

ASUNTOSIJOITTAMISEN STRATEGIA — AAVA KIINTEISTÖT OY



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Visamäen kampus, Liiketalouden tutkinto

Syksy, 2020

Samu Sippola

Liiketalouden tutkinto
Visamäen kampus

Tekijä	Samu Sippola	Vuosi 2020
Työn nimi	Asuntosijoittamisen strategia – Aava kiinteistöt Oy	
Työn ohjaaja/t	Leena Mäkinen	

TIIVISTELMÄ

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli luoda asuntosijoittamisen strategia Aava kiinteistöt Oy:lle. Aava kiinteistöt Oy on vuonna 2018 perustettu alkuvaiheessa oleva yritys, jonka toiminnan pitkäaikaisen menestyksen taustalle oli tarve päivittää strategia. Työ on tehty yhteistyössä Aava Kiinteistöt Oy:n kanssa.

Työssä tutkitaan asuntosijoittamiseen keskeisesti liittyviä ja asuntosijoittamisen strategian valintaan vaikuttavia tekijöitä. Työssä tutkittiin, miten kiinteistösijoitusyhtiön strategia muodostuu, millaiset tekijät vaikuttavat sijoituspäätöksiin ja miten asunnon koko vaikuttaa vuokratuottoon?

Työssä havaittiin strategian muodostumiseen vaikuttavan keskeisesti yrityksen tavoitteet, riskinsietokyky ja yrityksen sisältä löytyvä osaaminen. Sijoituspäätökseen vaikuttavat tekijät ovat asuntosijoittajan valitsema strategia, tuotto, ja asunnon ostoon liittyvät riskit. Työssä havaittiin myös, että asunnon koko vaikuttaa vuokratuottoon niin, että pienemmistä asunnoista saa paremman vuokratuoton.

Johtopäätöksenä esitetään Aava kiinteistöt Oy:lle sopivan kiinteistösijoittamisen strategian olevan value added-strategia, jossa vuokratuoton lisäksi tavoitellaan omalla toiminnalla luotua arvon nousua asunnoille. Yrityksen sisältä löytyy keskeistä osaamista strategian toteuttamiseen ja kilpailuedun syntymiseen.

Avainsanat strategia, asuntosijoittaminen, sijoitusstrategia

Sivut 55 sivua, joista liitteitä 0 sivua

Business Administration
Visamäki campus

Author	Samu Sippola	Year 2020
Subject	Strategy of real estate investing – Aava kiinteistöt Co.	
Supervisors	Leena Mäkinen	

ABSTRACT

The aim of this study was to create a real estate investing strategy for Aava kiinteistöt Co. Aava kiinteistöt Co. was established in 2018 and it is a family business in its early stage. A new strategy was needed in order to help the company to be successful and achieve its goals. This study is done in collaboration with Aava kiinteistöt Co.

This study examines real estate investing strategies and factors that are related to real estate investing. The research questions in this study are as follows: how real estate investing company strategy is formed, which factors affect a real estate investing company's investment decisions and how the size of an apartment affects rent profits?

The main findings in this study are as follows: the main factors that affect the company's strategy forming are the company's goals, risk appetite ja competences in the company. Factors that affect investment decision are the company's strategy, potential profit and the risks that are related to buying an apartment. In addition, this study brings forth that small studio apartments usually offer better rent profit than bigger ones.

As a conclusion it is presented that the best strategy for Aava kiinteistöt Co. is value-added strategy. With the value-added strategy Aava kiinteistöt Co. can increase the apartment's value with their own actions and they also gain profit from rent. Aava kiinteistöt Co. has competence inside the company to implement this kind of strategy and through the implementation of the value-added strategy they will be able to create competitive advantage for the company.

Keywords strategy, real estate investing, real estate investing strategy

Pages 55 pages including appendices 0 pages

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	ASUNTOSIJOITTAMINEN JA SEN STRATEGIAT	4
2.1	Asuntosijoittaminen	4
2.2	Ammattimainen asuntosijoittaminen	4
2.3	Asuntosijoittamisen strategiat	7
2.3.1	Strategisen aseman analysointi.....	7
2.3.2	Kilpailuedun synty.....	9
2.3.3	Strateginen valinta.....	12
2.3.4	Strategian toimeenpano.....	13
3	ASUNTOSIJOITUSPÄÄTÖS JA SIIHEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT	15
3.1	Sijoittajan sijoitusstrategia.....	15
3.2	Sijoituksen tuotto ja kassavirta	15
3.2.1	Sijoituksesta saatava vuokratuotto	15
3.2.2	Sijoituksesta saatava kassavirta.....	17
3.2.3	Lainojen korko	19
3.2.4	Vuokratuoton verotus	19
3.3	Asunnon arvon nousu	20
3.3.1	Alle markkinahintaan ostaminen.....	21
3.3.2	Omalla toiminnalla luotu arvon nousu.....	22
3.3.3	Asunnon arvon ja asuntomarkkinan kehittyminen	22
3.4	Asuntosijoittamiseen liittyvät tuottoon vaikuttavat kulut.....	24
3.4.1	Hoitovastike.....	25
3.4.2	Remontit.....	26
3.5	Asuntosijoittamisen riskit.....	28
3.5.1	Vuokralaisen saanti ja tyhjiä kuukausien riski.....	28
3.5.2	Vuokralaisriski.....	29
3.5.3	Myyntihintariski.....	29
3.5.4	Remonttiriski	30
3.5.5	Korkoriski	30
3.5.6	Vastikeriski.....	31
3.5.7	Poliittiset riskit.....	31
3.5.8	Pankkiriski.....	31
3.6	Sijoitusasunnon likviditeetti.....	32
4	ASUNNON KOON VAIKUTUS SIJOITUSPÄÄTÖKSEEN	33
4.1	Vuokrattavuus	33
4.2	Vuokratuotto.....	34
4.3	Kustannukset.....	35
4.4	Velan määrä ja vakuudet.....	35
5	AAVA KIINTEISTÖT OY:N STRATEGINEN VALINTA JA SIJOITUSSTRATEGIA.....	37
5.1	Aava kiinteistöt Oy:n strategia	37
5.1.1	Hankittavat asunnot	38

5.1.2	Kilpailuetu.....	39
5.1.3	Riskien hallinta.....	39
5.2	Sijoituspäätökset ja niihin vaikuttavat tekijät.....	40
5.3	Asunnon koon vaikutus sijoituspäätökseen.....	41
6	JOHTOPÄÄTÖS.....	42
	LÄHTEET.....	46

1 JOHDANTO

Asuntosijoittaminen on yleistynyt Suomessa viime vuosina paljon. Asuntosijoittaminen tarjoaa oikein tehtynä vakaampaa ja ennakoitavampaa tuottoa kuin muut yleiset sijoittamisen muodot, kuten osakesijoittaminen, rahastosijoittaminen tai näiden johdannaiset. Lainojen korot ovat alhaalla, minkä vuoksi lainojen tuotot ovat olleet 2010-luvun jälkeen heikot, mikä on vähentänyt velkakirjasijoittamisen tuottoa. Osakemarkkinoiden volatilitteetti myös voimistui pitkään jatkuneen nousukauden päätteeksi vuosina 2018 ja 2019. Sijoittajat etsivät pääomalleen vakaampaa tuottoa kuin mitä osakemarkkinat pystyivät tarjoamaan ja päätyivät yhä useammin asuntosijoittamiseen joko rahastojen kautta tai suorilla sijoituksilla asuntoihin. Asuntosijoittaminen on näyttäytynyt vakaana sijoittamisen tapana, mikä on lisännyt sen suosiota.

Vuokra-asuntojen tarjonta on lisääntynyt voimakkaan sijoittajavetoisen uudisrakentamisen myötä. Samaan aikaan vuokralla asuminen on yleistynyt kasvukeskuksissa paljon ja sama trendi näyttäisi jatkuvan tulevaisuudessa. Yksityisillä asuntosijoittajilla on ollut merkittävä vaikutus vuokra-asuntojen tarjonnan kasvulle. (Suomen vuokranantajat Ry, 2020)

Asuntojen hintakehitys on ollut Suomessa historiallisesti vakaata varsinkin kasvukeskuksissa. Vuodesta 2015 vuoteen 2020 asuntojen hinnat ovat nousseet koko Suomessa 3,2 %. Helsingissä asuntojen hinnat ovat kehittyneet 16,8 %. Tampereella asuntojen arvot ovat nousseet aikavälillä 2015–2020 9,6 % ja Turussa 13 %. Muualla kuin edellä mainituissa kasvukeskuksissa sijaitsevien asuntojen hinnat ovat laskeneet 5,5 % vuodesta 2015 vuoteen 2020 mennessä. (Stat, 2020) Vaikka inflaatio syö osan asunnon nousseesta arvosta, voidaan todeta, että pääoma asuntoihin sijoitettuna on ollut hyvin turvassa pääkaupunkiseudulla ja muissa kasvukeskuksissa.

Tämän työn tarkoitus on laatia Aava kiinteistöt Oy:lle sijoitusstrategia, jolla se saavuttaa pitkän aikavälin tavoitteensa. Työ on tehty yhteistyössä Aava kiinteistöt Oy:n kanssa ja sen tutkimuskysymykset ovat:

- 1) Miten kiinteistösijoitusyhtiön strategia muodostuu?
- 2) Millaiset tekijät vaikuttavat kiinteistösijoitusyhtiön sijoituspäätöksiin?
- 3) Miten asunnon koko vaikuttaa vuokratuottoon?

Aava kiinteistöt Oy on perheyhtiö, joka on perustettu vuonna 2018. Yhtiön missio on luoda omistaja-arvoa vastuullisella asuntosijoittamisella. Yhtiön visiona on tuottaa yli 15 % oman pääoman tuottoa vuosittain, tuottaa yli 4,5 % vuokratuotto jokaisessa sijoitusasunnossa ja kasvattaa liiketoimintaansa kannattavasti pitkällä 10–15 vuoden aikavälillä. Pitkän aikavälin visiona on omistaa yli 15 sijoitusasuntoa 10 vuoden päästä. Yhtiön arvot ovat vastuullisuus, tuottavuus ja palvelualltius. (Aava kiinteistöt Oy, 2020)

Aava kiinteistöt Oy ei työllistä täysipäiväisesti yhtään työntekijää. Yhtiön asioita hoidetaan yhteisvastuullisesti omistajien kesken omien päivätöiden ohella. Tästä syystä yhtiön toiminta ei voi vaatia kovin suurta työpanosta päivittäin. Yhtiön kotipaikka on Hämeenlinna. Yhtiön osakkaita, jotka osallistuvat operatiiviseen työhön asuu Hämeenlinnassa, Akaalla ja Tamperella. (Aava kiinteistöt Oy, 2020)

Suuri osa osakkaista ovat kokeneita rakennusalan asiantuntijoita, joten asuntojen kunnon selvittäminen ja arvioiminen ja remonttien tekeminen tai teettäminen ammattitaidon näkökulmasta onnistuu hyvin. Samoin asuntojen ostamisen, myymisen ja vuokraamisen prosessit ovat tuttuja. (Aava kiinteistöt Oy, 2020)

Tässä työssä asuntosijoittaminen rajataan pelkästään Suomessa sijaitseviin vapaarahoitteisiin asuntoihin. Hankittavat sijoituskohteet eivät voi olla muita kuin asuntoja. Asunnot voivat olla kerrostalo-, luhtitalo-, rivitalo-, tai paritaloasuntoja, mutta eivät omakotitaloja. Ostettavat asunnot voivat olla vain osa asunto-osakeyhtiötä eli tosiasiassa hankitaan asunto-osakeyhtiöiden osakkeita, jotka oikeuttavat asunnon hallintaan. Työssä käsitellään vain asuntosijoittamisen strategiaa, eikä työssä keskitytä esimerkiksi asuntosijoittamisen prosessiin tai asunnon ostamisen prosessiin.

Tässä työssä asunto-osakeyhtiöllä (jäljempänä taloyhtiö) tarkoitetaan asunto-osakeyhtiölain 2 § mukaista osakeyhtiötä, jonka yhtiöjärjestyksessä määrättyinä tehtävänä on hallita asunto-osakkeita. (Asunto-osakeyhtiölaki, 1599/2009)

Yhtiölainalla tässä työssä tarkoitetaan taloyhtiön lainaa, jonka yhtiö on ottanut joko taloyhtiön rakentamiseen tai remontoimiseen. Laina on taloyhtiön osakkaiden yhteistä lainaa, josta päätetään aina yhtiökokouksessa.

Omarahoitusosuudella tarkoitetaan asunnon hankintaan käytettävää ostajan omaa rahaa, jonka hän sijoittaa asuntoon. Lainan enimmäismäärä on 90 % asunnon omasta arvosta, jolloin omarahoitusosuus tai muun vakuuden määrä täytyy olla aina vähintään 10 % asunnon arvosta. Enimmäisluotossuhde nostettiin aiemmasta 85 prosentista 90 prosenttiin heinäkuussa 2020. (Finanssivalvonta, 2.7.2020)

Pankkilainalla tarkoitetaan pankin myöntämää lainaa asuntosijoittajalle asunnon ostamiseen.

Pintaremontilla tarkoitetaan asunnon pintojen uusimista. Pintaremontin laajuus vaihtelee tapauskohtaisesti, mutta perusajatuksena on, että asunnon teknisiin osiin ei puututa, vaan asunnon ilmettä parannetaan esimerkiksi siivoamalla perusteellisesti, maalaamalla sisäseinät, uusimalla yleisten tilojen lattia, maalamalla listat tai tapetoimalla seinä.

Linjasaneerauksella tarkoitetaan koko taloyhtiön käsittävää LVIS-tekniikan ja kylpyhuoneiden remonttia, joka keskeyttää asumisen taloyhtiössä remontin ajaksi. Linjasaneerauksen kesto on n. 2–12 kuukautta riippuen taloyhtiön koosta ja teknisistä ratkaisuista. Linjasaneeraus yleisimmin taloyhtiön hankkimalla yhtiölainalla, jonka osakkaat maksavat rahoitusvastikkeen kautta takaisin. (Rakennustieto n.d.)

Rahoitusvastikkeella tarkoitetaan yhtiölainan korkojen ja lyhennysten maksuun tarkoitettua rahamäärää, jonka kukin taloyhtiön osakas maksaa kuukausittain taloyhtiölle. Rahoitusvastike vastaa asunto-osakeyhtiölain mukaista pääomavastiketta. Rahoitusvastike on verotuksessa vähennyskelpoista tulonhankkimislainaa. Osakas voi myös maksaa yhtiölainan pois kerralla niin halutessaan. Jos osakas päättää maksaa yhtiölainan vastikkeena pois, kuukausittain maksettava vastike pienentää tasaisesti asunto-osakkeeseen kohdistuvaa lainamäärää. Yhtiöjärjestys määrittelee rahoitusvastikkeen. (Asunto-osakeyhtiölaki, 1599/2009)

Hoitovastikkeella tarkoitetaan taloyhtiön hoitoon käytettävää maksuerää, jonka osakkaat maksavat kuukausittain taloyhtiölle asunto-osakeyhtiölain mukaisen maksuvelvoitteen myötä. Hoitovastike on kulu, joka määräytyy asunnon neliöiden mukaan. Hoitovastike on asunto-osakeyhtiölain mukainen yhtiövastike, josta on vähennetty pääomavastike. Hoitovastikkeen suuruus määräytyy yhtiöjärjestyksessä. (Asunto-osakeyhtiölaki, 1599/2009)

Yhtiövastikkeella tarkoitetaan hoitovastikkeen ja rahoitusvastikkeen summaa. (Asunto-osakeyhtiölaki, 1599/2009)

Velattomalla kauppahinnalla tarkoitetaan asunnon kauppahintaa, joka sisältää sekä yhtiölainan osuuden että kauppahinnan. (Suomen kiinteistöväälittäjät Ry, n.d.)

Kauppahinnalla tarkoitetaan rahasummaa, jonka asunnon ostaja maksaa kaupanteossa omalla pääomalla tai asunnon ostoon hankitulla pankkilainalla. Kauppahinnan lisäksi asuntoon kohdistuu usein yhtiölainaa. Kauppahinta on sama kuin velaton hinta, jos asunto-osakkeeseen ei kohdistu lainkaan yhtiölainaa. (Suomen kiinteistöväälittäjät Ry, n.d.)

2 ASUNTOSIJOITTAMINEN JA SEN STRATEGIAT

Tässä luvussa käsitellään asuntosijoittamista ja asuntosijoittamisen strategioita pääosin ammattimaisen asuntosijoittamisen näkökulmasta. Luvussa käsitellään myös yleisiä strategiateorioita, joiden pohjalta asuntosijoittajan ja sijoittamisen strategiat luodaan.

2.1 Asuntosijoittaminen

Asuntosijoittaminen on yksi sijoittamisen muoto, jossa tuottoa haetaan vuokraamalla sijoittajan omistuksessa olevia asuntoja. Asuntosijoittaja voi olla yksityishenkilö, pieni sijoitusyhtiö tai institutionaalinen sijoittaja. Asuntosijoittamisessa tuottoa haetaan vuokratulosta ja mahdollisesta asunnon arvon noususta. Suomen ammattimaisen asuntosijoittamisen markkina oli vuonna 2018 n. 69,5 miljardia euroa KTI:n laskelmien mukaan. Tämän lisäksi yksityisillä ihmisillä arvioitiin olevan omistuksessa noin 20 miljardin euron edestä vuokra-asuntoja.

2010-luvulla asuntorahastot asuntosijoittamisen muotona yleistyi, kun rahastot alensivat sijoitettavan pääoman vähimmäismäärää. Rahasto-osuuden omistaminen mielletään myös asuntosijoittamiseksi, vaikka rahasto-osuuden omistaja ei konkreettisesti asuntoa omistaisikaan. Asuntorahastot nähdään vakaampaa tuottoa tuovana vaihtoehtona perinteisille osake- ja indeksirahastoille. (Kallunki & Martikainen & Niemelä, 2019, 94)

Vuokralla asuminen yleistyy koko Suomessa, mikä lisää vuokramarkkinaa ja vuokra-asuntojen kysyntää. Tilastokeskuksen mukaan vuoden 2018 lopussa omistusasunnoissa asui kaikista ikäryhmistä yhteensä 63 %, kun taas vuoden 2008 lopussa vastaava luku oli vielä 66 %. Varsinkin nuorissa ikäryhmissä vuokralla asuminen yleistyy. Vuoden 2018 lopulla 30–34 vuotiaista asui yli 50 % vuokralla, kun vuoden 2008 lopulla vielä 58 % ikäryhmästä asui omistusasunnossa. (Stat, 2019)

Kokonaisvuokramarkkinan kasvaessa Suomessa asuntomarkkina polarisoi-tuu kasvukeskuksiin tapahtuvan muuttoliikkeen myötä. Muuttotappiollisissa kunnissa asuntojen arvot putoavat alentuneen kysynnän vuoksi ja vastaavasti muuttovoitollisissa kunnissa asuntojen arvot nousevat. Asunnon arvon muutos vaikuttaa sijoituksen kokonaistuottoon. (Stat, 2019)

2.2 Ammattimainen asuntosijoittaminen

Ammattimainen asuntosijoittaja on henkilö, institutionaalinen sijoittaja tai yritys, joka pääasiallisena toimenaan harjoittaa asuntoihin sijoittamista tai toimii muuten ammattimaisesti. (Kallunki ym., 2019, 94). Tarkkaa rajanve-toa ammattimaisesti toimivien yksityishenkilöiden ja enemmän harrastus-

pohjalta toimivien yksityishenkilöiden on vaikeaa vetää ja tarkkaa rajanve-toa siitä, kuka on ammattimainen sijoittaja, on vaikeaa määrittää. Tässä luvussa esitellyt asiat yhdistävät ammattimaisesti toimivia sijoittajia ja niitä voidaan pitää asioina, jotka erottavat harrastelijat ammattimaisesti toimi-vista sijoittajista.

Käytännössä asuntosijoittaminen toimii niin, että asuntosijoittaja hankkii omistukseensa asunto-osakkeita, jotka oikeuttavat asunnon hallintaan ja vuokraa asuntoa ulkopuoliselle osapuolelle. Asuntosijoittaja saa tuottoa vuokraamisesta kuukausittaisena vuokratulona, sekä mahdollisesti lisä-tuottoa asunnon arvon noususta. Asunnon arvon nousu voidaan luoda omalla toiminnalla tai saada markkinaehtoisena asunnon arvon nousuna. (Kallunki ym., 2019, 94)

Ammattimainen asuntosijoittaja toimii asuntojen hankinta-, myynti- ja vuokraustilanteissa järjestelmällisesti omaan sijoitusstrategiaansa pohjau-tuen. Sijoitusstrategia määrittyy sijoittajan riskinsietokyvyn, tuottovaati-muksen ja ammattitaidon mukaan. Vuosittain saatava tuotto vaihtelee tyy-pillisesti 3–7 % välillä. Yli 10 % vuokratuottojakin on mahdollista saada, mutta tällaiset kohteet ovat harvinaisia ja sisältävät usein suuremman ris-kin asunnon syrjäisen sijainnin tai muuttotappiollisen sijaintipaikkakunnan vuoksi. (Orava & Turunen, 2016)

Asuntosijoittamisen kentällä toimii Suomessa useita erilaisia toimijoita. Keskeisimpinä toimijoina ovat institutionaaliset sijoittajat, sijoitusyhtiöt ja ammattimaisesti toimivat yksityissijoittajat. Institutionaaliset sijoittajat ovat suuria kertasijoituksia tekeviä yhteisöjä kuten eläkeyhtiöitä, vakuu-tusyhtiöitä, rahastoja, pankkeja tai yhteisöjä. (Pörssisäätiö n.d.) Suomen kiinteistö-sijoittamisen markkinoilla kotimaiset institutionaaliset sijoittajat olivat kaikista sijoittajista toiseksi suurin ryhmä 24 % prosentoin osuudella kaikesta sijoitetusta varallisuudesta. Ulkomaisten institutionaalisten sijoit-tajien osuus nousi vuonna 2018 32 %:in kaikesta sijoitetusta varallisuu-desta. (Kallunki ym., 2019, 94) Institutionaaliset sijoittajat hakevat tuottoa omalle ja vieraalle pääomalle, joka on sijoitettu yhtiöön tai yhtiön hallin-noimiin rahastoihin.

Suomessa on useita suuria listattuja ja listaamattomia kiinteistö- ja asun-tosijoitusyhtiöitä kuten Kojamo Oyj ja Sato Oyj. Näiden yhtiöiden liiketoi-minta rakentuu usein asuntojen rakennuttamisesta, ostamisesta, hallin-noimisesta ja vuokraamisesta. Rakennuttamisella ja vuokraustoiminnalla pyritään tuottamaan voittoa yrityksen omistajille. (Sato Oyj, 2018)

Kolmas ryhmä ovat yksityiset sijoittajat, jotka toimivat ammattimaisesti. Heidän tavoitteenaan on kerätä varallisuutta yleensä pitkällä aikavälillä os-tamalla, hallinnoimalla ja vuokraamalla asuntoja joko yksityishenkilönä tai sijoitustoimintaa varten perustetun yhtiön kautta. (Orava & Turunen, 2016)

Kaikilla edellä mainituilla toimijoilla on yhteisiä piirteitä omassa toiminnassaan, jotka tekevät sijoittajista ammattimaisia. Näitä piirteitä ovat velkavivun käyttö, strategiaan pohjaava toiminta sekä pääasiallinen tai merkittävä tulonlähde, jonka asuntosijoittaminen sijoittajalle tuo.

Asuntosijoittaminen on hyvin pääomasidonnaista ja laajassa mittakaavassa harjoitettuna se vaatii lähes poikkeuksetta suuren määrän vierasta pääomaa eli velkavipua. Vieraan pääoman lainaajana on piensijoittajien tapauksessa pankit, mutta suuremmassa mittakaavassa harjoitetussa kiinteistösijoittamisessa myös muunlaiset rahoituksen muodot ovat yleistyneet. (Kallunki ym., 2019, 92) Velkavivun käyttö lisää asuntosijoittamisen riskiä ja sijoituksen tuottovaatimus kasvaa, koska korkokulut tulevat maksettavaksi. Samaan aikaan kun riski kasvaa, kasvaa myös mahdollisuus kasvattaa omaa sijoitustoimintaa nopeammin suuremmaksi toiminnaksi. (Orava & Turunen, 2016)

Markkinoihin perehtymättömälle velkavivun käyttö voi luoda kohtuuttoman suuren riskin. Asuntojen hinnat vaihtelevat jatkuvasti ja harkitsemattomasti tehty ostopäätös huonolta sijainnilta voi johtaa tilanteeseen, jossa lainarahalla ostettu asuntoon ei saada vuokralaista tai asunnon arvo laskee merkittävästi. Arvon laskun myötä myyntihinta voi olla merkittävästi heikompi kuin ostohinta. Tällainen riski on olemassa etenkin muuttotappiollisilla paikkakunnilla. (Orava & Turunen, 2016)

Ammattimaisten sijoittajien toiminta pohjaa strategiaan. Suuryritysten liiketoiminnan perustaksi on laadittu strategia, jossa määritellään yhtiön toimintatavat ja tavoitteet. Institutionaalisilla toimijoilla on myös rahastokohdainen strategia, josta tiedotetaan rahastojen avaintietolomakkeessa. Myös yksityisten ammattimaisten sijoittajien toiminta pohjaa ennalta mietittyyn strategiaan, jonka pohjalta sijoittaja tekee päätöksensä. Asuntosijoittaminen onkin pitkällä aikavälillä tehtävää pitkäjänteistä toimintaa, joka pohjaa sijoittajan omiin tavoitteisiin, arvoihin ja strategiaan. Pitkällä aikavälillä onnistuminen vaatii jatkuvaa markkinan seuranta, vuokrausten hallinnointia, asuntojen hallinnointia, mahdollisten ostokohteiden etsimistä ja toisinaan omistusten myymistä. (Orava & Turunen, 2016)

Ammattimaisesti toimivat sijoittajat tavoittelevat toiminnalla itselleen tai yhtiölleen pääasiallista tulonlähdettä tai merkittävää lisätuloa oman päätoimen lisäksi. Pääasiallisena tulonlähteenä asuntosijoittaminen toimii institutionaalisille sijoittajille. Esimerkiksi Kojamo Oyj:n ja Sato Oyj:n tuotot tulevat pääasiassa asuntojen vuokratuotoista. Molempien yhtiöiden yhtiöjärjestyksen mukainen tehtävä on myös rakennuttaa asuntoja, millä pyritään opportunistis-strategian mukaisesti lisäämään tuottoa. (Sato Oyj, 2018)

Yksityisille ammattimaisesti toimiville sijoittajille asuntosijoittaminen voi alkuvaiheessa olla oman toimen ohessa tehtyä sijoitustoimintaa, mutta

pitkän aikavälin tavoitteena sijoittajilla usein on taloudellinen riippumattomuus, pääasiallinen tulonlähde tai eläketurva sijoitustuottojen myötä. (Sijoitustieto, 2020)

2.3 Asuntosijoittamisen strategiat

Pitkällä aikavälillä menestyminen vaatii taustalleen suunnitelman, johon yrityksen toiminta perustuu. Ilman kunnollista suunnitelmaa toiminta ei ole johdonmukaista ja vaikeutuu toiminnan kasvaessa. Niin yritystoiminta kuin sijoitustoimintakin pohjaa pitkän aikavälin suunnitelmaan eli strategiaan.

2.3.1 Strategisen aseman analysointi

Strategia on pitkän aikavälin suunnitelma, jonka tavoitteena on auttaa yritystä saavuttamaan tavoitteensa. Strategiaa on luonnehdittu myös liiketoiminnan teoriaksi ja yrityksen kannattavuuden kaavaksi. Se on tietoisista ja tavoitteellista tulevaisuuden suunnittelua muuttuvassa ympäristössä ja koostuu päätöksistä ja toimenpiteistä, jotka tuovat yritykselle menestystä tulevaisuudessa. (Vuorinen 2013, 13)

Strategia juontaa juurensa sotatieteistä, missä ensimmäisiä strategioita on luotu, jotta taisteluissa voitettaisiin. Ensimmäisen strategiaa koskevan kirjan Sodankäynnin taito kirjoitti Sun Tzu noin 500 e.a. (Vuorinen 2013, 19). Strategiaa alettiin tuomaan liike-elämän keskeiseksi osaksi 1900-luvun alkupuolella tieteellisen liikkeenjohdon eli Taylorismin muodossa. Henry Fordin autojen liukuhihnatuotanto oli ensimmäisiä Taylorismin oivalluksia. (Vuorinen 2013, 19)

Taylorismin ajoista strateginen suunnittelu on muuttunut valtavasti. 2010-luvulta lähtien strategisessa suunnittelussa on keskeisenä tavoitteena ollut tunnistaa oman yritystoiminnan vahvuudet ja keskittyä toiminnassa omaan ydinosaamisalueeseen. Lisääntyneen kilpailun vuoksi keskinkertaisella osaamisella ei voi saavuttaa menestystä, vaan yrityksellä täytyy olla jokin osaamisalue tai toimintatapa, jossa yritys suoriutuu kilpailijoitaan paremmin, jotta se kykenee erottautumaan kilpailijoistaan. Ydinosaamisalueiden ja vahvuuksien etsimisen seurauksena syntyi tällä hetkellä käytetyin strategiasuuntaus: resurssiperustainen strategianäkemys. (Vuorinen 2013, 23)

Resurssiperusteisessa strategianäkemyksessä yritys hakee kilpailuetua hyödyntämällä omaa ydinosaamisaluettaan keskittymällä tiettyyn tekemiseen mahdollisimman tarkasti, jotta se voitaisiin hallita kilpailijoita paremmin ja näin saada kilpailuetua. Keskittymisen ansiosta talouden tehokkuus nousee. (Vuorinen 2013, 22)

Vuorisen mukaan nykyaikaisessa strategiaprosessissa on kolme eri vaihetta. (Vuorinen 2013, 41)

1. strategisen aseman analysointi
2. strateginen valinta
3. strateginen toimeenpano.

Ensimmäisessä vaiheessa menestyvän strategian laatimiseksi yrityksen täytyy analysoida oma toimintaympäristönsä ja omien sisäisten prosessien toimivuus, sekä arvioida tulevaisuuden kehityssuunnat omassa toimintaympäristössään. Toimintaympäristön ja omien vahvuuksien havainnointiin käytetään erilaisia analyysejä kuten PESTE-analyysi. (Kamensky, 2015)

Makrotason toimintaympäristön analyysien tavoitteena on hahmottaa, miten yritys ja toimiala liittyy suurempiin kokonaisuuksiin ja miten nämä analyyseissä havaitut tekijät vaikuttavat yrityksen toimintaan. PESTE-analyysi on suosittu makrotason analyysin, jossa otetaan huomioon yrityksen poliittiset, taloudelliset, sosiaaliset, ekologiset ja teknologiset tekijät. (Kamensky, 2015)

Sekä yrityksen ulkoisten, että sisäisten asioiden analysointiin käytetään usein SWOT-analyysia. SWOT-analyysissa analysoidaan yrityksen sisäiset vahvuudet ja heikkoudet sekä ulkoiset uhat ja mahdollisuudet. SWOT-analyysin vaihtoehtona sisäisessä analyysissa voidaan käyttää toimialan menestystekijät analyysiä, jossa analysoidaan tiedot, taidot, kyvyt, resurssit, ominaisuudet ja aikaansaannokset, joiden avulla alalla menestytään. Kamenskyn mukaan usein paras lopputulos saadaan, kun tehdään rinnakkain sekä SWOT, että toimialan menestystekijät analyysi. (Kamensky, 2015)

Toisessa vaiheessa huolellisen analysoinnin jälkeen yritys alkaa tunnistamaan eri vaihtoehtoja, arvioi niiden toimivuutta ja tekee valintoja strategisista suuntaviivoista. Tässä vaiheessa yritys joutuu ottamaan kantaa yrityksen toiminnan ja menestymisen kannalta keskeisiin asioihin kuten, missä liiketoiminnoissa se aikoo olla mukana, ketä ovat sen asiakkaat, mitä tuotteita tai palveluita se aikoo myydä, mihin yrityksen kilpailukyky perustuu, mihin suuntaan organisaatiota tulee kehittää ja millaisin menetelmin yritystä viedään haluttuun suuntaan. (Vuorinen, 2013, 42)

Kolmas vaihe on strategian toimeenpanemista ja toteuttamista organisaatiossa. Kolmas vaihe on monipuolista käytännön tekemistä, jossa laadittu strategia pyritään jalkauttamaan koko organisaatioon niin, että organisaatio tuntee strategian ja sitoutuu siihen. Jalkauttaminen muodostuu viestimisestä, motivoimisesta, organisoimisesta, valvomisesta, riskeihin varautumista ja yleisestä muutoksen toteuttamisesta organisaatiossa. Strategian jalkauttaminen ja strategian toteutuminen vaatii aktiivista strategian johtamista. (Vuorinen, 2013, 43)

Maailma muuttuu nopeasti ja yritysten on pysyttävä mukana muutoksessa mahdollisimman hyvin. Muutos avaa yrityksille uusia toimintamahdollisuuksia samalla kun se myös muodostaa riskin omien tuotteiden vanhentumisesta tai häviämisestä kilpailijoille, jotka kykenevät käyttämään muutoksen paremmin hyödyksi ja uusiutumaan. Koska yrityksen toiminta pohjautuu strategiaan, myös strategiaprosessin täytyy olla notkea, jotta muuttuvan maailman tarpeisiin voitaisiin vastata mahdollisimman hyvin. (Vuorinen 2013, 39)

Vaikka muuttuva maailma asettaa vaatimuksia strategialle, sen tulee perustua yrityksen toiminta-ajatuksen eli missioon, visioon ja arvoihin, jotka määrittelevät yrityksen elämäntehtävän. (Kamensky, 2015) Visio, missio ja arvot ohjaavat paitsi yrityksen päivittäistä tekemistä, mutta myös strategiatyöskentelyä. Toimivan strategian taustalla ovat toimivat lähtökohdat, joita huolella laaditut visio, missio ja arvot ovat. Ne eivät voi olla ristiriidassa tehdyn strategian kanssa, vaan juuri strategian avulla pyritään toteuttamaan yrityksen missio yrityksen arvojen mukaisesti ja saavuttamaan vision mukainen tavoitetilä.

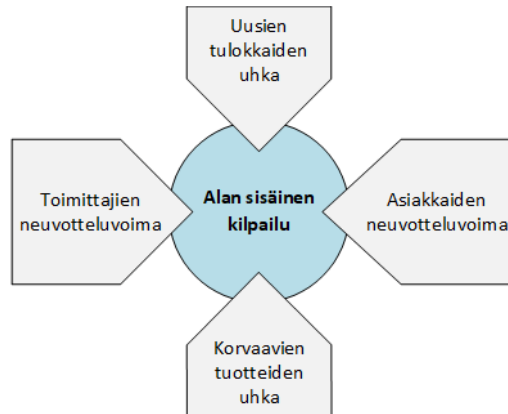
Missio vastaa kysymykseen, miksi yritys on olemassa? Missio on yrityksen toiminta-ajatus, jonka tulisi kestää aikaa maailman muuttuessaakin. Se viestii yrityksen tehtävästä, roolista yhteiskunnassa ja omassa toimintaympäristössään. Hyvä missio on ytimekäs, yksinkertainen ja helposti ymmärrettävä, joka viestii yrityksen perimmäistä tarkoitusta. (Yrityksen perustaminen.net, n.d.)

Visio on yrityksen pitkän aikavälin tavoitetilä. Visio voi olla esimerkiksi 5–10 vuoden päässä oleva tavoite, johon yritys omalla toiminnallaan tähtää, sekä tavoite siitä missä asemassa ja millainen yritys haluaa olla valitulla aikavälillä. Hyvä visio on innostava ja saa työntekijät innostumaan työskentelystä yrityksen eteen. (Yrityksen perustaminen.net, n.d.)

Arvot ovat yrityksen jokapäiväisen toiminnan takana olevat ohjenuorat ja periaatteet, jotka ohjaavat koko yrityksen tekemistä. Arvot näkyvät työntekijöiden toiminnassa ja yrityksen johdossa päivittäin ja ne ilmentävät yrityksen kulttuuria ja tekemistä. (Yrityksen perustaminen.net, n.d.)

2.3.2 Kilpailuedun synty

Yksi nykypäivän arvostetuimmista taloustieteilijöistä Michael Porter, julkaisi 1979 viiden kilpailuvoiman mallin, jolla hän pyrkii havainnollistamaan mitkä eri kilpailuvoimat vaikuttavat yrityksiin. Mallin avulla pystytään analysoimaan yksittäisen yrityksen kilpailuetuja ja mahdollisuuksia markkinoilla. Porterin mukaan menestyäkseen yritys tarvitsee kilpailuetua suhteessa kilpailijoihin, muuten sillä ei ole todellisia menestymisen mahdollisuuksia.



Kuva 1. Viisi kilpailuvoimaa (Porter, 1980)

Kuvassa 1 esitetyt viisi kilpailuvoimaa ovat alan sisäinen kilpailu, korvaavien tuotteiden uhka, toimittajien neuvotteluvoima, uusien tulokkaiden uhka ja asiakkaiden neuvotteluvoima. Nämä viisi kilpailutekijää määräävät toimialan kannattavuustason, koska ne vaikuttavat tuotteiden hintoihin, vaadittuihin investointeihin ja kustannuksiin. (Porter, 1991, 101)

Alan sisäisellä kilpailijoilla tarkoitetaan alalla jo toimivia yrityksiä, jotka omilla tuotteillaan täyttävät saman asiakastarpeen tai auttavat asiakasta saman ongelman ratkaisemisessa kuin oma yritysikin. Tätä kilpailuvoimaa tarkasteltaessa arvioidaan, kuinka kypsä toimiala on, kuinka paljon alalla on toimijoita ja millainen olisi oman yrityksen rooli alalla. (Porter, 2006, 71)

Korvaavien tuotteiden uhalla tarkoitetaan joko kokonaan uusia tuotteita tai jo olemassa olevia tuotteita, joita aletaan käyttämään eri tavalla, jotka ratkaisevat asiakkaan tarpeen tai ongelman, johon yrityksen oma tuote oli suunniteltu. Tätä kilpailuvoimaa arvioitaessa katsotaan, mitä mahdollisuuksia asiakkailta on olemassa olevilla tuotteilla ja miten tuotteiden tuotanto, teknologia ja työtavat kehittyvät. (Porter, 1988, 19, 22)

Toimittajien neuvotteluvoimalla tarkoitetaan neuvotteluvoimaa, joka alan toimittajilla on, jolla he voivat vaikuttaa alan kilpailutilanteeseen. Toimittajien neuvotteluvoima riippuu toimialan toimittajien määrän suhteesta toimialan yrityksiin ja siitä kuinka helppoa on vaihtaa toimittajaa. (Porter, 1984, 46)

Asiakkaan neuvotteluvoimalla tarkoitetaan asiakkailta olevaa neuvotteluvoimaa yrityksiin nähden, jolla he voivat vaikuttaa toimialan kilpailutilanteeseen. Neuvotteluvoiman määrä riippuu toimialan yritysten määrästä suhteessa asiakkaisiin sekä kuinka helposti asiakkaan onnistuu vaihtaa toimittajaa. Asiakkaiden suuri neuvotteluvoima voi vaikuttaa suuresti toimialan yrityksiin tai jopa koko toimialaan. (Porter, 1984, 46)

Uusien tulokkaiden uhkalla tarkoitetaan jo nykyisin toimialalla toimivien yritysten lisäksi toimialalle tulevia yrityksiä. Toimialalle tullut toimija, jolla on uusi tuote tai toimintatapa, voi muuttaa nopeastikin toimialan dynamiikkaa. Toimialan kilpailutilannetta analysoitaessa on analysoitava myös, kuinka houkutteleva toimiala on ulkopuolisen silmin ja kuinka helppoa alalle on tulla tai lähteä. (Porter, 1984, 46)

Porterin mukaan kilpailuedun perimmäisenä lähtökohtana on arvo, jonka yritys tuottaa asiakkailleen. (Porter, 1991, 10). Asiakas on siis väistämättä yrityksen kilpailuedun ytimessä ja yhdistettynä tehokkaksiin ja toimiviin siäsiin prosesseihin luo yritykselle menestymisen edellytyksen.

Porterin mukaan yrityksen kilpailuetuna on joko kustannusetu tai differointi eli erilaistaminen. Kustannusedulla tarkoitetaan kykyä myydä tuotteita tai palveluita kilpailijoita halvemmalla hinnalla. Differoinnilla puolestaan tarkoitetaan oman tuotteen tai palvelun erilaistamista jo markkinoilla olevista tuotteista tai palveluista. Porterin mukaan muita kilpailuetuja yrityksellä ei ole. Omaa kilpailuetua arvioidessaan yrityksen tulee ottaa huomioon oma kustannusrakenteensa, tavoitteensa, millaiset ovat toimialaan liittyvät muut faktat ja millaista kohdealuetta yritys lähtee tavoittelemaan. (Porter 1991, 101)

Porter on luonut kilpailuedun tavoitteluun kolme perusstrategiaa: kustannusjohtajuus, differointi ja keskittyminen. Keskittyminen voidaan jakaa vielä kahteen osaan, kustannuspainotteiseen ja differointipainotteiseen keskittymiseen. Porterin mukaan pitkän aikavälin menestymiseen yrityksen on valittava yksi perusstrategia, jota se noudattaa omassa toiminnassaan. Strategioiden puoliväliin jäämisellä ei voi saavuttaa menestymiseen vaadittavaa kilpailuetua, koska eri perusstrategioiden toimet voivat olla jopa vastakkaisia. (Porter, 1991, 24–31)

Taulukko 1. Porterin perusstrategiat, (Porter, 1984, 25)

	<i>Alhaiset kustannukset</i>	<i>Korkeat kustannukset</i>
<i>Laaja kohdealue</i>	Kustannusjohtajuus	Differoituminen
<i>Kapea kohdealue</i>	Keskittyminen	
	kustannuspainotteinen	differointipainotteinen

Taulukossa 1 esitetään Porterin kolme kilpailustrategiaa kohdealueen ja kustannusten mukaan. Kohdealueet strategioissa ovat joko laaja tai kapea ja kustannukset voivat olla joko alhaiset tai korkeat. Kustannusjohtajuudessa on alhaiset kustannukset ja laaja kohdealue ja puolestaan differoitu-

misella on korkeat kustannukset ja laaja kohdealue. Keskittymisen kustannuspainotteisessa strategiassa on alhaiset kustannukset ja kapea kohdealue ja differointipainotteisessa strategiassa on korkeat kustannukset ja kapea kohdealue. (Porter, 1984, 25)

Differoinnin perusajatus on tarjota toimialalle jotain ainutlaatuista ja näin erottua kilpailijoista. Erileistamisella pyritään tuottamaan lisäarvoa asiakkaille keskittymällä esimerkiksi asiakkaan yksilöllisiin tarpeisiin tai korkeaan laatuun (Porter, 1991, 28)

Kustannusjohtajuudessa kilpailuetua haetaan olemalla toimialan ainoa alhaisilla kustannuksilla tuotetta tai palvelua tuottava yritys. Kustannusjohtajalla on laaja toimikenttä ja se palvelee monia eri asiakassegmenttejä. Laaja kohdealue on kustannusjohtajuuden syntymisen kannalta tärkeää (Porter, 1991, 26)

Keskittämisstrategiassa yritys valitsee oman asiakasryhmän, segmentin tai maantieteellisen alueen ja pyrkii palvelemaan valittua ryhmää tai aluetta mahdollisimman hyvin joko kustannuspainotteisesti tai differointipainotteisesti. Keskittymällä vai omaan segmenttiinsä yritys pyrkii saavuttamaan kilpailuedun segmentin sisällä. (Porter, 1991,29) Keskittymisstrategian rajoitteena on kannattavuuden ja volyymin rajautuminen kokonaismarkkinan verrattuna. (Porter, 1984, 61–63)

2.3.3 Strateginen valinta

Asuntosijoittamisen strategioita on alan kirjallisuudessa yleisesti tunnistettu kolme. Sijoittamisen strategian valinta vaihtelee sijoittajan haluaman riskitason ja tuottotason mukaan. Tuotto–riskilähestymistavan pohjalta luokiteltuja strategioita ovat: core-, value added-, ja opportunistic-strategia. (Kallunki ym., 2019, 97)

Core on matalariskinen strategia, jossa sijoittaja tyytyy pienempään tuottotasoon ja painottaa enemmän pitkän aikavälin tasaista tuottoa. Strategian aikajänne on pitkä, jopa vuosikymmeniä. Core-strategiaan sopivat hyvällä sijainnilla olevat hyväkuntoiset asunnot, joita on helppoa vuokrata. (Kallunki ym., 2019, 97) Core-strategiassa käytetään korkeintaan maltillista noin 40 % velkavipua ja ei lasketa paljoa painoarvoa mahdolliselle asunnon arvon nousulle. (asuntopehtoori, 2019)

Value added-strategia hyväksyy korkeamman riskin kuin core-strategia, mutta samalla tuottovaatimus kohteelle on suurempi. Value added-strategiassa laitetaan enemmän painoarvoa asunnon arvon nousuun, mikä pyritään realisoimaan jo lyhyemmällä aikavälillä. Asunnon arvon nousu tehdään joko hankkimalla asunto alle markkinahinnan, tekemällä itse asunnon arvon nousu esimerkiksi remontoimalla tai parantamalla kohteen vuokratuottoa vuokratuloja kasvattamalla neuvottelemalla vuokrasopimus uudelleen. (Kallunki ym., 2019, 97)

Value added-strategiassa arvon nousu lasketaan vuokratulon päälle lisäämään sijoituksen kokonaistuottoa. Tuotto realisoituu kokonaisuudessaan asunnon myyntihetkellä. Value added-strategian sijoitusten aikajänne on core-strategiaa lyhyempi noin 4–8 vuotta. (Kallunki ym., 2019, 97) Core-strategian keskittyessä pelkästään hyvällä sijainnilla sijaitseviin asuntoihin, value added-strategiassa voidaan sijoittaa myös secondary markkina-alueelle eli huonokuntoisiin asuntoihin, lähiöasuntoihin, kaupunkien laitamilla tai pienemmissä, jopa muuttotappiollisiin kaupungeissa sijaitseviin asuntoihin. (Kallunki ym., 2019, 98)

Value added-strategian mukaisessa sijoittamisessa velkavivun määrä on suurempi n. 70% asunnon hinnasta ja kassavirta heikompi kuin core-strategiassa. (Kallunki ym., 2019, 97) Kassavirta heikkenee, koska kohteen kassavirrasta tulee maksettavaksi suuremmat rahoituksen kulut. (Orava & Turunen, 2016)

Ammattimaisen asutosijoittamisen kolmas strategia on opportunistic-strategia. Opportunistic on strategioista korkeariskisin ja kovan tuottovaatimuksen vastineeksi hyväksyy korkean riskitason. Tämä strategia keskittyy lähes pääosin hankekehitykseen ja aktiiviseen, jopa aggressiiviseen myyntiin. Hankkeita kehitetään joko remontoimalla tai rakentamalla uutta. Opportunistic-strategialla toimivan sijoittajan tuotto-odotus nojaa lähes kokonaan kohteen arvon nousuun ja aikajänne sijoittamiselle on lähes sama kuin value added-strategiassa noin 5–8 vuotta. (Kallunki ym., 2019, 97) Strategian kassavirta on heikko tai sitä ei ole ollenkaan hankekehitysvaiheessa ja hankkeet rahoitetaan usein korkealla velkavivulla. (Kallunki ym., 2019, 97)

2.3.4 Strategian toimeenpano

Kuten luvussa 2.3.1 mainitaan, strategian toimeenpano on strategiatyön kolmas vaihe. Strategian onnistunut toimeenpano on ehto strategian toteutumiseen ja se kulminoituu pitkälle johtamiseen.

Strategian toimeenpaneminen on käytännön tekemistä, mikä näkyy yrityksen päivittäisessä tekemisessä ja johtamisessa. Yrityksen johdon tehtävänä on saada yrityksen jokaisen työntekijän ymmärtämään yrityksen strategia, sekä oma rooli strategiassa. Ymmärtämisen lisäksi työntekijöiden täytyy sitoutua omassa toiminnassaan strategiaan ja sitoutua pyrkimään yhteiseen päämäärään. Kun koko organisaatio ymmärtää strategian ja sitoutuu siihen, se voi alkaa toteuttamaan sitä, jolloin strategian onnistumiselle on edellytykset. (Vuorinen, 2013, 43)

Käytännössä strategian jalkauttaminen muodostuu viestimisestä, motivoimisesta, organisoimisesta, valvomisesta, riskeihin varautumista ja yleistä muutoksen toteuttamista organisaatiossa. Strategian jalkauttaminen ja

strategian toteutuminen vaatii aktiivista strategian johtamista. (Vuorinen, 2013, 43)

Strategian toimeenpanemisen lisäksi strategian toteutumisesta ja strategian toimivuutta tulee aktiivisesti seurata. Toteutumisen ja toimivuuden seuraamiseksi on kehitetty erilaisia työkaluja, joita yrityksen johto voi käyttää omassa työssään. Vuorinen jaottelee strategiatyökalut kirjassaan strategiakirja–20 työkalua neljään eri kategoriaan.

Ensimmäinen kategoria on strategiatyökalut tehokkuuden parantamiseen, joihin kuuluvat mm. balanced scorecard- ja lean-menetelmät. Toisessa kategoriassa on strategiatyökalut uuden luomiseen, joita ovat mm. sinisen meren strategia ja skenaariotyöskentely. Kolmas kategoria käsittelee strategiatyökaluja resurssien kehittämiseen. Tähän kategoriaan työkaluista kuuluvat esimerkiksi VRIO-malli, benchmarking sekä oppiva organisaatio. Neljänneksi kategoriaksi Vuorinen on listannut strategiatyökaluja asemoiintiin. Näitä työkaluja ovat mm. geneeriset strategiat, BCG-matriisi ja PESTEL-analyysi. (Vuorinen, 2013, 49–246)

Edellä mainitut työkalut ovat laajasti käytössä olevia ja toimivaksi todistettuja työkaluja, joiden avulla yritys voi analysoida omaa strategiaa ja strategian toimivuutta. Analyysin pohjalta yrityksellä on valmius kehittää omaa strategiaansa eli palata strategiatyön vaiheisiin 1 ja 2. Kehitystyön jälkeen strategia taas jalkautetaan, jolloin palataan tässä luvussa esitettyihin asioihin. Strategiatyö ei siis koskaan lopu, vaan on jatkuva osa yrityksen toimintaa.

3 ASUNTOSIJOITUSPÄÄTÖS JA SIIHEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT

Asuntosijoittamisessa jokainen ostopäätös on uniikki ja perustuu moneen eri asiaan. Jokainen toimija punnitsee ostopäätöstä omien tavoitteiden sekä ammattitaidon perusteella ja tekee ostopäätöksen itselle sopivan kohteen löydyttyä. Tässä luvussa käsitellään asioita, joita sijoittajat ottavat huomioon mahdollisia ostokohteita etsiessä ja ostopäätöksiä tehdessään.

3.1 Sijoittajan sijoitusstrategia

Sijoittajan valitsema strategia määrittää millaisiin kohteisiin hän kiinnittää huomiota ja millaisten kohteiden ostoa se harkitsee. Strategian valinta perustuu sijoittajan tavoitetasoon, riskinsietokykyyn, ammattitaitoon ja näkemykseen markkinasta. Luvussa 2.3.3 esitetyt strategiat ovat yleisesti käytetyt asuntosijoittamiset strategiat, joissa keskeisiksi asioiksi muodostuvat sijoittajan tuottovaatimus, kassavirta ja riskinsietokyky.

Mahdollisia sijoituskohteita etsiessään sijoittaja peilaa kohteen soveltuvuutta omaan strategiaansa ja tavoitteisiinsa. Kohteet, jotka eivät sovellu, sijoittaja hylkää ja toisaalta kohteisiin, jotka vaikuttavat potentiaalisilta, sijoittaja tutustuu tarkemmin.

3.2 Sijoituksen tuotto ja kassavirta

Asuntosijoittamisessa tuotto rakentuu kahdesta eri lähteestä. Tuoton perustana on asunnosta saatava kuukausittainen vuokratuotto, jonka lisäksi asunnosta voi mahdollisesti saada lisätuottoa asunnon arvon noususta, joka realisoituu asunnon myyntitilanteessa. Arvon nousu voi olla markkinaehtoista asunnon arvon nousua tai omalla toiminnalla luotua arvon nousua.

3.2.1 Sijoituksesta saatava vuokratuotto

Tuotto on sijoituspäätöksen kulmakivi. Vuokratuottovaatimus vaihtelee sijoittajan tavoitteiden ja strategian mukaan, mutta tyypillisesti tuottovaatimus on kolmen ja seitsemän prosentin välissä. Viime vuosina Suomen kiinteistösijoitusmarkkinoille on tullut isoja ulkomaalaisia toimijoita ja lisääntyneen tarjonnan myötä myös vuokratuottovaatimukset ovat pienentyneet. (Catella, 2019)

Vuokratuotto lasketaan alla esitetyn kaavan mukaisesti.

$$\frac{(\text{vuokratuotto} - \text{hoitovastike}) * 12}{\text{velaton myyntihinta} + \text{remonttikulut} + \text{varainsiirtovero}} * 100$$

Vuokratuotto tarkoittaa kuukausittain vuokralaisen maksamaa vuokraa. Vuokrasta vähennetään kuukausittain taloyhtiölle maksettava hoitovastike. Vuokran ja hoitovastikkeen erotus kerrotaan vuosittaisten vuokrattavien kuukausien määrällä 12:sta. Saatu tulo jaetaan asunnon hankintahinnalla eli velattomalla myyntihinnalla, johon on lisätty mahdollisten remonttien kulu ja jokaisessa asunto-osakekaupassa syntyvä varainsiirtovero. Jakojäännös kerrotaan 100 %, jolloin saadaan vuokratuotto.

Asunnon vuokratuotto eli pyydettävä vuokra perustuu arvioon. Arvio tehdään vertaamalla samalla alueella sijaitsevien asuntojen toteutuneita vuokrahintoja ja samalla alueella vuokralle tarjottavien asuntojen hintoja. (Orava & Turunen, 2016) Toteutuneita vuokria voi tutkia esimerkiksi tilastokeskuksen keräämästä materiaalista tai yksityisten, kuten Vuokraovi.com tai Oikotien palveluista. Edellä mainitut yritykset tarjoavat alustan vuokrailmoitusten tekemiseen ja keräävät dataa toteutuneista hinnoista. Samalta alustalta voi myös tarkastella jo tarjolla olevien asuntojen hintoja. Toteutuneiden ja tarjolla olevien asuntojen hinnoista sijoittaja voi muodostaa käsityksen hankittavan asunnon vuokrahinnasta. (Orava & Turunen, 2016)

Esitettyssä laskentakaavassa ei oteta huomioon asunnon arvon mahdollista nousua tai laskua. Arvon nousu tai lasku realisoituukin vasta asuntoa myydessä ja tarkkaa myyntihinnan muutosta on usein mahdotonta tietää asunnon ostohetkellä. Value added-strategia ja opportunistic-strategia nojaavat osittain myös arvon nousuun, mutta todellisen sijoitustuoton voi laskea arvonnousuineen vasta kun asunto on myyty. Myyntihetkellä asunnon arvon nousu lisätään vuokratuottoon ja saadaan näin laskettua todellinen sijoituksen tuotto.

Tilastokeskus, etuovi.com ja oikotie keräävät asuntojen myyntihinnoista dataa ja muodostavat niistä tilastoja. Tilastoista voidaan katsoa alueellisia pitkän aikavälin trendejä, joiden perusteella sijoittaja arvioida mahdollista asunnon arvon kehitystä. Historiallinen kehitys ei ole tae tulevasta kehityksestä, mutta antaa suuntaa. Asuntojen hintojen kehitys korreloi paikkakunnan väestönkasvun ja sisäisen muuttoliikkeen kanssa. Tarkastelemalla muuttoliikkeitä, arvioita tulevasta väestönkehityksestä ja yhdistämällä tiedon historiallisesti tapahtuneeseen hintojen kehitykseen sijoittaja voi muodostaa käsityksen tulevasta hintakehityksestä. (Orava & Turunen, 2016)

Asunnon ostopäätös voidaan tehdä, jos tuotto-odotus ylittää sijoittajan tuottovaatimuksen. Ennakkoon oikein laskettu tuotto-odotus on välttämättömyys, jotta onnistunut sijoituspäätös voidaan tehdä (Orava & Turunen, 2016)

3.2.2 Sijoituksesta saatava kassavirta

Asuntosijoittamisesta sisään virtaava kassavirta syntyy asukkaan maksamista vuokrista ja ulos virtaava kassavirta syntyy asunnon hankintaan ja ylläpitoon käytetyistä kustannuksista rahoitusvastikkeesta, hoitovastikkeesta, veroista ja pankkilainan lyhennyksistä. Sisään tulevan kassavirran eli liikevaihtoa vastaavan rahan määrä asuntokohtaisesti vuositasolla vaihtelee sovitun vuokran ja vuokrattujen kuukausien perusteella. Ulos maksettava kassavirta puolestaan määräytyy asunnon hankintaan käytetyn rahoituksen rakenteesta ja asunnon vastikkeista. Kassavirta lasketaan kaavalla:

$$\text{saatava vuokra} - (\text{hoitovastike} + \text{rahoitusvastike} + \text{pankkilainan lyhennys} + \text{vero}) = \text{kassavirta}$$

Eri strategioilla toimivat sijoittajat asettavat kassavirralle erilaisia vaatimuksia. Enemmän riskiä hyväksyvät sijoittajat voivat hyväksyä jopa negatiivisen kassavirran, jos sijoittajan asettamat muut kriteerit täyttyvät hankittavassa kohteessa. Kassavirran riittävyyteen keskeisesti vaikuttavat tekijät ovat: omarahoitusosuus, pankkilainan korko, sekä vuokratuotto.

Kassavirran riittävyyteen yksi keskeisin tekijä, johon sijoittaja voi vaikuttaa, on rahoituksen rakenne. Korkeaa velkavipua käytettäessä on todennäköisempää, että asunnosta saatava vuokratuotto ei riitä kaikkien asunnon kulujen kattamiseen. Omaa pääomaa ostoon käyttämällä pankkilainan tarve vähenee, jolloin kuukausittain tehtävien pankkilainan lyhennysten summa pienenee.

Taulukko 2. Kassavirta 70 %:n velkavivulla lyhennyksen jälkeen, kun laina-aika on 20 vuotta. (Orava & Turunen, 2016)

		Kassavirta, laina-aika 20 vuotta			
		Vuokratuotto-%			
		4 %	5 %	6 %	7 %
Korkotaso	2 %	-103 €	-33 €	37 €	107 €
	3 %	-123 €	-53 €	17 €	87 €
	4 %	-145 €	-75 €	-5 €	65 €
	5 %	-169 €	-99 €	-29 €	41 €

Taulukon 2 laskelmat ovat tehty esimerkiasunnolle, jonka velaton myyntihinta 120 000 euroa. Kohde on rahoitettu 70 prosenttia velkarahalla eli pankkilainalla ja 30 prosenttia omalla rahalla. Pankkilainan laina-aika on 20 vuotta ja lainan tyyppi on annuiteetilaina. Laskelmassa on otettu huomioon yksityissijoittajan maksama 30 % pääomatulovero vuokratuotosta. (Orava & Turunen, 2016)

Taulukon x-akselin muuttuja on vuokratuoton määrä prosentteissa mitattuna asteikolla 4 %-7 % ja y-akselin muuttuja on pankkilainan korkotaso asteikolla 2 %-5 %.

Asteikosta havaitaan, miten pankkilainan korkotason ja vuokratuoton muutos vaikuttaa yksittäisen hankinnan kassavirtaan. Korkotason ollessa 5 % ja vuokratuoton ollessa 4 % asunnosta saatava kassavirta on -169 euroa kuukaudessa. Vuokratuoton pysyessä 4 %:ssa korkotason laskiessa 2 %:iin asunnon kassavirta paranee, mutta pysyy edelleen negatiivisena -103 eurossa kuukautta kohden. Korkotason muutos 5 %:sta 2 %:iin vaikuttaa lainan lyhennyksen määrään kuukautta kohden 63 euroa.

Vuokratuoton vaikutus kassavirtaan on suurempi kuin pankkilainalla. Korkotason ollessa 2 %:ia ja vuokratuoton ollessa 4 %:ia kassavirta on negatiivinen -103 euroa. Kun vuokratuotto nousee 5 %:iin korkotason pysyessä samana, kassavirta on negatiivinen -33 euroa eli yhden prosenttiyksikön parannus vuokratuotossa parantaa kassavirtaa 60 euroa. Vuokratuoton noustessa 6 %:iin kassavirta nousee 37 euroa positiiviseksi koron pysyessä samana ja 7 %:in tuotolla kassavirta on jo 107 euroa positiivinen. (Orava & Turunen 2016)

Jos asunto rahoitetaan pääasiassa yhtiölainalla, mikä on tyypillistä uudiskohteissa, kassavirta muuttuu. Alla esitettyssä taulukossa 4 esitetään edellisen esimerkin asunnon hankinta niin, että 70 %:in velkavipu on yhtiölainaa ja 30 %:ia on omarahoitusosuus.

Taulukko 3. Yhtiölainoitettujen kohteiden kassavirta 70 %:n velkavivulla, kun laina-aika on 20 vuotta. (Orava & Turunen, 2016)

		Yhtiölainakohteen kassavirta, laina-aika 20 vuotta			
		Vuokratuotto-%			
		4 %	5 %	6 %	7 %
Korkotaso	2 %	-25 €	53 €	123 €	193 €
	3 %	-66 €	24 €	94 €	164 €
	4 %	-109 €	-9 €	64 €	134 €
	5 %	-154 €	-54 €	32 €	102 €

Taulukon 3 muuttujat ovat samat kuin taulukossa 2. Ainoa muuttunut tekijä on velkavivun muutos pankkilainasta yhtiölainaksi. Taulukosta 3 havaitaan, että kassavirta paranee ja kassavirta nousee aiemmin positiiviseksi kuin edellä mainitun esimerkin tilanteessa. Parantunutta kassavirtaa selittää yhtiölainan parempi verokohtelu. Jos yhtiölaina tuloutetaan taloyhtiön tilinpäätöksessä, rahoitusvastikkeen saa vähentää tulonhankkimislainana yksityisijoittajan verotuksessa. (Verohallinto, 2020) Taulukosta on edelleen havaittavissa asunnon vuokratuoton ja korkotason muutoksen suuri vaikutus kassavirtaan. Yhtiölainan mukaisesti laskettu kassavirta kuvaa

enemmän yrityksen kautta sijoittavan toimijan kassavirtaa, koska yritys maksaa asunnon vuokratuotosta veron vasta tuloksestaan yhteisöverona.

Jos velkavivun osuutta kasvatetaan tai lainan takaisinmaksuaikaa lyhennetään, kassavirta heikkenee taulukon esimerkeistä ja toisaalta isompi omarahoitusosuus tai pidempi laina-aika vahvistaa kassavirtaa.

Liian suuri negatiivinen kassavirta on sijoittajalle riski, koska negatiivinen kassavirta pitää paikata jollakin muulla tulolla, jota sijoittaja saa. Useimmiten lisätulona on lisälaina tai muualta hankittu oma pääoma. Kassavirran heikkeneminen tai pahimmillaan kassavirran kokonaan loppuminen korkotasojen nousun tai vuokratuoton laskun takia voivat aiheuttaa vaikeuksia lainan takaisin maksuihin. Kassavirtaa voidaan väliaikaisesti helpottaa neuvottelemalla pankilta lyhennysvapaita tai pidentämällä laina-aikaa. Rahoitusta hankittaessa kassavirtaa voi suojata sopimalla kiinteitä korkoja pankkilainoihin. (Orava & Turunen 2016)

3.2.3 Lainojen korko

Lainojen korot ovat olleet historiallisen alhaiset ja vuodesta 2016 yleisin pankkilainojen viitekorko Euribor on ollut jopa negatiivinen. Negatiivinen viitekorko lisää asuntosijoittajan tuottoa ja kassavirtaa. Viitekoron päälle maksettavan marginaalin suuruus vaihtelee tapauskohtaisesti eri sijoittajien kesken, sekä eri sijoituskohteiden kesken. Marginaaliin vaikuttaa kohteen riskitaso, haluttu laina-aika ja pankin näkökulmasta lainan kokonaisriski. (Danske bank, n.d.)

Maksettu kokonaiskorko eli viitekorko, johon on lisätty pankin marginaali, on asuntosijoittajalle kulu, mikä heikentää sekä kassavirtaa, että kohteen tuottoa. Huhtikuussa 2020 uusien yrityslainojen keskikorko oli 1,99 % ja kotitalouksien uusien lainojen keskikorko oli 0,75 %. (Suomen pankki, 2020)

3.2.4 Vuokratuoton verotus

Kassavirtaan vaikuttava verotus yksityisellä ihmisellä ja yrityksellä ovat vuokratuloissa erilaisia. Yksityishenkilöillä vuokratulo verotetaan pääomatulona, jonka veroprosentti on 30 000 euroon asti 30 % ja 30 000 euroa ylittävältä osuudelta 34 %. Yksityishenkilön verotuksessa vuokratuloksi lasketaan vuokralaiselta saadun vuokran lisäksi muut maksut, joita sijoittaja vuokralaiselta saa. Näitä maksuja ovat esimerkiksi vesimaksu tai autopaikan vuokra.

Veron määrä lasketaan vuokratulon määrästä, kun siitä on vähennetty verotuksessa vähennyskelpoiset kuluerät kuten hoitovastike, asunnon remontointikulut, vesimaksut, asuntoon hankitun irtaimen omaisuuden

arvo, vuokraustoiminnan tappio sekä pääomavastike, jos se on tuloutettu taloyhtiön kirjanpidossa. (Verohallinto, 2018)

Yritys puolestaan maksaa toiminnan tuloksesta veroa 20 % yhteisöverona ja saatavat vuokratulot lasketaan liikevaihdoksi. Liikevaihdosta vähennetään kaikki toiminnan kulut ja jäljelle jäävä summa on liikevoitto, jos yhtiöllä ei ole muita kiinteitä kuluja tai henkilöstökuluja. Yrityksen verotus on siis keveämpää, mutta saatava vuokratuotto jää yrityksen haltuun, josta se täytyy maksaa joko osinkoina tai palkkatulona sijoittajalle. (Veronmaksajat ry, 2020)

Osinkoa on mahdollista nostaa 8 % yhtiön vapaasta omasta pääomasta kevyesti verotettuna. Jos osinkoa maksetaan kerralla enintään mainittu 8 %, osingosta verotetaan pääomaveroa 7,5 %. 8 % ylittävältä osuudelta pääomatuloveroprosentit ovat samat kuin yksityisen asuntosijoittajan verotus eli 30 000 euroon asti 30 % ja sen ylittävältä osuudelta 34 %. (Veronmaksajat Ry, 2020)

Sijoittajan itselleen maksama palkkatulo pienentää yrityksen tulosta ja näin ollen myös maksettavan yhteisöveron ja käyttövapaan oman pääoman määrää. Yksityishenkilön palkkatulon veroprosentti puolestaan määräytyy palkansaajan kokonaisansion mukaan. Jos sijoittajalla on muita palkkatuloja, sijoittamisesta saadut palkkatulot lisätään muiden palkkatulojen päälle ja veroprosentti määräytyy tämän yhteenlasketun summan mukaan progressiivisesti. Jos sijoittajalla ei ole muita palkkatuloja kuin sijoitusyhtiöstä ulos maksettava palkka, voi olla järkevää nostaa itselleen noin 25 000–30 000 euroa palkkaa, jolloin veroprosentti jää 19,9 ja 23,2 prosentin väliin eli alle pääomatuloveroprosentin. Maksetun palkan päälle sijoittaja voi vielä halutessaan maksaa osinkoa edellä kuvatun laisesti.

Asuntosijoittajan on mahdollista saada yrityksen kautta sijoittamalla verohyötyä, jos se nostaa vuokratuottoa osinkoina maksimissaan 8 % vuodessa vapaasta omasta pääomasta tai jos hän maksaa itselleen palkkaa vuosittain niin, että kokonaisveroprosentti ei ylitä pääomatuloveroprosenttia. (Sijoitusasunnot.com, n.d.)

3.3 Asunnon arvon nousu

Asunnon arvon nousu on vuokratuoton lisäksi mahdollisesti saatava lisätuotto asuntosijoittamisessa. Arvon nousun myötä saatava tuotto toteutuu asunnon myyntitilanteessa, jos asunnon myyntihinta on suurempi kuin ostohinta. Tässä luvussa on esitetty tapoja, joilla sijoittajan on mahdollista saada lisätuottoa arvon noususta.

3.3.1 Alle markkinahintaan ostaminen

Asuntomarkkina ei ole yhtä tehokas kuin esimerkiksi pörssilistattujen osakkeiden markkina, jolloin asuntomarkkinaan voi syntyä helpommin hinnoitteluvirheitä. Jokainen asunto on uniikki ja hinnan muodostus on asunto ja tapauskohtaista. Asuntoja harvoin myyvät henkilöt, jotka eivät ole perehtyneitä asuntomarkkinoihin saattavat arvioida asunnon myyntihinnan virheellisesti esimerkiksi asunnon kunnan perusteella, jolloin hinnoittelu voi olla alle markkinahinnan. (Orava & Turunen, 2016) Sijoittajalle alle markkinahintaan ostaminen voi lisätä tuottoja, jos asunnon myynti onnistuu markkinahinnalla tai ainakin ostohintaa korkeammalla hinnalla. (Orava & Turunen, 2016)

Asuntojen toteutuneita myyntihintoja voi seurata esimerkiksi tilastokeskuksen julkaisemista tilastoista ja Etuovi.comin keräämistä tilastoista. Tilastot päivittyvät jatkuvasti ja ne keräävät tiedot lähes kaikista toteutuneista kaupoista. Tilastokeskuksen hintatiedot tulevat verohallinnon tiedoista ja Etuovi.comin hintatiedot perustuvat kiinteistövälittäjien ilmoittamiin hintoihin. Asuntojen hinnat vaihtelevat suuresti sijainnin, asunnon kunnan, asunnon tyyppin, asunnon koon ja asunnon varustelun mukaan. Asunnon oikean myynti- ja ostohinnan hahmottaminen vaatii perehtyneisyyttä kaupungin ja kaupunginosan hintatasoon, sekä asunnon ominaisuuksien vaikutukseen hintoihin. Hinnat myös muuttuvat jatkuvasti kaupunkien kehittyessä ja muuttoliikkeiden myötä, jolloin tietoa täytyy päivittää usein. Hinnoitteluvirheiden löytäminen vaatii puolestaan aktiivista asuntomarkkinan seurantaa ja aktiivista ostokohteiden etsintää. (Orava & Turunen, 2016)

Alle markkinahinnan ostaminen voi onnistua yksityisiltä myyjiltä yksittäistapauksissa. Uudisasunto alle markkinahinnan voi saada ostaessaan asuntoja isompina kertaerinä suoraan rakennusliikkeeltä. Rakennusliikkeet tarvitsevat uusiin kohteisiin riittävän määrän ostettuja tai varattuja asuntoja, jotta RS-rahoituksen varausastevaatimus toteutuu. Kohteen liikkeelleläähtöä monesti varmistavat sijoittajat, jotka ostavat ensimmäisten joukossa asuntoja välillä isojakin määriä. Isoja määriä ostaessaan sijoittajat voivat saada alennusta asuinnoista.

Isot institutionaaliset sijoittajat myös ajoittain myyvät isoja kohteita pien-sijoittajille ja kuluttajille, kun kohteet, jotka eivät enää sovellu heidän sijoitusstrategiaansa, myydään pois. Ammattimaiset piensijoittajat, jotka ostavat useamman asunnon kerralla, ovat yksi iso kohderyhmä tämänkaltaisissa myynneissä. Tällaiset kohteet eivät usein tule ollenkaan julkisiin myyntikanaviin, vaan myynti hoidetaan sijoittajien käyttämisessä myyntikanavissa. Tällaisissa myyntikanavissa ostaminen voi onnistua alle markkinahinnan. (Orava & Turunen 2016)

3.3.2 Omalla toiminnalla luotu arvon nousu

Omalla toiminnalla luotu arvonnousu jo olemassa olevaan asuntoon tarkoittaa itse remontoimalla tai teettämällä remonttia saatavaa arvonnousua myyntitilanteessa tai remontin vuoksi saatua suurempaa vuokraa. Omalla toiminnalla luotu arvon nousu sopii value added- ja opportunistic-strategiaan, missä tuottoa ei lasketa ainoastaan vuokratuoton varaan.

Asunnot vaativat elinkaarensa aikana ylläpitoa ja säännöllistä remontoimista, jotta sen arvo säilyy läpi vuosikymmenien. Huonokuntoisten asuntojen myyntihinnat eivät ole uusien tai remontoitujen asuntojen tasolle ja vuokralaisen saaminen riittävällä vuokrahinnalla huonokuntoiseen asuntoon voi olla haastavaa. Remontilla haetaan asunnolle lisäarvoa, jota sijoittaja saa jo mahdollisesti korkeampana vuokrana tai viimeistään korkeampana myyntihintana.

Remontin tekeminen tai teettäminen vaatii sijoittajalta ammattitaitoa ja vaivaa. Lisäksi huonokuntoisen asunnon ostaminen on aina suurempi riski kuin esimerkiksi uuden asunnon ostaminen. Riskin ja suuremman työmäärän vastineeksi sijoittajalla on mahdollisuus saada korkeampaa tuottoa sijoituksestaan, jos asunnon ostohinta, johon on lisätty remonttikulut on edelleen alle hyväkuntoisen asunnon markkinahinnan.

Omalla toiminnalla luotu arvonnousu ei tarkoita taloyhtiön remonteja, vaan asuntoon muita tehtäviä remonteja kuten seinien maalaamista, lattian uusimista, keittiön uusimista tai suurimmillaan kylpyhuoneen tai wc:n pintojen uusimista. Remonttien hinnat vaihtelevat muutamista sadoista euroista tuhansiin euroihin riippuen tekeekö remontin itse vai teettääkö sen ja kuinka suuri remontti on kyseessä.

Vielä remontoimia enemmän ammattitaitoa vaativa tapa hankkia asunto alle markkinahinnan on rakennuttaminen. Yleisesti ottaen vain isoimmat toimijat kuten rahastot ja suuret kiinteistösijoitusyhtiöt kuten Sato Oyj tekevät rakennuttamista. Tällainen toiminta vaatii sijoittamisen taitojen lisäksi myös rakennuttamisen osaamista. Suuret toimijat voivat joko kehittää omia hankkeitaan tontista lähtien taikka sitten ostaa rakennusliikkeiltä kokonaisia rakennettavia kohteita. Rakennusliikkeet myyvät vielä rakentamattomia sijoitukseen kelpaavia hankeaihoita eteenpäin esimerkiksi rahastoille ja rakentaminen hoidetaan yhteistyössä alusta loppuun. (Lehto, n.d.)

3.3.3 Asunnon arvon ja asuntomarkkinan kehittyminen

Nyrkkisääntönä vuokrahinnoissa ja asuntojen myyntihinnoissa on se, että kasvukeskuksissa ja kaupungin keskustoissa hinnat ovat kalliimpia kuin laita-alueilla tai pienemmissä kaupungeissa. Samoin kasvavissa suurissa kaupungeissa asuntojen myyntihinnat ovat kalliimpia kuin muuttotappiolisissa kaupungeissa tai kaupungeissa, joissa väestön määrä pysyy samana.

Taulukko 4. Vanhojen osakeasuntojen velattomat neliöhinnat huhtikuu 2020, (Stat, 2020)

Alue	Neliö-hinta, eur/m ²	Indeksi 2015=100	Indeksin kuukausi-muutos, %	Indeksin vuosimuutos, %
Koko maa	2 155	103,7	0,1	-0,2
Pääkaupunki-seutu (PKS)	3 846	113,0	0,6	1,9
Muu Suomi (koko maa - PKS)	1 659	95,4	-0,4	-2,2
Kehyskunnat ²⁾	2 066	94,7	-0,9	-3,7
Helsinki	4 415	117,3	1,4	2,5
Espoo-Kauniainen	3 501	106,8	0,2	1,0
Vantaa	2 894	104,4	-2,3	0,8
Tampere	2 527	109,0	1,3	0,6
Turku	2 180	114,4	0,6	3,6
Oulu	1 848	99,1	-1,0	-3,8

Taulukossa 4 nähdään asuntojen keskimääräiset neliöhinnat suurimmissa kaupungeissa Suomessa. Tilastoon on laskettu 70 % huhtikuun 2020 aikana tehdyistä kaupoista. Tilasto lasketaan verottomista myyntihinnoista ja hintatiedot saadaan Verohallinnon tietokannasta.

Vuodesta 2015 kasvukeskuksien asuntojen hinnat ovat kehittyneet positiivisesti isoimmista kaupungeissa. Tilaston indeksi mittaa asuntojen hintojen kehitystä niin, että vuosi 2015 on 100 pistettä. Jos sarakkeessa 3 indeksi on yli 100, asuntojen hinnat ovat kehittyneet positiivisesti vuodesta 2015. Puolestaan alle 100 indeksi kertoo asuntojen hintojen kehittyneen negatiivisesti vuodesta 2015. Tilasto osoittaa, että suurimpien kaupunkien hinnat ovat kehittyneet positiivisesti Oulua lukuun ottamatta samalla, kun muun Suomen ja kehyskuntien hinnat ovat laskeneet.

Kuten taulukosta nähdään, koko maan keskiarvoinen velaton myyntihinta asuinneliötä (e/m²) kohden oli 2155,00 e/m². Helsinki ja Espoo-Kauniainen erottuvat tilastosta selkeästi korkeammilla neliöhinnoilla keskiarvoon verrattuna Helsingin ollessa asuinpaikkakunnissa kallein. Helsingin velattomat myyntihinnat ovat n. 105 %:ia yli keskiarvoisen neliöhinnan ja Espoon velattomat myyntihinnat ylittävät n. 63 %:lla keskiarvon. Helsingin ja Espoo-Kauniaisen jälkeen myyntihinnoissa seuraavaksi kalleimmat ovat Vantaa ja Tampere, jotka ylittävät keskiarvon selvästi Vantaa 34 %:la ja Tampere 17 %:la. Viidenneksi sijoittuu Turku, jonka keskimääräinen velaton myyntihinta asuinneliöltä on lähellä keskiarvoa ylittäen sen n. 1,2 %:la. Kaikki edellä mainitut kaupungin ovat kasvukeskuksia, joissa väestö on pitkään kasvanut tasaisesti ja joiden väestönkasvun ennustetaan jatkuvan tasaisena. Näin ollen voidaan todeta, että väestönkasvu korreloi asuntojen hintojen kehitystä.

Pidemmällä aikavälillä katsottuna koko Suomen asuntomarkkinoiden hintakehitys on ollut tasaista ja asuntojen hinnat ovat nousseet tasaisesti koko Suomessa. Vuodesta 2008 eteenpäin alkoi pääkaupunkiseudun ja kasvukeskusten polarisoituminen muun Suomen asuntomarkkinoiden hintakehityksestä. Kasvukeskusten hinnat ovat nousseet vuodesta 2010 samalla kun muun Suomen hinnat ovat laskeneet.

Asuntojen hintakehitykseen vaikuttaa voimakkaasti muuttoliikkeen lisäksi mm. yleinen taloudellinen suhdanne, kysyntä, tarjonta, luottamus tulevaan, poliittiset päätökset, verotus ja globaalit ilmiöt kuten vuosina 2007–2009 vallinnut finanssikriisi tai vuonna 2020 puhjennut koronaviruksen aiheuttama kriisi, mikä vaikutti laajalti globaaliin talouteen. (Suomen pankki, 2019) Historiallinen hintakehitys ei kuitenkaan ole tae tulevasta, mutta sijoittaja voi käyttää historiallista tilastoa apuvälineenä arvioidessaan asunnon tulevaa arvoa. Arvoa arvioidessa tulee arvioida myös muiden tekijöiden vaikutus asunnon arvoon kuin pelkästään historiallinen kehitys.

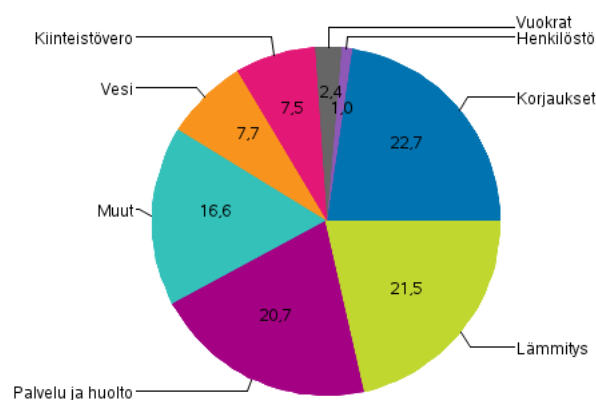
3.4 Asuntosijoittamiseen liittyvät tuottoon vaikuttavat kulut

Asunnon hankintaan ja ylläpitoon liittyy aina kuluja, joita sijoittaja ei pysty välttämään. Kulutasoihin etukäteen perehtymällä voi välttää ikäviä yllätyksiä, sekä laskemaan tulevan vuokratuoton tarkemmin pitkällä aikavälillä. Asuntosijoittamisen tuottoon vaikuttavia kuluja ovat varainsiirtovero, hoitovastike ja mahdolliset remonttikulut.

Varainsiirtovero ja hoitovastike ovat asuntosijoittamisen välittömiä kuluja, joita sijoittaja ei voi välttää. Kaupantekohetkellä maksettavaksi tulee ensimmäisenä kuluna varainsiirtovero, joka on 2 % asunto-osakkeen velattomasta myyntihinnasta. Vero maksetaan joko sijoittajan omista varoista tai velkarahalla riippuen sijoittajan käyttämän velkavivun määrästä. Varainsiirtovero tulee maksettavaksi sekä yrityksille, että yksityishenkilöille. Poikkeus varainsiirtoveron maksussa ovat ensiasunnon ostajat, joiden ei tarvitse veroa maksaa ensimmäistä asuntoa hankkiessaan. (Verohallinto, 2020)

3.4.1 Hoitovastike

Hoitovastike on kulu, mikä tulee maksettavaksi lähes poikkeuksetta kaikissa asunto-osakeyhtiöissä. Hoitovastikkeella katetaan taloyhtiön hoitoon ja ylläpitoon menevät kustannukset kuten isännöitsijän palkkiot, huoltoyhtiön palkkiot, lämmitys, mahdollinen tonttivuokra, kiinteistön sähkö, kiinteistövero ja pienet tilikauden aikana tehtävät remontit. Hoitovastike maksetaan kuukausittain taloyhtiölle asunto-osakeyhtiölain velvoittamana.



Kuva 2. Asunto-osakeyhtiöiden hoitokulujen rakenne prosenttia kokonaiskuluista. (Stat, 2019)

Kuvassa 5 on esitetty hoitokulujen jakautuminen prosentuaalisesti eri kululajeihin. Suurimmat kululajit ovat taloyhtiön lämmitys 21,5 %:ia, palvelu ja huolto 20,7 %:ia ja korjaukset 22,7 %:ia kokonaiskuluista.

Hoitovastike lasketaan yleensä pinta-alaperusteisesti niin, että arvioitu taloyhtiön hoitokustannus, josta on vähennetty taloyhtiön mahdolliset tulot, jaetaan koko taloyhtiön huoneistoneliöiden määrällä. Jakojäännöksenä on yhdelle asunnolle kohdistuva hoitovastikkeen määrä. Yhden asunnon hoitovastikkeen määrä saadaan, kun asunnon huoneistoneliöiden määrä kerrotaan yhden huoneistoneliön hoitovastikkeen määrällä. Asunto-osakkeen omistaja maksaa siis isommasta asunnosta aina isompaa vastiketta. Asunto-osakeyhtiölaki mahdollistaa muutkin hoitovastikkeen jakamisen

perusteet kuin huoneistoneeliöiden suhteessa jaettu vastike, mutta huoneistoneeliöt ovat käytetyin peruste. Taloyhtiössä käytetty vastikkeenjakoperuste määritetään yhtiöjärjestyksessä. (Asunto-osakeyhtiölaki 1599/2009)

Asunto-osakeyhtiöiden keskimääräinen hoitovastike vuonna 2019 oli 4,07 euroa huoneistoneeliötä kohden. Hoitovastikkeen määrä kasvoi vuodesta 2018 2,8 %, jolloin keskimääräinen hoitovastike oli n. 3,96 euroa huoneistoneeliötä kohden. (Stat, 2020) Hoitovastikkeen kokoon vaikuttaa kuvassa 5 esitetyt kululajit. Suuret taloyhtiön kulut tulevat osakkaille maksettavaksi suoraan vastikkeiden muodossa. Esimerkiksi taloyhtiön jatkuva remontoinnin tarve, kallis vuokratontti, huono energiatehokkuus tai suuri veden käyttö nostavat vastiketta huonosti hoidetussa taikka vanhassa taloyhtiössä. (Orava & Turunen, 2016)

Hoitovastikkeessa tulee maksettavaksi vuokratontin vuosittainen vuokra. Vuokratonttien tarjoajia ovat kaupunkien ja kuntien lisäksi yksityiset toimijat kuten tonttirahastot ja yksityisyrietykset. Taloyhtiölle epäedullinen vuokrasopimus voi johtaa korkeisiin hoitovastikkeisiin ja taloyhtiön talousvaikeuksiin pitkällä aikavälillä. Siksi olisi asuntoa ostaessa hyvä tarkistaa taloyhtiön tontin vuokrasopimus. Vuokrasopimuksesta tarkistettavia asioita ovat, onko tontin osuutta mahdollista lunastaa itselleen, millainen on vuosittainen vuokra, kuinka pitkä vuokrasopimus on ja millä ehdoilla vuokrasopimus uusitaan, sekä millaiseen vuokran korotukseen vuosittain tontin omistajalla on oikeus? Korkea vuokra tai korkeisiin vuokrankorotuksiin oikeuttava vuokrankorotuslauseke voivat tulla taloyhtiölle vuosien päästä huomattavan kalliiksi ja laskee myös vuokratuottoa, jos hoitovastiketta joudutaan yhtiössä nostamaan vuokratulujen kattamiseen. (Sijoitusovi.com, n.d.)

Hoitovastikkeet muodostivat 85,1 % taloyhtiöiden kaikista tuloista. Muita suuria tuloja olivat vuokratulot ja käyttökorkvaukset. Vuokratulojen osuus oli 5 % ja käyttökorkvausten osuus 9,4 %. (Stat, 2020) Vuokratulojen määrä vaikuttaa hoitovastikkeeseen. Jos taloyhtiössä on paljon vuokrattuja liike-tiloja tai yhtiön omistuksessa olevia asuntoja, hoitovastike voi olla tuntuvasti pienempi tai joissakin harvoissa tapauksissa jopa lähellä nollaa. Pieni hoitovastike lisää vuokratuottoja ja toisaalta suuri hoitovastike pienentää tuottoja. (Orava & Turunen 2016)

3.4.2 Remontit

Asunnot vaativat jatkuvaa ylläpitoa elinkaarensa aikana. Vasta valmistuneissa taloyhtiössä ei taloyhtiövetoisia remontteja vielä ole, mutta 1960–1990 luvuilla valmistuneissa isoja remontteja on useimmiten jo tiedossa. Remontteja voi olla sijoittajan itse tekemät remontit, joilla pyritään parantamaan asunnon arvoa tai vuokrattavuutta tai suuremmat taloyhtiön remontit kuten linjasaneeraukset, julkisivu- tai vesikattoremontti. Molemmat remontit ovat kuluja ja vaikuttavat joko rahoitusvastikkeen määrään,

jos remontti rahoitetaan taloyhtiön ottamalla yhtiölainalla tai maksetta-vaan omarahoitusosuuteen, jos remontti rahoitetaan omalla pääomalla.

Sijoittajan itse tekemät remontit ovat usein kohtuullisen pienellä vaivalla tehtäviä pintaremontteja, joilla pyritään vaikuttamaan asunnon yleisilmeeseen tai viihtyvyyteen ja tätä kautta parantamaan vuokrattavuutta. Pintaremontit onnistuvat tehdä myös itse, mutta jää sijoittajan harkintaan tekeekö hän itse vai teettääkö remontin toisella osapuolella. Tyypillisiä pintaremontteja ovat esimerkiksi seinien maalaus, lattian uusiminen ja kiintokalusteiden päivittäminen. (Orava & Turunen, 2016)

Taloyhtiön lakisääteisenä tehtävä on laatia kunnossapitotarveselvitys, josta selviää taloyhtiöön suunnitellut remontit ja niiden arvioidut aikataulut. Taloyhtiön hallitus tekee päätöksen tehtävistä remonteista perustuen kunnossapitotarveselvitykseen. Selvityksessä voidaan käyttää ulkopuolista rakennusalan asiantuntijaa, joka tutkii ja arvioi taloyhtiön kunnan taloyhtiön tilaustyönä. (Asunto-osakeyhtiölaki 1599/2009)

Taloyhtiön hallitus hankkii remonttiin yhtiölainaa, mikä tulee maksettavaksi osakkaille. Taloyhtiön suurimmat ja kalleimmat remontit ovat linjasaneeraus, vesikattoremontti, ikkunaremontti, oviremontti, parvekeremontti ja julkisivuremontti. Linjasaneerauksessa kunnostetaan taloyhtiön vesi- ja viemäriinjat, vesikalusteet sekä mahdollisesti ilmanvaihtoa ja sähkötekniikkaa. Linjasaneerauksen aikana asunnoissa ei ole mahdollista asua. Muiden, pienempien remonttien aikana asuminen on useimmiten mahdollista.

Taloyhtiöiden remonttikulut jaetaan joko asuinneliöiden tai osakkeiden perusteella yhtiövastikkeessa. Poikkeuksen tähän tekee hissien rakentaminen, jonka kustannus jaetaan kerroksittain niin, että ylemmän kerroksen asunnot maksavat remontista enemmän. (Orava & Turunen 2016) Taloyhtiövetoisten remonttien kulut vaihtelevat remonttityypin mukaan niin, että vesikattoremontti, parvekkeiden kunnostus ja ikkunaremontti ovat halvimpia n. 50–80 euroa huoneistoneliötä kohden. Julkisivuremontti maksaa 160–300 euroa huoneistoneliötä kohden riippuen remontin tyy-
pistä. Remonteista selvästi kallein on linjasaneeraus, joka maksaa 500–900 euroa huoneistoneliötä kohden (Orava & Turunen, 2016)

Remonttien kannattavuutta arvioidaan remontin kustannuksen takaisinmaksuajan perusteella. Remontin kustannusta verrataan arvioituun saata-vaan vuotuisen lisävuokraan, mitä remontin ansiosta saadaan. Takaisinmaksuaika lasketaan kaavalla:

$$\frac{\text{Saatava lisävuokra} * 12}{\text{remontin kustannus}} = \text{takaisinmaksuaika}$$

Oravan ja Turusen mukaan remontti on kannattava, jos se pystytään mak-samaan takaisin alle viidessä vuodessa. (Orava & Turunen, 2016)

3.5 Asuntosijoittamisen riskit

Kuten muukin sijoittaminen, asuntosijoittaminen sisältää riskin sijoitettujen varojen negatiivisesta kehityksestä. Asuntosijoittamisen tuotto rakentuu ensi kädessä vuokratulojen kautta ja mahdollisen asunnon arvon kehittymisen kautta, mutta vuokratulo tai arvon nousu eivät ole itsestään selvyyksiä. Haettavan tuoton kääntöpuolena on riski, joka sijoittamisessa on. Tässä luvussa on esitetty riskejä, joita asuntosijoittamiseen liittyy.

3.5.1 Vuokralaisen saanti ja tyhjien kuukausien riski

Asunnon vuokrattavuus on ensiarvoisen tärkeä tekijä, koska tuotto nojaa vahvasti saatavaan vuokratuloon. Niin sanotut tyhjät kuukaudet eli kuukaudet, kun asunnossa ei ole vuokralaista ovat sijoittajalle menetettyä tuottoa, mikä vaikuttaa radikaalisti vuotuisen tuottoon. (Orava & Turunen, 2016)

Tyhjien kuukausien riskiä arvioidaan jo sijoitusasunnon ostohetkellä. Paikkakunnalla, asunnon mikrosijainnilla, asunnon kunnolla ja asuntotyypillä on tyhjien kuukausien riskin näkökulmasta suuri merkitys. Muuttotappiollisilla paikkakunnilla on vuosi vuodelta vähemmän kysyntää asunnoille. Suomessa on käynnissä voimakas polarisaatio, missä väestö keskittyy yhä enemmän isoimpien kaupunkien keskustoihin ja etenkin pääkaupunkiseudulle. Muuttotappiollisilla paikkakunnilla asuntojen kysyntä kehittyvä väestön takia negatiivisesti, jolloin kilpailu vuokralaisista on kovempaa. Tämä lisää painetta vuokrien hintakilpailuun ja lisää omalta osaltaan riskiä siihen, että vuokralaista ei ole helppoa saada asuntoon. (Orava & Turunen, 2016)

Asunnon mikrosijainnilla tarkoitetaan asunnon sijaintia kunnan tai kaupungin sisällä. Asuinalueiden keskinäinen dynamiikka vaihtelee ja dynamiikan tunteminen edellyttää paikallistuntemusta. Useissa kaupungeissa löytyy asuinalueita, joiden maine, sijainti tai palvelutaso ovat heikolla tasolla, mikä rajoittaa vuokra-asuntojen kysyntää. Alueen palveluiden on vastattava vuokralle tarjottavan asuntotyypin tyyppisiä vaatimuksia. Edellä mainittujen asioiden takia rajoittunut kysyntä lisää riskiä tyhjille kuukausille. Hyvällä paikallistuntemuksella sijoittaja pystyy arvioimaan ja hallitsemaan riskiä, minkä vuoksi paikallistuntemus voi nousta kilpailueduksi. (Orava & Turunen, 2016)

Tyhjien kuukausien riskiä lisää myös suuri tarjonta. Tarjontaa voi olla keskittynyt tietyille alueille esimerkiksi voimakkaan uudisrakentamisen myötä. Suuri uusien asuntojen määrä voi vähentää kysyntää etenkin samalla alueella sijaitsevilla vanhoissa asunnoissa, koska vuokralaisella on enemmän valinnanvaraa. (Orava & Turunen, 2016)

3.5.2 Vuokralaisriski

Vuokralaisen saannin lisäksi vuokralaisen maksukäyttäytyminen on yksi asuntosijoittamisen riskeistä, koska maksamatta jäänyt vuokra on pois vuokratuotosta. Tuottojen menetys maksamattomien vuokrien takia voi olla pitkäkin, jos vuokralainen joudutaan maksamattomien vuokrien takia häätöprosessin kautta poistamaan asunnosta ennen kuin uusi maksava vuokralainen saadaan tilalle. Maksuhäiriömerkintätilastot indikoivat alueella asuvien ihmisten vuokranmaksukäyttäytymistä ja toimii siksi hyvänä apuna sijoittajalle vuokralaisriskiä pohtiessa. (Orava & Turunen, 2016)

Jokainen vuokralainen on omanlaisensa ihminen ja elämäntilanteet saattavat muuttua nopeastikin. Jokaisella ihmisellä on omanlaisensa tapa elää ja huolehtia omasta ympäristöstään, minkä vuoksi vuokraamiseen liittyy riski siitä, että vuokralainen aiheuttaa vahinkoa asunnolle omalla elämäntyyllillään huolimattomuuttaan tai jopa tahallisesti. Vuokranantaja on vastuussa asunnon remonttikustannuksista ja joutuu ne viime kädessä omista varoista maksamaan, jos vuokravakuus ei riitä kattamaan asunnon remonttia ja vuokralainen ei suostu korvaamaan aiheuttamaansa vahinkoa. Remonttikulut voivat olla pahimmissa tapauksissa useita tuhansia euroja, jotta asunto saadaan uudelleen vuokrattavaan kuntoon. (Orava & Turunen, 2016)

3.5.3 Myyntihintariski

Asunnon myyntihintaan liittyvät riskit sijoittajan täytyy tiedostaa jo asunnon ostohetkellä. Asuntojen myyntihintojen kehitys korreloi alueiden väestönkasvuun, jolloin myyntihinnan kasvu tai vähintään samana pysyminen on varmempaa kasvukeskuksissa. Muuttotappiollisissa kunnissa myyntihinnan lasku voi olla nopeaakin ja asuntoa myydessä sijoittaja voi tehdä tappiota. (Orava & Turunen, 2016)

Myyntihinnan nopean laskun riskiä pienillä paikkakunnilla lisää keskittyneet työ- ja koulupaikat. Suomessa on useita paikkakuntia, joissa toimii yksi iso työllistäjä, joka luo valtaosan alueen työpaikoista ja hyvinvoinnista. Tämän suuren työllistäjän toiminnan lakkauttaminen tai siirtäminen muualle heikentäisi merkittävästi pienen paikkakunnan elinvoimaa ja työllisyyttä sekä aiheuttaa muuttoliikettä muihin kaupunkeihin. Työllistäjien lisäksi korkeakoulut luovat elinvoimaa paikkakunnille. Päätökset lakkauttaa tai siirtää kouluja isompiin yksiköihin kasvukeskuksiin pienentää pienten kaupunkien elinvoimaa samalla tavalla kuin suurten työllistäjien kaikkoinen alueelta. Negatiivisen väestönkehityksen myötä alueen asuntoihin muodostuu ylitarjontaa ja hinnat laskevat. (Orava & Turunen, 2016)

Nopean laskun kääntöpuolena voi olla asuntojen hintojen nopea nousu tai vuokra-asuntojen nopea kysynnän kasvu yritysten investointipäätösten tai aluepoliittisten ratkaisujen myötä. Uuden työllistäjän syntyminen pienellä

paikkakunnalle voi luoda alueelle hetkessä satoja uusia työpaikkoja ja näin luoda merkittävästi lisää kysyntää. (Orava & Turunen, 2016)

3.5.4 Remonttiriski

Varsinkin vanhojen asuntojen hankinnassa voi piillä kuluriski remonteista. Vanhoissa asunnoissa voi olla tulossa laajoja peruskorjauksia kuten linjasaneerauksia tai vesikattoremontteja, jotka tullaan rahoittamaan taloyhtiön hankkimalla yhtiölainalla. Linjasaneerauksen hinta voi olla asuinneliötä kohden jopa 500–900 euroa huoneistoneliötä (euroa / m²) kohden. 25 m² asunnossa linjasaneerauksen hinta voi siis olla 12500–22500 euroa. Remonttien hinnat tulevat maksettavaksi taloyhtiön osakkaille remontin valmistuttua joko rahoitusvastikkeen kautta tai kerralla pois maksettavana yhtiölainana. Remonttien hintaa ei välttämättä saada lisättyä täysimääräisenä asunnon myyntihintaan, jolloin remontin tekeminen pienentää asunnon tuottoa myyntihetkellä. (Orava & Turunen, 2016)

Itse remonttikulun lisäksi sijoittajalle voi aiheutua tappioita tyhjen kuukausien takia. Suurten remonttien aikana asunnoissa ei joissain tapauksissa voi asua tai vuokralainen ei halua asua, jolloin tyhjiä kuukausia asunnolle tulee väistämättä remontin ajan. (Orava & Turunen, 2016)

Taloyhtiössä jo tehdyt ja tulevat remontit selviävät taloyhtiön kunnossapitotarveselvityksestä. Selvitys on lakisääteisesti määrätty taloyhtiön tehtäväksi ja toimii sijoittajan apuna tulevien remonttikustannusten selvittämisessä. (Asunto-osakeyhtiölaki, 2009/1599)

3.5.5 Korkoriski

Velkavipua käyttävällä sijoittajalla on pitkäjänteisessä toiminnassa rahoituksen riski. Rahoituksen korko sidotaan Suomessa useimmiten Euribor viitekorkoon. (Suomen pankki, 2020) Euribor viitekorko noteerattiin 29.6.2020 -0,205 %:ssa (Suomen pankki, 2020). Euribor viitekoron päälle lisätään pankin marginaalikorko, jolloin pankin marginaalista ja viitekorosta muodostuu kokonaiskorko. Marginaalikorko vaihtelee sijoittajakohdaisesti yleensä n. 1–3 % välillä. Marginaaliin vaikuttaa pankin lainaamaan rahamäärän riskitaso ja sijoittajan pankkisuhde.

Euribor-korko on ollut helmikuusta 2016 lähtien vuoden 2020 elokuuhun asti negatiivinen. Elokuun 2020 jälkeen korko tulee oletettavasti myös pysymään negatiivisena, eikä koron nostolle ole selvää näkymää. (Suomen pankki, 2020) Negatiivisten korkojen aika on historiallisesti täysin poikkeavaa, eikä vastaavaa jaksoa ole ennen nähty. Historia ei kuitenkaan ole tae tulevasta, vaan viitekorko voi tulevaisuudessa nousta tavanomaisemmalle tasolle useita prosenttiyksiköitä 0 % yläpuolelle. Viitekoron noustessa lainan kokonaiskorko nousee, mikä heikentää sijoituksen tuottoa sekä kassavirtaa.

Suuren velkavivun omaavalle sijoittajalle korkojen nousu voi olla katastrofaalista. Korkojen noustessa korkokulut kasvavat ja vuokratuoton kassavirta pienenee ja voi painua jopa negatiiviseksi. Korkojen nousua vastaan voi suojautua kiinteillä lainojen koroilla. Tyypillisesti kiinteä korko sovitaan tietyksi määräajaksi tiettyyn korkotasoon ja suojataan näin takaisinmaksukykyä korkojen noustessa. Kiinteät korot voivat lisätä sijoittajan luotto- luokitusta ja lainansaantikykyä (Orava & Turunen, 2016)

3.5.6 Vastikeriski

Vastikeriski tarkoittaa hoitovastikkeen nousun riskiä. Hoitovastikkeella katetaan taloyhtiön hoitamisen ja ylläpidon kulut, jotka jäävät maksettavaksi yhtiön mahdollisten tulojen jälkeen. Hoitovastikkeen nousua on vaikea arvioida pitkällä aikavälillä vanhoissa yhtiöissä, mutta hoitovastikkeelle voi tulla nousupainetta, jos taloyhtiön esimerkiksi vuokrauksien kautta saamat tulot pienenevät, tai vastaavasti jos taloyhtiön hoidon ja ylläpidon kustannukset kasvavat. (Orava & Turunen, 2016)

Uusissa taloyhtiöissä vaarana on vielä negatiivinen yllätys hoitovastikkeissa, koska hoitovastike on laskettu ennen rakentamista ainoastaan arviona toteutuvista kustannuksista. Vasta ensimmäisten asumisvuosien jälkeen nähdään, mihin todelliset kustannukset asettuvat, minkä vuoksi vastikkeita saatetaan joutua nostamaan. Oravan mukaan rakennusliikkeet voivat tietoisesti asettaa arvioidun hoitovastikkeen alakanttiin asunnon houkuttelevuuden lisäämiseksi. (Orava & Turunen, 2016)

3.5.7 Poliittiset riskit

Poliittisten riskien ennakoiminen pitkällä aikavälillä on vaikeaa, mutta niiden vaikutukset asuntosijoittamiseen voivat olla suuria. Poliittisilla päätöksillä säädetään asuntosijoittamisen kannattavuuden näkökulmasta keskeisiä asioita kuten verotusta, verojen vähennysoikeutta sekä opinto- ja asu- mistukijärjestelmää. Verotus ja verojen vähennysoikeus vaikuttavat suoraan vuokratuottoon ja mahdolliset tukijärjestelmien muutokset voivat vaikuttaa vuokra-asuntojen kysyntään. Aluepoliittiset päätökset kuten koulujen lakkauttaminen tai siirtäminen sekä opiskelupaikkamäärien vähentäminen voivat vaikuttaa asuntosijoittajaan ja sijoittamisesta saatuihin tuottoihin. (Orava & Turunen, 2016)

3.5.8 Pankkiriski

Pankkiriski liittyy enemmän sijoitustoiminnan laajentamiseen, jos rahoituksen saanti vaikeutuu niin, että uusien asuntojen hankinta ei onnistu. Pankkiriski toteutuu, jos pankki ei myönnä uutta rahoitusta uusien kohteiden hankkimiseen, vaikka sijoittajalla olisi osoittaa asunnon hankintaan tarvittavat vakuudet ja kohde vaikuttaisi hyvältä. (Orava & Turunen, 2016)

3.6 Sijoitusasunnon likviditeetti

Likviditeetillä tarkoitetaan helppoutta, jolla varallisuusomaisuus voidaan muuttaa rahaksi nopeasti, vähin liiketoimintakustannuksin ja ennakoitavasti. (tieteen termipankki, 2020) Sijoitusasunnon likviditeetti vaihtelee merkittävästi kohteen houkuttelevuuden mukaan. Hyvät sijoitusasunnot kiinnostavat niin yksityisiä kuin muitakin sijoittajia, jolloin asunto voidaan myydä muutamissa päivissä halutulla hinnalla, kun taas huonojen sijoitusasuntojen myynti saattaa kestää pidempään ja myyntihinta voi olla haluttua matalampi.

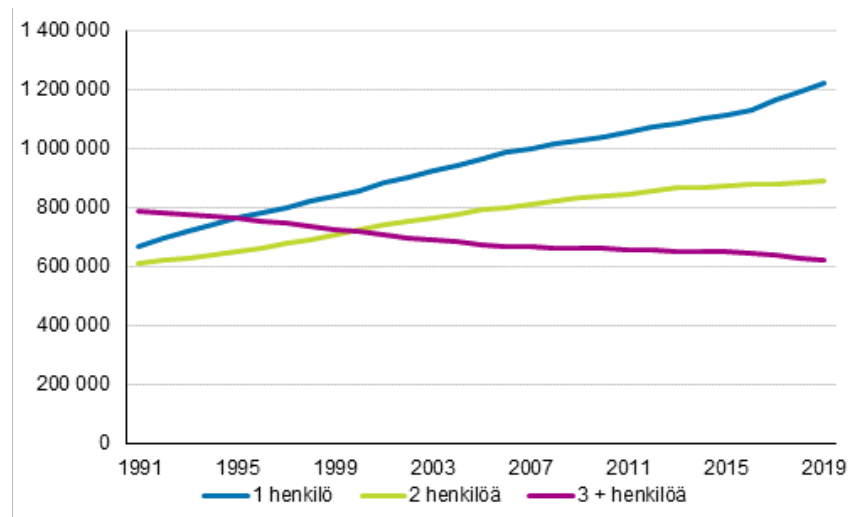
Yleisesti ottaen asuntojen likviditeetti verrattuna muihin yleisiin sijoitusomaisuuksiin kuten osakkeisiin, on heikko. Tämä johtuu siitä, että myyntiprosessi on monimutkainen, transaktiokustannukset ovat suuret ja ostajia ei lukumäärällisesti ole paljoa, koska asunnon osto vaatii usein tuhansien eurojen pääomaa. Likviditeetti on yksi keskeinen asia, mikä sijoittajan on hyvä ottaa huomioon sijoituspäätöksiä tehdessään. (Asuntosalkunrakentaja, 2016) Matala likviditeetti lisää asuntosijoittamisen riskiä, koska häiriötilanteissa asunnon muuttaminen rahaksi ei ole nopeaa ja tarvittava pääoma pysyy sidottuna haluttua pidempään.

4 ASUNNON KOON VAIKUTUS SIIJOITUSPÄÄTÖKSEEN

Asunnon koko on yksi keskeisistä muuttujista asuntosijoittamisessa ja se vaikuttaa tuottoon monelta eri kantilta. Asunnon koko on merkityksellistä erityisesti vuokralaisen löytämisen, asunnon tuoton, sekä riskien näkökulmasta. Tässä luvussa tutkitaan, miten asunnon koko vaikuttaa tehtävään sijoituspäätökseen edellä mainituista näkökulmista. Tutkimus on tehty etsimällä ja analysoimalla erilaisia tilastoja, jotka liittyvät asunnon kokoon. Tilastojen valossa on pyritty löytämään tekijöitä, joiden muuttujina on asunnon koko ja jotka vaikuttavat keskeisesti asuntosijoittamiseen.

4.1 Vuokrattavuus

Tässä luvussa perehdytään, miten asunnon koko vaikuttaa vuokrattavuuteen tilastojen valossa.



Kuva 3. Asuntokunnat henkilöluvun mukaan 1991-2019, (Stat,2020)

Kuvan 3 pystyakselilla esitetään asuntokuntien määrä asteikolla 0–1 400 000 ja vaakakselilla esitetään vuosiluvut välillä 1991–2019. Kuvan muuttujina ovat asuntokuntien määrän muutos yhden hengen talouksissa, kahden hengen talouksissa sekä kolmen hengen tai sitä suuremmissa talouksissa.

Kuvan mukaan yhden ja kahden hengen talouksien määrät ovat kasvaneet vuodesta 1991 vuoteen 2019 asti samalla kun kolmen hengen tai sitä suurempien talouksien määrä on laskenut. Yhden hengen talouksia Suomessa vuonna 2019 oli hieman yli 1 200 000 kappaletta ja kahden hengen talouksia oli hieman vajaa 900 000 kappaletta. Kolmen hengen tai sitä suurempien talouksien määrä oli hieman yli 600 000 kappaletta vuonna 2019.

Kuvan perusteella yhden hengen taloudet ovat Suomessa yleisimpiä ja niiden osuus on noussut paljon suhteessa muihin asuntotyyppeihin vuodesta 1991. Toiseksi yleisin talouden koko on kahden hengen talous. Kahden hengen talouksien määrän kasvu on tasaantunut vuodesta 2013 yksin asuvien määrän kasvun jatkuessa.

Yleisin yksinasuja on yli 75-vuotiaita, jos ei huomioida 16–24-vuotiaita. 16–24-vuotiaiden ikäryhmään kuuluvat elävät vielä elämänvaihetta, jolloin oman asunnon osto ei ole joko ajankohtaista tai edes mahdollista. Tällöin tulee kysymykseen ainoastaan vuokra-asunto. Pienemmille talouksille riittää pienempi asunto, joten voidaan perustellusti olettaa, että yhden hengen talouksien lukumäärien lisääntyminen lisää pienten asuntojen eli yksiöiden ja kaksioiden kysyntää.

4.2 Vuokratuotto

Luvussa 3.3 tarkasteltiin asuntojen hintojen määräytymistä sijainnin näkökulmasta. Myös asunnon koolla on merkitystä asunnon ostohintoihin sekä vuokrahintoihin. Tässä kappaleessa tutkitaan, miten asunnon koko vaikuttaa vuokratuottoon tilastollisesti. Asuntojen hintojen vertailukelpoisuutta helpotetaan jakamalla myyntihinta asunnon huoneistopinta-alalla (e/m^2). Myös huoneiston vuokran vertailukelpoisuutta helpotetaan jakamalla vuokra huoneiston pinta-alalla (e/m^2). Otetaan esimerkkialueeksi Tampereen asuinalue Vuores, jonka postinumero on 33870. Vuores on asuinalueeksi homogeeninen asuntojen iän puolesta. Asuinalueen ensimmäiset asunnon valmistuivat vuonna 2012. Alueen rakentaminen jatkuu yhä, mutta ennen vuotta 2012 alueella ei sijainnut yhtään asuntoa.

Etuovi.comin tilaston mukaan keskimääräinen vuokrahinta (e/m^2) oli postinumeroalueella 33870 yksiöissä 21,2 e/m^2 , kaksioissa 16,9 e/m^2 ja kolmioissa 14,2 e/m^2 . Yksiöihin verrattuna kaksioiden vuokrahinta oli halvempi 25,44 % ja kolmioiden 49,3 % halvempi. (Etuovi.com, 2020)

Ympäristöministeriön ylläpitämän asuntojen hintatietopalvelun myyntihintatilastojen perusteella puolestaan keskimääräinen myyntihinnat postinumeroalueella 33870 olivat yksiöissä 4039,36 e/m^2 , kaksioissa 3555,20 e/m^2 ja kolmioissa 3384,17 e/m^2 . Yksiöihin verrattuna kaksiot olivat 13,6 % halvempia ja kolmiot 19,4 % halvempia myytävää neliötä kohden. (ARA, 2020)

Vuokrien hinta laskee neliötä kohden paljon nopeammin kuin asunnon myyntihinta neliötä kohden, mikä vaikuttaa suoraan vuokratuottoon. Vuokratuoton lasku voidaan todentaa laskemalla asuinneliötä kohden saatavan vuokran suhde asunnon keskimääräiseen myyntihintaan asuinneliötä kohden. Suhde lasketaan kaavalla:

$$\frac{\text{saatava vuokra per asuinneliö}}{\text{myyntihinta per asuinneliö}}$$

Vuokra suhteessa asuineliöihin on korkeimmillaan yksioissa 0,54 %:ssa. Toiseksi korkein suhde on kaksioissa 0,48 %:ia ja kolmanneksi korkein suhde on kolmioissa 0,42 %:ia. Vuokran suhde myyntihintaan on vuokratuoton näkökulmasta keskeinen, koska vuokratuotto lasketaan jakamalla vuosittain saatava vuokratuotto, josta on vähennetty hankinta- ja hoitokulut, asunnon myyntihinnalla. Mitä korkeampi vuokra on suhteessa asunnon myyntihintaa, sitä korkeampi on vuokratuotto.

4.3 Kustannukset

Taloyhtiön remonttien kustannus jaetaan joko huoneistoneliöiden perusteella tai osakkeiden perusteella tasan, jolloin pienemmälle asunnolle määräytyy vähemmän maksettavaa tehdystä remontista. Mitä suurempi asunto, sitä suurempi kustannus tulee maksettavaksi taloyhtiön remontin jälkeen. Remonttikustannus maksetaan rahoitusvastikkeella tai omalla pääomalla taikka pankkilainalla, millä maksetaan rahoitusvastike pois. Remontin myötä kasvanut rahoitusvastike heikentää asunnon kassavirtaa ja vuokratuottoa.

Hoitovastike on huoneistoneliötä kohden sama suuremmissa asunnoissa, vaikka saatava vuokra huoneistoneliöltä on pienempi. Taloyhtiölain perusteella maksettava hoitovastike on kulu, mikä heikentää vuokratuottoa kaikissa asunnoissa, mutta suuremmissa asunnoissa hoitovastikkeen negatiivinen vaikutus vuokratuottoon on suurempi.

Pienissä asunnoissa velaton kauppahinta on pienempi kuin suuremmissa asunnoissa, vaikka neliöhinta pienemmissä onkin suurempi keskimäärin. Kaupan yhteydessä maksettava varainsiirtovero maksetaan asunnon velattomasta myyntihinnasta. Mitä suurempi asunnon velaton kauppahinta on, sitä suurempi on myös maksettava varainsiirtovero. Suurissa asunnoissa tämä hankintamenoksi laskettava vero on suurempi kuin pienissä asunnoissa. Suurempi hankintameno laskee vuokratuottoa. (Verohallinto, 2020)

4.4 Velan määrä ja vakuudet

Suuremmissa asunnoissa suuremman velattoman myyntihinnan myötä hankintoihin täytyy käyttää suurempaa velkavipua, enemmän omaa pääomaa tai enemmän vakuuksia. Sijoittajan, jolla ei ole suurta alkupääomaa tai muita vakuuksia on haastavaa saada riittävän suurta lainaa suurempien asuntojen ostoa varten, koska lainamäärät nousisivat suuriksi. Suuren asuntokohtaisen velkamäärän kanssa riskit myös nousevat suuremmiksi, koska sijoituksia ei ole hajautettu. (Sijoitusovi, n.d.)

Pienempien asuntojen pienempiin velattomiin myyntihintoihin on helpompaa saada lainaa, koska lainan saantiin riittää pienempi alkupääoma ja

vakuudet on helpompi saada riittämään. Sijoitukset on myös helpompi hajauttaa hankkimalla useampia asuntoja samalla velkamäärällä kuin mitä isomman asunnon hankinta vaatisi ja näin pienentää sijoittamisen riskiä. (Sijoitusovi, n.d.)

5 AAVA KIINTEISTÖT OY:N STRATEGINEN VALINTA JA SIIJOITUSSTRATEGIA

Tässä luvussa esitetään tämän työn tulokset. Luvussa on tulkittu työn tutkimuksellista osuutta, jonka pohjalta on tehty esitys Aava kiinteistöt Oy:n strategiasta sekä vastattu muihin tutkimuskysymyksiin.

5.1 Aava kiinteistöt Oy:n strategia

Kiinteistösijoitusyhtiön kannattaa valita strategia, jossa sijoittaja voi hyödyntää omaa osaamistaan parhaalla mahdollisella tavalla niin, että riskitaso on hallittavissa. Tämän työn perusteella Aava Kiinteistöt Oy:n on järkevintä noudattaa omassa toiminnassaan tässä luvussa esitettyä strategiaa. Strategian lisäksi esitetään tarkennettuna yhtiön arvot, visio ja missio, jotka ohjaavat yhtiön toimintaa.

Aava kiinteistöt Oy:n missiona on luoda tasaista oman pääoman tuottoa ja voittoa omistajilleen pitkällä aikavälillä tarjoamalla vuokrakoteja kestäväällä tavalla. Aava kiinteistöt Oy:n toiminnassaan noudattamat arvot ovat: vastuullisuus, tuottavuus ja palvelualttius. Arvojen sisältöä tarkennetaan avaamalla kukin arvo tarkemmin.

Vastuullisuudella tarkoitetaan vuokralaisen näkökulmasta reilua toimintaa, jolla pyritään turvaamaan pitkäaikainen asiakkuus ja toimiva vuokralaissuhde. Vastuullisesti toimiessa Aava Kiinteistöt Oy toimii avoimesti ja läpinäkyvästi ja ottaa huomioon vuokralaisten tarpeet. Vuokrattavat asunnot ovat aina turvallisia ja terveellisiä ja sopimukset ovat reiluja molemmille osapuolille.

Tuottavuudella tarkoitetaan tuloksellista toimintaa, jolla Aava kiinteistöt Oy:n taloudelliset tavoitteet saavutetaan. Asiakkaan näkökulmasta tuottavuudella tarkoitetaan lisäarvoa, jonka asiakas saa asuessaan Aava Kiinteistöt Oy:n omistamassa asunnossa, joka on hyvällä sijainnilla, hyvässä kunnossa ja vuokralaissuhde toimii.

Palvelualttiudella tarkoitetaan vuokralaisen hyväksi tehtäviä toimia, jossa vuokralaisen tarpeet ja toiveet otetaan huomioon ja vuokralaisen asuminen pyritään tekemään mahdollisimman helpoksi. Hyvä palvelu ja palvelu-asette alkaa jo vuokralaisen etsinnästä ja sopimuksen teosta ja jatkuu koko vuokralaissuhteen ajan.

Pitkän aikavälin visiona on omistaa yli 15 vuokra-asuntoa kasvukeskuksissa 10 vuoden päästä. Lyhyen aikavälin visiona on kasvattaa liiketoimintaa kannattavasti Tampereen alueella ja hankkia vähintään 4 uutta sijoitus-asuntoa kahden vuoden sisään. Oman pääoman tuoton tavoite on yli 15 % vuosittain. Vuokratuottojen on oltava yli 4,5 % hankittavissa kohteissa.

Aava kiinteistöt Oy noudattaa value added-asuntosijoittamisenstrategiaa, jossa vuokratuoton lisäksi tavoitellaan omalla toiminnalla luotua arvonnousua, joka tehdään joko ostamalla asunto alle markkinahintaan tai remontoimalla vanhoja kiinteistöjä. Omalla toiminnalla luotu arvonnousu toteutuu asunnon myyntitilanteessa. Vaihtoehtoisesti myyntihinta voi nousta markkinaehtoisesti yleisen hintatason noustessa. Myöhemmässä vaiheessa, kun oman pääoman määrä on kasvanut riittävästi, jotta hankekoko saadaan riittävän isoksi, voidaan myös rakennuttaa asuntoja vuokrauskäyttöön. Omalla toiminnalla luodulla arvonnousulla pyritään saamaan tuottoa asuntojen myyntitilanteessa vuokratuoton lisäksi.

Omalla toiminnalla luotu arvonnousu mahdollistaa myös asuntojen uudelleen rahoittamisen ja vapauttaa vakuusarvoa uusien hankintojen tekemiseen. Tämä mahdollistaa liiketoiminnan nopeamman kasvun.

Aava kiinteistöt Oy käyttää toiminnassaan korkeaa velkavipua, joka on 70–100 % hankittavan asunnon arvosta asunnon hankintatilanteessa. Tämä mahdollistaa korkeamman oman pääoman tuoton ja liiketoiminnan nopeamman kasvun.

Porterin perusstrategioista Aava kiinteistöt Oy:n strategia on kustannuspainotteista keskittymistä, jossa asuntoja tarjotaan edullisesti yksin asuville opiskelijoille tai työssäkäyville. Perustrategian keskiössä on yrityksen asiakkaalle tuottama lisäarvo, jonka asiakas saa asuessaan edullisessa asunnossa, joka on hyvässä kunnossa ja hyvällä sijainnilla. Alhaiset kustannukset ei rajaa kustannusten puolesta asiakasryhmää pienemmäksi.

5.1.1 Hankittavat asunnot

Aava kiinteistöt Oy hankkii omistukseen joko uudiskohteita alle markkinahinnan tai vanhoja kohteita, johon on jo tehty julkisivuremontti ja linjasaaneeraus. Remontoitavissa kohteissa otetaan huomioon, onko taloyhtiön tulossa muita kalliita remontteja. Jos taloyhtiön on tulossa remontteja, arvioidaan niiden kustannus ja lasketaan vuokratuotto niin, että remontin kustannus on lisätty asunnon ostohintaan. Kustannuksiltaan pienet ja urakka-ajalta lyhyet tulevat taloyhtiön remontit sallitaan, jos vuokratuotto ylittää tavoiterajan 4,5 % remonttikustannuksen kanssa tai remonttien takaisinmaksuaika on alle 5 vuotta.

Kohteet hankitaan vain kasvukeskuksista eli Helsingistä, Espoosta, Vantaalta, Turusta tai Tampereelta läheltä suuria työllistäjiä tai opiskelupaikkoja, läheltä palveluita ja hyvien liikenneyhteyksien varrelta. Ensisijaisesti asunnot hankitaan Tampereelta, koska sieltä löytyy paikallistuntemusta eniten ja asuntojen vuokraaminen ja ylläpitäminen on helppoa, koska suuri osa osakkaista asuu Tampereella.

Asunnot ovat yksiöitä, joiden koko on alle 28 huoneistoneliometriä. Asunnoissa on oltava pesukoneliitäntä kylpyhuoneessa, sekä astianpesukone

keittiössä tai jos asunto remontoidaan, täytyy olla mahdollisuus asentaa astianpesukone. Lähellä keskustaa parveke ei ole välttämätön, mutta keskusta-alueen ulkopuolella asunnossa tulee olla lasitettu parveke.

Hankittavan asunnon hoitovastike saa olla enintään 4,3 euroa huoneistoneliötä kohden.

5.1.2 Kilpailuetu

Aava kiinteistöt Oy:n kilpailuetuna on osakkaiden vahva osaaminen rakentamisesta, remontoimisesta ja asuntomarkkinasta. Rakentamisen ja remontoinnin osaaminen mahdollistaa realististen kustannusarvioiden tekemisen mahdollisista remonteista asuntojen hankintavaiheessa. Asuntomarkkinan tunteminen puolestaan mahdollistaa hyvien ostopaikkojen löytämisen ja asuntojen hankkimisen alle markkinahintaan.

Kilpailuetuna on myös laaja kontaktiverkosto rakennusliikkeisiin ja rakentajiin. Kontakteja hyödyntämällä voidaan teettää remontteja edullisesti ja laadukkaasti. Rakennusliikkeiden tunteminen mahdollistaa uudisasuntojen helpon ja luotettavan hankinnan.

Remonttikustannusten matalina pitäminen on myös yksi Aava kiinteistöt Oy:n kilpailueduista. Laajalla rakentajien kontaktiverkostolla voidaan kilpailuttaa remonttiurakat edullisemmaksi. Vaihtoehtoisesti joitakin rakentamisen töitä itse suorittamalla voidaan pitää remontoinnin kustannukset alhaisina. Myös remonttimateriaalien hankintakanavien tunteminen ja hintatietous materiaaleista ovat kilpailuetu remonttikustannusten näkökulmasta.

5.1.3 Riskien hallinta

Asuntosijoittamisen riskejä pyritään hallitsemaan tutustumalla sijoituskohteeseen huolellisesti ennen kohteen hankintaa. Hankittavasta kohteesta tarkastetaan taloyhtiön edellisen tilikauden tilinpäätös ja kuluvan tilikauden talousarvio. Isännöitsijän todistuksesta tarkistetaan tulevat remontit ja toteutetut remontit. Tarvittaessa kysytään tarkennusta isännöitsijältä tai hallituksen puheenjohtajalta taloyhtiön taloudellisesta tilanteesta ja remonteista.

Itse tehtävistä mahdollisista remonteista muodostetaan hinta-arvoa ja vuokratuotto lasketaan laskemalla arvioitu remonttikustannus asunnon hankintahinnan päälle.

Asunnon arvon kehityksestä tehdään analyysi tutustumalla asunnon ympäristöön ja ympäristön kehittymiseen. Tarkistetaan kaupungin suunnitelmat alueen kehittämiseksi, sekä mahdolliset yksityisten toimijoiden suun-

nitelmat asunnon ympäristön kehittämiseksi. Laajemmassa kuvassa poliittista riskiä hallitaan arvioimalla myös kaupungin muuttovoiton, työpaikkojen ja opiskelupaikkojen pitkän aikavälin kehittymistä.

Vuokralaista valittaessa tarkistetaan vuokralaisen luottotiedot ja haastellaan tuleva vuokralainen joko asunonäytöllä tai puhelimitse. Haastattelussa pyritään muodostamaan kuva vuokralaisen elämäntavoista ja tulevan vuokralaissuhteen onnistumisen edellytyksistä.

Velkavivun määrää rajoitetaan niin, että velkaa ei voi olla enempää kuin asuntojen vakuusarvo yhtiön sisällä on. Veloille ei anneta ulkopuolisia reaali- vakuuksia, vaan yhtiön pitää pystyä antamaan vakuus yhtiön sisältä uusiin lainoihin. Lainojen laina-ajat pyritään sopimaan lähelle 20 vuotta ja korot suojataan pitkäaikaisissa yli 10 vuoden sijoituksissa kiinteillä koroilla.

5.2 Sijoituspäätökset ja niihin vaikuttavat tekijät

Asunnon ostopäätös on monen eri tekijän summa. Luvussa 3 tutkittiin tarkemmin asunnon ostopäätökseen vaikuttavia tekijöitä. Merkittävimpänä yksittäisenä tekijänä voidaan pitää asuntosijoittajan strategiaa ja sijoittajan riskisietokykyä. Lähtökohtaisesti sijoittaja etsii vain kohteita, jotka soveltuvat hänen strategiaansa. Riskinsietokyky ja tuottovaatimus puolestaan määrittelevät valittavan strategian.

Arvioitua asunnon vuokratuotto on toinen merkittävä tekijä asunnon hankinnassa. Vuokratuoton on täytettävä sijoittajan asettamat vaatimukset, jotta asunnon ostopäätös voidaan tehdä. Vuokratuottovaatimus vaihtelee tyypillisesti 3–7 % välillä. Vuokratuottovaatimus on pienentynyt viime vuosina lisääntyneen kilpailun myötä.

Vuokratuoton lisäksi asuntosijoittajan on mahdollista saada lisätuottoa asunnon arvon nousun kautta. Asuntoa hankkiessa voi löytyä ostajan kannalta positiivisia tilaisuuksia, jotka kannattaa hyödyntää. Esimerkiksi asuntomarkkinoiden tehottomuuden vuoksi syntyvät mahdolliset hinnoitteluvirheet voivat luoda asuntosijoittajalle tilaisuuden parantaa sijoituksen tuottoa. Hinnoitteluvirheen havaitseminen edellyttää hyvää asuntomarkkinan tuntemusta ja tarjonnan aktiivista seuraamista. Hinnoitteluvirheen lisäksi arvonnousua voidaan luoda omalla toiminnalla kuten remontoimalla tai neuvottelemalla vuokrasopimuksen uudelleen tai markkinaehtoisella asuntojen hintojen nousulla.

Muut vaikuttavat tekijät ovat asuntoon kohdistuvat riskit. Asunnot ovat kalliita hyödykkeitä, jotka sitovat joko omaa pääomaa, vierasta pääomaa tai molempia näitä yksittäiseen hankintaan. Asunnon hankinta ja myynti ovat myös suuria ja asunnon houkuttelevuudesta riippuen myöskin toisinaan pitkiä prosesseja. Virheellistä sijoituspäätöstä on vaikea korjata, jos asunnon myynti ei onnistu tai se joudutaan myymään tappiolla. Tästä

syystä hankintapäätöstä täytyy olla huolellinen ja ottaa huomioon useat eri riskit, joita liittyy sijoittamiseen.

Suurimmat riskit ovat myyntihintariski, remonttiriski, poliittiset riskit, pankkiriski, vastikeriski, vuokralaisen saanti ja tyhjien kuukausien riski, vuokralaisriski ja remonttiriski. Kaikki riskit vaikuttavat suoraan tuottoon ja riskien realisoituessa tuotto voi laskea merkittävästi

5.3 Asunnon koon vaikutus sijoituspäätökseen

Asunnon koon vaikutusta vuokratuottoon käsiteltiin luvussa 4. Luvussa tehtyjen havaintojen mukaan asunnon vuokratuotto on korkeampi pienemmissä asunnoissa kuin suuremmissa asunnoissa. Tehtyjen laskelmien mukaan huoneistoneliökohtainen vuokra suhteessa huoneistoneliön ostohintaan on suurimmillaan yksioissa.

Mahdollisesti tulevat asunnon tai taloyhtiön remontointiin liittyvät kustannukset ovat pienempiä pienemmissä asunnoissa. Tämä johtuu siitä, että taloyhtiön remonttien kustannukset jakautuvat useimmissa remonteissa joko asunnon huoneistoneliöiden tai osakkeiden lukumäärän mukaan. Suuremmat asunnot maksavat euromääräisesti isomman osuuden tehtävästä remontista, mikä nostaa remontin takaisinmaksuaikaa ja pienentää vuokratuottoa.

Lisäksi tilastojen valossa pienemmillä vuokra-asunnoissa on kysyntää suurempia asuntoja enemmän, mikä pienentää pienten asuntojen tyhjien kuukausien riskiä sekä lisää vuokrien hinnoitteluvoimaa. Suomessa kotitalouksien koko on pienentynyt 1990-luvulta lähtien tasaisesti ja pienenee edelleen, mikä tarkoittaa kasvaneita kysyntää pienemmille asunnoille. Yksin asuvien osuus asuntokunnista on tällä hetkellä suurin.

6 JOHTOPÄÄTÖS

Tämän työn tarkoituksena oli luoda Aava kiinteistöt Oy:lle asuntosijoittamisen strategia. Koska laadittava strategia on vahvasti riippuvainen yrityksen resursseista, visiosta, missiosta ja arvoista, minulla oli mainiot lähtökohdat lähteä strategiaa luomaan. Tunnen itse henkilökohtaisesti kaikki yhtiön toiminnassa mukana olevat ja olen itse aktiivisesti myös mukana toiminnassa.

Työssä perehdyttiin asuntosijoittamiseen ja strategiaan monesta eri näkökulmasta, jonka pohjalta pyrittiin löytämään Aava kiinteistöt Oy:lle strategia, jossa se voisi hyödyntää parhaiten omia vahvuuksiaan ja saada näin kilpailuetua. Kokeneina rakennusalan toimijoina yhtiön omistajilla on mahdollista luoda omalla toiminnalla arvon nousua asunnoille kuitenkin niin, että esimerkiksi remonttikohteissa riskitasot pysyvät maltillisena. Core-strategiassa jäisi hyödyntämättä suuri määrä potentiaalia yhtiössä ja samalla hukattaisiin myös tuottoa.

Yhtiö ei työllistä yhtään työntekijää kokopäiväisesti ja yhtiön kyky investoida heikon kassavirran kohteisiin on vielä rajallinen alkuvaiheen pieneenä yhtiönä, joten opportunistic-strategia ei voi tulla kysymykseen. Edellä mainittujen asioiden vuoksi value added-strategia valikoitui järkevimmäksi strategiaksi, jossa myös yhtiön tavoitetila toteutuu.

Työssä esitetty strategia määrittää hyvin pitkälle yhtiön toiminnan ja se toimii runkona yhtiön pitkän aikavälin toiminnassa. Asuntosijoittamisessa toiminta perustuu pitkälle oikeiden hankintojen tekemiseen ja sen vuoksi strategian keskiössä on oikeanlaisten sijoitusasuntojen löytyminen. Tehtyä strategiaa noudattamalla yhtiöllä on mahdollisuus ylittää tavoitteisiinsa pitkällä aikavälillä yhtiön asettamien tuottovaatimusten ja muiden reunaehtojen sisällä.

Toisena tutkimuskysymyksenä oli mitkä tekijät vaikuttavat kiinteistösijoitusyhtiön sijoituspäätöksiin? Ostopäätökseen havaittiin vaikuttavan pääasiassa asuntosijoittajan strategia, tuottovaatimus ja riskinsietokyky. Strategia määrittää minkälaisiin kohteisiin sijoittaja haluaa sijoittaa. Strategian valintaa puolestaan ohjaa vahvasti tuottovaatimus ja riskinsietokyky, jotka korreloivat vahvasti toisiaan. Korkeampi tuottovaatimus merkitsee korkeampaa riskiä ja sijoittajan tehtäväksi jää päättää haluaako esimerkiksi sijoittaa muuttotappiolliseen kuntoon parempaa vuokratuottoa hakiessa silmäkin uhalla, että asunnon arvo laskee tai vuokralaista on vaikeaa löytää.

Asunnon ostopäätökseen havaittiin vaikuttavan myös asunnon ominaisuudet, asunnosta saatava kassavirta, asunnon kunto, tulevat remontit ja taloyhtiön tilanne. Ostopäätös edellyttää perehtyneisyyttä ja markkinan tuntemista, jotta päätös voisi olla oikea, koska onnistunut asunnon osto on

kaiken kaikkiaan hyvin usean asian summa ja yksikään kohde ei ole identtinen toisen kohteen kanssa. Vain markkinaa aktiivisesti seuraamalla ja tutkimalla voi tietää asunnon oikean ostohinnan, toimivat asuntojen sijainnit ja markkinoilta saatavan vuokrahinnan.

Tämä työ antaa perusteet markkinan tutkimiseen ja kiinnittää huomion oikeisiin asioihin ostopäätöstä tehdessä. Täysin valmista vastausta siihen, mikä asunto kannattaisi milloinkin ostaa, tämä työ ei voi antaa, koska kuten mainittua jokainen asunto on yksilö ja jokainen sijoittamisen case on aina uniikki. Sijoittajan on itse tehtävä tarvittava tutkimustyö ja tehtävä sitten päätös, joka pohjaa faktatietoon.

Tämän työn kolmantena tutkimuskysymyksenä oli, miten asunnon koko vaikuttaa vuokratuottoon? Asunnon koolla havaittiin olevan suuri merkitys vuokratuottoon. Vuokratuoton havaittiin olevan parempi pienissä asunnoissa eli yksiöissä. Vuokratuoton paraneminen tulee kolmea kautta: Vuokran suhde asunnon ostohintaan on paras yksiöissä, mahdolliset remonttikulut ovat pienimmät yksiöissä ja vuokralainen on helpointa löytää yksiöihin.

Suomessa asuntokunnan koot ovat pienentyneet tasaisesti ja tällä hetkellä yleisin asuntokunnan koko on yksin asuvat. Samaan aikaan vuokralla asuminen on yleistynyt, mikä lisää yksiöiden vuokramarkkinaa ja parantaa vuokratuottoa vuokraajan neuvotteluvoiman myötä. Tämä vuokramarkkinan kasvu havaittiin viimeisimmän rakentamisen nousukauden alkaessa ja rakennusteollisuus, sekä asuntosijoittajat ovat tähän reagoineet. Suomessa on ollut käynnissä ns. yksiöbuumi, jossa kasvukeskuksiin on rakennettu paljon pieniä asuntoja. Joissakin kaupungeissa on jouduttu rajoittamaan pienien asuntojen rakentamista, jotta asuntojakaama saataisiin monipuolisemmaksi. Vuoteen 2019 päättynyt rakentamisen noususuhdanne oli pitkälti sijoittajavetoista, jossa vuokra-asuntojen markkinan kysyntään vastattiin laajasti.

Asuntokoko ei luultavasti tule lähivuosina Suomessa kasvamaan. Epävarma taloustilanne, matala syntyvyys ja kasvukeskuksissa kalliit asuntojen hinnat ajavat usein yksin asumiseen. Tämän vuoksi yksiöitä tullaan mitä luultavimmin Suomessa rakentamaan paljon tulevaisuudessakin.

Strategiasta riippumatta näyttäisi siltä, että järkevintä on sijoittaa pieniin asuntoihin. Pienten asuntojen kysyntä ei ole suurin pelkästään kasvukeskuksissa, joten suuremman riskin hyväksyville sijoittajille, jotka sijoittavat muihin kasvukeskuksiin, pienet asunnot ovat järkevimpiä kohteita.

Helpoin tapa aloittaa asuntosijoittaminen on *core* strategian mukainen turvallinen vakaata kassavirtaa tuottava hyvä kuntoinen asunto kasvukeskuksessa. Kokemuksen ja ammattitaidon kartuttua salkkuun voi hankkia myös enemmän perehtymistä vaativia kohteita tuoton parantamiseksi.

Opinnäytetyöprosessi alkoi keväällä 2020. Onnekseni sain tehtäväksi itseleni mielenkiintoisen työn aloittelevalle yhtiölle. Toivon työstäni olevan käytännön hyötyä myös Aava Kiinteistöt Oy:lle.

Aloitin työskentelyn laatimalla alustavan suunnitelman opinnäytetyön rakenteesta ja käytettävistä lähteistä. Muodostin työskentelyyn aikajanan, jota olen pyrkinyt työn tekemisessä noudattamaan. Pääosan kirjoitustyöstä tein kesän aikana töiden lomassa, joten aikataulun laatiminen on ollut erityisen tärkeää, jotta työ valmistuisi aikataulussa. Aikataulussa pysyin kohtuullisen hyvin, vaikka välillä jouduin töiden kiireiden takia pitämään taukoa tämän työn tekemisessä.

Opinnäytetyön rakenne ja tutkimuskysymykset tarkentuivat keskusteluissa työn ohjaajan kanssa. Hänen ajatuksensa olivat tärkeitä työn onnistumisen kannalta ja antoivat hyviä näkökulmia työn tekemiseen.

Käytetyt lähteet ovat pääasiassa kirjallisuudesta tai valtion ylläpitämistä lähteistä kuten valtion virastojen tai instituutioiden verkkosivuilta. Eniten lähteenä oli käytetty Joonas Oravan ja Olli Turusen kirjoittamaa tietokirjaa Osta, Vuokraa, Vaurastu. Kirja käsittelee asuntosijoittamista laajasti ja loi rungon asuntosijoittamista käsittelevälle osuudelle. Joonas Orava ja Olli Turunen ovat molemmat kokeneita asuntosijoittajia, joilla on kauppatieteiden korkeakoulututkinnot. Heillä oli kesällä 2016 kirjan julkaisemishetkellä omistuksessaan yhteensä yli 30 sijoitusasuntoa. Kirjan asuntosijoittamisen teorioita tukee myös muista julkisista lähteistä löytyvät eri kirjoittajien kirjoittamat lähteet kuten blogitekstit, jotka käsittelevät asuntosijoittamista. Koska kirjan kirjoittajat ovat harjoittaneet menestyvää liiketoimintaa ja heidän väitteitään tukevat myös muut lähteet, pidän heidän kirjansa luotettavana lähteenä.

Muut kirjalliset lähteet olivat Tero Vuorisen kirjoittama tietokirja Strategia-kirja – 20 työkalua, Mika Kamenskyn kirjoittama tietokirja Menestyksen timantti ja Michael Porterin kirjoittama artikkeli Towards a dynamic theory of strategy. Kaikki kirjoittajat ovat kokeneita ja luotettavaksi tunnistettuja kirjoittajia, joiden teoksia on käytetty myös oppilaitoksissa opetuksessa sekä lähteenä useissa opinnäytetöissä, kandidaatin tutkinnoissa sekä Pro gradu- tutkielmissa. Pidän näitä lähteitä luotettavina.

Valtion virastojen ja instituutioiden julkaisemissa tiedotteilla, tilastoilla tai muulla informaatiolla on suuri informaatioarvo. Tässä työssä käytetyt tilastokeskuksen tai ympäristöministeriön lähteet perustuvat verohallinnon informaatioon. Asuntojen myyntitilanteessa puolestaan syntyy verottajalle tiedonantovelvollisuus varainsiirtoverosta, minkä vuoksi kaikki tehdyt kaupat ilmoitetaan verohallintoon. Tilastosta syntyy luotettava, koska tiedonanto perustuu lakiin.

Työssä on käytetty etuovi.comin keräämää vuokrahintojen tilastoa. Etuovi.com on oikotien ohella Suomen suurin yksityinen palvelu, jossa ilmoitetaan sekä asuntojen myynti-ilmoituksia, että vuokrailmoituksia. Palvelua käyttää laajasti sekä kiinteistövälittäjät, että yksityiset. Palvelu kerää itselleen tiedon toteutuneista myyntihinnoista ja vuokrahinnoista, kun tehty ilmoitus poistetaan palvelusta. Palvelun tilastojen otos on todella laaja, mikä lisää tilaston luotettavuutta. Vertasin työn aikana etuovi.com keräämää tilastoa myös valtion keräämään informaatioon. Tilastot osuivat hyvin lähelle toisiaan, mikä lisää molempien tilastojen informaatioarvoa.

Työssä on kohtia, joihin ei ole löydetty edellä mainittuja luotettavaksi tunnistettuja lähteitä, vaan lähteinä on käytetty erilaisia asuntosijoittamisen blogi tekstejä. Blogitekstien julkaisijat ovat valtakunnallisia yrityksiä, jotka ovat pitkään toimineet asuntosijoittamisen alalla ja heidän liiketoimintaansa osittain on välittää sijoitusasuntoja yksityisille asuntosijoittajille. Asuntosijoittamisen aloittamisen helpottamiseksi ja asuntosijoittamisessa menestymiseksi he julkaisevat tietoa sijoittamisesta heidän palveluitaan käyttävillä. Tällaisista eri lähteistä saatu tieto on saman suuntaista, mikä lisää lähteiden luotettavuutta. Tällaiset lähteet eivät silti ole yhtä luotettavia kuin tietokirjat tai valtion lähteet, koska yrityksillä on tavoite myös lisätä myyntiä blogiteksteillä.

Kokonaisuudessaan arvioin työn lähteiden käytön olevan riittävää ja työn tietopohjan olevan kestävä. Arvioin työn vastaavan hyvin tutkimuskysymyksiin ja työn luovan kestävä pohjan ja onnistumisen edellytykset Aava kiinteistöt Oy:n liiketoimintaan.

LÄHTEET

Aava kiinteistöt Oy, *AavaK 2020, visio, missio, arvot*, 28.2.2020

Asuntopehtoori, Ammattimaisen sijoittamisen kolme strategiaa, 27.10.2019, haettu 18.7.2020 osoitteesta <https://www.asuntopehtoori.fi/ammattisijoittajan-kolme-strategiaa/>

Asuntosalkunrakentaja, Asuntosijoitusstrategiat Osa 1 – Varman päälle pieniin yksiöihin, 23.2.2016, haettu 16.8.2020 osoitteesta <https://asuntosalkunrakentaja.fi/asuntosijoittaminen/sijoitusyksio/>

ARA, asuntojen.hintatiedot.fi, 9.8.2020, haettu 22.7.2020 osoitteesta <https://asuntojen.hintatiedot.fi/haku/?c=Tampere&cr=1&ps=33870&nc=111&h=1&h=2&r=3&amin=&amax=&renderType=renderTypeTable&search=1>

Catella, markkinakatsaus kevät 2019, 2019, haettu 26.6.2020 osoitteesta https://www.catella.com/globalassets/documents/finland-market-indicator/catella_markkinakatsaus_2019_kevat.pdf

Danske bank, Miksi asuntolainan marginaali ei ole sama kaikille, n.d., haettu 13.7.2020 osoitteesta <https://danskebank.fi/fi-fi/tietoa-danske-bankista/media/Tiedotteet/Pages/Miksi%20asuntolainan%20marginaali%20ei%20ole%20kaikille%20sama.aspx>

Etuovi.com, Asuntojen vuokrat Tampereella – edullisimman ja kalleimmat alueet, 29.6.2020, haettu 27.7.2020 osoitteesta <https://www.etuovi.com/koti/blogi/asuntojen-vuokrat-tampereella-edullisimmat-ja-kalleimmat-alueet/>

Finlex, Asunto-osakeyhtiölaki, 22.12.2009, haettu 17.7.2020 osoitteesta <https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2009/20091599>

Finanssivalvonta, asuntojen lainat ja lainakatto, 2.7.2020, haettu 17.7.2020 osoitteesta <https://www.finanssivalvonta.fi/kuluttajan-suoja/kysymyksiä-ja-vastauksia/pankkipalvelut/asuntolainat-ja-lainakatto/>

Kallunki, J-P., Martikainen, M., Niemelä, J., *Ammattimainen sijoittaminen* (2019), 86-100, haettu 7.7.2020 osoitteesta [https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.hamk.fi/teos/FAIBFXDTEB#/kohta:3\(\(20\)Erilaiset\(\(20\)sijoituskohteet\(:3.3\(\(20\)Kiinteist\(\(f6\)t\(:3.3.4\(\(20\)Kiinteist\(\(f6\)sijoittamisen\(\(20\)eri\(\(20\)strategioita/piste:t12a](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.hamk.fi/teos/FAIBFXDTEB#/kohta:3((20)Erilaiset((20)sijoituskohteet(:3.3((20)Kiinteist((f6)t(:3.3.4((20)Kiinteist((f6)sijoittamisen((20)eri((20)strategioita/piste:t12a)

Lehto Oyj, Lehto on asuntosijoittamisen luotettava kumppani, n.d. haettu 19.7.2020 osoitteesta <https://lehto.fi/palvelut/uudisrakentaminen/asuntosijoittaminen/>

Orava, J., (2016) Turunen, O., *Osta, vuokraa, vaurastu*, haettu 3.6.2020 osoitteesta [https://bisneskirjasto-almatalent-fi.ezproxy.hamk.fi/teos/EAHBJXCTEB#/kohta:6\(\(20\)Vaurastuminen\(\(20\):Yksi\(\(20\)asunto\(\(20\)on\(\(20\)riski\(\(20\)-\(\(20\)hanki\(\(20\)itsellesi\(\(20\)luotto-kumppani\(\(20\)/piste:b2667](https://bisneskirjasto-almatalent-fi.ezproxy.hamk.fi/teos/EAHBJXCTEB#/kohta:6((20)Vaurastuminen((20):Yksi((20)asunto((20)on((20)riski((20)-((20)hanki((20)itsellesi((20)luotto-kumppani((20)/piste:b2667)

Kamensky, M. (2015) *MENESTYKSEN TIMANTTI strategia, johtaminen, osaaminen, vuorovaikutus*, haettu 5.7.2020 osoitteesta [https://bisneskirjasto-almatalent-fi.ezproxy.hamk.fi/teos/FAIBXCCTEB#/kohta:MENESTYKSEN\(\(20\)TIMANTTI\(\(20\)/piste:b4](https://bisneskirjasto-almatalent-fi.ezproxy.hamk.fi/teos/FAIBXCCTEB#/kohta:MENESTYKSEN((20)TIMANTTI((20)/piste:b4)

Vuorinen, T., (2013) *Strategiakirja – 20 työkalua*, 15-49, haettu 4.7.2020 osoitteesta [https://bisneskirjasto-almatalent-fi.ezproxy.hamk.fi/teos/CACBEXDTEB#/kohta:OSA\(\(20\)1\(\(20\)STRATEGIEN\(\(20\)JOHTAMINEN,\(\(a0\)STRATEGIATY\(\(d6\)\(\(20\)JA\(\(a0\)STRATEGIATY\(\(d6\)KALUT\(\(20\):\(6\(\(20\)STRATEGISEN\(\(20\)JOHTAMISEN\(\(20\)PROSESSI\(\(20\):\(NY KYAIKAINEN\(\(20\)JATKUVA\(\(20\)STRATEGISEN\(\(20\)JOHTAMISEN\(\(20\)PROSESSI\(\(20\)/piste:b662](https://bisneskirjasto-almatalent-fi.ezproxy.hamk.fi/teos/CACBEXDTEB#/kohta:OSA((20)1((20)STRATEGIEN((20)JOHTAMINEN,((a0)STRATEGIATY((d6)((20)JA((a0)STRATEGIATY((d6)KALUT((20):(6((20)STRATEGISEN((20)JOHTAMISEN((20)PROSESSI((20):(NY KYAIKAINEN((20)JATKUVA((20)STRATEGISEN((20)JOHTAMISEN((20)PROSESSI((20)/piste:b662)

Porter, M., (1991) *TOWARDS A DYNAMIC THEORY OF STRATEGY*, The Strategic management journal, haettu 14.7.2020 osoitteesta <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/smj.4250121008>

Pörssisäätiö, Blog/Dictionary, n.d., haettu 18.7.2020 osoitteesta <https://www.porssisaatio.fi/blog/dictionary/institutionaalinen-sijoittaja/>

Rakennustieto, Putkiremontti, n.d. haettu 17.7.2020 osoitteesta <https://www.rakennustieto.fi/html/putkiremontti/>

Sato Oyj, Yhtiöjärjestys, 19.4.2018, haettu 18.7.2020 osoitteesta https://assets.ctfassets.net/z7ety0aygnfq/5OT-TyE2PhC88Yiali6l6qY/8b0c1e8e03b72c2a32a5d56caa99472c/SATO_Oyj_Yhtiöjarjestys_190418.pdf

Sijoitusasunnot.com, Sijoitusasunnot henkilökohtaisesti vai yritykselle, n.d. haettu 13.7.2020 osoitteesta <https://sijoitusasunnot.com/sijoitusasunnot-henkilokohtaisesti-vai-yritykselle/>

Sijoitusovi.com, sijoitusasunto vuokratontilla, n.d., haettu 10.7.2020 osoitteesta <https://sijoitusovi.com/sijoitusasunto-vuokratontilla/>

Sijoitusovi.com, asuntosijoittaminen — sijoitusten hajauttaminen, n.d., haettu 16.8.2020 osoitteesta <https://sijoitusovi.com/asuntosijoittaminen-sijoitusten-hajauttaminen/>

Sijoitustieto, Millaisia asuntosijoittajan tavoitteet voisivat olla, 28.5.2020, haettu 11.7.2020 osoitteesta <https://www.sijoitustieto.fi/sijoitusartikkelit/millaisia-asuntosijoittajan-tavoitteet-voisivat-olla>

Stat, tilastot, Tilastokeskus, 30.6.2020, haettu 10.7.2020 osoitteesta https://www.stat.fi/til/ashi/2020/05/ashi_2020_05_2020-06-30_tie_001_fi.html

Stat, Asunto-osakeyhtiöiden hoitokulut, Tilastokeskus, 11.6.2020, haettu 18.7.2020 osoitteesta https://www.stat.fi/til/asyta/2019/asyta_2019_2020-06-11_tie_001_fi.html

Stat, Asuntokunnat henkilöluvun mukaan 1991-2019, tilastokeskus, 20.5.2020, haettu 13.6.2020 osoitteesta https://www.stat.fi/til/asas/2019/asas_2019_2020-05-20_tie_001_fi.html

Suomen pankki, Mitkä tekijät ohjaavat asuntojen hintoja ja tuotantoa, 11.6.2019, haettu 19.7.2020 osoitteesta <https://www.eurojatalous.fi/fi/2019/3/mitka-tekijat-ohjaavat-asuntojen-hintoja-ja-tuotantoa/>

Suomen pankki, rahalaitosten tase, lainat ja talletukset, 30.6.2020, haettu 12.7.2020 osoitteesta <https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/rahalaitosten-tase-lainat-ja-talletukset-ja-korot/>

Suomen pankki, tilastot, korot, 18.7.2020, haettu 18.7.2020 osoitteesta https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/korot/taulukot2/korot_taulukot/euribor_korot_short_fi/

Suomen pankki, tilastot ja korot, 29.6.2020, haettu 29.6.2020 osoitteesta <https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/korot/>

Suomen pankki, tilastot, rahalaitosten tase, lainat ja talletukset, 30.6.2020, haettu 18.7.2020 osoitteesta https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/rahalaitosten-tase-lainat-ja-talletukset-ja-korot/taulukot/rati-taulukot-fi/yleison_lainat_korkosidonnaisuuksittain_fi/

Suomen kiinteistövälittäjät Ry, Mihin asunnon hinta-arvio perustuu, n.d., haettu 19.7.2020 osoitteesta <https://skvl.fi/mihin-asunnon-hinta-arvio-perustuu/>

Suomen kiinteistövälittäjät Ry, n.d., haettu 17.7.2020 osoitteesta <https://skvl.fi/asunnon-myyntihinta-ja-velaton-myyntihinta/>

Suomen vuokranantajat Ry, kesä 2020, vuokramarkkinakatsaus 2020, haettu 17.7.2020 osoitteesta <https://vuokranantajat.fi/wp-content/uploads/2020/07/Suomen-Vuokranantajien-vuokramarkkinakatsaus-kes%C3%A4-2020-julkinen.pdf>

Tieteen termipankki, taloustiede, likviditeetti, 15.9.2015, haettu 16.8.2020 osoitteesta <http://tieteentermipankki.fi/wiki/Taloustiede:likviditeetti>

Verohallinto, asunto-osakkeen hoitovastikkeet ja pääomavastikkeet – mitä voit vähentää vuokratulosta, 2.1.2020, haettu 12.7.2020 osoitteesta <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/vuokratulot/vahennykset/hoitovastike-ja-paaomavastike/>

Verohallinto, vuokratuloista voi vähentää vuokraukseen liittyviä kuluja, 6.3.2018, haettu 10.7.2020 osoitteesta <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/vuokratulot/vahennykset/>

Verohallinto, varainsiirtovero, 19.2.2020, haettu 14.7.2020 osoitteesta <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/asuminen/varainsiirtovero/>

Verohallinto, varainsiirtovero, asunto-osakkeen, 27.4.2020, haettu 23.7.2020 osoitteesta https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/asuminen/varainsiirtovero/asuntoosakkeen_ost/

Veronmaksajat Ry, tilastot, 17.6.2020, haettu 18.7.2020 osoitteesta <https://www.veronmaksajat.fi/luvut/Tilastot/Tuloerot/Yhteisoverotus/#a95d1fdf>

Veronmaksajat Ry, sijoittaminen, 10.1.2020, haettu 18.7.2020 osoitteesta <https://www.veronmaksajat.fi/Sijoittaminen/Osinkojen-verotus/#a95d1fdf>

Yrityksen perustaminen.net, yrityksen arvot, n.d, haettu 9.8.2020 osoitteesta <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-arvot/#missio>

