
Yksityispihan joustava suunnitteluprosessi



Ammattikorkeakoulun opinnäytetyö

Maisemasuunnittelun koulutusohjelma

Lepaa, kevät 2013

A handwritten signature in blue ink that reads "Elina Saarinen". The signature is written in a cursive, flowing style.

Elina Saarinen



LEPAA

Maisemasuunnittelun koulutusohjelma

Tekijä

Elina Saarinen

Vuosi 2013**Työn nimi**

Yksityispihan joustava suunnitteluprosessi

TIIVISTELMÄ

Pihasuunnittelu ei ole vain viihtyisän ympäristön luomista, vaan sillä on myös merkitystä ihmisten hyvinvoinnille. Suunnitelman avulla pihasta saadaan miellyttävä ja toimiva kokonaisuus. Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, millainen suunnitteluprosessi on, kun suunnittelu ja urakointi toteutetaan samalla yrityksellä. Lisäksi tavoitteena oli löytää keinoja suunnitteluprosessin tehostamiseen yrityksissä, joissa tarjotaan sekä suunnittelu- että urakointipalveluja ja esitellä niitä etuja, joita tällaisesta toimintamallista on asiakkaalle ja yritykselle. Työn tilaaja on Lemminkäinen Infra Oy.

Teoriaosiossa käsitellään suunnittelu- ja urakointiprosessien eri vaiheista ja prosessien etenemisestä, sekä oma näkemykseni suomalaisista käytännöistä. Tutkimus toteutettiin teemahaastatteluina. Haastateltavia oli neljä, joista yksi oli tilaajan edustaja. Muut haastateltavat valikoituivat siten, että tarkoitus oli löytää erikokoisia yrityksiä mukaan, jotta tuloksiin saataisiin mahdollisemman erilaisia näkökulmia.

Tutkimuksen yhteenvedossa esitellään erilaisia huomioita, joita yritys voi poimia omaan toimintamalliinsa sopivimpia kehitysratkaisuja. Tärkeimpiä etuja suunnittelu- ja urakointiprosessien yhdistämisessä yritykselle on kilpailutuksen välttäminen. Asiakkaalle tärkeitä on luottamus. Pihan rakentaminen on kallista, jolloin asiakkaan voi olla vaikea valita itselle sopivaa urakoitsijaa. Kun luottamus urakoitsijaan syntyy jo suunnitteluprosessin aikana, asiakkaan on helppo tehdä päätös urakoinnin tilaamisesta ja hän voi luottaa siihen, että lopputulos vastaa tehtyä suunnitelmaa.

Suomalaisessa mallissa on paljon kehitettävää. Suomesta ei vielä löydä sellaisia palvelujentarjoajia, joilla suunnittelu ja urakointi olisi yhdistetty samaan pakettiin. Nykyinen käytäntö on se, että suunnitelma tehdään ensin ja sen jälkeen lasketaan urakoinnista tarjous. Asiakas voi pyytää tarjouksia myös muilta yrityksiltä. Tässä mallissa ei siis voida olla koskaan täysin varmoja, että oma yritys saa urakoinnin. Jatkotutkimusta voisi tehdä siitä, miten nämä kaksi palvelua saataisiin sovitettua yhteen niin, että paketti olisi kannattava, niin yrityksen kuin asiakkaankin kannalta.

Avainsanat pihasuunnitelma, suunnittelu, urakointi**Sivut** 28 s. + liitteet 2 s.

Lepaa
Degree Programme in Landscape Design

Author	Elina Saarinen	Year 2013
Subject of Bachelor's thesis	Flexible Design Process for Private Gardens	

ABSTRACT

Garden design is not only about creation of comfortable environment, but it is also important for human well-being. With design it is possible to get a pleasing and functional garden. The purpose of this study was to determine how the design process is different when the design and contracting is done by the same company. In addition, the aim was to find ways of improving the process of designing and let you know what advantages such approach has for the customer and the company. This study was ordered by Lemminkäinen Infra Oy.

The theory part deals with the design and contracting processes in the different stages and the author's own view of a Finnish way to do it. The study was done in theme interviews. One of the four interviewees was a representative of Lemminkäinen Infra Oy. Other interviewees were selected because the intention was to find companies of different sizes to add variety to the results.

The study presents a summary of various statements of which the companies can pick up the most appropriate to improve their design process. The main advantage of combining the planning and constructing processes is to avoid competitive bidding. To customers trust is the most important reason to choose the constructor. Garden construction is expensive and that is why it may be difficult to choose the most suitable contractor. When trust comes during the design process it is easier for the client to make a decision. The client can be confident that the final result will be what has been planned.

The Finnish model has a lot of room for improvement. In Finland there exist no service providers which have combined the design and construction to the same package. Current practice is that the plan will be made first and then the bid can be calculated for construction. Customer can ask bids from other companies. In this model the company can never be absolutely sure that they get the constructing to themselves. Further research could be done on how the two services would be integrated together so that the package is worthwhile to the companies and to the customers.

Keywords garden design, planning, contractor
Pages 28 p. + appendices 2 p.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	PIHASUUNNITTELU- JA URAKOINTIPROSESSIEN KUVAUS.....	2
2.1	Pihasuunnitteluprosessi.....	2
2.1.1	Lähtötiedot.....	3
2.1.2	Suunnittelu.....	4
2.1.3	Toteutussuunnittelu.....	5
2.1.4	Rakennusvaihe.....	7
2.2	Urakointiprosessi.....	7
2.2.1	Tarjous.....	8
2.2.2	Urakkaneuvottelu ja -sopimus.....	8
2.2.3	Lisä- ja muutostyöt.....	9
2.2.4	Kokoukset ja katselmukset.....	10
2.2.5	Valvonta ja työnjohto.....	10
2.2.6	Vastaanottotarkastus.....	11
2.2.7	Takuuaika.....	11
2.3	Käytännöt Suomessa.....	12
3	HAASTATTELUTUTKIMUS PIHASUUNNITTELUPROSESSISTA.....	13
3.1	Tutkimuskohde.....	13
3.2	Teemahaastattelu.....	14
3.2.1	Asiakkaan yhteydenotto.....	15
3.2.2	Tarjous.....	16
3.2.3	Tapaaminen kohteessa.....	17
3.2.4	Suunnittelusopimus.....	18
3.2.5	Luonnossuunnitelma.....	19
3.2.6	Toteutusasiakirjat.....	20
3.2.7	Rakennusvaihe.....	21
4	YHTEENVETO.....	23
4.1	Toimintamallin edut asiakkaalle.....	24
4.2	Toimintamallin edut yritykselle.....	24
4.3	Toimintamallin tehostaminen.....	25
	LÄHTEET.....	27

Liite 1 Teemahaastattelun runko

1 JOHDANTO

Pihaan panostetaan Suomessa enemmän kuin koskaan. Pihasuunnittelusta on tullut trendikästä ja siitä kertovat monet television sarjasuosikit, muun muassa Huvila & Huussi, Eden ja Puutarhaunelmia. Yksityisasiakkaiden yleisimpiä toiveita pihalta on sen helppohoitoisuus ja tietyt kasvit. Pihasuunnittelijalla on juuri se ammattitaito, jolla pihasta saadaan kaunis ja toimiva kokonaisuus ja jonka hoitamisessa on otettu huomioon asiakkaan omat taidot ja kyvyt. Hyvä suunnittelija osaa ottaa asiakkaan toiveet huomioon ja sijoittaa asiakkaan lempikasvit oikeille paikoilleen.

Pihasuunnittelun tarkoituksena ei vain ole silmää miellyttävän ympäristön luominen, vaan sillä on myös merkitystä ihmisten hyvinvoinnille. Ympäristö, jossa on kasveja, on rauhallinen ja se lievittää stressiä. Kasvillisuusnäköymien katselu lisäksi alentaa verenpainetta ja lievittää lihasjännitystä. Muutokset ovat havaittavissa jo muutamissa minuuteissa ja katselun ei tarvitse olla tietoista, pelkkä kasvien läsnäolo riittää myönteisiin muutoksiin. On myös todettu, että kasvit lievittävät vihan, pelon ja surun tunteita. (Rappe, Lindén & Koivunen 2010, 24–25.)

Suomessa ei vielä ole lähdetty siihen, että tarjottaisiin kokonaispakettiratkaisua niin, että suunnittelu ja urakointi sisältyisivät samaan sopimukseen. Suomessa on kuitenkin jo monia yrityksiä, jotka tarjoavat näitä molempia palveluita ja voivat siten jossain määrin hyödyntää suunnitteluprosessin aikana sitä tietoa, että myös urakointi tulee omalle yritykselle. Hyvin yleistä kuitenkin vielä viheralalla on se, että suunnittelutyö teetetään suunnittelutoimistolla ja suunnitelma kilpailutetaan useilla viherrakennusyrityksillä.

Asiakkaan näkökulmasta katsottuna suunnittelun ja urakoinnin teettäminen samalla yrityksellä on helppoa. Parhaassa tapauksessa ei tarvitse olla tekemisissä kuin yhden henkilön kanssa. Pihaprojektia nopeuttaa se, ettei tarvitse kilpailuttaa useita urakoitsijoita ja suunnitelman valmistuttua voidaan aloittaa rakentaminen. Myös rakentamisen aikana suunnitelmiin voidaan vielä helposti tehdä muutoksia. Tärkeintä on, että asiakas voi luottaa siihen, että saa sen mitä hän on tilannut ja tämä on varminta silloin, kun suunnittelun ja rakentamisen toteuttaa sama yritys.

2 PIHASUUNNITTELU- JA URAKOINTIPROSESSIEN KUVAUS

Pihasuunnittelu ja urakointi ovat monivaiheisia prosesseja. Eri vaiheet linkittyvät toisiinsa ja tekijästä riippuen niiden järjestys voi hieman vaihdella. Vaikka suunnittelu ja urakointi usein toteutetaan erillisinä toimeksiantoina, ne linkittyvät vahvasti toisiinsa. Suunnittelija joutuu miettimään rakentamisen aikaista työjärjestystä ja urakointi vaiheessa voi tulla eteen yllätyksiä, jolloin suunnitelmia joudutaan korjaamaan tai jopa suunnittelemaan jotain kokonaan uudestaan.

Pihasuunnittelun tärkein tavoite on luoda asukkaiden toimintaa ja hyvinvointia tukeva ympäristö. (Nuotio 2011, 10.) Tässä luvussa kerrotaan suunnitteluprosessin vaiheista sekä urakoinnin prosessista. Kolmantena aiheena on oma näkemykseni siitä, millaisia suunnitteluprosessin käytännöt ovat Suomessa.

2.1 Pihasuunnitteluprosessi

Pihasuunnittelu alkaa toimintojen määrittelystä ja samalla luodaan monimuotoisia tilarajauksia ja tilasarjoja. Ammattitaitoinen suunnittelija ottaa suunnitelmassa huomioon myös pihan rakennusten ja asuinalueen arkkitehtuurin. Tärkeintä suunnittelijan ammattitaitoa on myös materiaalien tuntemus. Erilaisten kasvien ja rakennusmateriaalien yhdistäminen paikkaan sopivaksi, visuaaliseksi ja toimivaksi kokonaisuudeksi on yksi suunnittelun lähtökohdista.



Kuvio 1. Suunnitteluprosessi.

Suunnittelu on monivaiheinen prosessi, jota voidaan tiukasti noudattaa alusta loppuun, mutta se toimii myös niin, että askeleita voidaan ottaa taaksepäin ja tarkistaa aiemmin tehtyjä valintoja ja korjata niitä. Kuviossa

1. on kuvattu suunnitteluprosessin etenemistä karkeasti ja näihin eri vaiheisiin liittyviä erilaisia tehtäviä.

Pihan suunnitteluvaiheessa tehdään perusratkaisut, jotka määräävät rakentamiskustannuksia sekä tulevan hoidon tarvetta pihassa. Ammattitaitoinen suunnittelija tuntee kasvit ja rakennusmateriaalit ja osaa sijoittaa ne juuri oikeille paikoilleen. Uudisrakennuskohteissa suunnittelija kannattaa ottaa mukaan mahdollisemman varhaisessa vaiheessa, tällöin suunnittelija voi ottaa kantaa myös rakennusten sijoitteluun niin, että mahdolliset tontin arvokkaat luontokohteet säästyvät ja pihan erilaisille toiminnoille jää riittävästi tilaa, kuten esimerkiksi pysäköintipaikoille. (Nuotio 2011, 53–54.)

2.1.1 Lähtötiedot

Suunnittelun ensimmäisessä vaiheessa kerätään tarvittavat lähtötiedot, jotka voivat olla niin käyttäjiin kuin suunnittelukohteeseenkin liittyviä tietoja. Käyttäjillä on aina jotain ajatuksia siitä, mitä pihaltaan haluavat. Ne voivat olla toiveita tietyistä kasveista tai materiaaleista, mutta lisäksi niistä toiminnoista, joita omalle pihalle halutaan. Käyttäjiin liittyviä lähtötietoja on ikäjakautaman selvittäminen ja onko asukkailla halua tai kykyä hoitaa pihaa. Lisäksi budjetista sopiminen kuuluu tähän vaiheeseen.

Suunnittelukohteeseen liittyvät lähtötiedot ovat tietoja tontin pinnanmuodoista, maaperästä, valo-olosuhteista, ilmansuunnista ja erilaisista näkymistä. Lähtötietojen keruuvaihe on erityisen tärkeä ja auttaa suunnittelijaa myöhemmissä vaiheissa. Tässä vaiheessa suunnittelija tapaa asiakkaan ensimmäisen kerran ja tekee suunnittelusopimuksen, valmistelee pohjakartan, inventoi suunnittelualueen sekä tekee listaa niistä asioista, joista suunnitelman tulisi koostua.

Asiakkaan tapaaminen on tärkeä vaihe, niin suunnittelijalle kuin asiakkaallekin, molemminpuolinen luottamus syntyy ensitapaamisella. Asiakas esittelee suunnittelukohteen ja samalla suunnittelija selvittää asiakkaan toiveita ja tarpeita, sekä perehtyy ongelmakohtiin. Myös budjetista on hyvä keskustella. Tapaamisessa suunnittelija kertoo erilaisista palveluistaan, niihin liittyvistä suunnitteluvaiheista ja kustannuksista. (Booth & Hiss 1991, 118.)

Suunnittelusopimus tehdään kirjallisena. Sopimukseen kirjataan suunnittelutyön sisältö mahdollisemman tarkasti, lisäksi sopimukseen kirjataan työn aikataulu ja millä perusteella laskutus tehdään. Pirttijärven mukaan (2009, 5) sopimuksista usein unohdetaan maininnat erikoissuunnittelua vaativista töistä ja esimerkiksi maaperätutkimuksista ja mittauksista lähtötietoineen, myös suunnitelmien esittelykerroista on syytä sopia ja kirjata ne sopimukseen. Lopuksi molemmat osapuolet allekirjoittavat sopimuksen. Allekirjoittamisen jälkeen sopimus on lainvoimainen ja suunnittelutyö voi alkaa. Suunnittelutyössä noudatetaan KSE 1995 eli konsulttitoiminnan yleisiä sopimusehtoja. (Pirttijärvi 2009, 5.)

RT-kortistosta löytyy sopimusmalli, jota käytetään silloin kuin tilaajana on kuluttaja-asiakas. Sopimus tehdään aina kahtena kappaleena ja sopimuk-

sen teon yhteydessä varmistetaan, että liitteet on koottu yhteen ja molempien osapuolten kappaleet on samansisältöiset. Pientalohankkeessa pihasuunnittelija on yleensä yksi erityissuunnittelijoista, mutta pihan korjaussuunnittelutehtävissä hän voi olla pääsuunnittelija. Pientalon rakennuslupaa varten voi rakennusvalvontaviranomainen edellyttää piha- ja istutus-suunnitelmien tekoa. Suunnittelijalla tulee olla alan koulutus tai riittävä kokemus kohteen vaativuusluokkaa vastaavista tehtävistä. (RT 13–10892, 2007.) Pientalon pihasuunnittelusopimukseen olisi hyvä kirjata seuraavat kohdat (RT 80321, 2007):

- Sopijapuolet
- Kohteen sijainti
- Kohde
- Tehtävän kesto
- Tehtävät ja vastuu kokonaisuudesta
- Vastuun laajuus
- Palkkio
- Lisätyön veloitusperusteet
- Oikeus tietojen luovuttamiseen
- Liitteet

Pohjakartan piirtämiseen tarvitaan jokin olemassa oleva karttakuva kohteesta, jonka asiakas toimittaa suunnittelijalle. Lisäksi tarvitaan pinnanmuodoista karttakuva ja jos sitä ei ole saatavissa, voi suunnittelija tehdä mittauksia myös itse. Kun lähtötietoja on riittävästi kasassa, suunnittelija pystyy tekemään pohjakartan, missä mittasuhteet ovat oikein ja kiinteät rakennukset ovat oikeilla paikoillaan. (Booth & Hiss 1991, 118.)

Seuraavassa vaiheessa suunnittelija inventoi suunnittelukohteen ja samalla arvioi, mitkä asiat ovat merkittäviä suunniteltaessa juuri kyseessä olevaa kohdetta. Tällaisia asioita voivat olla: tontin sijainti, naapuruston luonne ja tyypilliset tunnusmerkit, kaavamääräykset, rakennusmääräykset, topografia eli pinnanmuodot, salaojitus, maaperä, kasvillisuus ja ilmasto sekä näkymät. Suunnittelualueen valokuvaaminen on tärkeää. Mitä paremmin suunnittelija tässä vaiheessa tutustuu kohteeseen, niin sitä helpompi hänen on tehdä varsinainen suunnitelma. (Booth & Hiss 1991, 120.)

Inventoinnilla tarkoitetaan olemassa olevien kasvien, rakenteiden ja varusteiden määrän ja kunnon määrittelyä. Inventoinnin tarkoitus on selvittää, mitkä kasvit, rakenteet tai varusteet säilytetään ja mitkä ovat esimerkiksi niin huonokuntoisia, että ne on syytä poistaa. Rakenteita ovat muun muassa tukimuurit, kiveykset, terassit ja pergolat. Varusteita sen sijaan ovat pyykinkuivausteline, mattoteline ja roska-astiat. Inventoinnin tarkoituksena on myös merkitä nämä eri asiat kartalle oikeille paikoilleen, jotta ne voidaan ottaa suunnittelussa huomioon.

2.1.2 Suunnittelu

Suunnittelun apuna käytetään edellisessä vaiheessa tutkittuja lähtökohtatietoja. Varsinainen suunnittelutyö voidaan jakaa kolmeen vaiheeseen. Ensimmäinen vaihe on toimintojen sijoittelu, jossa halutut toiminnot merki-

tään sopiville paikoilleen, seuraavaksi tehdään luonnossuunnitelma ja lopuksi pihasuunnitelma joka sisältää tarpeen mukaan erilaisia toteutuskuvia ja -asiakirjoja. (Booth & Hiss 1991, 120.)

Suunnittelun alkuvaiheessa on tärkeää, että mietitään erilaisten toimintojen, tilojen ja tilanjakajien sijoittamista, sekä pihan muotokieltä. Deen (2001,32) mukaan tilat voidaan muodostaa topografian, kasvillisuuden tai rakenteiden avulla, myös vesi voi muodostaa tilan. Pihasuunnittelussa voidaan ajatella, että tilan luo kolme tekijää: maanpinta, vertikaaliset elementit ja katto eli taivas. Kattoelementti voi olla myös esimerkiksi puun latvus tai pergolan kattorakenne. (Dee 2001,34.)

Ensimmäiset piirroskuvat Boothin ja Hissin (1991,120) mukaan yleensä hahmotellaan käsin. Ensimmäiseen kuvaan merkitään kaikki oleelliset tilat ja elementit, joita kohteeseen halutaan sijoittaa, esimerkiksi kulkureitit, kasvillisuusalueet ja paikka kesäkeittiölle. Jokainen tila piirretään mitta-kaavassa oikean kokoiseksi ja muotoiseksi. Tässä vaiheessa on hyvä keilla erilaisia sijoitteluja toiminnoille, jotta paras vaihtoehto löytyisi.

Tärkeä osa suunnitelmaa on sen muotokieli. Muotokieli kannattaa pitää yhtenevänä koko pihassa, jolloin kokonaisuus on harmoninen. Dee (2001, 192) kirjoittaa, että ihmiset kokevat toistuvat kuviot luontaisesti myönteisinä. Suunnittelussa voidaan käyttää geometristä muotokieltä tai luonnollisia muotoja. Muotokielen valintaan vaikuttavat pihan muut olemassa olevat elementit kuten rakennukset.

Luonnossuunnitelma on hiukan tarkempi kuin toimintojensijoittelupiirros. Luonnossuunnitelma voidaan antaa asiakkaan arvioitavaksi ennen kuin aloitetaan lopullisen suunnitelman tekeminen. Luonnossuunnitelmassa on hyvä ottaa huomioon suunnittelun periaatteet sekä rakenteiden ja tilojen muodostuminen. (Booth & Hiss 1991, 120–122.)

Lopullista suunnitelmaa kutsutaan pihasuunnitelmaksi, se on luonnosta huomattavasti yksityiskohtaisempi piirros ja siinä esitetään pihatila kaikine toimintoineen. Pihasuunnitelmasta käy ilmi materiaali- ja kasvivalinnat ja siihen merkitään myös säilytettävä ja poistettava kasvillisuus, rakenteet, kulkuväylät ja muut toiminnot. Suunnittelun tärkein lähtökohta on asiakkaan toiveet ja tarpeet, joiden pohjalta suunnittelija suunnittelee toimivan ja esteettisen kokonaisuuden. (Nuotio, 2011, 54.)

2.1.3 Toteutussuunnittelu

Pihasuunnitelman lisäksi voidaan tarvita lisäksi toteutussuunnitelma-asiakirjoja asiakkaasta riippuen ja niitä täydentävä tekstimuotoinen työselitys ja hoitosuunnitelma. Toteutussuunnitelmakuvat havainnollistavat ja selventävät urakoitsijalle, sitä miten suunnitelmaa aletaan toteuttaa. Tarjoilla suunnitelma-asiakirjoilla varmistetaan haluttu rakentamistaso ja alueen oikea alkuhoito. Tarvittavia piirroksia voivat olla: mittauspiirustus, pinnantasaussuunnitelma, istutussuunnitelma sekä detaljipiirroksia tarvittava määrä. Lisäksi voidaan tarvita multauspiirustus, poikkileikkauspiirustus

tuksia, valaistussuunnitelma ja havainnekuvia. (Booth & Hiss 1991, 124; Soini, 2009, 24.)

Työselitys täydentää muita suunnitelmapiirustuksia. Työselitys varmistaa rakentamisen laatutason sekä suunnitelmissa esitettyjen rakenteiden laadukkaan rakentamisen. Työselityksessä ei neuvota työmenetelmiä vaan se määrää rakentamisen ja materiaalien laatutason. Työselitys tulee tehdä aina kohdekohtaisesti. Jos työselitykset perustuu yleiseen työselitykseen esimerkiksi VRT 09 tai InfraRYL2006, niin silloin kohdekohtaiseen työselitykseen merkitään ainoastaan poikkeavuudet, tällöin kyseessä on poikkeamatyöselitys. Hoitosuunnitelmasta selviää kohteen tulevan hoidon tavoitteet ja hoitoluokat. Lisäksi hoitosuunnitelmassa on ohjeet työn suorittamiselle. Hoitosuunnitelma voi toimia myös virallisena urakka-asiakirjana, jos hoitotyöt ulkoistetaan. (Soini, 2009, 25.)

Mittauspiirustuksesta käy ilmi rakennettavien alueiden mitat ja sijoittuminen rakennuspaikalle. Mitat merkitään kuvaan niin, että niiden avulla pystytään merkitsemään alueet tontilla eli mittauspisteet lähtevät kiinteistä pisteistä, esimerkiksi rakennuksen nurkalta. Pinnantasaussuunnitelmasta käy ilmi olemassa olevat ja tulevat korkeuskäyrät. Istutussuunnitelmasta näkee mitä kasveja istutetaan ja minne. Kasvilistasta selviää lisäksi tarkemmat tiedot kasvista: nimi, määrä, taimikoko ja lajista riippuen muita tärkeitä tietoja. Detaljit ovat tarkkoja piirroksia, joiden avulla saadaan tarkempaa tietoa, miten esimerkiksi terassi tulee rakentaa tai miten kiveys asennetaan. (Booth & Hiss 1991, 128.)

Multauspiirustus on harvinainen nykypäivän suunnitelmissa, mutta ehdottomasti käyttökelpoinen suunnitelma-asiakirja, se helpottaa niin tarjouslaskijan kuin urakoitsijankin työtä. Multauspiirustukseen merkitään tulevat päällysrakenteet tarkasti rajattuina. Lisäksi merkitään pinta-alat, materiaalit ja menekit sekä rakennekerrokset poikkileikkauspiirustuksina. Havainnekuvat selventävät suunnitelmien ratkaisuja ja niiden avulla helpotetaan kohteen kokonaisuuden ja rakenteiden hahmottamista. (Soini, 2009, 24.)

Toteutussuunnitelmapiirroksia tehdään samassa mittakaavassa, jotta niitä on helpompi lukea työmaalla, tämä ei kuitenkaan koske detaljikuvia. Toteutussuunnitelmapiirroksia ovat pääasiassa tarkoitettu urakoitsijan käyttöön. Toteutussuunnitelmapiirroksien tekeminen ei aina ole välttämätöntä. Se kannattaako jotain toteutuskuvia tehdä, riippuu asiakkaan budjetista sekä siitä, miten monimutkainen suunnitelma on. Esimerkiksi jos on suunniteltu yksinkertainen terassi ja vain vähän kasvillisuutta, eikä muita lisärakenteita, niin silloin ei välttämättä toteutussuunnitelmapiirroksia tarvita. (Booth & Hiss 1991, 128.)

Monimutkaisemmissa suunnitelmissa on kuitenkin hyvä teettää myös toteutussuunnitelmapiirroksia, sillä niiden avulla urakoitsija näkee millaista laatua suunnittelija haluaa, että urakoitsija toteuttaa. Piirroksien tarve voi riippua myös siitä, millaisten yritysten kanssa asiakas on sopimussuhteessa. Jos sama yritys tekee suunnitelman ja toteutuksen, ei toteutussuunnitelmia yleensä tarvitse tehdä. Jos suunnitelman tekee yritys, jonka ainoa palvelu on suunnittelu, niin silloin kaikki mahdolliset piirroksia voivat olla

järkeviä toteuttaa. Mahdollisemman laajoilla suunnitelma-asiakirjoilla asiakkaan on helpompi kilpailuttaa urakoitsijat ja myös tarjousten vertailu on helpompaa. (Booth & Hiss 1991, 128.)

2.1.4 Rakennusvaihe

Rakennusvaiheessa tulee yleensä esiin sellaisia kysymyksiä ja ongelmia, jotka vaativat suunnittelijankin työpanosta. YSE 1998 60 §:n mukaan suunnittelija voi suorittaa työmaalla omien suunnitelmiansa toteuttamisen yleisvalvontaa ja suunnitelmia täydentävien, sekä täsmentävien ohjeiden antamista. Suunnittelijalle ei kuitenkaan ole oikeutta määrätä tai sopia muutoksista urakkaan. Eskola (2003, 28) toteaaakin, että valvonnan osuus on asiantuntijavalvontaa, ellei muuta erikseen sovita. Asiantuntijavalvonta on tärkeää etenkin vaativissa kohteissa.

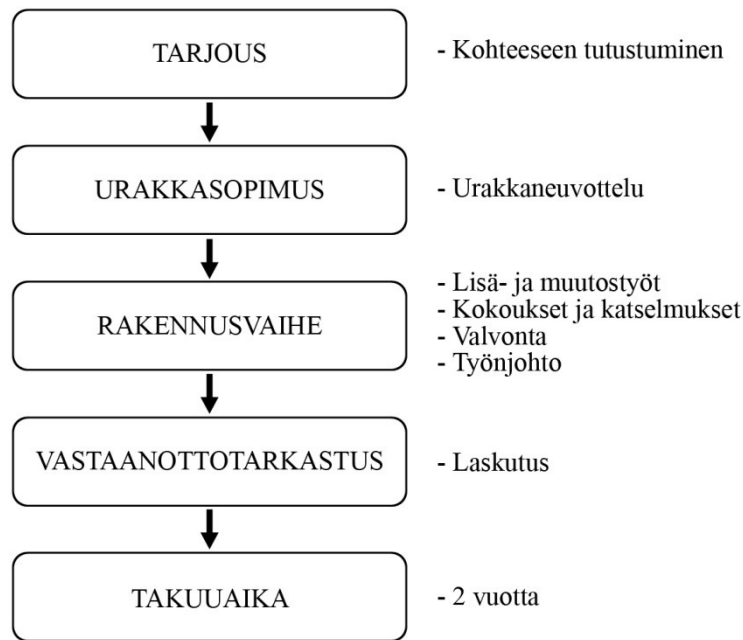
Suunnittelijalle kuuluvat valvontatehtävät määritellään suunnittelusopimuksessa. Sopimus voi edellyttää suunnittelijan osallistumaan työmaakoukuihin ja erilaisiin tarkastuksiin. Lisäksi suunnittelijalle kuuluu suunnitelmien tulkinta ja täydentäminen puuttuvilta osin. Isoimmista rakennushankkeissa suunnittelija ei voi olla vastuussa koko rakennusurakan valvonnasta. (Eskola, 2003. 52.)

Yrityksen toimintatavasta riippuen voi olla mahdollista, että suunnittelija toimii kohteen rakennusvaiheessa työnjohtajana. Lisäksi rakentamisen aloitusvaiheessa suunnittelija voi käydä esittelemässä kohteen ja suunnitelman urakoitsijalle. Monesti kuitenkin näissä asioissa halutaan säästää kustannuksissa ja niitä ei tehdä. Rakennusvaiheessa suunnittelija voi vierailla kohteessa ja tarkastella oman työnsä onnistumista, sitä mikä onnistui hyvin ja mihin asioihin kannattaa seuraavassa suunnitteluprojektissa kiinnittää huomiota.

2.2 Urakointiprosessi

Pihan rakentamisen keskeisimmät työvaiheet ovat maarakenteet, kunnallistekniikka ja viherrakenteet. Ammattitaitoisella rakentamisella varmistetaan hyvä ja kestävä lopputulos. Omat haasteensa piharakentamiseen tuo kasvimateriaalien käyttö, elävän rakennusmateriaalin käyttö ja hoito työmaan aikana vaatii alan asiantuntemusta. (Nuotio 2011, 56.)

Urakoinnin aikana rakennushanke tulee konkreettisesti näkyväksi kun työmaan etenemisen näkee silmissä. Rakentamisen lisäksi prosessiin kuuluu monta tärkeää, mutta näkymätöntä työvaihetta, joita esittelen tässä luvussa. Kuviossa 2. on kuvattu urakoinnin prosessia ja siihen liittyviä työvaihteita.



Kuvio 2. Urakointiprosessi.

2.2.1 Tarjous

Tarjous tehdään kirjallisesti. Nykyään tarjouksen lähettäminen sähköpostilla on yleistynyt. Tarjous tehdään pyydetyssä muodossa ja tarjouksessa tulee selvittää hinta ilman arvolisäveroa ja arvolisäveron osuus. Ennen tarjouksen jättämistä urakoitsijan on tutustuttava rakennuskohteeseen sekä työn suorittamisen vaiheisiin. Usein paikan päällä käynti on välttämätöntä. (Eskola, 2003, 38.)

Tärkeintä tarjouksen tekemisessä on se, että se vastaa tarjouspyyntöä. Mikäli tarjouspyynnöstä halutaan poiketa, se on tuotava tarjouksessa riittävän selkeästi esille. Tarjous on urakoitsijaa sitova ilmoitetun ajan, mutta poikkeustapauksissa tarjouksen voi peruuttaa jos peruutukselle on erityisen painava syy. Tällainen syy voi olla selvä kirjoitus- tai laskuvirhe, joka tilaajan olisi pitänyt huomata. (Pirttijärvi, 2012, 8.)

2.2.2 Urakkaneuvottelu ja -sopimus

Urakkaneuvottelu pidetään ennen sopimuksen allekirjoitusta. Neuvottelun tarkoituksena on varmistaa, että urakan molemmilla osapuolilla on samanlainen käsitys tulevasta rakennusurakasta, tämän lisäksi selvitetään mahdolliset ristiriidat. Urakkaneuvottelu ei ole tinkimistä varten. Neuvottelusta laaditaan pöytäkirja, jonka tilaaja ja urakoitsija allekirjoittavat. Yleisten sopimusehtojen mukaisesti urakkaneuvottelupöytäkirja on pätevyysjärjestyksessä toisena, urakkasopimuksen jälkeen. (Pirttijärvi, 2012, 9.)

Urakkasopimus voidaan tehdä suullisesti, mutta käytännössä aina tehdään kirjallinen sopimus. Kirjallinen sopimus on molempien osapuolten edunmukainen. Sopimuslomakkeesta on olemassa valmiita malleja, esimerkiksi

RT:n pienurakkasopimus tai Viherympäristöliitto ry:n urakkasopimuskaavake. (Eskola, 2003, 40.)

RT-kortiston pientalon piharakentamisen urakkasopimus perustuu kuluttaja-asiamiehen tarkastamiin ja hyväksymiin sopimusehtoihin. Tämä lomake soveltuu kuitenkin ainoastaan enintään noin 10 000 euroa maksaviin urakoihin. Lisäksi sopimussuhteeseen sovelletaan kuluttajasuojalakea. Urakkasopimuksesta tehdään kaksi samanlaista kappaletta ja varmistetaan, että myös liiteasiakirjat ovat samansisältöisiä. Sopimus ja liitteet eivät saa olla ristiriidassa toisiinsa. (RT 16–10960, 2009.)

Pientalon piharakentamisen urakkasopimukseen olisi hyvä kirjata seuraavat kohdat (RT 80333, 2009):

- Tilaaja
- Urakoitsija
- Urakoitsijan yhteyshenkilö
- Urakan kohde ja tehtävä työ
- Materiaalihankinnat
- Urakansuunnittelu
- Urakkakohteen vakuuttaminen
- Urakan sisältö
- Urakkahinta ja sen maksaminen
- Maksuerätaulukko
- Urakan suoritus aika
- Urakkasuoritusta palvelevat järjestelyt
- Muut ehdot
- Yleiset sopimusehdot ja kuluttajansuojalaki
- Sopimuskappalet
- Päiväys ja allekirjoitukset

2.2.3 Lisä- ja muutostyöt

Rakentamisen aikana usein käy niin, että alkuperäisiin suunnitelmiin on tehtävä muutoksia. Tämä voi johtua suunnitelmien virheistä tai työn aikana eteen tulleista yllätyksistä tai tilaajan toiveista. Yleisten sopimusehtojen (YSE 1998) mukaan urakoitsija on velvollinen tekemään tilaajan vaatimat muutostyöt, mutta lisätöihin urakoitsijan ei tarvitse suostua. Lisätö on urakoitsijan suoritus, joka urakkasopimuksen mukaan ei alun perin kuulu urakoitsijalle. (Pirttijärvi, 2012, 43.)

Muutostyö puolestaan tarkoittaa sitä, kun sopimuksen mukaisia suunnitelmia muutetaan, niin urakoitsijankin suoritusta muutetaan. Urakoitsijalle on siis velvollisuus tehdä muutostyöt jos ne eivät oleellisesti muuta urakkasuoritusta toisenlaiseksi. Tilaajan on osoitettava urakoitsijalle selvästi muutoksen laajuus, jotta urakoitsija pystyy antamaan muutostyöstä uuden tarjouksen. Tämän tarjouksen yhteydessä on hyvä sopia vaikuttavatko muutostyöt urakan vakuuksiin tai urakka-aikaan. (Pirttijärvi, 2012, 43.)

2.2.4 Kokoukset ja katselmukset

YSE 98:n mukaan jompikumpi sopimusosapuoli voi pyytää kohteessa katselmusta, jotta saadaan jokin rakennussuoritukseen liittyvä seikka tai olosuhde pätevästi todistettua. Katselmus pidetään rakennuskohteessa ja siitä tehdään pöytäkirja. Katselmus voidaan pitää, vaikka toinen sopijapuoli ei saavukaan sovittuun tilaisuuteen. YSE 98:n mukaisesti tilaajalla ja urakoitsijalla on molemmilla oikeus kutsua tähän tapaamiseen asiantuntijoita.

Aloituskatselmuksessa rakennuttaja luovuttaa työmaan urakoitsijalle. Aloitus katselmuksessa kohteeseen tutustutaan vielä kerran ennen töiden aloitusta. Katselmuksessa käydään läpi niitä asioita, jotka liittyvät toteutuksen suorittamiseen. (Eskola, 2003, 58.)

Suunnitelmakatselmus pidetään tarvittaessa. Sen tarkoituksena on, että käydään suunnitelmat vielä kerran läpi, ettei niissä ole mitään epäselvyyksiä. Katselmuksessa tarkistetaan suunnitelmavalmius töiden aloituksen kannalta. Suunnitelmakatselmuksia voidaan pitää myös toteutusvaiheessa, etenkin silloin jos kohteessa on vaativia työvaiheita. Katselmusta voi pyytää kumpi osapuoli tahansa. (Pirttijärvi, 2012, 12.)

Kasvuunlähtökatselmukset pidetään silloin, kun kasvin kunto on riittävän hyvin todettavissa. Keväällä istutettujen kasvien kasvuunlähtö tarkistetaan syksyllä ja syksyllä istutettujen keväällä. Nurmikon tulee olla katselmuksessa vähintään kerran leikattu. (Eskola, 2003, 58.)

Rakennustyömailla tulee aina eteen ongelmatilanteita, ongelmien ratkaisemiseksi työmaalla pidetään urakan aikana työmaakokouksia. Kokouksiin on syytä kutsua ne henkilöt, joita käsiteltävät asiat koskevat, esimerkiksi suunnittelija, materiaali toimittajat ja muut asiantuntijat. Kokouksista pidetään pöytäkirjaa. (Pirttijärvi, 2012, 23.)

2.2.5 Valvonta ja työnjohto

Rakennusaikaisen valvonnan tarve on tapauskohtaista, mutta käytännössä aina tarvitaan jonkinlaista valvontaa. Erityisesti suurissa tai pienissä, mutta vaativissa kohteissa tulee käyttää valvojaa. Valvoja on rakennuttajan edustaja, jonka avulla varmistetaan haluttu työn laatutaso. Valvojan työ on pääasiassa asioiden tarkistamista ja tiedonkeruuta. Valvonnan tavoitteena on virheellisyyksien ehkäisy. Valvojan tehtävänä on tulkita eri asiakirjoja. Jos rakennuskohteen suunnitelmat ovat hyvin vähäiset, aiheutuu siitä ylimääräistä tulkinnan tarvetta. (Eskola, 2003, 51–52.)

Työmaan johtovelvollisuuksista vastaavalla urakoitsijalla tulee olla työmaalla vastaava työnjohtaja. Vastaava työnjohtaja johtaa rakennustyötä ja vastaa sen suorittamisesta rakennuslain ja -asetuksen sekä rakentamismääräysten mukaisesti. Jokaisella urakoitsijalla pitää olla urakkasuoritustaan varten riittävä ja ammattitaitoinen työnjohto ja työn toteuttamisesta vastaava henkilö, joka hallitsee sopimuksen alaisen tehtävän. Tälle henkilölle voi tilaaja tai hänen edustajansa antaa urakkasuoritusta koskevia määräyksiä ja ne ovat silloin yhtä päteviä, kuin määräys olisi annettu suoraan

urakoitsijalle. Tehtävään nimetty henkilön tulee olla tilaajan tavoitettavissa ja aina tarvittaessa työmaalle saatavissa. (YSE 1998, 56 §.)

2.2.6 Vastaanottotarkastus

Kun rakennuskohde on lähes valmis voi urakoitsija tai rakennuttaja pyytää vastaanottotarkastusta pidettäväksi. Pyyntö tehdään kirjallisesti ja tarkastus on pidettävä 14 vuorokauden kuluessa tiedoksisaamisesta. Rakennustyö voi olla hieman keskeneräinen kun pyyntö esitetään, mutta keskeneräiset työt tulee saada suurimmalta osin päätökseen ennen tarkastusta. Pirttijärven (2012, 29) mukaan vähäiset viimeistelytyöt eivät estä vastaanottoa, esimerkkinä viherrakennustyömaalla urakka-alueen siivous tai vähäiset istutustyöt. Tarkastuksesta tehdään pöytäkirja ja siihen merkitään muun muassa: hyväksytäänkö työntulos vastaanotettavaksi ja missä laajuudessa sekä takuuajan alkamis- ja päättymispäivämäärät. (YSE 98, 71 §.)

Mikäli vastaanottotarkastuksessa on havaittu virheitä, puutteita tai muita keskeneräisyyksiä pidetään jälkitarkastus, jossa voidaan todeta näiden valmistuminen ja hyväksyminen. Jos tarkastuksessa todetaan edelleen olevan keskeneräisyyttä, virheitä tai puutteita rakennuttaja voi määrätä uuden jälkitarkastuksen. Korjauksille sovitaan aikataulu ja jos urakoitsija ei tee sovittuja korjauksia määräaikaan mennessä on tilaajalla oikeus teettää ne urakoitsijan kustannuksella. (Pirttijärvi, 2012, 35.)

Vastaanottotarkastuksen yhteydessä voidaan tehdä myös taloudellinen loppuselvitys. Urakoitsija lähettää yksilöidyn tilityksen epäselvistä asioista rakennuttajalle ja rakennuttaja tekee siihen oman vastineensa. Loppuselvityksestä tehdään pöytäkirja ja siihen kirjataan sovittu lopputulos. Tilaisuudessa pyritään pääsemään molempia osapuolia tyydyttävään ratkaisuun. Pöytäkirjaan merkitään lopuksi se, että osapuolilla ei ole muita vaateita kyseessä olevasta urakasta. (Eskola, 2003, 60.)

2.2.7 Takuu aika

Urakoitsija vastaa työstään urakkasopimuksessa määrätyn takuuajan. Takuu koskee lisäksi myös lisä- ja muutostöitä. Korjauksen piiriin kuuluu takuuajana ilmenneet virheet, mutta ei kuitenkaan ne virheet, jotka ovat urakoitsijasta riippumattomia. Korjaukset suoritetaan mahdollisimman nopeasti, jonka jälkeen pidetään jälkitarkastus. (Eskola, 2003, 60.)

Takuu aika on yleisten sopimisehtojen (YSE 1998) mukaan kaksi vuotta. Takuuajaksi voidaan sopia myös muu aika, mutta se on silloin kirjattava urakkasopimukseen. Takuu alkaa vastaanottotarkastuksesta ja ellei sitä pidetä takuu aika alkaa käyttöönottopäivästä. Viherrakennusurakoissa kasvilisyyden takuu aika monesti sovitaan päättyväksi kasvuunlähtötarkastukseen. (Pirttijärvi, 2012, 35.)

Urakoitsijan vastuu takuuajan jälkeen koskee virheitä, jotka tilaaja osoittaa aiheutuneen törkeästä laiminlyönnistä tai työstä, jota ei ole tehty. Edellyttäen kuitenkin sitä, että tilaaja ei ole voinut havaita kyseessä olevaa puu-

tetta vastaanottotarkastuksessa tai takuuajana. Esimerkiksi salaojan puuttuminen kuuluu urakoitsijan vastuulle takuuajan päätyttyäkin. (Eskola, 2003, 60.)

2.3 Käytännöt Suomessa

Suunnitteluprosessi lähtee aina liikkeelle asiakkaan yhteydenotosta. Kanavat, joista asiakas suunnittelijansa löytää ovat tänä päivänä hyvinkin moninaiset. Suunnittelija voi olla tv-ohjelmasta tai puutarhalehdestä tuttu tai messuilla tavattu. Hyvin tavallista on myös, että suunnittelijaa etsitään Internetin hakukoneiden avulla ja sitä kautta voi myös päätyä esimerkiksi maisemasuunnittelijat ry:n sivuille, jonka jäsenluettelosta voi etsiä sopivaa suunnittelijaa. Kun asiakas on ottanut suunnittelijaan yhteyttä, sovitaan tapaaminen suunnittelukohteeseen. Ilman kohteeseen tutustumista suunnittelija ei yleensä anna tarjousta.

Suunnittelijan ensimmäinen käynti kohteessa voi olla asiakkaalle maksuton. Mutta on myös yleistä, että tästä käynnistä veloitetaan, koska asiakas saa vinkkejä ja pihaneuvontaa, vaikka käynti ei johtaisikaan suunnittelusopimukseen. Tästä johtuen suunnittelun kilpailuttaminen voi olla haastavaa ja tulla myös asiakkaalle kalliiksi. Tarjous voidaan antaa asiakkaalle kohteessa, mutta on suositeltavaa lähettää se myös kirjallisena sähköpostilla, jolloin ei tule väärinkäsityksiä siitä, mitä kaikkea tarjoukseen sisältyy. Kun asiakas hyväksyy tarjouksen, tehdään kirjallinen suunnittelusopimus. Tämäkin voidaan hoitaa sähköpostitse, kunhan molemmat osapuolet saavat omat kappaleensa allekirjoitettuina.

Suunnittelija on voinut tehdä tarvitsemansa mittaukset ja inventoinnin jo ensimmäisellä käyntikerrallaan ja voi tällöin aloittaa luonnoksen teon heti kun on saanut asiakkaalta sopimuksen allekirjoitettuna. Toinen käynti kohteessa voi kuitenkin olla vielä tarpeellista, asiakkaan ei tällöin ole välttämätöntä olla paikalla. Suunnittelutyö etenee yleensä aina niin, että ensin tehdään luonnos, joka hyväksytetään asiakkaalla ennen piha- tai toteutusasiakirjojen tekoa. Luonnos voidaan esitellä asiakkaalle henkilökohtaisesti tai lähettää se sähköpostitse asiakkaan arvioitavaksi.

Lopullinen suunnitelma tehdään asiakkaan kommenttien perusteella ja sopimuksesta riippuen tehdään, joko pihasuunnitelma tai pihasuunnitelma ja toteutusasiakirjat, jotka voivat sisältää muun muassa työselityksen, määräluettelot ja detaljikuvia. Koska suunnittelutyöhön voi sisältyä lukematon määrä erilaisia piirroksia ja muita asiakirjoja, on erityisen tärkeää, että niistä kaikista sovitaan etukäteen ja kaikki kohdat kirjataan suunnittelusopimukseen.

Urakointiprosessin aikana suunnittelija voi vierailta kohteessa varmistamassa, että suunnitelmaa toteutetaan oikein. Suunnittelijan on mahdollista toimia asiantuntijaroolissa urakointivaiheessa, mutta yksityispuolen urakoissa asiakas ei yleensä tästä halua suunnittelijalle maksaa, joten käytännössä näin ei tehdä koskaan. Suunnittelija saattaa käydä kohteessa omasta mielenkiinnosta ja siinä tapauksessa, että työmaalla on tullut vastaan jotain yllättävää, esimerkiksi maan alta, joka vaatii lisäsuunnittelua.

3 HAASTATTELUTUTKIMUS PIHASUUNNITTELUPROSESSISTA

Tässä työssä tutkin sitä millainen suunnitteluprosessi on, kun suunnittelu ja urakointi toteutetaan samassa yrityksessä. Tarkoituksena oli löytää keinoja prosessin tehostamiseen ja kehittämiseen sekä esitellä tämän toimintatavan hyödyt, niin yritykselle kuin asiakkaallekin. Työn on tilannut Lemminkäinen Infra Oy, joka kuuluu tutkittavaan kohderyhmään eli yrityksiin, joissa tuotetaan sekä suunnittelu-, että urakointipalveluja.

Työ on rajattu niin, että tutkin ainoastaan näitä yrityksiä, joissa tarjotaan suunnittelu- ja urakointipalveluita. Jos tutkimuksessa olisi haluttu tehdä vertailua, olisi haastatteluja pitänyt tehdä lisäksi suunnittelutoimistoissa ja viherrakennusyrityksissä. Vertailulla ei olisi kuitenkaan saavutettu tämän tutkimuksen kannalta merkittävää lisäinformaatiota tämän työn tarkoitukseen ja työ olisi tullut tarpeettoman laajaksi. Tutkimus toteutettiin teema-haastatteluna neljässä eri yrityksessä.

Tutkimuksen alkuvaiheessa kävi nopeasti ilmi, että tutkimuksen kohteena olevissa yrityksissä ei ole yhdistetty suunnittelu- ja urakointipalveluja yhdeksi kokonaisuudeksi. Yrityksillä on kuitenkin se mahdollisuus, että jos tiedetään, että urakointi tulee itselle, niin sitä tietoa pystytään käyttämään hyväksi suunnittelun aikana. Yhdessäkään haastattelussa yrityksessä ei pidetty sitä mahdollisena, että voitaisiin tehdä yhteinen sopimus sekä suunnittelusta, että urakoinnista, koska ilman suunnitelmaa ei tiedetä urakan koko laajuutta.

3.1 Tutkimuskohde

Haastatteluja tein yhteensä neljä. Yksi haastatelluista oli työn tilaajan edustaja ja muut haastateltavat valitsin niin, että etsin ensin mahdollisimman paljon yrityksiä, joissa tarjotaan sekä suunnittelu-, että urakointipalvelua. Yrityksiä valikoin viheraluerakentajat ry:n jäsenyritysluettelosta. Seuraavaksi tutustuin tarkemmin yritysten Internet-sivuihin ja pyrin valitsemaan mahdollisimman erikokoisia yrityksiä.

Otin yrityksiin yhteyttä puhelimitse, koska koin, että sillä tavalla saan vastauksen heti ja niin on myös helpompaa kertoa tutkimuksesta sekä saada ihmiset osallistumaan haastatteluun. Vain yksi henkilö kieltäytyi. Haastateltavat olivat Lemminkäinen Infra Oy:stä Marja Mastosalo, VRJ Group Oy:stä Inari Jansson, tmi Vihreä Borealiksesta Harri Hallikainen ja Oy Viheraluerakennusliike Kalevan Taimi Ab:sta Pia Tötterman.

Ensimmäisessä tapaamisessa haastattelin työn tilaajan, Lemminkäinen Infra Oy:n edustajaa, Marja Mastosaloa. Mastosalo toimii Lemminkäinen Infran luonnonkivi- ja betonikiviurakoinnissa pihasuunnittelijana sekä työnjohtajana, heillä ei ole tällä hetkellä muita suunnittelijoita. Mastosalon (haastattelu18.3.2013) mukaan pihasuunnittelu on lisäpalvelu, sellaiselle asiakkaalle, joka sen juuri heiltä haluaa tilata.

Inari Jansson on Toimialajohtajana Garden Workshopissa, joka on osa ympäristörakentamiseen ja ympäristösuunnitteluun keskittyvää VRJ kon-

sernia. (Garden Workshop 2012.) Jansson (Haastattelu 19.3.2013) kertoi, että heillä suunnittelijoita on tällä hetkellä neljä ja kesäksi on tulossa yksi harjoittelija, mutta koska suunnittelu on kovasti kasvussa, heillä tulee olemaan syksyllä painetta rekrytoida lisää suunnittelijoita.

Vihreä Borealis tmi on yksityisyrittäjä Harri Hallikaisen omistama pien-yritys. Hallikainen on puutarhuri ja suunnitteluhortonomi (Vihreä Borealis tmi 2011). Hallikaisen (Haastattelu 19.3.2013) mukaan 11 vuoden aikana kun hän on toiminut yrittäjänä, hänellä on parhaimmillaan ollut kaksi työntekijää. Tällä hetkellä työntekijöitä ei ole.

Pia Tötterman on Oy Viheraluerakennusliike Kalevan Taimi Oy:n toimitusjohtaja ja hänen vastuualueellaan on yrityksen asiakaskontaktit, pihasuunnittelu ja tarjouslaskenta. Kalevan Taimi on perheyrittys, joka on toiminut jo vuodesta 1967. (Kalevan Taimi 2011.) Töttermanin (Haastattelu 20.3.2013) mukaan tällä hetkellä, suunnittelijoiden määrää ei ole tarpeen lisätä.

3.2 Teemahaastattelu

Haastattelut toteutettiin teemahaastatteluna. Teemahaastattelussa oleellisinta on se, että se etenee tiettyjen teemojen mukaan, eikä yksityiskohtaisen kysymysten pohjalta. Esitettävät kysymykset ovat kaikille haastateltaville samat, mutta niiden muoto voi vaihdella (Hirsjärvi & Hurme 2000, 47–48.) Haastattelu aloitettiin kysymällä taustatiedoksi, kuinka monta henkilöä yrityksessä tekee pihasuunnittelua ja onko määrä vastaajan mielestä riittävä. Haastattelun teemat:

- Asiakkaan yhteydenotto
- Tarjous
- Asiakkaan tapaaminen
- Suunnittelusopimus
- Luonnos ja sen esittely asiakkaalle
- Toteutusasiakirjat
- Rakennusvaihe
- Yhteenvedo

Varsinaisia teemoja haastattelussa oli kahdeksan. Viimeinen teema oli niin sanotusti vapaan sanan paikka, mutta siinä lisäksi pohdittiin toimintatavan etuja asiakkaan ja yrityksen näkökulmasta. Teemahaastattelun runko kokonaisuudessaan löytyy liitteestä 1. Haastattelu eteni vaiheittain ja jokaisen teeman aiheesta haastateltava sai kertoa vapaasti ja tarvittaessa esitin lisäkysymyksiä. Olin suunnittelut haastattelupohjaan jokaisen teeman alle tarkentavia kysymyksiä, joita esitin vain siinä tapauksessa, että haastateltava ei niitä asioita itse nostanut esille.

Kaikki haastattelut nauhoitettiin ja lopuksi ääninauhat litteroitiin. Litterointivaihe oli todella hidasta. Saadun materiaalin käsittelyä helpotti kuitenkin se, että haastattelut oli tehty teemahaastatteluna. Seuraavassa vaiheessa yhdistin kaikkien haastateltavien vastaukset teemoittain ja aloin kokoamaan tutkimuksen tuloksia yhteen.

3.2.1 Asiakkaan yhteydenotto

Haastatteluissa kävi hyvin ilmi miten tärkeä kanava Internet on tänä päivänä ja kaikki haastateltavat korostivat sen tärkeyttä tiedonlähteenä. Itselle sopivaa pihasuunnittelijaa ja urakoitsijaa etsitään googlesta ja suoraan yritysten omilta kotisivuilta. Yhteyttä otetaan sähköpostilla, mutta monet myös soittavat.

Kaikista tärkeimmäksi asiaksi tässä teemassa haastatellut mainitsivat puskaradion. Haastateltavan mukaan, *”kun jollekin asiakkaalle on saanut pihan valmiiksi, tulee naapurista soitto, että tekisitkö minullekin”*. Puskaradion kautta tulevilla asiakkailla on jo valmiiksi jonkinlainen luottamusuhde olemassa yritykseen ja he ovat valmiimpia tekemään sopimuksen.

Eräs haastateltava kertoi, että jonkin verran yhteydenottoja tulee myös kuluttajamessujen kautta, mutta totesi, että *”messut eivät ole oikea kanava etsiä pihasuunnittelun asiakkaita, sillä messuvieraista alan palveluita ostaa vain promille”*. Lisäksi haastatteluissa kävi ilmi, että kuluttajille suunnattujen teemailtojen järjestäminen ei ole kannattava tapa saada suunnitelluasiakkaita. Yksi haastateltavista kertoi, että heidän yritys on järjestänyt myös aiemmin kuluttajille teemailtoja, joissa osanottajamäärät ovat olleet valtaisia, kysymyksiä on esitetty asiantuntijoille paljon, mutta suunnittelu-sopimuksia näistä illoista ei ole saatu lainkaan.

Kuluttajamarkkinoilla on hyvin tärkeää löytää ne oikeat kanavat mistä asiakkaita etsitään. Haastateltava nosti esiin myös lehtimainonnan toteamalla, *”meidän ei kannata mainostaa Viherpihassa tai Kotipuutarhalehdessä vaan Avotakassa tai Glorian koti & Viini-lehdissä”*. Onkin hyvin tärkeää huomata se pieni ero puutarhasta kiinnostuneiden ja puutarhaharrastajien välillä.

Teeman viimeisessä kohdassa halusin selvittää sitä, kun asiakas ensimmäisen kerran ottaa yritykseen yhteyttä suunnitteluttamisesta, niin tarjotaanko tässä vaiheessa asiakkaalle myös urakointipalvelua. Haastateltavan mukaan tällaisia tarjouksia *”ei tehdä, mutta asiakkaalle kyllä kerrotaan kaikista palveluista: ensin tehdään suunnitelma ja sen jälkeen vasta voidaan laskea tarjous urakoinnista”*. Samoilla linjoilla olivat muut haastateltavat, pakettiratkaisu ei heidän mielestään toimi, koska ensin täytyy olla suunnitelma, että urakan todelliset kustannukset tulevat esille.

Yhden haastateltavan näkökulma oli hieman muista eroava, hän totesi, että päättää vasta suunnitteluprosessin edetessä haluaako edes tarjota asiakkaalleen urakointia, sillä *”henkilökemioiden on toimittava kun työmaat kestävät useita viikkoja”*. Toisen haastateltavan toimintamalli erosi myös muista. Haastateltava kertoi, että heillä tarjotaan asiakkaalle luonnosmaisempaa suunnitelmaa, jos asiakas ei kilpailuta suunnitelmaa muilla yrityksillä. Luonnosmaisempi suunnitelma on hinnaltaan edullisempi. Haastateltava lisäsi vielä, että *”tällä hetkellä kun ajat ovat tiukempia, niin asiakas saattaa silti näillä luonnoksillakin kilpailuttaa urakoinnin”*.

3.2.2 Tarjous

Tarjouksen tekemisen käytäntöjä tuntui olevan yhtä monta kuin tarjouksen tekijöitäkin, eli tässä kohtaa vastaukset erosivat hyvin paljon toisistaan. Toiset tutustuvat aina ensin kohteeseen ennen tarjouksen jättämistä, eikä hintaa anneta koskaan puhelimesta, vaan se lähetetään asiakkaalle sähköpostilla käynnin jälkeen. Kun taas yksi haastateltavista kertoi, ettei ikinä käy kohteessa, ennen sopimuksen syntymistä. Jotta tarjouksen pystyy tekemään ilman kohteessa käyntiä, on kuitenkin välttämätöntä saada kohteesta etukäteen asemakaavakuva, valokuvia ja lisäksi olisi hyvä jos asiakas voisi kertoa toiveistaan, jotta suunnittelija saa oikeanlaisen kuvan työn laajuudesta. Vaikka tarjouksen antaisikin asiakkaalle puhelimesta, lähetetään tarjous aina myös sähköpostilla asiakkaalle, jotta ei jää epäselväksi mitä suunnittelu koskee. Haastateltavan mukaan *”jos piha on monimutkaisempi tai asiakkaasta ei saa selville, että missä laajuudessa pihaa on tarkoitus suunnitella, niin silloin käyn aina tontilla ennen tarjouksen antamista”*.

Konsultaatiokäyntien tekeminen jakoi haastateltavat kahtia. Yksi haastateltava kertoi, että *”riippuu ajankohdasta laskutetaanko asiakasta piha-käynnistä. Kesäaikaan kun on paljon töitä ja kiirettä, niin silloin tapaamiset menevät konsultointikäynteinä. Talvella ja vielä keväälläkin, kun on hiljaisempaa, käynneistä ei veloiteta erikseen, koska se voi myös karsia asiakkaita”*. Tällainen sesonkiaikojen mukaan määräytyvä käytäntö on järkevä, se myös ohjaa asiakkaita ottamaan yhteyttä silloin, kun viherala on hiljaisimmillaan eli talvella.

Haastateltava kertoi, että *”olemme aiemmin antaneet kiinteähintaisia tarjouksia, mutta se oli ongelmallista, koska yksityisasiakkaat haluavat loputtomiin asti viilata suunnitelmia, niin se vei liikaa suunnittelijan aikaa”*. Tuntihintainen laskutus nopeuttaa asiakkaiden päätöksen tekoa ja luonnos hyväksytään nopeammin, kuin jos tarjouksella olisi kiinteä hinta. Kiinteällä hinnalla suunniteltaessa asiakkaat herkemmin tahtovat teettää enemmän korjauksia ja työn tekeminen venyy tarpeettoman paljon. Jos kiinteähintaisia tarjouksia kuitenkin tehdään, on hyvä kirjata sopimukseen kuinka monta korjauskertaa hintaan sisältyy.

Tarjouslaskenta perustuu suunnittelijan omaan näkemykseen ja kaikissa haastattelussa kävi myös ilmi, että tarjouksen tekee suunnittelija itse. Työtuntimäärä ei juuri heittele omakotitalopihoissa ja kokenut suunnittelija osaa kyllä arvioida työhön tarvittavan ajan melko tarkasti. Sitten jos piha on erityisen vaativa, niin voidaan tunti-arvio esimerkiksi kaksinkertaistaa. Lisäksi tunti-arvioon vaikuttaa se miten pitkälle suunnittelua halutaan viedä. Jos asiakas haluaa paljon detaljeja esimerkiksi pergoloista ja kesäkeittiöistä, niin se helposti tuplaa kokonaishinnan. Kiinteähintaisia tarjouksia antaessa on arvioitava myös tuntimäärä, joka kerrotaan suunnittelijan tuntiveloitussummalla. Loppusumma voidaan vielä tarpeen mukaan pyöristää alas tai ylöspäin.

Kaikki haastateltavat olivat selkeästi samoilla linjoilla, että tarjous tehdään aina kirjallisesti. Tänä päivänä kuitenkin asiakirjat lähetetään useimmiten sähköpostilla kuin kirjeitse. Tarjoukseen kirjataan hyvin tarkasti, mitä se

sisältää ja mitä ei. Kun toimitaan mahdollisemman täsmällisesti ja tehdään tarjoukset kirjallisesti, niin usein vältetään erimielisyydet asiakkaiden kanssa. Ensimmäisessä teemassa jo käsiteltiin kokonaispakettien tarjoamista eli suunnittelua ja rakentamista ei näiden yritysten edustajien mukaan ole mahdollista yhdistää, ainakaan heidän nykyisten toimintatapojen puitteissa. Haastateltava perusteli tarkemmin, ”*ilman suunnitelmaa ei voida tehdä tarjousta urakoinnista, koska ei tiedetä sitä laajuutta ja koska asiakkaalla voi olla aivan eri näkemys kuin suunnittelijalla*”.

3.2.3 Tapaaminen kohteessa

Ensi tapaaminen suunnittelukohteessa on tärkeä tulevan yhteistyön kannalta. Tapaamisen aikana kuunnellaan asiakkaan toiveita ja haaveita pihan suhteen ja käydään läpi pihan ongelmakohtia. Lähtökohtana pitäisi aina olla vanha suunnitelma kuva tai asemapiirros, silloin kohteeseen voi tutustua jo etukäteen ja on jo jokin käsitys kohteesta sinne mentäessä. Ensimmäisellä käynnillä ei myöskään kannata säästellä ajassa, vaan tärkeää on saada kaikki mahdollinen tieto asiakkaasta irti, että varmasti kaikki toiveet ja tarpeet tulevat esille.

Erään haastateltavan puheessa tuli myös vahvasti esille se, miten tärkeää on selvittää asiakkaan budjetti. ”*Yksityisasiakkaat eivät mielellään puhu rahasta ja se onkin yksi yksityisasiakkaiden suurimmista ongelmista, että heillä ei ole minkäänlaista kustannustietoisuutta*”. Rahasta täytyy voida puhua asiakkaan kanssa ja se myös molempien osapuolten etu, että suunnitellaan sellaisia asioita, joihin asiakkaalla on varaa.

Haastateltava kertoi että hän käyttää yksityisasiakkaisiin sellaista kikkaa, että kysytään ensin, ”*saako piha maksaa 100 000 €*”. Jos vastaus on ei, pudotetaan hintaa ja esitetään kysymys uudestaan, niin monta kertaa, että sopiva hinta löytyy. Suunnittelija voi myös esittää arvionsa siitä, mitä asiakkaan esittämät toiveet voivat maksaa, jolloin asiakkaan on helpompi hahmottaa, miten paljon mikäkin työvaihe maksaa ja siten arvottaa myös omia toiveitaan tärkeysjärjestykseen, jos kaikkea ei olekaan varaa toteuttaa.

Asemakaavakuvan lisäksi voidaan tarvita myös muita lähtötietoja. Uudiskohteet ovat siitä helppoja, että niistä on olemassa lupakuvasarja, josta löytyy julkisivukuvat, talon pohjapiirustus ja asemakaava. Lisäksi voi olla rakentamistapaohje, josta käy ilmi yleiset velvoitteet ja kaavamääräykset. Haastateltavan mukaan ”*on hyvin tärkeää tietää, missä olohuone, keittiö ja kodinhoituhuone sijaitsevat, myös ikkunanäkymät tulee ottaa huomioon suunnittelussa*”. Siinä tapauksessa, että pohjapiirroksia ei ole olemassa voidaan asiakkaan haastattelussa tiedustella huonejärjestystä.

Suunnittelukohteen inventoinnissa ja dokumentoinnissa haastatelluilla oli käytössä aika lailla samanlaiset menetelmät. Eroja löytyi kuitenkin siinä, että monta kertaa kohteessa käydään. Käyntikertoja oli haastateltavasta riippuen yhdestä jopa kolmeen. Enemmistön mukaan kuitenkin kohde inventoidaan mahdollisemman tarkasti jo ensimmäisellä käyntikerralla. Inventointia ei kannata siinä tapauksessa vielä tehdä, jos asiakas ei ole suun-

nitelmaa tässä vaiheessa vielä tilannut. On sanomattakin selvää, että käyntikertojen minimointi säästää suunnittelijan työaikaa. Haastateltavan mukaan ”pitää pyrkiä ensimmäisellä kerralla ottamaan niin hyvät mitat kuin suinkin pystyy ja valokuvata tontti todella tarkkaan: kaikki rajalinjat ja rakennuksen joka nurkasta sokkelilinjat, kuvia otetaan mahdollisemman paljon, turhiakin”.

Ensimmäisellä pihakäynnillä on hyvä tehdä itselle luonnos kohteesta. Siihen voi merkitä erilaisia mittoja, esimerkiksi kiveyksen tai kesäkeittiön paikkoja. Haastateltavan mukaan, ”jos tontin korkeuserot suuret tai kohteessa on paljon säilytettäviä rakenteita ja puustoa niin mittaus teetetään erikseen ja sen kustannus voi olla puolet koko suunnitelman hinnasta”. Useimmiten kuitenkin riittää, että suunnittelija itse ottaa tasolaserilla muutamien mitan ja tärkeä mittaväline on myös oma metriin kalibroitu jalkamitta, joka toimii varsin hyvin isoissa ja suurpiirteisissä kohteissa.

Yksi haastateltavista kertoi, että tekee asiakkaan haastattelun ja inventoinnin eri käyntikerroilla, koska hän tekee suunnitelmia ainoastaan rakennuskauden ulkopuolella, jolloin haastattelukäynti voidaan tehdä vaikka pimeän aikaan, mutta tasolasermittaukset vaativat tietynlaisia olosuhteita ja päivänvaloa. Tasolaser on helppokäyttöinen, edullinen laite ja sitä voi käyttää myös yksin, joten se sopii hyvin suunnittelijoiden käyttöön. Haastateltavan mukaan omakotitalopihan mittauksiin menee noin 3-4 tuntia aikaa. Hän totesi myös, että ”talon sijainnin tarkistus on usein tärkeää, joskus se saattaa heittää metrinkin, mikä on jo aika merkittävä lukema ja jos sitä ei oteta suunnitteluvaiheessa huomioon, niin se aiheuttaa ongelmia viimeistään urakointivaiheessa”.

3.2.4 Suunnittelusopimus

Suunnittelusopimuksen tekeminen on yksi niistä asioista, joissa tutkimuksen kohteenani olevat yritykset useimmiten oikaisevat. Sopimuksen tekoa ei pidetä niin tärkeänä, koska suunnitteluttamisessa ei liiku niin suuria rahasummia, kuin esimerkiksi urakoinnissa. Tarjousasiakirjaan kirjataan yksityiskohtaisesti, mitä se pitää sisällään ja mainitaan esimerkiksi, että suunnitelma ei sisällä detaljeja tai rakennekuvia. Asiakas vastaa tarjoukseen sähköpostilla vapaamuotoisesti esimerkiksi ”tilaamme suunnitelman” jolloin sopimus on syntynyt eli monesti varsinaista sopimusasiakirjaa ei tehdä.

Toimintatapa sopimuksen osalta erosi yhden haastateltavan osalta muista huomattavasti. Haastateltava kertoi, että jättävät joskus tarjousvaiheen välistä ja lähettävät asiakkaalle suoraan sopimusehdotuksen. Sopimuslomake on yrityksen oma tekemä ja se on koottu kahden RT-kortin: RT 80321, Pientalon pihasuunnittelusopimus ja RT 80322, pientalon pihasuunnittelun tehtäväluettelon pohjalta. ”Sopimus on Excel-pohjainen, kaksisivuinen lomake, johon ruksataan mitä suunnitelma sisältää, hinta, paikka ja päivämäärä. Sopimukseen merkitään myös onko kyseessä yleissuunnitelma vai toteutussuunnitelma ja tehdäänkö esimerkiksi työselostusta, kustannusarviota tai valaistussuunnitelmaa. Lisäksi sopimukseen kirjataan lyhyesti yleiskuvaus esimerkiksi, että suunnitellaan vain tontin eteläpuoli. Sopimus

lähetetään asiakkaalle sähköpostitse PDF -muodossa ja siihen on lisätty sähköpostihyväksyntä ja kun asiakas kuittaa sähköpostiin OK, niin sopimus on tehty”. Suunnittelua ei pidä aloittaa ennen asiakkaan kuittausta.

Yleisesti haastateltavat totesivat, että ongelmia yksityisasiakkaiden kanssa sopimusasioissa on ollut vähän. Muutaman esimerkin kuitenkin sain kuulla. Haastateltava kertoi tapauksesta, jossa ”asiakkaan kanssa oli sovittu, että suunnitelma tehdään tietyn budjetin rajoissa, joka on kirjattu sopimukseen. Asiakastapaamisessa tuli kuitenkin esille monia toiveita suunnitelman suhteen ja jolloin varmistettiin asiakkaalta, että tehdäänkö suunnitelma sittenkin heidän toiveidensa mukaisesti, eikä budjetin pohjalta ja näin sovittiin. Suunnitelman ja kustannusarvion valmistuttua asiakas suuttui ja haukkui suunnittelijan kun hän ei pysynyt budjetissa”. Tällaisia tapauksia sattuu tietenkin harvoin, mutta ne ovat suunnittelijalle turhauttavia. Ratkaisuna voisi olla muistioiden kirjoittaminen. Muistio kirjoitetaan jos asiakkaan kanssa sovitaan jotakin, mikä poikkeaa annetun tarjouksen tai sopimuksen sisällöstä. Kun asiakas allekirjoittaa muistion, niin se vähentää mahdollisten riitojen syntymistä ja molemmat osapuolet ovat selvillä siitä, mitä on sovittu.

Toisessa esimerkissä haastateltava kertoi että, ”asiakkailla on hyvin epärealistiset näkemykset suunnitteluttamisesta. Esimerkiksi asiakkaalle on saatettu kertoa, että suunnitelma tehdään talven aikana. Kun tammikuussa on otettu yhteyttä, että voitaisiin tulla esittelemään luonnosta, asiakas onkin sanonut, että olisi halunnut sen jo marraskuussa. Eikä enää ota sitä”. Sopimuksen teossa saa olla todella tarkka. Sopimukseen kirjataan mahdollisemman tarkasti kaikki asiat, myös aikataulut. Sillä jos jokin asia jää puheen tasolle, niin herkästi siitä tulee väärinkäsityksiä ja riitaa.

3.2.5 Luonnossuunnitelma

Kolme neljästä haastatellusta kertoi, että luonnos voisi olla jo valmis pihasuunnitelma. Luonnos tehdään omien muistiinpanojen pohjalta, asiakkaan toivomuksia pyritään toteuttamaan siinä määrin kuin se on järkevää. Lähes kaikki totesivat, että luonnoksessa on jo määritelty kaikki pintamateriaalit ja kasveista annetaan ehdotuksia. Asiakkaat usein haluavat muutoksia kasveihin, joten tässä vaiheessa täydellisen kasvilistan tekeminen ei ole järkevää.

Luonnoksesta selviää lisäksi tilanjako ja kaikki toiminnot ovat oikeilla paikoillaan. Korkeuserojen käsittely näkyy luonnoksesta niin, että tiedetään tuleeko muuria tai luiskia. Yksi haastateltavista totesi, että ”mitä valmiimpi kuva on esittelyvaiheessa, sitä vähemmän muutostoiveita tulee”. Luonnosvaiheessa ei vielä tullut esille sellaisia asioita mitä voitaisiin jättää tekemättä sen vuoksi, että olisi jo tiedossa, että urakointi tehdään myös itse. Sen sijaan suunnitteluun vaikuttaa se jos asiakas kertoo, että aikoo rakentaa pihan itse, silloin ei voida suunnitella kauhean vaativia rakenteita.

Luonnoksen esitleminen asiakkaalle haastateltujen mukaan tapahtuu useimmiten asiakkaan kotona. Yksi haastatelluista kertoi kuitenkin, että ”pääasiassa lähetän luonnoksen sähköpostitse ja jos asiakkaalla on jotain

kysyttävää, niin sekin hoituu sähköpostin välityksellä helposti ja nopeasti. Joissain tapauksissa, esimerkiksi kun asiakkaana on ollut iäkkäämpi pariskunta, joka ei käytä sähköpostia, olen käynyt esittelemässä luonnoksen asiakkaan kotona”. Kaikki muut olivat kuitenkin sitä mieltä, että luonnos esitellään aina henkilökohtaisesti, yleensä aina asiakkaan kotona, mutta siinä tapauksessa, jos asiakas asuu kovin kaukana, saatetaan erään haastateltavan mukaan tapaaminen sopia toimistolle.

Useimmiten luonnokseen toivottavat muutokset koskevat kasveja. Haastateltavan mukaan, *”toisille kasvit on niin tärkeitä, että niihin halutaan vielä puuttua, mutta toiset taas ei ymmärrä kasveista mitään ja on hyvin tyytyväisiä suunnittelijan valintoihin”*. Lisäksi muutoksia saatetaan haluta esimerkiksi käytäviin, että miten ne mistäkin kohtaa kaartuvat. Myös materiaaleihin toivotaan usein muutoksia, esimerkiksi kivimalleihin tai väreihin.

Yleensä muutokset ovat pientä viilausta, esimerkiksi kiveyksen linjaa vähän korjataan tai kivimallia saatetaan vaihtaa. Haastateltava kuitenkin lisäsi, että *”kustannussyistä tehtäviä muutoksia tehdään myös jonkin verran, eli jätetään graniittinen raakareunakivi pois tai ei laiteta nupukivirajausta nurmikon ja istutusten väliin”*. Eli kalliista rakenteista karsitaan. Luonnoksen esittelyvaiheessa onkin apua siitä, jos suunnittelija pystyy esittelemään eri työvaiheiden hintoja asiakkaalle, jolloin suunnitelmaan tehtävät muutokset pysyvät asiakkaan budjetin rajoissa. Luonnoksen esittelyvaiheessa suunnittelija voi vielä jättää joitakin kohtia avoimiksi ja esittää asiakkaalle suullisesti muutamia vaihtoehtoja ja lopulliseen pihasuunnitelma piirretään asiakkaan toivomuksen mukaisesti.

Luonnosvaiheessa väärinkäsityksiä ei ole tullut haastatelluilla vastaan. Haastateltavan mukaan *”parhaimmillaan se menee niin, että suunnittelija tekee juurin sen mitä asiakas on halunnut, mutta paljon paremmin kuin hän olisi osannut kuvitellaan. Eli koska asiakas ei ole asiantuntija, niin hän ei ole edes osannut toivoa sitä, mitä suunnittelija on ymmärtänyt, että asiakas toivoo ja se on kaikista paras tilanne. Se on palkitsevaa”*.

3.2.6 Toteutusasiakirjat

Suunnitelman teossa on vain pieniä eroja jos verrataan siihen tuleeko urakointi omalle yritykselle vai meneekö se toiselle. Haastateltava totesi, että *”suunnitelman on kuitenkin oltava sellainen, että työmiehet pystyvät sen perusteella pihan rakentamaan”*. Toteutusasiakirjoihin kuuluu pihasuunnitelma ja joskus poikkileikkauskuva, jos kyseessä on esimerkiksi haasteellinen rinnetontti ja detaljeja tarpeen mukaan, mutta niistä on sovittava asiakkaan kanssa erikseen. Haastatteluissa kävi ilmi, että työselostus on sellainen asia, mikä voidaan jättää tekemättä, jos urakointi tulee omalle yritykselle. Eräs haastatelluista kertoi että, määräluetteloa ei lisätä suunnitelma-asiakirjoihin jos urakointi tehdään itse. Määräluettelon puuttumisella yrittäjät haluavat varmistaa sen, että asiakas ei pyydä tarjouksia muilta urakoitsijoilta. Tarjouksen tekeminen on ilman määräluetteloa, on riskialttiimpaa ja silloin usein on järkevää nostaa hintoja, jotta ikäviltä yllätyksiltä vältytään. Haastatteluista kävi ilmi selkeästi se, että jos suunnitelman

tekevällä yrityksellä on selkeä intressi saada urakointi itselle, niin se usein myös saadaan.

Vastakkaisia toimintamalleja löytyi myös toteutusasiakirjojen tekemisessä, yksi haastateltavista ei tee koskaan työselostusta ja toinen kertoi tekevänsä sen aina, koska ”*se antaa suunnitelmasta ammattimaisemman kuvan*” ja toiset taas tekevät sen vain jos urakointi ei tule omalle yritykselle. Haastateltava kertoi, että ”*työselostuksen pohjana käytetään VRT’09, julkiselle puolelle tehdään aina poikkeamatyöselitys, mutta yksityisasiakkaalle täytyy kirjata kaikki ja se teksti lainataan VRT:stä*”.

Lisäksi pihasuunnitelma eroaa luonnoksesta niin, että siihen tehdään kasviluettelo ja määräluettelo. Määräluetteloon merkitään neliöt, juoksumetrit, kasvien määrät, koot ja istutusetäisyydet. Luonnossuunnitelma on usein mustavalkoinen, mutta pihasuunnitelma tehdään värillisenä, koska yksityisasiakkaille se on tärkeää.

Kaikki haastatellut olivat tyytyväisiä omaan tapaansa tehdä suunnittelutyötä. Kun on pitkään tehnyt samalla kaavalla, joka on ollut omasta mielestä toimiva, niin on vaikea nähdä mitä pitäisi tehdä toisin, aina voi kuitenkin olla jotain kehitettävää, vaikka sitä ei itse huomaisikaan. Haastatelluista kävi myös hyvin ilmi se, että yksityispuolella on todella vaikea pärjätä, sillä suunnittelutyöstä saatava kate on pieni. Haastateltavan mukaan ”*on kuitenkin tärkeää, että meillä on myös yksityisasiakkaita, koska se on yhdenlainen keino profiloitua, että on laadukasta suunnittelua*”. Yksityinen sektori on haastava myös sen takia, että siellä täytyy henkilökemioiden toimia. Tarvitaan joustavuutta, koska työajat ovat hankalia, asiakas on aina töissä kun suunnittelijakin on, joten pihakäyntejä joutuu monesti tekemään iltaisin ja etenkin sesonkiaikana työpäivät ovat pitkiä.

3.2.7 Rakennusvaihe

Suunnittelijan rooli rakennusvaiheessa oli jokaisessa haastatellussa yrityksessä erilainen ja tämä olikin yksi peruste, jolla haastateltavat valittiin, jotta prosessiin löytyisi mahdollisemman erilaisia toimintatapoja. Yksityisyrittäjä toimii pääasiassa yksin, joten hänen rooliinsa työmaalla on rakentaja. Haastateltava kertoi, että ”*kun tietää, että itse tulee myös tekemään urakoinnin, niin silloin myös suunnittelee sellaisia rakenteita, joita pystyy itse toteuttamaan*”.

Suunnittelija saattaa toimia suunnittelemisissaan kohteissa myös työnjohtajana. Työnjohtajan tehtäviin kuuluu materiaalien tilaaminen ja huolehtiminen siitä, että materiaalit ovat oikeassa paikassa, oikeaan aikaan. Työnjohtaja on yhteyshenkilönä asiakkaan ja rakennusporukan välillä. Tärkeintä on varmistaa, että asiakas on tyytyväinen. Suunnittelijan näkökulmaa tarvitaan myös urakoinnin aikana. Haastateltavan mukaan, ”*sellaisia asioita joutuu käymään ratkomassa työmaalla, mitä ei ole niin tarkasti suunniteltu paperilla, esimerkiksi korkoihin liittyvät asiat*”. Kaikkia asioita ei kuitenkaan edes voi suunnitella etukäteen, työmailla tulee myös yllätyksiä vastaan.

Yksi haastateltava käy aina esittelemässä suunnittelemansa kohteen urakointiporukalle. Suunnitelma ja piha käydään läpi huolellisesti. Haastateltava kertoi, että *”tämän esittelyn jälkeen pyrin siihen, että työmaalla ei enää tarvitsisi käydä, mutta aina tule yllätyksiä maan sisältä tai muualta, niin silloin kohteessa voi olla parempi käydä tarkistamassa miten työtä jatketaan”*. Mahdollisuuksien mukaan jos asia voidaan hoitaa puhelimitse, niin paikalla ei tarvitse käydä. Joskus ongelmia voidaan ratkaista myös niin, että rakentaja on lähettänyt kännykällä kuvan ongelmakohdasta ja paikalla ei ole tarvinnut lähteä käymään. Haastateltavan mukaan *”mielipidettä kysytään useimmiten isompien rakenteiden, kuten muurien uusista linjauksista ja kasvien istuttamiseen liittyvissä asioissa”*.

Ainoastaan yhdessä haastatelluista yrityksistä suunnittelijat toimivat vain suunnittelijoina, myös urakointivaiheessa. *”Tarkoituksena on, että suunnitelma on niin valmis paketti, että se vain rakennetaan, mutta aina se ei valitettavasti mene niin helposti. Urakointivaiheessa tulee esille sitten ne huonot puolet, mitä tässä toimintamallissa voi tulla eteen, eli jos suunnittelija tekee esimerkiksi mittavirheen, niin asiakas olettaa, että niistä ei tule lisälaskua. Mutta jos suunnittelija olisi talon ulkopuolinen, voitaisiin vedota suunnittelijan virheeseen ja laskuttaa asiakkaalta mittavirheestä johtuvat lisäkustannukset, mutta kun suunnittelija on oma, niin näin ei voida tehdä”*, haastateltava pohti.

4 YHTEENVETO

Tämän tutkimuksen edetessä huomasi, että toimintamalleja on yhtä paljon kuin on tekijöitäkin. Perusasiat ovat kaikilla samat, mutta yrityksestä riippuen hienoisia eroja löytyy. Yhtä ainoaa oikeaa tapaa suunnitteluprosessin tehokkaaseen toteuttamiseen ei ole. Erot haastateltavien välillä johtuvat osittain yritysten kokoeroista ja haastateltavien erilaisista toimenkuvista, joka oli myös huomioitu haastateltavia valittaessa, jotta erilaisia tuloksia tulisi esille. Lopputulos ei siis ole kaikille toimiva malliohje suunnitteluprosessista, vaan siitä voi poimia omaan toimintamalliin uusia näkökulmia ja vinkkejä prosessin tehostamiseksi.

Tutkimuksessa selvisi, että suunnittelu- ja urakointiprosessia ei haastatelluissa yrityksissä ollut lainkaan tuotteistettu yhdeksi paketiksi eli koskaan ei voida olla täysin varmoja siitä, että asiakas tilaa nämä molemmat palvelut, joten sekin näkyy tämän tutkimuksen tulosten niukkuudessa. Seuraava tutkimuksen kohde tämän aiheen tiimoilta voisi olla se, miten viheralalla voitaisiin suunnittelu- ja urakointipalvelut tuotteistaa kokonaisuutena. Tässä viimeisessä luvussa, tuon esille niitä asioita, jotka haastatelluissa nousivat suunnittelun ja urakoinnin yhdistämisen kannalta pohtimisin arvoiksi huomioiksi.

TAULUKKO 1. Suunnitteluprosessin tehostaminen.

PROSESSIN VAIHE	TÄRKEÄ	KIINNITÄ HUOMIOTA	VOIDAAN JÄTTÄÄ POIS
ASIAKKAAN YHTEYDENOTTO	<i>Puskaradio Kotisivut Internetin hakukoneet</i>	<i>Lehtimainonta</i>	<i>Teema-illat Kuluttajamessut</i>
TARJOUS		<i>SR-hankkeet Konsultaatiokäynti</i>	
KOHITESSA KÄYMINEN	<i>Asiakkaasta kaikki irti Inventointi Mittaukset Budjetti</i>	<i>Käynnit minimiin</i>	<i>Tarkemmat mittaukset</i>
SOPIMUS	<i>Valmis pohja</i>	<i>Muistiot</i>	
LUONNOSSUUNNITELMA	<i>Mahdollisemman tarkka</i>	<i>Alustava kustannusarvio Esittely toimistolla Lähetys sähköpostilla</i>	
TOTEUTUSASIAKIRJAT			<i>Detaljit Merkkien selitykset Määräluettelo Kasvilista Työselitys</i>
RAKENNUSVAIHE		<i>Kohteen esittely urakoitsijalle</i>	

Taulukossa 1. jokaisella teemalla on oma rivi ja suunnitteluprosessissa huomioitavat asiat on jaettu kolmeen eri sarakkeeseen. Ensimmäisessä sarakkeessa on merkitty ne asiat, joihin kannattaa kiinnittää erityisen paljon huomiota, jotta suunnitteluprosessi olisi mahdollisemman tehokas. Toisessa sarakkeessa on myös tärkeitä huomioita, mutta niiden käyttöönoton tarpeellisuus riippuu täysin yrityksen muista toimintatavoista. Viimeiseen sarakkeeseen on merkitty sellaisia kohtia, joita prosessista voidaan jättää kokonaan pois. Täytyy kuitenkin muistaa, että jokainen suunnitteluprojekti on yksilöllinen ja pitää aina tapauskohtaisesti arvioida, mitä suunnittelu-

prosessin vaiheita voi jättää tekemättä. Näiden tulosten perusteella voidaan todeta, että suunnitteluprosessi on joustava, etenkin tällaisissa yrityksissä, joissa toteutetaan niin urakointia, kuin suunnitteluakin.

4.1 Toimintamallin edut asiakkaalle

Luottamus nostettiin kaikissa haastatteluissa tärkeimmäksi eduksi, mikä suunnittelun ja urakoinnin yhdistämisestä on asiakkaalle. Pihan rakentaminen on iso ja kallis projekti ja silloin on tärkeää, että asiakas voi luottaa urakoitsijaan ja näissä tapauksissa se luottamus syntyy jo suunnitteluvaiheessa. Hyviä puolia on myös se, että asiakkaan ei tarvitse välttämättä olla tekemisessä kuin yhden henkilön kanssa koko prosessin aikana. Lopputulos on myös varmemmin se, mitä on suunniteltu, kun molemmat palvelut toteuttaa sama yritys ja asiat sujuu helpommin. Asiakkaan ei myöskään tarvitse etsiä urakoitsijaa erikseen.

Väärinymmärrykset vähenevät tässä toimintamallissa. Kun suunnittelija ja rakentaja ovat entuudestaan toisillensa tuttuja, he ymmärtävät toisiaan ja kun joku osapuoli tästä tiimistä ymmärtää asiakasta niin ollaan vahvoilla. Haastatteluissa kävi ilmi, että monesti asiakkaista huomaa sen, että he sanovat kilpailuttavansa urakoinnin, mutta eivät ole sitä kuitenkaan tehneet. Eli asiakas varmistaa, että saa kilpailukykyisen tarjouksen, mutta tietää jo, että haluaa tästä samasta yrityksestä tilata urakoinnin, koska luottamussuhde on jo olemassa. Asiakkaalle tämä toimintamalli on yksinkertaisempi ja hän voi luottaa siihen, että saa sen mitä on ostamassa.

4.2 Toimintamallin edut yritykselle

Hyvä maine on yksi tämän toimintamallin tärkeimmistä eduista yritykselle itselleen. Se on imagotekijä, että halutaan tarjota laadukasta suunnittelua myös yksityisasiakkaille ja se vaikuttaa myös mielikuvaan rakentamisen laadukkuudesta. Etua on myös se, että päästään ylipäättään tekemään urakoinnista tarjouksia, kun kohde on ensin suunniteltu. Sitten jos todella halutaan päästä urakoimaan jokin oma suunnittelema kohde, niin voidaan jättää määräluettelo lisäämättä toteutuskuviin. Tällä tavalla saadaan etulyöntiasema muihin tarjoajiin nähden, mutta tämä ei missään nimessä ole hyvä tapa, mutta jossain tilanteissa sitä käytetään.

Suurin hyöty yritykselle on se, että vältetään kilpailutus. Kun asiakas ei tee kilpailutusta, päätös urakoinnista tehdään nopeammin ja koko prosessi menee nopeasti eteenpäin. Myös urakkalaskenta on helpompaa tehdä oman suunnitelman pohjalta. Toisen tekemästä suunnitelmasta tarjouksen tekeminen vie paljon enemmän aikaa, kun joutuu tulkitsemaan piirustuksia ja lukemaan työselostuksia, että saa oikean käsityksen kohteesta. Työmaan sujuvuuden kannalta on helpompi myös ratkoa omaa suunnitelmaa koskevia ongelmia, kuin jos se olisi toisen yrityksen tekemä suunnitelma.

Kilpailu on helpompaa, kun on päässyt tutustumaan kohteeseen suunnitteluvaiheessa. Tarjous vaiheessa jo selkeä kuva, siitä miten kohde tulee toteuttaa ja kilpaileva urakoitsija on siinä vaiheessa vasta puolivälissä urak-

kalaskentaa. Laskenta vaiheessa ei tarvitse yrittää tulkita suunnitelmaa ja pystyy laskemaan urakan paljon tarkemmin. Toisen yrityksen tekemissä suunnitelmissa ei välttämättä ole samanlaista täsmällisyyttä ja jos ei täysin ole perillä suunnitelman sisällöstä, niin on turvallisempaa laittaa hintaa enemmän, että ei tule rakennusvaiheessa yllätyksiä ja joudu tekemään työtä tappiolla.

4.3 Toimintamallin tehostaminen

Asiakkaat etsivät tarvitsemiaan palveluntarjoajia tänä päivänä Internetistä. Internet-sivuihin kannattaa siis panostaa ja etenkin siihen, että yritys löytyy tietyillä hakusanoilla, esimerkiksi googlesta. Tärkeintä kuitenkin on, että suunnitelmat ja urakointi tehdään huolellisesti ja laadukkaasti, koska puskaradio ja yrityksen imago saa uudet asiakkaat ottamaan yhteyttä ja luottamaan sellaiseenkin yritykseen, jonka kanssa ei aiemmin ole tehnyt yhteistyötä.

Asiakaskäyntien määrä kannattaa pitää pienenä. Kun varaa ensimmäiselle käyntikerralle tarpeeksi aikaa, voi perehtyä asiakkaan toiveisiin ja jos työ on tilattu tai tullaan tilaamaan, niin inventointi tehdään samalla kertaa ajan säästämiseksi. Tutkimuksessa tuli hyvin selkeästi esille se, mitä ongelmia aiheutuu siitä, kun budjetista ei keskustella asiakkaan kanssa. Raha-asioista on hyvä saada selvyys asiakastapaamisen aikana, koska se on molempien osapuolten edun mukaista. Asiakkaille ei juuri koskaan ole mitään käsitystä siitä, että omakotitalon pihan rakentaminen maksaa tavallisesti jopa 50 000 euroa. Suunnittelija voi tehdä kymmeniä tunteja turhaa työtä, jos urakkalaskentavaiheessa vasta selviääkin, että asiakas on valmis maksamaan vain 15 000 euroa pihan rakentamisesta. Asiakkaalle voi myös tulla tällaisessa tapauksessa sellainen olo, että hänet on petetty ja yrityksestä tulee kielteinen mielikuva. Puskaradio toimii jopa tehokkaammin kielteisten näkemyksen levittäjänä.

Sopimuksen tekeminen koettiin haastatteluissa turhaa aikaa vieväksi vaiheeksi, joka jätetään mielellään tekemättä sen takia, että suunnittelupuolella liikkuvat rahasummat ovat melko pieniä. Siitä ei koeta niin suurta riskiä. Kaikki kuitenkin myönsivät, että sopimuksen tekeminen olisi kuitenkin hyvä asia. Sopimuksesta olisi hyvä tehdä valmis pohja. Valmiiseen pohjaan merkitään sovittu hinta, päivämäärä ja ruksataan kyseistä kohdetta koskevat sopimuskohdat ja lähetetään asiakkaalle hyväksyttäväksi. Sopimukseen kannattaa myös selvyuden lisäksi kirjata, koska suunnitelman eri vaiheet ovat valmiina. Lisäksi yhdessä haastattelussa kävi ilmi, että sopimuksen teon jälkeen asiakkaan kanssa käydyistä neuvotteluista on hyvä myös tehdä muistio, jonka asiakas myös kuittaa. Sopimuksen ja muistioiden avulla voidaan välttyä monilta riidoilta.

Kolme neljästä haastatellusta kertoi, että he tekevät luonnokset niin tarkkaan, että se voisi olla jo virallinen pihasuunnitelma. Haastatteluissa kävi ilmi, että mitä tarkempaa työtä luonnosvaiheessa tehdään ja mitä pidemmälle vietyjä ratkaisut on siinä vaiheessa, kun ne ensi kertaa esitetään asiakkaalle, niin sen vähemmän asiakkaat toivovat suunnitelmaan mitään muutoksia. Eli tekemällä kerralla valmiimman luonnoksen, voi suunnitte-

lija säästää työaikaansa. Luonnosten esittelyn teki myös kolme neljästä suunnittelijasta asiakkaan kotona, yksi toimitti luonnoksen sähköpostitse. Tämä on varmasti makuasia, selkeästi ei tullut esille miksi jompikumpi tapa olisi toista parempi. Sähköpostitse lähettämällä säästyy mahdollisesti enemmän aikaa, ellei sitten suunnitelmassa ole paljoa asiakkaalle epäselviä asioita. Yhdessä haastattelussa kävi ilmi, että joskus suunnitelma esitellään toimistolla. Tämä voisi olla tehokkain tapa ajankäytön kannalta, sillä sähköpostivastausten kirjoittaminen voi olla paljon hitaampaa, kuin kertoa suullisesti asioista asiakkaalle. Lisäksi tällä tavalla suunnittelijan aikaa ja matkakustannuksia säästyy, kun ei tarvitse matkustaa asiakkaan luokse.

Kun tiedetään suunnitteluvaiheessa, että urakointi tulee omalle yritykselle, voidaan työselostus sekä kohteesta riippuen tarkempia mittauksia jättää tekemättä. Lisäksi detaljien tekeminen ei ole yleensä tarpeellista. Tässä toimintamallissa myös merkkienselytykset ja kasviliistat voi jättää tekemättä, kasviliistat merkitään suunnitelmakuvaan suomalaisin nimin, eikä muun muassa istutustiheyksiä tarvitse merkitä. Kun rakentajat ovat tuttuja, niin he osaavat jo kokemuksesta tulkita suunnittelijan tekemiä kuvia ja kaikkia merkintöjä ei sen vuoksi tarvitse tehdä.

SR-hankkeiden tarjoaminen eli pakettiratkaisu, jossa suunnittelun ja rakentamisen palvelut yhdistetään samaan sopimukseen, on erään haastateltavan mukaan tulevaisuuden markkinarako viheralalla. Tällä toimintatavalla myös suoraan ohitetaan kilpailutusvaihe eli asiakkaan kanssa tehdään esimerkiksi sopimus, että piha maksaa 50 000 euroa ja se sisältää suunnittelun ja urakoinnin tietyillä ehdoilla. Yksityispuolella tämänkaltainen malli voisi olla tulevaisuudessa mahdollinen myös Suomessa. Tällä hetkellä kuluttajapuolella jouduttaisiin kuitenkin niin paljon satsaamaan markkinoiden kehittämiseen, ettei se ole taloudellisesti vielä kannattavaa, mutta tilannetta seurataan. Markkinoiden kehittyminen ei välttämättä muutu yhden viherrakentajan toimesta, vaan se on paljon laajempi ilmiö. Kun suomalaisten kulutustottumukset lähentyvät muuta Eurooppaa, niin sitä kautta alkaa avautua markkinoita suunnittelijoille ja viherrakentajille.

LÄHTEET

Booth, Norman K. & Hiss, James E. 1991. Residential Landscape Architecture, Design Process for the Private Residence. 5. PAINOS.

Dee, Catherine. 2001. Form and Fabric in Landscape Architecture.

Eskola, Reijo. 2003. Viheralueiden rakennuttaminen ja valvonta. Helsinki: Viherympäristöliitto ry

Garden Workshop. 2012. VRJ Group Oy. Viitattu 26.3.2013. <http://gardenworkshop.sivuviidakko.fi/yritys.html>

Hirsjärvi, Sirkka & Hurme, Helena. 2000. Tutkimushaastattelu Teema-haastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino Kustannus

Kalevan Taimi. 2011. Viitattu 26.3.2013. <http://www.kalevantaimi.fi/>

Nuotio, Aino-Kaisa. 2001. Pihan yleinen rakentamistapaohje 2011. Helsinki: Viherympäristöliitto ry

Pirttijärvi, Marko. 2009. Opas taloyhtiöille – Opas onnistuneen suunnittelun, rakentamisen ja hoidon tilaamiseen. Viheraluerakentajat ry.

Pirttijärvi, Marko. 2012. Onnistu viherurakassa – opas osaamiseen ja yhteistyöhön. Helsinki: Viherympäristöliitto ry

Rappe, Erja, Lindén, Leena & Koivunen, Taina. 2010. Puisto, puutarha ja hyvinvointi. Helsinki: Viherympäristöliitto ry

RT 13–10892 Pientalon pihasuunnittelusopimuksen laatiminen. Huhtikuu 2007. Rakennustieto Oy

RT 16–10660 Rakennusurakan yleiset sopimusehdot YSE 1998. Maaliskuu 1998. Rakennustieto Oy

RT 16–10960 Pientalon piharakentamisen urakkasopimuksen laatiminen. Toukokuu 2009. Rakennustieto Oy

RT 80321 Pientalon pihasuunnittelusopimus. Maaliskuu 2007. Rakennustieto Oy

RT 80333 Pientalon piharakentamisen urakkasopimus. Huhtikuu 2009. Rakennustieto Oy

Soini, Timo. 2009. Viherrakentajan käsikirja. Helsinki: Viherympäristöliitto ry

Vihreä Borealis tmi. 2011. Viitattu 26.3.2013. <http://koti.mbnet.fi/borealis/>

HAASTATTELUT

Hallikainen, Harri. 2013. Suunnitteluhortonomi. Vihreä Borealis tmi.
Haastattelu 19.3.2013

Jansson, Inari. 2013. Toimialajohtaja. VRJ Group Oy. Haastattelu
19.3.2013

Mastosalo, Marja. 2013. Pihasuunnittelija/työnjohtaja. Lemminkäinen In-
fra Oy. Haastattelu 18.3.2013

Tötterman, Pia. 2013. Toimitusjohtaja. Oy Viheraluerakennusliike Kale-
van Taimi Ab. Haastattelu 20.3.2013

TEEMAHAASTATTELUN RUNKO

- Kuinka monta henkilöä toimii suunnittelijana
 - Onko määrä sopiva
1. Asiakkaan yhteydenotto
 - a. millä tavoin asiakas löytää yrityksen
 - b. miten asiakas ottaa yhteyttä
 - c. kuka vastaa yhteydenottoon
 - d. tarjotaanko tässä vaiheessa kokonaispakettia (suunnittelu + rakentaminen)
 2. Tarjous
 - a. missä vaiheessa tarjous tehdään
 - b. tehdäänkö kiinteähintaisia suunnittelutarjouksia
 - c. kuka tarjouksen tekee
 - d. miten tarjouslaskenta tapahtuu yrityksessänne
 - e. tehdäänkö tarjouksia joihin sisältyy sekä suunnittelu että rakentaminen
 - f. tehdäänkö tarjous kirjallisena
 3. Kohteeseen tutustuminen/asiakkaan tapaaminen
 - a. miten tapaaminen etenee
 - b. mitä asioita käydään läpi
 - c. mitä lähtötietoja kohteesta tarvitaan
 - d. miten kohteen tiedot inventoidaan
 - e. miten maastokäynti dokumentoidaan
 - f. onko käynti asiakkaalle maksullinen (jos sopimusta ei synny)
 - g. millä keinoilla tapaamista voitaisiin jouduttaa/tehostaa
 4. Suunnittelusopimus
 - a. mihin vaiheeseen sopimuksen tekeminen kuuluu
 - b. millainen sopimus tehdään
 - c. onko tullut vastaan sopimusteknisiä ongelmia
 - d. miten sopimus PITÄISI tehdä
 - e. seurataanko kuinka paljon tarjouksia tehdään suhteessa toteutuneisiin suunnittelusopimuksiin
 5. Luonnos ja sen esittely asiakkaalle
 - a. mitä luonnoksessa esitetään ja minkä asioiden esittämisestä on hyötyä/tulee välttää kun suunnittelu ja rakentaminen sijoittuvat samaan projektiin
 - b. mikä on tarkoituksen mukainen tarkkuus luonnosvaiheessa
 - c. miten luonnos tai suunnitelman idea esitellään asiakkaalle
 - d. millaisia muutoksia yleensä tehdään/halutaan tehtäväksi
 - e. millaisia väärinkäsityksiä on tullut vastaan

6. Toteutusasiakirjat
 - a. miten tarkkoja työkuvia pihasta on tarkoituksenmukaista tehdä Teidän toimintamallissa
 - b. tehdäänkö työselitys
 - c. miten teidän malli toimii käytännössä
 - d. onko suunnittelussa vielä muita vaihteita

7. Rakennusvaihe
 - a. miten työmaavalvonta näissä projekteissa hoidetaan
 - b. millaisissa asioissa halutaan suunnittelijan näkökulma
 - c. onko suunnittelijalla muita rooleja työmaan aikana

8. Yhteenveto
 - a. mitkä työvaiheet suunnittelija voi jättää tekemättä sen vuoksi että sama yritys toteuttaa urakoinnin ja suunnittelun
 - b. tehdäänkö jotain työvaihteita vaikka ne voisi jättää pois
 - c. mitä etua tästä toimintatavasta on asiakkaalle
 - d. mitä etua tästä toimintatavasta on yritykselle