

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU  
Metsätalouden koulutus

Panu Karhu

KOKEMUKSIA METSÄTILOJEN SUKUPOLVENVAIHDOKSISTA  
ERITYISASIAANTUNTIJOIDEN NÄKÖKULMASTA

Opinnäytetyö  
Toukokuu 2021



**OPINNÄYTETYÖ**  
**Toukokuu 2021**  
**Metsätalouden koulutus**

Karjalankatu 3  
80200 JOENSUU  
+358 13 260 600 (vaihde)

Tekijä  
Panu Karhu

Nimeke  
Kokemuksia metsätilojen sukupolvenvaihdoksista erityisasiantuntijoiden näkökulmasta

Toimeksiantaja  
Metsänhoitoyhdistys Etelä-Savo ry

Tiivistelmä

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin metsänhoitoyhdistys Etelä-Savo ry:n erityisasiantuntijoiden kokemuksia metsätilojen sukupolvenvaihdoksista. Tarkoituksena oli selvittää erityisasiantuntijoiden näkemyksiä metsätilojen sukupolvenvaihdosten etenemisestä, haasteista ja kehityskohteista. Lisäksi selvitettiin metsänhoitoyhdistyksen sukupolvenvaihdospalvelun asiakastytyvyyttä ja palvelun kehittämistä.

Tutkimuksessa haastateltiin viittä metsänhoitoyhdistyksen erityisasiantuntijaa, jotka vastaavat metsäkiinteistöjen välityksestä ja sukupolvenvaihdoksista koko metsänhoitoyhdistyksen alueella. Tutkimus toteutettiin laadullisena tutkimuksena, ja tutkimusmenetelmänä käytettiin puolistrukturoitua teemahaastattelua. Tutkimuksen aineisto käsiteltiin laadullisen tutkimuksen sisällönanalyysillä pelkistämistä ja ryhmittelyä hyödyntämällä.

Tuloksena saatiin selvitys erityisasiantuntijoiden näkemyksistä metsätilan sukupolvenvaihdoksista. Ikä ja sairaudet johtavat metsätilan sukupolvenvaihdokseen ryhtymiseen, ja luopumisen vaikeus sekä aiheen arkuus hidastavat sukupolvenvaihdoksia. Suurimmalla osalla metsänomistajista ei ole tarkkaa tietoa sukupolvenvaihdostavoista, ja etenkin verotuksellisista ja oikeudellisista seuraamuksista on vähän tietoa. Rahantarve ja maksukyky määrittelevät sukupolvenvaihdostavan. Haasteita sukupolvenvaihdoksissa aiheuttavat metsätilan hallinto-oikeuden pidättäminen, lohkominen, henkilöiden oikeustoimikelvottomuus ja erilaiset omaisuuden muodot. Valtaosalla uusista metsänomistajista metsänhoitoyhdistyksen palvelujen käyttö jatkuu sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Sujuvien metsätilojen sukupolvenvaihdosten rooli tulee kasvamaan suurten ikäluokkien siirtäessä omaisuutensa jälkeläisilleen.

Kieli  
suomi

Sivuja 43  
Liitteet 1  
Liitesivumäärä 2

Asiasanat  
metsänomistajat, metsätilat, sukupolvenvaihdos, metsänhoitoyhdistykset



**THESIS**  
**May 2021**  
**Degree Programme in Forestry**

Karjalankatu 3  
FI 80200 JOENSUU  
FINLAND  
Tel. +350 13 260 600 (switchboard)

Author  
Panu Karhu

Title  
Experiences of Generational Transfer of Forest Land from Specialists' Viewpoint

Commissioned by  
Forest Management Association Southern Savonia

**Abstract**

This thesis analysed the experiences of specialists about forest property generational transfers in forest management association Southern Savonia. The purpose of this study was to investigate specialists' views of forest property generational transfers and especially their progression, challenges and aspects of development. In addition, the study focused on customer satisfaction and targets of development of Forest Management Association's generational transfer service.

Data for this research was collected by interviewing five specialists of Forest Management Association, who are in charge of forest property transactions and generational transfers. The study was qualitative by nature and semi-structured thematic interview was conducted as a research method. The material was analyzed by the qualitative thesis content analysis.

As a result, a mapping of specialists' experiences of forest property generational transfers was produced. Age and diseases lead to beginning of forest property generational transfers and trouble of relinquish as well as tenderness of the subject slow down generational transfers. Majority of forest owners do not have specific knowledge about the ways of generational transfers and particularly taxation and legal sanctions are not well-known. The way of generational transfer is determined by necessity of money and ability to pay. Challenges are caused by retention forest property's right of possession, splitting up of a parcel, persons legal incapacity and various forms of property. Majority of forest owners continue using the services of forest management association after generational transfer. The role of smooth generational transfers will increase in future while baby boom generation is transferring property to a new generation.

Language  
Finnish

Pages 43  
Appendices 1  
Pages of appendices 2

Keywords  
forest owners, forest properties, generational transfer, Forest Management Associations

## Sisältö

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 1     | Johdanto .....  | 5  |
| 2     | Metsänomistusrakenne Suomessa .....   | 6  |
| 2.1   | Metsänomistajat .....   | 6  |
| 2.2   | Metsänomistajien ikääntyminen.....  | 7  |
| 3     | Metsätilan sukupolvenvaihdoksen erilaiset vaihtoehdot .....                                 | 7  |
| 3.1   | Perintö ja testamentti .....  | 8  |
| 3.2   | Kauppa .....  | 12 |
| 3.3   | Lahja ja lahjanluontoinen kauppa .....  | 14 |
| 3.4   | Yhteismetsä vaihtoehtona .....  | 16 |
| 4     | Metsätilan sukupolvenvaihdoksen vaiheet.....  | 17 |
| 4.1   | Sukupolvenvaihdoksen valmistelu.....  | 17 |
| 4.2   | Sukupolvenvaihdokseen vaikuttavat tekijät .....   | 18 |
| 4.2.1 | Metsätilan arvon määrittäminen.....   | 18 |
| 4.2.2 | Metsävähennys .....   | 19 |
| 4.2.3 | Metsälahjavähennys.....   | 20 |
| 4.2.4 | Hallintaoikeus .....  | 21 |
| 4.2.5 | Luovutusvoittovero .....  | 23 |
| 4.3   | Sukupolvenvaihdoksen haasteet .....   | 24 |
| 5     | Tutkimuksen tavoitteet .....  | 25 |
| 6     | Tutkimus- ja analyysimenetelmät.....  | 26 |
| 6.1   | Teemahaastattelu .....  | 26 |
| 6.2   | Aineiston analysointi .....   | 27 |
| 7     | Tulokset .....  | 28 |
| 7.1   | Metsätilan sukupolvenvaihdokseen ryhtyminen ja haasteet .....                               | 28 |
| 7.2   | Sukupolvenvaihdoksen eri vaiheet ja eteneminen.....   | 29 |
| 7.3   | Haasteita aiheuttavat tilanteet sukupolvenvaihdoksissa .....                                | 31 |
| 7.4   | Jälkimarkkinointi ja asiakkaan sitouttaminen .....  | 32 |
| 7.5   | Näkemykset sukupolvenvaihdosasiakkaiden tyytyväisyydestä ja palvelun kehityskohteista ..... | 34 |
| 8     | Pohdinta.....   | 35 |
| 8.1   | Tulosten tarkastelu .....   | 36 |
| 8.2   | Tutkimuksen luotettavuus ja eettisyys .....   | 37 |
| 8.3   | Jatkotutkimustarpeet.....   | 38 |
| 8.4   | Lopuksi .....   | 38 |
|       | Lähteet.....  | 40 |

Liitteet

Liite 1 Teemahaastattelurunko

## 1 Johdanto

Suomen metsänomistajien keski-ikä on noussut 60 ikävuoteen 2000-luvulla, ja 38 % metsänomistajista oli vähintään 65-vuotiaita vuonna 2009 (Hänninen, Karpinen & Leppänen 2011, 23). Metsänomistajakunta on ikääntynyt nopeasti, ja monien ikääntyvien metsänomistajien kohdalla metsätilan tulevaisuus ja metsätalouden jatkuvuus ovat ajankohtaisia kysymyksiä. Metsätilan tulevaisuuden kysymyksiä ja jatkosuunnitelmia pohdittaessa on aiheellista käydä läpi mahdollista sukupolvenvaihdosta: sen aikataulua, toteutustapaa ja halukasta jatkajaa. Metsätilan sukupolvenvaihdos ja sen menestyksekkäs suorittaminen vaativat huolellista suunnittelua, perehtymistä metsätilan ominaisuuksiin sekä sukupolvenvaihdostapoihin, jotta vaihdoksesta tulee luopujan ja saajan kesken luonteva ja molempien tavoitteita hyödyttävä.

Opinnäytetyön aiheeksi valikoitui metsätilan sukupolvenvaihdoksen kokemukset. Opinnäytetyön aihe saatiin toimeksiantona Metsänhoitoyhdistys Etelä-Savo ry:ltä. Toimeksiantaja halusi kartoittaa erityisasiantuntijoidensa kokemuksia metsätilan sukupolvenvaihdoksen haasteista ja sukupolvenvaihdosprosessin etenemisestä.

Aiheena metsätilan sukupolvenvaihdos on hyvinkin ajankohtainen, sillä metsänomistajien voimakas ikääntyminen lisää tarvetta tehdä metsätiloille sukupolvenvaihdoksia tulevina vuosina yhä enemmän. Sukupolvenvaihdosprosessin ja haasteiden selvittäminen voivat osaltaan antaa lisää työkaluja kehittää toimeksiantajan sukupolvenvaihdospalveluja. Erityisasiantuntijoiden kokemukset ja prosessin läpikäynti sekä kehitysideat voivat edistää sukupolvenvaihdosten suunnittelua ja toteuttamista.

## 2 Metsänomistusrakenne Suomessa

### 2.1 Metsänomistajat

Suomessa metsämaa on vahvasti yksityisten metsänomistajien omistuksessa. Teollisuuden Suomessa käyttämästä puumäärästä lähes 90 % hankitaan yksityismetsistä (Karppinen & Tiainen 2010, 20). Vuoden 2016 lopussa yksityiset henkilöt omistivat 60 % Suomen metsämaan pinta-alasta. Yksityisten henkilöiden omistuksessa oli yhteensä 344 000 yli kahden metsämaahehtaarin metsätilakokonaisuutta. Tilojen keskikoko oli 30,5 ha ja yhteensä metsänomistajia oli 620 000. Yksityisten henkilöiden omistamasta pinta-alasta omistettiin yksin tai puolison kanssa 74 %, verotusyhtymissä 17 % ja kuolinpesien muodossa 9 %. Yksityisten metsänomistajien ohella merkittäviä metsämaanomistajia Suomessa ovat valtio (26 % Suomen metsämaan pinta-alasta), osakeyhtiöt (8 %), yhteismetsät (3 %) sekä kunnat (2 %). (Luonnonvarakeskus 2019.)

Suomen yksityismetsänomistajista ammattiasemaltaan eläkeläiset muodostavat suurimman metsänomistajaryhmän. 45 % metsänomistajista on eläkeläisiä. Toiseksi suurin ryhmä on palkansaajat 30 %:n osuudella. Päätoimisten maa- tai metsätalousyrittäjien osuus metsänomistajista on 16 %. Lisäksi metsää omistavat muut yrittäjät 7 %, heidän metsänomistuksensa on perhe-, yhtymä- tai kuolinpesämuodossa. Muita metsänomistajia ovat esimerkiksi opiskelijat, työttömät ja kotityötä tekevät, joiden osuus metsänomistajista on kaksi prosenttia. (Hänninen ym. 2011, 17 - 18.)

Yksityiset metsätilat kulkevat usein suvussa. 45 % metsänomistajista on saanut metsätilan perintönä tai lahjana. Vanhemmilta tai sukulaisilta ostona metsätilan hankkineita metsänomistajia on 41 % ja vapailta markkinoilta tilansa hankkineita on ainoastaan 15 %. (Hänninen ym. 2011, 38.)

Metsätilojen koko on vuosien saatossa pienentynyt. Vuonna 1990 tilojen keskikoko oli 39 hehtaaria, 37 hehtaaria vuonna 1999 ja 35 hehtaaria vuonna 2009. (Hänninen ym. 2011, 67.)

## 2.2 Metsänomistajien ikääntyminen

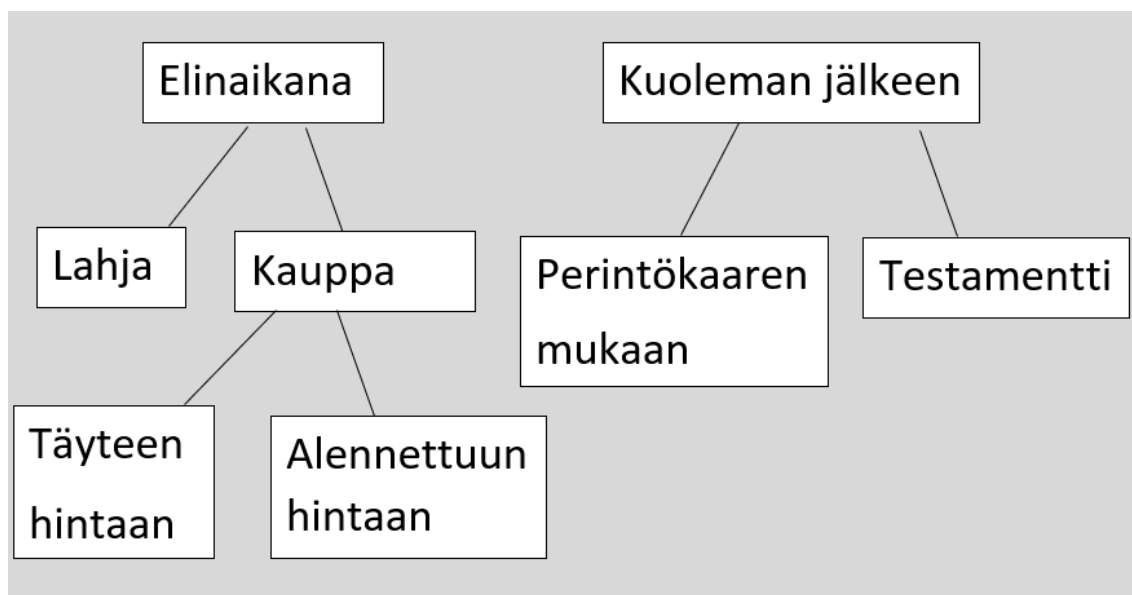
Suomen yksityismetsäomistajakunnan rakennemuutos alkoi 1960-luvun lopulla ja jatkuu edelleen. Väestön ikääntyminen, elinkeinorakenteen muutos, kaupungistuminen ja alueellinen erilaistuminen ovat vaikuttaneet voimakkaasti metsänomistajakunnan rakenteeseen. (Karppinen & Ahlberg 2008, 18.)

Metsänomistajien keski-ikä on vuoden 1990 54 vuoden keski-ikästä noussut nopeasti 60 vuoden keski-ikäen. Metsänomistajista 56 % on täyttänyt 60 vuotta. Metsänomistajien ikääntymiseen on johtanut se, että suurin osa metsätiloista siirtyy seuraavalle sukupolvelle vasta perintönä. Seurauksena on metsätilojen periminen yhä iäkkäämpänä, mikä on johtanut metsänomistajien keski-ikäen nousuun. (Hänninen ym. 2011, 66.)

Metsänomistajan ikä vaikuttaa metsänhoitoaktiivisuuteen. Alle 55-vuotiaiden metsänomistajien tiloilla tehtiin lähes kaikkia metsätalouden työlajeja hehtaareilla mitaten enemmän kuin iäkkäämpien metsänomistajien hallinnassa olevilla tiloilla. (Hänninen ym. 2011, 69.) Verrattuna nuorempiin metsänomistajiin, iäkkäämmät metsänomistajat myyvät vähemmän puuta hehtaaria ja vuotta kohden. Iän vaikutuksen on tulkittu johtuvan elämäntilanteeseen liittyvillä kulutustarpeiden väheneemisellä sekä sukupolvien välisellä käyttäytymiserolla. (Hänninen ym. 2011, 5; Ripatti 1995, 199.) Voidaankin tulkita, että ikä passivoi metsänomistajia metsätalouden harjoittamisessa niin hoitotöiden kuin puukaupan tekemisessä eli yleisesti koko metsätalouden harjoittamisessa.

## 3 Metsätilan sukupolvenvaihdoksen erilaiset vaihtoehdot

Oheisessa kaaviossa (kuvio 1) on kuvattu metsätilan sukupolvenvaihdoksen erilaisia vaihtoehtoja pääpiirteittäin. Sukupolvenvaihdostavat on jaoteltu kuviossa elinaikana tehtyihin ja kuoleman jälkeen tapahtuviin sukupolvenvaihdoksiin.



Kuvio 1. Metsätilan sukupolvenvaihdoksen erilaiset vaihtoehdot (Kiviniemi & Havia 2019, 25).

### 3.1 Perintö ja testamentti

Metsätila siirtyy perintökaaren säädösten mukaisesti perintönä, ellei metsänomistajan elinaikana ole tehty omistusjärjestelyjä. Ainoalla perillisellä, vainajan leskellä tai hänen luonaan asuneella kuolinpesän osakkaalla on lainmukainen oikeus ja velvollisuus ryhtyä välittömästi hoitamaan edesmenneen omaisuutta. Kuolinpesän tilapäinen haltuun ottaja hoitaa pesän juoksevia asioita ja maksaa vainajan pankkitililtä normaaliin asioiden hoitoon kuuluvat laskut. Tällaisia maksuja ovat esimerkiksi hautajaiskulut, verot, vuokrat ja vakuutusmaksut. Käytännöllisintä on kuitenkin antaa valtuutus jollekin pesän osakkaalle hoitaa ja selvittää vainajan asioita, kunnes jäämistön kohtalosta ja hallintatavasta tarkemmin sovi-taan. (Kiviniemi & Havia 2019, 107 - 108.)

Vainajan perinnön selvittäminen suoritetaan perunkirjoituksella. Perunkirjoitus tulee toimittaa 3 kk:n kuluessa kuolemantapauksesta. Osakkaan, jonka hoidettavana pesä on tai mahdollisen pesäselvittäjän tulee määrätä perunkirjoituksen aika ja paikka sekä valita kaksi uskottua miestä. Perunkirjoituksen ajasta ja paikasta on toimitettava hyvissä ajoin tieto osakkaille ja eloonjääneelle puolisol-le. Perukirjaan merkitään kuolinpesän kaikki varat ja velat arvoineen kuolinpäivänä



sekä myös eloonjääneen puolison varat ja velat. Yhteinen omaisuus ja velka tulee määrittää perukirjassa puolisojen omistuksien suhteessa.

Edesmenneen mahdollinen testamentti ja avioehtosopimus liitetään perukirjaan. Lisäksi perukirjaan liitetään kirkonkirjan tai vastaavan rekisterin ote, josta ilmenee eloonjäänyt puoliso ja perilliset. Pesän ilmoittajan on merkittävä perukirjaan valahtoinen vakuutus antamiensa tietojen totuudenmukaisuudesta. Lisäksi uskotut miehet allekirjoittavat perukirjan ja todistavat, että pesän varat on arvioitu heidän parhaan ymmärryksensä mukaisesti. (Perintökaari 40/1965, 20:1 - 6 §.)

Perukirjoja laativat mm. pankit, lakitoimistot ja oikeusaputoimistot. Perukirja on mahdollista tehdä myös itse. Perukirja liitteineen tulee toimittaa kirjallisesti tai sähköisesti Verohallinnolle kuukauden kuluessa perunkirjoitustilaisuudesta (Verohallinto 2019a.)

Kuolinpesässä on osakkaiden kesken yhteishallinto, eli päätökset tehdään yksimielisesti osakkaiden kesken. He voivat keskenään sopia yksimieleisesti muitakin hallintotapoja, tehdä keskenään suullisia tai kirjallisia sopimuksia tai antaa valtuutuksia eri tahoille. Kuolinpesän ja vainajan velat maksetaan kuolinpesän varoista. Ositusta tai perinnönjakoa ei saa suorittaa, ennen kuin pesän ja vainajan velat on maksettu. (Kiviniemi & Havia 2019, 117.)

Testamentilla henkilö voi vaikuttaa perintönsä jakamiseen, jos haluaa omaisuuden jaettavan kuolemansa jälkeen muulla tavalla kuin laissa määrätyn periaatteen mukaisesti. Rintaperillisillä on kuitenkin testamentista riippumatta oikeus lakiosaan, joka on puolet siitä perintöosasta, jonka rintaperillinen perimysjärjestyksen mukaisesti saisi. Testamenttia on laillista säilyttää kotona, mutta parhaiten testamentti on turvassa pankin tallelokerossa. Testamentista ei ole välttämätöntä kertoa kenellekään, mutta tahdon toteutumisen vuoksi testamentin olemassaolosta kannattaa kuitenkin kertoa lähisukulaisille ja testamentin saajalle. (Suomi.fi 2019.)

Testamentti on tehtävä 18 vuotta täyttäneenä kirjallisesti kahden todistajan ollessa yhtäaikaa läsnä ja allekirjoittaa testamentti nimikirjoituksillaan. Todistajien ei

tarvitse tietää testamentin sisällöstä, mutta heidän tulee tietää, että asiakirja on testamentti. Todistajan tulee olla yli 15-vuotias eikä todistaja saa olla lähisukulainen. (Perintökaari 40/1965 9:1 §, 10:1 - 4 §.)

Ellei vainaja ole tehnyt omaisuudestaan testamenttia, perintö jaetaan perintökaaren mukaisesti. Lähimmät perilliset ovat rintaperilliset eli vainajan lapset ja lapsen jälkeläiset, mikäli lapsi on kuollut. Jos perittävä oli naimisissa eikä häneltä jäänyt rintaperillistä, jäämistö menee puolisolle. Ellei perittäväältä ole jäänyt rintaperillisiä eikä puolisoa, vanhemmat perivät hänet. Vanhempien jälkeen perimysjärjestyksessä ovat veljet ja sisaret sekä heidän jälkeläisensä, mikäli sisarukset eivät ole enää elossa. Jollei näitä perillisiä ole, vainajan isovanhemmat perivät vainajan, ja heidän jälkeensä isovanhempien lapset eli sedät ja tädit. Perintökaari päättyy siihen, ja muut kuin perintökaareissa nimetyt sukulaiset eivät voi saada perintöä. (Perintökaari 40/1965 2:1 - 5 §, 3:1 §.)

Vainajan jäämistön jaossa on ensin toimitettava ositus, minkä jälkeen nähdään, kuinka paljon ja mitä omaisuutta jaettavaksi tulee perillisille ja mahdollisille testamentin saajille. Osituksessa lesken ja kuolinpesän varat tasataan eli kummankin puolison osalle tulee pääsääntöisesti puolet puolisojen omaisuuden säästöstä. Kuolleen puolison sijalla toimivat perilliset. Osituksen jälkeen perinnönjako on mahdollista. Perintö voidaan jakaa sovintojakona tai toimitusjakona. Sovintojaossa kuolinpesän osakkaat sopivat perinnönjaosta keskenään. Jos osakkaat eivät pääse perinnönjaosta sopuun, voi kuka tahansa osakkaista hakea oikeudelta pesänjakajan määräämistä. Kuultuaan osakkaita, pesänjakaja tekee yksin ratkaisut pesänjaosta ja allekirjoittaa jakokirjan yksin. (Kiviniemi & Havia 2019, 118, 131.)

Perinnönjaossa pesänjakaja voi jakaa toimitusjaossa metsäkiinteistön vain murto-osiin antamalla jokaiselle osakkaalle osuuden kiinteistöön eli syntyy yhteisomistussuhde, jota kutsutaan metsätaloudessa yhtymäksi. Osakkaat voivat myös sovintojaossa muodostaa yhtymän jakamalla kiinteistön murto-osiin osakkaiden kesken. Mikäli joku osakas niin haluaa, hän voi vaatia Maanmittauslaitokselta kiinteistön jakamista halkomistoimituksessa. (Kiviniemi & Havia 2019, 132.)

Perinnöstä on myös mahdollista luopua, mikä onkin tehokas verosuunnittelu-keino. Jos luopujalla on lapsia, perintö sekä perintöverovelvollisuus siirtyvät heille. Perinnön pilkkoutuminen usean lapsen kesken laskee myös perintöveroprosenttia. (Kiviniemi & Havia 2019, 110.)

Verohallinto käsittelee perukirjan 6 - 12 kk:n kuluessa, minkä jälkeen se lähettää jokaiselle perilliselle oman verotuspäätöksen, johon on merkitty perintöveron määrä (Verohallinto 2019b). Perintöveroa ei makseta alle 20 000 euron perinnöstä. Perintöveron määrä riippuu perijän ja perittävän sukulaisuussuhteesta sekä perinnön määrästä. Jokainen perillinen maksaa erillisesti perintöveroa suhteessa perinnön määrään ja sukulaisuussuhteeseen kahden erillisen perintöveroluokan mukaisesti.

Ensimmäiseen perintöveroluokkaan kuuluvat perinnönjättäjän aviopuoliso, perilliset suoraan alenevassa tai ylenevässä polvessa, aviopuolison perillinen suoraan alenevassa polvessa ja perinnönjättäjän kihlakumppani. Ensimmäisen perintöveroluokan veroprosentit on esitetty ohessa (taulukko 1). (Verohallinto 2019c.)

| Perinnön arvo            | Vero alarajan kohdalla | Veroprosentti yli menevästä osasta |
|--------------------------|------------------------|------------------------------------|
| <b>20 000–40 000</b>     | 100                    | 7                                  |
| <b>40 000–60 000</b>     | 1 500                  | 10                                 |
| <b>60 000–200 000</b>    | 3 500                  | 13                                 |
| <b>200 000–1 000 000</b> | 21 700                 | 16                                 |
| <b>1 000 000–</b>        | 149 700                | 19                                 |

Taulukko 1. I veroluokan veroprosentit 1.1.2017 (Verohallinto 2019c).

Toiseen perintöveroluokkaan kuuluvat muut sukulaiset sekä suvun ja perheen ulkopuoliset henkilöt. Toisen perintöveroluokan veroprosentit on esitetty jäljempänä (taulukko 2). (Verohallinto 2019c)

| Perinnön arvo (euroa) | Vero alarajan kohdalla (euroa) | Veroprosentti yli menevästä osasta (%) |
|-----------------------|--------------------------------|--|
| 20 000–40 000         | 100                            | 19                                     |
| 40 000–60 000         | 3 900                          | 25                                     |
| 60 000–200 000        | 8 900                          | 29                                     |
| 200 000–1 000 000     | 49 500                         | 31                                     |
| 1 000 000–            | 297 500                        | 33                                     |

Taulukko 2. II veroluokan veroprosentit 1.1.2017 alkaen (Verohallinto 2019c).

### 3.2 Kauppa

Yksi metsätilan sukupolvenvaihdostavoista on kauppa. Kaupat ovat luonteeltaan käyvän arvon mukaisia tai lahjaluonteisia kauppvoja. Käyvän arvon mukaisia kauppvoja ovat sellaiset kaupat, joissa kauppahinta on yli  $\frac{3}{4}$  metsätilan käyvästä arvosta. Kauppahinnan ollessa käyvän arvon mukainen kaupoista ei panna maksuun lahjaveroa. Kauppa sopii luovutustapana lähisukulaisten kesken tilanteisiin, joissa luopujat tarvitsevat metsätilastaan rahaa, sekä tilanteisiin, joissa uusille metsätilan omistajille on tavoitteena saada metsävähennyspohjaa. Kauppa on usein sopiva ratkaisu myös silloin, kun perheen metsiä ei jaeta kaikille lapsille, vaan ne on tarkoitus siirtää ainoastaan yhdelle lapselle. (Metsäkeskus 2020a.) Metsävähennystä käsitellään tarkemmin kohdassa 4.2.2.

Kiinteistökauppaa sääntelee hyvin tarkoin maakaari (540/1995). Metsän omistusta järjestellessä kiinteistökaupan kohteena on usein tila, sen määräosa tai määräala. Maakaarissa on määritelty vaihe vaiheelta, kuinka kiinteistökaupassa edetään. Kaupan valmisteluun kuuluu kaupan kohteesta sekä kauppahinnasta sopiminen. Kiinteistön kauppa on tehtävä kirjallisesti, myyjän ja ostajan on allekirjoitettava kauppakirja sekä kaupanvahvistajan tulee vahvistaa kauppa. (Kiviniemi & Havia 2019, 59.) Kauppakirjasta tulee aina käydä ilmi kiinteistön luovutustarkoitus, luovutettava kiinteistö, myyjä ja ostaja sekä kauppahinta tai muu

vastike. Kauppa ei ole sitova, mikäli nämä vaatimukset eivät täyty. (Maakaari 540/1995, 2:1 §.)

Kiinteistön saa myydä ainoastaan omistaja, joka tulee ilmi lainhuudatustodistuksesta tai hänen valtuuttamansa taho. Myyjällä on velvollisuus antaa tilan ostoehdokkaille oikeat tiedot kaupan kohteesta ja oikaista mahdollisesti syntyneet väärät käsitykset. Kun kaupan kohteena on metsätila, oleellisia tietoja ovat pinta-ala, puuston määrä, kasvupaikkojen laatu, metsänhoidollinen kunto sekä tieyhteydet. Erittäin oleellisia tietoja ovat panttaustiedot, kaavoitustiedot ja hakkuita rajoittavat tiedot luonnonsuojeluhankkeista. Ostajalla on puolestaan selonottovelvollisuus kaupankohteena olevasta metsätilasta, eli ostajan on tarkastettava kiinteistö ennen kauppaa. (Kiviniemi & Havia 2019, 60 - 61.)

Kauppahinta on myyjän ja ostajan sovittavissa oleva asia. Tulee kuitenkin ottaa huomioon, että mikäli kauppahinta on alle  $\frac{3}{4}$  käyvästä arvosta, kaupasta katsotaan syntyvän lahjaa myyjältä ostajalle, minkä seurauksena ostajasta tulee lahjaverovelvollinen. Metsätilaan kuuluvia rahanarvoisia omaisuusosia ovat metsä-, maatalous- ja vesialueet, puusto, maa-ainekset, osuudet yhteisiin sekä mahdolliset rakennuspaikat. Kauppahinta maksetaan usein heti kaupantekotilaisuudessa, mutta on myös mahdollista maksaa kauppahinta erissä sopimuksen mukaan. Myyjä ja ostaja allekirjoittavat kauppakirjan kaupantekotilaisuudessa ja julkinen kaupanvahvistaja varmistaa, että kauppakirja on maakaaren säädösten mukainen ja osapuolten allekirjoitukset ovat päteviä. Maanmittauslaitoksen sähköisessä Kiinteistövaihdannan palvelussa tehty kiinteistökauppa ei kuitenkaan tarvitse erillistä julkista kaupanvahvistusta. (Kiviniemi & Havia 2019, 63 - 65.)

Kiinteistön ostajan tulee kiinteistökaupan toteutuessa maksaa varainsiirtovero, joka on 4 % kauppahinnasta, ja se tulee maksaa 6 kk:n sisällä kauppakirjan tekemisestä. Lisäksi ostajan tulee hakea Maanmittauslaitokselta lainhuutoa eli omistusoikeutensa kirjaamista 6 kk:n sisällä kauppakirjan allekirjoittamisesta. Lainhuudon saamiseksi varainsiirtovero tulee olla maksettu. (Kiviniemi & Havia 2019, 66 - 67.)

### 3.3 Lahja ja lahjanluontoinen kauppa

Metsätilan sukupolvenvaihdos on mahdollista suorittaa lahjana. Luovutustapana lahja sopii erityisesti tilanteisiin, joissa perillisiä on ainoastaan yksi tai muille perillisille on muuta jaettavaa omaisuutta. Luopujilla ei myöskään ole tarvetta saada metsätilasta kauppahintaa. Lisäksi lahja sopii tilanteisiin, joissa metsätila on vähäpuustoinen, eikä lähivuosien hakkuumahdollisuudet ole suuret. Tällöin kaupan kautta saadun metsävähennyksen merkitys olisi vähäinen. (Metsäkeskus 2020b.)

Metsätilaa lahjoitettaessa tulee laatia lahjakirja. Lahjakirjassa tuodaan esille lahjoittaja, lahjansaaja ja lahjoitettava omaisuus. Myös muita lahjaa koskevia määryksiä on mahdollista tuoda ilmi lahjakirjassa. Kirjallisesti laadittu lahjakirja allekirjoitetaan kaupanvahvistajan ollessa läsnä, mutta lahjakirja on myös mahdollista tehdä ja allekirjoittaa sähköisesti Maanmittauslaitoksen ylläpitämässä Kiinteistöväihdännän palvelussa eikä kaupanvahvistajaa tällöin tarvita. (Kiviniemi & Havia 2019, 84.)

Lahjoitusta suunniteltaessa sisarusten välistä tasapuolisuutta tulee miettiä, ettei omaisuuden epätasapuolisista siirroista synny sisarusten välille kaunaa ja riiteilyä. Metsätilaa lahjoitettaessa yhdelle, kannattaa harkita muiden sisarusten hyvittämistä muulla mahdollisella omaisuudella. Lahja voidaan määrätä ennakkoperinnöksi, ja silloin lahjan lahjoitushetken arvo otetaan huomioon perinnönjaoissa. Lahjaa antaessa voi myös mahdollisesti syntyä metsälahjavähennystä. (Kiviniemi & Havia 2019, 85.) Metsälahjavähennystä käsitellään tarkemmin kohdassa 4.2.3.

Lahjasta maksetaan progressiivista lahjaveroa lahjan luovutushetken käyvästä arvosta. Lahjasta täytyy maksaa veroa, kun lahjan arvo samalta lahjanantajalta kolmen vuoden aikana on yli 5000 euroa. Lahjan saajalla on velvollisuus tehdä lahjaveroilmoitus kolmen kuukauden sisällä lahjoituspäivästä. Lahjaveroa varten on määritetty sukulaissuhteen mukaan kaksi veroluokkaa, joiden perusteella lahjaveroa maksetaan. Ensimmäiseen veroluokkaan kuuluvat aviopuoliso, perillinen suoraan ylenevässä tai alenevassa polvessa, aviopuolison perillinen suoraan alenevassa polvessa, kuolleen tai entisen aviopuolison lapsi sekä avopuoliso, jos

hänellä on ollut yhteinen lapsi lahjanantajan kanssa. (Verohallinto 2019d.) Ensimmäisen veroluokan veroprosentit on esitetty oheisessa taulukossa (taulukko 3).

| Lahjan arvo (euroa) | Vero alarajan kohdalla (euroa) | Veroprosentti yli menevästä osasta (%) |
|---------------------|--------------------------------|--|
| 5 000–25 000        | 100                            | 8                                      |
| 25 000–55 000       | 1700                           | 10                                     |
| 55 000–200 000      | 4 700                          | 12                                     |
| 200 000–1 000 000   | 22 100                         | 15                                     |
| 1 000 000–          | 142 100                        | 17                                     |

Taulukko 3. 1. veroluokan veroprosentit 1.1.2017 ja sen jälkeen (Verohallinto 2019d).

Toiseen veroluokkaan kuuluvat muut sukulaiset ja vieraat. Toisen veroluokan veroprosentit on esitetty oheisessa taulukossa (taulukko 4).

| Lahjan arvo (euroa) | Vero alarajan kohdalla (euroa) | Veroprosentti yli menevästä osasta (%) |
|---------------------|--------------------------------|--|
| 5 000–25 000        | 100                            | 19                                     |
| 25 000–55 000       | 3 900                          | 25                                     |
| 55 000–200 000      | 11 400                         | 29                                     |
| 200 000–1 000 000   | 53 450                         | 31                                     |
| 1 000 000–          | 301 450                        | 33                                     |

Taulukko 4. 2. veroluokan veroprosentit 1.1.2017 alkaen (Verohallinto 2019d).

Vaikka metsätilan sukupolvenvaihdos tehtäisiinkin kaupalla, voi syntyä lahjaa. Kauppa katsotaan lahjanluonteiseksi, mikäli kauppahinta on alle  $\frac{3}{4}$  metsätilan käyvää arvosta. (Kiviniemi & Havia 2019, 95.) Tässä tapauksessa kauppahinnan ja käyvän arvon välistä osuutta verotetaan edellä mainitun lahjaveron mukaisesti.

### 3.4 Yhteismetsä vaihtoehtona

Yhteismetsä kannattaa ottaa sukupolvenvaihdosvaihtoehtona huomioon, mikäli arvostaa tuottavaa ja vaivatonta metsänomistusta. Yhteismetsä sopii myös suvuille, jotka haluavat sukupolvenvaihdoksessa metsien pysyvän yhtenäisinä ja pyrkivät estämään metsien pirstoutumista. Yhteismetsät tarjoavat lisäksi yhteisöllisyyttä ja ammattimaista metsätalouden harjoittamista. (Matilainen 2020.)

Yhteismetsiä oli vuoden 2019 alussa Suomessa 460. Yhteismetsän perustaminen ja jo olemassa oleviin yhteismetsiin liittyminen on yleistynyt viime vuosina. Suomen yhteismetsissä on osakkaita noin 25 000 ja yhteismetsiin kuuluu noin 5 prosenttia Suomen yksityismetsien pinta-alasta. Yhteismetsälakiin tehtyjen muutosten myötä yhteismetsiin liittyminen on helpottunut ja uusien yhteismetsien perustaminen on nykyisin helpompaa. Yhteismetsä voi tarjota onnistuneen ratkaisun nykyaikaisen metsänomistuksen tavoitteisiin. (Metsäkeskus 2020c.)

Yhteismetsä on usean tilan muodostama yhteinen alue, joka on tarkoitettu harjoittamaan kestävästä metsätaloudesta osakastilojensa hyväksi. Yhteismetsät ovat yksityismaita, ja yhteismetsän osakkaat päättävät yhteismetsän metsätalouden harjoittamisesta. Yhteismetsän ylin päättävä elin on yhteismetsän osakkaista koostuva osakaskunnan kokous. Osakaskunta on erillinen oikeushenkilö. Osakkaan äänivalta ja oikeudet määräytyvät osuuden koon mukaan, ja päätökset tehdään demokraattisesti enemmistöpäätöksinä. (Metsäkeskus 2020c.)

Yhteismetsälain mukaan yhteismetsällä on oltava voimassa oleva metsäsuunnitelma, jonka mukaisesti metsätaloutta harjoitetaan. Yhteismetsä jakaa vuotuisen metsätalouden voittonsa osakaskunnan päätöksen mukaisesti omistusosuuksien suhteessa. Yhteismetsän vuotuista ylijäämää verotetaan 26,5 %:n verokannalla (v.2019), minkä jälkeen ylijäämän jako-osuudet ovat osakkaille verotonta tuloa. Yhteismetsä saa pääsääntöisesti pääomatuloverotuksessa samoja etuja kuin luonnolliset henkilöt, muun muassa metsävähennys ja tuloverolain mukainen menovaraus on mahdollista tehdä. (Kiviniemi & Havia 2019, 242 - 243.)



Yhteismetsän osakkaaksi voi tulla perustamalla oman yhteismetsän omassa omistuksessa olevista metsätiloista tai liittämällä metsätilansa johonkin olemassa olevaan yhteismetsään, minkä myötä saa vastineeksi yhteismetsäosuuksia liitetyn alueen arvoa vastaavan määrän. (Jukka Matilainen 2020.) Yhteismetsän perustamisesta tai metsätilan liittämisestä yhteismetsään ei peritä varainsiirtoveroa eikä luovutusvoiton veroa (Kiviniemi & Havia 2019, 244).

## **4 Metsätilan sukupolvenvaihdoksen vaiheet**

### **4.1 Sukupolvenvaihdoksen valmistelu**

Metsätilan sukupolvenvaihdos lähtee liikkeelle metsänomistajan luopumispäätöksellä. Luopumispäätöksen jälkeen alkaa pohdinta kenelle metsätalouden jatkamista tarjoaa sekä millaiset ovat omat taloudelliset ja muut metsätilaan liittyvät tavoitteet. (Kiviniemi & Havia 2019, 12.)

Luopujan metsään kohdistuva rahantarve, jatkavan metsänomistajan halu ja varat sijoittaa rahaa metsään sekä sukupolvenvaihdoksen kohteena olevan metsän ominaisuudet vaikuttavat omistajanvaihdostavan valintaan. Jatkajan aito kiinnostus metsätalouden jatkamiseen kannattaa varmistaa, ja mikäli halukkuutta ei ole, on mahdollista harkita metsän myyntiä ulkopuoliselle taholle. Verotuksellisiin asioihin on viisasta paneutua omistajanvaihdosta ja sen tapaa suunnitellessa, mutta pääasiaa siitä ei kannata tehdä, vaan keskittyä luontevaan omistajanvaihdokseen. (Metsäkeskus 2020d.)

Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu- ja toteutusvaiheessa kannattaa pyrkiä siihen, että luopuja ja vastaanottaja ymmärtävät omistusvaihdoksen seuraukset ja velvollisuudet. Metsätilojen pirstoutumista on viisasta välttää aina, kun se on sukupolvenvaihdoksessa mahdollista. (Metsäkeskus 2020d.)

Vaikka metsänomistajan tulee tehdä itse valinnat ja päätökset sukupolvenvaihdoksen suhteen, ammattilaisten apua on tarjolla. Metsänhoitoyhdistyksillä, Metsäkeskuksella ja suurimmilla metsäyhtiöillä on tarjota ammattiapua metsäomaisuuden, metsäverotuksen ja metsäarvioinnin suhteen sukupolvenvaihdosprosessin eri vaiheissa.

## **4.2 Sukupolvenvaihdokseen vaikuttavat tekijät**

### **4.2.1 Metsätilan arvon määrittäminen**

Arviota metsäkiinteistön arvosta tarvitaan, kun kiinteistön omistussuhteissa tapahtuu muutoksia. Tällaisia tilanteita ovat mm. tilakaupat, lahjoitukset, ja sukupolvenvaihdos- ja perinnönjakotilanteet. Metsäomaisuuden arvon määrittäminen perustuu pääasiassa metsätilan puuntuotannolliseen arvoon, ja tila-arviossa määritellään metsäomaisuudelle käypä arvo. Käypä arvo on tilan todennäköinen myyntihinta, ja sitä käytetään myös perinnönjakotilanteessa sekä perintö- ja lahjaveron määrittämisessä. (Paananen 2009, 20 - 24.)

Metsäkiinteistön arvo määritellään yleensä metsäammattilaisen tekemällä tila-arviolla. Metsän arviointimenetelmiä ovat summa-arvomenetelmä, kauppa-arvomenetelmä, tuottoarvomenetelmä sekä kustannusarvomenetelmä. Yleisin arviointimenetelmä metsätilojen arvioinnissa on summa-arvomenetelmä, joka on tuottoarvomenetelmän sovellus. Summa-arvomenetelmässä tilan arvo määritetään kuvioittaisen metsävaratiedon perusteella. Kuvioiden maapohjan arvo, taimikoiden arvo, puuston hakkuuarvo ja mahdollinen odotusarvo summataan yhteen.

Maapohjan arvo, taimikoiden arvo sekä odotusarvokertoimet saadaan valmiiksi lasketuista alueellisista taulukoista. Puuston hakkuuarvon laskemiseksi käytetään alueellisia puutavaran keskihintoja. Yhteenlasketusta summa-arvosta tehdään vielä kokonaisarvon korjaus, joka huomioi esimerkiksi tilan hallintokuluja,

metsänhoidollista tilaa ja puuston korjuukelpoisuutta. Verottaja hyväksyy tila-arvioissa 30 %:n suuruisen kokonaisarvon korjauksen ilman lisäselvityksiä. (Metsäkeskus 2020e.)

Kauppa-arvomenetelmässä tila-arvio perustuu toteutuneisiin metsätilakauppoihin ja niistä maksettuihin kauppahintoihin. Menetelmä sopii metsän käyvän arvon määrittelyyn silloin, kun edustavia vertailukauppoja on paljon, niiden tunnuksat ovat tiedossa eikä metsätilamarkkinoilla ole tapahtunut merkittäviä muutoksia. Käytännössä läheskään aina ei ole käytettävissä riittävän laajaa vertailukauppa-aineistoa, jossa metsävaratunnuksat ovat tiedossa. (Paananen 2009, 29.)

Tuottoarvomenetelmää sovelletaan suurten metsäalueiden arvon määrittelyyn, mutta se sopii myös metsäsijoittajalle. Menetelmä vaatii tarkat metsävaratiedot, joiden perusteella voidaan ennustaa luotettavasti metsän tuottoa pitkällä aikavälillä. Metsätilan arvo määritellään tulevaisuudessa saatavien tuottojen ja kustannusten muodostamana nettotuottojen nykyarvona. Aikatekijän vaikutus nettonykyarvoon huomioidaan diskonttaamalla tuottojen ja kustannusten nykyarvot arviointihetkeen. Tuottoarvon laskenta perustuu siis metsätilan puuston kasvun ja tuotoksen ennustamiseen. Ajantasaisen metsäsuunnitelman avulla lähiajan tulot ja menot on helppo selvittää. (Paananen 2009, 38.)

Kustannusarvomenetelmässä metsän arvo määritellään todellisten tai todennäköisten tuotantokustannusten perusteella. Menetelmä sopii parhaiten yksittäisten taimikoiden arvioimiseen. Puuston kustannusarvo lasketaan prolongoimalla tuotantokustannukset laskenta-ajankohtaan ja vähennetään siitä laskenta-ajankohtaan mennessä saadut prolongoidut tulot. (Paananen 2009, 65.)

#### **4.2.2 Metsävähennys**

Metsävähennys on merkittävä metsänomistajan vähennysoikeus ja sen merkitys korostuu etenkin sukupolvenvaihdostilanteissa. Yksityishenkilöt, kuolinpesät ja näiden muodostamat yhtymät sekä yhteismetsät ovat oikeutettuja tekemään met-

sävähennyksen, mikäli metsätila on hankittu vastikkeellisesti 1.1.1993 tai sen jälkeen. Metsävähennyksellä on siis oikeus vähentää osa metsän hankintamenosta metsäverotuksessa. (Kiviniemi & Havia 2019, 186 - 187.) Sukupolvenvaihdos kaupan kautta antaa metsätalouden jatkajalle oikeuden metsävähennykseen täysimääräisesti, mistä on suurta verotuksellista hyötyä.

Metsävähennys perustuu kiinteistön hankintahintaan ja siitä laskettavaan metsävähennyspohjaan. Metsävähennyspohja on 60 prosenttia kiinteistön hankintahinnasta. Esimerkiksi 100 000 euron tilalta on mahdollista saada 60 000 euroa pääomatuloja verovapaasti. Vastikkeellisesti hankittujen metsätilojen lisäksi myös perintönä ja lahjana saadun metsän tuloista on mahdollista tehdä metsävähennyksiä, mikäli edellinen omistaja on ollut oikeutettu metsävähennykseen ja käyttämätöntä metsävähennystä on jäänyt jäljelle. Metsävähennystä siirtyy uudelle omistajalle vastikkeettomissa omistusjärjestelyissä sen verran, mitä edellisellä metsänomistajalla on jäänyt käyttämättä. (Jauhiainen 2019, 50)

Kaikki metsätalouden pääomatulot ovat metsävähennyskelpoisia. Metsävähennystä voi tehdä puunmyyntituloista, vakuutus- ja hirvivahinkokorvauksista, keme-  
ratuista ja muista erillisistä korvauksista. Metsävähennys saa olla korkeintaan 60 % verovuoden metsätalouden pääomatulojen yhteissummasta. Lisäksi sen tulee olla suuruudeltaan vähintään 1 500 euroa eli vuoden aikana tarvitaan 2 500 euron pääomatulot, että metsävähennystä voi tehdä. Vähennyksiä on mahdollista tehdä niin kauan, kunnes käytettävissä oleva metsävähennys loppuu. (Jauhiainen 2019, 50)

### **4.2.3 Metsälahjavähennys**

Mikäli metsäomaisuutta on saanut lahjana, metsänomistaja voi olla oikeutettu metsälahjavähennykseen. Metsälahjavähennykseen oikeutettu metsänomistaja on saanut metsän lahjana 1.1.2017 jälkeen, on maksanut metsälahjasta lahjaveron sekä lahjana saatu metsä on pinta-alaltaan riittävän suuri. (Verohallinto 2019e.)

Metsälahjavähennykseen oikeutetun metsätilan lahjan saajan tulee olla luonnollinen henkilö. Tilan laskennallinen tuottoarvo tulee olla vähintään 30 000 euroa tai tilalla on oltava vähintään 100 ha metsää. Metsälahjavähennys lasketaan raja-arvon ylittävään osuuteen kohdistuvan lahjaveron perusteella. Raja-arvon yllenevän lahjaveron määrä kerrotaan 2,4 kertoimella. Tilan laskennallinen tuottoarvo lasketaan hyödyntämällä kuntakohtaisia arvoja, joiden perustana on pinta-alaverotuksen tuottoarvot. Etelä-Suomessa hehtaariarvo on suuruusluokkaa 1 000-1 500 euroa. Arvot pienenevät pohjoisempaan mennessä. (Jauhiainen 2019, 55)

Metsälahjavähennys tehdään metsätalouden puhtaasta pääomatulosta, kun yrittäjävähennys on otettu huomioon. Vuosittaisen vähennyksen tulee olla vähintään 1 500 euroa ja vähennyksen perusteena voi olla korkeintaan 50 % verovuoden puhtaasta metsätalouden pääomatulosta. Metsälahjavähennyksen edellytykset vaativat Etelä-Suomessa vähintään noin 20 ha metsää, ja pienillä tiloilla vähennyksen määrä on pieni, sillä vähennyksen saa vain raja-arvon ylittävästä osuudesta määrätystä lahjaverosta. Metsälahjavähennys tulee käyttää 15 vuoden sisällä lahjan saannista. (Jauhiainen 2019, 55 - 56.)

#### **4.2.4 Hallintaoikeus**

Metsätilan omistukseen kuuluu sekä hallinta- että omistusoikeus. Hallintaoikeus on mahdollista erottaa sukupolvenvaihdoksen yhteydessä muulle kuin omistusoikeuden haltijalle. Omistajalla on tällöin oikeus omistaa kiinteistö, mutta ei oikeutta käyttää sitä. Hallintaoikeuden haltijalla on puolestaan oikeus harjoittaa metsätaloutta ja saada siitä syntyvä tuotto. (Kiviniemi & Havia 2019, 97.)

Sukupolvenvaihdoskaupan tai -lahjan yhteydessä on mahdollista pidättää hallintaoikeus määräaikaisesti tai elinikäisesti merkitsemällä asia luovutuskirjaan. Hallintaoikeuden pidätyksen seurauksena hallintaoikeuden arvo vähennetään tilan käyvästä arvosta, minkä seurauksena lahjaverot tai käytettävä kauppahinta alenevat. Hallintaoikeuden pidättäminen sopii tilanteisiin, joissa metsätila luovutetaan esimerkiksi sukupolvenvaihdoksessa alaikäisille tai opiskelijoille. Tällöin

vanhempi sukupolvi edelleen hallinnoi ja saa metsätilan tuoton, eikä tuotto vaikuta esimerkiksi opiskelijan opintotukiin. (Metsäkeskus 2020f.)

Hallintaoikeuden haltija katsotaan Verohallinnossa metsätilan metsätalouden harjoittajaksi, minkä seurauksena häntä verotetaan hallintaoikeuden perusteella tilan tuotosta. Määräaikainen hallintaoikeuden pidätys palautuu omistusoikeuden haltijalle määräajan umpeutuessa, elinikäinen hallintaoikeus puolestaan haltijan kuoltua. Hallintaoikeuden haltijalla ei ole metsävähennysoikeutta eikä metsälahjavähennysoikeutta. (Kiviniemi & Havia 2019, 100 - 101.)

Elinikäisen hallintaoikeuden arvo lasketaan kertomalla metsätilan käypä arvo tuotto prosentilla (5 %) ja lahjoittajan iän mukaisella kertoimella (Metsäkeskus 2020f). Kertoimet ovat oheisessa taulukossa (taulukko 5).

| Lahjoittajan ikä, vuotta | Kerroin |
|--------------------------|---------|
| Alle 44                  | 12      |
| 45 – 52                  | 11      |
| 53 – 58                  | 10      |
| 59 – 63                  | 9       |
| 64 – 68                  | 8       |
| 69 – 72                  | 7       |
| 73 – 76                  | 6       |
| 77 – 81                  | 5       |
| 82 – 86                  | 4       |
| 87 – 91                  | 3       |
| 92 ja yli                | 2       |

Taulukko 5. Elinikäisen hallintaoikeuden pidätyskertoimet (Metsäkeskus 2020f).

Määräaikaisen hallintaoikeuden arvo saadaan kertomalla metsätilan käypä arvo metsätilan tuotto prosentilla (5 %) ja diskonttauskertoimella, joka riippuu määräaikaisen hallintaoikeuden vuosimäärästä (Verohallinto 2018). Kyseiset diskonttauskertoimet on laskettu Verohallinnon sivuilla. Oheisessa taulukossa on esimerkkejä diskonttauskertoimista (taulukko 6).

| Hallintaoikeuden pidätyksen pituus, vuotta | Diskonttauskerroin |
|--|--------------------|
| 5  | 3,99               |
| 10   | 6,71               |
| 15   | 8,56               |
| 20   | 9,82               |

Taulukko 6. Määräaikaisen hallintaoikeuden diskonttauskertoimia (Metsäkeskus 2020f).

#### 4.2.5 Luovutusvoittovero

Metsätilan myynnin yhteydessä tilan myyjä on velvollinen tekemään verottajalle luovutusvoittoveroilmoituksen. Luovutusvoittolaskelmassa metsätilan myyntihinnasta vähennetään tilan todellinen hankintameno, joka on ostohinta, perintöveroarvo tai lahjaveroarvo. Laskelmassa myyntihinnasta vähennetään kaikki tilan hankkimiseen ja myyntiin liittyvät kulut kuten varainsiirtovero, kauppakirjan tekokulut ja lainhuudatuskulut. (Metsäkeskus 2020a.) Lisäksi metsäteiden ja -ojien hankintamenojen poistamaton osuus lisätään metsän hankintamenuon, mikä pienentää luovutusvoiton määrää (Jauhiainen 2019, 73).

Toinen vaihtoehto luovutusvoittolaskelmassa on käyttää hankintameno-olettamaa. Tällöin tilan myyntihinnasta vähennetään hankintameno-olettama, joka on metsätilan omistusajan mukaan määriteltä. Jos metsätila on ollut myyjän omistuksessa alle 10 vuotta, myyntihinnasta voidaan vähentää hankintameno-olettamana 20 prosenttia. Mikäli tila on ollut myyjän hallussa yli 10 vuotta, hankintameno-olettama on 40 prosenttia. Verovelvollinen voi valita näistä kahdesta luovutusvoitonlaskelmatavasta itselleen suotuisimman vaihtoehdon. (Metsäkeskus 2020a.)

On mahdollista, että metsäkiinteistön myynnistä syntyy myös luovutustappiota. Luovutustappiota kertyy, jos omaisuuden hankintameno on ollut suurempi kuin myyntihinta. Hankintameno-olettaman yhteydessä luovutustappiota ei kuitenkaan voi syntyä. Syntyneen luovutustappion voi vähentää viiden vuoden kuluessa kaikista pääomatuloista. (Jauhiainen 2019, 74.)

Jos myytävä metsätila on ollut oikeutettu metsävähennykseen ja sitä on käytetty, lisätään käytetyn metsävähennyksen määrä luovutusvoittoon tai vähennetään luovutustappiosta. (Metsäkeskus 2020a.) Kun luovutusvoittolaskelma on tehty, maksetaan syntyneestä luovutusvoitosta pääomatuloveroa, jonka veroprosentti on 30. Yli 30 000 euron menevästä osuudesta maksetaan korotetulla veroprosentilla, joka on 34. (Jauhiainen 2019, 25.)

Kuitenkin, jos metsäkiinteistön kauppaa on tehty lähisukulaisten kesken, kauppaa on vapaa luovutusvoittoverosta, mikäli metsätila on ollut luopujan hallinnassa yli 10 vuotta. Lähisukulaisiksi luetaan myyjän lapset, lapsenlapset sekä sisaret ja veljet. Perintönä saadun tilan perinnönjättäjän omistusaika otetaan huomioon, kun lasketaan kymmenen vuoden aikaa. (Jauhiainen 2019, 73.) Sukupolvenvaihdoskaupoissa lähisukulaisten kesken luovutusvoittoverosta vapautuminen on suuri verotuksellinen etu, joka tulee ottaa huomioon sukupolvenvaihdoksen suunnittelussa.

### **4.3 Sukupolvenvaihdoksen haasteet**

Metsätilan sukupolvenvaihdos on kokonaisuudessaan hyvin laaja-alainen kiinteistön omistusjärjestely, ja siihen voi liittyä ja usein liittyykin monipuolisia oikeudellisia ja verotuksellisia haasteita. Lisäksi, kun kyseessä on suvun ja lähipiirin kesken tapahtuvista omistusvaihdoksista ja osapuolia on useita, erinäisiä ongelmia ja kiistatilanteita voi syntyä helposti. Tutkittua tietoa metsätilan sukupolvenvaihdoksen haasteista on melko vähän.

Metsätilojen sukupolvenvaihdosten edistämistä on tutkittu Metsänhoitoyhdistys Kuusamon alueella Säkkinen opinnäytetyössä (2016). Tutkimuksessa on laadittu kyselylomake iäkkäille mahdollisesti tulevaisuudessa sukupolvenvaihdoksen tekeville metsänomistajille. Vastauksista selvisi, että metsänomistajien tietämys sukupolvenvaihdostavoista ja aiheutuvista kustannuksista oli heikolla tasolla. Jäsenmetsänomistajat olivat kuitenkin tietoisia metsänhoitoyhdistyksen tarjoamista



sukupolvenvaihdospalveluista ja kokivat ne tarpeellisiksi. Säkkinen tutkimuksessa nousi esille myös metsänomistajien halu saada lisää tietoa etenkin sukupolvenvaihdoksen verotuksellisista asioista sekä kustannuksista.

Metsätilan sukupolvenvaihdoksen yhteydessä tapahtuneita ongelmia on käsitelty Halosen opinnäytetyössä (2011). Tutkimuksessa haastateltiin viittä metsänomistajaa, ja suurempia ongelmia sukupolvenvaihdoksessa ei ollut heidän keskuudessaan ilmennyt. Halosen tutkimuksessa nousi kuitenkin esille, että ongelmallista sukupolvenvaihdoksessa on sen myöhäinen ajankohta. Sukupolvenvaihdos tehdään siis melko iäkkäänä. Halosen haastatteluissa oli ilmennyt, että sukupolvenvaihdoksessa vanhemmat metsänomistajat olisivat kaivanneet lisää ennakkotietoa sukupolvenvaihdoksista, sen tavoista ja hyvistä puolista. Lisäksi Halosen haastattelemat metsänomistajat olivat nostaneet esille sukupolvenvaihdosprosessin hitauden.

Sukupolvenvaihdoksessa ongelmallista voi olla keskittyminen ainoastaan verotuksellisten asioiden miettimiseen eikä muille sukupolvenvaihdokseen liittyville asioille anneta arvoa. Muodostuvat yhteisomistukset, kuten kuolinpesät ja yhtymät, voivat haasteellisia, sillä niissä vaaditaan yksimielisyyttä. Yhteisomistus pidemmän päälle voi johtaa metsätalouden jatkajien välillä riitaantumiseen. (Pesälä 2018.)

## **5 Tutkimuksen tavoitteet**

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, millaisia kokemuksia ja näkemyksiä metsänhoitoyhdistys Etelä-Savo ry:n erityisasiantuntijoilla on metsätilojen sukupolvenvaihdoksista. Tutkimuksessa selvitettiin sukupolvenvaihdoksiin erikoistuneilta asiantuntijoilta sukupolvenvaihdoksiin liittyviä haasteita ja etsitään mahdollisia kehityskohteita toimeksiantajan sukupolvenvaihdospalveluihin. Erityisasiantuntijat haastateltiin ja pyrittiin selvittämään heidän näkemyksiään sukupolvenvaihdosten toteuttamisesta ja mahdollisista vaikeuksista prosessiin liittyen.

Opinnäytetyön tehtävänä oli tuottaa toimeksiantajalle kootusti tietoa sukupolvenvaihdosprosessien eri vaiheista sekä prosessissa mahdollisesti ilmenneistä haasteista, minkä avulla toimeksiantajan on mahdollista kehittää toimintaansa.

## **6 Tutkimus- ja analyysimenetelmät**

### **6.1 Teemahaastattelu**

Opinnäytetyön tutkimustavaksi valittiin kvalitatiivinen tutkimus eli laadullinen tutkimus. Laadullisessa tutkimuksessa on tavoitteena ymmärtää tutkittavaa ilmiötä tutkittavien eli tässä tapauksessa erityisasiantuntijoiden näkökulmasta (Tuomi & Sarajärvi 2018, 173).

Tutkimuksen lähtökohtana on aihepiiriin perehtyminen ja tutkimusongelmien hahmottaminen. Tämän perusteella määritellään tutkimuksen aineistonhankintamenetelmä. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 85.) Koska opinnäytetyön tarkoituksena oli kerätä mahdollisimman paljon tietoa ilmiöstä, haastattelu oli paras aineistonhankintamenetelmä. Laadullisen tutkimuksen haastattelu on joustava, sillä haastatteliija voi tarpeen mukaan oikaista kysymyksien väärinkäsityksiä, selventää ilmaistujen muotoa ja käydä dialogia tiedonantajan kanssa (Tuomi & Sarajärvi 2018, 85).

Haastattelutavoista valittiin teemahaastattelu eli puolistrukturoitu haastattelu. Teemahaastattelu etenee ennalta määriteltyjen teemojen mukaisesti sekä niihin liittyvien lisäkysymysten varassa. Etuna on, että kysymyksiä on mahdollista tarkentaa ja syventää tiedonantajien vastauksiin perustuen. Teemat perustuvat tutkimuksen viitekehikseen eli tutkimusaiheesta jo tiedettyihin asioihin. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 88.)

Teemahaastattelun teemoiksi valikoitui metsätilan sukupolvenvaihdoksiin ryhtyminen ja haasteet, sukupolvenvaihdosprosessin vaiheet, ongelmallisimmat tilanteet sukupolvenvaihdoksissa, jälkimarkkinointi ja asiakkaan sitouttaminen sekä

näkemyksistä asiakastyytyvyydestä. Lisäksi erityisasiantuntijoilta oli tarkoitus selvittää palvelun kehityskohteita, ja onko palvelun hinnoittelussa tarvetta muutoksille. Teemahaastattelurunko suunniteltiin tutkijan ja toimeksiantajan yhteistyöllä, jotta myös toimeksiantaja sai haluamiaan teemoja haastatteluun ja käsiteltäväksi. Teemat ja haastattelukysymykset pyrittiin muotoilemaan ja esittämään haastateltaville mahdollisimman neutraalisti.

Haastateltavat henkilöt ovat metsänhoitoyhdistys Etelä-Savo ry:n erityisasiantuntijoita, jotka vastaavat metsäkiinteistöjen välityksestä sekä omistusjärjestelyistä. Erityisasiantuntijat toimivat koko metsänhoitoyhdistyksen toimialueella. Haastateltavia oli yhteensä viisi ja heidät kaikki haastateltiin erillisissä, luottamuksellisissa haastattelutilanteissa. Haastateltavien määrä ei ollut aineistona suuri, mutta haastateltavat omaavat metsätilojen omistusjärjestelyistä pitkiä kokemuksia koko Etelä-Savon metsänhoitoyhdistyksen laajalta alueelta. Yksi haastattelu tehtiin kasvokkain, ja muut haastateltavat haastateltiin etäyhteyden välityksellä. Haastattelijoille kerrottiin, että yksittäisen vastaajan tiedot eivät tule ilmi, vaan haastatteluaineistoa käsitellään kokonaisuutena. Täten pyrittiin saamaan mahdollisimman avoimia vastauksia teemojen kysymyksiin. Haastattelut toteutettiin kesällä ja syksyllä 2020. Haastattelut tallennettiin puhelimen äänentallenninsovelluksella, ja haastatteluäänitteet kirjoitettiin puhtaaksi eli litteroitiin sanasta sanaan aineiston analysoinnin helpottamiseksi.

Teemahaastattelussa käytetty haastattelurunko on esitetty liitteessä 1.

## **6.2 Aineiston analysointi**

Haastatteluaineisto käsiteltiin teoriaohjaavaa sisällönanalyysia käyttäen. Teoriaohjaavassa sisällönanalyysissä teoreettiset käsitteet tuodaan jo ilmiöstä tiedettyinä ja analyysia ohjaa ja sitä verrataan jo aikaisemmin tiedettyyn. Sisällönanalyysin tarkoituksena on luoda aineistosta tiivis, selkeä ja informatiivinen kuvaus, jolloin voidaan tehdä johtopäätöksiä tutkittavasta ilmiöstä. Sisällönanalyysissä haastatteluaineisto pelkistetään ja sen myötä yhdistellään aineistosta samankaltaisuuksia ja eroavaisuuksia. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 122.)

Haastatteluaineistoa käsiteltiin teemoittain tarkasteltuna ja vastauksista etsittiin yhteneväisyyksiä erottamalla vastauksista samankaltaisia ilmaisuja. Myös aineiston kvantifiointia hyödynnettiin, kun tutkittiin, kuinka monta kertaa tietyt asiat toistuivat eri haastateltavien vastauksissa. Käytännön tutkimuksessa vastauksia käsiteltiin Excel-tietojenkäsittelyohjelmaa hyödyntäen ja haettiin sekä eriteltiin aineistosta yhdenmukaisia ja eroavia vastauksia teemahaastattelurungon kysymyksiin. Tietojenkäsittelyohjelmalla oli myös luontevaa tehdä aineiston kvantifiointia. Vastauksista luotiin teemoittain tiivis kuvaus erityisasiantuntijoiden näkemysistä aineiston analyysiin perustuen. Vastajien vastaukset pidettiin anonyymeina eikä yksittäistä vastaajaa pysty lopullisesta työstä tunnistamaan henkilöiden yksityisyyden suojaamiseksi.

## **7 Tulokset**

### **7.1 Metsätilan sukupolvenvaihdokseen ryhtyminen ja haasteet**

Ensimmäisessä teemassa käsiteltiin sukupolvenvaihdokseen ryhtymistä ja sen motiiveja. Lisäksi selvitettiin erityisasiantuntijoiden näkemystä sukupolvenvaihdokseen liittyvistä haasteista.

Jokaisen haastateltavan kohdalla tuli esille, että sukupolvenvaihdospalvelu lähti liikkeelle ikääntyneen asiakkaan ja muutamissa tapauksissa ikääntyneen asiakkaan jälkipolven lähestyessä erityisasiantuntijaa. Ikä ja sairaus olivat pääasialliset motiivit yhteydenottoon.

Erytyisasiantuntijoiden vastauksien perusteella metsänomistajien tiedot sukupolvenvaihdostavoista vaihtelevat. Vastauksista ilmeni, että osalla metsänomistajista on tieto ja ratkaisutavat sukupolvenvaihdokseen valmiina, kun asiantuntijaan otetaan yhteyttä. Jokainen vastaaja kuitenkin kertoi, että suurimmalla osalla metsänomistajista ei ole tarkkaa tietoa sukupolvenvaihdostavoista. Perustietoja metsänomistajilla yleensä on, mutta etenkin sukupolvenvaihdoksen teknisessä suorittamisessa tarvitaan asiantuntija-apua.

Metsätilan luopumisen vaikeus tuli ilmi jokaisen erityisasiantuntijan vastauksissa. Tämä ilmeni siten, että osa tapauksista venyy tai keskeytyy kokonaan. Kolme viidestä vastaajasta myös kertoi, että osa asiakkaista oli harkinnut sukupolvenvaihdosta jo vuosia eikä asia ollut sinä aikana edennyt, mikä viittaa luopumisen vaikeuteen. Metsätilan omistuksen jatkaja/jatkajat löytyvät vastauksien perusteella helposti ja ovat lähes aina tiedossa, kun asiantuntijaan otetaan yhteyttä lähtötilanteessa.

Vastaajat kertoivat tyypillisen asiakkaan olevan 70 - 80-vuotias. Vastaajien mielestä sukupolvenvaihdokset tulisi tehdä nuorempina, sillä nyt useissa sukupolvenvaihdostapauksessa metsätilan saajakin on jo yli 60-vuotias. Kaksi vastaajaa nosti esille ikätabun. Aiheina ikä ja metsätilasta luopuminen ovat arkoja, eikä niistä ole helppo puhua. Vastaajien vastauksista ilmeni myös, että osa metsänomistajista ei halua ollenkaan luopua metsätilasta ja tila siirtyy jälkipolville siten perinnön kautta.

Neljä viidestä vastaajasta kertoi, että sukupolvenvaihdospalveluiden kustannukset eivät muodostu kynnyskysymykseksi palvelun käytössä. Metsänomistajat haluavat ensisijaisesti saada metsätilajärjestelyissä mahdollisimman paljon säästöä verotuksessa ja verotus askarruttaakin metsänomistajia kustannuksista eniten.

## **7.2 Sukupolvenvaihdoksen eri vaiheet ja eteneminen**

Toisessa haastatteluteemassa selvitettiin hieman syvemmin sukupolvenvaihdoksen eri vaiheita. Haastateltavien vastauksien perusteella metsätilan sukupolvenvaihdokset ovat hyvin tapauskohtaisia ja erilaisia muuttujia on paljon. On hyvinkin yksinkertaisia omistuksen vaihdoksia ja toisaalta on myös monimutkaisempia, laajempia sukupolvenvaihdoksia. Osalla metsänomistajista on jo suunnitelma, miten sukupolvenvaihdos tehdään. Tällöin toimenpide on suoraviivainen ja nopea. Osalle sukupolvenvaihdostapa haetaan ja neuvotaan paras tapa tavoitteisiin nähden.

Jokainen vastaaja kertoi, että asiakas tavataan 3 - 4 kertaa. Asiakkaiden tavoitteita lähdetään selvittämään aloituspalaverilla. Pääsääntöisesti jokainen vastaaja kertoi, että palvelu etenee metsä- ja kiinteistöarvioiden kautta sukupolvenvaihdoksen luonnosteluun ja esittelyyn asiakkaalle. Veroseuraamukset ja muut maksut selvitetään asiakkaalle, joka tekee lopullisen ratkaisun sukupolvenvaihdoksen tavasta. Vastauksista ilmeni, että pääsääntöisesti raha eli jälkeläisten ja luopujien maksukyky ja rahantarve ratkaisevat sukupolvenvaihdostavan.

Sukupolvenvaihdosprosessin kestoa selvittäessä vastaajat kertoivat keston vaihtelevan hyvin paljon tapauksesta riippuen. Osa tapauksista on hyvinkin välittömiä ja valmistuvat jopa viikossa, mikäli metsäarviot on tehty jo aikaisemmin. Keskimäärin sukupolvenvaihdosprosessin kesto on vastauksien perusteella muutama kuukausi. Joissakin tapauksissa on kestänyt jopa vuosia, että hanke on saatu maaliin. Yksi vastaaja korosti, että nyrkkisääntönä hän on kertonut asiakkailleen, että sukupolvenvaihdokseen olisi hyvä varata noin puoli vuotta. Haastattelussa tuli myös ilmi, että vastaajat eivät kokeneet pystyvänsä vaikuttamaan prosessin nopeuteen. Tiedonkulkuun liittyen jokainen vastaaja ilmaisi, että tiedonkulku on toiminut metsänomistajan ja erityisasiantuntijan välillä. Tarvittavat asiakirjat ovat löytyneet pääsääntöisesti hyvin metsänomistajilta.

Yksi sukupolvenvaihdoksen haasteista on ollut jälkipolven tasavertainen kohtelu. Erityisasiantuntijoiden kertomuksista ilmeni, että pääsääntöisesti luopijat kohtelevat jälkeläisiä tasapuolisesti. Jälkeläisille pyritään vastauksien mukaan siirtämään tasapuolisesti omaisuutta, eli tällöin jokainen jälkeläinen saisi jotakin. Esimerkiksi yksi jälkeläinen saa metsää ja toinen asunto-osakkeen. Neljä viidestä vastaajasta kuitenkin nosti esille, että heillä on ollut tapauksia, joissa yksittäistä jälkeläistä suositaan selvästi ja yksittäinen jälkeläinen on jäänyt ”puille paljaille”. Vastaajien mukaan tämä aiheuttaa monesti riitaa jälkeläisten kesken ja jopa välirikkoja. Erityisasiantuntijoiden vastauksista kuitenkin ilmeni, että asiakas päättää tasapuolisuuden eikä erityisasiantuntija lähde toimimaan erotuomarina jakoesityksissä.

### 7.3 Haasteita aiheuttavat tilanteet sukupolvenvaihdoksissa

Tässä teemassa haastateltavilta selvitettiin haasteita aiheuttavia sukupolvenvaihdostilanteita sekä ongelmallisiksi koettuja asioita. Lisäksi selvitettiin mahdollisia haasteita sukupolvenvaihdoksen kustannuksiin liittyen. Teemassa erityisasiantuntijoiden vastaukset hajautuivat, mikä johtuu oletettavasti kunkin erityisasiantuntijan kohdalle osuneiden sukupolvenvaihdostapauksien erilaisuuksista.

Kolme viidestä vastaajasta nosti esille metsätilan luopujan hallintaoikeuden pidättämisen metsätilan sukupolvenvaihdoksen yhteydessä. Luopuja haluaa siis pidättää itsellään hallintaoikeuden metsätilaan, milloin pelkästään omistusoikeus siirtyy jälkeläiselle. Tästä ei vastaajien mukaan ole varsinaista hyötyä, vaan se hankaloittaa metsätalouden harjoittamista eikä anna jatkajalle oikeutta toimia metsätalouden todellisena harjoittajana.

Kolme viidestä vastaajasta kertoi, että sukupolvenvaihdoksen yhteydessä metsätilan lohkominen ja lohkomisesityksen tekeminen on haastavaa. Erilaiset omaisuuden muodot, kuten vapaa-ajan asunnot, rantatontit ja maatilat aiheuttavat lohkomisessa ja jakoesityksissä ongelmia.

Oikeudellisia haasteita aiheuttaa sukupolvenvaihdokseen liittyvien henkilöiden oikeustoimikelpoisuus. Kolme viidestä erityisasiantuntijasta kertoi, että edunvalvonnassa olevien henkilöiden kanssa tai sellaisten henkilöiden, joille ei ole määritetty edunvalvojaa, on haastavaa toimia. Tämä aiheuttaa monissa tapauksissa sukupolvenvaihdoksen venymistä tai jopa estymistä. Yksi vastaaja nosti myös haasteeksi ulosotossa olevan asiakkaan kanssa toimimisen. Tällöin sukupolvenvaihdosprosessista tulee monimutkaisempi ja mukaan tulee viranomaista-hoja. Jokaisen vastaajan vastauksista ilmeni, että riitaisia sukupolvenvaihdostapauksia välttämällä vältetään myös oikeudellisia ongelmia. Suoranaisiin riitaisiin sukupolvenvaihdoksiin ei lähdetä, vaan ne jätetään suosiolla asianajotoimistoiden hoidettaviksi. Verotuksellisia haasteita vastaajat eivät korostaneet. Kuitenkin joissakin erityistapauksissa, kuten kaavoitettujen ranta-alueiden verotusarvojen määrittämisessä ja maatalouden verotuksellisissa asioissa yksittäisillä vastaajilla oli ollut haasteita.

Kolme viidestä erityisasiantuntijasta kertoi, että kiistelyä esiintyy sukupolvenvaihdoksissa joissakin tapauksissa. Vastauksissa korostui taustavaikuttajien vaikutus kiistoihin eli kiistatapauksissa jälkeläisten puoliset ovat yleensä eniten riitaa aiheuttavia tekijöitä. Saajien määrä ei vaikuta vastauksien perusteella merkittävästi sukupolvenvaihdoksen haasteellisuuteen, mutta sen vuoksi monesti syntyvät yhteisomistukset ovat erityisasiantuntijoiden vastauksien perusteella ongelmallisia pidemmän päälle. Erilaisten tavoitteiden sovittaminen ja erilaiset hallintatavat voivat olla hankalia yhteisomistuksessa olevan metsätilan hallinnassa.

Sukupolvenvaihdospalvelun kustannukset tai niiden perustelu asiakkaalle ei ole aiheuttanut erityisasiantuntijoiden vastauksien perusteella ongelmia. Hinnoittelu on melko vapaamuotoista. Aloituspalaverissa yleensä keskustellaan palvelun arvioidusta ja keskimääräisestä hinnasta tapauksen ennakkotietoja hyödyntäen, mutta laskutus tehdään jälkikäteen työmääräkohtaisesti. Laskutus muodostuu metsä- ja kiinteistöarvioista, asiakirjatöistä ja niihin kuluva ajasta.

Vastausten perusteella erityisasiantuntijat kokivat laskun ja työmäärän määrittämisen kuitenkin haastavana. Työmäärän seuraaminen ja piilotyön määrittäminen on välillä vaikeaa sukupolvenvaihdostapauksissa. Esimerkkinä yksi vastaaja nosti tapauksen, jossa oli useita jälkeläisiä. Puhelin soi usein, tapaus kesti melko pitkään ja erityisasiantuntija sai antaa neuvoja myös virka-ajan ulkopuolella. Neljä viidestä vastaajasta oli sitä mieltä, että sukupolvenvaihdospalveluita on tehty työmäärään nähden jopa liiankin edullisesti.

#### **7.4 Jälkimarkkinointi ja asiakkaan sitouttaminen**

Tämän osion päämääränä oli selvittää, miten sukupolvenvaihdospalvelun jälkeen erityisasiantuntijat hoitavat palvelujen jälkimarkkinoinnin ja uuden metsänomistajan sitouttamisen metsänhoitoyhdistyksen palveluihin tulevaisuuden metsäasioissa.



Erityisasiantuntijoiden vastauksien perusteella valtaosa sukupolvenvaihdosasiakkaista on metsänhoitoyhdistyksen jäseniä. Vuosittain palveluja käyttää kuitenkin myös useita metsänomistajia, jotka eivät ole metsänhoitoyhdistyksen jäseniä. Erityisasiantuntijoiden vastauksista selvisi, että yleensä metsänhoitoyhdistyksen palvelujen käyttö jatkuu sukupolvenvaihdoksen jälkeenkin, mikäli aikaisempi sukupolvi on käyttänyt palveluja. Yhdistyksen jäsenyys ja palveluiden käyttö siirtyy ikään kuin ”verenperintönä” tulevallekin sukupolvelle.

Sukupolvenvaihdoksen valmistuessa metsänomistajalle kerrotaan metsänhoitoyhdistyksen palveluista ja osoitetaan oman alueen metsäasiantuntija, joka palvelee kaikissa metsätilan asioissa. Samalla metsäasiantuntijaa tiedotetaan palvelun valmistumisesta ja uudesta metsänomistajasta. Sukupolvenvaihdoksen jälkeen uutta metsänomistajaa avustetaan tarvittaessa jäsenhakemuksen teossa. Tämän jälkeen metsänomistajalle lähetetään uuden metsänomistajan paketti, jossa kerrotaan kootusti metsänhoitoyhdistyksen tarjoamista palveluista ja jäseneduista.

Näiden toimenpiteiden jälkeen markkinointi ja metsänomistajan kontaktointi on paikallisen metsäasiantuntijan vastuulla. Erityisasiantuntijoiden vastauksista tuli ilmi, että jälkimarkkinoinnissa voisi olla aktiivisempikin ja metsänomistajan omaan paikalliseen metsäasiantuntijaan tutustuttaminen ja yhteydenotto tehokkaampaa. Mikäli luopuvalla metsänomistajalla ei ole taustaa metsänhoitoyhdistyksen palvelujen käytöstä, jatkajalle on myös haastavaa markkinoida ja sitouttaa metsänhoitoyhdistyksen palveluihin.

Vastaajat kertoivat, että kun metsätalolle päästään tekemään arvio, on asiakasta helpompi sitouttaa metsänhoitoyhdistyksen palveluihin. Yksi metsänomistajan sitouttamisen keino on metsäsuunnitelman laadinta. Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä tehtyyn metsäarvion pohjalta on suhteellisen edullista tehdä metsäsuunnitelma ja erityisasiantuntijat lähes poikkeuksetta tarjoavat metsäsuunnitelmaa metsäarvion lisäksi. Metsäsuunnitelman ajantasaisilla maastossa mitatuilla metsävaratiedoilla ja hoito- ja hakkuuehdotuksilla uuden metsänomistajan on helppo aloittaa metsätalouden harjoittaminen. Tällöin myös tulo- ja kulurakenne

on konkreettisesti metsänomistajan nähtävillä 10-vuotijaksolla. Metsäsuunnitelman teettäminen ei ole kuitenkaan itsestäänselvyys vastaajien vastauksien perusteella ja keskimäärin noin puolet metsänomistajista sen ottavat. Metsään.fi -palvelu ja muut sähköiset metsävaratiedot ovat vähentäneet metsäsuunnitelmien tilauksia.

## **7.5 Näkemys sukupolvenvaihdosasiakkaiden tyytyväisyydestä ja palvelun kehityskohteista**

Tässä teemassa käsiteltiin sukupolvenvaihdosasiakkaiden tyytyväisyyttä ja palvelun kehityskohteita asiakkaiden antaman palautteen sekä erityisasiantuntijoiden kokemuksen pohjalta. Lisäksi osiossa selvitettiin erityisasiantuntijoiden näkemyksiä palvelujen hinnoittelusta ja olisiko sitä mahdollista kehittää.

Sukupolvenvaihdospalveluille ei ole vastauksien perusteella varsinaista asiakkaiden palautejärjestelmää ja suora palaute, jota erityisasiantuntijat ovat saaneet, on ollut melko vähäistä. Kehittävää palautetta asiakkaiden suunnalta ei ole tullut. Jokaisen vastaajan näkemys kuitenkin oli, että asiakkaat ovat olleet tyytyväisiä palveluihin eikä kriittistä palautetta ole tullut.

Erityisasiantuntijoilta tuli vaihtelevasti kehitysehdotuksia palveluun. Yksi vastaaja nosti esiin metsätilan yhtiöittämisen eli omistusmuodon muuttamisen osakeyhtiöksi. Hänen mukaansa tämä on varteenotettava ja mahdollisesti tulevaisuudessa yleistävä myös yksityismetsänomistajan metsänomistusmuoto, johon metsänhoitoyhdistyksenkin olisi syytä reagoida. Myös metsän vuokraus nostettiin esille. Se olisi kevyempi muoto omistuksen siirrolle ja tähän tulisi kehittää jonkinlainen valmis konsepti, jota on mahdollista tarjota metsänomistajalle. Yksi vastaaja nosti esiin, että olisi hyvä olla käytössä valmiita laskureita esimerkiksi metsälahjavähennyksen ja metsävähennyksen laskentaan etenkin monimutkaisia sukupolvenvaihdoksia varten. Lisäksi yhdeltä vastaajalta tuli ehdotus vielä paremmasta uusien lakimuutosten läpikäynnistä ja niiden tiedottamisesta. Näitä muutoksia ja yleisiä asioita erityisasiantuntijat käyvät läpi yhteisissä tiimipalaverissa.

Metsänhoitoyhdistys Etelä-Savo oli hieman ennen tutkimuksen haastatteluja rekrytoinut uuden erityisasiantuntijan, joka keskittyy ainoastaan sukupolvenvaihdostapauksiin. Aikaisemmin jo talossa olleet erityisasiantuntijat olivat poikkeuksetta tyytyväisiä uuden erityisasiantuntijan saapumiseen, mikä osaltaan vähentää muiden työtaakkaa ja tuo uudenlaista erityisosaamista sukupolvenvaihdostapauksiin metsänhoitoyhdistyksen palveluissa.

Erytyisasiantuntijoilta selvitettiin lisäksi sukupolvenvaihdospalveluiden hinnoittelua, ja olisiko hyödyllistä, että erityisasiantuntijoilla olisi käytössä tarkempi sukupolvenvaihdoshinnasto. Yksikään erityisasiantuntija ei pitänyt tarkkaa palveluhinnastoa järkevänä, sillä sukupolvenvaihdostapaukset ovat hyvin erilaisia ja työmäärät vaihtelevat tapauksittain runsaasti. Metsä- ja kiinteistöarviot ovat erityisasiantuntijoiden vastausten perusteella helppo hinnoitella pakettihintana, mutta muu sukupolvenvaihdospalveluun käytetty suunnittelu ja esittelytyö on vaikeaa hinnoitella kiinteästi. Vaihtelevat tilanteet eivät mahdollista tarkkaa palveluhinnastoa, vaan jokainen erityisasiantuntija piti parhaana ratkaisuna tuntihinnoittelun, jolloin asiakasta laskutetaan palveluun käytetystä ajasta.

## **8 Pohdinta**

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää erityisasiantuntijoiden kokemuksia tapahtuneiden sukupolvenvaihdostapausten pohjalta. Tutkimuksessa haluttiin etenkin ottaa selvää, mitä konkreettisia asioita erityisasiantuntijat pitävät sukupolvenvaihdoksissa haasteellisina. Erytyisasiantuntijoilta onnistuttiin selvittämään kattavasti koko sukupolvenvaihdosprosessi ja siihen liittyvät haasteet monipuolisen teemahaastattelurungon avulla. Sukupolvenvaihdoskokemusten lisäksi tutkimuksessa saatiin selville erityisasiantuntijoiden näkemyksiä nykyisestä Etelä-Savon metsänhoitoyhdistyksen sukupolvenvaihdospalvelusta ja sen kehityskohteista.

## 8.1 Tulosten tarkastelu

Vastaajamäärä tutkimuksessa oli melko pieni, 5 haastateltavaa erityisasiantuntijaa. Käsiteltävästä aineistosta tuli kuitenkin melko laaja ja sisältö oli runsas. Laajempaa asiantuntijajoukkoa varten olisi täytynyt kerätä erityisasiantuntijoita muistakin organisaatioista, mikä puolestaan ei olisi palvellut opinnäytetyön toimeksiantajaa vastaavalla tavalla.

Tutkimuksessa havaittiin samansuuntaisia tuloksia kuin aikaisemmin metsätilan sukupolvenvaihdoksen haasteita tutkinut Säkkinen opinnäytetyö (2016). Säkkinen oli tutkinut haasteita metsänomistajan näkökannalta ja havainnut, että metsänomistajien tietämys sukupolvenvaihdostavoista ja aiheutuvista kustannuksista oli heikolla tasolla. Sama asia selvisi myös tämän tutkimuksen tuloksista, vaikkakin erityisasiantuntijat kertoivat, että osa metsänomistajista on hyvinkin valveutuneita ja tietoisia sukupolvenvaihdoksen menetelmistä ja seuraamuksista.

Halosen opinnäytetyössä (2011) haastateltavat metsänomistajat olivat kertooneet, että sukupolvenvaihdosprosessi on liian hidas. Tässä tutkimuksessa tuli kuitenkin esille, että erityisasiantuntijoiden vaikutusmahdollisuudet sukupolvenvaihdoksen nopeuteen ovat rajalliset ja hidastusta on ilmennyt pääasiassa metsänomistajien puolelta omistusmuutoksia mietittäessä.

Kaiken kaikkiaan aikaisempaa tutkimustietoa metsätilan sukupolvenvaihdosten tekemisestä ei ollut merkittävästi, etenkin erityisasiantuntijoiden näkökulmasta. Sukupolvenvaihdoksia työkseen tekevilla ammattihenkilöillä on runsaasti käytännön kokemusta ja ”hiljaista tietoa”, jota on hyvä tuoda tutkimuksissa esille, mikä voi helpottaa sukupolvenvaihdosten teettämistä ja lieventää ongelmakohtia.

## 8.2 Tutkimuksen luotettavuus ja eettisyys

Tutkimukseen liittyvässä teemahaastattelussa haastateltavan mielipiteet ja ääni korostuvat, ja haastateltavista yksi henkilö voi kokea tietyn asian haastavana ja toinen puolestaan ei. Näkemuserot sekä erilaisten asioiden kokeminen vaihtelevat henkilöittäin, mikä hankaloittaa haastattelututkimuksen tekoa ja etenkin sen analysoimista täysin luotettavasti. Tutkimusta voidaan pitää kokonaistutkimuksena ja siten luotettavana tiedonkeruuna, sillä kaikki Etelä-Savon metsänhoitoyhdistyksen sukupolvenvaihdoksia tekevät erityisasiantuntijat haastateltiin.

Tutkimuksen tuloksia voidaan tutkijan näkemyksen mukaan peilata metsätilojen sukupolvenvaihdoksiin valtakunnallisestikin, sillä metsänomistus Suomen sisällä on melko samanlaista ja samat lainsäädännölliset ja verotukselliset asiat pätevät ympäri Suomea. Täten tutkimuksen tuloksia ja kehitysehdotuksia on mahdollista hyödyntää metsänhoitoyhdistys Etelä-Savon ulkopuolellakin.

Tutkimuksen eettisyyden huomioiminen on tärkeä seikka laadullisessa haastattelututkimuksessa. Eettisyys pyrittiin ottaa huomioon haastattelun tekemisessä pitämällä erilliset haastattelutilaisuudet jokaiselle erityisasiantuntijalla, että jokainen sai kertoa rauhassa ja luottamuksellisesti näkemyksensä ilman kolmansia osapuolia. Lisäksi vastaajien vastaukset pidettiin anonyymeina eikä yksittäistä vastaajaa pysty lopullisesta työstä tunnistamaan henkilöiden yksityisyyden suojaamiseksi. Vastaajia pyydettiin myös haastattelun aikana pidättäytymään menemästä liian yksityiskohtaisiin tietoihin tapahtuneista sukupolvenvaihdoksista, ettei esimerkiksi toimeksiantajan asiakastietoja paljastu. Tämä onnistui tutkimuksen edetessä erinomaisesti.

Metsätilan sukupolvenvaihdoksissa on monia eettisyyteen liittyviä аспекteja. lästä ja sairauksista puhuminen on haastavaa ja aiheet ovat herkkiä niin asiakkaalle kuin erityisasiantuntijalle. Tämä paljastui myös tutkimuksen tuloksista ja erityisasiantuntijoiden tulee olla hyvin hienotunteisia asiakaspalvelussa asioita läpikäydessä.

### 8.3 Jatkotutkimustarpeet

Jatkotutkimusta ajatellen suuremman asiantuntijajoukon vastauksia olisi mielenkiintoista tutkia määrällisin keinoin, mikä mahdollistaisi aineiston käsittelyn tilastollisin menetelmin. Lisäksi voitaisiin selvittää tarkemmin, onko sukupolvenvaihdoksissa valtakunnallisesti eroja maantieteellisesti vaikkakin metsänomistus Suomessa on melko homogeenistä. Suuremman asiantuntijajoukon tutkimuksessa voitaisiin myös selvittää, onko eri organisaatioiden välillä eroja.

Toinen mielenkiintoinen jatkotutkimus olisi tutkia laajaa metsänomistajajoukkoa, jotka ovat tehneet metsätilan sukupolvenvaihdoksen. Heiltä olisi kiinnostavaa selvittää, miten vastaukset eroavat asiantuntijoiden antamiin vastauksiin ja kokevatko he asiat samalla tavalla.

### 8.4 Lopuksi

Tutkimus perustui toimeksiantaja metsänhoitoyhdistys Etelä-Savon tutkimustarpeeseen ja tiedonkeruuseen erityisasiantuntijoiden näkemyksistä. Toimeksiantajan tarkoituksena on kehittää sukupolvenvaihdospalvelujaan metsänhoidollisia- ja puukauppapalveluita tukevaksi palveluksi, joka odotettavasti lisääntyy lähitulevaisuudessa suurien ikäluokkien siirtäessä omaisuuttaan jälkipolville. Tässä metsänhoitoyhdistys haluaa olla eturintamassa metsänomistajien apuna.

Tutkimuksesta toimeksiantaja sai kokonaisvaltaisen läpikäynnin sukupolvenvaihdospalvelustaan ja kootusti erityisasiantuntijoidensa näkemyksiä. Lisäksi haastattelut toivottavasti laittoivat erityisasiantuntijat miettimään palvelujaan tarkemmin ja mahdollisesti löytämään kehitysideoita omissa työtavoissa ja palveluissa. Metsätilan sukupolvenvaihdoksen sujuva onnistuminen on metsätalouden jatkamiseksi tärkeä asia.

Toimeksiantajan tiedonsaannin lisäksi tutkimus antoi paljon myös tekijälleen. Tutkimus kehitti tekijää runsaasti laadullisen tutkimuksen tekemisessä. Teema-haastattelun suunnittelemisen ja toteutus korostuivat työn edetessä. Lisäksi

metsätilojen sukupolvenvaihdosten tekninen tietämys oikeudellisesti ja verotuksellisesti kehittyi tekijällä runsaasti, mistä on jatkon kannalta paljon hyötyä.

## Lähteet

- Halonen, M. 2011. Metsätilan sukupolvenvaihdoksessa kohdatut ongelmat. Oulun seudun ammattikorkeakoulu. Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma. Opinnäytetyö.
- Hänninen, H., Karppinen, H. & Leppänen, J. 2011. Suomalainen metsänomistaja 2010. Metlan työraportteja 208.
- Jauhiainen, H. 2019. Metsäverokirja 2019. Tapio Palvelut Oy / Metsäkustannus.
- Karppinen, H. & Ahlberg, M. 2008. Metsänomistajakunnan rakenne 2020: Yleiseen väestömuutokseen perustuvat ennustemallit. Metsätieteen aikakauskirja 1/2008: 17 - 32.
- Karppinen, H. & Tiainen L. 2010. ”Semmonen niinkun metsäkansa” – suurten ikäluokkien perijät tulevaisuuden metsänomistajina. Metsätieteen aikakauskirja 1/2010: 19 - 38.
- Kiviniemi, M. & Havia, P. 2019. Sujuvasti seuraavalle – metsän omistajanvaihdos. Helsinki: Tapio Palvelut Oy/Metsäkustannus.
- Luonnonvarakeskus. 2019. Metsämaan omistus. <https://stat.luke.fi/metsamaan-omistus>.24.1.2020.
- Maakaari 540/1995.
- Matilainen, J. 2020. Yhteismetsä = hyvä ja tuottava metsänomistusmuoto. Metsäkeskus. <https://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/yhteismetsasta-perustietoa.pdf>. 27.1.2020.
- Metsäkeskus. 2020a. Metsätilan omistajanvaihdos kauppana. <https://www.metsakeskus.fi/metsatilan-omistajanvaihdos-kauppana>. 27.1.2020.
- Metsäkeskus. 2020b. Metsätilan omistajanvaihdos lahjana. <https://www.metsakeskus.fi/metsatilan-omistajanvaihdos-lahjana>. 27.1.2020.
- Metsäkeskus. 2020c. Yhteismetsät. <https://www.metsakeskus.fi/yhteismetsat>. 27.1.2020.
- Metsäkeskus. 2020d. Metsätilan omistajanvaihdos. <https://www.metsakeskus.fi/metsatilan-omistajanvaihdos>. 28.1.2020
- Metsäkeskus. 2020e. Hallintaoikeus. <https://www.metsakeskus.fi/hallintaoikeus>. 30.1.2020.
- Paananen, R. 2009. Metsän arvon määrittämisen periaatteet ja menetelmät. Teoksessa Paananen, R., Uotila, E., Liljeroos, H. & Tiili, T. (toim.) Metsän arvo: arvon määrittäminen, kannattavuus, sijoitus, verotus, metsätilan kauppa. Helsinki: Metsäkustannus Oy. 19 - 116.
- Perintökaari 40/1965
- Pesälä, T. 2018. Metsätilan sukupolvenvaihdoksen erityiskysymyksiä. Metsänhoitoyhdistysten Palvelu MHYP Oy. <https://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/hanke-metsatilan-sukupolvenvaihdoksen-erityiskysymyksiä-tuomo-pesala.pdf>. 31.1.2020.
- Ripatti, P. 1995. Metsänomistajien metsätaloudellinen käyttäytyminen ammattiasemaryhmittäin. Metsätieteen aikakauskirja 3/1995: 199 - 209.
- Suomi.fi. 2019. Testamentin tekeminen. <https://www.suomi.fi/kansalaiselle/talouden-hoitaminen/oman-talouden-suunnittelu/opas/testamentti/testamentin-tekeminen>. 26.1.2020.
- Säkkinen, R. 2016. Metsätilojen sukupolvenvaihdoksien edistäminen Kuusamossa. Lapin ammattikorkeakoulu. Metsätalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö.



- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Tammi.
- Verohallinto. 2019a. Perunkirjoitus – näin toimit ja toimitat perukirjan Verohallintoon. [https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/perinto/perunkirjoitus\\_ ja\\_perukirj/](https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/perinto/perunkirjoitus_ ja_perukirj/). 26.1.2020.
- Verohallinto. 2019b. Perintöverotuspäätös – jokainen perillinen saa verosta oman päätöksen. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/perinto/perint%C3%B6verotusp%C3%A4%C3%A4t%C3%B6s/>. 26.1.2020.
- Verohallinto. 2019c. Perintöverolaskuri – kuinka paljon perintöveroa pitää maksaa? <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/perinto/perint%C3%B6verolaskuri/>. 26.1.2020.
- Verohallinto. 2019d. Näin hoidat lahjaveron. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/lahja/n%C3%A4in-hoidat-lahjaveron/>. 27.1.2020.
- Verohallinto. 2019e. Metsälahjavähennys. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/metsa/metsalahjavahennys/>. 30.1.2020.

## **Teemahaastattelurunko**

### **Metsätilan sukupolvenvaihdokseen ryhtyminen ja haasteet?**

- Mistä sukupolvenvaihdos on lähtenyt liikkeelle? Motiivi?
- Metsänomistajien tietämys ja kiinnostus sukupolvenvaihdoksesta ja sen tavoista?
- Luopumisen vaikeus?
- Löytyykö kiinnostunut jatkaja?
- Tehdäänkö sukupolvenvaihdoksia liian iäkkäinä?
- Millainen kustannuksien rooli on sukupolvenvaihdoksessa?

### **Sukupolvenvaihdosprosessin eri vaiheet ja eteneminen?**

- Onko metsänomistajilla valmiina suunnitelma SPV:lle?
  - Selkeät tavoitteet?
    - Jos ei, niin miten tavoitteet yleensä määritellään?
  - Onko tavoitteisiin helppo löytää keinot ja SPV-tapa?
- Onko sukupolvenvaihdosprosessi yleisesti liian hidas?
  - montako kertaa yleensä tavataan?
  - Asiakas/erityisasiantuntija?
- Toimiiko tiedonkulku ja tiedonsaanti asiantuntijan ja metsänomistajan välillä?
  - Tarvittavien asiakirjojen saanti, löytyykö niitä?
  - Onko kritiikkiä tullut tiedonkulusta?
- Huomioidaanko sekä luopuja että saaja tasapuolisesti?
- Jälkipolven tasavertainen kohtelu?

### **Haasteita aiheuttavat tilanteet sukupolvenvaihdoksissa?**

- Eniten haasteita aiheuttava sukupolvenvaihdostapa/tavat?
- Mitkä seikat verotuksellisesti ja oikeudellisesti ovat haastavimpia?
- Saajien määrä, yhteisomistus, jatkajasta kiistely?
- Onko kustannusten perustelevuus ollut vaikeaa tai onko ollut vaikeaa määrittää laskutettavat työt?
- Miten ongelmallisia tilanteita olisi mahdollista välttää?

**Jälkimarkkinointi/sitouttaminen asiakkaaksi**

- Miten hyvin asiakas on sitoutettu?
- Miten nopeasti uuden metsänomistajan jäsenpaketti on saatu lähetty tai miten uuteen metsänomistajaan otetaan kontaktia?
- Onko uusi metsäsuunnitelma helppo myydä arvion oheen?

**Näkemykset sukupolvenvaihdosasiakkaiden tyytyväisyydestä ja palvelun kehityskoh-  
teista?**

- Miten palvelua tulisi kehittää? (asiakkaan näkökulma)
- Miten erityisasiantuntijan mielestä palvelua tulisi kehittää?
- Pitäisikö olla SPV-palveluhinnasto?
- Mitä muuta nostaisit esiin metsätilojen sukupolvenvaihdoksista?