtävillä ja etsittävässä netistä ja lisäksi taloyhtiön on tarkoitus käyttää tätä sivua omassa markkinoinnissaan. Nettisivun on myös tarkoitus olla helposti löydettävissä ja jaettavissa muille.

Myyrintilalle tämä opas on heidän tapansa erottua muista asunto-osakeyhtiöistä Vantaalla ja koko pääkaupunkiseudulla. He haluavat korostaa normaalin hyvää asumista Myyrmäkeläisessä lähiössä ja lisäksi omaa taloyhtiötä. Nykyinen hallitus on tehnyt vahvasti töitä sen eteen, että taloyhtiön yhteishenki on saatu toimimaan ja myös heidän toimintansa on tehty erittäin läpinäkyväksi. Hallitus on käyttänyt paljon aikaa yhteisten tapahtumien järjestämiseen. Hyvää ilmapiiriä halutaan tuoda näkyvämmiin esille ja korostaa Myyrintilan olevan huolehtiva taloyhtiö.

Löysin opinnäytetyöaiheeni Haaga-Helian Laura-hakupalvelun kautta. Tapasin Asunto-osakeyhtiö Myyrintilan hallituksen puheenjohtajan, jonka kanssa sovimme tästä toimeksiannosta. Taloyhtiön hallituksen toiveena on toteuttaa opas taloyhtiön palveluiden esittelyyn. Tämä opas olisi myyntivalttina asunnon ostoa harkitseville.

Esille nostettiin taloyhtiön brändäämiseen liittyviä asioita ja kysymyksiä siitä, miten taloyhtiö voisi tehdä itsestään kiinnostavan asumiskohteen. Myyrintila on luonut itselleen logon, lisäksi keskustelua on käyty oman imagon kehittämiseen liittyen. Asunto-osakeyhtiö Myyrintila oli kerännyt hieman kirjaa erilaisista kehittämisideoista, jotka otettiin myös huomioon nettisivua tehdessä. Tällaisia oppaita ei ole yleisesti tiedossa yksityisillä taloyhtiöillä, joten Myyrintilalla on hyvät mahdollisuudet erottua massasta.

1.1 Tavoite

Opinnäytetyön tavoitteena on löytää ne keinot, jolla Myyrintila pystyy erottautumaan muista asunto-osakeyhtiöistä. Lisäksi tutkimuksen tarkoituksena on saada mahdollisimman paljon ideoita asunto-osakeyhtiön imagon kehittämiseen. Haastateltavat ovat eri taustoista ja asuvat eri alueilla pääkaupunkiseutua. Haastatteluiden avulla pyritään löytämään myös vastaus siihen, mitkä asiat vaikuttaisivat muuttoa harkitsevan päätökseen ja miten tämä opas voisi mahdollisesti edistää valinnan kohdistumista haluttuun asunto-osakeyhtiöön.

Tutkimuksen avulla pyrimme löytämään hyviä kehityskohteita taloyhtiölle. Oppaaseen kerätään kaikki oleellinen informaatio, jonka uusi asukas saattaisi haluta tietää taloyhtiöstä ja sen alueesta. Päädyimme interaktiiviseen muotoon siksi, että tietojen päivittäminen olisi mahdollisimman helppoa. Myyrintilalle tämän oppaan tekeminen on askel taloyhtiön brändin kehittämiseen.

1.2 Tutkimusongelma

Tämä opinnäytetyö tehdään toimeksiantona, joka on rajattu toimeksiantajan Myyrintilan hallituksen puolelta. Heidän tavoitteena olisi saada taloyhtiön verkkosivun vastaamaan asiakkaan kysyntään ja tarpeisiin. Varsinaiseksi tutkimusongelman avaamiseksi tähän on myös lisätty alakysymyksiä, joihin opinnäytetyössä halutaan löytää vastaukset.

Miten Asunto-osakeyhtiö Myyrintila voi erottautua muista asunto-osakeyhtiöistä?

- Mitä asunto-osakeyhtiö Myyrintila voi tehdä erottautumisen eteen?
- Mitkä asiat vaikuttavat heidän erottautumisen mahdollisuuksiin?

Mitkä asiat vaikuttavat muuttoa harkitsevan päätökseen?

- Mitkä ovat niitä asioita, jota asunnon omistaja arvostaa, jotka vaikuttavat hänen päätökseensä merkittävästi?

Miten taloyhtiö voi brändätä itseään?

- Mitkä asiat vaikuttavat taloyhtiön imagoon?
- Miten asiakkaan mielikuvaa taloyhtiöstä voidaan muokata?

2 Asunto-osakeyhtiö Myyrintila ja sen houkuttelevuus asuntomarkkinoilla

Tässä kappaleessa käsitellään tarkemmin erilaisia asioita, jotka vaikuttavat asunnon houkuttelevuuteen. Lisäksi tässä halutaan löytää vastaukset seuraaviin ongelma-kohtiin.

- Taloyhtiön päätöksentekoprosessi ja miten erilaisia päätöksiä ajetaan läpi?
- Mikä on asumisen trendi tällä hetkellä?
- Miten asunnon hinta eroaa pääkaupunkiseudulla?
- Millaista on asua Vantaalla?

2.1 Asunto-osakeyhtiö

Asuntoyhtiölaki ohjaa ja säätelee asunto-osakeyhtiöiden toimintaa. Lain mukaan jokaisella asunto-osakeyhtiöllä tulee olla yhtiöjärjestys, joka laaditaan yhtiön perustamisvaiheessa. Yhtiöjärjestykseen sisältyy paljon yhtiön omia asioita ja arvoja, mutta paljon myös lainsäädäntöön liittyvää sisältöä. Lisäksi yhtiöjärjestyksessä tulee sisältää ainakin yhtiön yksilöllinen toiminimi, yhtiön kotipaikka ja tarkempi sijainti, sekä hallintaperuste, sekä osakehuoneistojen sijainti, koko ja käyttötarkoitus, yksilöidyt osakkeet joilla hallitaan mitään huoneistoa, yhtiön välittömässä hallinnassa olevat tilat, yhtiövastikkeen määräytymisen peruste ja maksutapa, sekä määritelmä tilikaudesta. (Viiala & Rantanen, 2012a 16.)

Ylintä päätäntävaltaa asunto-osakeyhtiössä pitää yhtiökokous. Varsinainen yhtiökokous on pidettävä viimeistään kuuden kuukauden kuluttua tilikauden päättymisestä, ja silloin kaikki osakkeenomistajat on kutsuttava kokoukseen. Käsiteltäviä asioita ovat yhtiöjärjestyksessä määritellyt asiat, osakeyhtiölain velvoittamat asiat, hallituksen päättämät asiat, sekä kokouskutsussa mainitut asiat. Kokouksessa ei voida kuitenkaan käsitellä asiaa, jota ei ole mainittu kokouskutsussa, tai jos asiaa ei ole pyydetty käsiteltäväksi hallitukselle tarpeeksi ajoissa. Varsinaisessa yhtiökokouksessa on esiteltävä tilinpäätös, toimintakertomus, tilintarkastuskertomus, toiminnantarkastuskertomus, kirjallinen selvitys kiinteistön kunnosta ja mahdollinen 5 vuoden suunnitelma, huomattavat kunnossapito ja muutostöistä. Lisäksi varsinaisessa yhtiökokouksessa on vahvistettava taloyhtiön tilinpäätös. Asunto-osakeyhtiö voi myös sopia yhtiöjärjestykseen mitä kaikkia asioita halutaan varsinaisessa yhtiökokouksessa päättää, kuten voiton hyödyntäminen, vastuuvapauden myöntäminen hallitukselle ja isännöitsijälle, yhtiövastikkeen määräytyminen, henkilöiden valinta

hallitukseen, tilintarkastajan valinta ja toiminnantarkistajan valinta. Ylimääräinen yhtiökokous voidaan järjestää jonkun tietyn asian käsittelemiseksi, kuten lainan nostamisen ja yhtiöjärjestyksen muutoksen hyväksymisen vuoksi.

Päätökset yhtiökokouksessa voidaan tehdä enemmistöpäätöksellä, jolloin ääniä tulee olla ajetulle päätökselle yli puolet, mutta henkilövalinnoissa riittää, että henkilö on saanut eniten ääniä. Yhtiökokous voi myös sopia erilaisista vaalimenettelyistä ennen vaaleja, mutta pääpiirteet valinnasta tulee löytyä yhtiöjärjestyksestä. Päätöksiä voidaan ajaa eteenpäin myös määräenemmistöpäätöksellä, jolloin asiaa kannattavien tulee saada vähintään kaksi kolmasosaa kokouksessa edustetuista osakkeista ja äänistä. Määräenemmistöllä tehtäviä päätöksiä ovat yhtiöjärjestyksen muuttaminen ja suunnattu osakeanti, ellei yhtiöjärjestyksessä ole toisin sovittu. Päätöksissä on myös huomioitava äänileikkurin mahdollisuus, joka tarkoittaa, että jokaisella osakkaalla on käytössään vain omat äänet, jos toinen osakas on luovuttanut valtakirjan asiasta. Valtakirjaa voidaan käyttää etenkin silloin, jos osakas on estynyt saapumaan kokoukseen. Tällöin yhdellä ihmisellä on enemmän valtaa päätöksenteon aikana. Äänileikkuri on kuitenkin asia, joka sovitaan yhtiöjärjestykseen kuuluvaksi tai ei. (Viiala & Rantanen, 2012b 19-24.)

2.1.1 Taloyhtiön hallitus

Hallituksen pääasiallinen tehtävä on huolehtia yhtiön hallinnosta ja muun toiminnan asianmukaisuudesta. Hallituksen tehtäviin kuuluu pitää huolta ja valvoa, että esimerkiksi yhtiön kirjanpito on asianmukaisesti hoidettu. Hallitus tulee olla jokaisella asunto-osakeyhtiöllä ja jäseniä on valittava noin kolmesta viiteen riippuen yhtiöjärjestyksestä. Pienissä hallituksissa, jossa jäseniä on alle kolme, täytyy valita myös varajäsen. Eroamistapauksissa varajäsen täyttää eronneen paikan, mutta jos varajäsentä ei ole valittu on hallitus päätösvaltainen myös pienemmällä kokoonpanolla. Mikäli hallitus ei ole päätösvaltainen, täytyy pitää ylimääräinen yhtiökokous uuden jäsenen valitsemiseksi. Hallituksen jäseneksi voi päästä melkein kuka tahansa hallitustyöstä kiinnostunut henkilö. Hallitukseen päästäkseen ei edes tarvitse omistaa asuntoa kyseisestä taloyhtiöstä. Tiettyjä vaatimuksia hallitukseen liittymiseen kuitenkin liittyy myös lain puolelta. Esimerkiksi vähintään yhden hallituksen jäsenistä tulee asua Euroopan talousalueella. Lisäksi hallitukseen pyrkivän tulee olla täysikäinen. Sellaiset ihmiset eivät voi liittyä hallitukseen, joiden toimintakelpoisuutta on rajoitettu. (Viiala & Rantanen, 2012c 25-28.)

Hallituksen puheenjohtaja valitaan yhtiökokouksessa sovitulla tavalla. Hallitus voi valita keskuudestaan puheenjohtajan, yhtiökokous voi valita hänet, tai puheenjohtaja valitaan järjestäytymiskokouksessa yhtiökokouksen jälkeen. Hallituksen puheenjohtajaksi voidaan

myös valita isännöitsijä, jos näin on sovittu yhtiöjärjestyksessä. Tällaisissa tapauksissa valinta puheenjohtajaksi vaatii kuitenkin kaikkien osakkeenomistajien tuen, mutta luonnollisen henkilön valintaan riittää, että hän on saanut eniten ääniä. Toimikautta tulisi lähteä suunnittelemaan heti järjestäytymisen jälkeen. Puheenjohtaja on vastuussa hallituksen kokouksen koollekutsumisesta, mutta myös isännöitsijä voi tehdä tämän. Kokouksen voi myös kutsua hallituksen jäsen, jos puolet hallituksen jäsenistä hyväksyy tämän. Kokouksien valmistelut hoitavat hallituksen puheenjohtaja ja isännöitsijä. Kokoukseen osallistuvat hallituksen jäsenet ja Isännöitsijä, jolla on aina oikeus osallistua hallituksen kokouksiin. Lisäksi on erittäin suositeltavaa, että he ovat mukana näissä kokouksissa. Kokouskutsujen lähettämisestä vastaa Isännöitsijä, lisäksi ne tulee lähettää viimeistään viikkoa ennen kokousta kaikille hallituksen jäsenille. Kutsuun liitetään mahdollisimman paljon tietoa käsiteltävästä asiasta ja se voidaan laatia päätösehdotuksen muotoon. Varajäsen voidaan kutsua mukaan hallituksen kokouksiin, mutta hänellä ei ole päätösvaltaa, jos kaikki jäsenet ovat paikalla. Varajäsen on ainakin kutsuttava kokoukseen, jos nykyinen jäsen estyy saapumasta kokoukseen. Varajäsen on myös syytä kutsua, jos varsinainen jäsen on esteellinen osallistumaan päätöksentekoon. Tällainen tilanne voi olla esimerkiksi päätös, joka liittyy kyseiseen henkilöön henkilökohtaisesti vaikkapa hänen oman asuntonsa kunnostuksen osalta. Myös asiantuntija voidaan kutsua joihinkin kokouksiin, tai hallitus voi myös hankkia pysyvän asiantuntijan kokouksiinsa. (Viiala & Rantanen, 2012d 28-29.)

Hallituksen kokous etenee puheenjohtajan johdolla, joka on yhdessä isännöitsijän kanssa valmistelut kokousta. Hyvin suunniteltu ja esitetty asia helpottaa päätöksen tekeviä hallituksen jäseniä. Hallituksen kokouksesta on aina tehtävä pöytäkirja, jonka joko isännöitsijä tai kokouksessa valittava sihteeri tekee. Jokaisessa kokouksessa käsitellään ja hyväksytään edellisen kokouksen pöytäkirja. Jokainen pöytäkirja numeroidaan ja sieltä tulee löytyä läsnäolijat, paikka ja aika, sekä päätökset, joita kokouksen aikana on tehty. Pöytäkirjat eivät ole julkisia, mutta hallitus voi halutessaan luoda niistä avoimia kaikille osakkaille nähtäviksi. Päätös tehdään yleensä käsitellyn asian jälkeen käydyn keskustelun yhteydessä. Enemmistön päätös on aina se mikä voittaa, mutta tasatilanteessa ratkaisee puheenjohtajan ääni. Päätösten täytäntöönpano kuuluu isännöitsijälle, mutta tämän toteuttamista hallituksen tulee itse seurata. Hallitus voi myös itse pitää huolta täytäntöönpanosta, jos heillä ei ole omaa isännöitsijää. (Viiala & Rantanen, 2012e 29-31.)

Hallitus järjestäytyy aina oman kokousaikataulunsa mukaan, esimerkiksi ison korjauksen aikana hallituksen on tavattava melko usein. Hallituksen tulee kuitenkin yhdessä sopia kokousten aikataulusta, ja siitä miten jokainen pääsee paikalle. Varsinkin juuri alussa olevan hallituksen tulisi tutkia yhtiön sopimuksia ja selvittää mahdollisia korjaustarpeita halli-

tuskautena. Tärkeimpänä asiana on talousarvion ja budjetin suunnitteleminen hallituskaudelle. Lisäksi hallituksesta tulee valita henkilöt, jotka valvojat talouden hoitoa ja tarkistavat tositteet. Hallituksella on suunniteltava ja päätettävä mahdollisista korjauksista ennen vuoden vaihdetta, että ne ehtivät talousarvioesitykseen ja tilinpäätökseen. Esimerkiksi ylimääräisen vastikkeen perimisestä tulee sopia hyvissä ajoin ennen vuoden vaihdetta ja hyvin perusteluin. Hallitus päättää hyväksyykö se tilinpäätöksen vuodenvaihteen jälkeen. Lisäksi tässä kokouksessa käydään läpi toimintakertomus, yhtiökokouksen koollekutsuminen ja päätetään talousarvioesitys yhtiökokoukselle. Hallituksessa mukana olevan jäsenen olisi hyvä muistaa myös hänen vastuunsa mahdollisissa vahinkotapauksissa. Huolimattomasti toimivan jäsenen on korvattava aiheuttamansa vahinko. Hän on saattanut toimia huolimattomasti tai rikkonut asunto-osakeyhtiölakia, yhtiöjärjestystä. Tapauksen päätös on aina yksilöllistä ja siitä päättäminen kuuluu yhtiökokoukselle. (Viiala & Rantanen, 2012f 31-33.)

2.1.2 Myyrintilasta yleisesti

Asunto-osakeyhtiö Myyrintila sijaitsee Vantaan Myyrmäessä Vantaan 15. kaupunginosan korttelissa 15652 olevalla tontilla numero 3, osoitteessa Uomakuja 6. Myyrintila koostuu kahdesta yhtiön rakennuksista, jotka ovat jaoteltu ABC-taloksi ja toinen DEFG-taloksi. Asuintilaa on kokonaisuudessaan 7748m² ja autotallit ovat 207 m², yhteisten tilojen suuruus on 832m². Taloyhtiössä on yhteensä 129 kappaletta asuntoja ja 18 autotallia. Lisäksi yhtiöllä on isot ulkoparkkitilat. Taloyhtiö omistaa yhdessä asunto-osakeyhtiö Myyrinkodon kanssa asfaltoidun parkkitilan Uomakuja 10:stä. Lisäksi yhtiö on saanut käyttöoikeuden Myyrmäen Huolto Oy:n omistamalle autopaikkatontille 2,665m². (Myyrintilan tilinpäätös 2017a, 1-23.)

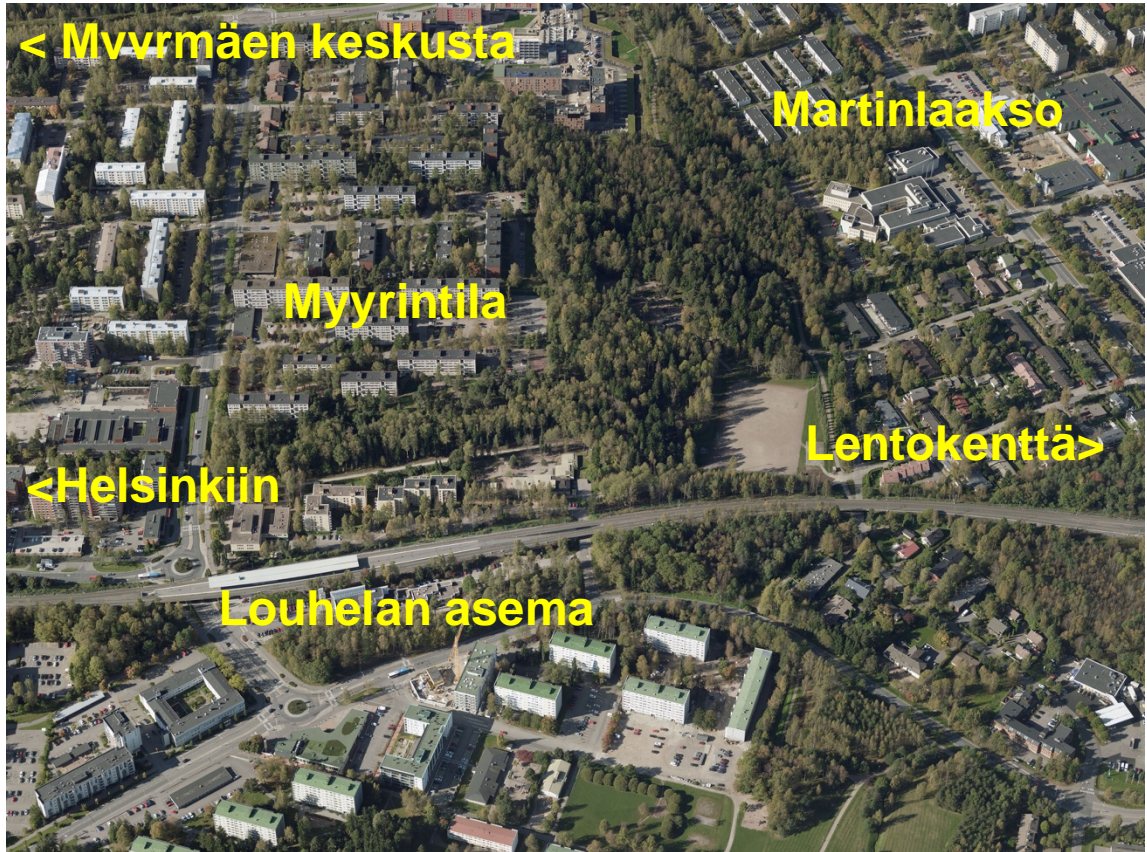
Asunto-osakeyhtiö Myyrintilan kokonaisosake-määrä on 7 748kpl, autohallien osakkeita yhtiön hallussa on 18 kpl. Asuntojen ja autohallien hoitovastike on 4,1€/m², joka peritään omistamien neliöiden mukaan joka kuukausi. Autopaikkamaksu on jaoteltu niin että hiekkakentällä maksu on 12€ kuukaudessa ja asfaltoidulla pihalla 15€ kuukaudessa. (isännöitsijätodistus 2018 1-4.)



Kuva 1. Asunto-osakeyhtiö Myyrintilan ABC-talon julkisivu.

Asunto-osakeyhtiö sijaitsee lähellä Louhelan asemaa Myyrmäessä ja sen ympärillä on paljon saman näköisiä kerrostaloja, jotka ovat myös rakennettu samaan aikaan kuin Myyrintila. Taloyhtiön ulkonäkö tosin hieman poikkeaa muista, sillä siihen tehtiin julkisivuremontti vuonna 2007 (Myyrintilan tilinpäätös 2018b, 18) Kuvassa näkyy Myyrintilan remontoitu julkisivu pihan suuntaan, lisäksi kuvasta näkee ison parkki alueen. (Kuva 1.)

Taloyhtiössä on menossa putkiremontti, joka tuo hieman muutoksia taloyhtiöön. Alueen piha-alue kunnostetaan salaojituksen yhteydessä. Saunat ovat kummassakin talossa. Saunoja tulee putkiremontin jälkeen 1 per talo. Nyt ennen putkiremonttia saunoja on 2 per talo. Muutos mahdollistaa lisää tilaa pyörille ja ulkoiluvarastoille. Ison remontin yhteydessä nämä tilat pitää tyhjentää ja uudelleen sijoittaa. Myyrintilan yksi tärkeimmistä arvoista on kestävä kehitys ja tähän on panostettu taloyhtiön toimesta. Itse roskiksia ei ole lisätty, mutta kierrätykseen panostetaan. Asukkaita toivotaan kierrättämään omat tavaransa mahdollisimman tehokkaasti. (Nieminen 4.12.2018.)



Kuva 2. Asunto-osakeyhtiö Myyrintilan sijainti Viistoilmakuvana. (Kartta.Vantaa 2019.)

Taloyhtiö sijaitsee lähellä metsäaluetta (Kuva 2.) Myyrintilalta on loistavat kulkuyhteydet ympäri pääkaupunkiseutua.

2.2 Kaupunkilaistuminen

Megatrendi käsitteenä on kehitetty vuonna 1982 ja käsitteenä se tarkoittaa suuria muutossuuntauksia, jotka ovat globaaleja ja pitävät sisällään laajoja vaikutuksia. Ne ovat vahvasti läsnä nykypäivässä ja vaikuttavat tulevaisuuteemme. Megatrendit pysyvät esillä vielä seuraavat 5-10 vuotta ja mahdollisesti vielä pidempäänkin. Tällä hetkellä vaikuttavia megatrendejä ovat väestönkasvu, väestön ikääntyminen, globalisaatio, kaupungistuminen, varallisuuden ja keskiluokan kasvu, kulutuksen kasvaminen ja samalla resurssien väheneminen, eriarvoisuus, ilmaston muutos ja saastuttaminen, digitalisaatio ja teknologian kehittyminen. Yksi suurimmista trendeistä on väestön kaupunkilaistuminen vuonna 2014 54% maailman väestöstä asuu kaupungissa. Tämän trendin oletetaan kasvavan ja vuonna 2050 oletetaan että noin 66% ihmisistä asuu kaupungissa. Kaupunkilaistumisessa on etunsa, sillä töitä on paremmin tarjolla, tuottavuus on parempaa ja infrastruktuuri on huomattavasti kattavampaa. (Hiltunen 2018, 41-42.)

Suomessa asunto- ja luottomarkkinoilla trendinä on alueellinen eriytyminen, asuntojen hintojen muutokset ja kotitalouksien velkaantuminen 2010-luvulla. Eriytyminen liittyy vahvasti siihen, että myös Suomessa ihmiset muuttavat kaupunkeihin ja yhteiskunta kaupunkilaistuu. Pääkaupunkiseutu ja kasvukeskukset vetoavat ihmisiin ja yhä useampi muuttaa maalta kaupunkeihin, joka näkyy asuntojen hinnoissa. (Euro ja talous 2018.)

2.2.1 Vantaa ja Myyrmäen ympäristö

Vantaa on osa pääkaupunkiseutua ja sijaitsee Uudellamaalla. Rajanaapureina ovat Helsinki, Espoo, Nurmijärvi, Kerava, Tuusula ja Sipoo. Vantaan historia ulottuu pitkälle niihin aikoihin, kun Helsingistä tuli virallinen pääkaupunki. Vuonna 1865 se nimettiin Helsingin maalaiskunnaksi, tämän jälkeen vuonna 1972 Kauppalaksi, ja viimein Vantaan kaupungiksi vuonna 1974. Vantaa alkoi kuitenkin kehittyä kaupunkimaiseen suuntaan jo 1950-luvulla, jolloin sinne rakennettiin ensimmäiset kerrostalot, kaupungintalot, sekä lentokenttä. Helsingin ansiosta Vantaalle on syntynyt erinomaiset junayhteydet, sekä tieliikenneverkostot. Vuonna 2015 Helsinki-Vantaan lentoaseman matkustajamäärä oli yli 16 miljoonaa, joita palvelee Helsingin ja Vantaan kautta kulkeva kehärata. (Vantaa alueittain, 2015a 7-9.)

Kehäradan ansiosta kulkuyhteydet lentokentälle ja Helsinkiin ovat mahdollistaneet uusien asuinalueiden syntymistä, esimerkiksi Vantaan keskustat kasvavat juna-asemien ansiosta ja ihmiset arvostavat luonnon läheisyyttä, sekä kaupunkimaisuutta. Myyrmäen alue on vantaan väkirikkain alue 53 000 asukkaallaan ja siellä on paljon julkisia- ja kaupallisia palveluita, ja myös tunnettu isona yritys keskittymänä. lisäksi sinne on suunnitteilla paljon uusia asuntoja ja liiketiloja. (Vantaa 2018b)

Myyrmäen suuralueeseen kuuluu 11 kaupunginosaa: Linnainen, Hämevaara, Hämeenkylä, Vapaala, Varisto, Myyrmäki, Kaivoksela, Martinlaakso, Vantaanlaakso, Petikko ja Askisto. Aluerakentaminen alkoi 1970 luvulla, jolloin Myyrmäen, Martinlaakson, Pähkinärinteen, sekä Rajatorpan aluille keskittyi paljon uusia rakennuksia. Nykyisin alueilla on enemmän kerrostaloja, kuin muilla suuralueilla. Myyrmäessä keskustassa asuu noin 16 000 asukasta. Myyrmäki rajautuu Etelässä Helsingin rajaan ja pohjoisessa Martinlaakson kerrostaloalueeseen, idässä Kaivokselaan ja Lännessä Vapaalan omakotitaloalueeseen. Helsingin maalaiskunnan aikaan alue säilyi pitkään metsäalueena aina 1950-luvulle asti. Lähiön suunnittelu perustui Martinlaakson junarataan ja nauhakaupunki- ajatteluun. Ensin rakennettiin Helsingin Kannelmäki ja sitten Vantaan Kaivoksela, tämän jälkeen aloitettiin rakentamaan Myyrmäkeä. Rakentaminen aloitettiin ensin Louhelasta, jonka jälkeen aloitettiin Myyrmäen rakentaminen pohjoisesta etelän suuntaan. Alueen rakennuttamisesta

järjestettiin jopa pohjoismainen arkkitehtikilpailu, jonka voittajaehdokkaan ideat olivat pohjana Myyrmäen asemakaavalle. Louhela on siis yksi vanhimmista kerrostaloalueista, sen asuntokanta on syntynyt pääosin vuosina 1965-1968. Siellä avattiin oma ostoskeskus vuonna 1967 ja juna-asema 1975. Eteläinen osa Myyrmäkeä alkoi rakentua 1970-luvulla, jolloin alueelle valmistui runsaasti asuntoja. Nykyisin alue on hyvin lähiömäinen ja tiiviisti rakennettu, eikä siellä juuri ole kuin kerrostaloja. Myyrmäki on myös väestöltään nykyisin suurin ja tiheimmin asuttu kaupunginosa Vantaalla. Merkittävää tämän alueen väestörakenteessa on se että 23% asukkaista ovat yli 64-vuotiaita, ja lapsia on vähän verrattuna muualle Vantaahan. (Vantaa alueittain 2015b. 9-17.)

Vantaan kaupunginhallitus on hyväksynyt esityksen vuonna 2017, jossa tarkoituksena on parantaa Myyrmäen paikallista identiteettiä luomalla paremmat julkiset ulkotilat. Varsinkin ydinalueen kävelykeskustaa on tarkoitus parantaa viihteisemmäksi. Alueen olisi tarkoitus valmistua vuonna 2021. Keskustaan rakennetaan myös noin 12- 16 uutta asuin tornitaloa, jota kehitetään rakennusosayhtiö Hartelan, VVO-yhtymän ja Helsingin seudun opiskelijasäätiön kanssa. (Vantaa 2017)

Helsingin Seudun Liikenne uudistaa joukkoliikenteen lippujen hinnoittelua, kun uudet vyöhykkeet astuvat voimaan 27.4.2019. Liput ostetaan jatkossa vyöhykkeiltä ABCD ja näin lipputyypit seutu, lähiseutu ja sisäiset liput jäävät historiaan. Myyrmäen alue kuuluu tähän vyöhykeuudistuksen voittajiin, sillä aikaisemmin Helsinkiin matkustaessa täytyi ostaa seutulippu, joka kävi matkoihin Vantaan ja Helsingin alueella. Helsingin seudun liikenne perustelee vyöhykeuudistusta houkuttelevuuden lisäämisenä ja sillä että työmatkailijat käyttäisivät mieluummin joukkoliikennettä, kuin omaa autoa. (HSL 2019a)

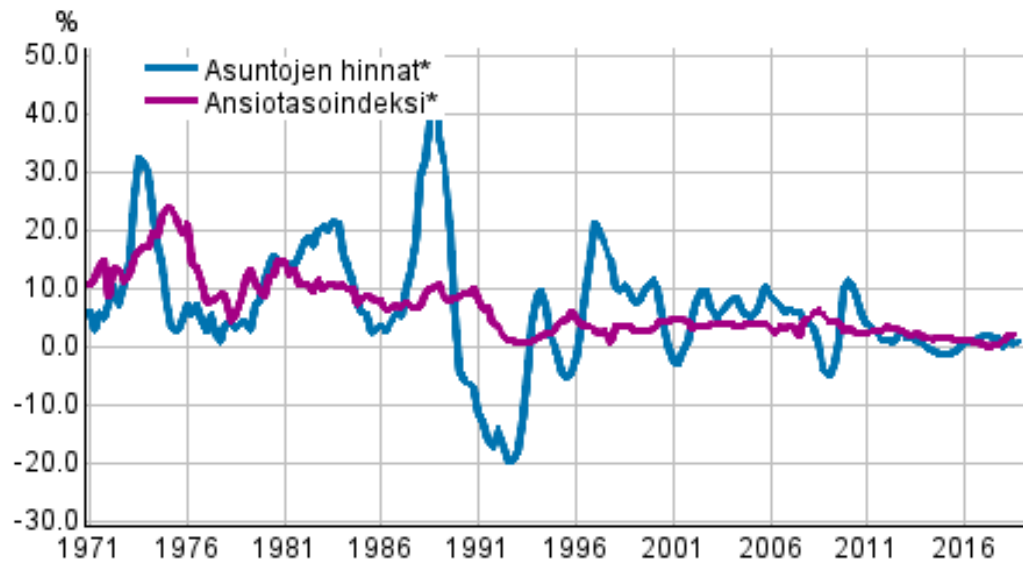
- Ennen 30 päivän seutulippu maksoi 106,50€
- Vyöhykeuudistuksen jälkeen 30 päivän AB-lippu maksaa 59,70€
- Säästöä tulee 46,8€ kuukaudessa.
(HSL 2019b)

2.2.2 Asuntojen hinnat ja vuokrat

Viimeisen 40 vuoden aikana asuntojen hintakehitys on vaihdellut erittäin paljon. Vuonna 1988 Asuntojen hinnat nousivat yli 40% asuntomarkkinoiden ylikuumenemisen aikaan. Vuonna 1990 laman aikana hinnat laskivat edelliseen vuoteen verrattuna jopa 20%. Laman jälkeen asuntojen hinnat ovat nousseet vuoden 2001 poikkeusta lukuun ottamatta vuoden 2008 puoleen väliin asti. Kansainvälisen finanssikriisin johdosta asuntojen hinnat laskivat vuoden 2008 puolesta välistä vuoden 2009 alkuun. Hinnat ovat jatkaneet nousua

tämän kriisin jälkeen, mutta hidastuivat uudestaan vuonna 2011 ja 2014 olivat ne taas hieman laskussa.

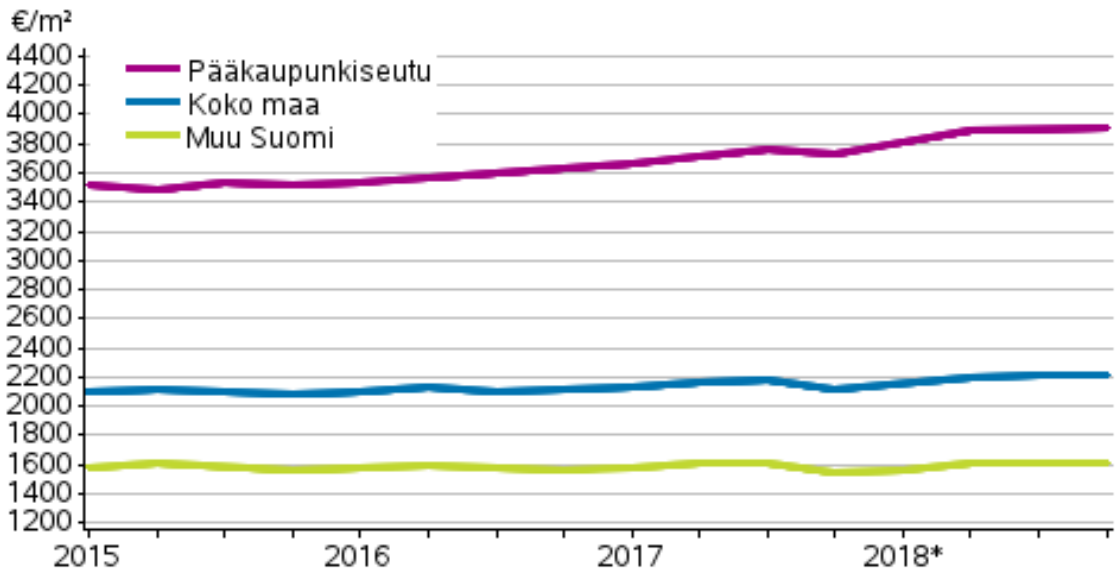
Palkkatason muutokset ovat olleet 40 vuoden aikana hieman maltillisempia, mitä asuntomarkkinoiden muutokset. 2000-luvulla palkkataso on noussut keskimäärin 3% vuosivauhtia, kun asuntomarkkinoilla kasvu on ollut noin 0,4 % nopeampaa. Asuntojen kova hinnan nousu on heikentänyt merkittävästi palkkojen ostovoimakykyä asuntomarkkinoilla. (Tilastokeskus 2019a)



* Vuoden 2018 tiedot vielä ennakkollisia

Kuvio 1. Asuntojen hintojen ja palkkojen vuosimuutokset 1971–2018, 4. neljännes. (Tilastokeskus 2019a)

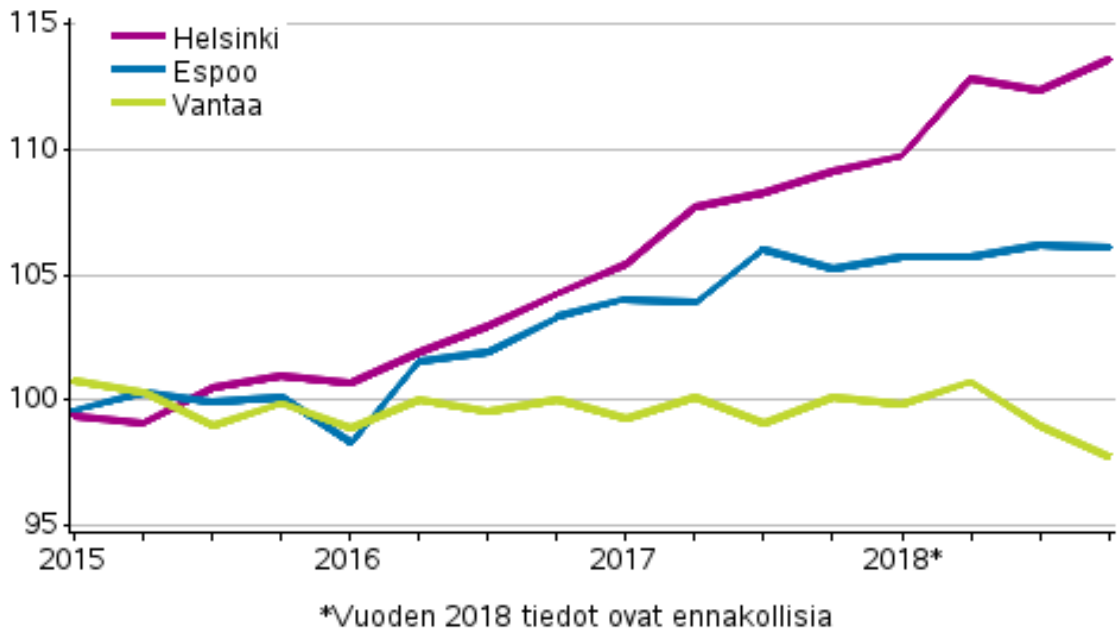
Asuntojen hinnat ja ansiotasoindeksi ovat heilahdelleet melkoisesti viimeisen 40 vuoden aikana. Finanssikriisin jälkeen heilahtelu on kuitenkin tasoittunut ja on lähellä indeksin nol-laa. (Kuvio 1.)



*Vuoden 2018 tiedot ovat ennakkollisia

Kuvio 2. Vanhojen kerrostaloasuntojen keskimääräiset neliöhinnat. (Tilastokeskus 2019b)

Pääkaupunkiseudun asuntojen keskimääräiset neliöhinnat ovat huomattavasti korkeammalla tasolla, kuin muualla Suomessa. Pääkaupunkiseudun neliöhinnat ovat myös lievässä nousussa viimeisen kolmen vuoden aikana. (Kuvio 2.) Helsingissä asuntojen hinnat ovat olleet nousussa pitkään ja se on kallein kunta Suomessa. Vuoden 2018 neljänellä vuosineljänneksellä Helsingin keskimääräinen neliöhinta oli 4967e /m2 vanhoissa osakehuoneistojen kohdalla. Koko pääkaupunkiseudun neliöhinta oli kuitenkin hieman maltillisempi 4290e/m2, kun muualla Suomessa se on 1886e/m2. (Asuntojen hinnat 2019a) Pääkaupunkiseudulle muuttavien on syytä varautua huomattavasti korkeampiin asumiskustannuksiin. Alueellisia eroja on paljon pääkaupunkiseudun neliöhinnoissa, mutta ne ovat silti huomattavasti korkeammalla kuin Muu Suomen neliöhinnat.



Kuvio 3. Vanhojen kerrostaloasuntojen hintojen kehitys pääkaupunkiseudulla, indeksi 2015=100 (tilastokeskus 2019c)

Helsingissä vanhojen kerrostaloasuntojen hintakehitys on huomattavasti suuremmassa kasvussa, kuin Vantaalla tai Espoossa. Erityisesti Vantaalla Vanhojen kerrostaloasuntojen hinnat ovat selvästi laskussa verrattuna vuoteen 2015. (Kuvio 3.) Vuoden 2018 vuosineljänneksellä Vantaan keskimääräinen neliöhinta oli 2722 euroa ja se on kalleimpien kuntien listalla neljäntenä. Viime vuoden vuosineljännekseen verrattuna hinnat ovat laskeneet 3,99%, myös edelliseen vuosineljännekseen verrattuna hinnat olivat laskeneet 2,54%. (Asuntojen hinnat 2019b) Myyrmäellä vanhan osakehuoneiston keskimääräinen neliöhinta oli 2505e vuoden 2018 vuosineljänneksellä. Hinnat ovat laskeneet 1,21% viime vuoden vuosineljännekseen verrattuna. (Asuntojen hinnat 2019c) Tällä hetkellä asunto-osakeyhtiö Myrintilasta on myynnissä kolmio neliöhintaan 1 767€ m² ja asuinpinta-ala 73m². Hintaa laskee entisestään putkiremontin aiheuttamat kulut, jotka ovat noin 914,61€/ osake. (Oikotie 2019) Vantaalla on selkeästi halvemmat asuntojen neliöhinnat kuin Helsingissä. Myyrmäen neliöhinnat ovat vielä keskimäärin halvemmat mitä ne ovat yleisesti Vantaalla. Myyrmäki on kuitenkin kasvavaa aluetta ja alueen hintataso saattaa nousta tulevaisuudessa.

Asuntojen vuokrahinnat nousivat 2,3% vuoden 2018 vuosineljänneksellä. (Stat 2019.) Tilastokeskuksen tekemän tutkimuksen mukaan vuonna 2017 pääkaupunkiseudulla keskimääräinen vuokrataso kaksioista on 922e/kk, kun se muualla Suomessa on 611e/kk. Helsingissä keskimääräinen vuokra kaksioista oli korkein 951e/kk. Vantaalla keskimääräinen kaksion vuokrataso on 843e/kk. (Tilastokeskus 2018.) Vuokrataso on huomattavasti alhai-

sempi muualla Suomessa, kuin pääkaupunkiseudulla. Vantaa myös eroaa melko merkittävästi Helsingin vuokratasosta, sillä eroa on 108e/kk. Vantaa on myös huomattavasti halvin asua vuokralla, jos vertaa yleisesti pääkaupunkiseutuun.

2.3 Asukastyytyväisyys

Vantaan kaupunki suoritti asukastyytyväisyyskyselyn vuodenvaihteessa 2019. Kyselyn tarkoituksena oli saada tietoa asumiseen, palveluiden saatavuuteen, liikkumiseen ja mahdollisiin osallistumiseen ja vaikuttamiseen vaikuttavia asioita. Vantaan valtuustokauden yksi tärkeimmistä strategian mittareista on nimenomaan asukastyytyväisyys ja sen seuraaminen. Kysely toteutettiin satunnaisotoksella 2000 tuhannelle Vantaalaiselle, jonka vastausprosentti on 39%. Lopulliset asukasbarometri tutkimuksen tulokset valmistuvat kesäkuuhun 2019 mennessä.

Alustavissa tuloksissa todettiin, että asukkaat ovat keskimäärin varsin tyytyväisiä asumiseensa ja myös asuinalueeseensa. Merkittäväksi viihtyvyys tekijäksi koetaan liikenneyhteydet, sijainti, rauhallisuus, turvallisuus ja luonnonympäristö. Vantaalaiset myös arvostivat omaa asuinaluettaan ja se koettiin monessa asuinalueessa jopa mainettaan paremmaksi paikaksi elää ja asua. Erityisesti kyselyssä nousi esiin se, että vantaalaiset arvostavat pitkäaikaista ja omaan elämäntilanteeseen sopivaa asumista, joka sopii heidän tarpeisiinsa. Lisäksi enemmistö haluaa asua omistusasunnossa. Epäviihtyvyystekijöitä kuitenkin ovat palveluiden puute, liikenteen melu, sekä pysäköintipaikkojen puute. Kaupunkilaiset antoivat runsaasti kehittämissideoita ja palautetta kaupungin päättäjille, jota kaupunki hyödyntää tulevaisuudessa alueen kehittämisessä. (Vantaa 2019c)

2.4 Sosiaalinen segregatio

Pääkaupunkiseudulla on paljon asuinalueita, jossa erilaiset sosiaaliset ryhmät ovat sijoittuneet omille alueilleen. Samalaisten asukkaiden sijoittautuminen samoille alueilleen kaupunkirakenteessa on hyvin ongelmallista, sillä se näkyy palvelutarpeen epätasaisena jakaumana, pahoinvoinnin keskittymänä, sekä alueen kuolleisuus saattaa olla suurempi muihin verrattuna. Lisäksi erot näkyvät esimerkiksi koulutus- ja tulotasossa, vuokra-asuntojen jakaumassa, sekä myös rikostilastojen määrässä alueella. Lisäksi alue koetaan usein levottomaksi niillä alueilla, jossa on paljon työttömyyttä ja matala elintaso. (THL 2019.)

Vantaan tulojakauma on yleisesti melko tasainen suurkaupungiksi, mutta tutkimus osoittaa, että alueellisia eroja Vantaalta myös löytyy. Vantaan kaupungin tekemän tutkimuksen

mukaan vuosien 1995-2015 välillä asuinalueiden sosioekonominen eriytyminen on kasvanut Vantaalla. (Alueellinen eriytyminen Vantaalla 2018c) Kaupungin tavoitteena on kuitenkin estää segregaaation syveneminen segregaatio-ohjelman avulla. Ohjelman tavoitteena olisi lisätä elinvoimaa, vetovoimaa, pitovoimaa, sekä tarjota asukkaille samanarvoiset edellytykset, jotta kaupungista tulisi sosiaalisesti kestävämpi. (Vantaa 2019d)

3 Palvelumuotoilu

Palvelumuotoilu on iso mahdollisuus erilaiselle yrityksille luoda uusia palvelukokonaisuuksia asiakkailleen. Erilaisten palveluiden ansioista voidaan selkeästi erottua kilpailijoista ja näin luoda pysyvämpiä asiakassuhteita. Palveluiden ja erottumisen merkitys on kasvanut yrityskulttuurissa ja se luo paljon uusia mahdollisuuksia oman liiketoiminnan kehittämiseen ja mahdollisuuksiin. Kulttuuri on muuttunut siinä määrin, että etsitään lähinnä elämää helpottavia ratkaisuja, joka ohjaa yrityksiä luomaan kokonaisvaltaisempia ratkaisuja ihmisten tarpeisiin. Yritykset voivat lisätä palveluiden ympärille tavaroita tai vuorostaan tavaroiden ympärille palveluita. Nämä molemmat tavat luovat lisäarvoa yrityksellesi ja jäävät asiakkaan mieleen. (Tuulaniemi 2011, 18.)

Palvelumuotoilun ideana on löytää asiakkaalle tämän toiveiden ja tarpeiden mukainen palvelukokemus, joka toteutetaan yhdessä palvelun tuottajan kanssa. Tarkoituksena on kehittää uusia palveluita tai myös kehittää vanhoja jo olemassa olevia palveluita mahdollisimman hyväksi palvelukokonaisuudeksi sekä asiakkaalle että palvelun tarjoajalle. Tärkeänä palvelumuotoilun lähtökohtana on asiakasymmärrys, jonka avulla pystytään tunnistamaan asiakastarpeita. Varsinkin piilevät tarpeet ovat sellaisia, johon asiakkaat eivät välttämättä ole ajatelleet tai tietäneet haluavansa. Tämän empaattisen muotoiluprosessin avulla pystytään laajentamaan ajattelua ja löytämään asioita olemassa olevan ulkopuolelta. Käytännössä tällä palvelumuotoilun ajattelutavalla pyritään luomaan erilaisia ratkaisuja, konsepteja, sekä myös mahdollisesti tulevia palvelukokemuksia.

Stefan Moritzin mukaan palvelumuotoilussa on kuusi vaihetta:

1. Löytää asiakasymmärrys
 2. löytää tärkeimmät mahdollisuudet
 3. ideointi
 4. tutkia ja kehittää parhaita ideoita
 5. palvelun visualisointi
 6. idean toteutus ja konkretisointi
- (Miettinen 2011, 31-33)

Varsinkin asunto-osakeyhtiöissä pysyvän asiakassuhteen luominen on erittäin tärkeää. Lisäksi tärkeää on tehdä sellaisia päätöksiä asunto-osakeyhtiön hallituksessa, jotka luovat tätä pysyvyyttä.

3.1 Palvelupolku

Palvelu on prosessi, joka tarjoaa ratkaisun asiakkaan tarpeen tyydyttämiseen. Palvelutahtuma on asiakkaan ja palveluntarjoajan vuorovaikutusta. Konkreettisesti palvelutahtuma voi alkaa jo kauppaan astuessa ja siitä, miten halutaan asiakkaaseen vaikuttaa. Palvelupolussa asiakkaan eri liikkuminen tai päätökset suunnitellaan erilaisten kontaktipisteiden kautta. Palvelun laadun kokeminen voi vaikuttaa radikaalisti asiakkaan ostopäätökseen, joten näitä kontaktipisteitä on hyvä tutkia tarkkaan. Palvelumuotoilun avulla näitä kontaktipisteitä voidaan kehittää ja luoda asiakkaalle parempi asiakaskokemus. (Rantanen 2013, 15-16). Asiakaspalvelutilanteet ovat sellaisia kontaktipisteitä, jossa pystytään omalla tekemisellä vaikuttamaan asiakkaaseen positiivisesti tai negatiivisesti.

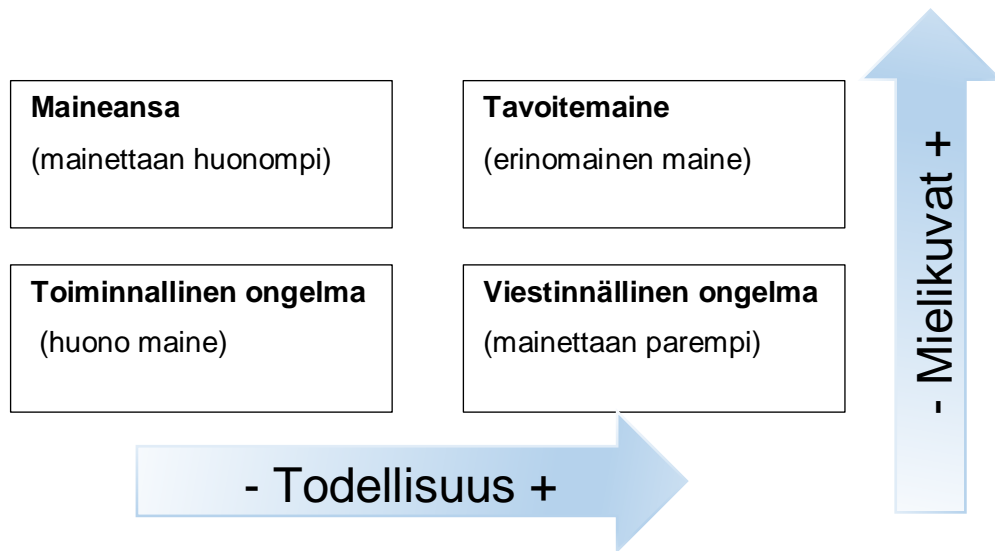
Palvelupolkua muodostaessa on hyvä muistaa, että jokaisen meistä on yksilö ja arvostamme eri asioita. Ratkaisuja miettiessä jotkut arvostavat itsepalvelua ja jotkut eivät pidä siitä lainkaan. Asiakaskokemuksen rakentaminen alkaa asiakkaan ostoprosessin ymmärtämisellä. Tärkeää on tietää missä eri vaiheessa ja kanavissa se haluaisi olla vuorovaikutuksessa yrityksen kanssa. (Korkiakoski & Gerdt, 2016a 49-50.) Kun harkitsemme erilaisten ostojen tekemistä, olemme yleensä miettineet ja vertailleet mahdollisia vaihtoehtoja missä asioimme. Heräteostoksia tulee myös tehtyä, mutta useimmiten ostopäätökset perustuvat omiin henkilökohtaisiin kokemuksiin tai muiden saamiin kokemuksiin. Asiakaskokemus koostuu mielikuvista ja tunteista, jota asiakas kokee tätä yritystä kohtaan. Näihin kokemuksiin voidaan toki vaikuttaa, mutta usein asiakaskokemukset ovat todella pitkäikäisiä ja varsinkin huonot kokemukset jäävät pitkään mieleen. Brändi ja brändääminen on tärkeä keino, miten voidaan vaikuttaa tähän asiakaskokemukseen. Brändäämisen avulla voidaan vaikuttaa näihin mielikuviin ja luoda sellaisia asioita, joita halutaan asiakkaan yhdistävän yritykseensä. (Korkiakoski&Gerdt, 2016b 71.)

Digitalisaatio on luonut mahdollisuuden siihen, että asiakas pystyy itse hankkimaan tietoa tuotteista, palveluista ja brändistä. Varsinkin ostopäätöstä tehdessä meillä on enemmän tietoa saatavilla erilaisista keskustelufoorumeista ja verkkopalveluista. Tieto ei ole aina markkinoijan tai brändin hallinnassa siihen mitä siellä jaetaan.

Pelkistetysti ostopäätökseen vaikuttavat:

- oma kokemus ja uskomus kyseisestä asiasta.
- muiden kertomukset ja muut tietolähteet.
- kohteen brändi ja sen tekemä markkinointi.

(Korkiakoski&Gerdt, 2016c 73.)



Kuvio 4. Miten maine ja viestintä vaikuttavaa mielikuviin ja todellisuuteen (Aula & Heinonen, 2011 12.)

Yrityksen imagoon kannattaa kiinnittää huomiota, sillä silloin sitä voidaan vielä ohjata haluamaansa suuntaan. Pienilläkin asioilla on merkitystä kokonaiskuvaa ajatellen, joten tulisi miettiä asioita, joista jää hyvä mieli. Erityisen tärkeää on kerätä asiakaspalautetta, jonka avulla voidaan kehittää omaa toimintaa ja nähdä niitä asioita, joita ei ole tullut ajatelleeksi. Brändi pohjautuu vahvasti mielikuviin ja syntyy asiakkaan kokemuksen perusteella. Tähän vaikuttaa myös muiden kokemukset ja havainnot kyseisestä yrityksestä, jotka saattavat olla aivan päinvastaiset mitä ne ovat toisella henkilöllä. Mielikuva voi olla myös todella erilainen yrittäjän mielestä ja siitä mielikuvasta mikä hänellä on. Mielikuvat muodostuttavat hyvin yksilöllisesti, eikä sitä voida koskaan hallita täydellisesti. Asiakkaan mielikuvaa voidaan kuitenkin ohjata ja kehittää, että se saataisiin vastaamaan mahdollisimman lähelle yrityksen haluamaa mielikuvaa. Brändin kehittäminen on tarkkaa ja pitkäjänteistä työtä, jota kannattaa miettiä tarkkaan mitkä toimivat nyt ja myös vuosien päästä. Brändin luominen on aloitettava rakentamaan yrityksen sisältä ja koko yrityksen on uskottava siihen. (Nokkonen-Pirttilampi 2014, 22-24) Brändi ei rakennu pelkästään maksetun viestinnän kautta, vaan yhä enemmän asiakkaiden suorissa kohtaamisissa ja useammin digitaalisissa kanavissa. Henkilökunta on yksi merkityksellisen brändin rakentaja ja brändi lunastetaan suorassa kohtaamisissa. (Korkiakoski&Gerdt, 2016d 82.)

3.2 Differointi

Käsitteenä differointi tarkoittaa tuotteen tai asian erilaistamista muihin verrattuna. Yrityksillä on monia keinoja erottautua muista kilpailijoista ja jokaisen yrityksen tulisi luoda oma strategiaan nämä keinot. Erottautumisen keinoja voi olla esimerkiksi hyvä yrityskuva, persoonalliset tilat, asiakasuskollisuus ja palvelun lisääminen. Asiakkaan tarpeet tulee tuntea

parhaan kykynsä mukaan, että osataan valita oikeat keinot. (Yritystulkki 2019.) Yrityksen johdonmukaisen visio koostuu perusideologiasta ja visio tulevaisuudesta. Parhaina pysyvät yritykset säilyttävät perusideologiansa, mutta turvaavat ja muuttavat kaikkea sitä osaa, jota voidaan muuttaa. Perusideologia on perustarkoitus kaikelle toiminnalle, johon lisätään myös tärkeimmät ydinarvot. Visio tulevaisuudesta on noin 10-30 vuoden päähän asetetut tavoitteet. Vision tavoittelussa on tärkeää, että ne ovat osana yrityksen strategiaa, jotta yrityksen toiminta pysyy johdonmukaisena identiteetin ja vision kanssa. (Collins & Porras 2004, 314-316.) Yrityksen visio aina jokaisella yrityksellä erilainen ja se on myös ohjaa yritystä haluamaansa suuntaan. Vision avulla pystytään myös erottautumaan muista kilpailijoista.

4 Empiirinen osa oppaan tekemisen taustaksi

Myyrintilan nettisivujen taustaksi hyödynnettiin empiiristä tutkimusta. Käsitteenä empiirinen tutkimus tarkoittaa kokemusperäistä ja havaintoihin perustuvaa tutkimusta, joka on mittaamalla selvitetty. Lisäksi ympäröivää todellisuutta, asiaa ja ilmiötä tutkitaan sellaisena kuin ne ovat. Empiirisessä tutkimusmenetelmässä tunnusmerkkinä ovat kootut aineistot ja niiden käsittelyyn liittyvät tutkimusmenetelmät. (UEF 2019) Nettisivun suunnittelua varten tutkitaan niitä asioita, jotka vaikuttavat asunnon ostamiseen. Lisäksi tutkitaan millaisia asioita Myyrintila voisi tehdä sen eteen, jotta se erottuisi muista kilpailijoista.

Lähtökohtana haastattelulle oli, että haastateltavat ovat jollain tapaa mukana tai toimivat hyvin läheisesti taloyhtiöiden kanssa. Tutkimuksen alussa oli tarkoitus selvittää sellaisia asioita, jota haastateltavat arvostavat ja pitävät hyvässä taloyhtiössä. Hyvään taloyhtiöön voi liittyä erilaisia asioita, mutta tarkoituksena oli löytää asiat, joihin Myyrintilalla olisi mahdollisuus kehittää itseään.

Haastattelun alussa ei paljastettu Myyrintilan sijaintia, sillä se olisi voinut muuttaa haastateltavan tapaan vastata kysymyksiin. Tutkimuksen lopussa haastateltavalta kysytään suoraan heidän ideoitaan siihen, miten Myyrintila voisi kehittää ja brändätä itseään.

4.1 Tutkimuksen valinta

Määrällinen eli kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä keskittyy selvittämään erilaisten ilmiöiden syy-seuraussuhdetta erilaisten numeroiden ja tilastojen avulla. Aineistoa valitessa on otettava jo huomioon mahdolliset ongelmanasettelut ja analyysimenetelmät, sillä ne saattavat vaikuttaa merkittävästi toisiinsa, jos tutkimusprosessia ei ole hahmoteltu riittävästi etukäteen. Laadullisessa eli kvalitatiivinen tutkimusmenetelmässä tutkitaan asioita laajemmin ja pyritään ymmärtämään tutkittavan asian laatua, ominaisuuksia ja merkitystä. (Koppa 2015.) Määrällinen tutkimus antaa todella täsmällisen, staattisen ja jopa pysähtyneen kuvan siitä hetkestä mitä tutkitaan, joka toimii esimerkiksi eduskuntavaalien tutkimusmetodina. Laadullisessa tutkimuksessa oletetaan, että ympärillä oleva elämä on kuin prosessimainen virta, joka vie tutkijaa mukana. Lähtökohtaisesti kvalitatiivinen tutkimus sopii sellaisiin tilanteisiin, jossa tehdään esitutkimusta tai -selvitystä suurempaan hankkeeseen. Lisäksi kvalitatiivisessa tutkimuksessa tavoitteena on saada tutkittavien henkilöiden omia tulkintoja esille, jota esimerkiksi kvantitatiivisessa tutkimuksessa ei pystytä saamaan. (Valli & Aaltola 2015, 21-22.)

Toimeksiannon lähtökohtana oli tehdä laajempi ja kokonaisvaltaisempi tutkimus, johon kvalitatiivinen tutkimus sopii paremmin. Haastattelun avulla voidaan saada laajempaa näkemystä tutkittavasta asiasta. Tutkimuksen tavoitteena on saada mahdollisimman laajasti haastateltavan omia tulkintoja esille. Päätimme toimeksiantajan kanssa laadullisen tutkimuksen sopivan parhaiten tämän tavoitteen saavuttamiseksi. Laadullisen tutkimuksen lisäksi toimeksiantoa tutkitaan tapaustutkimuksena, joka suoritetaan survey tutkimuksena.

4.2 Tutkimusmenetelmä

Tutkimus tehdään haastatteleamalla 5 henkilöä, jotka ovat kosketuksessa asunto-osakeyhtiöihin. Tässä tapauksessa haastateltavana ovat asunnon omistajat, asunnon ostoa harkitsevat, sekä kiinteistövälittäjä. Haastattelijoille tehdään puolistrukturoitu teemahaastattelu, jossa halutaan tutkia mitä asunto-osakeyhtiö Myyrintila voi tehdä erottuakseen muista asunto-osakeyhtiöistä.

Haastattelukysymykset ovat luotu tutkimusongelman ympärille. Tutkimuksessa halutaan saada vastaus tutkimusongelmaan: Miten Asunto-osakeyhtiö Myyrintila voi erottautua muista asunto-osakeyhtiöistä? Mitä asunto-osakeyhtiö Myyrintila voi tehdä erottautumisen eteen? Mitkä asiat vaikuttavat heidän erottautumisen mahdollisuuksiin?

Mitkä asiat vaikuttavat muuttoa harkitsevan päätökseen? Mitkä ovat niitä asioita, jota asunnon omistaja arvostaa, jotka vaikuttavat hänen päätökseensä merkittävästi?

Miten taloyhtiö voi brändätä itseään? Mitkä asiat vaikuttavat taloyhtiön imagoon?

Miten asiakkaan mielikuvaa taloyhtiöstä voidaan muokata?

4.3 Kysymysten asettelu

Kysymysten muotoilussa ja asettelussa täytyy olla huolellinen, jotta tutkimus onnistuu. Kysymysasettelu aiheuttaa eniten virheitä tutkimustuloksiin, varsinkin jos vastaaja ei ajattele kysymystä samalla tavalla, kun tutkija on tarkoittanut. (Valli & Aaltola, 2015 85.)

Kysymysten asettelussa ensin kysytään taustakysymyksiä, jotta haastateltava voidaan erottaa muista haastateltavista.

- Ikä?
- Asuinpaikka?
- Ammatti?
- Sukupuoli?

Haastattelun edetessä aloitetaan helppoilla kysymyksillä, jotka johdattelevat aiheeseen. Näissä kysymyksissä halutaan tuoda esille, mitkä asiat vaikuttavat haastateltavan viihtyvyyteen asumisessa. Lisäksi halutaan tutkia millä perusteilla haastateltava olisi valmis luopumaan nykyisestä kodistaan.

- Mistä nautit nyt asumisessa? mitkä saavat sinut jäämään?
- Millainen on hyvä taloyhtiö?
- mitkä asiat saisivat sinut muuttamaan? (liikenneyhteydet, puistot, brändi)?
- Miten asunnon hinta ja sijainti vaikuttavat päätökseesi?

Tämän jälkeen tartutaan tarkemmin aiheeseen ja siiten mitä haastateltavilla vois olla annettavaa Myyrintilalle. Tutkitaan niitä asioita, jotka vaikuttavat hyvään taloyhtiömielikuvaan. Haastattelussa pyritään löytämään vastaus siihen, että voidaanko oppaan avulla muuttaa mahdollisen asiakkaan mielikuvaa.

- mitä taloyhtiö voisi tehdä itsensä brändäämiseen eteen/erottuakseen positiivisesti?
- Tiedätkö taloyhtiön, joka olisi tehnyt jotain tämän eteen? Mitä?
- Mitä ajatuksia herättää opas, joka on tarkoitettu taloyhtiön esittelyyn?
- mitä oppaassa voisi olla?

Vasta lopussa paljastetaan taloyhtiön todellinen sijainti haastateltaville, ettei se vaikuttaisi heidän mielipiteisiin kysymyksissä. Tarkoituksena on saada esille konkreettisia ideoita, joita voitaisiin käyttää Myyrintilan imagon luomiseen.

- Kerro hyviä asioita tästä Myyrmäen alueesta?
- Kerro muutamalla sanalla, miten tämä alue eroaa nykyisestä asuinympäristöstäsi?
- Mitä koet, että tämä taloyhtiö voi tehdä erottautuakseen muista?

4.4 Tulos

Haastattelut tehtiin kasvotusten ja yksi tehtiin puhelimitse. Haastatteluun osallistui yhteensä viisi henkilöä. Haastateltavat olivat iältään 27-59 -vuotiaita miehiä ja naisia. Myyrin-tila on toivonut saavansa mahdollisimman paljon erilaisia kehitysideoita, joten haastateltavat ovat valittu satunnaisotannalla ja heitä yhdistää kiinnostus asumiseen ja asunnon omistaminen.

Tutkimuksen tarkoituksena oli saada mahdollisimman laaja kuvaus asumiseen liittyvistä asioista, joten kohderyhmän haastateltavat asuvat joko vuokralla tai omistusasunnossa. Lisäksi haastateltavat asuvat joko kerrostalossa tai rivitalossa. Myös ikä ja ammatti on haluttu tuoda esille, jotta haastateltavien vastauksia voidaan eritellä. Haastateltavat asuivat joko Helsingissä tai Vantaalla. Haastatteluiden edetessä vastauksissa nousi esiin lievä

kahtiajako siihen vastaako haastateltava asuntosijoittamisen- vai oman asumisviihtyvyyden kannalta. Tässä kohtaa mahdolliset kehitysideat ja brändäämiseen liittyvät asiat eroavat haastateltavien vastauksissa, sillä asuntosijoittajat tutkivat asunnon remonttistoriaa ja arvon nousua. Ne, jotka katsoivat asuntoa oman asumisviihtyvyyden kannalta arvostavat esimerkiksi taloyhtiön yhteisiä tapahtumia ja asumisen helppoutta. Tämä kahtiajako näkyy haastateltavien vastauksissa. Esimerkiksi kun kysyttiin: Mitä taloyhtiö voisi tehdä itsensä brändäämisen eteen erottuakseen positiivisesti muista? Korvausneuvoja kuvaili vastaustaan seuraavalla tavalla:

Järjestää jotain yhteisiä tapahtumia taloyhtiössä, että kaikki tutustuisi naapureihin, lisäksi sellainen tervetuloa lappu, jossa olisi kaikki tärkeät yhteystiedot taloyhtiöön riippuen, esimerkiksi tietää kenelle soittaa.

Toimitusjohtaja aloitti keskustelun sillä, että hän miettii tätä aihetta enemmän sijoitus mielessä. Hänen vastauksensa liittyivät hyvin paljon taloyhtiön remonteihin ja siihen, miten taloyhtiö voi saada lisää arvoa. Esimerkiksi hän vastasi kysymykseen: Mitkä asiat liitvät hyvämaineiseen taloyhtiöön? Hän kuvaili vastaustaan seuraavalla tavalla:

Katson kuin asuntosijoittaja, eli sellaisia asioita miten taloyhtiön ikään nähden on tehty remonttia ja korjauksia, ei ole niin sanottua korjausvelkaa. Katson todella paljon taloudellista yhtälöä. Esimerkiksi pyrin löytämään asunto-osakeyhtiötä, jossa ovat kaikki kunnossa ja asuu paljon ihmisiä, jotta maksumalmius olisi mahdollisimman hyvä. Taloudelliset tekijät ovat hyvin tärkeä asia.

Jokainen vastaaja koki tällaisen nettisivun hyvänä ideana taloyhtiön imagon luomisessa. Haasteltavilta tuli melko paljon erilaisia kehitysideoita Myyrinlalle. Ensimmäisten peruskysymysten jälkeen kysyttiin 4 kysymystä asumisviihtyvyyteen liittyen, joiden tarkoituksena oli löytää erilaisia viihtyvyyden tekijöitä, joita Myyrinlalla voisi hyödyntää. Haasteltavien viihtyvyyteen vaikuttavat monenlaiset asiat. Omaa asuntoa miettivän 27 vuotiaan korvausneuvoja mielestä asumisviihtyvyyteen vaikuttaa eniten asunnon sijainti, lisäksi asunto on tilava ja siinä on edullista asua. Hän myös kokee positiivisena sen, että asunnossa saa olla lemmikkejä ja siinä voi asua toisen kanssa.

Rivitalossa asuva 32 vuotias nainen etsii myös uutta omistusasuntoa. Hänelle kaikkein tärkeintä viihtyvyydessä on oma rauha, tilava asunto, ei ole paljoa liikennettä, sekä mukavat naapurit. Hän myös arvostaa asumishelppoutta ja pitää tärkeänä, että huoltoyhtiö hoitaa tarvittavat korjaustyöt. Lisäksi lyhyt työmatka ja edulliset asumiskulut vaikuttaa merkittävästi hänen viihtyvyyteensä.

Vuokralla asuva 59 vuotias toimitusjohtaja pitää asuntoa tärkeänä sijoituksena. Hän arvostaa hyvin paljon talon siisteyttä ja että siellä puhdas ilma hengittää. Meri on hänelle hyvin tärkeä viihtyvyyteen vaikuttava asia ja siksi hän asuu lähellä merta.

Myös vuokralla asuva 52 vuotias kampanjasuunnittelija arvostaa hyvin paljon asuinalueen ja asunnon viihtyvyyttä. Hän pitää tärkeänä, että alueella on hyvät liikenneyhteydet ja ulkoilumahdollisuudet. Hän arvostaa asunnossaan sitä, että se on uusi, eikä siihen tarvitse tehdä remonttia ja taloyhtiö pitää huolta myös kierrätyksestä.

Rivitalossa asuva 56 vuotias kiinteistönvälittäjä arvostaa hyvin paljon omaa rauhaa ja väljyyttä asumisessa. Hän pitää erittäin paljon siitä, että luonto ja metsä alueet ovat lähellä.

Kahdeksan kysymyksen jälkeen kysyttiin viisi kysymystä brändäämisestä. Haastateltavilla oli paljon samankaltaisuutta, mutta myös eroavaisuuksia. Kaksi haastateltavista nosti esille taloyhtiöiden brändäyksessä asunto-sijoitusyhtiö SATO:n ja asuntoja pääkaupunkiseudun opiskelijoille tarjoavan HOAS:in. Muut haastateltavat eivät osanneet nimetä yksittäistä taloyhtiötä, joka olisi tehnyt jotain brändäämisen eteen. Kaikki haastateltavat pitivät tärkeänä, että taloyhtiö on kunnossa ja siitä pidetään huolta. Kun kysyttiin: Mitkä asiat liität hyvämaineiseen taloyhtiöön? Käpylässä asuva 52 vuotia korvausneuvoja vastasi seuraavalla tavalla:

Taloyhtiö on huolehtinut, että julkisivu, sisätilat, ulkovarasto, pyörävarasto, pesutupa ja kuivaushuoneet ovat hyvässä kunnossa. Taloyhtiön täytyy myös pitää huolta ekologisuudesta ja kierrätyksestä.

Myyrmäellä toimiva 56 vuotias kiinteistönvälittäjä kertoi liittävän hyvämaineiseen taloyhtiöön seuraavia asioita:

Tärkeimpänä on tietysti tehdyt remontit ja miten taloyhtiöstä on pidetty huolta. Tärkeimpänä asiana on, että yleinen huoltohistoria on kunnossa.

Taloyhtiön brändääminen oli kaikille haasteltaville melko vieras asia. He ajattelivat brändäykseen asioita, jotka vaikuttavat hyvään taloyhtiömielikuvaan. Yksi haastateltavista koki tärkeänä taloyhtiön omat tapahtumat, jolla voisi luoda yhteisöllisyyttä taloyhtiön asukkaiden kesken. Kaksi haastateltavista koki tärkeänä asiana taloyhtiön järjestyssäännöt, jotka luovat järjestystä asukkaiden kesken. Kun kysyttiin: Mitä taloyhtiö voisi tehdä itsensä brändäämisen eteen erottuakseen positiivisesti muista?

Toimitusjohtajana toimivat 59 vuotias mies kertoi seuraavalla tavalla ehdotuksia taloyhtiön brändäämiseen:

Että taloyhtiö alkaisi markkinoida itseään esimerkiksi omien kotisivujen kautta, lisäksi siellä olisi jotain mittareita, jossa näytetään, että taloyhtiöllä menee hyvin. Taloyhtiön tiedottaminen tulisi on tolkkuttoman avointa, ettei salata mitään.

Vantaalla toimiva 56 vuotias kiinteistövälittäjä kertoi seuraavalla tavalla:

Asukkaita ei voida valita, mutta ykkösasia on, että taloyhtiö on huollettu ja siitä ja sen ympäristöstä pidetään huolta ja. Korjaukset tulisi tehdä ajoissa. Sijaintiin ja asukkaisiin ei voida vaikuttaa, mutta hyvin laaditut järjestyssäännot ja kurinalaisuus vaikuttavat viihtyvyyteen.

Kaikki vastaajat kokivat taloyhtiön omia nettisivuja erittäin hyödyllisenä ideana ja hyvänä keinona erottua muista taloyhtiöistä. Yksi vastaajista kehui nettisivuja erinomaiseksi ideaksi, sillä hänen mielestään yksittäisistä taloyhtiöistä on todella vaikea löytää tietoa. Toinen vastaajista kehui ideaa, että se luo turvaa nimenomaan asunnon ostajille. Lisäksi kaikki vastaajat kokivat nettisivut hyväksi informaation kanavaksi. Toimitusjohtaja kuvaili yleisesti taloyhtiöiden nykyistä informaation kulkua seuraavalla tavalla:

”Tällä hetkellä taloyhtiön asukkaalla on tiedotuskanavana vain yhtiökokous. uudelle ihmiselle ainoana tietolähteenä ovat taloyhtiön julkiset paperit, kuten isännöitsijäntodistus. Lisäksi näitä papereita tulisi osata lukea. Sivulla voisi olla taloyhtiöblogi ja keskustelupalsta, jossa voitaisiin avoimesti keskustella taloyhtiön asioista. Kirjoitettaisiin myös epäkohdista.

Kun kysyttiin: Mitä oppaassa voisi olla? Vastaukset vaihtelivat erittäin paljon haastateltavien kesken. Kaikki haasteltavat pitivät tärkeänä taloyhtiön yleisen esittelyn ja tehdyt remontit. Yksi haasteltavista koki tärkeänä, että siellä mainittaisiin taloyhtiön arvoja ja siitä, miten he pitävät huolen kestävästä kehityksestä. Kaksi haasteltavista koki tarpeellisena, että siellä mainittaisiin taloyhtiön tapahtumista. Kiinteistövälittäjä toivoisi, että taloyhtiön sivuilla voitaisiin kertoa tarkemmin taloyhtiön historiaa ja mitä kaikkea sen historiassa on mahdollisesti tapahtunut. Kalliossa asuva 27 vuotias korvausneuvoja vastasi seuraavasti:

Yhteystiedot, tapahtumat, yleisinfoa, saunavuorot ja pyykkivuorot. esim hoasilla oli sähköinen varausjärjestelmä saunavuorojen- ja pyykkivuorojen varaamiseen. Milloin perustettu taloyhtiö, kuka puheenjohtaja ja ketkä kuuluu esim. hallitukseen.

Toimitusjohtajalla oli vahvasti sijoitusnäkökulma esillä. Hänen mukaansa taloyhtiö voisi perustaa nettisivuilleen blogin ja keskustelupalstan, jossa käytäisiin läpi erilaisia taloyhtiöön liittyviä asioita. Lisäksi hän kokee tarpeellisena, että taloyhtiön tiloihin voitaisiin tehdä vuositarkastuksia, jotka kuuluisivat taloyhtiön vastikkeeseen. Tämä helpottaisi pitämään taloyhtiön kuntoa yllä. Hän kommentoi seuraavasi:

Mittareita, esim. asuntosijoittajan kannalta. historia että hoidetaan taloyhtiötä hyvin. Ilmanlaatukysymykset nostavat esille, Esimerkiksi asumme vuokralla koska emme voi tietää asunnon sisäilmasta.

Seuraavaksi kysyttiin haasteltavien mieltymyksiä paikkaan ja alueeseen, mitkä ovat heille tärkeimmät asiat. Haasteltavilta kysyttiin: Kerro hyviä asioita Myyrmäen alueesta? 52 vuotias kampanjasuunnittelija oli aikaisemmin työskennellyt Myyrmäessä ja kehui erityisesti alueen hyviä kouluja, lisäksi myös liikenneyhteyksiä. Hän kehui myös miten alue hyötyy Helsingin kaupungin liikennelaitoksen uudesta lippu muutoksesta, jonka johdosta Myyrmäessä asuvien lippujen hinnat laskivat. Alueella toimiva kiinteistönvälittäjä kehui seuraavalla tavalla Myyrmäkeä:

Siellä on paljon ihmisiä ja silti hyvät terveys- ja lähiöpalvelut. Hyvät koulut ja päiväkodit, sekä erinomaiset harrastusmahdollisuudet. Luonto on lähellä ja kehärata, sekä bussit kulkevat moneen eri suuntaan. Myyrmäkeen myös rakennetaan ja sitä aluetta kuitenkin modernisoidaan viihtyisimmäksi.

Vantaalla rivitalossa asuva 32 vuotias kampanjasuunnittelija ei osannut sanoa alueesta mitään, sillä se ei ollut hänelle yhtään tuttu. Kalliossa asuva 27 vuotias korvausneuvoja ei myöskään tuntenut aluetta kovinkaan hyvin, mutta tiesi hyvät liikenneyhteydet, sekä ostoskeskuksen. Hän kuitenkin kokee, että Myyrmäki on hieman leimaantunut halpojen asuntojen alueeksi, jonka maine ei ole kovinkaan hyvä. Helsingin Kaskisaarella asuva 59 vuotias toimitusjohtaja koki alueen hieman vieraaksi, mutta kehui hyviä liikenneyhteyksiä, sekä alueen luonnonläheisyyttä.

Viimeisenä kysymyksenä kysyttiin: Mitä koet, että tämä taloyhtiö voi tehdä erottautuakseen muista? Kaikki haastateltavat kokivat, että Asunto-osakeyhtiö Myyrinalla on hyvät mahdollisuudet erottua muista asunto-osakeyhtiöistä. Kalliossa asuva Korvausneuvoja vastasi seuraavasti:

Sellaiset verkkosivut, jossa näkyy, että siellä olisi kivaa asua ja siellä on mukava piha, niin että olisi houkuttelevaa asua.

Kampanjasuunnittelijana työskentelevä 32 vuotias nainen vastasi seuraavasti:

Korostaa sitä, että puisto on lähellä ja hyviä liikenneyhteyksiä.

Toimitusjohtajana toimiva 59 vuotias mies kertoo seuraavasti:

70-luvulla rakennetut kerrostalot ovat hieman huonossa maineessa huonon sisäilman vuoksi, joten he voisivat tehdä asuntoon vuositarkastuksen, jossa todettaisiin hyvä sisäilma.

Myös kampanjasuunnittelijana toimiva 56 vuotias nainen vastasi seuraavasti:

Tuoda esille taloyhtiön hyvä sijainti. Lisäksi näyttää, että hyvät palvelut eläkeläisille ja lapsiperheille.

Alueella toimiva 56 vuotias kiinteistönvälittäjä vastasi seuraavasti:

Korostaa sitä, että remontti asiat ovat aikataulussa. Tällä hetkellä kuuma peruna on parveketupakointi, joten heillä voisi olla esimerkiksi parveketupakointikielto. Taloyhtiöllä tulisi olla pätevät järjestyssäännöt, jota kaikki noudattaisi. Se on myyntivaltti, kun olisi näyttää hyvät järjestyssäännöt muuttoa harkitsevalle.

4 Oppaan tuottaminen Asunto-osakeyhtiö Myyrintilalle

Opas päätettiin tuottaa nettisivuna. Nykyinen hallitus halusi tuoda päätöksentekonsa hyvin näkyväksi ja myös suunnitelmallisiksi. Nykyisin taloyhtiössä asia tutkitaan asiat perusteellisesti ennen päätöksentekoa. Taloyhtiöllä on alkanut putkiremontti keväällä 2019. Tämän selvittämiseen Myyrintila on käyttänyt paljon aikaa asian perusteelliseen selvittämiseen.

Heidän ensiaskel brändäämiseen oli oman logon kehittäminen. Tämän jälkeen he kehittivät tämän opinnäytetoimeksiannon. Myyrintila jatkaa oman imagon kehittämistä myös tulevaisuudessa.

4.1 Nelikenttäanalyysi – SWOT ja kilpailija-analyysi

Analysoidessa yritystoimintaa on SWOT-analyysi hyvä apuväline. Nelikenttäanalyysinäkin tunnettu SWOT koostuu englannin kielisistä sanoista Strength, Weakness, Opportunities, Threats. Keskeisempänä on selvittää yrityksen nykyinen tilanne, sekä tulevaisuuteen vaikuttavat asiat. (Yritystulkki 2019)

Vahvuudet <ul style="list-style-type: none">• Hyvät liikenneyhteydet• Edullinen pysäköinti• Puistot• urheilumahdollisuudet	Heikkoudet <ul style="list-style-type: none">• Sijainti sivussa?• Houkuttelevuus• Liikennemelu-alue
Mahdollisuudet <ul style="list-style-type: none">• Uudistuminen• Palveluiden luominen• brändäytyä• yhteisöllisyys	Uhat <ul style="list-style-type: none">• Leimaantunut huonomaineiseksi alueeksi

Asunto-osakeyhtiö Myyrintilan suurimpana uhkana ovat alueen leimaantuminen huonomaineiseksi ja tämän vuoksi ihmiset eivät edes harkitse asunnon ostamista täältä. Tähän vaikuttavat suuresti sosiaalinen segregatio ja alueen vetovoimaisuus.

Taloyhtiön mahdollisuudet ovat melko hyvät ja se on hyvässä asemassa kehittyäkseen. Sen uusi hallitus on hyvin energinen ja aikaansaava, joten Myyrinmäen on uudistunut ja pystyy uudistumaan tulevaisuudessakin nopeasti. Hallitus on luonut oman logon, joka on ensimmäinen konkreettinen askel oman brändin kehittämiseen. Putkiremontin jälkeen taloyhtiön hallituksella olisi tarkoitus lisätä erilaisia palveluita taloyhtiön asukkaille, sekä lisätä yhteisöllisyyttä.

Myyrinmäen heikkoudet on houkuttelevuus ja toisaalta alueen sijainti. Houkuttelevuuteen vaikuttaa kaikki tehdyt remontit, asuntojen hintataso, sekä alueen-, että taloyhtiön houkuttelevuus. Asunto sijaitsee lentomelualueella ja sen yli lentää useita lentokoneita päivässä.

Tärkeimpänä vahvuutena taloyhtiöllä on hyvät liikenneyhteydet, sillä juna-asema on noin 500 metrin päässä. Monet Bussit kulkevat myös Myyrinmäen kautta, joten alueella on yleisesti hyvät liikenneyhteydet koko pääkaupunkiseudulle. Lisäksi Helsingin Kaupungin Liikenteen lippujen hinta uudistus tuo merkittävän säästön julkisilla kulkuneuvoilla kulkeville asukkaille. Talon asukkailla on myös käytössään iso parkkipaikka, jossa pysäköinnin hinnat ovat 12-16€ kuukaudessa. Alue on hyvin luonnonläheinen ja puistomainen. Hyvien ulkoilumahdollisuuksien myötä alueella on myös hyvät urheilumahdollisuudet, kuten Myyrinmäen urheiluhalli, sekä Urheilupuisto sijaitsevat noin kilometrin päässä asunnosta.

Myyrinmäen kilpailija-analyysissä on hyvä muistaa, että se ei ole aivan perinteinen yritys, joka myy tuotteita tai palveluita. Asunto-osakeyhtiönä sen täytyy miettiä kilpailijoitaan, mutta sitä ei voida suoraan analysoida samalla tavalla kuin liiketoimintaa tekevää yritystä. Asunto-osakeyhtiöiden välistä kilpailua ei ole yleisesti tiedossa artikkeleissa tai tieteellisissä julkaisuissa.

Porter on kehittänyt viiden kilpailuvoiman mallin, jotka vaikuttavat kaikkiin toimialoihin ja myös markkinoihin. Porterin malli antaa hyvin paljon vapauksia luoda oma jokaiselle yritykselle sopiva analyysityökalu.

- Uusien tulokkaiden uhka
- ostajien neuvotteluvoima
- korvaavien tuotteiden/palveluiden uhka
- yritysten välinen kilpailu
- tavarantoimittajien neuvotteluvoima (strategia vuodelle 2019).

Myyrinmäen kohdalla voidaan heti poistaa tuo ”tavarantoimittajien neuvotteluvoima”, sillä se ei koske asunto-osakemarkkinoita. Myyrinmäen kilpailija-analyysiin on kuitenkin hyvä ottaa

huomioon nuo neljä muuta kohtaa. Varsinkin tuo uusien tulokkaiden uhka on melko suuri Myyrmäen alueella, sillä Vantaan kaupunki kehittää ja rakentaa parhaillaan alueelle paljon uusia kerrostaloja. Lisäksi Myyrinmäki omistaa yhdessä Myyrinkodon kanssa parkkialueen, joka voidaan myydä mahdollisten korjausten rahoittamiseksi. Tässä tapauksessa naapuriin voisi rakentua esimerkiksi uusi kerrostalo.

Ostajien neuvotteluvoimassa on uhkana asuntojen hinnan aleneminen, varsinkin jos neuvottelija kilpailuttaa tarjouksen useammalta taloyhtiöltä alueella. Lisäksi neuvottelijan toivomuksia ei välttämättä pystytä toteuttamaan.

Pääkaupunkiseudulla on yleisesti melko paljon asuntoja myynnissä ja vuokrattavana, myös kilpailu näiden kesken on kovaa. Myyrmäkeen rakennetaan paljon uusia kerrostaloja, jotka saattavat vaikuttaa Myyrinmäen alueen hintatasoon ja houkuttelevuuteen tulevaisuudessa.

4.2 Kehittämisideat taloyhtiölle

Myyrinmäki on hyvin pitkällä kehittämässä omaa imagoaan ja heillä on hyvin vahva mielikuva omasta brändistään ja sen kehittamisestä. Heidän nykyisen hallituksen ehdottomiin vahvuuksiin kuuluu innokkuus ja halukkuus tehdä muutoksia ja myös toteuttaa ne. Taloyhtiö on yleisesti hyvässä kunnossa ja siitä on pidetty hyvin huolta. Hallituksella on hyvin avoin mieli ja halukkuus yrittää jotakin erilaista, joka on hyvä asia.

Taloyhtiön sijainti on erinomainen ja sieltä on todella hyvät liikenneyhteydet koko pääkaupunkiseudulle. Taloyhtiö myös sijaitsee lyhyen kävelymatkan päässä Louhelan juna-asemasta. Onko sijainti kuitenkin sivussa? Haastattelussa myös nousi esille se, että alueella on ehkä liiankin halvat asuntojen hinnat, joka tuo epävarmuutta alueen rauhallisuudesta. Ehkä tällaista mielikuvaa voisi yrittää muokata, mutta siihen täytyy tehdä yhteistyötä muiden alueen taloyhtiöiden kanssa. Alue on kuitenkin viihtyisä paikka asua.

Haastattelussa nousi esiin alueen hyvät palvelut, joita kaksi haastateltavista kehui erinomaisiksi. Myyrinmäkeltä on vain alle kilometrin matka Myyrmäen keskustaan. Päiväkodit ja koulut sijaitsivat kohtuullisen matkan päässä Myyrinmäkeltä. Taloyhtiö voisi brändätä itseään nimenomaan tietyille kohderyhmälle, esimerkiksi juuri lapsiperheille ja vaikka eläkeläisille. Varsinkin lapsiperheille myyntivalttina ovat lähellä sijaitsevat päiväkodit ja koulut. Alueella on myös erinomaiset harrastusmahdollisuudet, jotka vetoavat lapsiperheisiin.

Nykyinen taloyhtiön hallitus on tehnyt töitä sen eteen, että taloyhtiöön saataisiin enemmän yhteisöllisyyttä. Myyrinmäki on esimerkiksi järjestänyt useita tapahtumia ja talkoita taloyhtiön asukkaille. Ehkä tätä yhteisöllisyyttä voisi vielä lisätä esimerkiksi yhteisen Facebook-sivun

kautta, joka nopeuttaisi tiedottamista taloyhtiön sisällä. Yksi haastateltavista ehdotti taloyhtiön blogia ja keskustelupalstaa näille uusille nettisivuille. Tämä kuitenkin vaatii kehittyneemmän nettisivuohjelmiston, jotta se voitaisiin toteuttaa laadukkaasti.

Myyrintilan yksi ehdottomista vahvuuksista on sen sijainnin luonnonläheisyys, sillä metsäalue alkaa aivan taloyhtiön tontin vierestä. Alue on myös melko laaja ja kerrostalot ovat rakennettu väljästi. Alueen kehittyessä tämä saattaa luoda mahdollisuuden siihen, että alueelle rakennetaan lisää ja väljyys katoaa. Tätä luonnonläheisyyttä ja väljyyttä voisi nostaa esiin brändäyksessä, sillä myös haastattelussa monet pitivät tärkeänä luonnon läheisyyttä ja väljyyttä. Lisäksi taloyhtiö voisi tuoda esille omia vihreitä arvojaan kestävässä kehityksessä. Taloyhtiöllä on hyvä kierrätyspiste, johon jätteet voi helposti lajitella. Tähän voisi kehittää vuosittaiset kierrätyspäivät tai tehdä esimerkiksi siivouspäivistä yleisen tapahtuman taloyhtiössä, johon halukkaat voivat osallistua.

Taloyhtiössä on halpaa asua ja asunnon hinnat ovat myös melko edulliset. Asuntosijoittajat ovat varmasti kiinnostuneita tästä kohteesta alueen kehittymisen myötä, sekä myyntivalttina on hyvät liikenneyhteydet, palvelut lähellä ja remontti historia. Alueen asuntojen hinnat ovat tällä hetkellä olleet laskussa, mutta ne saattavat nousta merkittävästi alueen kehittyessä. Nettisivuille voisi kehittää tiettyjä lukemia ja arvoja, jota juuri asuntosijoittajat etsivät. Tämä vaatii vain hieman tarkempaa työtä siihen, että mitä erilaisia arvoja asuntosijoittajat etsivät ostaessaan kohteita sijoitusmielessä.

Haastattelussa nousi esiin kolme kohtaa, jotka Myyrintila voi toteuttaa tulevaisuudessa. Kiinteistönvälittäjä nosti esiin haastattelussa parveketupakointikiellon, joka on taloyhtiöissä yleisesti puhuttava aihe. Tämä sääntö toisi selkeyttä sääntöihin ja estäisi kitkan syntymistä naapureiden välille. Haastattelussa myös useampi haasteltava kaipasi kunnollisia ja tarkkoja järjestyssääntöjä. Järjestyssääntöjen päivitys tulisi kyseeseen niissä tapauksissa, jos ne eivät ole tarpeeksi tarkat. Lisäksi yksi haastateltavista kaipasi sisäilmantarkastusta ja vuositarkastuksia taloyhtiön asuntoihin. Hän koki erittäin tärkeäksi asiaksi sen, että sisäilma olisi todistetusti puhdasta asunnossa, johon hän olisi muuttamassa.

4.3 Nettisivun suunnittelu

Asunto-osakeyhtiön Myyrintilan toiveena olisi tuottaa opas, joka esittelisi heidän palveluitaan ja koko asunto-osakeyhtiötä. Heidän toiveena on, että opas olisi joko paperinen esite, nettisivu, tai YouTube-video. Pohdimme Asunto-osakeyhtiön puheenjohtajan kanssa, että internet-sivut ovat parhaiten muokattavissa ja niitä pystytään helpoiten pitämään ajan tasalla. Helppo muokattavuus oli yksi tärkeimmistä asioista, joita otimme huomioon päätöksessä.

Nettisivu on suunniteltu WIX-internetsivun kautta, joka on ilmaishjelma nettisivujen kehittämiseen. WIX:in avulla voidaan luoda erilaisia ja erinäköisiä nettisivuja. (WIX 2019) Suunnittelun lähtökohtana on tarkoituksena nostaa esille taloyhtiön hyvät puolet. Myyrintilan nettisivut löytyvät toistaiseksi osoitteesta: <https://karoliinaeskola.wixsite.com/myyrintila>. Sivujen tarkoituksena on olla mahdollisimman muuntelukykyinen, jotta Myyrintila voi itse jatkossa päivittää sinne tietojaan. Jatkossa se on heidän vastuullaan, miten he kehittävät sivustoa ja kokevatko he esimerkiksi oman blogin pitämisen tarpeellisenä taloyhtiön nettisivuilla.

4.4 Nettisivun esittely

Nettisivuja suunniteltaessa ajatuksena oli pitää ne mahdollisimman selkeänä. Pyrin rajaamaan sisällön muutamiin kohtiin, jotka selkeästi nousivat esille haastattelussa. Asunto-osakeyhtiön kuvilla pyritään luomaan viihtyisän asuinalueen tunnelmaa.

Haastattelussa tärkeimpänä asiana oli taloyhtiön yhteystiedot ja yleinen esittely taloyhtiöstä. Kaikki haastateltavista kokivat tarpeellisenä, että nettisivuilta löytyy alueen ja taloyhtiön yleisesittely. Nettisivujen alkuun lisättiin taloyhtiön esittely. (Kuva 3.)

*TALO
YHTIÖ*

Olemme Asunto-Osakeyhtiö Vantaan Myyrmässä. Haluamme esitellä palveluitamme ja asumisen parhaita puolia. Olemme energinen ja asukkaat huomioon ottava taloyhtiö. Meillä on hyvä asua!



Taloyhtiö on rakennettu vuonna 1970. Siihen kuuluu ABC-talo ja DEFG-talo. Oma tontti.

Osoite: Uomakuja 6

129 kappaletta asuntoja
129 autopaikkaa
18 autotallipaikkaa



Isoimmat remontit:

Julkisivu ja lämmöneristys tehty vuonna 2007

huoneisto- ja tuuletusparvekkeiden peruskorjaus ja asukasparvekkeiden lasitus 2007

Salaojat ja piha 2019

Putkiremontti valmistuu joulukuussa 2019

Myyrmäen Huolto Oy hoitaa taloyhtiön huoltotyöt

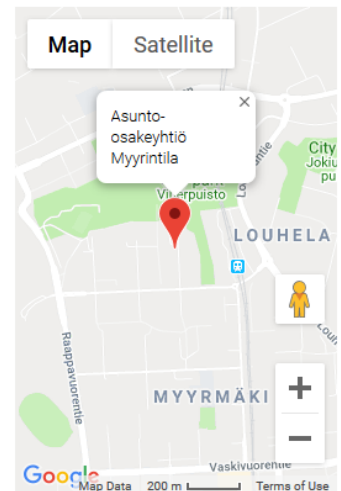
Kuva 3. Taloyhtiön yleisesittely taloyhtiön nettisivuilla.

Taloyhtiön lähin juna-asema on Louhela, mutta alue kuuluu silti Myyrmäkeen. Useampi haastateltava mainitsi positiiviseksi asiaksi alueen hyvät liikenneyhteydet. Vantaan kaupungin tekemän asukastytyväisyyskyselyn mukaan yksi tärkeimmistä asumisviihtyvyyteen vaikuttavista tekijöistä ovat hyvät liikenneyhteydet ja sijainti. (Kuva 2.)

Erinomaiset kulkuyhteydet

Jalan 6 minuuttia Louhelan asemalle.
Jalan 10 minuuttia Myyrmäen
keskustaan.
Junalla 30 min Helsingin keskustaan.
Junalla 30 min Lentokentälle

Myyrmäki ja Louhela kuuluvat HSL:n lippu uudistuksen voittajiin. Nykyisin AB-lipulla pääsee Helsinkiin edullisemmin. Kuukausihinta AB-lipulle on 59,70€, kun aikaisemmin se oli 106,50€



Kuva 4. Esittely Myyrintilan kulkuyhteyksistä taloyhtiön nettisivuilla.

Kaksi haastateltavaa ehdotti taloyhtiön päättävän kohderyhmänsä. Yksi haastateltavista ehdotti kohderyhmäksi lapsiperheitä ja eläkeläisiä. Myyrintilan asuinalueena voisi sopia lapsiperheille ja eläkeläisille. Esimerkiksi Vantaan kaupungin tekemän tutkimuksen mukaan Myyrmäen asukkaista 23% on yli 64-vuotiaita, mutta lapsiperheitä on keskimääräisesti vähemmän koko kaupunkiin verrattuna. Nettisivuille lisättiin lapsiperheitä houkutteleva linjaus, joka saattaisi houkuttaa myös eläkeläisiä. Alueella on hyvät palvelut, koulut,

sekä paljon päiväkoteja. Lisäksi alueella on hyvät ulkoilu ja harrastusmahdollisuudet. Myyrin tilan pihalla on myös kunnostettu pihakeinu, joka on talonyhtiön asukkaiden käytössä. Taloyhtiötä esiteltiin lapsiperheille. (Kuva 5.)

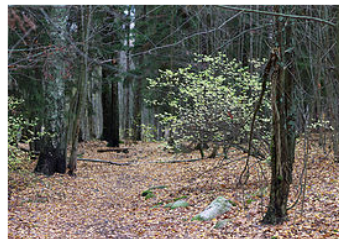
Erinomainen sijainti lapsiperheille

Päiväkodit ja koulut ovat aivan taloyhtiön lähellä.

Lähimpään Patotien päiväkotiin 300m.
Uomanrinteen ala-aste. 200m.
Killerin yläkoulu 1,3km.
Vaskivuoren lukio 600m.



Taloyhtiö sijaitsee päätyvän tien varrella, jossa ei ole paljoa liikennettä.



Alueella on hyvät ulkoilumahdollisuudet. lisäksi iso puisto alkaa aivan taloyhtiön tontin reunalta.

Myyrmaen urheilupuisto 1 kilometrin päässä.
Myyrmaen urheilutalo 700m
Martinlaakson uimahalli 800m
Myyrmaen pururata 500m

Kuva 5. Esittely harrastusmahdollisuuksista ja myös soveltuvuudesta lapsiperheille taloyhtiön nettisivuilla.

Yksi haastateltavista koki tärkeimpänä arvona kestävään kehityksen. Hän haluaa asua taloyhtiössä, jossa kyseistä asiaa on pohdittu ja työstetty. Asunto-osakeyhtiö Myyrin tila panosti muutama vuosi sitten uuteen kierrätyspisteeseen, joka on riittävän iso taloyhtiön tarpeille. Heidän arvoihinsa kuuluu kestävä kehitys. Kierrätys haluttiin tuoda esille myös nettisivuille. (Kuva 6.)

Kierrätys

Haluamme pitää taloyhtiömme siistinä ja siksi olemme rakennuttaneet monipuolisen kierrätyspisteen taloyhtiön pihalle.



Kuva 6. Taloyhtiön kierrätyspiste esiteltynä nettisivuilla.

Haastattelusta kävi ilmi, että ihmiset kaipaavat avointa tiedottamista taloyhtiön erilaisista asioista. Taloyhtiön nettisivuille lisättiin taloyhtiön tärkeimmät projektit ja tapahtumat. (Kuva 5.) Tämä tapahtumien ja projektien esittely on sijoitettu aivan nettisivun loppuun.

Meillä tapahtuu:

Huhtikuu

/ 04 / 2019

Putkiremontti alkaa

Kesäkuu

/ 06 / 2019

Kesäjuhlat

Joulukuu

/ 12 / 2019

Putkiremontti
valmistuu.

Kuva 7. Esittely tapahtumista taloyhtiön nettisivuilla.

Myyrmäki jakoi mielipiteitä haastateltavien kesken, osalla oli vahva tuntemus alueesta ja osalla ei. Kaksi haastateltavaa ovat työskennelleet alueella, joten he osaisivat kertoa alueen hyvistä puolista. Yhdellä haastateltavista oli vahvat ennakkokäsitykset siihen, että alueella asuu vain huono-osaisia ja vähätuloisia. Myyrmäki on hieman erilainen paikka asua, mutta alueella on todella hyvät palvelut asukkaille. Lisäksi alueella on hyvät ulkoilu ja harrastus mahdollisuudet. Siellä on paljon kerrostaloja ja monet näistä alueista kärsivät huonon maineen takia aivan turhaan. Varsinkin Myyrintila on hyvä esimerkki siitä miten asukkaista pidetään huolta ja siellä on oikeasti ihan kiva asua. Myyrmäki on esitelty lyhyesti nettisivuilla. (Kuva 8.)

Myyrmäki

Asunto osakeyhtiö Myyrintila sijaitsee noin kilometrin päässä Myyrmäen keskustasta. Lähin juna-asema on Louhela, johon on matkaa vain 500 metriä. Myös monet Bussit matkaavat aivan talon vierestä. Taloyhtiö sijaitsee kuitenkin rauhallisella alueella lähellä puistoja ja lenkkimaastoja.



Myyrmäellä vanhan osakehuoneiston keskimääräinen neliöhinta oli 2505€. Myyrmäen neliöhinnat ovat keskimääräistä halvemmat verrattuna yleisesti Vantaahan.



Vantaalla keskimääräinen kaksion vuokrataso on 843€/kk. Alueella on paljon kouluja ja lisäksi eläkeläisiä on 23% alueen asukkaista. Sijoitusuntoa etsivän kannattaa ottaa huomioon alueen tuotto aste.

Kuva 8. Lyhyt esittely Myyrmäestä nettisivuilla.

Myyrmäen asuntojen hinnat ovat olleet laskussa vuodesta 2015 alkaen. Alueen hintataso on edullinen omistusasunnon ja vuokrien suhteen. Alue kuitenkin kehittyy ja sinne rakennetaan paljon uutta. Alueen vetovoimaisuus nousee tulevaisuudessa, mutta vielä ei tiedetä miten se näkyy asuntojen hinnoissa. Tähän kohtaan ei haluttu tuoda enempää tietoa asutussijoittamiseen liittyen, sillä se vaatisi enemmän tilaa.

Pääkaupunkiseutu on yksi Suomen suurin kasvukeskus. Kaupunkiin muuttaa koko ajan lisää ihmisiä. Vantalla asumiskustannukset ovat pääkaupunkiseudun edullisimmat. Vantaalla on mahdollisuus asua luonnon keskellä ja silti olla lähellä pääkaupunkiseudun palveluita. Vantaan kaupungin lyhyt esittely nettisivuilla. (Kuva 9.)

Vantaa

Vantaan kaupungin tekemän asukastyytyväisyyskyselyn mukaan Vantaan lähiöt ovat mainettaan parempia asua ja elää.



Lisäksi kyselyssä vantaalaiset kokevat asumisviihtyvyyteen vaikuttavan liikenneyhteydet, sijainti, luonnonympäristö, alueen rauhallisuus ja turvallisuus.



Vantaalla on selkeästi halvemmat asuntojen neliöhinnat kuin Helsingissä. Vantaan keskimääräinen neliöhinta oli 2722 euroa, joka on pääkaupunkiseudun edullisin.

Kuva 9. Vantaa esitely lyhyesti nettisivuilla.

Taloyhtiölle on luotu mahdollisuus muokata sivua jatkossa omien tarpeidensa mukaan. Tälle nettisivulle kerättiin pääosin haastattelussa esiin nousseet ideat, jotka voisivat sopia Asunto-osakeyhtiö Myrintilan brändin kehittämiseen. Nettisivuissa on haluttu tuoda esille alueen viihtyvyyttä ja luontoalueita. Tutkimuksessa tutkittiin haastateltavien viihtyvyyteen vaikuttavia tekijöitä ja varsinkin luonto ja sijainti tuntuivat olevan tärkeässä asemassa. Sijoitusnäkökulma jätettiin hieman pienemmälle huomiolle, mutta tähän suuntaamista taloyhtiön kannattaa pohtia.

5 Pohdinta

Teknologia kehittyy ja antaa mahdollisuuksia myös yksittäisille taloyhtiöille miettiä omaa tilannetta muiden taloyhtiöiden kilpailussa. Julkista tietoa yksittäisestä taloyhtiöstä löytyy isännöitsijäntodistuksesta ja asunto-osakeyhtiön toimintakertomuksesta. Lisäksi näitä kertomuksia tulisi osata lukea, jotta niistä olisi hyötyä asunnon ostoa harkitsevalle. Esimerkiksi vuokra-asuntoa etsivä ei välttämättä tutustu ollenkaan näihin tietolähteisiin, he ovat pääosin vuokranantajan tiedonannon varassa.

Kilpailu on kovaa myös asunto-osakemarkkinoilla ja vaihtoehtoisia asumistapoja on tarjolla laajalti ympäri pääkaupunkiseutua. Lisäksi miten muuttoa harkitseva kokee alueen vaikuttavan hänen päätökseensä. Edullinen asuminen saattaa herättää epäluuloja, vaikka alue olisi täysin rauhallinen. Tämän mielikuvan muuttaminen ei ole helppoa ja varsinkin yksittäisenä taloyhtiönä. Vantaan kaupungin tekemässä asukastyytyväisyyskyselyssä oma asuinalue koetaan usein mainettaan paremmaksi elää ja asua. Ihmisillä on kuitenkin vahvat ennakkokäsitykset asuinalueesta vain nimen perusteella. Näiden ennakkokäsitysten muuttaminen ei tule olemaan helppoa, mutta on mahdollista saada aikaiseksi muiden asunto-osakeyhtiöiden yhteistyöllä. Se tosin vaatii, että muutkin taloyhtiöt käyttävät aikaansa itsensä brändäämiseen.

Asunto-osakeyhtiö Myyrintila on hyvin rohkea lähtiessään tekemään tätä tutkimusta. Taloyhtiöllä on hyvät mahdollisuudet luoda Myyrintilasta brändi. Innokkaan ja aikaansaavan hallituksen avustuksella taloyhtiö pystyy tekemään päätöksiä, jotka tukevat imagon kasvua. Hallitus on ollut edelläkävijänä tehdessään tämän toimeksiannon.

5.1 johtopäätökset

Asuntoja välittävät yritykset, kuten SATO ja HOAS ovat hyvä esimerkki siitä miten isomassa kokonaisuudessa toteutetaan brändäystä ja viestintää. Näiden yritysten asuntoihin tehdään muutto tarkastuksia aina edellisen asukkaan muuttaessa pois. Heillä on yhteiset Facebook-sivut ja erilaisia tapahtumia, joiden tarkoituksena on luoda yhteisöllisyyttä asukkaiden kesken. Näiden yritysten markkinoinnista ja viestinnästä olisi hyvä ottaa oppia myös yksittäinen taloyhtiö. Yhteisöllisyyden luominen on asunto-osakeyhtiöissä erittäin tärkeä ja sillä luodaan sisäistä taloyhtiömielikuvaa. Lisäksi taloyhtiön toiminta tulee olla mahdollisimman avointa, jotta jokainen asukas tietää taloyhtiössä käynnissä olevista asioista. Brändin rakentaminen vaatii että sisäinen taloyhtiömielikuva vastaa pääosin niitä

raameja, jota hallitus on luonut. Brändi-imagoa on vaikea rakentaa jo nämä mielikuvat eivät vastaa toisiaan. Kun sisäinen mielikuva taloyhtiöstä vastaa hallituksen asettamia raameja voidaan alkaa rakentamaan ulkoista brändiä. Taloyhtiön omat nettisivut tukevat tätä ulkoisen brändin rakentamista. Brändin rakentamista ei voida kuitenkaan pitää itsestäänselvyytenä, vaan se vaatii paljon töitä nyt ja myös tulevaisuudessa. Myyrintilan kannattaa jatkaa oman brändin kehittämistään ja siksi nettisivut olisi hyvä pitää ajan tasalla muutoksista.

5.2 Arviointi

Opinnäytetyön tekeminen alkoi erittäin hyvin ja minulla oli vahva tunne tämän tekemiseen. Työn edetessä huomasin miten henkilökohtaisessa elämässä tapahtuvat muutokset vaikuttavat suuresti työn tekemiseen, joten alkuperäinen suunnitelma valmistumisesta myöhästyi puolella vuodella. Haastavuutta opinnäytetyöhön teki se, että tämä tehtiin toimeksiantona, joka toi paineita siihen, että työ on riittävän hyvä taloyhtiölle.

Työn teoriaosuuden tekeminen oli opinnäytetyön haasteliain osuus, ja minulla oli ongelmia erilaisten lähteiden kanssa. Taloyhtiöiden brändäyksestä ja ei löytynyt konkreettista tietoa, jota olisi voinut hyödyntää tässä opinnäytetyössä. Brändäykseen ja palvelumuotoiluun liittyvät esimerkit ovat pääosin tehty ja kehitelty yrityksille, joita yritin soveltaa asunto-osakeyhtiöille. Lisäksi kaikki tarkemmat tiedot asuinalueesta ja asukastyytyväisyydestä ovat Vantaan kaupungin yleisiä tietoja. Olisi ollut mukavaa, jos asukastyytyväisyyskysely olisi rajattu tarkemmin tälle alueelle, jotta olisi päässyt tarkemmin käsiksi paikallisten mielipiteeseen asuinalueesta.

Empiirinen osuudessa tutkimuksen valinta oli selkeä, sillä se tuli toimeksiantajan puolelta. Haastattelussa pyrin asettelemaan kysymykset, niin että ne vastaavat tutkimusongelmaan. Puolistrukturoidun haastattelun avulla saatiin pidettyä haastateltavat aiheessa, mutta se antoi myös heille mahdollisuuden kertoa vapaasti mielipiteensä. Haastattelut onnistuivat hyvin ja kaikilta haastateltavilta saatiin monipuolisia vastauksia. Haastattelun tuloksista olisi tullut kokonaisvaltaisempi, jos joku olisi asunut alueella. Tulos oli kuitenkin erittäin hyvä ja sieltä löytyi hyviä kehitysideoita, jota Myyrintila on tutkimukselta halunnut selvittää.

Oppaan suunnittelun avuksi käytettiin SWOT- ja kilpailija-analyysiä, jotka avasivat Myyrintilan erilaisia haasteita ja mahdollisuuksia oman imagon luomiseen. Näiden analyysien pohjalta pystyttiin rakentamaan taloyhtiölle kehitysideoita ja myös nettisivut. Internetsivut luotiin Wix- ohjelman avulla. Itse suunnittelu oli yllättävän työlästä, sillä nettisivun tila oli

rajallinen. Minulla meni odotettua kauemmin aikaa, että sain kaiken aseteltua selkeästi ja johdonmukaisesti. Jatkoa ajatellen toivon Myrintilan ostavan nettisivun maksullisen version, jotta sen käyttötarkoitus jatkuisi. Ilmaisversiossa on nettisivujen omia mainoksia ja myös domain ei ole täysin oma. Mielestäni nettisivut on kuitenkin hyvä idea ja sinne saatiin kerättyä tärkeimmät tiedot taloyhtiöstä.

Lähteet

Aaltola, J. & Valli, R. 2015. Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1. Ps-Kustannus. Juva.

Advancedb2b. 2019. Mitä brändimarkkinointi on. Luettavissa: <https://www.advancedb2b.com/fi/b2b-brandimarkkinointi>. Luettu 6.2.2019

Asuntojen hinnat. 2019a. Myytyjen asuntojen tilastot Helsinki. Luettavissa: <https://www.asuntojenhinnat.fi/myytyjen-asuntojen-tilastot/kunta/Helsinki/>. Luettu 6.4.2019

Asuntojen hinnat 2019b. Myytyjen asuntojen tilastot kunnassa Vantaa. luettavissa: <https://www.asuntojenhinnat.fi/myytyjen-asuntojen-tilastot/kunta/Vantaa/>. Luettu 6.4.2019

Asuntojen hinnat 2019c. Myytyjen asuntojen tilastot alueella Myyrmäki Vantaa. Luettavissa: <https://www.asuntojenhinnat.fi/myytyjen-asuntojen-tilastot/kunta/Vantaa/alue/Myyrm%C3%A4ki/>. Luettu 6.4.2019.

Aula, P. & Heinonen, J. 2011. Maineen uusi aalto. Talentum. Helsinki

Collins, J. & Porras, J I. 2004. Pysy parhaana: kestäväksi kehitetty. Talentum. Helsinki

Euro ja talous. 2018. Asuntojen hintojen ja velkaantuneisuuden erot ovat suuria Suomen sisällä. Luettavissa: <https://www.eurojatalous.fi/fi/2018/2/asuntojen-hintojen-ja-velkaantuneisuuden-erot-suuria-suomen-sisalla/>. Luettu 6.4.2019

Hiltunen, E. 2017. Mitä Tulevaisuuden Asiakas Haluaa. Docendo. Helsinki

HSL 2019a. HSL:n liput ja vyöhykkeet uudistuvat 27.4.2019. Luettavissa: https://www.hsl.fi/uutiset/2019/hsln-liput-ja-vyohykkeet-uudistuvat-2742019-16989?itm_source=uutinen-vyohykkeet. Luettu 28.3.2019

HSL 2019b. Liput ja hinnat. Luettavissa: <https://www.hsl.fi/liput-ja-hinnat>. Luettu 15.4.2019

Isännöitsijätodistus 2018. Asunto-osakeyhtiö Myyrin tilan isännöitsijätodistus 2.5.2018.

Juuma. S. 13.5.2019. Kampanjasuunnittelija. Haastattelu. Helsinki

Kartta.Vantaa. 2016. Viistokulmakuvat 2016/032. Luettavissa: https://kartta.vantaa.fi/viistoilmakuvat/2016/032_01773_160921_Cam4B.jpg. Luettu 22.4.2019

Keinänen, M. 13.5.2019. Kiinteistönvälittäjä. Puhelinhaastattelu. Helsinki.

Koppa Jyväskylän Yliopisto. 2015. Määrällinen analyysi. Luettavissa: <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/aineiston-analyysi-menetelmat/maarallinen-analyysi>. Luettu 16.2.2019

Korkiakoski, K. & Gerdt, B. 2016a. Ylivoimainen Asiakaskokemus Työkalupakki. Talentum Helsinki. s.49-50.

Korkiakoski, K. & Gerdt, B. 2016b. Ylivoimainen Asiakaskokemus Työkalupakki. Talentum Helsinki. s.71.

Korkiakoski, K. & Gerdt, B. 2016c. Ylivoimainen Asiakaskokemus Työkalupakki. Talentum Helsinki. s. 73.

Korkiakoski, K. & Gerdt, B. 2016d. Ylivoimainen Asiakaskokemus Työkalupakki. Talentum Helsinki. s. 82.

Koskinen, A. 10.5.2019. Kampanjasuunnittelija. Haastattelu. Helsinki.

Kuhanen, K. 10.5.2019. Toimitusjohtaja. Haastattelu. Helsinki.

Kuluttajaliitto. 2016. Kuluttajan ostovoima ja kansantalous. Luettavissa: <https://www.kuluttajaliitto.fi/tietopankki/oman-talouden-hallinta/kuluttajan-ostovoima-ja-kansantalous/>. Luettu 6.4.2019

Laki Asunto-osakeyhtiöstä 22.12.2009/1599.

Miettinen, S. 2011. Palvelumuotoilu, Teknova Oy. Helsinki

Myyrintilan tilinpäätös 2017a. Asunto-osakeyhtiö Myyrintilan tilinpäätös vuodelta 2017.

Myyrintilan tilinpäätös 2017b. Asunto-osakeyhtiö Myyrintilan tilinpäätös vuodelta 2017.

Nieminen, R. 4.12.2018. Puheenjohtaja. Asunto-osakeyhtiö Myyrintila. Haastattelu Helsinki.

Nokkonen-Pirttilampi, M. 2014. Pienyrittäjän markkinointiviestinnän käsikirja. Extreme Translation.

Oikotie 2019. Myytävät asunnot Vantaa. Luettavissa: <https://asunnot.oikotie.fi/myytavat-asunnot/vantaa/14925180>. Luettu 21.5. 2019.

PRH. 2019. Asunto-osakeyhtiö. Luettavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/asunto-osakeyhtio.html>. Luettu 3.2.2019

Pusa, T. 9.5.2019. Korvausneuvoja. Haastattelu. Helsinki

Rajat, B. 2013. Branding in a Competitive marketplace. Sage. India

Rantanen, M. 2013. Asiakaskokemuksen kehittäminen palvelupolun mukaisesti. Laurea Ammattikorkeakoulu. Vantaa. Luettavissa: <https://www.theseus.fi/handle/10024/75649>. Luettu 17.4.2019

Stat 2019. Vuokrat nousivat 2,3 prosenttia vuodessa. Luettavissa: https://www.stat.fi/til/asvu/2018/04/asvu_2018_04_2019-02-07_tie_001_fi.html. Luettu 6.4.2019

Strategy train. 2009. Mikä on Porterin viiden kilpailuvoiman malli. Luettavissa: <http://st.merig.eu/index.php?id=97&L=2>. Luettu 20.4.2019

Terveyden ja Hyvinvoinnin laitos. 2019. Yhdyskuntasuunnittelu. Luettavissa: <https://thl.fi/fi/web/hyvinvointi-ja-terveyserot/eriarvoisuus/hyvinvointi/yhdyskuntasuunnittelu>. Luettu 10.2.2019

Tilastokeskus. 2018. Keskimääräiset kuukausivuokrat alueittain vuonna 2017, vapaarahoitteiset uudet vuokrasuhteet. Luettavissa: https://tilastokeskus.fi/til/asvu/2017/asvu_2017_2018-03-08_tau_005_fi.html. Luettu 6.4.2019

Tilastokeskus. 2019a. 3. Asuntojen hintojen ja ansiotason muutokset. Luettavissa: http://tilastokeskus.fi/til/ashi/2018/12/ashi_2018_12_2019-01-31_kat_003_fi.html. Luettu 8.2.2019

Tilastokeskus. 2019b. Liitekuvio 1. Vanhojen kerrostaloasuntojen keskimääräiset neliöhinnat. Luettavissa: http://tilastokeskus.fi/til/ashi/2018/12/ashi_2018_12_2019-01-31_kuv_001_fi.html. Luettu 8.2.2019

Tilastokeskus 2019c. Liitekuvio 3. Vanhojen kerrostalojen hintojen kehitys pääkaupunkiseudulla, indeksi 2015=100. Luettavissa: http://tilastokeskus.fi/til/ashi/2018/12/ashi_2018_12_2019-01-31_kuv_003_fi.html. Luettu 8.2.2019

Tuulaniemi, J. 2011. Palvelumuotoilu. Talentum. Hämeenlinna

University of Eastern Finland. 2019. Empiirinen oikeustutkimus. Luettavissa: <https://www.uef.fi/web/oikeustieteet/empiirinen-oikeustutkimus>. Luettu 14.2.2019.

Valli, R. & Aaltola, J. 2015. Ikkunoita tutkimusmetodeihin. PS-Kustannus. Jyväskylä

Vantaa. 2017. Myyrmäen keskustaa kehitetään. Luettavissa: http://www.vantaa.fi/uutisia/ajankohtaiset_kaavat/myyрмаen_kaavat/myyрмаen_kaavat_arkisto/101/0/78208. Luettu 13.12.2018

Vantaa. 2018. Vantaan vuoden 2019 talousarvioon segregaaation ehkäisy ja palkkataso-arvo. Luettavissa: <https://www.vantaa.fi/uutisia/101/0/139697>. Luettu 10.2.2019

Vantaa. 2019c. Kaupunkisuunnittelulautakunnassa asukasbarometrin tuloksia. Luettavissa: https://www.vantaa.fi/uutisia/asuminen_ja_ymparisto/101/0/143973. Luettu 24.3.2019

Vantaa. 2019b. Myyrmäen keskusta. Luettavissa: <https://www.vantaa.fi/myyрмаenkeskusta>. Luettu 6.2.2019

Vantaa. 2019a. Myyrmäki. Luettavissa: http://www.vantaa.fi/asuminen_ja_ymparisto/kaavoitus_ja_maankaytto/suuralueet_ja_kaupunginosat/myyrmaki. Luettu 12.12.2018

Vantaan Kaupunki 2018a. Alueellinen eriytyminen Vantaalla 1995-2015. Vantaa. Tietopalveluyksikkö. Luettavissa: https://www.vantaa.fi/instancedata/prime_product_julkaisu/vantaa/embeds/vantaawwwstructure/137693_Aluellinen_eriytyminen_Vantaalla_1995-2015.pdf. Luettu 3.10.2019. s. 7-9.

Vantaan Kaupunki 2018b. Alueellinen eriytyminen Vantaalla 1995-2015. Vantaa. Tietopalveluyksikkö. Luettavissa: https://www.vantaa.fi/instancedata/prime_product_julkaisu/vantaa/embeds/vantaawwwstructure/137693_Aluellinen_eriytyminen_Vantaalla_1995-2015.pdf. Luettu 3.10.2019. s. 9-17.

Vantaan Kaupunki 2018c. Alueellinen eriytyminen Vantaalla 1995-2015. Vantaa. Tietopalveluyksikkö. Luettavissa: https://www.vantaa.fi/instancedata/prime_product_julkaisu/vantaa/embeds/vantaawwwstructure/137693_Aluellinen_eriytyminen_Vantaalla_1995-2015.pdf. Luettu 3.10.2019. s. 9-17.

Viiala, H. & Rantanen, R. 2012a. Näin toimii asunto-osakeyhtiö. Kiinteistöalan Kustannus Oy. Helsinki. s. 16.

Viiala, H. & Rantanen, R. 2012b. Näin toimii asunto-osakeyhtiö. Kiinteistöalan Kustannus Oy. Helsinki. s. 19-24.

Viiala, H. & Rantanen, R. 2012c. Näin toimii asunto-osakeyhtiö. Kiinteistöalan Kustannus Oy. Helsinki. s. 25-28.

Viiala, H. & Rantanen, R. 2012d. Näin toimii asunto-osakeyhtiö. Kiinteistöalan Kustannus Oy. Helsinki. s. 28-29

Viiala, H. & Rantanen, R. 2012e. Näin toimii asunto-osakeyhtiö. Kiinteistöalan Kustannus Oy. Helsinki. s. 29-31.

Viiala, H. & Rantanen, R. 2012f. Näin toimii asunto-osakeyhtiö. Kiinteistöalan Kustannus Oy. Helsinki. s. 31-33.

Yritystulkki 2019. Myynti ja markkinointi. Luettavissa: <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/toimiva-yrittaja/myynti-ja-markkinointi/>. Luettu 12.3.2019

WIX 2019. Free website builder. Luettavissa: <https://www.wix.com>. Luettu 28.11.2018

Liitteet

Liite 1. Haastattelulomake

Haastattelukysymysrunko

Ikä?

Asuinpaikka?

ammatti?

sukupuoli?

asumismuoto?

Mistä nautit nyt asumisessa?

Mistä et nauti?

mitkä asiat saisivat sinut harkitsemaan muuttamista? (liikenneyhteydet, puistot, brändi)?

Miten asunnon hinta ja sijainti vaikuttavat päätökseesi?

mitkä asiat liität hyvämaineiseen taloyhtiöön?

mitä taloyhtiö voisi tehdä itsensä brändäämisen eteen erottuakseen positiivisesti muista?

Tiedätkö taloyhtiön, joka olisi tehnyt jotain tämän eteen? Mitä se on tehnyt?

Mitä ajatuksia herättää opas, joka on tarkoitettu taloyhtiön esittelyyn?

mitä oppaassa voisi olla?

Koetko tallaisen oppaan tärkeäksi kanavaksi, kun haet tietoa taloyhtiöstä?

Kerro hyviä asioita tästä Myyrmäen alueesta?

Kerro muutamalla sanalla, miten tämä alue eroaa nykyisestä asuinympäristöstäsi?

Mitä koet, että tämä taloyhtiö voi tehdä erottautuakseen muista?