

KEMI-TORNION AMMATTIKORKEAKOULU

Tornion asuntomarkkinat kiinteistövälityksen ja asunnon ostajan näkökulmasta

Maiju Ylivallo

Liiketalouden koulutusohjelman opinnäytetyö
Kansainvälisen kaupan suuntautumisvaihtoehto
Liiketalouden tradenomi

TORNIO 2012

TIIVISTELMÄ

Ylivallo, Maiju 2012. Tornion asuntomarkkinat kiinteistövälityksen ja asunnon ostajan näkökulmasta. Opinnäytetyö. Kemi-Tornion Ammattikorkeakoulu. Kaupan ja kulttuurin toimiala. Sivuja 45. Liitteitä 1.

Opinnäytetyöni tavoitteena oli selvittää, millainen Tornion kaupunki on kiinteistönvälityksen näkökulmasta markkina-alueena ja liiketoimintaympäristönä. Tästä opinnäytetyöstä selviää Tornion kiinteistönvälityksen nykytila ja sen tulevaisuuden mahdollisuuksia. Tutkimusongelmani oli: millainen markkina-alue Tornion kunta on kiinteistönvälityksen ja asunnonostajan näkökulmasta.

Opinnäytetyö rakentui torniolaisten kiinteistövälittäjien ja torniolaisten asunnonomistajien haastattelujen pohjalta, joista sain vastaukset tutkimusongelmiini. Haastattelujen lisäksi tutkimukseen on käytetty kiinteistövälitysalan kirjallisuutta ja artikkeleita. Opinnäytetyöni tutkimus on toteutettu käyttäen kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Haastattelumallinani oli teemahaastattelu ja puolistrukturoitu haastattelu, koska tavoitteena oli käyttää hyväksi haastateltavien kokemuksia ja ajatuksia asuntomarkkinoista Torniossa.

Tutkimuksen perusteella paikalliset kiinteistönvälittäjät pitävät Torniota mielenkiintoisena ja kilpailukykyisenä asuntojen markkina-alueena. Torniossa on melko monipuolinen asuntotarjonta, mikä kohtaa kysynnän kanssa kohtalaisen hyvin.

Asiasanat: Kiinteistövälitys, asuntomarkkinat, markkina-analyysi, SWOT-analyysi, Tornio

ABSTRACT

Ylivallo, Maiju 2012. The Real Estate Markets in Tornio. Bachelor's Thesis. Kemi-Tornio University of Applied Sciences. Business and Culture. Pages 45. Appendices 1.

The aim of my bachelor's thesis is to research what kind of market area Tornio is in the view of real estate business. This thesis analyses the state of real estate markets in Tornio now and in the future. My main research question was to find out what real estate professional and ordinary local people think about real estate markets in Tornio.

The thesis was made by using interviews of real estate professionals and local people through which I received answers to my research questions. In addition to interviews I have used literature related to real estate business. The research in our thesis was made by using a qualitative research method. My interviews were theme interviews and semi-structured interviews because my aim was to use experiences and thoughts of my interviewees in my research.

In conclusion it can be stated that local real estate business professionals see Tornio as interesting and competitive market of real estates. The real estate supply in Tornio is quite versatile and meets the demand relatively good.

Keywords: Real estate business, real estate markets, market analysis, SWOT analysis, Tornio

SISÄLTÖ

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1 JOHDANTO	5
1.1 Opinnäytetyön tavoitteet ja rajaus.....	6
1.2 Tutkimusmenetelmä ja sen perustelut	6
2 KIINTEISTÖVÄLITYS	9
2.1 Kiinteistövälytyksen käsitteitä	9
2.2 Kysyntä ja tarjonta asuntomarkkinoilla	11
2.3 Kiinteistövälytysprosessi	13
2.4 Kiinteistövälytysmarkkinat Suomessa	15
3 TORNION ASUNTOMARKKINAT	17
3.1 Tornio markkina-alueena	17
3.2 Tornion markkina-alueen asiakkaat	19
3.3 Tornion markkina-alueen palveluntarjoajat	21
3.4 Tornio asuntomarkkinoiden nykytilanne	22
3.5 SWOT-analyysi Tornioista kiinteistövälytyksen näkökulmasta	25
4 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET	29
4.1 Kiinteistövälittäjien haastattelujen analysointi	29
4.2 Torniolaisten haastattelujen analysointi	31
LÄHTEET	37
LIITEET	40

1 JOHDANTO

Koti on paikka, jossa asutaan, säilytetään tavaroita, vietetään vapaa-aikaa ja nukutaan. Koti voi olla myös jokin tietty kaupunki, seutu tai muu paikka, jossa viihtyy hyvin. Ihmisille oma koti on tärkeä asia, on se sitten asunto kerrostalossa, omakotitalo lähiössä tai punainen mökki maalla. Monet suomalaiset haaveilevat omakotitalosta tai ainakin suuremmasta keittiöstä, saunasta tai omasta pihasta. Näiden haaveiden toteuttamiseen tarvitaan usein ammattilaisen apua ja silloin on otettava yhteyttä kiinteistövälittäjään, joka pyrkii auttamaan haaveiden toteutumisessa.

Asunnon ostaminen on yksityishenkilön keskimäärin suurin sijoitus elämänsä aikana. Suomessa kotitalouksien varallisuudesta noin kaksi kolmasosaa muodostuu asuntojen omistamisesta, ja niinpä suurin suomalaisten varallisuudesta on sidottuna asumiseen. Muutosta edellä mainittuun ei ole näkymissä lähiaikoina. Kasvukeskuksiin muuttaminen ja paine asumisväljyyden lisäämiseen muodostavat asumisen pitkäaikaisen trendin, jonka seurauksena asuntojen peruskysyntä tulee säilyttämään asemansa pitkälle tulevaisuuteen. Alhaiset reaalkorot, talouden suotuisa kehitys ja pitkäaikaiset lainat, jotka osoittavat luottamusta talouteen ja ovat lisänneet kotitalouksien käytettävissä olevan rahan määrää, ovat olleet vahvistamassa asuntojen kysyntää ja kysynnän kasvua. Edellä mainitut seikat ovat johtaneet asuntojen hintojen nousuun, mikä on puolestaan vahvistanut sitä, että suomalaisten varallisuus on pääosin sidottu asuntoon. (Keskitalo 2007, 1.)

Asuntomarkkinat koostuvat sekä vuokra- että omistusasuntomarkkinoista. Kotitaloudet toimivat sekä kysyjinä että tarjoajina asuntomarkkinoilla. Asunnot ovat erittäin kestäviä, sillä korkeintaan muutama prosentti asuntokannasta poistuu käytöstä vuosittain, joten suurin asuntojen tarjontapotentiaali sisältyy olemassa olevaan asuntokantaan. Kiinteistövälitysala on kiinnostava ala ja se on saanut viime vuosina paljon lisää näkyvyyttä eri medioissa. Internetissä kiinteistövälitystoiminta ja sen mainostaminen on lisääntynyt melko paljon. Nykyisin internet onkin tärkein markkinointikanava kiinteistövälitysliikkeille. Lisäksi ala on saanut näkyvyyttä television kautta, muun muassa ohjelmien Kiinteistö kuningatar Kaisa ja Pientä pintaremonttia kautta.

1.1 Opinnäytetyön tavoitteet ja rajaus

Tämä opinnäytetyö selvittää, millainen Tornion kaupunki on kiinteistönvälityksen näkökulmasta markkina-alueena ja toimintaympäristönä lähdekirjallisuutta ja haastatteluja apuna käyttäen. Tutkin ja analysoin kiinteistönvälitysyriyten liiketoimintaa ja Torniota niiden liiketoimintaympäristönä. Tästä opinnäytetyöstä selviää Tornion kiinteistönvälityksen nykytila ja sen tulevaisuuden skenaarioita.. Opinnäytetyö kertoo kiinteistönvälityksestä niin alana kuin prosessina. Tavoitteena tutkimuksessa on selvittää, millainen alue Tornion kaupunki on asukkaiden ja kiinteistönvälittäjien mielestä nyt ja tulevaisuudessa. Työhön rajataan sisältyväksi vain yksityishenkilöiden tekemät kiinteistönvälitystoimeksiannot.

Tutkimusongelman pääkysymys on:

- Millainen markkina-alue Tornion kunta on kiinteistönvälityksen ja asunnonostajan näkökulmasta?

Tutkimuskysymykseni ovat:

- Millaisena alueena paikalliset kiinteistönvälittäjät pitävät Torniota nykyään?
- Mitä mieltä torniolaiset ovat Tornion asuinpaikkana?
- Millainen asuntojen kysyntä ja tarjonta Torniossa on haastateltujen mielestä?
- Millaisista kohteista Tornion asuntomarkkinoilla ollaan kiinnostuneita nyt ja lähitulevaisuudessa?
- Millaisena alueena paikalliset kiinteistönvälittäjät pitävät Torniota lähitulevaisuudessa?

1.2 Tutkimusmenetelmät ja niiden perustelut

Toteutan opinnäytetyöni kvalitatiivisena eli laadullisena tapaustutkimuksena. Tutkimuksessani käytetään tiedon hankintaan kiinteistönvälitysalan kirjallisuutta, tietoja

Tornion kunnasta ja haastattelua kiinteistönvälittäjille ja torniolaisille. Teemahaastatteluilla saan tietoa paikallisten kiinteistönvälittäjien näkemyksistä ja lisäksi haastattelen kahtakymmentä torniolaista heidän mielipiteistään Tornion kiinteistönvälityksestä. Haastateltujen torniolaisten vastauksia tarkastellaan osittain kvantitatiivisena eli tilastollisena tutkimuksena. Kyseiselle tutkimukselle ominaista on selvittää lukumääriin ja prosentiosuuksiin liittyviä kysymyksiä suurelta joukolta (Heikkilä 2001, 13 – 16). Käytän hyväksi myös omia kokemuksiani työharjoittelusta Tornion OP-kiinteistökeskuksessa ja kokemustani asunnonostajana. Haastattelujen ja muun tutkimuksen perusteella ja teen markkina-alueanalyysin Tornion kiinteistönvälityksen näkökulmasta.

Haastattelu on käytetyimpiä tiedonkeruumuotoja, koska se on hyvin joustava menetelmä ja sopii monenlaisiin tarkoituksiin. Haastattelumallinani kiinteistönvälittäjille on teemahaastattelu, joka pohjautuu Mertonin, Fiskin ja Kendallin vuonna 1956 luomaan The Focused Interview -esikuvaan. Teemahaastattelu eroaa kohdennetusta haastattelusta siten, että se ei edellytä yhteistä kokemusta aikaisemmin. Teemahaastattelun perustana on, että siinä voidaan käyttää kaikkia haastateltavan kokemuksia hyväksi ja näiden kokemusten kautta tehdä tutkimusta. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 34, 47 – 48.)

Teemahaastattelu etenee yksityiskohtaisten kysymysten sijaan haastattelussa käytettävien teemojen pohjalta, siten haastattelussa korostuu paremmin haastateltavien eikä tutkimuksen tekijän näkökulma. Teeman sisällä voi kysyä myös tarkentavia kysymyksiä, jotta saadaan selville paremmin haastateltavan mielipiteet asioista. Teemahaastattelussa ihmisten asioille antamat merkitykset ovat keskeisiä, samoin kuin se, että merkitykset syntyvät vuorovaikutuksesta. (Hirsjärvi & Hurme 2001, 47–48.) Suoritan teemahaastattelun yksilöhaastatteluna kahdelle torniolaiselle kiinteistönvälittäjälle, jotka molemmat työskentelevät eri kiinteistönvälitystoimistoissa. Teemahaastattelun avulla pyrin tuomaan haastateltavien mielipiteet helpommin tulkittavaksi, kun ne eivät ole vastausvaihtoehtoihin sidottuja, vaan he voivat tarkentaa mielipiteitään ja näkemyksiään.

Teemahaastattelu alkaa suunnitteluvaiheella, jossa määritellään tutkimusongelmat. Haastatteluvaiheessa valitaan teema-alueet ja kysymykset sekä suoritetaan haastattelu. Haastatteluiden jälkeen analysoidaan vastaukset ja tulkitaan niitä. Haastattelurunkoa luodessa ei tule keskittyä yksittäisiin kysymyksiin vaan teemoihin. Teema-alueiden pohjalta haastattelijä voi jatkaa keskustelua niin syväälle, kuin tutkimus tekee tarpeelliseksi ja haastateltavan edellytykset ja kiinnostus sallivat. Teemahaastattelussa haastattelijä käy läpi etukäteen päätetyt teema-alueet läpi, mutta niiden järjestys ja laajuus vaihtelevat haastattelun mukaan. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 65–67.)

Puolistrukturoidulle haastattelulle on tyypillistä, että kysymykset ovat kaikille samat, mutta valmiita vastausvaihtoehtoja ei ole vaan haastateltava vastaa omin sanoin. (Eskola & Suoranta 2005, 86.) Tutkimuksessani esitän kahdellekymmenelle eri-ikäiselle torniolaiselle kysymyksiä heidän asumisestaan, mielipiteistään Tornioista asuinalueena ja siitä missä ja miten he haluaisivat asua. Haastattelut ovat keskustelumaisia vaikka edeltä suunnitellut kysymykset esitetään haastatelluille keskusteluun sopivassa järjestyksessä, siten että tarvittaessa esitetään lisäkysymyksiä ja keskustellaan asioista.

Laadullisella tutkimuksella tarkoitetaan yksinkertaisimmillaan aineistoa, joka on ulkoasultaan tekstiä, joka voi olla syntynyt tutkijasta riippuen tai riippumatta. tutkimuksessani perustana ovat haastattelut ja havainnoinnit. Laadullisessa tutkimuksessa tutkimussuunnitelma saattaa elää tutkimushankkeen mukana. (Eskola & Suoranta 2005, 15.) Laadullisessa tutkimuksessa perehdytään useasti pieneen määrään tapauksia ja ne pyritään analysoimaan mahdollisimman tarkasti ja yksityiskohtaisesti. Tutkimuksen aineiston tieteellisyyden kriteerinä ei siis ole aineiston määrä vaan sen laatu. (Eskola & Suoranta 2005, 18.) Kahden kiinteistönvälittäjän haastattelu riittää edustamaan tarpeeksi kattavasti kiinteistönvälittäjiä Torniossa. Molemmat kiinteistönvälittäjät edustavat eri kiinteistönvälitystoimistoja, jonka seurauksena mielipiteet ovat riippumattomia toisistaan ja yrityksen mielipiteestä. Haastatellut torniolaiset valitaan satunnaisesti, mutta tarkoituksena on valita eri-ikäisiä ja eri elämäntilanteissa olevia henkilöitä, jotta saataisiin erilaisia mielipiteitä ja ajatuksia.

2 KIINTEISTÖVÄLITYS

Kiinteistönvälitys määritellään yritystoiminnaksi, jonka tavoitteena on saattaa kaupan osapuolet yhteen pääasiassa tulon tai muun taloudellisen hyödyn saamiseksi (Kasso 2005, 571). Myös asuntojen vuokraustoiminta kuuluu kiinteistövälitykseen. Kiinteistönvälityслиikkeiden lisäksi pankit ja muut rahoituslaitokset ovat osapuolet, jotka vaikuttavat asuntomarkkinoiden toimintaan, esimerkiksi antamalla lainaa. Myös korkojen nousut ja laskut vaikuttavat ihmisten ostoaktiivisuuteen asuntomarkkinoilla. Usein pankkien yhteydessä toimii myös kiinteistönvälityслиike, esimerkiksi Osuuspankki ja Op-Kiinteistökeskus ja Sampo Pankki ja Kiinteistömaailma, jotka tekevät yhteistyötä.

Välitystoiminta on tapahtumaketju, jossa tapahtumat kulkevat tietyssä järjestyksessä. Toimeksiannon aluksi tehdään toimeksiantosopimus toimeksiantajan kanssa. Seuraavaksi kiinteistövälityслиike selvittää kohteen ja sen jälkeen kohteesta hankitaan tarvittavat tiedot ja sitten kohteen markkinointi voi alkaa. Kun kohdetta on alettu markkinoida, seuraavana vaiheena tapahtumaketjussa tulee ostotarjousten vastaanotto. Jos toimeksiantaja hyväksyy ostotarjouksen, tehdään kohteesta kauppa. Välitysketju päättyy välittäjälle maksettavaan välityspalkkioon. (Nevala & Palo & Sirén & Haulos 2010, 49–50.)

2.1 Kiinteistövälityksen käsitteitä

Kiinteistönvälityksellä tarkoitetaan toimintaa, jossa sopijaosapuolet saatetaan tulon tai muun taloudellisen hyödyn saamiseksi kosketuksiin toistensa kanssa luovutettaessa kiinteistöä tai sen osaa, rakennusta tai osakkeita tai osuuksia, jotka antavat hallintaoikeuden tiettyyn kiinteistöön tai sen osaan, rakennukseen tai huoneistoon. Kiinteistönvälitystä on myös toiminta, jonka tarkoituksena on aikaansaada edellä mainittua omaisuutta koskeva vuokrasopimus tai muu käyttöoikeuden luovutus sopimus lukuun ottamatta vuokrahuoneiston välitystoimintaa. (Kiinteistövälittäjän eettiset säännöt.)

Välitysliikkeellä tarkoitetaan kiinteistönvälitysliikettä ja vuokrahuoneiston välitysliikettä. Kiinteistönvälitystä saa harjoittaa vain sellainen yksityinen elinkeinonharjoittaja tai oikeushenkilö, joka on lainmukaisesti rekisteröity kiinteistönvälitysliikkeeksi. Kiinteistönvälitysliike tulee olla rekisteröitynyt julkiseen lääninhallituksen pitämään välitysrekisteriin. Välitysliikelaki säätelee kiinteistönvälitysliikkeitä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeitä. (Kasso 2005, 572.)

Asuntokaupassa on hyvin usein mukana kiinteistönvälittäjä, joka ei ole kuitenkaan varsinaisesti kaupan osapuoli. Kiinteistönvälittäjällä tarkoitetaan laissa henkilöä, joka on suorittanut Keskuskauppakamarin välittäjälautakunnan järjestämän kiinteistönvälittäjäkokeen. Vain välittäjäkokeen suorittanut henkilö saa käyttää kiinteistönvälittäjä nimikettä tai lyhennettä LKV. Muita kiinteistönvälitysalan ammattilaisten nimikkeitä ovat kiinteistö- tai myyntiedustaja sekä myyntineuvottelija, joita kaikkia valvoo välitysliikkeen vastaava hoitaja (Kiinteistövälittäjän eettiset säännöt). Kiinteistövälittäjällä tarkoitetaan elinkeinonharjoittajaa, yritystä tai muuta henkilöä, jonka tarkoituksena on ammattimaisesti saattaa sopijapuolet yhteen, palkkiota vastaan. Kiinteistövälittäjällä on runsaasti tehtäviä kiinteistökaupassa. Näkyvimpiä tehtäviä ovat markkinoinnin hoitaminen lehti-ilmoituksilla ja internetissä ja lisäksi asuntonäyttöjen järjestäminen. Välittäjän aikaa eniten vievä tehtävä on kauppaneuvottelujen käyminen osapuolten välillä, neuvojen antaminen ja kauppakirjan laatiminen (Kasso 1999, 12–15).

Tavallisesti kiinteistönvälittäjä tekee asunnon myynnistä omistajan kanssa toimeksiantosopimuksen, jonka tarkoituksena on etsiä välittäjän toimesta toimeksiantajalle eli myyjälle ostaja. Toimeksiantosopimus, joka on voimassa kerrallaan neljä vuotta, laaditaan kirjallisesti kahtena kappaleena, joista toinen kuuluu välittäjälle ja toinen toimeksiantajalle. Toimeksiannon kaikista ehdoista sovitaan kirjallisesti, jotta myöhemmin kumpikaan osapuoli ei voi vedota sopimusehtoihin, joita ei ole merkitty sopimukseen. Kuitenkin kauppahintaa ja kaupan muita ehtoja voidaan muuttaa myös suullisesti. Toimeksiantosopimuksen tulee olla Kauppa- ja Teollisuusministeriön vahvistaman kaavan mukainen. Siinä tulee käydä ilmi osapuolten

henkilötietojen lisäksi muun muassa kohteen tiedot, sopimuksen voimassaoloaika, kauppahintatavoite ja välityspalkkion suuruus. (Kasso 1999, 13–14.)

Kiinteistövälittäjällä on niin sanottu selonottovelvollisuus, mikä tarkoittaa asuntoon liittyvien seikkojen tutkimista ja selvittämistä. Toinen tärkeä velvollisuus kiinteistövälittäjällä on tiedonantovelvollisuus. Tiedonantovelvollisuus tarkoittaa sitä, että välittäjän pitää antaa toimeksiantajalle kaikki ne tiedot, jotka hänen tulee tietää ennen kaupantekoa. Tyypiesimerkkinä ovat myyjälle mahdollisesti aiheutuvat veroseuraamukset. Tiedonantovelvollisuus koskee myös kaupan toista osapuolta eli ostajaa. Ostajalle on kerrottava ennen kaupantekoa esimerkiksi mahdollisista asunnon vioista tai tulossa olevista korjauksista ja remonteista. (Kasso 1999, 15.)

2.2 Kysyntä ja tarjonta asuntomarkkinoilla

Tuotteen tai palvelun hinta muodostuu kysynnän ja tarjonnan mukaan. Mikäli kysyntä on suurempi kuin tarjonta, hinnat nousevat. Puolestaan päinvastaisesti tarjonnan ollessa kysyntää suurempi, hinnat lähtevät laskuun. Yleisesti kysyntään ja tarjontaan vaikuttavat erilaiset asiat, kuten vallitseva taloudellinen tilanne. (Pekkarinen & Sutela 2004, 49.) Kysynnän ja tarjonnan kohdatessa markkinoilla, eli kysytyyn ja tarjotun määrän ollessa yhtä suuret, voidaan käyttää termiä markkinatasapaino. Markkinoiden ollessa tasapainossa myös hinta on oikea. Hinnan ollessa liian korkealla, markkinoilla vallitsee ylitarjonta. Ylitarjonnasta johtuu se, ettei tuotteita myydä. Päinvastaisesti hinnan ollessa liian alhainen puhutaan ylikysynnästä. Ylikysynnästä on kyse silloin, kun tarjottu määrä ei ole riittävä kysytyyn määrään verrattuna. (Lindholm & Kettunen 2009, 53.)

Asuntomarkkinoiden toiminta perustuu asuntojen kysynnän ja tarjonnan vuorovaikutukseen. Asuntomarkkinat voidaan jaotella osamarkkinoihin muun muassa sijaintinsa perusteella. Eri osamarkkinoilla vallitsee oma kysyntä ja tarjonta. Esimerkiksi eri kunnilla, seuduilla tai jopa kaupunginosilla voi olla omat osamarkkinansa. Kunta- tai kaupunkitasolla asuntomarkkinoihin vaikuttavat väestön

ikä rakenne, muuttoliikenne, työllisyystilanne, alueen mahdolliset oppilaitokset ja yksityiset ja julkiset investoinnit. (Karvanen 2010, 11.)

Asuntojen kokonaistarjonta muodostuu eri asuntotyyppien tarjonnasta. Tarjontaan sisältyvät muun muassa kerrostalo- ja rivitalo huoneistot sekä omakotitalot. Tarjontaan kuuluvat yhtä lailla uudiskohteet kuin käytetytkin asunnot. Uusia asuntoja tulee markkinoille rakentamisen myötä. Vanhoja asuntoja tulee tarjolle pääasiassa kotitalouksien vaihtaessa asuntoa alueen sisällä tai muuttaessa pois alueelta ja siitä syystä, että asukas kuolee.

Asunnonostajat muodostavat asuntomarkkinoiden kysynnän. Ostajat voivat olla yksityishenkilöitä tai vaikkapa jokin yritys tai järjestö. Kysyntään merkittävimmin vaikuttavia seikkoja ovat esimerkiksi väestön rakenne, muuttoliike ja yleinen taloudellinen tilanne. Taloudellisen tilanteen vaikutukset näkyvät erityisesti kuluttajien ostovoimassa. (Karvanen 2010, 13.) Tällä hetkellä asuntomarkkinoilla on eniten kysyntää pienasunnoille ja uudiskohteille. Uudistuotannon valmistuminen kuitenkin varovaista ja hidasta muun muassa epävakaa taloudellisen tilanteen vuoksi. Näin ollen kasvava kysyntä näkyy myös kiinnostuksena vanhojen asuntojen markkinoilla. Pienasuntojen kasvavaan kysyntään voi vaikuttaa kiinnostus asuntosijoittamiseen. Asuntosijoittaminen on yleistynyt vuokratuloista saatavaan matalariskisen ja kohtuullisen tuoton vuoksi. Asuntojen kysyntä on noususuunnassa etenkin kasvukeskuksissa, minkä aiheuttajana on muuttoliike työpaikkojen perässä. (Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos 2010.)

Asuntohinta on yksi tärkeimmistä yksittäisistä asuntomarkkinoiden muuttujista ja mielenkiintoa sitä kohtaan lisäävät myös siinä tapahtuvat usein suuretkin muutokset alueellisesti ja ajan mukana. Asuntojen hintojen määräytymisen perustekijät ovat asuntojen kysyntä ja tarjonta. Asuntojen hintoihin vaikuttaa myös se, minkälaisia asuntoja kotitalouksilla on mahdollisuuksia ja haluja hankkia ja miltä alueilta.

2.3 Kiinteistövälitysprosessi

Ihmisillä on nykyään vähemmän aikaa ja ehkä myös halua oman asunnon tai talon myyntiin. Lisäksi asuntokauppaan liittyy oikeudellisia sopimuksia ja seikkoja, joihin kiinteistövälittäjien ammattitaitoa usein tarvitaan. Kuluttajat ovat nykyään vaativampia välityspalvelun ja kauppakohteen suhteen. Kiinteistövälitystä sääntelevät useat lait ja säädökset, erityisesti markkinoinnin ja kaupanteon osalta, mutta tärkein ohje kiinteistövälityksessä on hyvä välitystapa. Välityslainsäädännössä neuvotaan, että kiinteistövälitystoiminnassa on noudatettava hyvää välitystapaa. Hyvä välitystapa on määritelty joustavaksi normiksi, joka muovautuu jatkuvasti. (Ohje hyvästä välitystavasta, 5.)

Muita kiinteistövälitystä koskevia lakeja tai säännöksiä on esimerkiksi kuluttajainsuojalaki. Kuluttajille suunnattua välityspalveluiden markkinointia säännellään erityisesti kuluttajansuojalaissa. Kuluttajansuojalain mukaan markkinoinnissa ei saa käyttää hyvän tavan vastaista tai muutoin kuluttajan kannalta sopimatonta menettelyä. Kiinteistövälityksen lähtökohtana on, että markkinoinnissa kuluttajille annetaan välityspalvelusta oikeat ja riittävät tiedot. Tämä tarkoittaa ainakin palvelun hinnan ja mahdollisesti sen tarkemman sisällön ilmoittamista. (Ohje hyvästä välitystavasta, 5.)

Kiinteistövälitysprosessi toimii lähes aina saman kaavan mukaan. Ensin joko asiakas ottaa yhteyttä välittäjään tai päinvastoin. Seuraavaksi välittäjä käy tutustumassa kohteeseen eli tekee siellä katselmuksen. Katselmuksen tarkoituksena on selvittää kohde, haastatella toimeksiantajaa ja hankkia kohdetta selvittävät asiakirjat. Tässä vaiheessa välittäjä antaa kohteesta hinta-arvion, joka on usein merkittävä tekijä asiakkaan valitessa välitysliikettä. Välittäjän on annettava hinta-arvio mahdollisimman realistisesti. Lisäksi toimeksiantosopimusta tehtäessä toimeksiantajalle kerrotaan kohteen arvioitu myyntiaika, joka on myös arvioitava realistisesti. Myyntiaika-arvio voidaan antaa tilastollisten keskiarvojen perusteella. Tämän jälkeen, mikäli asiakas haluaa antaa kohteen välitettäväksi tälle välitysliikkeelle, tehdään toimeksiantosopimus. Toimeksiantosopimus on asiakkaan ja välitysliikkeen välinen sopimus, jossa on sovittu

muun muassa siitä, mitä on tarkoitus ostaa tai myydä. (Ohje hyvästä välitystavasta, 13–14.)

Toimeksiantosopimuksen sisällön määrää kiinteistövälityslaki. Toimeksiantosopimus laaditaan joko kirjallisesti tai sähköisesti siten, ettei sopimusehtoja voida yksipuolisesti muuttaa. Käytännössä toimeksiantosopimuksen tekeminen tapahtuu valmiille lomakkeelle. Sopimuksia tehdään kaksi kappaletta, joista toinen jää välitysliikkeelle ja toinen toimeksiantajalle. Sopimusosan allekirjoittavat välitysliikkeen edustaja toimeksisaajana ja asunnon myyjä tai ostaja toimeksiantajana. Toimeksiantosopimuksen tulee sisältää perustiedot välitettävästä asunnosta ja sen myyjistä. Toimeksiantosopimuksessa ilmoitetaan myös sopimuksen kesto, välitysliikkeen oikeus palkkioon ja välitysliikkeen oikeus vastaanottaa käsiraha. Toimeksiantosopimus voi olla kerrallaan voimassa enintään neljä kuukautta. Toimeksiantosopimukseen liittyy kiinteästi myös selostusliite. Selostusliite sisältää toimeksiantajalta saatuja tietoja kohteesta. Selostusliitteessä kerrotaan muun muassa, onko kohteessa ollut vesivahinkoja, kosteusvaurioita ja muita kaupan kannalta merkittäviä asioita. Välitysliike alkaa suorittaa välitystehtävää välittömästi sopimuksen allekirjoittamisen jälkeen, mikäli toimeksiantajan kanssa ei toisin sovita. (Ohje hyvästä välitystavasta, 8-16.)

Hyvän välitystavon mukaan välitysliikkeen tulee ennen markkinoinnin aloittamista hankkia asunto-osakkeesta ainakin seuraavat asiakirjat: isännöitsijäntodistus, selvitys omistusoikeudesta, mahdollinen puolison suostumus, tilinpäätösasiakirjat, talousarvio, yhtiöjärjestys, huoneiston pohjapiirros, panttausta koskevat tiedot ja energiatodistus tai muut vastaavat todistukset. Kiinteistöä välitettäessä edellä mainittujen asiakirjojen lisäksi tulee hankkia lainhuutotodistus, kiinteistörekisteriote, rasiustodistus ja rakennuslupa-asiakirjat. Tämän jälkeen voidaan aloittaa kohteen markkinointi. Markkinointi tavallisesti tarkoittaa ilmoittelua, mikä tapahtuu lehdissä, toimiston ikkunoissa, suoramarkkinointijakeluna ja internetissä. Markkinoinnin alettua kohteessa pidetään esittelyä. Esittelyllä tarkoitetaan tilaisuutta, jossa asunnosta kiinnostunut saa lisätietoja kohteesta. Esittely voi tapahtua joko välitysliikkeen toimistossa tai välityskohteessa. Esittelyssä on oltava saatavilla asuntomarkkinointiasetuksessa

määritellyt vähimmäistiedot kattava esite. Esite on tärkeä tiedonlähde asunnon ostoa harkitsevalle. (Ohje hyvästä välitystavasta, 17–24, 32.)

Esittelyn jälkeen kiinnostunut ostaja voi jättää ostotarjouksen. Välitysliike laatii ostotarjouksen, joka sisältää ehdot hyvän kauppatavan mukaisesti. Ostotarjous tulee laatia kirjallisesti, mutta mikäli se ei ole mahdollista on siitä saatava joka tapauksessa jokin todiste. Toimeksiantajan hyväksyessä ostotarjouksen seuraavana vaiheena on kaupanteko. Kuitenkin ennen kaupantekoa kiinteistövälitysliikkeen on varmistettava seuraavat seikat: kaupantekoajankohdasta sopiminen, kaupantekotilaisuudessa tarvittavat asiakirjat, avaimet ja turvajärjestelmien tunnukset. Kaupantekotilaisuuteen välitysliike laatii kauppakirjan ostotarjouksessa sovittujen ehtojen mukaisesti. Kauppakirja on laadittava siten, että se sisältää kaikki osapuolten kannalta kaupantekoa olennaiset kostettavat ehdot. Kaupantekotilaisuudessa välitysliikkeen tulee tunnistaa kaupan osapuolet tarkistamalla heidän henkilöllisyytensä. Välitysliike käy kaupantekotilaisuudessa läpi kauppakirjan sisällön kaupan osapuolten kanssa tarvittavilta osin läpi ja vastaa mahdollisiin kysymyksiin. (Ohje hyvästä välitystavasta, 39–40.)

2.4 Kiinteistövälitysmarkkinat Suomessa

Kiinteistönvälitys on kasvava liiketoiminnan ala Suomessa. Vuonna 2008 Lääninhallitusten välitysliikerekisterissä Suomessa oli 1463 kiinteistönvälitysliikettä ja 2054 kiinteistönvälitysliikkeen toimipaikkaa. Eniten välitysliikkeitä ja toimipisteitä löytyy Etelä-Suomesta eli yli 60 prosenttia koko maan välitysliikkeistä sijaitsee siellä. Alalla työskentelevien ammattilaisten määrä on vaihdellut viime vuosikymmeninä runsaasti. (Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto 2008.)

Suomen kiinteistövälitysalan liikevaihto on kasvanut viime vuodet tasaisesti. Kiinteistövälitysala on Suomessa vielä melko uusi liiketoiminnan muoto, eikä alan imago ja arvostus ole välttämättä paras mahdollinen kuluttajien keskuudessa. Arvoja pyritään parantamaan edellyttämällä kiinteistövälitysalalla toimivilta LKV -pätevyys.

2000-luvun alku oli vilkasta asuntojen ja liikekiinteistöjen myyntiaikaa, kunnes tilanne muuttui vuonna 2008 globaalin taantumana vuoksi. Asuntokauppa elpyi lamasta suhteellisen nopeasti. Elpymiseen on vaikuttanut poikkeuksellisen alhainen korkotaso ja työllisyyden pysyminen kohtalaisella tasolla. Alan asiantuntijat odottavat asuntokaupan elpävän 2010-luvulla edelleen. Kiinteistöalalla tapahtuvat nousut ja laskut vaikuttavat merkittävästi Suomen kansantalouteen. (Tilastokeskus 2008.)

Vuodesta 1990 lähtien Suomen asuntokanta on kasvanut noin 31 000 asunnolla vuosittain. Asuntokanta on lisääntynyt sekä absoluuttisena pinta-alana että suhteessa väestöön. Asumisväljyys on siis jatkuvasti lisääntynyt. Vuoden 2008 lopussa Suomessa oli yli 2,5 miljoonaa asuntoa. Vuosien 1995–2008 välisenä aikana valmistuneista asunnoista 77 prosenttia sijaitsee kaupunkimaisissa kunnissa, joihin rakentaminen on voimakkaasti keskittynyt. Suomalaisista noin puolet asui erillisissä pientaloissa, vaikka asunnoista vain 40 prosenttia on erillisiä pientaloja. Rivitaloasuntoja oli 382 000 eli 14 prosenttia asuntokannasta. Kaikista asunnoista kerrostaloissa sijaitsi lähes puolet eli 1 219 000 asuntoa. (Tilastokeskus 2008.)

Asuntokannassa on tapahtunut viime vuosina paljon muutoksia, koska vielä vuonna 1990 erillisiä pientaloasuntoja ja kerrostaloasuntoja oli lähes yhtä paljon. 1990-luvulla kerrostaloasuntojen osuus kuitenkin kasvoi. Vuoden 2008 lopussa kerrostaloasuntoja oli 106 000 enemmän kuin asuntoja erillisissä pientaloissa. Rivitalojen määrä on kasvanut yli kymmenkertaiseksi vuodesta 1970. Vuonna 1970 rivitaloasuntoja oli vain 30 000, kun taas vuoden 2008 lopussa jo 382 000. Yleisin huoneistotyyppi on ollut kaksio. Vuonna 2008 kaksioita oli kaiken kaikkiaan 830 000 eli noin 30 prosenttia koko asuntokannasta. Asuntokuntia puolestaan oli 2 499 000, joista yhden henkilön asuntokunnan muodosti 41 prosenttia eli 1 015 000 henkeä. Asuntokuntien koossa oli alueellista vaihtelua, mutta niiden keskikoko oli 2,09 henkilöä. (Tilastokeskus 2010.)

3 TORNION ASUNTOMARKKINAT

Tutkittaessa tietyn alueen markkinoita on hyödyllistä käyttää lähtökohta-analyyseja. Lähtökohta-analyysit selvittävät yrityksen tai alueen nykytilaa ja tekijöitä, jotka vaikuttavat muun muassa yrityksen tai alueen menestykseen tulevaisuudessa. Lähtökohta-analyyseistä markkina-alueita tutkittaessa hyödyllisiä ovat ympäristö- ja kilpailija-analyysit. Ympäristöanalyysin avulla selvitetään ja mahdollisesti ennakoitaan ympäristössä tapahtuvia muutoksia ja niiden vaikutuksia. Kilpailija-analyysi kertoo puolestaan kilpailijoiden vahvuuksista ja heikkouksista ja kartoittaa kokonaisuudessaan toimijoita markkina-alueella. (Raatikainen 2008, 61.)

Tornion markkina-analyysin tarkoituksena on selvittää lähimenneisyyden, nykyhetken ja tulevaisuuden menestystekijöitä. Seuraavassa kappaleessa esitellään vastauksia markkina-alueeseen liittyviin kysymyksiin kuten:

- Keitä ovat asiakkaat ja palveluntarjoajat?
- Paljonko markkina-alueella on asiakkaita?
- Mihin suuntaan asiakkaiden määrä kehittyy? Mihin suuntaan ostovoima on kehittymässä?
- Taloudelliset muutokset? Toimialan muutokset?
- Mihin suuntaan markkinat kehittyvät: ovatko ne kasvavat, taantuvat vai vakaat?

3.1 Tornio markkina-alueena

Tornion maantieteellinen sijainti on ollut Torniolle edullinen ja vaurautta edistävä jo vuosisatojen ajan. Nykyään kaupungin sijainti on erityisen edullinen verrattuna uudempiin pohjoisiin toiminnallis-taloudellisiin yhteistyöalueisiin. Elinkeinoelämän aloja, jotka hyötyvät erityisesti sijainnista, ovat terästeollisuus, kauppa, matkailu ja liikenne- ja logistiikkapalvelut. Lisäksi sijainti logististen reittien risteyskohdassa

pohjoisen ydinalueille on Torniolle hyvä mahdollisuus, mikäli Pohjois-Suomeen ja Pohjois-Ruotsiin suunnitellut kaivoshankkeet toteutuvat. Toisaalta Tornion heikkoutena on sijainti kaukana Suomen ja Euroopan ydinalueilta ja globaaleilta markkinoilta. Sijainti luo siten haasteita alueen vetovoimaisuudella ja elinkeinoelämän kilpailukyvyyn säilyttämiseksi. (Tornion kuntastrategia 2021, 2009.)

Kokoluokaltaan Tornio kuuluu seututaso keskuksiin eli seutukaupunkeihin Suomen kaupunkirakenne mittakaavalla mitattuna. Seutukaupunkeja ovat yleisesti kaupungit, jotka talousalueensa keskuksia, mutta eivät maakuntien keskuksia. Tornio kilpailee asukkaista, työvoimasta, yrityksistä ja matkailijoista kansallisesti ja kansainvälisesti muiden Suomen kuntien ja erityisesti Pohjois-Suomen seutukeskusten kanssa. Kilpailuun voidaan laskea mukaan myös Ruotsin kuntia, erityisesti Norrbottenin alueelta, mikäli Tornio-Haparanda luetaan mukaan kaksoiskaupunkina. (Tornion kuntastrategia 2021, 2009.)

Yrityksen toimintaympäristönä Tornio on mielenkiintoinen tutkimuksen kohde, koska Torniossa on viime aikoina tapahtunut paljon muutoksia. Yrityselämän vahvan kehityksen vuoksi työpaikkaomavaraisuus on kohentunut huomattavasti. Rajalla-hanke on lisännyt Tornio-Haparanda-kaksoiskaupungin uskottavuutta ja tuonut lisää eloa liike-elämään. Tornio liiketoimintaympäristönä on kehittynyt positiivisesti ja nopeasti. Viime vuosina Tornion elinkeinorakenne on monipuolistunut. Maa- ja metsätalous työllistää 3,2 prosenttia, jalostus 37,8 prosenttia ja 56,6 prosenttia työllistyy palvelualalle. Tornio on profiililtaan edelleen vahva teollisuuskaupunki, jonka tukijalkana on Outokumpu, joka työllistää lisäksi kunnossapitoa, alihankintaketjuja, kuljetusta ja logistiikkaa. Julkisen sektorin merkittävimpiä työnantajia ovat Tornion kaupunki, Kemi-Tornion koulutuskuntayhtymä Lappia ja Pohjoinen tullipiiri. Kaupan ala on vahvistunut viime vuosina runsaasti ja tuonut siten Tornion ja Haaparannan alueelle paljon uusia työpaikkoja. Kaupanalan vahvistuminen on vilkastuttanut myös rajakauppaa. (Tornion kuntastrategia 2021, 2009.)

3.2 Tornion markkina-alueen asiakkaat

Väkiluku Torniossa on lisääntynyt viimeiset kuusi vuotta peräkkäin. Vuoden 2011 lopussa Tornion väkiluku oli 22 545 henkeä. Myönteisen väestökehityksen syyksi on arveltu korkeaa syntyvyyttä ja pientä muuttotappiota. Tornion väestöstä noin 70 prosenttia asuu kaupunkialueella ja 30 prosenttia maaseudulla. (Tornion kuntastrategia 2021, 2009.)

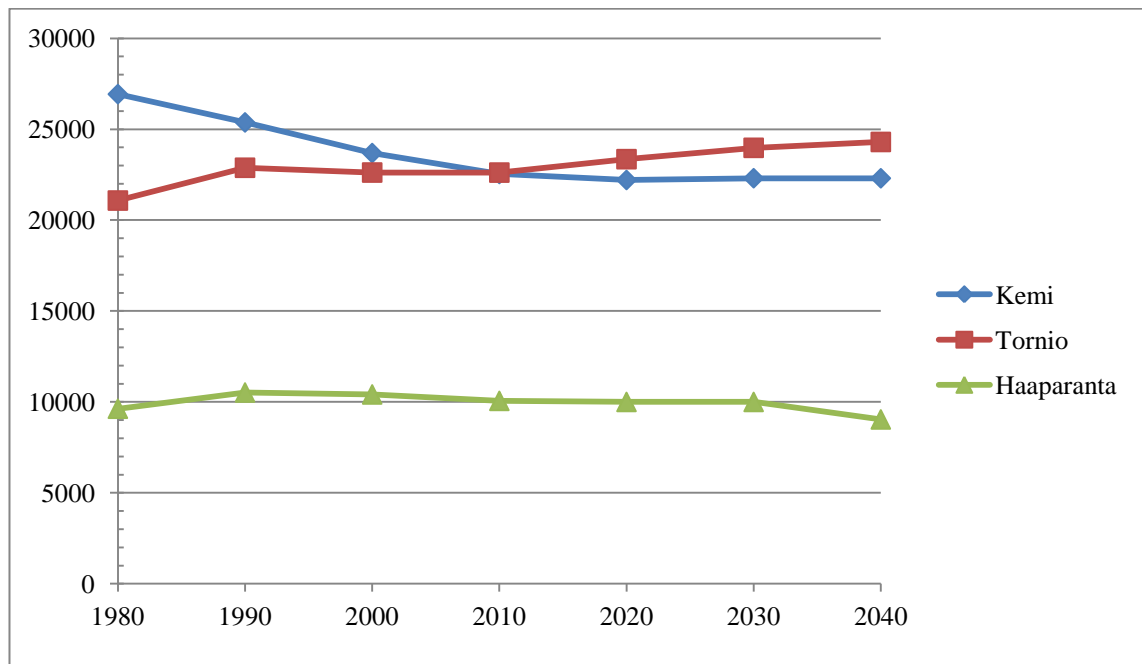
Tilastokeskuksen uusimman väestöennusteen mukaan Tornion väkiluvun on ennustettu nousevan vuodesta 2008 vuoteen 2021 noin tuhannella hengellä. Alle 14-vuotiaiden osuuden on ennustettu nousevan noin 6 prosenttia ja 15-64-vuotiaiden osuuden vähenevän noin 8 prosenttia. Yli 65-vuotiaiden osuus puolestaan ennusteen mukaan tulee lisääntymään 57 prosenttia. Tulevaisuudessa Tornion haasteena on houkutella kaupunkiin uusia asukkaita ja työikäistä väestöä. (Tornion kuntastrategia 2021, 2009.)

Taulukko 1 Tornio ja sen naapurikunnat - tunnuslukuja (Statistiska central byrån 2012, Tilastokeskus 2012b & Tilastokeskus 2012c.)

	Tornio	Kemi	Haaparanta
Asukasluku	22545	22399	10041
Pinta-ala km ²	1187	95	993
Taajama-aste (%)	84,4	99,2	-
0-14 -vuotiaiden osuus (%) väestöstä	18,2	14,6	15,2
15-64 -vuotiaiden osuus (%) väestöstä	65,4	64,9	61,5
65 vuotta täyttäneiden osuus (%) väestöstä	16,4	20,5	23,2
Muuttotappio (henkilöä 2010)	-102	-228	-
Asuntokuntien lukumäärä	10028	11704	-
Vuokralla asuvien asuntokuntien osuus (%)	27,8	33,2	33,9
Rivi- ja pientaloissa asuvien asunto-kuntien osuus (%)	66,9	51,5	66,1
Kunnassa olevien työpaikkojen määrä	9061	9319	3005

Kuten taulukosta 1 ilmenee, Tornion ja Kemin asukasmäärät ovat lähes yhtä suuria, molemmat noin 22 500 henkilöä, ja Haaparannan asukasluku on hieman yli 10 000. Pinta-alaltaan Tornio on Kemiä yli 1 000 neliökilometriä suurempi, ja siten Tornion taajama-aste on Kemin taajama-astetta noin 15 prosenttiyksikköä pienempi.

Taulukon 1 mukaan Torniossa vuokralla asuvien osuus on Kemiin ja Haaparantaan verrattuna pienempi. Torniossa ja Haaparannalla rivi- ja pientaloissa asuvien osuus on suurempi kuin Kemissä. Tällä hetkellä Torniossa nuorten (0-14 -vuotiaiden) osuus väestöstä on suurempi kuin naapurikunnissa ja 65 vuotta täyttäneiden prosenttiosuus väestöstä on selvästi pienempi kuin naapurikunnissa. Kemi ja Tornio ovat molemmat muuttotappiokuntia ja Haaparannan kunnan muuttotappioluvusta tietoa ei ollut saatavilla. Torniossa vuokralla asuvien osuus on kolmesta tarkastelukunnasta selkeästi pienin, noin viisi prosenttiyksikköä vähemmän. Torniossa ja Haaparannalla rivi- ja pientaloissa asuvien osuus on molemmissa noin 66 prosenttia, kun se Kemissä on noin 52 prosenttia.



Kuva 1 Tornion ja sen naapurikuntien asukasluku ja ennuste tulevasta asukasluvun kehityksestä 1980 - 2040. (Statistiska centralbyrån 2012 & Tilastokeskus 2012d.)

Kuten kuvasta 1 ilmenee, Tornion asukasluku kasvaa ainakin vuoteen 2040 asti, kun samalla Tornion naapurikunnan Kemin asukasluku vähenee. Ennusteiden mukaan Haaparannan asukasluku tulee vähenemään hieman. Tilastokeskuksen väestöennusteen (2012d) mukaan Tornion väkiluvun ennustetaan kasvavan vuodesta 2008 vuoteen 2021 mennessä 937 henkilöllä. Alle 14-vuotiaiden osuuden ennustetaan lisääntyvän noin 6 prosenttia ja 15–64-vuotiaiden osuus puolestaan vähenee noin 8 prosenttia. Yli 65-vuotiaiden osuus lisääntyy ennusteen mukaan nykyisestä peräti 57 prosenttia. (Tornion kuntastrategia 2021, 2009.) Työikäisten määrä on laskussa Torniossa, mutta eläkeikäisen väestön määrä kasvaa huomattavasti ja tämä ikääntyminen aiheuttaa uutta, erityyppisten asuntojen kysyntää.

3.3 Tornion markkina-alueen palveluntarjoajat

Torniossa toimii viisi kiinteistövälitysliikettä: Kiinteistövälitys Pentti Kurvinen LKV, Tornion Op-Kiinteistökeskus, Habita Tornio, Kiinteistömaailma Tornio ja SKV Tornio. Seuraavassa on esitelty lyhyesti alueella toimivat kiinteistövälitysliikkeet.

Kiinteistönvälitys Pentti Kurvinen LKV on perustettu vuonna 1988. Kiinteistövälitystoiminnan se aloitti vuonna 1992 ja on sitä ennen toiminut enimmäkseen Lapin matkailun parissa. Kiinteistönvälitys Pentti Kurvinen LKV toimii Torniossa ja sen ympäristössä, kattaen toimialueenaan lähes koko Länsi-Lapin. Yritys on riippumaton ja itsenäinen. Kiinteistövälitys Pentti Kurvinen LKV:n palveluihin kuuluu asuntojen ja kiinteistöjen välityspalvelut, kohteiden arviointi ja asiakirjojen laadinta. Lisäksi Kiinteistövälitys Pentti Kurvinen LKV myy ja vuokraa toimitiloja. (Kiinteistövälitys Pentti Kurvinen LKV.)

Tornion Op-Kiinteistökeskus on toiminut Tornion alueella yli 40 vuoden ajan. Op-Kiinteistökeskuksen ydinpalveluihin kuuluu asuntojen, loma-asuntojen ja toimitilojen välittäminen. Koska Tornion Op-Kiinteistökeskus toimii Tornion Osuuspankin tytäryhtiönä, myös pankkipalvelut on mahdollista saada tarvittaessa saman katon alta. Op-Kiinteistökeskus tarjoaa välityspalveluiden lisäksi myös vuokraus-, kohteiden

arviointi- ja asiakirjojen laadintapalvelua. Merkittävä osa Suomen asuntokaupoista tehdään Op-Kiinteistökeskuksissa ja kauppojen määrällä mitattuna Op-Kiinteistökeskus on Suomen suurin yhden liikemerkin alla toimiva kiinteistövälitysketju. Op-Kiinteistökeskus on Suomen vanhin kiinteistönvälitysketju, joka on osa Suomen suurinta finanssitaloa OP-Pohjola-ryhmää. (Tornion Opkk.)

Habita on yksityinen suomalainen kiinteistönvälitystoimisto, jonka toiminta keskittyy asuntokauppaan, kiinteistöihin, vapaa-ajan asuntoihin, toimitiloihin ja uudistuotantokauppaan. Habita on toiminut alalla noin 22 vuotta, mutta Torniossa vasta noin vuoden. Habita eroaa muista kiinteistövälitysyrittäjistä sen vuoksi, että se toimii itsenäisesti ja tehokkaasti, ilman sidoksia pankkeihin tai vakuutusyhtiöihin. Habitan palveluihin kuuluvat asuntojen, kiinteistöjen, loma-asuntojen, tonttien ja liiketilöiden välitys ja lisäksi vuokrauspalvelu. (Habita lyhyesti.)

Kiinteistömaailma on vuonna 1990 perustettu valtakunnallinen kiinteistönvälitysketju, jossa työskentelee noin 800 kiinteistövälittäjää 61 eri paikkakunnalla. Kiinteistömaailma brändin omistaa Sampo Pankki, mutta asuntomyymälät ovat kuitenkin itsenäisten franchising-yrittäjien omistamia osakeyhtiöitä. Esimerkiksi pääkaupunkiseudulla Kiinteistömaailma on alansa markkinajohtaja. (Kiinteistömaailma lyhyesti.)

SKV Tornion toimialueena on Tornio, Ylitornio, Pello ja Kolari. SKV:n palveluihin kuuluu kiinteistövälityksen lisäksi kohteiden arviointi ja hinta-arvion antaminen. Loma-asunnot ja toimitilat kuuluvat myös SKV:n kiinteistövälityspalveluiden piiriin. SKV Torniollla on myös oma välittäjä vuokrakohteille. (SKV.)

3.4 Tornio asuntomarkkinoiden nykytilanne

Pohjois-Suomen asuntomarkkinoilla ei ole keväällä 2012 havaittavissa vielä ennustettua taantumaa, mikä näkyy jo Etelä-Suomen asuntomarkkinoilla. Torniossa taantuma näkyy vain pidentyneissä asuntojen myyntiajoissa. Hintojen nousua ei kuitenkaan ole

havaittavissa. Taantumun uhka sai sijoitusasuntojen ostajat varovaisimmiksi, mutta yksityisiin asunnon ostajiin uhka ei vaikuttanut. Asuntojen myyntiaikoihin vaikuttaa taantumun lisäksi asuntojen ikä, kunto ja koko. Lisäksi myyntiaikoihin vaikuttaa kiinteästi vuoden ajat. Vuoden aikaa kuitenkin tärkeämpi tekijä myyntiajassa on kysynnän ja tarjonnan vastaavuus. (Lukkari 2012.)

Taulukko 2 Tornio ja Kemi (Tilastokeskus 2012a, Etuovi.com 2012.)

	Tornio	Kemi	Koko maa
Asuntojen keskimääräiset kauppahinnat 2011 €/neliometri	1418	1020	1995
Asuntokauppojen lukumäärä 2011	167	237	72024
Väestötiheys asukasta/neliökilometri	19	236	18
Keskimääräinen markkinointiaika (päivää)	55	143	80

Kuten taulukosta 2 ilmenee, asuntojen keskimääräinen kauppahinta on Torniossa 1418 euroa/neliometri, kun ne Kemissä on 1020 euroa/neliometri ja koko Suomessa 1995 euroa/neliometri. Lukuun on laskettu mukaan kerrostaloasuntojen lisäksi omakoti- ja rivitaloasunnot. Hintaaeroa Kemin ja Tornion välillä voidaan olettaa aiheuttaneen se, että Torniossa kerrostaloasuntojen uudistuotantoa on ollut vuonna 2011 Torniossa Kemiä enemmän ja, koska uusien asuntojen hinta on vanhojen asuntojen hintaa korkeampi, vaikuttaa se taulukon lukuun. Asuntokauppojen lukumäärä Torniossa vuonna 2012 on 167 kappaletta, mikä on 70 asuntokauppaa vähemmän kuin Kemissä. Vaikka Torniossa asuntokauppaa on käyty vähemmän kuin Kemissä, on asuntojen markkinointiaika huomattavasti lyhyempi Torniossa. Tornion keskimääräinen 55 markkinointipäivää on koko Suomen 80 markkinointipäivään verrattuna selkeästi keskiarvon alapuolella.

Torniossa on Lounais-Lapin kuntien kalleimmat asunnot. Torniota voidaan nimittää jossain määrin jopa Meri-Lapin paratiisiksi. Paratiisiksi siinä mielessä, että Torniossa

asumisesta ollaan valmiita maksamaan enemmän kuin esimerkiksi Kemissä, jossa asuntojen neliöhinnat ovat huomattavasti edullisempia. Torniossa asuntokauppoja tehdään tasaisesti taantumista huolimatta. Tällä hetkellä asunnon oston trendiksi on noussut ekologisuus. Ostajat arvostavat asuntoja, joissa esimerkiksi energiankulutus on pientä. (Nousiainen 2012.)

Keväällä 2012 Tornion ja muun Meri-Lapin alueella keskivertoasunnon hinta vaihtelee 100 000-150 000 euron välillä. Torniossa on myynissä paljon uudiskohteita, mutta puolestaan käytetyistä rivi-, kerros- ja omakotitaloista on pulaa. Tarjonnan ollessa suppeaa myyntiajat pidentyvät. Parhaiten myyvät asunnot ovat joko asuntoja, joita ei tarvitse remontoida lainkaan, vaan ovat heti valmiita muutettavaksi. Toinen ääripää on täysin remontoitavat kohteet. Yli 200 000 euron asuntokaupat ovat harvinaisempia. Torniossa niitä tehtiin vuonna 2011 noin 20 - 25 kappaletta. (Nousiainen 2012.)

Omistusasuntojen kysyntä Torniossa on jokseenkin kaksijakoista. Osa ostajista haluaa ostaa asunnon, johon voi tehdä saneerausta ja osa haluaa asunnon, johon voi muuttaa välittömästi ilman remonttia. Vuoden 2011 tammikuusta alkaen myytyjen vanhojen kerrostaloasuntojen neliöhinnat ovat keskimäärin 1316 euroa. Torniossa rakennetaan tällä hetkellä paljon uudiskohteita, joiden neliöhinnat vaihtelevat 2600 euron ja 3000 euron välillä. Neliöhintoihin eniten vaikuttava tekijä on rakennuskustannukset, jotka ovat olleet nousussa viime aikoina. (Lukkari 2012.) Alueellisille asuntomarkkinoille onkin tyypillistä, että ”kaikki tekijät vaikuttavat toisiinsa”. Kysynnän, tarjonnan ja hintojen, sekä niihin suorasti ja epäsuorasti vaikuttavien tekijöiden, välillä vallitsee kiinteä yhteys.

Tornion kunta on laatinut kuntastrategian, johon sisältyy yleiskatsaus: Tornion asumisen suunnitelma 2006 -2020. Se sisältää tietoja Tornion kaupungin asunto-oloista ja arvioita asuntotuotannon, uudisrakentamisen ja peruskorjaamisen tarpeista. Kehittämistarpeita katsauksessa on arvioitu väestöryhmien, kaupunginosien ja palvelutarjonnan näkökulmasta. Katsauksen mukaan ensi vuosikymmenellä tulee lisääntymään pienten ja kohtuuhintaisten asuntojen kysyntä kaupunki alueella ja myös palveluasumisen kysynnän odotetaan kasvavan voimakkaasti. (Tornion Kuntastrategia

2021, 2009.) Uuteen asuntotuotantoon vaikuttavat rakennusyritysten tuotantopäätökset. Niihin vaikuttavat asuntojen hinnat, rakennuskustannukset, maan hankinta-kustannukset ja erilaiset (osittain poliittiset) yhteiskunnalliset päätökset, kuten kuntien halukkuus ja mahdollisuudet kaavoittaa maata asuntotuotannolle.

3.5 SWOT-analyysi Tornioista kiinteistöväilyksen näkökulmasta

SWOT-analyysi on yksi liiketoimintaympäristön kartoittamisen työkalu ja se sopii moniin eri tarkoituksiin. SWOT-analyysin perusajatuksena on luoda tilannearvio suunnitelmien ja päätöksen teon tueksi. SWOT-analyysissä arvioidaan yleensä yrityksen tai toimintaympäristön ja kehitystä ja piirteitä. SWOT-analyysin tarkoituksena on vahvistaa vahvuuksia ja kääntää heikkoudet ja uhat mahdollisuuksiksi. (Viitala & Jylhä, 59 - 60.) SWOT-analyysissä on eritelty Tornion vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia kiinteistöväilyksen kannalta.

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sijainti rajan läheisyydessä, rajayhteistyö - Kehittyvä elinkeinoelämä - Lisääntynyt uudisrakentaminen - Turvallinen ja terveellinen elinympäristö - Maaseutu lähellä keskustaa 	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Negatiivinen nettomuutto - Nuorten pois muutto Tornioista - Yksipuolinen elinkeinorakenne ja korkea työttömyysaste - sijainti - Kiinteistöväilysyrietykset pankkisidonnaisia
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kasvukeskus - Yksityisten kiinteistöväilysyrietysten yleistyminen - Rajasijainnista resurssi - Vetovoimainen asuin- ja liiketoimintaympäristö 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nopea kaupungistuminen, syrjäkylien autioituminen, palvelujen epätasainen jakautuminen - Väestörakenteen vanheneminen - Globalisaatio - AMK –leikkaukset

Kuva 2 SWOT-analyysi Tornioista kiinteistöväilyksen näkökulmasta

Vahvuudet

Kuten kuvasta 2 selviää, Tornion sijainti Suomen ja Ruotsin välisen rajan läheisyydessä tarjoaa asumisen kannalta lähinnä etuja palveluissa ja niiden monipuolisuudessa. Lisäksi rajan läheisyys tarjoaa alueen väestölle työpaikkoja myös Ruotsin puolelta. Rajayhteistyötä ollaan vielä kehittämässä, joten siltä osin se on vielä mahdollisuus, jota tullaan hyödyntämään tulevaisuudessa yhä enemmän. Tornion elinkeinoelämä kehittyy jatkuvasti. Kuitenkin myös jo vakiintuneet suuret työllistäjät ovat säilyttäneet tai jopa vahvistaneet asemaa Tornion elinkeinoelämässä. Myönteinen kehitys elinkeinoelämässä ehkäisee työttömyyden nousua.

Uudisrakentaminen on lisääntynyt varsinkin Tornion kaupunkialueella merkittävästi. Uudiskohteet ovat olleet lähinnä kerrostaloja. Uudisrakennukset on osin rakennettu silmällä pitäen ikääntyvää väestöä, joka haluaa muuttaa Tornion keskusta-alueelle lähemmäs palveluja, kuten terveydenhuoltoa ja muita päivittäispalveluita. Tornio tarjoaa turvallisen ja terveellisen elinympäristön niin vanhuksille kuin lapsiperheillekin. Puhdas luonto ja suhteellisen vähäinen rikollisuus ovat muun muassa takaamassa viihtyisää elinympäristöä. Tornion kunnan alueella on mahdollisuus monenlaiseen asumiseen, koska Tornioon kuuluu maaseutukyliä, taajama-asuinalueita ja keskusta-asuinalueita ja monenlaisia metsä- ja vesistöalueita.

Heikkoudet

Torniossa vallitsee tällä hetkellä negatiivinen nettomuutto. Muuttoliike on vienyt Tornioista erityisesti kotoa irtautuvia aikuistuvia nuoria, joko opiskelun tai työn vuoksi. Nettomuuton tulisi kääntyä positiiviseksi, jotta kaupungin väestö kasvaisi Tilastokeskuksen väestöennusteen (2012) mukaan tulevaisuudessa ja ikärakenne tasapainottuisi. Yksipuolinen elinkeinorakenne on uhka kaupungin kilpailukyvyn säilymiselle. Lisäksi yksipuolinen elinkeinorakenne saattaa pahimmassa tapauksessa aiheuttaa rakennetyöttömyyttä. Tämä taas vaikuttaa työttömyysasteeseen, mikä on entuudestaanikin jo korkeahko.

Lähes kaikki Torniossa toimivat kiinteistövälitysyritykset toimivat pankin yhteydessä. Haastattelujen perusteella tämä saattaa vaikuttaa asiakkaisiin, siten että he ovat kiinnostuneet enemmän tai ainoastaan oman pankin yhteydessä toimivan välitysliikkeen palveluista, koska esimerkiksi lainan ottaminen koetaan silloin helpommaksi. Toisaalta taas pankkisivonaisuus tuo kiinteistövälitysliikkeelle lisää uskottavuutta ja antaa luotettavamman kuvan liiketoiminnasta, koska pankit yleisesti luovat hyvän ja luotettavan mielikuvan asiakkaille.

Mahdollisuudet

Torniosta on kasvanut yhdeksi Pohjois-Suomen kasvukeskukseksi. Mikäli Tornio jatkaa samankaltaista kasvua, tulee myös elinkeinoelämä kehittymään. Rajasijainti tarjoaa runsaasti resursseja, joita ei vielä välttämättä ole hyödynnetty. Kiinteistövälitystä ajatellen rajasijainti voisi esimerkiksi tarjota mahdollisuuden yritykselle, joka toimii rajan molemmilla puolilla. Yksityisten kiinteistövälitysyritysten yleistyminen saattaa tuoda kiinteistövälitysmarkkinoille toivottua vaihtelua ja lisätä kilpailua. Tornion vetovoimaa asuinympäristönä on pyritty lisäämään kehittämällä elinkeinorakennetta ja luomalla kilpailukykyinen toimintaympäristö. Vetovoimaa on haluttu lisätä tukemalla vapaa-ajan palvelutarjontaa ja rakentamalla viihtyisiä ja monipuolisia asuinympäristöjä eri puolille kaupunkia.

Uhat

Yksi Tornion uhista on alueen nopea kaupungistuminen. Tornion maaseutumaisista kylistä muutetaan Tornion keskusta-alueelle ja siten keskustan asuntotarve lisääntyy. Silloin Tornion syrjäseudut tyhjenevät ja sen myötä myös syrjäseutujen palvelut heikkenevät, koska niille ei enää ole käyttäjiä. Väestörakenteen vinoutuminen saattaa vaikuttaa Tornioon siten, että osaavan työvoiman saanti vaikeutuu. Torniossa tullaan tarvitsemaan vanhenevalle väestölle sopivia asuntoja, sillä Tilastokeskuksen väestöennusteen (2012d) mukaan yli 65-vuotiaiden osuus puolestaan ennusteen mukaan tulee lisääntymään 57 prosenttia.

Tornion sijainti on hyvä pohjoisille ydinalueille, mutta sijainti on kuitenkin kaukana muista markkinoista. Tornioista on muodostumassa yksi Pohjois-Suomen keskuksista. Tornion haasteena on se, että riittääkö sen vetovoima houkuttelemaan työkäistä väestöä myös Pohjois-Suomen ulkopuolelta. Myös ammattikorkeakoulun leikkaukset opiskelupaikoissa uhkaavat vähentää Torniossa nuorten opiskelijoiden määrää ja samalla vuokrattavien asuntojen kysyntää.

4 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET

Asuntomarkkinoiden ja kiinteistönvälityksen tilaa Torniossa selvitettiin haastattelemalla kahta kiinteistönvälittäjää ja kahtakymmentä satunnaisesti valittua torniolaista. Tarve ennalta suunniteltujen kysymysten käyttöön vaihteli haastatteluittain, mutta se oli melko vähäinen, sillä kaikki haastateltavat kertoivat teemoista oma-aloitteisesti. Tarvittaessa esitin tarkentavia kysymyksiä yksittäisen tiedon saamiseksi riippuen haastateltavasta ja hänen erityispiirteistään. Haastateltavat pysyivät kerronnassaan hyvin teemoissa ja he toivat oma-aloitteisesti esiin useita asioita, joilla katsoivat olevan merkitystä aihepiirin kannalta. Liitteessä 1 on esitetty kiinteistönvälittäjien teemahaastattelun runko ja torniolaisten haastattelun peruskysymykset, esittelyt haastatelluista ja taulukko vastauksista.

4.1 Kiinteistönvälittäjien haastattelujen analysointi

Haastattelu aloitettiin selvittämällä haastateltujen kiinteistönvälittäjien taustatietoja. Kiinteistönvälittäjä A on toiminut kiinteistönvälittäjänä noin viisi vuotta. Hän on ennen Tornioon tuloaan toiminut kiinteistönvälittäjänä Helsingin alueella. Kiinteistönvälittäjä B on toiminut alalla Tornion alueella noin kahdeksan vuotta.

Ensimmäisenä teemana perehdyttiin Tornion alueen asiakkaisiin. Kiinteistönvälittäjiltä kysyttiin tyypillisen asiakkaan kuvausta. Tyypillinen asunnonostaja on välittäjä A:n mukaan henkilö, jonka elämän tilanne muuttunut tai muuttumassa tai perheen koko kasvanut tai pienentynyt. Muutaman viime vuoden aikana entistä enemmän ostavia asiakkaita on niin sanotuista suurista ikäluokista, jotka harkitsevat muuttoa kerrostaloihin. Asunnonmyyjiin pätee sama määrittely kuin ostajiin, mutta viime aikoina entistä useampi asunnon myyjä on muuttamassa pois Tornioista. Kiinteistönvälittäjän B mukaan tyypillisimpiä asiakkaita Torniossa ovat joko nuoret, jotka ostavat ensiasuntoa tai nuoret parit, jotka etsivät yhteistä isompaa asuntoa vuokrattavaksi tai ostettavaksi. Toinen suuri ryhmä on eläkeikää lähestyvät ihmiset. Kolmas merkittävä asunnonostajaryhmä ovat asuntosijoittajat, jotka haluavat ostaa Tornion keskustasta yksion tai kaksion sijoitustarkoituksessa.

Toisena teemana oli kysyntä ja tarjonta Tornion asuntomarkkinoilla. Välittäjä A kertoi, että Torniossa on eniten kysyntää kohteille, joille ei tarvitse tehdä juuri mitään saneerausta tai sitten pitää tehdä suurehko saneeraus. Asunnon sijainnissa arvostetaan sijaintia veden läheisyydessä. Lapsiperheet ovat kiinnostuneita selvästi keskimääräistä torniolaista suuremmista tonteista. Haluttuja omakotitaloasuinalueita Torniossa ovat Miukki, Kirkonmäki, ja vanha Kiviranta. Haluttuja kerrostaloalueita puolestaan ovat Amarinranta Miukissa ja Suensaaren keskeinen alue. Tornion asuntotarjonnassa on välittäjän A:n mukaan puutetta käytetyistä kerrostalo- ja rivitalokohteista. Uudiskohteiden halujille on tällä hetkellä paremmin kohteita tarjolla. Omakotitaloja on määrällisesti melko hyvin tarjolla, mutta keskikokoiset omakotitalot ovat aliedustettuna. Välittäjä B:n mukaan omakotitaloille on kysyntää keskustan alueella, johon palvelut ja esimerkiksi koulut ovat keskittyneet. Näistä kohteista erityisesti lapsiperheet ovat kiinnostuneet. Puolestaan ikääntyvät ihmiset ovat kiinnostuneita keskustassa sijaitsevasta hissillisestä kerrostaloasunnosta, joka sijaitsee palveluiden läheisyydessä. Välittäjä B mainitsi myös, että tarjontaa saisi olla enemmän ja tarjontaan verrattuna asuntojen hinnat ovat tällä hetkellä hieman liian korkeita.

Kolmas teema käsitteli asiakkaiden toiveita asuntoja kohtaan. Ostajat arvostavat eniten asuntoa ostaessaan sen sijaintia ja toisella sijalla tulee asunnon kunto. Riippuen asiakastyypistä, asiakas joko haluaa hyväkuntoisen tai saneerattavan asunnon. Kerrostaloissa arvostetaan välittäjä A:n mukaan hissiä ja huoneiston omaa saunaa. Myös välittäjä B kertoi, että asiakkaat arvostavat eniten asunnoissa niiden sijaintia, palveluiden läheisyyttä ja asunnon kuntoa.

Neljäntenä teemana haastattelussa oli Tornion hintataso. Tornion hinta-tasoa välittäjä A pitää alhaisempana muuhun Suomeen verrattuna, mutta suhteessa Tornion alueella enemmän välitettäviä kiinteistöjä. Asunnonmyyjän näkökulmasta hintataso Torniossa Kemiä ja Haaparantaa korkeampi, mikä on heidän kannaltaan hyvä asia. Toisaalta asunnonostajan kannalta Tornion korkea hintataso on harmillista. Hintatason muutokset Torniossa ovat rauhallisia niin ylös- kuin alaspäin. Käytettyjen asuntojen hintataso ei tällä hetkellä rajoita myyntiä ja uustuotannossa hintataso hetkellisesti saavuttanut ylärajansa. Välittäjä A kertoi, että Tornion alueella on tällä hetkellä paljon

kerrostaloasuntojen uudistuotantoa ja niiden neliöhinta on noin 2600–3000 euroa, kun se vanhoissa kerrostaloissa on ollut keskimäärin noin 1316 euroa vaihdellen 800–2000 euron välillä. Kiinteistönvälittäjän A haastattelun perusteella selvisi, että tällä hetkellä on eniten kysyntää 2000-luvuilla rakennetuille omakotitaloille. Kuitenkin eniten kauppaa käy noin 150 000 euron hintaisilla, 1990-luvulla rakennetuilla tai uudemmilla omakotitaloilla. Välittäjän B mielestä asuntojen hinnat ovat Torniossa tällä hetkellä hieman liian korkealla, mikä on myyjien kannalta hyvä asia. Välittäjä B kokee Torniolle eduksi Rajalla-På Gränsen -kauppakeskuksen ja riittävät palvelut. Myös työllisyystilanteen hän näkee tällä hetkellä melko hyväksi.

Viimeisenä teemana haastattelussa oli Tornion tulevaisuus kiinteistövälityksen kannalta. Välittäjä A ei ennusta kiinteistövälityksen tulevaisuutta Torniossa erityisen loisteliaaksi. Hänen mukaansa kysynnän muutokset ovat kuitenkin rauhallisia. Toimintaympäristössä tapahtuvat muutokset, kuten esimerkiksi jos Outokumpu ei innostu irtisanomaan henkilökuntaansa huomattavasti ja nykyiset opiskelijapaikat saadaan leikkauspäätösten jälkeen pysymään lähes entisellään, vaikuttavat kiinteästi kiinteistövälityksen tulevaisuuteen. Sijoittajien varovaisuus markkinoilla lisääntyy tiedossa olevan vuokrakysynnän laskun vuoksi. Vanheneva väestö lisää kysyntää hissillisille kerrostalohuoneistoille. Kysynnän tulevaisuuden muutokset tulevat lisäämään lähinnä keskikokoisten omakotitalojen, kerrostalon ylimmän kerroksien hyväkuntoisten huoneistojen ja suurten, ensiasunnoksi sopivien kolmioiden ja sitä suurempien asuntojen kysyntää. Välittäjä B näkee kiinteistövälityksen tulevaisuuden Torniossa hyvänä. Kysyntää on hyväkuntoisille asunnoille, joihin on esimerkiksi tehty jo putkiremontti. Välittäjä B kertoi, että pankkien korkotaso määrittelee hyvin paljon asuntomarkkinoita. Tällä hetkellä korot ovat pysytelleet edelleen matalina, joten markkinatilanne tulee pysymään lähes ennallaan.

4.2 Torniolaisten haastattelujen analysointi

Valitsin haastateltavaksi kaksikymmentä Torniossa asuvaa tai Torniossa asunnon omistavaa henkilöä eri ikäryhmistä. Haastatelluilta kysyttiin kysymyksiä, jotka liittyivät asuin ympäristön fyysiseen laatuun eli esimerkiksi liikenneyhteyksiin, asuntokannan

laatuun eli asuntojen hintoihin ja talotyyppeihin, sosiaalisen ympäristön laatuun eli työllisyysasteeseen ja koulutusasteeseen ja elinympäristön laatuun. Henkilöt esitetään nimettöminä ja erotellaan toisistaan sukupuolen ja iän perusteella. Haastatelluista kaksitoista oli naisia ja kahdeksan miehiä. Nuorin haastateltu on 19-vuotias ja vanhin 75-vuotias

Aluksi haastateltavilta selvitettiin heidän asumisolonsa. Haastatelluista 55 prosenttia omistaa asunnon, joko kerrostalo-osakkeen tai omakotitalon, ja 45 prosenttia asuu vuokralla. Haastatelluista torniolaisista omakotitalossa asuu 35 prosenttia, 40 prosenttia asuu kerrostalossa ja 20 prosenttia asuu rivitalossa. Haastatelluista 15 prosenttia ei asu vakituisesti Torniossa, mutta joko omistaa tai asuu väliaikaisesti Torniossa. Tornion keskusta-alueella, johon tässä tutkimuksessa luetaan kuuluvaksi Suensaari ja siihen kuuluva Juhannussaari, asuu 35 prosenttia haastatelluista. Puolet haastatelluista asuu keskusta-alueen ulkopuolella tai Tornion maaseudulla.

Haastatelluista suurin osa (70 prosenttia) oli tyytyväisiä Tornioon asuinalueena ja he asuivat Torniossa mielellään. Haastattelujen perusteella ilmeni, että useat haastatelluista, jopa 65 prosenttia, harkitsee muuttoa Tornion kunnan sisällä. Muuttohalukkuuden syynä oli joko muutto suurempaan asuntoon tai muutto miellyttävämmälle tai elämäntilanteeseen sopivammalle asuinalueelle kaupungin sisällä. Haastatelluista vain kaksi henkilöä harkitsi muuttamista pois Tornion kunnasta. Tämä kertoo siitä, että haastatellut torniolaiset viihtyvät hyvin Torniossa. Henkilöt, jotka harkitsivat muuttoa pois Tornion kunnasta, olivat nuoria, jotka haluavat muuttaa joko opiskelujen tai työpaikan saannin vuoksi toiselle paikkakunnalle.

Haastattelujen perusteella Tornion keskustaan muutto kiinnosti niin ikääntyviä kuin nuoriakin ihmisiä. Haastatelluista 35 prosenttia on kiinnostunut löytämään asunnon Tornion keskusta-alueelta. Esimerkiksi nainen 58 oli juuri hankkimassa asuntoa Tornion keskustasta eläkepäivien varalle, kun ei enää selviä tai jaksaa tehdä omakotitalon vaatimia kotitöitä. Haastatelluista henkilöistä kolme halusi muuttaa maaseudulta keskusta-alueelle lähemmäs palveluja. Esimerkiksi nainen 75 kertoi, että palvelujen väheneminen maaseudulta ja terveydenhuollon ja muun huolenpidon tarpeen

lisääntyminen aiheuttavat sen, että hänen täytyy muuttaa Tornion keskusta. Haastattelujen perusteella ja tutkimalla Tornion väestönkasvunennusteita ja väestön vanhenemista on selvää, että vanhenevalle väestölle tarvitaan heille sopivia asuntoja. Kuitenkaan kaikki vanhemmat ihmiset eivät halua muuttaa kerrostaloihin vaan viihtyvät paremmin Tornion maaseudulla. Osa haastatelluista ilmaisi myös halukkuutensa muuttaa keskustasta tai taajama-asuinalueilta Tornion maaseutumaisemmille alueille, kuten Raumolle, Kukkolaan tai Kaakamoon.

Kun haastatelluilta kysyttiin asuntojen kysynnän ja tarjonnan vastaavuudesta heidän tarpeisiinsa Torniossa, saatiin selville, että kysyntää vuokrattaville kaksioille tai kolmioille olisi enemmän kuin tarjontaa. Lisäksi asuntosijoittamisesta kiinnostuneet olivat sitä mieltä, että Torniossa on vähän sijoituskohteiksi sopivia yksiöitä tai kaksioita. Muutamat haastatelluista ihmettelivät runsasta uudisrakentamista Torniossa. Heidän mielestään uusien kerrostaloasuntojen hinnat ovat liian korkeita tai niihin ei riitä asukkaita. Toisaalta osa haastatelluista oli kiinnostunut ostamaan tai oli ostanut asunnon vastarakennetuista kerrostaloista.

Haastatelluista 35 prosenttia oli kiinnostunut ostamaan tai oli jo ostanut asunnon, joka vaatii remontoida. Haastattelun perusteella Torniossa ollaan selkeästi kiinnostuneita uusien asuntojen lisäksi remontoitavista kohteista. Asunto haluttiin remontoida joko itselle mieluiseksi tai myydä se edelleen remontin jälkeen voiton tavoittelemiseksi. Haastatelluista 15 prosenttia kertoi omistavansa asunnon sijoitustarkoituksessa. Torniota pidettiin mielenkiintoisena asuntosijoittamisen kannalta, esimerkiksi koska Torniossa on opiskelijoita ja sitä myötä vuokra-asunnoille kysyntää. Vuokra-asuntojen kysyntää uhkaa kuitenkin esimerkiksi ammattikorkeakoulun aloituspaikkojen leikkaukset.

Haastatelluiden mielipiteet vaihtelivat Tornion asuntojen hintatasosta, 45 prosenttia koki, että asuntojen hintatason korkeaksi ja puolestaan 55 prosenttia ei pitänyt hintatasoa korkeana. Mielipiteisiin vaikutti haastateltujen kiinnostus asunnonostoon ja perehtyneisyys asuntojenhintoihin. Esimerkiksi asuntosijoittajat olivat perehtyneitä Tornion hintatasoon, kun taas esimerkiksi henkilöt, jotka eivät omistaneet omaa asuntoa

tai eivät aktiivisesti ole ostamassa asuntoa, eivät olleet juurikaan tutustuneet asuntojen hintoihin. Esimerkiksi haastatelluista mies 25 harkitsi asunnon ostamista Kemistä sijoitusmielessä, koska hintataso oli siellä edullisempi kuin Torniossa. Hän päätyi kuitenkin ostamaan sijoitusasunnon Tornioista, koska asuntojen sijainti oli Torniossa parempi ja siten myös vuokraajia pitäisi löytyä helpommin.

5 YHTEENVETO

Tutkimusongelman pääkysymyksenä oli, millainen markkina-alue Tornion kunta on kiinteistönvälityksen näkökulmasta. Sain tietoja kysymykseen haastattelemalla paikallisia kiinteistövälittäjiä ja Tornion alueella asuvia tai asunnon omistavia henkilöitä. Kiinteistönvälittäjien näkemykset vastasivat melko hyvin tutkimuksessa torniolaisten haastatteluista saatuja tuloksia. Taustatietoja tutkimukseen hankin lisäksi perehtymällä kiinteistövälitysalan kirjallisuuteen ja ajankohtaisiin artikkeleihin ja alan Internet -sivuihin.

Paikalliset kiinteistönvälittäjät pitävät Torniota mielenkiintoisena ja kilpailukykyisenä asuntojen markkina-alueena. Tornion asuntomarkkinoiden kysyntä ja tarjonta ovat tutkimuksessa saadun tiedon perusteella tasapainossa, joskin puutetta ilmenee jo rakennetuista yksioista ja kaksioista ja rivitalotaloasunnoista. Uudiskohteita on paremmin tarjolla. Tornion vahvuutena on sen monipuolisuus asuinympäristöissä ja asumismuodoissa. Tornioista löytyy omakotitaloja ja tontteja maaseutualueilta, uusia kerrostalokohteita keskusta-alueelta ja mökkejä joen rannalta. Tarjonnassa pahimmat puutteet olivat käytetyistä pienehköistä kerros- ja rivitaloasunnoista, joille kysyntää riittäisi. Haastatellut torniolaiset ovat tyytyväisiä Tornioon asuinpaikkana. Viihtymiseen vaikuttivat haastattelujen esimerkiksi turvallinen ja miellyttävä elinympäristö, kohtuullinen työllisyystilanne ja Tornion sopiva sijainti.

Tornion asuntomarkkinoilla on erilaisia asiakasryhmiä, jotka ovat kiinnostuneita erilaisista asunnoista. Kaikilla kiinteistönvälitysliikkeiden asiakkaila on omanlaisiaan tarpeita, joista muodostuvat asiakkaan tärkeimmät vaatimukset asunnolle. Asiakkaan vaatimukset liittyvät muun muassa ostettavan asunnon sijaintiin, hintaan, kokoon ja kuntoon. Kiinteistönvälittäjän on kyettävä etsimään kohde, joka vastaa asiakkaan tärkeimpiä tarpeita. Torniolaisten kiinteistönvälittäjien mukaan tyypillisimpiä asiakkaita ovat joko nuoret, jotka ostavat ensiasuntoa tai nuoret parit, jotka etsivät yhteistä isompaa asuntoa vuokrattavaksi ja ostettavaksi. Toinen suurin ryhmä ovat eläkeikää lähestyvät ihmiset, jotka muuttavat omakotitalosta tai Tornion maaseudulta Tornion keskustaan. Kolmas merkittävä asunnonostajaryhmä ovat asuntosijoittajat, jotka

haluavat ostaa Tornion keskustasta yksiön tai kaksion sijoitustarkoituksessa. Asuntoja tulee myyntiin ja vuokralle pääosin samalla, kun asiakkaat hankkivat uutta asuntoa tai taloa. Torniossa on viimeisen viiden vuoden aikana rakennettu noin kaksi kerrostaloa keskustaan vuosittain ja myös lähitulevaisuudessa uudiskohteita tulee markkinoille.

Tornion asuntomarkkinoiden tulevaisuudessa ei haastattelujen perusteella ole suuria muutoksia luvassa. Kysynnän muutokset ovat rauhallisia, mutta toimintaympäristössä tapahtuvat muutokset, esimerkiksi Outokummun irtisanomiset ja ammattikorkeakoulun supistukset, vaikuttavat kiinteästi torniolaiseen kiinteistöväilyksen tulevaisuuteen. Tornion kaupungin väestön ikärakenteessa tapahtuvat muutokset luovat kysyntää ikääntyville sopiviin asuntokohteisiin. Tornion väestömäärän ennustetaan kasvavan ja erityisesti ikääntyvien ihmisten määrän. Toisaalta nuoret opiskelu- ja työikäiset vähenevät, mikä vaikuttaa myös asuntomarkkinoihin.

LÄHTEET

Painetut

Eskola, Jari & Suoranta, Juha. 2005. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. 7. painos. Vastapaino, Tampere.

Heikkilä, Tarja 2001. Tilastollinen tutkimus. 3. uudistettu painos. Edita, Helsinki.

Hirsijärvi, Sirkka & Hurme, Helena. 2008. Tutkimushaastattelu Teemahaastattelun Teoria ja Käytäntö. Yliopistopaino, Helsinki.

Kasso, Matti. 1999. Asuntokauppa. Multiprint, Helsinki.

Kasso, Matti. 2005. Asunto- ja kiinteistökauppa.: Gummerus Kirjapaino Oy, Jyväskylä.

Kasso, Matti. 2010. Asunto- ja kiinteistöosakkeen kauppa ja omistaminen. Talentum, Hämeenlinna.

Keskitalo, Petri 2007. Käytetyn asunnon kauppa. Uudistettu laitos. Edita Prima Oy, Helsinki.

Lindholm, Timo & Kettunen, Juhani. 2009. Kansantalous. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Lukkari, Lotta 2011. Asuntokauppaa käydään taantumasta huolimatta. Lounaislappi. 12.1.2012.

Nevala, Tapio & Palo, Marianne & Sirén, Mauri & Haulos, Sakari 2010. Kiinteistövälittäjän Käsikirja. Yliopistopaino, Helsinki.

Nousiainen, Tiina 2011. Yksityisnäytöt suosiossa. Lounaislappi. 23.2.2012

Pekkarinen, Jukka & Sutela, Pekka. 2004. Avain kansantaloustieteeseen. Werner Söderström Osakeyhtiö, Helsinki.

Raatikainen, Leena. 2008. Tavoitteellinen markkinointi - Markkinoinnin tutkimus ja suunnittelu. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Painamattomat

Etuovi.com. Markkinapuntari. Luettu 3.5.2012. <http://kuluttaja.etuovi.com/crometapp/product/realties/common/public/housingmarket/barometer/hm_marketing_

barometer.jsp?new=true&portal=eo&.sid=1000.D5B7FBAE6BF7C13C19
B5BBE6C0BCFD60>

Habita lyhyesti. Luettu 1.3.2012. <<http://www.habita.fi/habita-lkv/lyhyesti>>

Karvanen, Maiju 2010. Nuorten ostokäyttäytyminen asuntomarkkinoilla. Kymenlaaks
on Ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.

Kiinteistömaailma lyhyesti. Luettu 5.3.2012. <[http://www.kiinteistomaailma.fi/tutustuki
inteistomaailmaan](http://www.kiinteistomaailma.fi/tutustuki
inteistomaailmaan)>

Kiinteistövälittäjä A 2012. Haastattelu, Tornio, 25.4.2012.

Kiinteistövälittäjä B 2012. Haastattelu, Tornio, 25.4.2012.

Kiinteistönvälittäjän eettiset säännöt. Luettu 5.4.2012. <[http://www.skvl.fi/files/78/Eetti
set_saannot.pdf](http://www.skvl.fi/files/78/Eetti
set_saannot.pdf)>

Kiinteistönvälitysalan Keskusliitto 2008. Kiinteistönvälitysalan Keskusliiton
suhdanekatsaus: Alkuvuosi oli kiinteistönvälitykselle vahva, kolmannelta
kvartaalista heikompi. Tiedote 15.10.2008. Luettu 6.4.2012. <[http://www.
kvkl.fi/lehdistotiedotteet.html.13.html](http://www.
kvkl.fi/lehdistotiedotteet.html.13.html)>

Kiinteistövälitys Pentti Kurvinen LKV. Luettu 1.3.2012. <[http://www.kotipoiju.fi/yritys
.html](http://www.kotipoiju.fi/yritys
.html)>

Ohje hyvästä välitystavasta. Luettu 1.2.2012. <[http://www.kvkl.fi/files/Ohje_hyvasta_v
alitystavasta.pdf](http://www.kvkl.fi/files/Ohje_hyvasta_v
alitystavasta.pdf)>

Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos (PTT) 2010. PTT:n alueellinen
asuntomarkkinaennuste vuosille 2010-2012. Luettu 24.3.2012.
<[http://www.ptt.fi/dokumentit/asuntomarkkinatiedote2009_0812091418.p
df](http://www.ptt.fi/dokumentit/asuntomarkkinatiedote2009_0812091418.p
df)>

SKV. Luettu 5.3.2012. <[http://www.skv.fi/asp/Site/CMS.aspx?path=/Myymassa/Palve
lemme](http://www.skv.fi/asp/Site/CMS.aspx?path=/Myymassa/Palve
lemme)>

Statistiska central byrån, SCB - Folkmängden efter region, civilstånd, ålder och kön.

Luettu 6.4.2012. <[http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/SubTable.asp?y
p=tansss&xu=C9233001&omradekod=BE&huvudtabell=BefolkningNy&
omradetext=Befolkning&tabelltext=Folkm%E4ngden+efter+region%2C+
civilst%E5nd%2C+%E5lder+och+k%F6n.+%C5r&preskat=O&prodid=B
E0101&starttid=1970&stopptid=2010&Fromwhere=M&lang=1&langdb=
1](http://www.ssd.scb.se/databaser/makro/SubTable.asp?y
p=tansss&xu=C9233001&omradekod=BE&huvudtabell=BefolkningNy&
omradetext=Befolkning&tabelltext=Folkm%E4ngden+efter+region%2C+
civilst%E5nd%2C+%E5lder+och+k%F6n.+%C5r&preskat=O&prodid=B
E0101&starttid=1970&stopptid=2010&Fromwhere=M&lang=1&langdb=
1)>

- Tilastokeskus 2008. Asuinolot Suomessa. Luettu 4.4.2012. <http://www.stat.fi/til/asas/2008/asas_2008_2009-12-15_kat_001_fi.html>
- Tilastokeskus 2010. Asunnot ja asuinolot 2010. Luettu 4.4.2012. <http://www.stat.fi/til/asas/2008/asas_2008_2009-12-15_kat_001_fi.html>
- Tilastokeskus 2012a. Asuntojen hinnat. Luettu 3.5.2012. <http://pxweb2.stat.fi/Databas e /StatFin/Asu/ashi/ashi_fi.asp>
- Tilastokeskus 2012b. Kuntien avainluvut Kemi. Luettu 6.4.2012. <<http://www.stat.fi/t up/kuntatiedot/240.html>>
- Tilastokeskus 2012c. Kuntien avainluvut Tornio. Luettu 6.4.2012. <<http://www.stat.fi/t up/kuntatiedot/851.html>>
- Tilastokeskus 2012d. Suomen virallinen tilasto: Väestörakenne (verkkojulkaisu). Luettu 6.4.2012. <<http://www.stat.fi/til/vaerak/index.html>>
- Tornion kuntastrategia 2021, 2009. Luettu 30.1.2012. <<https://www.tornio.fi/filewrap.p hp?c=&f=Tornion...final.pdf>>
- Tornion Opkk. Luettu 1.3.2012. <http://www.opkk.fi/crometapp/product/realities/comm on/public/officepages/officepage_main.jsp?portal=op&company_id=243.7 14>

Kiinteistövälittäjien haastattelu

Taustatiedot

- Kuinka kauan olet toiminut kiinteistönvälittäjänä?
- Oletko toiminut vain Torniossa vai myös muualla?
- Jos olet toiminut myös muualla, mitä eroa Torniolta muihin alueisiin?

Tornion nykytilanne

Teema 1

- Millainen on tyypillinen asunnonostaja Torniossa?
- Entä millainen on tyypillinen asunnonmyyjä?

Teema 2

- Millaisille kohteille eniten kysyntää? Mitä asiakkaat haluavat ostaa? (Miltä alueelta Torniossa, omakotitalot vai kerrostaloasunnot)
- Millainen asuntotarjonta Torniossa on?
- Kohtaavatko Tornion asuntomarkkinoilla kysyntä ja tarjonta? (Miksi tai miksei)

Teema 3

- Mitä asiakkaat arvostavat valitessaan asuntoa?

Teema 4

- Millaiseksi koet Tornion asuntojenhintatason? (koko maahan/ Pohjois-Suomeen verrattuna)

Tornion tulevaisuus

Teema 5

- Millainen on mielestäsi Tornion kiinteistövälitysmarkkinoiden tulevaisuus?
- Millaisille kohteille on kysyntää?
- Tuleeko jollain osa-alueella tapahtumaan muutoksia? Jos tulee niin millä ja millaisia?

Haastattelukysymykset

Omistatko asunnon Torniossa vai asutko vuokralla?

Minkälaisen asunnon omistat?

Missä omistamasi asunto sijaitsee Torniossa?

Onko Tornio mielestäsi hyvä asuinpaikka?

Harkitsetko muuttoa Tornion sisällä?

Harkitsetko muuttoa pois Tornioista?

Minkälaisesta asunnosta olet kiinnostunut?

Kohtaavatko Tornion asuntomarkkinoilla kysyntä ja tarjonta?

Oletko kiinnostunut muuttovalmiista vai remontoitavasta asunnosto?

Onko Tornio asentosijoittamisen kannalta houkutteleva kohde? Miksi?

Mitä mieltä olet Tornion asuntojen hintatasosta?

	Kyllä (%)	Ei (%)
Asuu omakotitalossa	35	65
Asuu kerrostalossa	40	60
Asuu rivitalossa	20	80
Asuu keskusta- alueella	35	65
Asuu maaseudulla/keskusta- alueen ulkopuolella	50	50
Ei asu vakituisesti paikkakunnalla	15	85
Omistaa asunnon	55	45
Asuu vuokralla	33	67
Harkitsee muuttoa Tornion kunnan sisällä	65	35
Harkitsee muuttoa pois Tornioista	10	90
Haluaa ostaa uuden/ muuttovalmiin	55	45
Haluaa ostaa vanhan/ huonokuntoisen asunnon	35	65
Kiinnostunut asunto sijoittamisesta	15	85
Viihtyy Torniossa	70	30
Kokee asuntojen hintatason korkeaksi	45	55
Kokee Tornion hyväksi asumisympäristöksi	50	50

Haastateltavat

Mies 30, hän omistaa rivitalo kolmion, jossa asuu avopuolionsa kanssa. Asuvat tällä hetkellä kaupungin läheisyydessä Kivirannalla. Etsivät omakotitaloa kaupungin läheltä, mutteivät ydinkeskustasta.

Nainen 23, asuu tällä hetkellä yksin vuokralla yksiössä. Opintojen päättyessä ja työelämään siirtyessä hän on kiinnostunut oman asunnon ostosta, joka voisi olla joko kerrostalo yksiö tai kaksio. Harkitsee muuttoa pois Tornioista, mikäli ei työllisty alueella.

Mies 50, omistaa kaksi kerrostalohuoneistoa Tornion keskustasta, jotka ovat tällä hetkellä vuokrattuna. Häntä kiinnostavat huonokuntoiset yksiöt, kaksiot ja pienehköt kolmiot. Vuokralaiset ovat pääasiassa nuoria opiskelijoita. Ei itse asu paikkakunnalla.

Mies 25, asuu tyttöystävänsä kanssa ja omistaa sijoitusasuntona kerrostaloyksiön, jota hän vuokraa.

Mies 67 ja nainen 65, asuvat omakotitalossa Tornion maaseudulla Karungissa. He ovat kiinnostuneita uudesta kerrostalo kolmiosta tai suuresta kaksioista Tornion ydinkeskustasta läheltä palveluja. Erityisesti senioritalot ja vanhuksille ja heidän tarpeilleen suunnitellut asunnot kiinnostavat pariskuntaa.

Nainen 30 ja mies 25, ovat myyneet rivitalo asunnon ja etsivät väliaikaista vuokra-asuntoa talon rakennuksen ajaksi. Vuokra-asunnon tulisi sijaita mielellään Tornion keskustan alueella tai sen välittömässä läheisyydessä.

Nainen 55, asuu miehensä kanssa tällä hetkellä vuokralla kerrostalossa. He ovat muuttaneet Tornioon noin 5 vuotta sitten Etelä-Suomesta ja asuneet siitä lähtien vuokralla. He ovat käyneet katsomassa asuntoja, mutteivät ole aktiivisesti ostamassa

5(6)

omaa asuntoa. Kuitenkin sopivan asunnon sattuessa kohdalle, ovat he valmiita ostamaan sen. He ovat kiinnostuneita enimmäkseen kerrostaloasunnoista, jotka ovat muuttovalmiita.

Nainen 42, asuu Haaparannalla kerrostalossa vuokralla miehensä ja kahden lapsen kanssa. Etsivät uutta suurempaa asuntoa Tornioista tai Haaparannalta. Omakotitalot, jotka sijaitsevat koulujen läheisyydessä, mutteivät välttämättä keskusta-alueella, kiinnostavat tätä perhettä. Asunnon tulisi olla suuri kolmio tai mieluummin jopa neliö.

Mies 40, on muuttanut Tornioon vastikään töiden vuoksi. Hän on ostanut kerrostalo kolmion, jonka on itse remontoinut mieleisekseen. Asunto sijaitsee keskusta-alueella.

Nainen 27, asuu Tornion keskustassa miehensä ja heidän 3-vuotiaan lapsensa kanssa omistusasunnossa. Perheen lisäyksen vuoksi haluavat muuttaa pois keskustan alueelta rauhalliselle maaseudulle. Mieluisia paikkoja olisivat esimerkiksi Kukkola, Vojakkala, Raumo, Kyläjoki ja Kaakamo.

Nainen 43, asuu tällä hetkellä keskustan ulkopuolella sijaitsevalla asuinalueella miehensä ja heidän kolmen lapsen kanssa. Perheen harrastuksen vuoksi he ovat kiinnostuneita ostamaan omakotitalon tai omakotitalo tontin Tornion alueelta maaseudulta. Myös maatilat kiinnostavat heitä.

Nainen 20, on muuttamassa pois kotoaan maaseudulta vuokralle Tornion keskustaan, koska on saanut töitä Haaparannalta. Hän etsii vuokra-asuntoa, joka on kohtuuhintainen, keskustassa hyvien kulkuyhteyksien läheisyydessä ja muutenkin lähellä kaikkea.

Nainen 19, haluaa opintojen päättyessä muuttaa pois Tornioista, koska kokee, ettei Tornio ole millään tavalla houkutteleva paikka asua ja ei vastaa hänen tarpeitaan.

6(6)

Nainen 75, asuu yksin maaseudulla puolison kuoltua hiljattain. Hän haluaisi muuttaa kaupunkiin lähelle palveluja. Hän on kiinnostunut palveluasunnosta, johon olisi mahdollista saada esimerkiksi siivous- ja terveydenhuoltopalvelua.

Mies 23, haluaa opintojen päätyttyä ja työelämään siirryttyä muuttaa pois vanhempiensa luota. Hän on ostanut kerrostalo kaksion uudesta kohta valmistuvasta kerrostalosta Tornion ydinkeskustasta.

Nainen 22, asuu tällä vuokralla kolmiossa. Harkitsee kyseisen asunnon ostoa ja samalla muuttoa yhteen poikaystävänsä kanssa. Asuntoa ei ole remontoitu aiemmin ja he haluavat remontoida asunnon itseään miellyttäväksi.

Mies 51, asuu vuokralla Torniossa, koska on töissä Torniossa. Omistaa asunnon Tornion lähikunnassa ja viettää siellä suurimman osan vapaa-ajastaan, koska viihtyy siellä paremmin.

Nainen 58, on myymässä omakotitalon, jossa asunut miehensä kanssa. Pariskunta on varannut ylimmän kerroksen huoneiston piakkoin valmistuvasta kerrostalosta. He muuttavat asuntoon heti kerrostalon valmistuttua. He ovat ostaneet samasta kerrostalosta myös kaksion sijoitusasunnoksi.