

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma

Jere Kokkonen
Juha Pirtonen

Vuokra-asunnon valintaan vaikuttavat tekijät

Opinnäytetyö
Syyskuu 2020



OPINNÄYTETYÖ
Syyskuu 2020
Liiketalouden koulutusohjelma

Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
+358 13 260 600

Tekijät
Jere Kokkonen
Juha Pirtonen

Nimeke
Vuokra-asunnon valintaan vaikuttavat tekijät

Toimeksiantaja
OVV Asuntopalvelut Joensuu

Tiivistelmä

Tutkimuksen tavoite oli selvittää ja analysoida vuokra-asunnon valintaan vaikuttavia tekijöitä sekä tuoda markkinoinnin näkökulma esille. Opinnäytetyön toimeksiantajana toimi OVV Asuntopalvelut Joensuu. Tutkimuksemme oli valtakunnallinen.

Opinnäytetyö jakautuu kolmeen osaan, joita ovat teoreettinen tietoperusta, tutkimustulokset ja niiden läpikäynti sekä johtopäätökset. Teoriaosuudessa käydään läpi tutkimukseen ja tutkimuskysymyksiin liittyvää tietoperustaa vuokra-asumisen, rahastosäästämisen, markkinoinnin sekä asiakkuudenhallinnan osalta.

Tutkimus toteutettiin kvantitatiivisena eli määrällisenä tutkimuksena. Kyselylomake lähetettiin noin 10 000 toimeksiantajan asiakkaalle ympäri Suomen. Kyselylomake pohjautuu toimeksiannosta johdettuihin tutkimuskysymyksiin. Kyselyn vastausprosentti oli 10,50 %.

Tutkimuksen tuloksissa ilmenee, että nykypäivänä vuokra-asuntoa valittaessa eniten vaikuttavat arkea ja asumista helpottavat ominaisuudet. Tuloksia voidaan hyödyntää toimeksiantajan toiminnan parantamisessa sekä palveluiden kehittämisessä.

Kieli

suomi

Sivuja 52
Liitteet 2
Liitesivumäärä 9

Asiasanat

vuokra-asunto, vuokra-asuminen, vuokravälitys, markkinointi



THESIS
September 2020
Degree Programme in Business
Economics
Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
FINLAND
+ 358 13 260 600

Authors
Jere Kokkonen
Juha Pirtonen

Title
Factors Influencing the Choice of a Rental Apartment

Commissioned by
OVV Asuntopalvelut Joensuu

Abstract

The aim of this thesis was to find out and analyze the factors influencing the choice of rental apartments from the marketing perspective. The thesis was commissioned by OVV Asuntopalvelut Joensuu. Our study was nationwide.

The thesis report is divided into three parts, which are the theoretical knowledge base, the research results and their discussion, and the conclusions. The theoretical part introduces the knowledge connected to the research questions. It relates to rental housing, savings in mutual funds, marketing, and customer relationship management.

The study was conducted through a quantitative survey. Questionnaires were sent to about 10 000 clients all over Finland. The survey questions were based on the research questions derived from the assignment. The response rate was 10.50 %.

The results of the research show that the features making everyday life and living easier have the most impact when choosing a rental apartment. The results can be utilized in improving the operations and developing the services of OVV Asuntopalvelut Joensuu.

Language

Finnish

Pages 52
Appendices 2
Pages of Appendices 9

Keywords

rental apartment, rental housing, rental agency, marketing

Sisältö

1	Johdanto	5
2	Opinnäytetyön tausta	6
2.1	Toimeksiantaja	6
2.2	Opinnäytetyön tavoite ja tarkoitus	6
2.3	Aiemmat tutkimukset	7
3	Vuokra-asuminen ja rahastosäästäminen	8
3.1	Vuokra-asuminen ja vuokravälitysala yleisesti	8
3.2	Rahastosäästäminen	9
3.3	ETF-rahasto	10
3.4	Indeksirahasto	10
4	Palveluiden kehittäminen	11
4.1	Kilpailuetua markkinoinnilla	11
4.2	Segmentointi	12
4.3	Asiakkuudenhallinta ja sen hyödyntäminen markkinoinnissa	13
4.4	Palvelutuotteen kerrokset	17
5	Opinnäytetyön menetelmät sekä eettisyys ja luotettavuus	19
5.1	Tietojen analysointi	20
5.2	Tutkimuksen eettisyys ja luotettavuus	21
6	Tutkimuksen tulokset	22
6.1	Kyselyn tulokset yleisesti	22
6.2	Vastaajien perustiedot	23
6.3	Vuokra-asunnon valintaan vaikuttavien tekijöiden tärkeys	31
6.4	Omistusasuminen ja rahastosäästäminen	38
6.5	Sukupuoli	39
6.6	Ikä	40
6.7	Siviilisäädyt	41
6.8	Kaupungit	43
6.9	Elämäntilanne (työssäkäyvä, opiskelija, yrittäjä, työtön)	43
6.10	Koulutustasot	45
7	Johtopäätökset	46
8	Pohdinta	49
	Lähteet	51

Liitteet

Liite 1 Saatekirje

Liite 2 Kyselylomake

1 Johdanto

Vuokralla asuminen on Suomessa erittäin yleistä ja vuonna 2017 kolmasosa asuntokunnista asui vuokralla. Vuodesta 2000 lähtien vuokralla asuminen on jatkuvasti kasvanut, ja viime vuosina vuokra-asuminen on ollut suosituinta suurissa kaupungeissa, kuten Helsingissä, Tampereella sekä Vantaalla. Vuonna 2017 eniten vuokralla asuivat 20–24-vuotiaat. (Tilastokeskus 2017a.)

Opinnäytetyön aiheena oli selvittää määrällisen tutkimuksen avulla, millaiset asiat vaikuttavat vuokra-asunnon valintaan. Kyselyn avulla saimme muun muassa tietoa siitä, kuinka asiakkaiden tarpeet ja toiveet vaihtelevat eri asiakassegmenttien ja ikäluokkien mukaan. Saimme toimeksiannon OVV Asuntopalveluilta, ja tutkimus on toteutettu lähettämällä sähköinen kysely valtakunnallisesti noin kymmenelle tuhannelle OVV Asuntopalveluiden asiakkaalle ympäri Suomen.

Opinnäytetyön tavoitteena oli saada toimeksiantajalle kattavaa ja monipuolista tietoa siitä, mitkä asiat ovat nykypäivänä tärkeitä, kun asiakas etsii sopivaa vuokra-asuntoa. Näiden tietojen avulla toimeksiantaja pystyy kehittämään toimintaansa ja saa kilpailuetua vuokravälitysalalla. Analysoimme saatuja tutkimustuloksia sekä pohdimme, kuinka niitä voi hyödyntää markkinoinnin näkökulmasta.

2 Opinnäytetyön tausta

2.1 Toimeksiantaja

OVV Asuntopalvelut on perustettu vuonna 1994, ja sen pääliiketoimintana on asuntojen vuokravälitys. OVV on asuntosijoittajan kiinteistövarallisuuden hoidon valtakunnallinen kumppani. Palveluihin kuuluu myös myynti, vuokravalvonta, hallinnointi sekä vuokrantakausta yksityisasiakkaille. OVV toimii yhdellätoista eri paikkakunnalla, ja toimistoja eri paikkakunnilla hoidetaan franchising-periaatteella. Franchising-periaate mahdollistaa sen, että jokaisen paikkakunnan yrittäjä tuntee alueen sekä kohteet erittäin hyvin. Asiakkaana OVV:lla on lähes 10 000 yksityistä asuntosijoittajaa, yritystä ja yhteisöä. Vuokra-asuntoja välitetään vuosittain yli 4000, minkä lisäksi toteutetaan yhteistyöprojekteja asiakkaiden kanssa. (OVV Asuntopalvelut 2020a.)

OVV:n palveluiden käyttö on turvallista sekä vuokralaiselle että vuokranantajalle, sillä palveluissa noudatetaan vuokravälitysalan laatimia toimintaperiaatteita. Asiakas tulee aina ensin ja heidän tarpeensa otetaan huomioon, palvelu on nopeaa, joustavaa ja turvallista. OVV:n arvoihin kuuluu myös ympäristön huomioon ottaminen. (OVV Asuntopalvelut 2020b.)

2.2 Opinnäytetyön tavoite ja tarkoitus

Opinnäytetyön tavoitteena oli määrällisen tutkimuksen eli kvantitatiivisen tutkimuksen avulla kerätä tietoa nykypäivän mieltymyksistä koskien vuokra-asumista ja vuokra-asuntoja, sekä analysoida saatua tietoa. Saatujen tietojen avulla pohdimme, kuinka mieltymykset ja tarpeet vaihtelevat eri asiakassegmenteillä ja kuinka tätä voidaan hyödyntää toimeksiantajan palveluiden kehittämisessä sekä markkinoinnissa. Tulokset osoittavat yleisesti sen, mistä vuokralaiset ovat valmiita maksamaan ja mitä asunnolta odottavat. Tämä seikka liittyy todella vahvasti OVV asuntopalveluiden liiketoimintaan, sillä tuloa saadaan esimerkiksi välityspalkkioista.

Nykypäivänä yritysten tarjoamat tuotteet ja palvelut ovat hyvin samankaltaisia, joten kilpailuetua on saatava muilla keinoilla. Asiakslähtöisyys, asiakkaiden kuunteleminen sekä heidän tuntemisensa on nykypäivänä entistäkin tärkeämpää, kun mietitään, kuinka palveluita tulee kehittää ja millainen markkinointi toimii parhaiten. Toimeksiantajan toivomuksena oli kartoittaa myös vastaajien tietämystä ja kiinnostusta rahastosäästämisestä, jonka osuus löytyy kyselymme lopusta.

2.3 Aiemmat tutkimukset

Vuonna 2015 Jari Kettunen on laatinut OVV Asuntopalvelut Joensuulle markkina- ja imagotutkimuksen, jonka tarkoituksena oli kartoittaa yrityksen tunnettuutta ja imagoa Karelia-ammattikorkeakoulun opiskelijoiden keskuudessa. Tutkimuksen tuloksissa kävi ilmi, että OVV Asuntopalvelut Joensuu oli omalla alueellaan tunnettu ja omasi hyvän maineen. Kysyttäessä ensisijaista vuokra-asunnon välittäjää selvisi, että OVV Asuntopalvelut Joensuu oli kärjessä vastaajien keskuudessa, mikä vahvistaa aiemmin mainittua tunnettuutta ja hyvää mainetta. Eniten positiivisessa valossa esille nousseita tekijöitä olivat luotettavuus ja yleisesti hyvä palvelu. (Kettunen 2015.)

Vuonna 2018 Mira Rossi on laatinut asiakastyytyväisyyskyselyn OVV Asuntopalvelut Joensuulle, jossa kohderyhmänä olivat nimenomaan vuokranantajat. Kyselyssä kävi ilmi, että vuokranantaja-asiakkaat olivat pääsääntöisesti tyytyväisiä OVV Asuntopalveluiden toiminnan ja palveluiden laatuun. Eniten vuokranantaja-asiakkaissa tyytymättömyyttä herätti hinta-laatu-suhde sekä toimiston erottumattomuus katukuvassa. (Rossi 2018.)

Vuonna 2014 Kai Kairavirta on tehnyt opinnäytetyön, jonka toimeksiantajana on ollut Vuokramaailma Tampere. Opinnäytetyön otsikko on: "Vuokralaisten mieltymykset vuokralla asumisesta". Työn aihe on todella vahvasti kytköksissä meidän aiheeseemme, ja siinä käsitelläänkin todella paljon samanlaisia asioita ja tekijöitä. Kairavirran käyttämä kyselypohja on jonkin verran suppeampi verrattuna

meidän kyselyymme, mutta kuitenkin sillä on saatu melko laajasti kerättyä tietoa vuokralaisten mieltymyksistä, ja niistä on jalostettu hyvä sekä kattava raportti. (Kairavirta 2014.)

OVV Asuntopalveluiden eri toimipisteille laaditut opinnäytetyöt käsittelevät pääsääntöisesti asiakastytyväisyyttä, asiakkuuksien hallintaa, riskienhallintaa sekä sijoitusasuntojen hankintaa. Valtakunnallisesti OVV Asuntopalveluille on tehty todella paljon erilaisia opinnäytetöitä.

3 Vuokra-asuminen ja rahastosäästäminen

3.1 Vuokra-asuminen ja vuokravälitysala yleisesti

Yksinkertaisuudessaan vuokra-asumisella tarkoitetaan sitä, että henkilö asuu toisen henkilön omistamassa asunnossa ja maksaa asunnon omistajalle kuukausittain vastiketta eli vuokraa. Vuokralla asuminen on ajan saatossa jatkuvasti yleistynyt, ja tänä päivänä se onkin todella yleistä. Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2017 jopa kolmasosa väestöstä asui nimenomaan vuokra-asunnossa. (Tilastokeskus 2017b.)

Yksi selkeä syy vuokra-asumisen suosion kasvulle on kaupungistuminen. Suurissa kaupungeissa kysyntä on suurta, mikä johtaa asuntojen hintojen nousuun. Tämän vuoksi kaikilla ei ole mahdollisuutta hankkia omaa asuntoa, jonka takia asumismuodoksi valitaan vuokralla asuminen. Suurissa kaupungeissa myös väestö on keskimääräistä nuorempaa, ja tämä lisää vuokra-asuntojen kysyntää (Kiinteistötieto Oy 2018, 6.)

Toimeksiannon välitysliikkeelle voi antaa vuokranantaja tai vuokralainen. Vuokranantajan ollessa toimeksiantajana välitysliikkeen tulee laatia toimeksiantosopimus, suorittaa katselmus vuokrattavassa kohteessa, hankkia tarvittavat asiakirjat sekä hoitaa kohteen markkinointi. Välitysliike hoitaa myös lisätietojen antamisen

mahdollisille vuokralaisille, asuntoesittelyiden pitämisen, tarjousten vastaanottamisen, ehdoista neuvottelemisen sekä vuokrasopimuksen laatimisen. Kun vuokralainen on toimeksiantajana, tulee välitysvälityksen etsiä hänen kriteereihinsä sopivia kohteita. (Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto 2019, 2–3.)

3.2 Rahastosäästäminen

Rahastolla tai sijoitusrahastolla tarkoitetaan yleisesti arvopapereista tai korkosijoituksista koostuvaa säästämisen ja sijoittamisen tuotetta. Rahastoon sijoittamalla saadaan rahasto-osuus, joka oikeuttaa osuuteen kyseisen rahaston tuotoista. Rahastojen tuotot perustuvat niiden sisältämien sijoitusten tuottoihin. Ne voivat olla korkoja, osinkoja sekä sijoituskohteiden arvonnousuja ja -laskuja. (Nordea Bank Oyj 2020.)

Rahastosäästäminen on yleisesti ottaen todella helppoa, sillä rahastonhoitaja hoitaa yksittäisiä yhtiöitä koskevat sijoituspäätökset. Sijoittajan ei siis tarvitse itse olla asiantuntija tai yleisesti tietämys rahastosäästämisestä voi olla melko vähäistä. Kuitenkin tärkeintä on muistaa sijoitusten hajauttaminen. Sijoituksia tulisi hajauttaa erilaisiin rahastoihin, jotta sijoitukset ovat turvallisemmalla pohjalla. Yksinkertaisuudessaan hyvin hajautetut sijoitukset ovat turvallisempi vaihtoehto riskien kannalta kuin yksi suuri sijoitus. Erilaisia rahastoja ovat esimerkiksi osake-rahastot, indeksirahastot ja ETF-rahastot. (Sijoitusrahastot 2020.)

On myös tärkeää muistaa, että ei sijoita menneiden tuottojen perusteella. Historiaa on kuitenkin hyvä käydä läpi, jotta sijoitukselle saa varmemman pohjan. Hyvin todennäköistä on, että viime vuosina tai aiempina vuosina hyvin kehittyneet rahastot eivät ole tuottoisimpia seuraavina vuosina. Nousut voivat esimerkiksi johtua markkinoiden noususta eikä nimenomaan itse rahastosta. Tulee muistaa kuitenkin, että historiallisilla tuotoilla voi olla suuri merkitys, mikäli ne perustuvat esimerkiksi todella laadukkaaseen salkunhoitajaan tai salkunhoitotiimiin. (Sijoitusrahastot 2020.)

3.3 ETF-rahasto

ETF tulee sanoista Exchange Traded Fund, joka tarkoittaa pörssinoteerattua rahastoa. Yksinkertaisuudessaan ETF on rahasto, jonka voi osakkeen tavoin ostaa tai myydä pörssissä. Alhaisten kulujen ja laajan valikoiman vuoksi ETF:t ovat nousseet suureen suosioon ammattisijoittajien keskuudessa. (Sijoittaja.fi/Investment Intelligence Oy 2020.)

Jokaisena pörssipäivänä sijoittaja pystyy kirjautumaan verkkopankkiin, jonka kautta voi etsiä ETF-rahaston sekä ostaa sen. Perinteiseen rahastosijoittamiseen verrattaessa sijoittaja saa valmiiksi hajautetun sijoitusratkaisun merkittävästi pienemmillä kuluilla, joka onkin ETF-sijoittamisen ydin. Yleisesti ottaen kulut ovat edulliset ja hajautuksen rakentaminen on helppoa. ETF-sijoituksen voi myös muuttaa rahaksi milloin tahansa. Halutessaan sijoittaja saa jokaisena pörssipäivänä tiedon siitä, mihin arvopapereihin rahat on sijoitettu ja mikä on sijoituksien arvo. (Sijoittaja.fi/Investment Intelligence Oy 2020.)

3.4 Indeksirahasto

Indeksirahasto on sijoitusrahasto. Indeksirahasto voi koostua esimerkiksi korkosijoituksista, osakkeista tai muista arvopapereista. Indeksirahastojen kulut ovat usein pienemmät verrattaessa muihin rahastoihin, jonka vuoksi se on sijoittajalle turvallisempi vaihtoehto. Osakeindeksi muodostuu osakkeista ja tunnetuin tapa muodostaa se, on markkina-arvopainotteinen indeksi, jossa osakkeiden painot määräytyvät markkina-arvon mukaan. (Sijoittaja.fi / Investment Intelligence Oy 2019.)

Salkunhoitaja ostaa rahastoon osakkeita samassa suhteessa kuin osakkeet ovat indeksissä ja näin muodostuu indeksirahasto. Mikäli osakeindeksin koostumus muuttuu, niin voidaan indeksirahaston osakkeiden painoja muuttaa. Indeksirahastolla sijoittaja saa pörssin keskimääräisen tuoton siten, että kulut vähennetään. (Sijoittaja.fi / Investment Intelligence Oy 2019.)

Tavallisiin aktiivisiin rahastoihin verrattaessa indeksirahastoissa juoksevat kulut ovat merkittävästi alhaisemmat. Tämän ansiosta indeksirahastojen keskimääräinen tuotto on parempi kuin aktiivisissa rahastoissa. (Sijoittaja.fi / Investment Intelligence Oy 2019.)

4 Palveluiden kehittäminen

4.1 Kilpailuetua markkinoinnilla

Nykyäänä markkinointia pidetään yhtenä suurimmista yrityksen menestystekijöistä sekä yhtenä yrityksen ydintoiminnoista. Markkinointia on kaikki se, mikä edesauttaa yrityksen tuotteiden myyntiä. Markkinointi ei ole pelkkää mainontaa ja myyntiä, vaan eri toimintojen kokonaisuus asiakaslähtöisesti suunniteltuna. Tuotteiden on oltava sellaisia, että asiakkaat haluavat niitä ostaa, niiden on erotuttava kilpailijoista, tuotteen hinnan tulee olla oikea kilpailijoihin ja asiakkaan odotuksiin nähden sekä tuotteen tulee olla helposti saatavilla. Markkinointiviestinnän avulla ostajille kerrotaan tuotteen olemassaolosta sekä sen ominaisuuksista. (Aalto 2020.)

Markkinointi on loistava työkalu kilpailuedun aikaansaamiseksi. Kilpailuetu on sekä strateginen että markkinoinnillinen kysymys. Strateginen siinä mielessä, että se on yksi yritysjohdon peruspäätöksistä, jonka puitteissa menestys tehdään. Markkinoinnillinen se on siinä mielessä että kuinka tarjottava tuote tai palvelu koetaan asiakkaiden silmissä, ja kuinka tämä kokemus suhteutuu kilpailijoiden tarjoamiin ratkaisuihin. (Rope 2005, 96.)

Kilpailuetu käsitteenä on kohdeasiakkaan arvostama, yrityksen tarjonnan sisältämä ylivoimaisuus, mikä on liiketaloudellisesti toteutettavissa ja markkinoille uskottavasti realisoitavissa. Tämän määritelmän perussisältö voidaan jakaa neljään elementtiin, jotka ovat kohdeasiakkaan arvostus, yrityksen tarjonnan sisältämä ylivoimaisuus, liiketaloudellisuus sekä uskottavuus markkinoilla. (Rope 2005, 96–

97.) Tässä osiossa keskitytään suurimmaksi osaksi kilpailuedun aikaansaamiseen kohdeasiakkaan arvostuksen avulla.

Kun tiedetään, mitä seikkoja kohdeasiakkaat arvostavat, on tuotetta helpompi lähteä jalostamaan. Tuotejalostuksella tarkoitetaan sitä, että yrityksen tarjoama tuote tehdään jollakin keinoin kohdejoukon silmissä kilpailijoita paremmaksi. Mikäli liiketoiminta-alue on vanha, on ydintuotteesta vaikeaa saada kilpailuetua aikaiseksi. Vaikka tämä onnistuisikin, niin hyöty on todennäköisesti lyhytaikaista, sillä kilpailijat pystyvät matkimalla kuittaamaan tämän hyödyn melko nopeasti. Tästä syystä toiminnallisen kilpailuedun rakentaminen keskittyy yleensä lisäetuihin. (Rope 2005, 102.)

4.2 Segmentointi

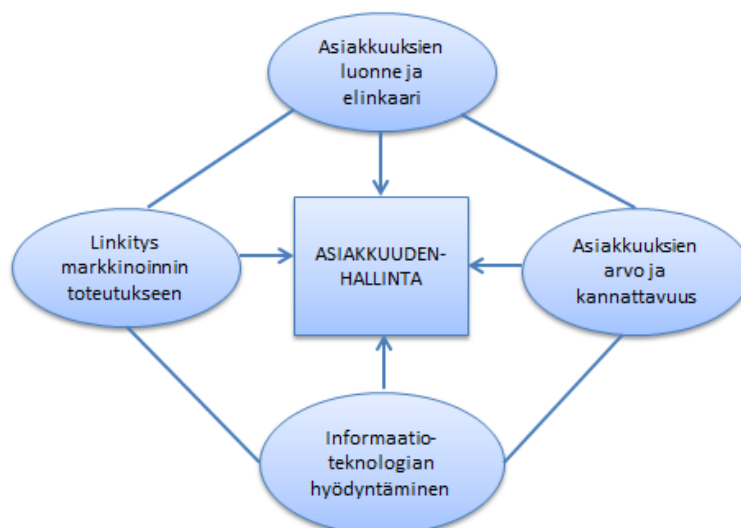
OVV:n tapauksessa segmentointi on erittäin tärkeää, sillä samaa kohdetta tulee markkinoida eri tavoin eri segmenteille, sillä halut ja tarpeet vaihtelevat kohde-ryhmittäin. Segmentointi helpottaa toimintaa, sillä sen avulla tiedetään heti, mille segmentille tai segmenteille tietyn kohteen markkinointi suunnataan. Yrityksen on tehtävä jokaisen markkina-alueen sisällä asiakaskohderyhmän valinta, määrittely ja kohderyhmän tyyppiominaisuuksien kuvaus. Tämä on yrityksen markkinoinnin toimintaratkaisujen perusta ja sitä kutsutaan segmentoinniksi. (Rope 2005, 153.)

Segmentoinnissa on kaksi tasoa, jotka ovat tyyppisegmentointi sekä asiakassuhdesegmentointi. OVV Asuntopalveluiden toimintaan soveltuu paremmin tyyppisegmentointi, jossa pyritään tarkasti kuvaamaan valitun asiakkaan ominaispiirteitä. Kuluttajamarkkinoinnissa on kyse kotitaloussektorista, ensimmäisenä tasona on usein ns. talousyksikkötaso, jossa tarkastellaan millaisessa elämänvaiheessa asiakkaat ovat. Tällaista elinvaihesegmentointia voidaan kuvata esimerkiksi seuraavalla: itsenäistyneet (vanhempien kotoa omaan kotiin muuttajat), perheen perustajat, lapsiperheet (pienien lasten kanssa), lapsiperheet (murrosikäisten lasten kanssa) sekä kotitaloudet, joissa lapset ovat jo lähteneet pois kotoa. (Rope 2005, 165–166.)

4.3 Asiakkuudenhallinta ja sen hyödyntäminen markkinoinnissa

Kuviossa 1 esitellään Mäntynevan (2001) näkemys asiakkuudenhallinnasta. Se on muuttuva prosessi, jossa yritys oppii lisää asiakkuuksistaan. Paremman asiakaskannattavuuden yritys varmistaa sillä, kun se pystyy vastaamaan nykyisiin ja tuleviin asiakastarpeisiin laadukkaasti. Näin ollen myös asiakkuuksien suurempi kokonaisarvo on helpommin saavutettavissa. Asiakkaat ovat yksinkertaisuudessaan yrityksen toimintaa ajatellen elinehto.

Viime vuosina asiakkuudenhallinnasta on muodostunut ilmiö, joka on osaltaan korostanut asiakkuudenhallinnan johtamisen määrätietoisuutta. Asiakkuudenhallinta terminä voidaan monesti mieltää yksittäisen asiakkuuden hallintaan, mutta se kuitenkin kattaa kaikkien asiakkuuksien hallinnan. Yksittäisten asiakkuuksien johtaminen ei ole yrityksen toimintaa ajatellen kannattavaa. Yksinkertaisesti kustannussyiden takia on syytä keskittyä kokonaisuuteen. (Mäntyneva 2001, 7–9)



Kuvio 1. Näkökulmia asiakkuudenhallintaan (Mäntyneva 2001, 11).

Asiakkuudenhallinnan optimaalisuus ja sen osaaminen on OVV: n toiminnan kannalta erittäin suuressa roolissa. Toimiala on todella kilpailtu, joten potentiaaliset uudet asiakkaat ja nykyiset asiakkaat tulee tuntea hyvin. Kyselymme tuloksien perusteella toimintaa ja markkinointia voi optimoida tietyille asiakassegmenteille

sopivaksi. Oikein kohdennetulla markkinoinnilla saadaan asiakassuhteet eri asiakassegmenttejä paremmin puhuttelevaksi ja asiakassuhde saadaan mahdollisimman optimaaliseksi liiketoiminnan näkökulmasta.

OVV Asuntopalvelut Joensuun yrittäjän Satu Lukinin (2020) mukaan nykyisten asiakkuuksien ylläpitämiseen ja hoitamiseen ei ole erillistä prosessia. Uusasiakashankintaa hoidetaan lähestymällä potentiaalisia asiakkaita esimerkiksi puhelimitse, kirjeitse ja sähköpostitse. Myös sähköistä markkinointia on toteutettu eri lähteissä. Palveluita markkinoidaan tällä hetkellä Google My Business -palvelun avulla, hyödyntämällä sosiaalista mediaa, vähäisellä printtimainonnalla, muulla sähköisellä mainonnalla sekä osallistumalla SVA ry:n tilaisuuksiin ja erilaisten yhteistöiden avulla. (Lukin 2020.)

Kun nykyisiä asiakkuuksia hoidetaan säännöllisesti, asiakkaat tuntevat itsensä tärkeiksi ja he kokevat, että heistä välitetään. Tämä on pitkällä tähtäimellä erittäin oleellista pysyvien asiakassuhteiden aikaansaamiseksi. Tämä mahdollistaa myös sen, että nykyiset asiakkaat suosittelevat OVV:n palveluita tuttavilleen, jotka eivät vielä ole heidän asiakkaitaan. Uusasiakashankinta voi olla yrityksille monesti hankalaa ja erittäin kallista, joten tätä kautta saadut pitkät ja mahdollisesti uudet asiakassuhteet ovat taloudellisesti erittäin kannattavia.

Taulukossa 1 esitetään Mäntynevan (2001) näkemyksiä koskien asiakkuuksien ryhmittelyä. Taulukko tuo esille eri näkökulmat, ongelmat ja informaation tarpeen.

Näkökulma	Ongelma	Informaation tarve
Tunnistaminen	Keitä he ovat?	Demografinen ja ostopreferensseihin liittyvä informaatio
Aktiviteetit	Mitä he tekevät?	Mitä he ovat ostaneet? Mihin he tuotetta tarvitsevat? Miten tuotetta käytetään?
Sijainti	Missä he ovat?	Maantieteellinen tai virtuaalinen sijainti
Markkinointiviestinnän kohdentaminen	Miten heihin saa yhteyden?	Miten asiakkaisiin on otettu yhteyttä? Mikä on vaikuttanut?
Asiakkuuden arvo	Minkä arvoisia he ovat?	Asiakkuuden potentiaali ja tämänhetkinen arvo

Taulukko 1. Asiakkuuksien ryhmittely (Mäntyneva 2001, 25).

Asiakkuuden hallinnan toteuttamiseksi on asiakkaat ryhmiteltävä. Tulee siis selvittää, keitä asiakkaat todella ovat ja millaisia taustoja heillä on. Mikäli yritys tavoittaa potentiaaliset asiakkaat ja heistä saadaan asiakkaita, voidaan markkinointia myös kohdentaa tehokkaammin. On myös tärkeää selvittää, kuinka pitkiä asiakkuudet tyypillisesti ovat ja miten jo olemassa olevat asiakkuudet ovat ylläpidettävissä. Tämä auttaa suunnittelemaan toimenpiteitä asiakkuuksien kehittämiseen ja niiden säilyttämiseen. (Mäntyneva 2001, 25–26.)

Taulukko 2 kuvaa markkinointisuunnittelun osa-alueisiin liittyviä haasteita. Se tuo esille suunnitelun kohteen, sitä koskevan haasteen ja kysymyksen, johon vastaus tulee löytää.

Suunnittelun kohde	Haaste	Kysymys
Kohderyhmä	Mikä on oikea kohderyhmä tälle nimenomaiselle markkinoinnille?	Kenelle?
Tarjooman sisältö	Miten asiakkaille tehtävä tarjooma kannattaisi muotoilla, jotta se vastaisi mahdollisimman hyvin asiakkaiden tarpeita ja samalla ottaisi huomioon asiakaskannattavuuteen vaikuttavat tekijät?	Mitä?
Kanavat	Mitä vaihtoehtoisia kanavia on käytettävissä tavoitellun kohderyhmän saavuttamiseksi? Mitä kanavaa kohderyhmä preferoi? Mitkä ovat kanavavalintojen vaikutukset asiakaskannattavuuteen?	Miten?
Ajoitus	Milloin tavoiteltua kohderyhmää kannattaa lähestyä? Onko asiakkuuden elinkaarella tunnistettavissa sellaisia tapahtumia, jotka todennäköistävät ostopäätöstä?	Milloin?

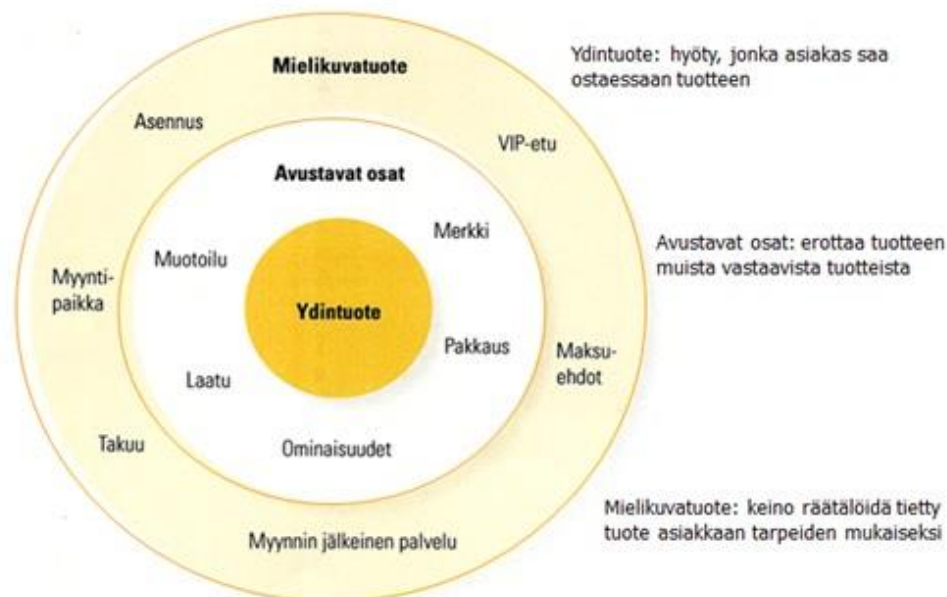
Taulukko 2. Markkinointisuunnittelun osa-alueisiin liittyviä haasteita (Mäntyneva 2001, 94).

Yrityksen tulee miettiä, kenelle markkinointi suuntautuu eli ketkä kuuluvat kohderyhmään. Tärkeää on myös tunnistaa mikä on tarjooman keskeinen sisältö. Mark-

kinoinnin toteuttaminen käytännössä tulee suunnitella tarkasti eli miten se toteutetaan ja minkälaisia kanavia on käytössä. Näiden lisäksi tulee miettiä tarkkaan markkinoinnin ajoittaminen. (Mäntyneva 2001, 94.)

4.4 Palvelutuotteen kerrokset

Kuviossa 2 esitetään, että palvelutuotteella, kuten vuokrapalvelulla, on erilaiset kerrokset. Nämä ovat ydinpalvelu, avustavat osat sekä mielikuvatuote. Kaiken perusta on ydinpalvelu, jonka tuottamiseksi koko yritys on perustettu. Ydinpalvelu on se, jota asiakas konkreettisesti ostaa.



Kuvio 2. Bergström & Leppänen 2003, Yrityksen asiakasmarkkinointi. (Verkkovaria 2016.)

Ydintuotetta tai palvelua monesti tarjoaa moni muukin markkinoilla oleva yritys, joten massasta erottuminen tulee ulompien kerrosten avulla. Ydintuotetta tai palvelua vertaillaessa voi kilpailueduksi muodostua vain hinta, jolloin edullisin vaihtoehto on monesti asiakkaan valinta. Avustavat osat nimensä mukaisesti avustavat ydinpalvelun toiminnassa ja tuovat lisäarvoa asiakkaalle. Ilman avustavia osia ydintuote/palvelu ei siis käytännössä voi toimia. Avustavat osat monesti kuvaavat

yrittäjien toimintatapaa, joka osaltaan erottaa samalla alalla ydintuotetta tai palvelua tarjoavat yritykset. Mielikuvatuote pitää sisällään esimerkiksi mielikuvia palvelusta tai tuotteesta, yrityksen imagon, brändin ja asiakastyytyvyyden. Ulointa kerrosta on vaikein hallita, sillä siihen vaikuttavat ihmisten mieltymykset ja oletukset, joille ei välttämättä ole faktoihin perustuvaa pohjaa. Yrityksen tulee kuitenkin tehdä sen eteen töitä, sillä imago ja brändi koostuvat monesti yrityksen tekemisestä tai tekemättä jättämisestä. (Olshin 2020.)

OVV Asuntopalveluiden ydintuote on luonnollisesti itse vuokrapalvelu. Asiakkaalle tuotteen hyöty on vuokralaisen näkökulmasta itse vuokra-asunto, kun taas vuokranantajan näkökulmasta asunnon vuokraamiseen liittyvä prosessi kokonaisuudessaan. Vuokrapalvelun avustavia osia ja mielikuvaa on hieman hankala määrittää, kun taas esimerkiksi verrattaessa kuntosalipalveluihin se on selkeämpää. Kuntosalipalveluissa avustavia osia ovat esimerkiksi erilaiset ryhmäliikuntatunnit, nykyaikaiset laitteet ja hyvä sijainti. Mielikuvaan liittyviä tekijöitä voisi olla esimerkiksi erilaiset sopimustyytit (vuosisopimus tai kuukausisopimus), kantaasiakkuudet (lisäedut tai alennukset), erilaisten tuotteiden myynti toimipisteessä ja erilaiset asiakastilaisuudet (esimerkiksi seminaarit). Vuokrapalvelulle ominaisia lisäpalveluita on esimerkiksi yksikön hyvä sijainti ajatellen kaupungin muita palveluita. Keskeinen sijainti omalta osaltaan on isossa roolissa siinä, kuinka herkästi ihmiset lähestyvät yritystä ja miten helposti se jää katukuvassa ihmisten mieleen. (Verkkovaria 2016.)

Tukipalveluihin vuokralaisen näkökulmasta voisi nimetä esimerkiksi erilaiset toimeksiantosopimukset koskien vuokra-asuntoa ja asuntoihin liittyvät hakuvahdit. (OVV Asuntopalvelut 2020 c). Vuokranantajan näkökulmasta lisäpalveluita ovat esimerkiksi vuokravalvonta, muuttotarkastukset, lähtötarkastukset, sähköiset sopimukset, isännöinti- ja taloushallintopalvelut, remontti- ja siivousyhteistyökumppanit ja vuokrasopimuksen kirjoitus. (OVV Asuntopalvelut 2020d).

5 Opinnäytetyön menetelmät sekä eettisyys ja luotettavuus

Tutkimuksien tarkoituksena on lisätä tietoa halutusta aiheesta. Empiirinen tutkimusprosessi jakautuu karkeasti suunnitteluun, ongelman asettamiseen, tavoitteiden määrittelyyn, tutkimusstrategian laatimiseen, aineiston keräämiseen, aineiston kuvaamiseen, aineiston analyysiin, tulkintaan, johtopäätösten tekoon, arviointiin sekä raportin laatimiseen. (Holopainen & Pulkkinen 2008, 18.)

Yleisesti tutkimustyypit voidaan jakaa teoreettisiin ja empiirisiin tutkimuksiin. Teoreettisen tutkimuksen tarkoituksena on uuden tieteellisen tiedon etsiminen sekä uusien menetelmien luonti. Empiiriset tutkimukset ovat soveltavia tutkimuksia, joilla pyritään etsimään tietoa, jota voidaan hyödyntää käytännön ongelmissa ja tavoitteissa. Empiiriset tutkimukset voidaan jakaa kvalitatiivisiin sekä kvantitatiivisiin tutkimuksiin. (Holopainen, Pulkkinen 2008, 20.)

Kvalitatiivisilla tutkimuksilla pyritään saamaan vastaus kysymyksiin ”miksi?”, ”miten?” sekä ”millainen?”. Kvalitatiivisissa tutkimuksissa tutkittavia ominaisuuksia mitataan usein laadullisilla muuttujilla, ja tämän vuoksi ne liittyvät läheisesti esimerkiksi sosiaalitieteisiin, käyttäytymistieteeseen, kasvatustieteeseen, ekologiaan, markkinointiin sekä terveydenhuoltoon. (Holopainen, Pulkkinen 2008, 20.)

Kvantitatiivisia tutkimuksia käytetään usein silloin, kun pyritään saamaan vastaus kysymyksiin ”mikä?”, ”missä?”, ”kuinka usein?” ja ”kuinka paljon?”. Kvantitatiivisissa tutkimuksissa aineistot ovat usein suuria ja tulokset kuvataan numeerisesti. (Holopainen, Pulkkinen 2008, 21.)

Valitsimme tutkimukseemme kvantitatiivisen tutkimuksen, sillä vastaajamäärän oletettiin olevan suuri, jolloin kvantitatiivinen tutkimus auttaa näkemään laajan kuvan. Tutkimuksessa haluttiin selvittää, millaiset asiat vuokra-asunnossa ovat asiakkaille tärkeitä. Jotta saadaan luotettavia tuloksia, on otannan oltava riittävän suuri.

Toteutimme tutkimuksemme sähköpostitse lähetetyllä kyselylomakkeella. Kyselylomakkeella tarkoitetaan kysymyspatteristoa, jolla kerätään tietoa. Tärkeimpänä tavoitteena on muuntaa tutkijan tiedontarve kysymyksiksi, joihin vastaaja kykenee yksiselitteisesti vastaamaan. (Holopainen, Pulkkinen 2008, 42.)

5.1 Tietojen analysointi

Lähestyimme OVV Asuntopalveluita, sillä olemme molemmat kiinnostuneita vuokranvälitysalasta sekä alaan liittyvästä markkinoinnista. Saimme toimeksiantoksi selvittää, mitkä asiat vaikuttavat vuokra-asunnon valintaan, ja tämä aihe tuntui molempien mielestä mielenkiintoiselta. Kyselyn kohteena olivat OVV:n asiakkaat kaikilta toimipaikoilta. Pääsimme toteuttamaan sähköisen kyselyn, analysoidaan tuloksia sekä pohtimaan, kuinka saamiemme tietoja voidaan hyödyntää OVV Asuntopalveluiden markkinoinnissa. Kyselyn vastaanottajien osoitetiedot saimme OVV Asuntopalveluiden asiakasrekisteristä. Kysely toteutettiin anonyymisti verkkokyselynä ja se lähetettiin noin kymmenelle tuhannelle vuokralaiselle ympäri Suomen. Kysely koostui yhteensä 39 kysymyksestä, joista ensimmäiset 13 olivat segmentoivia kysymyksiä. Segmentoivien kysymysten avulla kyselyssä esille nousseita tekijöitä ja tuloksia voitiin analysoida sekä tulkita tarkasti.

Kyselylomake lähetettiin noin 10 000:lle OVV Asuntopalveluiden asiakkaalle ympäri Suomen. Asiakkaita oli jokaisesta kaupungista, joissa sijaitsee OVV:n toimipiste. Kyseessä oli siis määrällinen eli kvantitatiivinen tutkimus. Kyselylomakkeisiin saadut vastaukset syötimme Webropoliiin, jonka avulla aloitimme saadun aineiston tutkimisen ja läpikäymisen. Kyselyssämme vastausprosentti oli noin 10,50 %.

Tilastoja tutkimme sekä esitimme numeerisesti ja pylväsdiagrammien avulla, sillä diagrammit havainnollistavat esitettävän asian yhdellä silmäyksellä ja tuovat esiin poikkeamat. Diagrammit myös elävöittävät raporttia, ja huomio kiinnittyy niihin helposti. (Holopainen, Pulkkinen 2008, 52.) Diagrammit laadimme Webropolin sekä Excelin avulla.

5.2 Tutkimuksen eettisyys ja luotettavuus

Tutkimuksessa on noudatettu Karelia-ammattikorkeakoulun opinnäytetyön ohjeita. Karelia-ammattikorkeakoulu on sitoutunut noudattamaan Tutkimuseettisen neuvottelukunnan laatimaa ohjeistusta hyvästä tieteellisestä käytännöstä, jonka lisäksi opinnäytetyön eettisyyttä ohjaavia säädöksiä on ammattikorkeakouluissa sekä Karelia-ammattikorkeakoulun tutkintosäännössä. (Karelia-ammattikorkeakoulu 2018, 32.)

Muiden tutkijoiden työn saavutukset on otettava asianmukaisella tavalla huomioon. Tutkimusta tehdessä on mainittava käytetyt lähteet sekä tekstiviiteinä, että lähdeluettelossa. Väitteitä tai kannanottoja ei saa ns. varastaa tämän alkuperäiseltä esittäjältä. (Tutkimuseettinen neuvottelukunta 2012, 8). Vilpillinen toiminta tutkimuksessa on kiellettyä. Vilpillä tarkoitetaan sitä, että esimerkiksi tutkimustuloksia vääristellään tai työssä on tapahtunut plagiointia. (Tutkimuseettinen neuvottelukunta 2012, 10 – 11).

Tiedonhaku tutkimustamme varten on suoritettu huolellisesti, eikä esimerkiksi plagiointia ole tapahtunut. Tutkimustuloksia ei ole vääristely, ja niiden raportoinnissa olemme olleet erittäin huolellisia virheiden välttämiseksi. Tutkimukseemme sisältyi henkilötietojen käsittelyä, ja niiden käsittelyssä on noudatettu Karelia-ammattikorkeakoulun tietosuojavastaavan ohjeita. Kyselyymme sisältyi arvonta, ja vastaajat saivat vapaaehtoisesti jättää yhteystietonsa, mikäli halusivat osallistua arvontaan. Yhteystietojen käyttötarkoitus on kerrottu vastaajille kyselylomakkeessa. Yhteystietojen perusteella henkilöitä ei voida yhdistää vastauksiin.

Tutkimuksen reliabiliteetilla eli luotettavuudella tarkoitetaan kykyä tuottaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. Luotettavuus on suuri, mikäli eri mittauskerroilla saadaan samankaltaisia tuloksia samasta aineistosta. (Holopainen, Pulkkinen 2008, 17.) Verrattaessa saamiamme tuloksia Kairavirran (2014) tekemään tutkimukseen olivat tuloksemme samankaltaisia. Tämä vahvistaa tutkimuksemme tuloksien luotettavuutta.

6 Tutkimuksen tulokset

Opinnäytetyön pohjana olleessa kyselyssä käytimme pääosin asteikkoa 1 – 5, jossa 1=ei lainkaan tärkeä ja 5=erittäin tärkeä. Kyselymme sisälsi myös muutamia monivalintakysymyksiä sekä vapaan sanan osioita.

6.1 Kyselyn tulokset yleisesti

Kyselymme tuloksissa eroavaisuuksia löytyi otannan kokoon nähden melko vähäisesti. Tulokset sisälsivät enimmäkseen yhtäläisyyksiä ja vastaukset olivat todella samankaltaisia. Selkeästi suurta arvoa saaneita tekijöitä koskien vuokra-asunnon valintaa oli myös melko vähäisesti. Vuokra-asunnon valintaan vaikuttavia tekijöitä, joille suuri enemmistö vastaajista antoi painoarvoa, olivat seuraavat: vuokrasumman edullisuus, asunnon hyvä sijainti huomioiden palveluiden läheisyydet, ympäröivät maisemat ja miljöö, asunnon hyvä koko huomioiden pohjaratkaisu, oma pesukoneliitäntä sekä astianpesukone, oma parveke ja sauna, asunnon vaivattomuus huomioiden isot remontit sekä yleisesti asunnon siisteys.

Omistusasunnon hankkimiselle selkeästi suurin este vastaajien kesken oli pitkäaikainen sitoutuminen asuntoon ja omarahoitusosuuden suuruus. Kuitenkin koko kyselyn vastaajamäärästä yli puolet (59 %) vastasi, että mieluisin asumismuoto tulevaisuudessa olisi omistusasunto. Vuokra-asunnon mieluisimmaksi asumismuodoksi vastasi kyselyssämme 37 %.

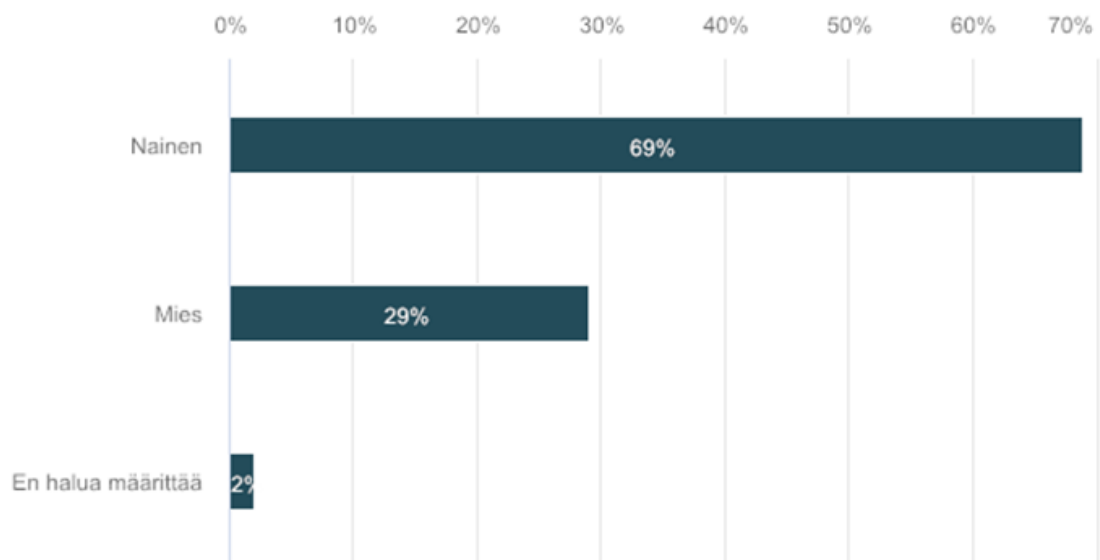
Rahastosäästämisestä kysyttäessä 79 % vastasi kuulleensa siitä ja 30 % vastasi aloittaneensa rahastosäästämisen. Lähes puolet (48 %) kertoi, ettei ole aloittanut rahastosäästämistä, sillä talous- tai elämäntilanne ei sitä salli. 30 % vastaajista ei tiedä, mitä rahastosäästäminen on tai ei tiedä kuinka se toimii.

Suosituimmaksi rahastovaihtoehdoksi vastaajien kesken nousi osakerahastot (41 %) ja selkeän enemmistön sijoitussumman määrästä keräsi 50–99 €/kk (61 %).

6.2 Vastaajien perustiedot

Kyselyssämme segmentointi on tehty vastaajien perustietojen perusteella. Segmentoimme vastaajat seuraavien tietojen mukaisesti: sukupuoli, ikä, pääasiallinen asuinpaikkakunta, siviilisääty, asuntomuoto, elämäntilanne, korkein koulutustaso, lapsien määrä sekä soluasuminen.

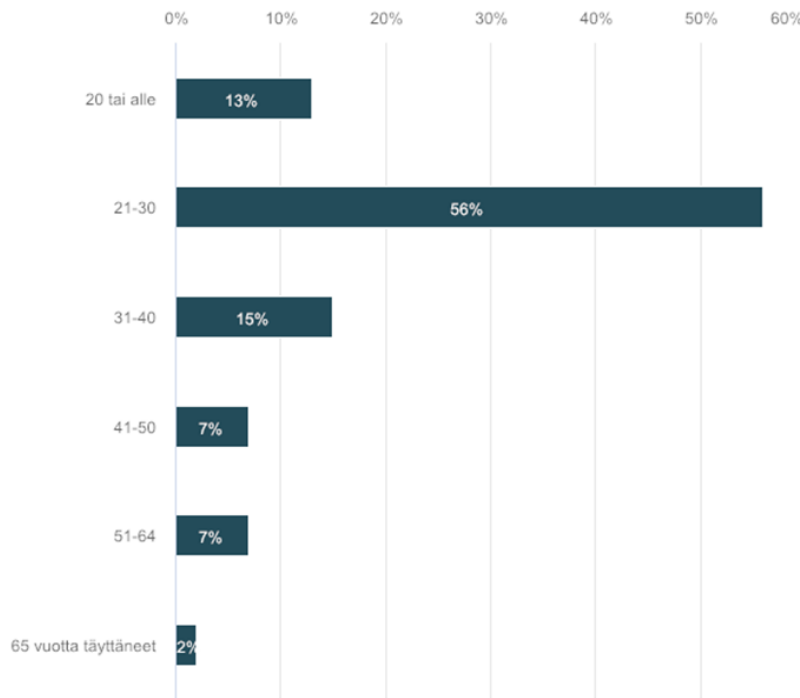
Kuviosta 3 ilmenee kyselymme vastaajien sukupuolten osuudet. Valtaosa kyselymme vastanneista oli naisia. Kyselymme vastanneista henkilöistä naisia oli 723 (68,92 %), miehiä 303 (28,89 %) ja sukupuoltaan ei halunnut määrittää 23 (2,19 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1049.



Kuvio 3. Vastaajien sukupuoli n=1049.

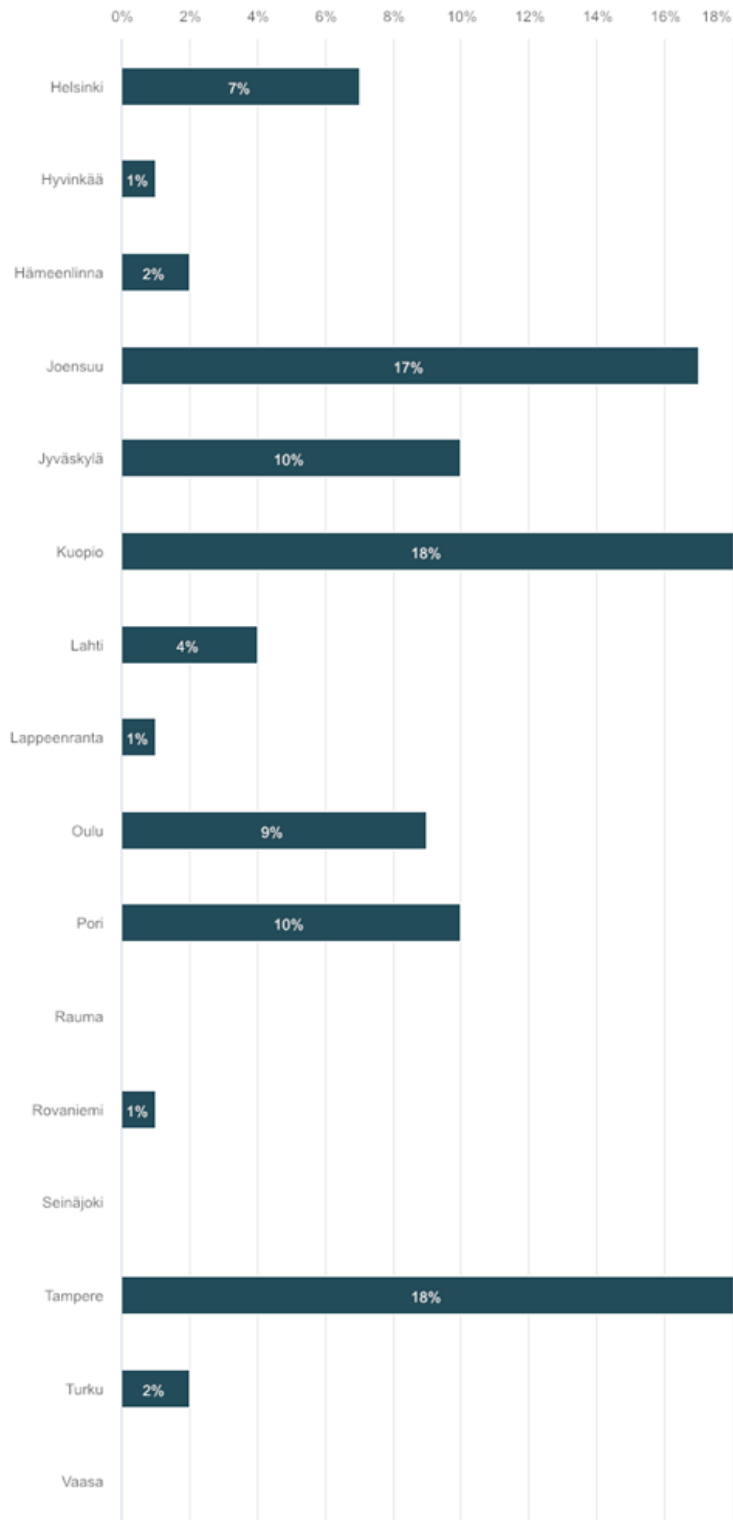
Kuviosta 4 ilmenee kyselymme vastaajien ikäjakauma. Kyselyssämme ikäjakauma vastanneiden kesken oli seuraava: 20-vuotiaat tai alle 134 (12,73 %), 21–30-vuotiaat 592 (56,22 %), 31–40-vuotiaat 158 (15 %), 41–50-vuotiaat 69 (6,55

%), 51–64-vuotiaat 78 (7,41 %) ja 65 vuotta täyttäneet 22 (2,09 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1053.



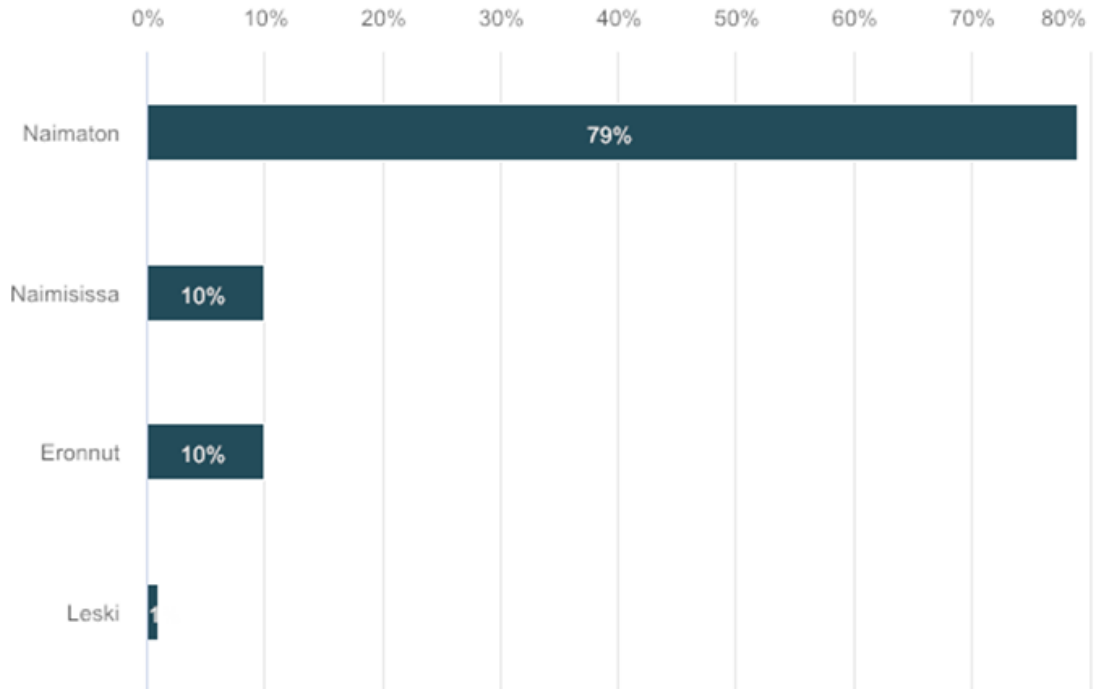
Kuvio 4. Vastaajien ikäjakauma n=1053.

Kuviosta 5 ilmenee vastaajien pääasiallisten asuinpaikkakuntien osuudet. Pääasiallista asuinpaikkakuntaa kysyttäessä vastaukset jakautuivat seuraavasti: Helsinki 75 (7,19 %), Hyvinkää 8 (0,77 %), Hämeenlinna 15 (1,44 %), Joensuu 179 (17,16 %), Jyväskylä 104 (9,97 %), Kuopio 191 (18,31 %), Lahti 46 (4,41 %), Lappeenranta 15 (1,44 %), Oulu 92 (8,82 %), Pori 101 (9,68 %), Rauma 3 (0,29 %), Rovaniemi 10 (0,96 %), Seinäjoki 0 (0 %), Tampere 184 (17,64 %), Turku 18 (1,73 %) ja Vaasa 2 (0,19 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1043.



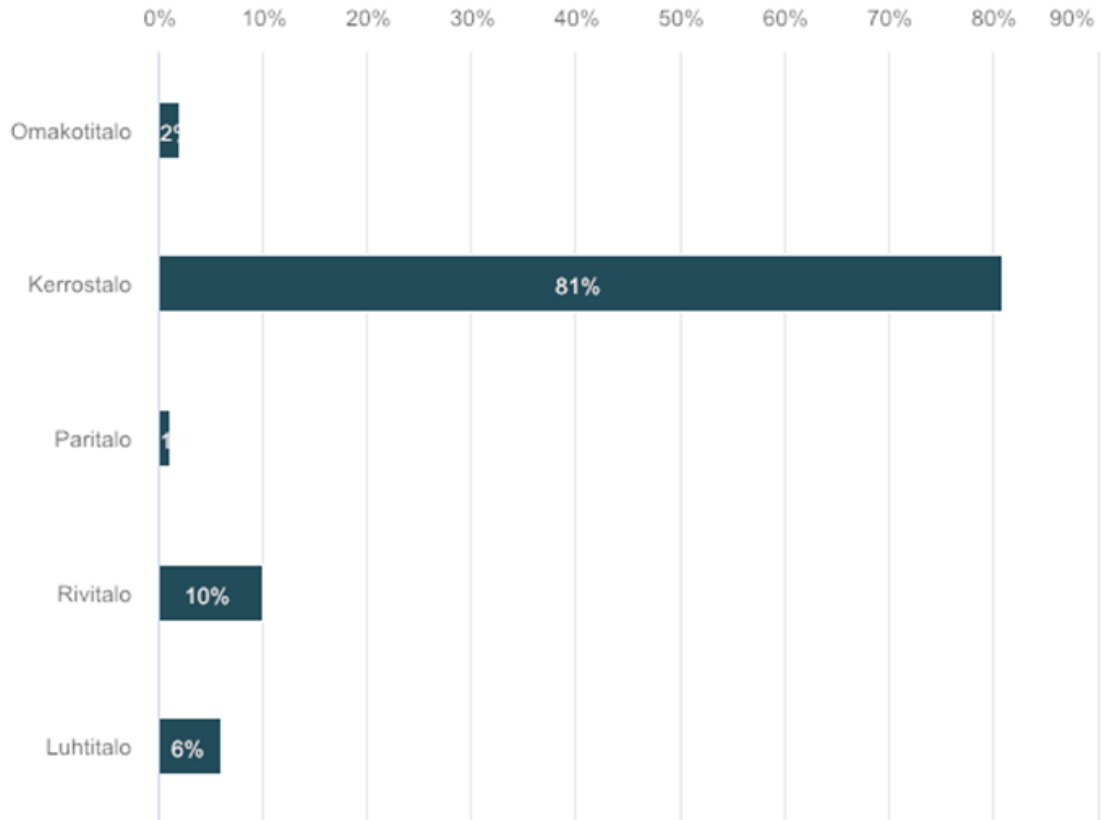
Kuvio 5. Vastaajien pääasiallinen asuinpaikkakunta n=1043.

Kuviosta 6 ilmenee vastaajien siviilisäätöjen osuudet. Siviilisäätöä kysyttäessä naimattomia oli 830 (79,27 %), naimisissa olevia 103 (9,84 %), eronneita 104 (9,93 %) ja leskiä 10 (0,96 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1047.



Kuvio 6. Vastaajien siviilisääty n=1047.

Kuviosta 7 ilmenee eri asuntomuotojen osuudet. Selkeä enemmistö vastaajista asui kerrostalossa. Vastaajien asuntomuotoa kysyttäessä omakotitalossa asuvia oli 25 (2,38 %), kerrostalossa asuvia 851 (80,97 %), paritalossa 7 (0,67 %), rivitalossa 105 (9,99 %) sekä luhtitalossa asuvia 63 (5,99 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1051.

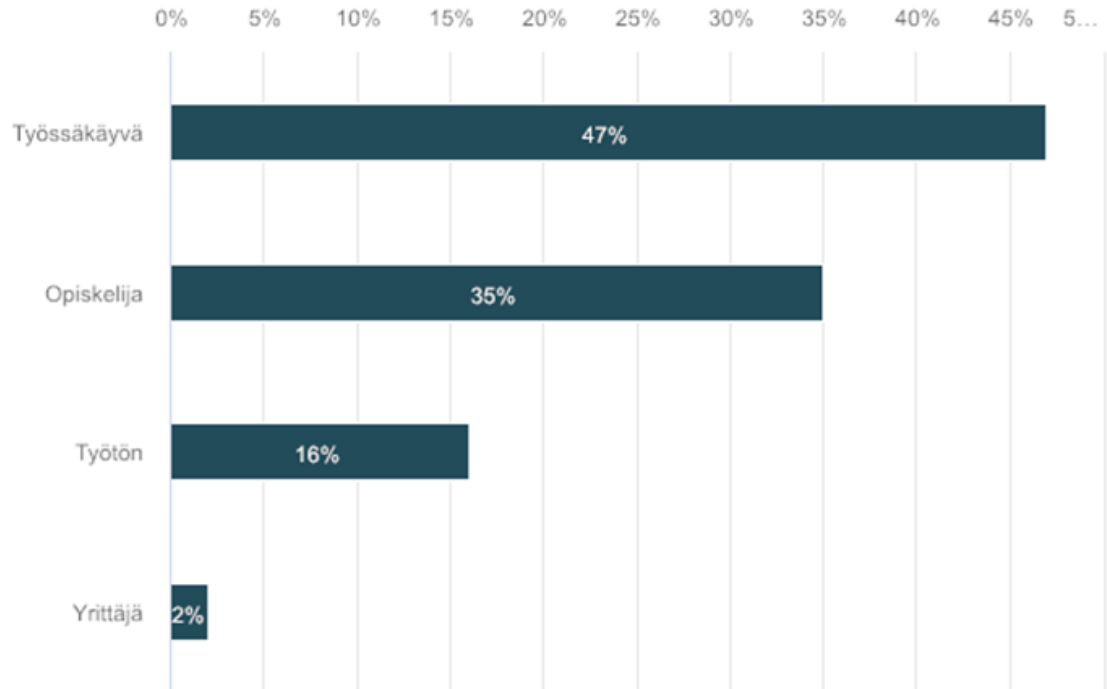


Kuvio 7. Vastaajien asuntomuoto n=1051.

Kuviosta 8 ilmenee vastaajien elämäntilanteiden osuudet. Kysyimme kyselysämme vastaajien elämäntilanteesta koskien työskentelyä ja opiskelua. Kyselyymme vastanneista työssäkäyviä oli 481 (46,84 %), opiskelijoita 357 (34,76 %), työttömiä 167 (16,26 %) ja yrittäjiä 22 (2,14 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1027.

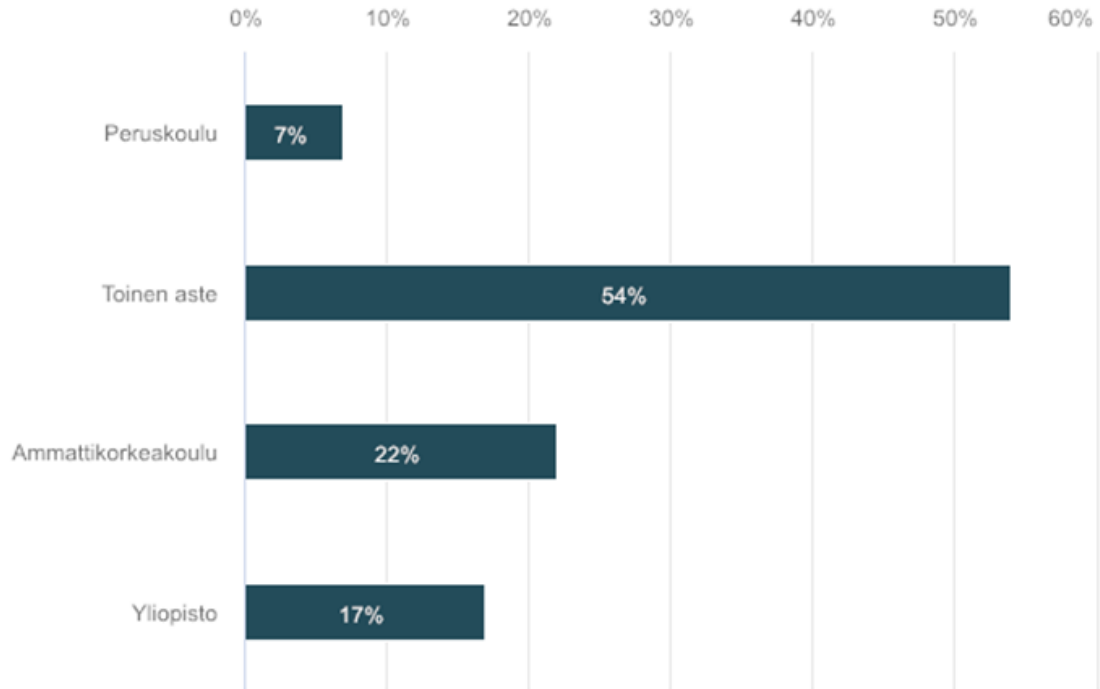
Työssäkäyvistä vastaajista alle vuoden työskennelleitä oli 67 (11,57 %), 1–3 vuotta 180 (31,09 %), 4–6 vuotta 92 (15,89 %), 7–9 vuotta 43 (7,43 %) ja yli 10 vuotta 197 (34,02 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 579.

Työttömyyden kestoa kysyttäessä alle vuoden työttömänä olleita oli 117 (55,71 %), 1–3 vuotta 56 (26,67 %), 4–6 vuotta 20 (9,52 %), 7–9 vuotta 6 (2,86 %) ja 10 vuotta tai yli 11 (5,24 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 210.



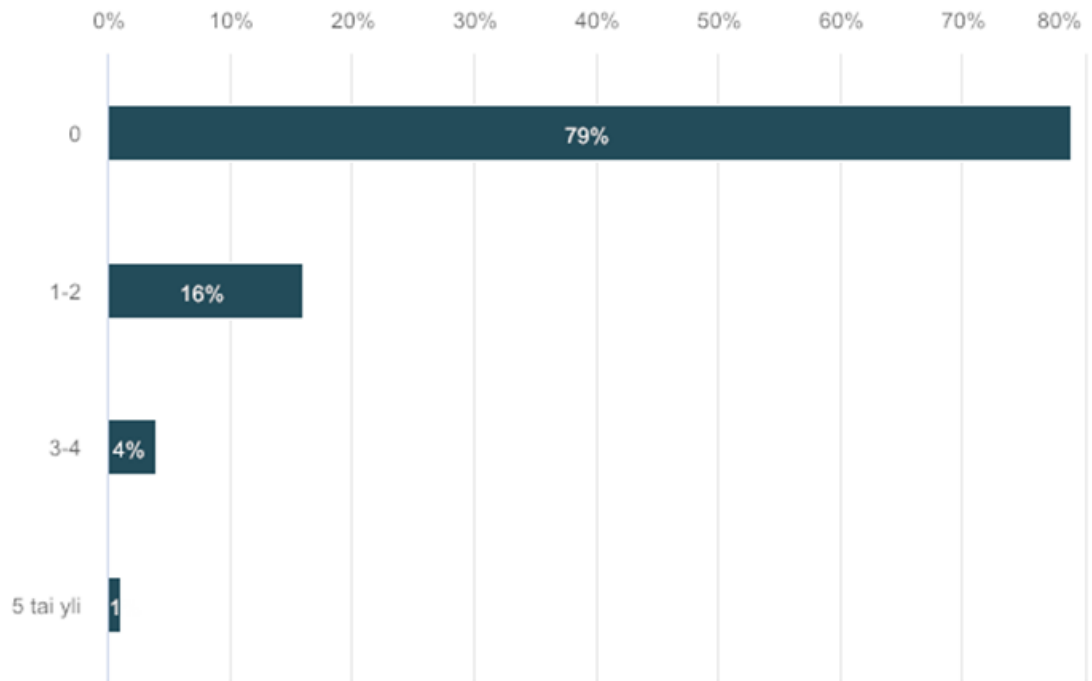
Kuvio 8. Vastaajien elämäntilanne n=1027.

Kuviosta 9 ilmenee vastaajien korkeimman koulutustason osuudet. Kysyttäessä korkeinta koulutustasoa peruskoulun vastasi 76 (7,23 %), toisen asteen 562 (53,47 %), ammattikorkeakoulun 230 (21,89 %) ja yliopiston 183 (17,41 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1051.



Kuvio 9. Korkein koulutustaso n=1051.

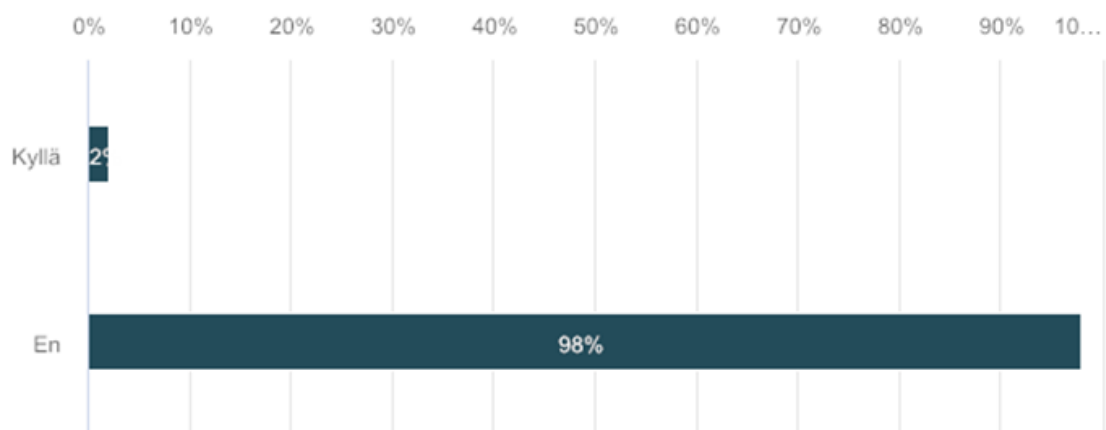
Kuviosta 10 ilmenee vastaajien lapsien määrän osuudet. Selkeä enemmistö vastaajista oli lapsettomia. Kyselyymme vastanneiden lapsien määrät jakautuivat seuraavasti: 0 lasta 825 (78,57 %), 1–2 lasta 170 (16,19 %), 3–4 lasta 44 (4,19 %) ja 5 lasta tai yli 11 (1,05 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1050. Erikseen talouden kokonaismäärää kysyttäessä vastauksen 0 vastasi 92 (8,74 %), 1–2 henkilöä 851 (80,89 %), 3–4 henkilöä 96 (9,13 %), 5 henkilöä tai yli 13 (1,24 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1052.



Kuvio 10. Lapsien määrä n=1050.

Kuviosta 11 ilmenee vastaajien osuudet koskien soluasumista. Valtaosa vastaajista ei asunut soluasunnossa. Kyselyssämme kysyimme myös vastaajien elämäntilannetta koskien soluasumista. Soluasunnossa asui vastaajista 16 (1,52 %) ja soluasunnossa ei asuvien osuus oli 1036 (98,48 %). Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1052.

Vastaajilta kysyttiin myös, että voisiko kuvitella asuvansa soluasunnossa. Vastaajista 177 (16,83 %) vastasi kyllä ja 875 (83,17 %) vastasi ei. Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1052.

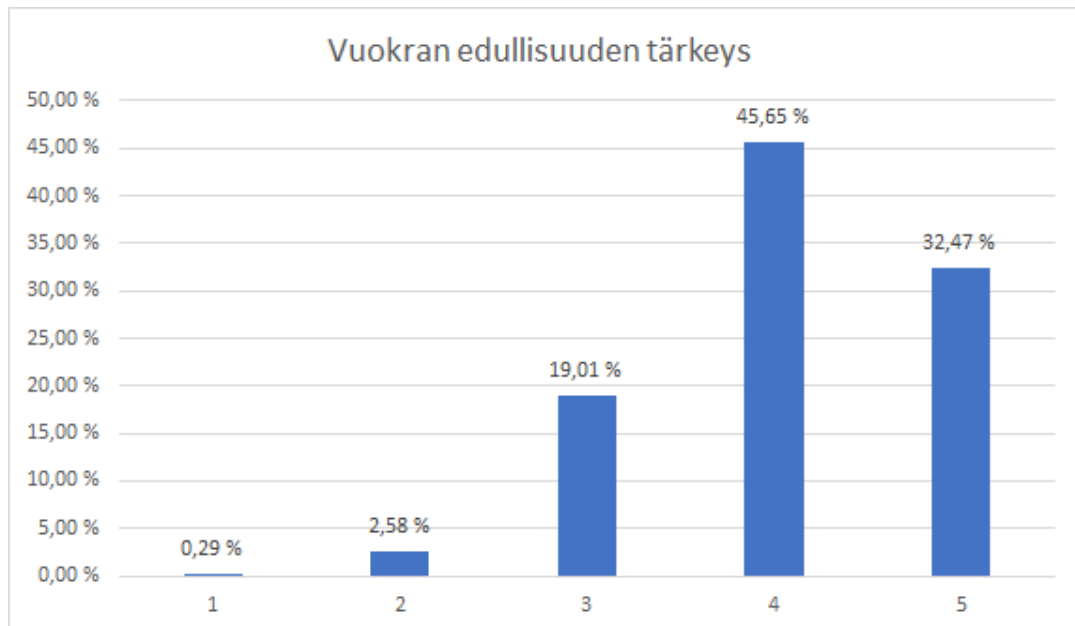


Kuvio 11. Soluasuminen n=1052.

6.3 Vuokra-asunnon valintaan vaikuttavien tekijöiden tärkeys

Kyselyssämme selvitimme vuokra-asunnon valintaan vaikuttavia tekijöiden tärkeyttä. Selvittämiseen käytettiin seuraavia kysymyksiä: vuokran edullisuuden tärkeys, vuokra-asunnon sijainnin tärkeys, taloyhtiön kierrätysmahdollisuuksien tärkeys, yhteisten tilojen tärkeys, asunnon varustelutason tärkeys, autopaikan tärkeys sekä mieluisin lämmitysmuoto. Kysymyksiin vastattiin asteikolla 1-5 (1=ei lainkaan tärkeä, 5=erittäin tärkeä).

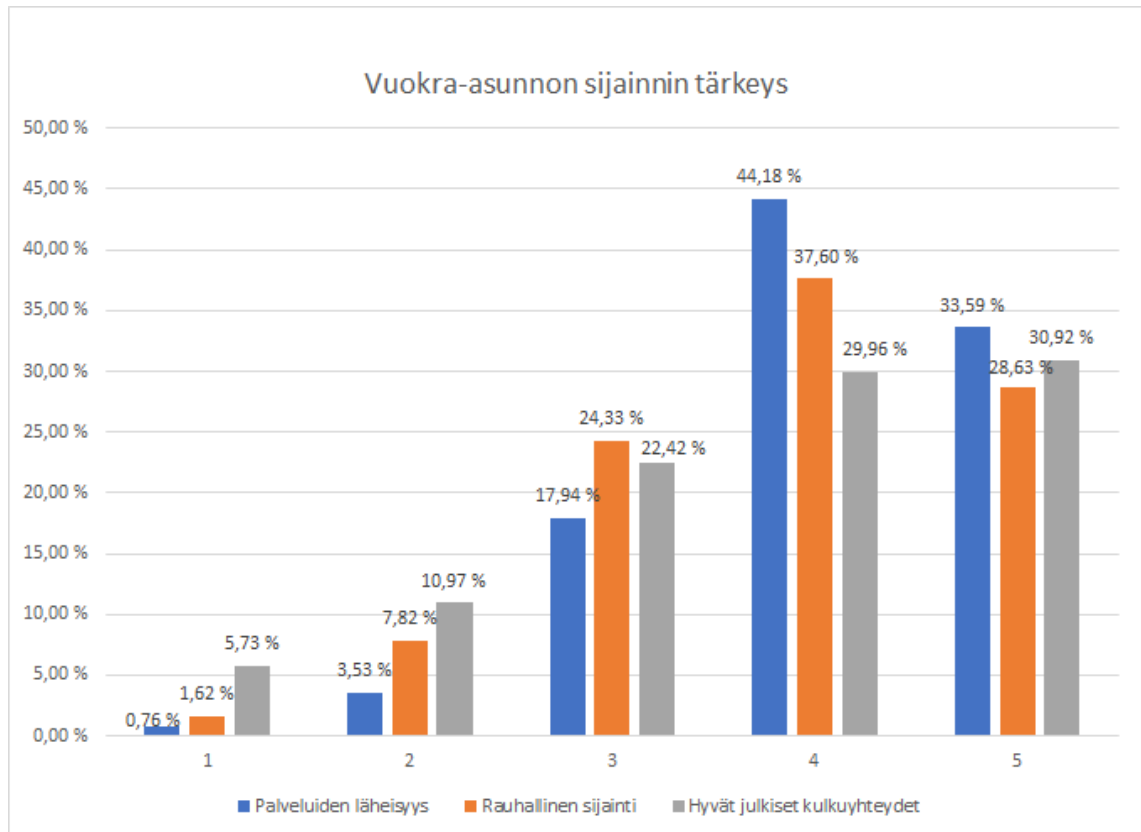
Kuviosta 12 ilmenee vuokran edullisuuden tärkeys vastaajien keskuudessa. Kysyttäessä vuokran edullisuuden tärkeyttä, vastaajamäärä oli 1047. 0,29 % vastaajista valitsi vaihtoehdon 1, 2,58 % vaihtoehdon 2, 19,01 % vaihtoehdon 3, 45,65 % vaihtoehdon 4 ja 32,47 % vaihtoehdon 5. Keskiarvo oli 4,07 ja mediaani 4.



Kuvio 12. Vuokran edullisuuden tärkeys n=1047.

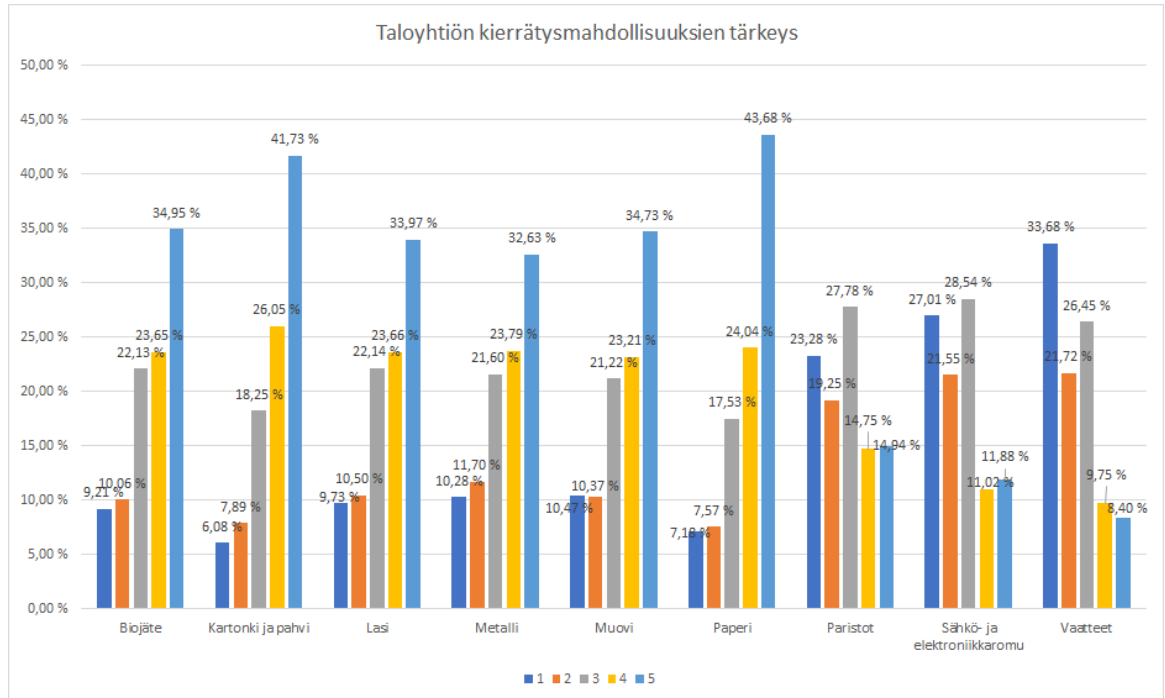
Kuviosta 13 ilmenee vuokra-asunnon sijainnin tärkeys vastaajien keskuudessa. Vuokra-asunnon sijainnista kysyttäessä vastauksia tuli 1053. Vaihtoehtoina oli palveluiden läheisyyden tärkeys (keskiarvo 4,06), rauhallisen sijainnin tärkeys

(3,84) sekä hyvien julkisten kulkuyhteyksien tärkeys (keskiarvo 3,69). Jokaisen vastausvaihtoehdon mediaani oli 4.



Kuvio 13. Vuokra-asunnon sijainnin tärkeys n=1053.

Kuviosta 14 ilmenee taloyhtiön kierrätysmahdollisuuksien tärkeys vastaajien keskuudessa. Taloyhtiön kierrätysmahdollisuuksien tärkeydestä kysyttäessä vastauksia tuli yhteensä 1053. Tässä kysymyksessä vaihtoehtoina olivat biojäte (keskiarvo 3,65), kartonki ja pahvi (keskiarvo 3,89), lasi (keskiarvo 3,62), metalli (keskiarvo 3,57), muovi (keskiarvo 3,61), paperi (keskiarvo 3,89), paristot (keskiarvo 2,79), sähkö- ja elektroniikkaromu (keskiarvo 2,59) sekä vaatteet (keskiarvo 2,37). Biojätteessä, kartongissa ja pahvissa, lasissa, metallissa, muovissa sekä paperissa mediaani oli 4. Paristoissa sekä sähkö- ja elektroniikkaromussa mediaani oli 3 ja vaatteissa mediaani oli 2.



Kuvio 14. Taloyhtiön kierrätysmahdollisuuksien tärkeys n=1053.

Asuinrakennuksen energiatehokkuuden tärkeydestä kysyttäessä vastauksia tuli 1048. Vastaajista 7,25 % valitsi vaihtoehdon 1, 12,31 % vaihtoehdon 2, 38,65 % vaihtoehdon 3, 31,77 % vaihtoehdon 4 ja 10,02 % vaihtoehdon 5. Keskiarvo oli 3,25 ja mediaani 3.

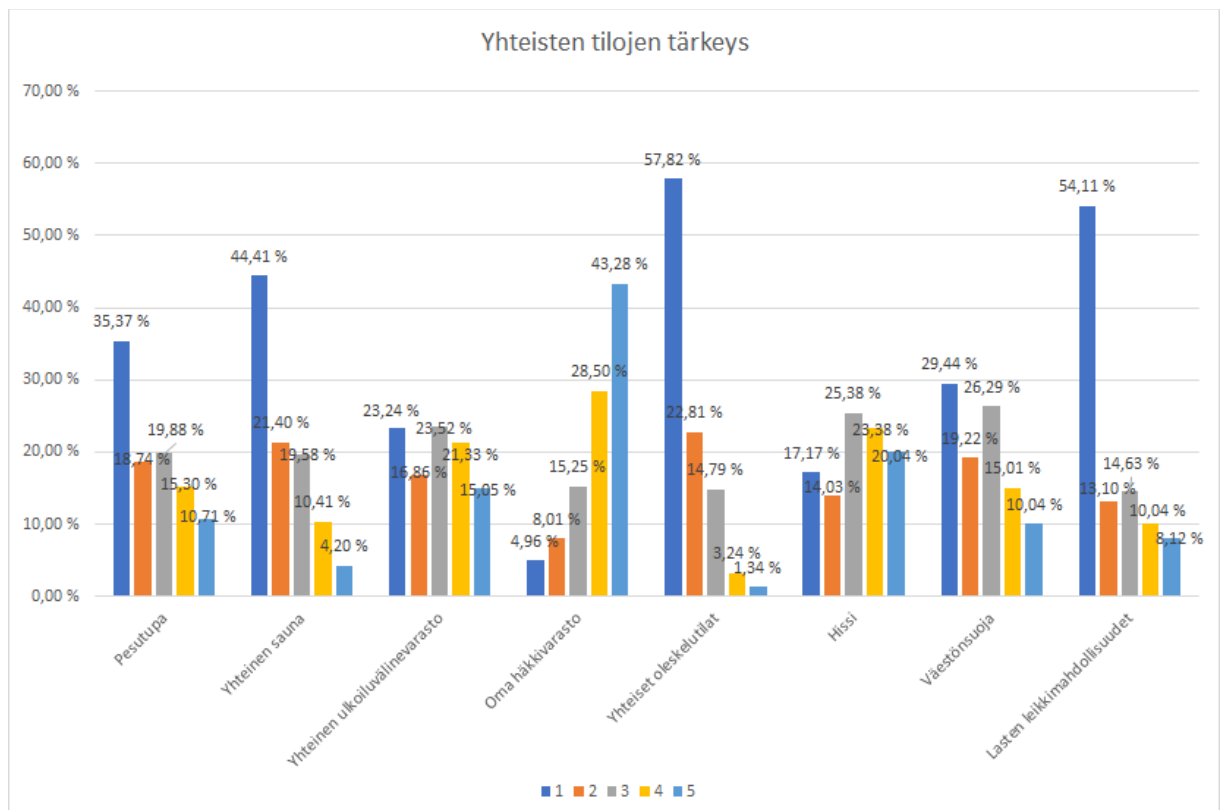
Maisemien tärkeydestä kysyttäessä vastauksia tuli 1051. Vastaajista 2,76 % valitsi vaihtoehdon 1, 12,94 % vaihtoehdon 2, 33,40 % vaihtoehdon 3, 36,15 % vaihtoehdon 4 ja 14,75 % vaihtoehdon 5. Keskiarvo oli 3,47 ja mediaani 4.

Asunnon iän tärkeydestä kysyttäessä vastauksia tuli 1048. Vastaajista 6,68 % valitsi vaihtoehdon 1, 16,41 % vaihtoehdon 2, 36,83 % vaihtoehdon 3, 27,20 % vaihtoehdon 4 ja 12,88 % vaihtoehdon 5. Keskiarvo oli 3,23 ja mediaani 3.

Uudiskohteen tärkeydestä kysyttäessä vastauksia tuli 1050. Vastaajista 26,19 % valitsi vaihtoehdon 1, 25,43 % vaihtoehdon 2, 32,86 % vaihtoehdon 3, 11,33 % vaihtoehdon 4 ja 4,19 % vaihtoehdon 5. Keskiarvo oli 2,42 ja mediaani 2.

Asunnon koon tärkeydestä kysyttäessä vastauksia tuli 1052. Vastaajista 0,67 % valitsi vaihtoehdon 1, 4,18 % vaihtoehdon 2, 24,14 % vaihtoehdon 3, 48,10 % vaihtoehdon 4 ja 22,91 % vaihtoehdon 5. Keskiarvo oli 3,88 ja mediaani 4.

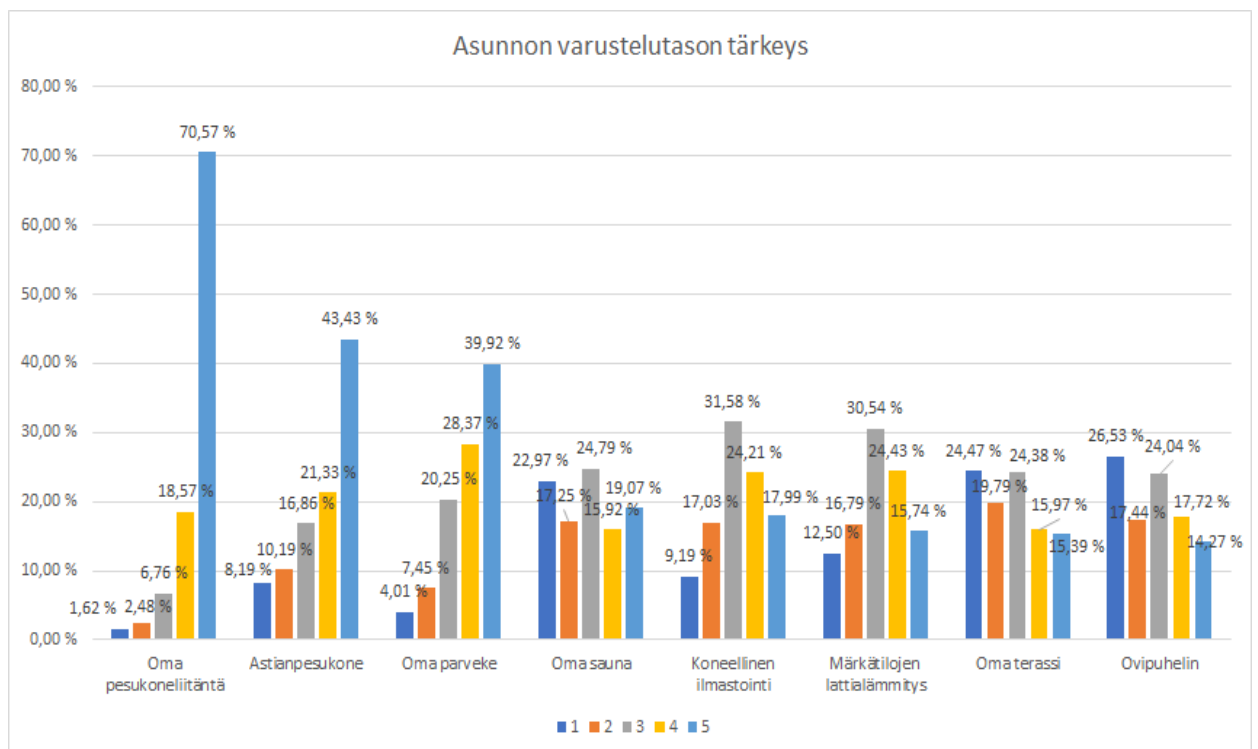
Kuviosta 15 ilmenee yhteisten tilojen tärkeys vastaajien keskuudessa. Yhteisten tilojen tärkeydestä kysyttäessä vastauksia tuli 1051. Vastausvaihtoehtoina oli pesutupa (keskiarvo 2,47), yleinen sauna (keskiarvo 2,09), yleinen ulkoiluvälinevarasto (keskiarvo 2,88), oma häkkivarasto (keskiarvo 3,97), yhteiset oleskelutilat (keskiarvo 1,67), hissi (keskiarvo 3,15), väestönsuoja (keskiarvo 2,57) sekä lasten leikkimahdollisuudet (keskiarvo 2,05). Oman häkkivaraston mediaani oli 4. Yleisen ulkoiluvälinevaraston, hissien sekä väestönsuojan mediaani oli 3. Pesutuvan ja yleisen saunan mediaani oli 2. Yhteisten oleskelutilojen ja lasten leikkimahdollisuuksien mediaani oli 1.



Kuvio 15. Yhteisten tilojen tärkeys n=1051.

Kuviosta 16 ilmenee asunnon varustelutason tärkeys vastaajien keskuudessa. Asunnon varustelutason tärkeydestä kysyttäessä vastauksia tuli 1052. Vastaus-

vaihtoehtoina oli oma pesukoneliitäntä (keskiarvo 4,54), astianpesukone (keskiarvo 3,82), oma parveke (keskiarvo 3,93), oma sauna (keskiarvo 2,91), koneellinen ilmastointi (keskiarvo 3,25), märkätilojen lattialämmitys (keskiarvo 3,14), oma terassi (keskiarvo 2,78) sekä ovipuhelin (keskiarvo 2,76). Oman pesukoneliitännän mediaani oli 5. Astianpesukoneen sekä oman parvekkeen mediaani oli 4. Oman saunan, koneellisen ilmastoinnin, märkätilojen lattialämmityksen, oman terassin sekä ovipuhelimen mediaani oli 3.



Kuvio 16. Asunnon varustelutason tärkeys n=1052.

Kysyttäessä vastaajien valmiutta maksaa enemmän vuokra-asunnosta, josta löytyy sauna tai parveke vastauksia tuli 965. Saunasta olisi valmis maksamaan enemmän 236 (24,46 %), parvekkeesta olisi valmis maksamaan enemmän 265 (27,46 %) ja molemmista enemmän olisi valmis maksamaan 464 (48,08 %).

Kysyttäessä lemmikkien sallimisen tärkeydestä vuokra-asunnossa vastauksia tuli 1051. Vastaajista 20,17 % valitsi vaihtoehdon 1, 10,37 % vaihtoehdon 2, 17,89 % vaihtoehdon 3, 16,08 % vaihtoehdon 4 ja 35,49 % vaihtoehdon 5. Keskiarvo oli 3,36 ja mediaani 4.

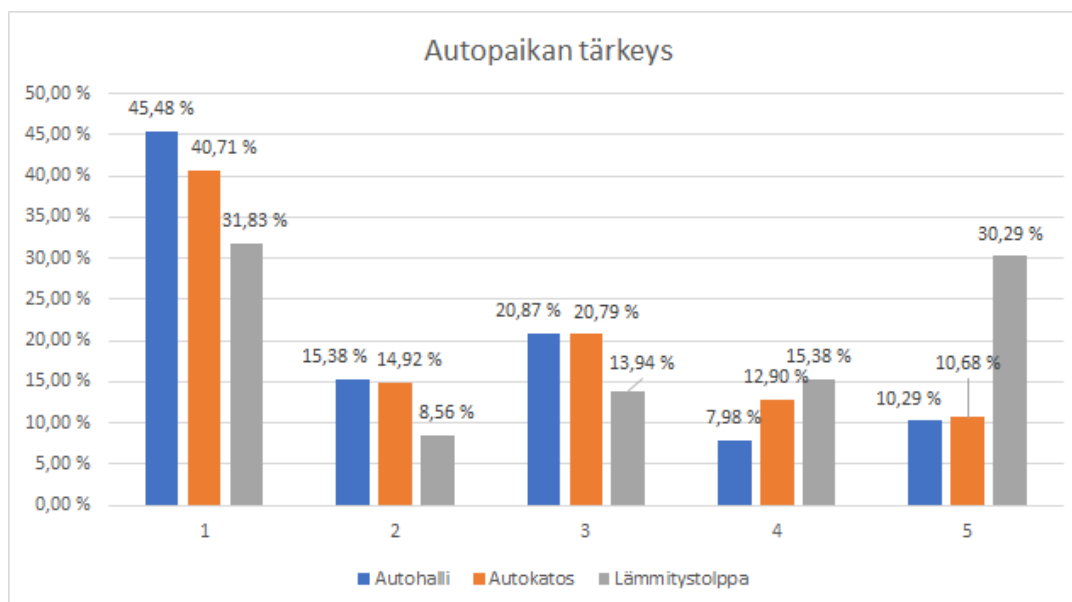
Taloyhtiön savuttomuuden tärkeydestä kysyttäessä vastauksia tuli 1052. Vastaa- jista 18,44 % valitsi vaihtoehdon 1, 11,79 % vaihtoehdon 2, 20,63 % vaihto- ehdon 3, 16,63 % vaihtoehdon 4 ja 32,51 % vaihtoehdon 5. Keskiarvo oli 3,33 ja mediaani 3.

Kysyttäessä kuinka tärkeää vastaajille on, että taloyhtiössä ei ole remontteja tie- dossa, vastauksia tuli 1048. Vastaa- jista 4,29 % valitsi vaihtoehdon 1, 7,25 % vaihtoehdon 2, 22,14 % vaihtoehdon 3, 33,78 % vaihtoehdon 4 ja 32,54 % vaih- toehdon 5. Keskiarvo oli 3,83 ja mediaani 4.

Kysyttäessä, kuinka tärkeänä vastaajat pitävät sitä, että asunto on vasta remon- toitu, vastauksia tuli 1047. Vastaa- jista 5,06 % valitsi vaihtoehdon 1, 9,17 % vaih- toehdon 2, 33,14 % vaihtoehdon 3, 32,57 % vaihtoehdon 4 ja 20,06 % vaihtoeh- don 5. Keskiarvo oli 3,53 ja mediaani 4.

Asunnon pohjaratkaisun tärkeydestä kysyttäessä vastauksia tuli 1043. Vastaa- jista 1,73 % valitsi vaihtoehdon 1, 2,11 % vaihtoehdon 2, 14,86 % vaihtoehdon 3, 38,35 % vaihtoehdon 4 ja 42,95 % vaihtoehdon 5. Keskiarvo oli 4,19 ja mediaani 4.

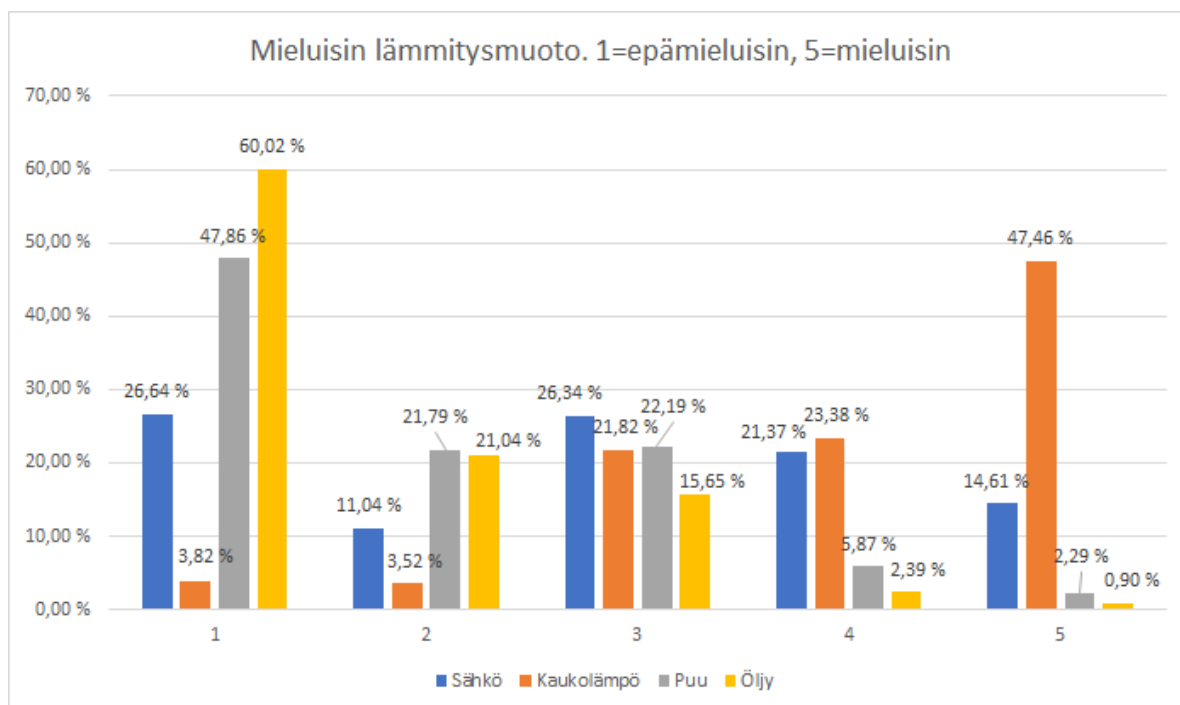
Kuviosta 17 ilmenee autopaikan tärkeys vastaajien keskuudessa. Autopaikan tär- keyttä kysyttäessä autohallin tärkeys sai keskiarvoksi 2,22 ja mediaaniksi 2. Au- tokatoksen tärkeyden keskiarvo 2,38 ja mediaani 2. Lämmitystolpan tärkeyden keskiarvo oli 3,04 ja näin ollen mediaani 3. Vastaa- jien kokonaismäärä kysymyk- seen oli 1049.



Kuvio 17. Autopaikan tärkeys n=1049.

Asunnon pintamateriaalien tärkeyttä kysyttäessä (esim. laminaatti- tai parkettilattia, kivitasot, puutasot, kaakelit, värimaailma) vastauksia tuli 1042. Vastaajista 2,40 % valitsi vaihtoehdon 1, 5,28 % vaihtoehdon 2, 23,23 % vaihtoehdon 3, 42,99 % vaihtoehdon 4 ja 26,10 % vaihtoehdon 5. Keskiarvo oli 3,85 ja mediaani 4.

Kuviosta 18 ilmenee mieluisin lämmitysmuoto vastaajien keskuudessa. Kysyttäessä mieluisinta lämmitysmuotoa vastauksia tuli 1040. Sähkö sai keskiarvoksi 2,86 ja mediaaniksi 3. Kaukolämmön keskiarvo oli 4,07 ja mediaani 4. Puulämmityksen keskiarvo oli 1,93 ja mediaani 2. Öljylämmityksen keskiarvo oli 1,63 ja mediaani 1. Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1040.



Kuvio 18. Mieluisin lämmitysmuoto n=1040.

6.4 Omistusasuminen ja rahastosäästäminen

Omistusasuntoihin liittyen ensimmäisenä kysyimme mahdollisia esteitä omistusasunnon hankkimiselle. Vastaaaja pystyi valitsemaan useamman vaihtoehdon. Omarahoitusosuuden liiallinen suuruus sai 461 vastausta (44,37 %), asunnon arvon mahdollinen aleneminen 220 (21,17 %), pitkäaikainen sitoutuminen asunnossa asumiseen 461 (44,37 %), ennakoimattomat remontit / korjaukset taloyhtiössä 377 (36,28 %), lainansaannin riski 299 (28,78 %) ja riski asuntolainan korkojen nousulle 237 (22,81 %). Vastaaajista 188 (18,09 %) ei kokenut mitään edellä mainittua esteenä omistusasunnon hankkimiselle. Vastaaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1039 ja vastausten lukumäärä oli 2243.

Kysyttäessä mieluisinta asumismuotoa tulevaisuutta ajatellen omistusasunto keräsi vastauksia 622 (59,3 %), vuokra-asunto 387 (36,89 %) ja jokin muu asumismuoto 40 (3,81 %). Vastaaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1049.

Kysyimme kyselyssämme myös rahastosäästämisestä ja sen tuntemuksesta. Aloitimme kysymällä: "Oletko kuullut rahastosäästämisestä?" Vastaaajista 826

(79,42 %) vastasi, että oli kuullut rahastosäästämistä ja 214 (20,58 %) ei ollut kuullut rahastosäästämistä. Vastaajien kokonaismäärä kysymykseen oli 1040.

Kysyttäessä, ovatko vastaajat aloittaneet tai tekevätkö he tällä hetkellä rahastosäästämistä, vastauksia tuli 1046. Vastaajista 309 (29,54 %) on aloittanut tai tekee rahastosäästämistä. Vastaajista 737 (70,46 %) ei ole aloittanut rahastosäästämistä.

Kysyttäessä, miksi rahastosäästämistä ei ole aloitettu, vastauksia tuli 731. Vastaajista 216 (29,55 %) ei tiedä mitä se on tai miten se toimii. 88 (12,04 %) vastaajista vastasi, ettei sijoittaminen tai säästäminen kiinnosta. Vastaajista 279 (38,17 %) vastasi, että on kiinnostunut, muttei ole vielä aloittanut. 354 (48,43 %) vastaajaa vastasi, että talous ei kestä tällä hetkellä sijoittamista tai säästämistä. 37 (5,06 %) vastaajista kertoi sijoittavansa muulla tavoin.

Kysyttäessä, kuinka suuren summan vastaajat olisivat valmiita sijoittamaan kuukaudessa, vastauksia tuli 939. Vastaajista 573 (61,02 %) olisi valmis sijoittamaan 50–99 euroa. Vastaajista 230 (24,50 %) olisi valmis sijoittamaan 100–199 euroa. Vastaajista 103 (10,97 %) olisi valmis sijoittamaan 200–499 euroa. Vastaajista 28 (2,98 %) olisi valmis sijoittamaan 500–999 euroa ja 5 (0,53 %) vastaajaa olisi valmis sijoittamaan yli 1000 euroa.

Kysyttäessä, mikä rahastovaihtoehto sopii vastaajien mielestä parhaiten pitkäaikaisäästämiseen, vastauksia tuli 939. Vastaajista 386 (41,11 %) vastasi osake-rahastot, 181 (19,27 %) vastasi korkorahastot, 95 (10,12 %) vastasi kiinteistörahastot, 55 (5,86 %) vastasi metsärahastot ja 165 (17,57 %) vastasi, ettei mikään edellä mainituista rahastoista.

6.5 Sukupuoli

Eroavaisuuksia sukupuolten välillä oli hyvin vähän. Vastaajien ikä sukupuolittain oli hyvin pitkälti sama, sillä molemmissa tapauksissa yli puolet vastaajista sijoit-

tuivat 21–30-vuotiaisiin. Sekä miesten että naisten osalta vastaajista 79 % oli naimattomia, joten tässäkin eroavaisuuksia ei ole. Molemmissa kategorioissa työssäkäyvien osuus oli suurin (noin puolet), ja toiseksi suurin opiskelijat. Ensimmäiset huomattavat eroavaisuudet miesten ja naisten välillä koskivat kierrätysmahdollisuuksia. Tulosten perusteella naisille kierrätysmahdollisuudet olivat hieman tärkeämpiä, kuin miehille.

Seuraava huomattava ero oli siinä, että 35 % mies puolista vastaajista olisi valmis maksamaan enemmän omasta saunasta, kun vastaava osuus naisvastaajilla oli 20 %. Naisille oma parveke oli vastaavasti tärkeämpi, vastausten osuus ollessa 31 %. Miehillä oman parvekkeen osuus oli 19 %. Molemmissa tapauksissa kuitenkin lähes puolet olisi valmiita maksamaan enemmän, mikäli asunnosta löytyy sekä oma sauna, että oma parveke. Asunnon pintamateriaalit olivat naisille hieman tärkeämpiä (4,0) kuin miehille (3,6). Tulosten perusteella enemmän miehiä olisi valmiita sijoittamaan suurempia summia kuukaudessa, mutta molemmissa tapauksissa suurin osa olisi valmis sijoittamaan 50–99 € kuukaudessa.

6.6 Ikä

Asunnon valintaan vaikuttavissa tekijöissä ikäryhmittäin huomasimme eroja. Esimerkiksi vanhemmille ihmisille rauhallinen sijainti on huomattavasti tärkeämpi tekijä, kuin nuorille. Rauhallisen sijainnin merkitys yli 65 vuotta täyttäneille oli erittäin suuri (4,4), ja 20-vuotiaille tai alle sen merkitys on huomattavasti alhaisempi (3,6). Tuloksista on myös huomattavissa, että rauhallisen sijainnin merkitys kasvaa iän myötä.

Huomion arvoista on myös se, että yli 65 vuotta täyttäneille kierrätysmahdollisuudet ovat tärkeämpiä kuin muille ikäryhmille. Pääsääntöisesti myös kierrätysmahdollisuuksien tärkeys kasvaa lineaarisesti ikäryhmittäin. Myös maisemat ovat tärkeimpiä yli 65 vuotta täyttäneille, lukeman ollessa 4,0, kun vastaava ja pienin lukema on 20-vuotiaille tai alle 3,2. Myös tässä kategoriassa kasvu on lineaarista iän mukaan.

Lähes jokaisessa kategoriassa, jossa on kyse asunnon viihtyvyydestä, ovat lukevat suurimpia vanhemmissa ikäluokissa. Tästä voidaan päätellä, että vanhemmat ihmiset ovat pääsääntöisesti huomattavasti vaativampia asuntojen suhteen kuin nuoret. Mielenkiintoinen seikka on kuitenkin se, että suurin osa ikäryhmistä 41–50-vuotiaat, 51–64-vuotiaat sekä 65 vuotta täyttäneet valitsivat mieluisimmaksi asumismuodoksi tulevaisuudessa vuokra-asunnon. Nuoremmissa ikäryhmissä selkeä enemmistö valitsi omistusasunnon.

6.7 Siviilisäätty

Siviilisäädtyissä selkeästi erottui naimattomien vastaajien osuus eli 829 vastaajaa kaikkiaan 1054 vastaajasta. Tämä varmasti selittyy osittain sillä, että suurin osa vastaajista oli iältään nuorehkoja, joten iät huomioiden tämä seikka ei yllättänyt. Naimattomista vastaajista naisia oli 570, miehiä 239 ja sukupuoltaan ei määrittänyt 20. Naimattomista vastaajista suurin osa oli iältään 21–30-vuotiaita ja toiseksi suurin osuus oli 20-vuotiaat tai alle.

Naimisissa olevia vastaajia oli yhteensä 103, joista naisia oli 61, miehiä 41 ja sukupuoltaan ei halunnut määrittää 1 vastaaja. Eronneita oli yllättävänkin paljon suhteessa kaikkiin vastaajiin. Eronneita vastaajia oli 101, joista naisia oli 78, miehiä 21 ja 2 ei halunnut määrittää sukupuoltaan. Leskien osuus vastaajista kyselyssämme oli 10 kappaletta.

Kyselyssä selkeän enemmistön muodostavat naimattomat ja onkin huomioitavaa, että suurin osa naimattomista vastaajista tulee juuri opiskelijakaupungeista. Kolme kaupunkia, jotka nousevat kyselyssämme eniten esille naimattomien keskuudessa ovat seuraavat: Joensuu, Kuopio ja Tampere. (143, 154 & 149)

Todella suuri osa vastaajista asuu kerrostalossa, joten siviilisäädtyllä ei ole tutkimuksemme mukaan merkitystä siihen, valitseeko ihminen vuokra-asumisen asumismuodokseen. Kyselyyn vastanneista ihmisistä kerrostalossa asuu 846.

Vuokra-asuntoon vaikuttavien tekijöiden osalta tulee nostaa esille heti ensimmäisenä kysytty vuokran suuruus. Siviilisäädystä riippumatta kaikki vastaajat antoivat keskiarvoksi arvosanan 4. (Asteikko 1–5.) Myös asunnon sijainti koettiin todella tärkeänä kaikkien siviilisäätyjen kesken. Palveluiden läheisyyden keskiarvo oli hieman yli 4, rauhallisen sijainnin keskiarvo samoin hieman yli 4 sekä hyvät julkiset kulkuyhteydet saivat keskiarvoksi 3,9.

Kierrätysmahdollisuuksien tärkeys koettiin myös todella samankaltaisesti kaikkien vastaajien kesken. On hyvä huomata se, että olipa elämäntilanne mikä tahansa, niin ihmisille kierrätys ja mahdollisuus siihen ovat yhtä tärkeitä. Tärkeimpinä esille nousivat yleisimmät kierrätysmahdollisuudet: muovi, paperi, lasi, kartonki ja pahvi sekä biojäte.

Selkeä ero siviilisäätyjen osalta tulee, kun kysyttiin mahdollisia esteitä omistusasunnon hankkimiselle. Naimattomista vastaajista suuri osa löytää useamman vastausvaihtoehdon mahdollisena esteenä omistusasunnon hankkimiselle. Suurimpina esteinä koettiin seuraavat: omarahoitusosuuden suuruus (46 %), pitkäaikainen sitoutuminen asunnossa asumiseen (47 %) sekä ennakoimattomat remontit tai korjaukset taloyhtiössä (37 %). Myös eronneet ja lesket vastasivat hyvin samankaltaisesti kuin naimattomat. Eniten vastauksia eronneiden ja leskien keskuudessa keräsivät omarahoitusosuuden suuruus ja pitkäaikainen sitoutuminen asunnossa asumiseen. Vastauksia pohjustavat varmasti ihmisten elämäntilanteet niin sosiaalisesta näkökulmasta kuin myös taloudellisesta näkökulmasta katsoen.

Naimisissa olleiden vastauksissa näkyy selkeästi taloudellinen ja sosiaalinen väkkaus, mikä selittyy myös osittain naimisissa olevien vastaajien iän avulla. Naimisissa olevat kokevat isoimpina esteinä seuraavat asiat: pitkäaikainen sitoutuminen asunnossa asumiseen (31 %) ja ennakoimattomat remontit tai korjaukset taloyhtiössä (32 %). Kuitenkin jopa 31 % naimisissa olevista vastaajista ilmoittaa, ettei koe mitään kyselyssä mainittua kohtaa esteenä omistusasunnon hankkimiselle.

Yleisesti voi tiivistää, että siviilisäädyllä ei ollut suurta merkitystä kyselyssämme. Tulos on yllättävä, sillä tekijät, jotka vaikuttavat vuokra-asunnon valintaan, olivat todella samankaltaisia kaikkien vastaajien kesken.

6.8 Kaupunki

Tässä osiossa käsittelemme Helsingin, Joensuun, Jyväskylän, Kuopion, Oulun, Porin sekä Tampereen. Muista kaupungeista vastauksia kyselyymme tuli niin vähän, että niiden käsittely ja analysointi ei ole tutkimuksemme kannalta relevanttia. Helsingissä, Kuopiossa, Porissa sekä Tampereella vastaajista selkeä enemmistö oli työssäkäyviä. Joensuussa sekä Jyväskylässä työssäkäyvien ja opiskelijoiden osuus oli lähes tasan. Oulu oli ainoa kaupunki, jossa opiskelijoiden osuus oli työssäkäyviä suurempi. Jyväskylässä, Kuopiossa ja Tampereella työttömien osuus oli huomattavasti muita kaupunkeja korkeampi, Jyväskylässä sen ollessa peräti 21 %.

Ainoa merkittävä eroavaisuus kaupunkien välillä on se, minkä vastaajat kokevat mahdollisena esteenä omistusasunnon hankkimiselle. Helsingissä sekä Tampereella selkeästi suurimmalla osalla vastaajista esteenä on omarahoitusosuuden suuruus. Joensuussa ja Porissa omarahoitusosuuden suuruus sekä pitkäaikainen sitoutuminen asunnossa asumiseen koettiin kutakuinkin yhtä suurena mahdollisena esteenä, ja muissa kaupungeissa suurin osa vastasi esteenä olevan pitkäaikainen sitoutuminen asunnossa asumiseen. Tämä on osittain selitettävissä sillä, että Helsinki ja Tampere ovat suuria kaupunkeja, joissa on paljon palveluita, opiskelumahdollisuuksia sekä työpaikkoja, jolloin siellä asuvat ihmiset eivät koe pitkäaikaista sitoutumista asunnossa asumiseen niin suurena esteenä, kuin muissa kaupungeissa.

6.9 Elämäntilanne (työssäkäyvä, opiskelija, yrittäjä, työtön)

Kaikkien vastanneiden kesken soluasunnossa asuminen oli erittäin vähäistä, eikä suurin osa vastaajista myöskään haluaisi asua soluasunnossa. Huomioitavaa

kuitenkin on, että 23 % opiskelijoista voisi tulosten mukaan asua soluasunnossa. Työttömistä 17 % voisi asua soluasunnossa ja työssäkävivistä 14 %. Yrittäjistä kukaan ei voisi asua soluasunnossa.

Elämäntilanteesta riippumatta edullinen vuokra oli kaikille ryhmille erittäin tärkeä, mutta lukema oli hieman suurempi työttömillä kuin muilla (4,2). Palveluiden läheisyys oli kaikille ryhmille lähes yhtä tärkeä, mutta opiskelijoille rauhallinen sijainti ei ollut yhtä tärkeä, kuin muille ryhmille. Opiskelijat sekä työttömät kokivat hyvät julkiset kulkuyhteyden tärkeämpänä kuin työssäkävvät ja yrittäjät.

Yrittäjät kokivat asuinrakennuksen energiatehokkuuden tärkeimmäksi, lukeman ollessa 3,6, kun opiskelijat kokivat sen vähiten tärkeäksi (3,1). Asunnon varustetaso koettiin tärkeimpänä työssäkävien sekä yrittäjien keskuudessa, mutta oma pesukoneliitäntä koettiin kaikkien ryhmien kesken erittäin tärkeänä. Työttömistä 40 % olisi valmis maksamaan enemmän asunnosta, josta löytyy sekä oma sauna että parveke. Muista ryhmistä noin puolet olisi valmiita maksamaan enemmän tällaisesta asunnosta. Autopaikkoihin liittyen lämmitystolppa oli kaikille ryhmille autokatosta ja autohallia tärkeämpi, mutta työssäkävville ja yrittäjille se oli huomattavasti opiskelijoita ja työttömiä tärkeämpi.

Suurin osa opiskelijoista, työssäkävivistä sekä yrittäjistä haluaisi tulevaisuudessa asua omistusasunnossa. Hieman yli puolet (52 %) työttömistä koki mieluisimmaksi asumismuodoksi tulevaisuudessa vuokra-asumisen.

Suurimpana esteenä omistusasunnon hankkimiselle oman rahoitusosuuden suuruuden kokivat yrittäjät (60 %) sekä työttömät (55 %). Opiskelijoiden keskuudessa suurimpana esteenä oli pitkäaikainen sitoutuminen asunnossa asumiseen. Työssäkävillä suurin osa vastauksista jakautui tasaisesti näiden kahden vaihtoehdon välille. Yrittäjistä 30 % vastasi, ettei koe minkään vaihtoehdon olevan esteenä omistusasunnon hankkimiselle. Muissa ryhmissä prosentuaalinen osuus tähän kysymykseen vaihteli 15 % ja 19 % välillä.

Suurin osa jokaisesta ryhmästä oli joskus kuullut rahastosäästämisestä, mutta työttömistä peräti 35 % ei ollut rahastosäästämisestä kuullut. Työttömistä myös

ylivoimaisesti pienin osa oli aloittanut tai teki vastaus hetkellä rahastosäästämistä (11 %). Muista ryhmistä noin kolmannes oli aloittanut tai teki rahastosäästämistä. Kaiken kaikkiaan yrittäjillä sekä työssäkäyville oli hieman suuremmat kriteerit, kuin opiskelijoilla ja työttömällä, kun valitaan sopivaa asuntoa.

6.10 Koulutustaso

Suurin osa vastaajista koulutustasostaan riippumatta olivat naimattomia, mutta naimisissa olevia henkilöitä oli eniten kategoriassa, jossa korkein koulutusaste on yliopisto (17 %). Ensimmäinen merkittävä ero koulutustasojen välillä on se, että ammattikorkeakoulun korkeimmaksi koulutustasoksi valinneiden henkilöiden määrä työelämässä oli selkeästi suurin (62 %). Yliopiston valinneista henkilöistä hieman yli puolet olivat työelämässä ja toisen asteen valinneista 42 % oli työelämässä. Työttömänä oli eniten ainoastaan peruskoulun suorittaneita henkilöitä (35 %) ja toiseksi eniten toisen asteen suorittaneita (21 %). Vähiten työttömiä oli yliopiston suorittaneissa (4 %).

Yliopiston ja toisen asteen suorittaneet henkilöt olivat avoimimpia vaihtoehdolle asua soluasunnossa. Yliopiston suorittaneista 23 % voisi asua soluasunnossa ja toisen asteen suorittaneista 18 %. Tuloksista on huomattavissa, että taloyhtiön kierrätysmahdollisuuksien tärkeys kasvaa pääosin koulutustason mukaan. Korkeammin koulutetut henkilöt kokevat kierrätysmahdollisuudet tärkeimpinä, mutta erot eivät kuitenkaan ole suuria.

Yliopiston suorittaneet kokivat lemmikkien sallimisen vuokra-asunnossa vähiten tärkeäksi, keskiarvon ollessa heidän keskuudessaan 2,9, kun taas peruskoulun suorittaneet kokivat sen muita tärkeämmäksi, keskiarvolla 3,7. Taloyhtiön savuttomuuden tärkeys kasvaa täysin lineaarisesti koulutustason mukaan, sen ollessa vähiten tärkeä peruskoulun käyneille (3,0) ja tärkein yliopiston käyneille (3,7).

Ammattikorkeakoulun sekä yliopiston suorittaneilla henkilöillä suurin mahdollinen este omistusasunnon hankkimiselle on pitkäaikainen sitoutuminen asunnossa asumiseen. Toisen asteen suorittaneilla henkilöillä suurin mahdollinen este on

omarahoitusosuuden suuruus ja peruskoulun suorittaneilla henkilöillä kaksi eniten vastauksia saanutta vaihtoehtoa ovat omarahoitusosuuden suuruus sekä enakoimattomat remontit ja korjaukset taloyhtiössä.

Kolmannen asteen koulutuksen suorittaneista henkilöistä selkeä enemmistö koki mieluisimmaksi asumismuodoksi tulevaisuudessa omistusasunnon (65 %), toisen asteen koulutuksen suorittaneista hieman yli puolet (56 %) ja peruskoulun suorittaneista vastaukset menivät lähes tasan omistusasunnon sekä vuokra-asumisen kesken.

Rahastosäästämisestä eniten olivat kuulleet ammattikorkeakoulun suorittaneet henkilöt (89 %) ja toiseksi eniten yliopiston suorittaneet henkilöt (87 %). Toisen asteen suorittaneista 76 % oli kuullut rahastosäästämisestä, mutta peruskoulun suorittaneista ainoastaan 59 %. Ammattikorkeakoulun suorittaneet tekevät tällä hetkellä eniten rahastosäästämistä (40 %).

Koulutustasojen välillä oli selkeitä eroja tietyissä kysymyksissä, mutta itse asuntoon liittyvissä kysymyksissä, kuten pintamateriaaleissa, sijainnissa, lämmitysmuodoissa tai varustelutasoissa erot olivat hyvin pieniä koulutustasosta riippumatta.

7 Johtopäätökset

Analysoidessa tuloksia ja jakaessa vastaajat eri ryhmiin segmentointikysymysten avulla olivat vastaukset näiden ryhmien sisällä hyvin samankaltaisia, joten saatuja tuloksia voidaan pitää luotettavina. Kyselyn kysymykset ja vastausvaihtoehdot oli tehty mahdollisimman selkeäksi, ettei väärinymmärryksiä pääse syntymään. Kaiken kaikkiaan kyselyyn vastanneita henkilöitä oli 1054 ja vastausprosentti oli noin 10,50 %, joten vastaukset ovat tilastollisesti luotettavia. Tutkimuksessa käytetyt lähteet on valittu huolellisesti virheellisen tiedon välttämiseksi.

Yleisesti kaikkien vastaajien kesken tärkeimmiksi seikoiksi sopivaa asuntoa valittaessa valikoituivat asiat, jotka helpottavat arkea. Tällaisia asioita oli esimerkiksi palveluiden läheisyys, oma pesukoneliitäntä, astianpesukone sekä se, että tiedossa ei ole remontteja. Esille nousi myös joitakin viihtyvyyteen vaikuttavia tekijöitä kuten oma sauna ja parveke, maisemat, pintamateriaalit sekä pohjaratkaisu. Myös edullinen vuokra koettiin tärkeäksi, mutta hinnalla kilpailu useimmissa tapauksissa ei ole järkevin ratkaisu. Liian halpa hinta voi antaa vaikutelman huonolaatuisesta tuotteesta. OVV:n tapauksessa myös vuokranantajan ollessa toimeksiantajana, haluavat he asunnoistaan parhaan mahdollisen vuokrahinnan. Mikäli tämä ei toteudu, voivat mahdolliset asiakkaat päätyä kilpailijalle.

Myynnissä ja markkinoinnissa ei kannata käyttää liian montaa eri argumenttia, sillä kaikki eivät jää asiakkaan mieleen. Kyselyn avulla selvitimme, mitkä asiat koetaan asunnossa tärkeimmiksi, ja markkinointi tulee tehdä niiden pohjalta. Vuokravälitysyriyksillä asuntokohteet ovat usein samankaltaisia, joten tuntemalla asiakkaat ja heidän mieltymyksensä saadaan kohteet tuotua kilpailijoita houkuttelevammin esille.

Nykypäivänä monen ihmisen elämä on aikataulutettua ja kiireistä, joten asiakkaille tulee luoda mielikuvia vaivattomasta ja stressittömästä asumisesta sekä arjen helppoudesta, sillä niitä arvostetaan nykypäivänä. Keskustassa ja sen läheisyydessä olevissa kohteissa tulee painottaa palveluiden läheisyyttä sekä hyviä julkisia kulkuyhteyksiä. Maisemat koettiin tärkeäksi, joten kohteita kuvatessa tulee panostaa sisätilakuvien lisäksi myös maisemakuviin.

Myös kierrätysmahdollisuudet tulee tuoda selkeästi esille. Tieto siitä, että kierrätys on taloyhtiössä helposti hoidettavissa luo mielikuvaa vaivattomammasta arjesta. Oma astianpesukone sekä pesukoneliitäntä säästävät paljon aikaa, joten mikäli asunnosta nämä löytyvät, kannattaa sekin tuoda selkeästi esille. Asuntonäyttöjä pidettäessä ei asuntoa kannata vain esitellä, vaan kertoa, kuinka yllä mainitut asiat vaikuttavat jokapäiväiseen elämään. Tuloksia tarkastellessa voi todeta, että asiakkaille ei kannata myydä itse tuotetta, vaan mielikuvia jokapäiväisestä elämästä.

Tässä tapauksessa segmentoimme OVV Asuntopalveluiden asiakkaat iän, siviilisäädyn, elämäntilanteen (työssäkäyvä, opiskelija, yrittäjä, työtön) sekä koulutustason mukaan, sillä näistä ryhmistä löytyi eniten eroavaisuuksia. Työssäkäyvät sekä yrittäjät olivat tulosten mukaan hieman opiskelijoita ja työttömiä vaativampia asuntojen suhteen, joten nämä segmentit tulee eritellä toisistaan ja huomioida markkinoinnissa. Nämä kaksi segmenttiä ovat todennäköisesti OVV:n suurimmat segmentit, joten suurin osa resursseista tulee käyttää näihin. Yli 65-vuotiaat olivat suurimmaksi osaksi vaativampia asunnon suhteen kuin nuoremmat, mutta tämä segmentti on todennäköisesti melko pieni kokonaisuuteen nähden. Lapsiperheet vaativat luonnollisesti asunnolta hieman eri asioita kuin perheettömät, joten myös tämä tulee ottaa huomioon markkinoinnissa.

Suurin osa vastaajista asui vuokralla. Omistusasunnon hankkimiselle selkeästi suurin este oli pitkäaikainen sitoutuminen asuntoon sekä omarahoitusosuuden suuruus. Nämä seikat selittyvät varmasti osaltaan kyselyyn vastanneiden enemmistö iän ja elämäntilanteen avulla. Suurin osa vastaajista oli nuoria ja/tai opiskelijoita, jolloin elämäntilanteen vuoksi omistusasunto ei välttämättä ole relevantti vaihtoehto.

Rahastosäästämisestä oli kuullut 79 % vastaajista, mutta lähes puolet ei ollut aloittanut rahastosäästämistä, koska talous tai elämäntilanne ei sitä tällä hetkellä salli. Rahastosäästämisestä tuotteena sekä sen hyödyistä tulisi tiedottaa asiakkaille enemmän, sillä uskomme, että esimerkiksi 50 euroa kuukaudessa ei ole suurelle osalle opiskelijoistakaan liian suuri summa säästettäväksi. Rahastosäästämisestä on nimenomaan nuorille paljon hyötyä tulevaisuudessa. Vastaajista 30 % ei ollut kuullut rahastosäästämisestä tai ei tiennyt, kuinka se toimii. Tämä on mielestämme melko suuri osuus, jonka vuoksi aihe tulisi saada paremmin tutuksi asiakkaille.

Verrattaessa toteuttamaamme tutkimusta Kairavirran (2014) tekemään tutkimukseen on huomattavissa selkeitä yhteisiä tekijöitä koskien vuokralaisten mieltymyksiä. Kairavirran työssä on huomionarvoista esimerkiksi se, että vuokralaiset arvostavat nykypäivänä asunnon viihtyvyyttä yhä enemmän. Enää ei siis riitä, että on vain asunto, jossa asua. Meidän tutkimuksemme tuloksissa sama tekijä on

toistuvasti huomattavissa kysyttäessä vuokra-asunnon valintaan vaikuttavien tekijöiden tärkeyttä. Erityisesti asumisen vaivattomuus, mielekkyys ja asunnon ulkonäköön liittyvät seikat ovat vuokra-asuntoa valittaessa tärkeitä. Kairavirran tutkimuksessa esille nousseita ominaisuuksia, joista vuokralainen olisi valmis maksamaan lisää vuokraa, olivat esimerkiksi parveke, korkeatasoinen keittiö, korkeatasoinen kylpyhuone, laadukkaat pintamateriaalit, autopaikka, hyvä sijainti ja oma astianpesukone sekä pyykinpesukone. Verrattaessa omiin tuloksiimme on havaittavissa selkeä yhtäläisyys. Tämä osaltaan varmentaa sitä tietoa, että nykypäivänä vuokralainen odottaa vuokra-asunnolta yhä enemmän ominaisuuksia ja laatua.

8 Pohdinta

Opinnäytetyön tekeminen oli meille erittäin opettavainen ja mielenkiintoinen kokemus. Aihe oli molempien mielestä kiinnostava, mikä sujuvoitti prosessia paljon. Vuokravälitys alana ei meille ollut entuudestaan kovinkaan tuttu, joten opinnäytetyön edetessä opimme erittäin paljon alaan liittyvästä toiminnasta. Emme olleet aikaisemmin tehneet näin laajaa kyselytutkimusta, joten tutkimuksen tekemisestä sai paljon tärkeitä oppeja tulevaisuutta ajatellen.

Teoriaa löytyi aiheeseen liittyen kattavasti, ja sen soveltaminen tähän opinnäytetyöhön onnistui mielestämme hyvin. Tutkimustulosten sekä teorian yhdistäminen toimeksiantajan toiminnan kehittämiseksi oli erittäin antoisaa ja kehitti varmasti osaamistamme. Myös kysymyspatteriston laatiminen meni hyvin, sillä sen avulla saimme tarkkoja, yksiselitteisiä ja analysoitavissa olevia vastauksia. Kysymykset oli myös laadittu helposti ymmärrettäviksi, mikä helpotti kyselyyn vastaamista. Kysymyksillä saimme vastaukset juuri niihin asioihin, joita tässä opinnäytetyössä oli tarkoitus tutkia. Uskomme, että tutkimustuloksistamme sekä niiden analysoinnista on toimeksiantajalle suurta hyötyä toiminnan kehittämisen kannalta.

Kysymyspatteriston laajuuden ja monien eri vastausvaihtoehtojen vuoksi oli paikoin haasteellista analysoida tuloksia ja tutkia eroavaisuuksia eri segmenttien välillä. Haasteellista oli myös tuoda tutkimuksen tulokset esille siten, että lukijan on helppo lukea ja ymmärtää niitä, mutta samaan aikaan tieto on tarkkaa ja yksityiskohtaista. Koimme parhaaksi vaihtoehdoksi käyttää pylväsdiagrammeja sellaisten kysymysten kohdalla, joissa vastausvaihtoehtoja oli useita.

Tutkimuksemme oli erittäin laaja ja vastaajia oli ympäri Suomen. Jatkotutkimusideana yksityiskohtaisemman tiedon saamiseksi voisi tutkimuksia tehdä eri asiakassegmenttien, joita mainitsemme tässä opinnäytetyössä, sisällä. Samankaltaisia tutkimuksia voisi tehdä myös yksittäisiin kaupunkeihin helpottamaan kyseisten kaupunkien OVV Asuntopalveluiden toimipisteiden työtä.

Lähteet

- Aalto, T. 2020. Yritystoiminta. Mitä markkinointi on? <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/mitae-markkinointi-on>. 23.6.2020.
- Holopainen, M. & Pulkkinen, P. 2008. Tilastolliset menetelmät. 5. painos. Helsinki: WSOY.
- Kairavirta, K. 2014. Vuokralaisten mieltymykset vuokralla asumisesta. Tampereen ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/76120/Kairavirta_Kai.pdf?sequence=2&isAllowed=y. 20.8.2020
- Karelia-ammattikorkeakoulu 2018. Opinnäytetyön ohje. Opinnäytetyön eettiset kysymykset. https://student.karelia.fi/fi/opinnot/oppari/opinnaytetyo_asiakirjakirjasto/Karelia_opinnaytetyon_ohje.pdf. 23.8.2020.
- Kettunen, J. 2015. Markkina- ja imagotutkimus Joensuun OVV Asuntopalveluille. Karelia-ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/96092/Kettunen_Jari.pdf?sequence=1&isAllowed=y. 15.7.2020
- Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto 2019. Ohje hyvästä vuokravälitystavasta. https://kvkl.fi/wp-content/uploads/2019/01/Ohje-hyva%CC%88sta%CC%88-vuokranva%CC%88litystavasta_260319.pdf. 5.6.2020.
- Kiinteistötieto Oy. 2018. Mistä KIRA-ala puhuu 2018 – Vuokra-asumisen tulevaisuus. https://kti.fi/wp-content/uploads/page/Mista%CC%88KIRA-ala-puhuu-2018_Vuokra-asumisen-tulevaisuus.pdf.
- Lukin, S. 2020. Yrittäjä. OVV Asuntopalvelut Joensuu. Sähköpostiviesti 2.7.2020.
- Mäntyneva, M. 2001. Asiakkuudenhallinta. 1.painos. Helsinki: WSOY
- Nordea Bank Oyj. 2020. Rahastot ja rahastosäästäminen. <https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/palvelumme/saastaminen-sijoittaminen/rahastot/>. 3.8.2020.
- Olshin, S. 2020. Palvelun kerrokset. <https://www.mitesbisnekset.fi/palvelun-kerrokset/>. 26.8.2020.
- OVV Asuntopalvelut 2020a. OVV yrityksenä. <https://www.ovv.com/ovv/>. 27.5.2020.
- OVV Asuntopalvelut 2020b. OVV arvot. <https://www.ovv.com/ovv/ovv-arvot/>. 27.5.2020.
- OVV Asuntopalvelut 2020c. Toimeksiantosopimus. <https://www.ovv.com/asunnonhakijalle/toimeksiantosopimus/>. 3.8.2020.
- OVV Asuntopalvelut 2020d. OVV Lisäpalvelut. <https://www.ovv.com/vuokranantaja/ovvn-lisapalvelut/>. 3.8.2020.
- Rope, T. 2005. Suuri markkinointikirja. 2. painos. Helsinki: Talentum.
- Rossi, M. 2018. Asiakastyytyväisyyskysely OVV Asuntopalveluiden vuokranantajille. Karelia-ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma.

- Opinnäytetyö. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/156435/Rossi_Mira.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
15.7.2020
- Sijoittaja.fi / Investment Intelligence Oy 2019. Indeksirahastot vs ETF - mitä eroa? <https://www.sijoittaja.fi/149510/indeksirahasto-vs-etf/>.
3.8.2020.
- Sijoittaja.fi / Investment Intelligence Oy 2020. ETF-sijoittaminen. <https://www.sijoittaja.fi/etf-sijoittaminen/mika-on-etf/>. 3.8.2020.
- Sijoitusrahastot 2020. Saa enemmän hyötyä rahoistasi. <https://sijoitusrahastot.org/rahastosaastaminen/>. 4.8.2020.
- Tilastokeskus. 2017a. Vuokra-asuminen yleistyy – pienet asunnot useimmiten vuokralla. https://www.stat.fi/til/asas/2017/01/asas_2017_01_2018-10-10_tie_002_fi.html. 25.5.2020.
- Tilastokeskus. 2017b. Vuokra-asuminen yleistyy – pienet asunnot useimmiten vuokralla. https://www.stat.fi/til/asas/2017/01/asas_2017_01_2018-10-10_tie_002_fi.html. 29.5.2020.
- Tutkimuseettinen neuvottelukunta 2012. Hyvä tieteellinen käytäntö ja sen loukkausepäilyjen käsitteleminen Suomessa. Hyvä tieteellinen käytäntö. https://www.tenk.fi/sites/tenk.fi/files/HTK_ohje_2012.pdf. 23.8.2020
- Tutkimuseettinen neuvottelukunta 2012. Hyvä tieteellinen käytäntö ja sen loukkausepäilyjen käsitteleminen Suomessa. Hyvän tieteellisen käytännön loukkaukset. https://www.tenk.fi/sites/tenk.fi/files/HTK_ohje_2012.pdf. 23.8.2020.
- Verkkovaria 2016. Markkinoinnin kilpailukeinot – tuote. Tuotteen kerrokset. https://www.verkkovaria.fi/taydentavat/markkinointi/?page_id=304.
27.7.2020.

Saatekirje

Vuokra-asunnon valintaan vaikuttavat tekijät

Moi! Olemme Juha Pirtonen ja Jere Kokkonen Karelia-ammattikorkeakoulusta ja olemme laatineet tämän kyselyn oleellisena osana opinnäytetyötämme. Vastaamalla lyhyeen kyselyyn autat meitä suorittamaan opinnäytetyömme sekä kehittämään OVV:n toimintaa.

Kysely on toteutettu OVV asuntopalveluiden toimeksiannosta ja yhteystietosi olemme saaneet OVV asuntopalveluiden asiakasrekisteristä. Tämä kysely koskee vain vuokra-asuntoja ja vuokra-asumista. Tarkoituksena on selvittää OVV:n asiakkaiden toiveita vuokra-asumiseen liittyen. Kysely on täysin anonymi, emmekä kerää henkilötietoja. Voit kuitenkin halutessasi antaa yhteystietosi kyselyn lopussa, ja näin osallistut Ikean tai S-ryhmän 100€ lahjakortin arvontaan (voittaja saa valita toisen). Vastaaminen kestää n. 5-7 minuuttia. Vastatthan kyselyyn heti tai viimeistään 17.06.2020!

Kiitos!

Kyselylomake

Taustakysymykset

1. Sukupuoli

- Nainen
 Mies
 En halua määrittää

2. Ikäsi?

- 20 tai alle
 21-30
 31-40
 41-50
 51-64
 65 vuotta täyttäneet

3. Pääasiallinen asuinpaikkakuntasi?

- Helsinki
 Hyvinkää
 Hämeenlinna
 Joensuu
 Jyväskylä
 Kuopio
 Lahti
 Lappeenranta
 Oulu
 Pori
 Rauma
 Rovaniemi
 Seinäjoki
 Tampere
 Turku
 Vaasa

4. Siviilisäätysi?

- Naimaton
 Naimisissa
 Eronnut
 Leski

5. Asuntomuotosi?

- Omakotitalo
 Kerrostalo
 Paritalo
 Rivitalo
 Luhtitalo

6. Oletko:

- Työssäkäyvä
 Opiskelija
 Työtön
 Yrittäjä

7. Kuinka kauan olet ollut työelämässä?

(Jätä vastaamatta, mikäli vastasit opiskelija tai työtön kohtaan 6.)

- Alle vuoden
 1-3 Vuotta
 4-6 Vuotta
 7-9 Vuotta
 Yli 10 vuotta

8. Kuinka kauan olet ollut työtön? (Jätä vastaamatta mikäli ET vastannut työtön kohtaan 6.)

- Alle vuoden
 1-3 Vuotta
 4-6 Vuotta
 7-9 Vuotta
 10 Vuotta tai yli

Kyselylomake

9. Korkein koulutustasosi?

- Peruskoulu
- Toinen aste
- Ammattikorkeakoulu
- Yliopisto

10. Lapsien määrä?

- 0
- 1-2
- 3-4
- 5 tai yli

11. Taloutesi henkilöiden kokonaismäärä

- 0
- 1-2
- 3-4
- 5 tai yli

12. Asutko tällä hetkellä soluasunnossa?

- Kyllä
- En

13. Voisitko asua soluasunnossa?

- Kyllä
- En

Kyselylomake

Vuokra-asunnon valintaan vaikuttavat tekijät

Kuinka tärkeitä ovat seuraavat tekijät, kun valitset sopivaa vuokra-asuntoa? Asteikko 1-5 (1= ei lainkaan tärkeä, 5= erittäin tärkeä)
Osio sisältää myös muutaman monivalintakysymyksen

14. Edullinen vuokra

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

15. Sijainti

	1	2	3	4	5
Palveluiden läheisyys	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rauhallinen sijainti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hyvät julkiset kulkuyhteydet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

16. Taloyhtiön kierrätysmahdollisuudet

	1	2	3	4	5
Biojäte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kartonki ja pahvi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lasi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Metalli	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muovi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Paperi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Paristot	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sähkö- ja elektroniikkaromu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vaatteet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muu, mikä? <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

17. Asuinrakennuksen energiatehokkuus

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kyselylomake

18. Maisemat

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

19. Asunnon ikä

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

20. Asunto on uudiskohde

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

21. Asunnon koko

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

22. Yhteiset tilat

	1	2	3	4	5
Pesutupa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yhteinen sauna	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yhteinen ulkoiluvälinevarasto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oma häkkivarasto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yhteiset oleskelutilat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hissi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Väestönsuoja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lasten leikkimahdollisuudet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jokin muu, mikä? <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kyselylomake

23. Asunnon varustelutaso

	1	2	3	4	5
Oma pesukoneliitäntä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Astianpesukone	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oma parveke	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oma sauna	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Koneellinen ilmastointi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Märkätilojen lattialämmitys	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oma terassi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ovipuhelin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jokin muu, mikä? <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

24. Olisitko valmis maksamaan enemmän vuokra-asunnosta, josta löytyy sauna tai parveke?

- Kyllä, saunasta
- Kyllä, parvekkeesta
- Kyllä, molemmista

25. Lemmikit ovat sallittuja vuokra-asunnossa

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

26. Taloyhtiön savuttomuus

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

27. Taloyhtiössä ei ole remontteja tiedossa

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kyselylomake

28. Asunto on vasta remontoitu

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

29. Asunnon pohjaratkaisu

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

30. Autopaikka

	1	2	3	4	5
Autohalli	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Autokatos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lämmitystolppa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

31. Asunnon pintamateriaalit

(Esim. laminaatti- tai parkettilattia, kivitasot, puutasot, kaakelit, värимаailma)

	1	2	3	4	5
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

32. Mieluisin lämmitysmuoto vuokra-asunnossa

(1=epämieluisin, 5=mieluisin)

	1	2	3	4	5
Sähkö	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kaukolämpö	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Puu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Öljy	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jokin muu, mikä? <input type="text"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kyselylomake

33. Minkä koet mahdollisena esteenä omistusasunnon hankkimiselle? (Voit valita useamman vaihtoehdon)

- Omarahoitusosuus liian iso (n.30%)
- Asunnon arvon mahdollinen aleneminen
- Pitkäaikainen sitoutuminen asunnossa asumiseen
- Ennakoimattomat remontit / korjaukset taloyhtiössä
- Lainansaannin riski
- Riski asuntolainan korkojen nousulle
- En koe mitään edellä mainituista esteenä omistusasunnon hankkimiselle

34. Mikä seuraavista asumismuodoista on itsellesi mieluisin tulevaisuudessa?

- Omistusasunto
- Vuokra-asunto
- Jokin muu asumismuoto

Rahastosäästäminen

35. Oletko kuullut rahastosäästämisestä?

- Kyllä
- En

36. Oletko aloittanut / teetkö rahastosäästämistä?

- Kyllä
- En

Kyselylomake

37. Mikäli vastasit kohtaan 36 "En", niin miksi? (voit valita useamman)

- En tiedä mitä se on / miten se toimii
- Sijoittaminen / säästäminen ei kiinnosta
- Olen kiinnostunut, mutta en ole vielä aloittanut
- Talouteni ei kestä sijoittamista / säästämistä tällä hetkellä
- Sijoitan muulla tavoin, miten?

38. Kuinka suuren summan olisit valmis sijoittamaan kuukaudessa?

- 50-99€
- 100-199€
- 200-499€
- 500-999€
- yli 1000€

39. Mikä seuraavista rahastovaihtoehtoista sopii mielestäsi parhaiten pitkäaikaissäästämiseen?

- Osakerahastot
- Korkorahastot
- Kiinteistörahastot
- Metsärahastot
- Ei mikään edellä mainituista rahastoista
- Jokin muu, mikä?

Kyselylomake

40. Terveiset OVV asuntopalveluille

Ilmoitathan yhteystietosi alle, mikäli haluat osallistua arvontaan!

41. Yhteystietosi

Etunimi	<input type="text"/>
Sukunimi	<input type="text"/>
Osoite	<input type="text"/>
Postinumero	<input type="text"/>
Postitoimipaikka	<input type="text"/>