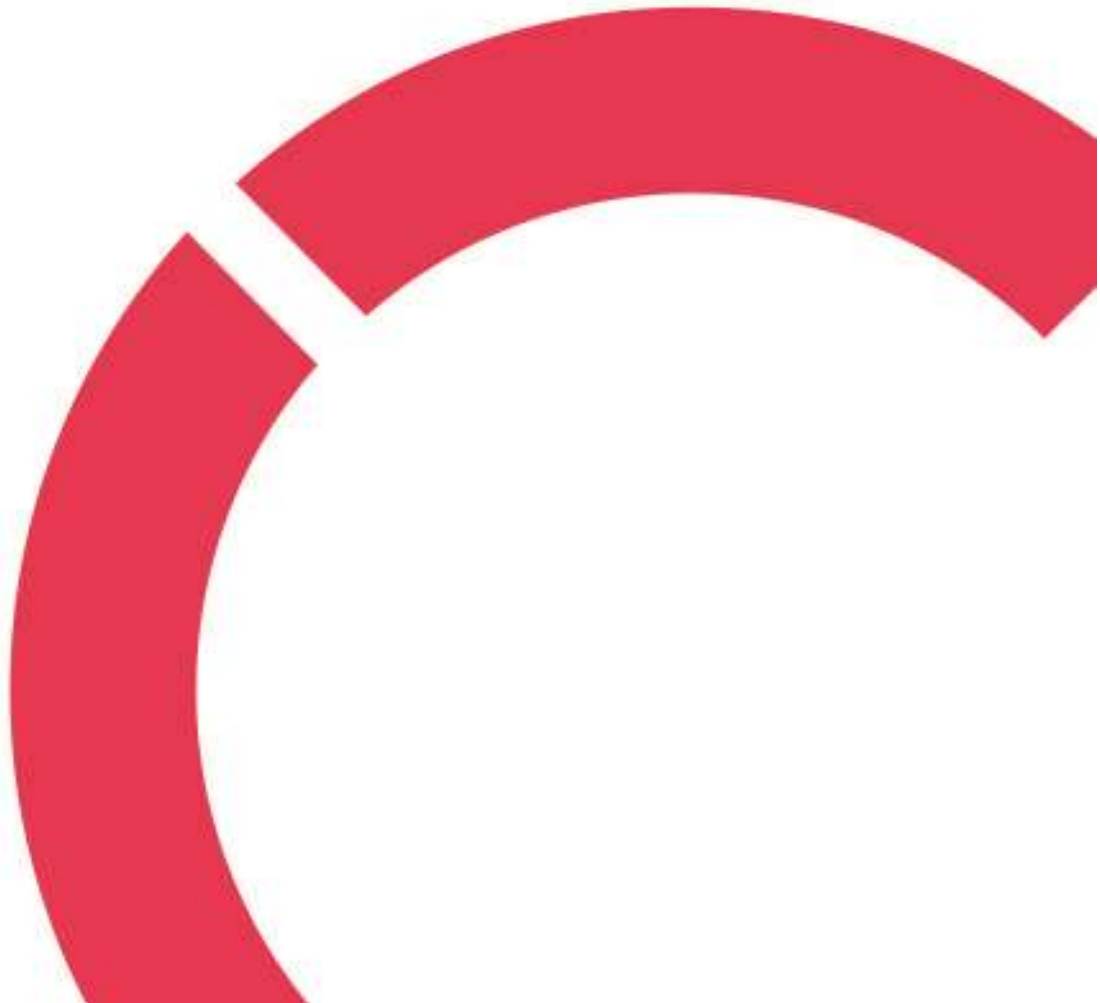


**Cise Sheikh**

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA ALOITTAVALLE KIINTEISTÖ-  
VÄLITYSYRITYKSELLE**

**Opinnäytetyö  
CENTRIA-AMMATTIKORKEAKOULU  
Tuotantotalouden koulutus  
Marraskuu 2022**



## TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

<b>Centria-ammattikorkeakoulu</b>	<b>Aika</b> Marraskuu 2022	<b>Tekijä/tekijät</b> Cise Sheikh
<b>Koulutus</b> Insinööri (AMK), tuotantotalous		<input checked="" type="checkbox"/> AMK <input type="checkbox"/> YAMK
<b>Työn nimi</b> LIIKETOIMINTASUUNNITELMA ALOITTAVALLE KIINTEISTÖVÄLITYSYRITYKSELLE		
<b>Työn ohjaaja</b> Marja-Liisa Kaakko		<b>Sivumäärä</b> 32 + 2
<b>Työelämäohjaaja</b>		
<p>Opinnäytetyössä tehtiin liiketoimintasuunnitelma aloittavalle kiinteistönvälitysyritykselle. Työn aihe oli muodostunut omasta kiinnostuksesta perustaa yritys. Liiketoimintasuunnitelmassa käytiin läpi yrityksen liikeidea, yhtiömuoto ja tehdään SWOT-analyysi.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosuudessa käytiin läpi yrityksen perustamiseen vaadittavat asiat, kuten yhtiömuodot, kirjanpitoa, verotusta ja kiinteistönvälityksen toimialaa.</p> <p>Teoriaosuuden avulla suunnittelin liiketoimintasuunnitelman kiinteistönvälitysyritykselle. Liikeideana oli luoda kiinteistönvälitysyritys kasvukeskukseen, tuoda asiakkaita yritykseen keskittymällä markkinointiin ja tiettyihin asiakaskuntaryhmiin. Sopivin yhtiömuoto yritykselle oli osakeyhtiö. Liikeideasta tehtiin SWOT-analyysi, josta selvisi liikeidean vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.</p> <p>Opinnäytetyön tarkoitus on auttaa hahmottamaan yrityksen perustamisen prosessia ja liiketoimintasuunnitelman tekemistä ja suunnittelua.</p>		
<b>Asiasanat</b> kiinteistönvälitys, kiinteistönvälitysläike, liiketoimintasuunnitelma, osakeyhtiö		

## ABSTRACT

<b>Centria University of Applied Sciences</b>	<b>Date</b> October 2022	<b>Author</b> Cise Sheikh
<b>Degree programme</b> Bachelor of industrial engineering		
<b>Name of thesis</b> BUSINESS PLAN FOR STARTING REAL ESTATE BUSINESS COMPANY		
<b>Centria supervisor</b> Marja-Liisa Kaakko	<b>Pages</b> 32+2	
<b>Instructor representing commissioning institution or company</b>		
<p>In the thesis, a business plan is made for a start-up real estate company. The topic of the work had formed in its own interest in starting a company. The business plan covered the business idea of the company, the company form and the SWOT analysis.</p> <p>The theoretical part of the thesis covered the things required to start a company like, company forms, accounting, taxation, and real estate industry.</p> <p>Through the theory section, I designed a business plan for a real estate company. The business idea was to create a real estate agency in the growth center, bring customers to the company by focusing on marketing and certain customer base groups. The most suitable company form for the company was a limited liability company. A SWOT analysis of the business idea was made, which revealed the strengths, weaknesses, opportunities, and threats of the business idea.</p> <p>The purpose of the thesis helps to outline the process of starting a company and making, planning a business plan.</p>		
<b>Key words</b> business plan, limited liability company, real estate, real estate agency		

**TIIVISTELMÄ**  
**ABSTRACT**  
**SISÄLLYS**

<b>1 JOHDANTO</b> .....	<b>1</b>
<b>2 YRITYSMUODOT</b> .....	<b>2</b>
2.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja .....	3
2.2 Avoin yhtiö .....	4
2.3 Kommandiittiyhtiö .....	4
2.4 Osuuskunta .....	6
2.5 Osakeyhtiö .....	7
2.6 Liikeidea osa liiketoimintasuunnitelmaa .....	9
2.7 SWOT-analyysi osa liiketoimintasuunnitelmaa .....	10
<b>3 TOIMIALA</b> .....	<b>14</b>
3.1 Kiinteistönvälitys .....	15
3.2 Välityspalkkio .....	19
3.3 Kiinteistönvälityksen markkinat .....	21
<b>4 KIRJANPITO</b> .....	<b>23</b>
4.1 Arvonlisävero .....	25
<b>5 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA</b> .....	<b>27</b>
5.1 Liikeidea .....	27
5.2 Yhtiömuoto .....	28
5.3 SWOT-analyysi .....	29
5.3.1 Vahvuudet .....	29
5.3.2 Heikkoudet .....	30
5.3.3 Mahdollisuudet .....	30
5.3.4 Uhat .....	30
<b>6 POHDINTA</b> .....	<b>32</b>
<b>LÄHTEET</b> .....	<b>34</b>
<b>KUVIOT</b>	
KUVIO 1. Rekisteröityjen uusien yritysten lukumäärä yritysmuodoittain kaupparekisterissä .....	2
KUVIO 2. Kuvaus liikeideasta .....	9
KUVIO 3. Nelikenttäanalyysi-SWOT .....	11
KUVIO 4. KVKL Hintaseurantapalvelu .....	21

## 1 JOHDANTO

Opinnäytetyön tehtävä on luoda liiketoimintasuunnitelma aloittavalle kiinteistönvälitysyritykselle. Opinnäytetyöllä ei ole erillistä toimeksiantajaa. Työn aihe on muodostunut omasta kiinnostuksesta. Olen aina ollut kiinnostunut oman yrityksen perustamisesta, ja tämä opinnäytetyö auttaa selkeyttämään yrityksen perustamiseen vaadittavia asioita. Liikeideana on kiinteistönvälitysyritys. Kiinteistönvälitysliikkeen tehtävä on auttaa asiakkaita asuntojen ja kiinteistöjen myymisessä ja ostamisessa.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käydään läpi yrityksen perustamiseen vaadittavat asiat, yhtiömuodot, liikeidea ja SWOT-analyysi. Nämä ovat keskeisiä asioita liiketoimintasuunnitelman muodostamisessa. Opinnäytetyössä perehdytään kiinteistönvälityksen toimialaan. Työssä käydään läpi myös kirjanpitoa ja verotusta. Teoriaosuuden jälkeen laaditaan liiketoimintasuunnitelma, jota voivat käyttää uudet yritykset. Liiketoimintasuunnitelmaan sisältyy liikeidea, yhtiömuoto ja SWOT-analyysi. Liiketoimintasuunnitelmaa ei käydä kokonaisuudessaan läpi.

Liiketoimintasuunnitelma on dokumentti, jonka yrittäjät tekevät yrityksen perustamisen jälkeen tai sen alkuvaiheissa. Liiketoimintasuunnitelma auttaa aloittavia yrittäjiä selkeyttämään yrityksen toimintaa, kannattavuutta ja riskejä. Opinnäytetyössä tehtyä liiketoimintasuunnitelmaa voi käyttää kuka tahansa, joka on kiinnostunut oman yrityksen perustamisesta.

## 2 YRITYSMUODOT

Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii halua ja motivaatiota. Ihmisillä on monia syitä ryhtyä yrittäjiksi, esim. itsensä työllistäminen, hyvä liikeidea tai vaikka perheyrityksen jatkamista. Yrittäjäksi ryhtymiseen on monia eri reittejä, mutta on hyvä huolella harkita ennen perustamispäätöksen tekemistä. Yrittäjyys vaatii sitoutumista ja paineensietokykyä, koska yritystoiminnassa tulee vastaan väistämättä hyviä ja huonoja vaiheita. Yritystoiminnan aloittamiseen liittyy myös riskejä, ja yritystoiminnan menestyminen vaatii toimivan liikeidean. Yrittäjä voi saada tukea liiketoimintaansa liittyviin ongelmiin yrittäjä yhteisöiltä tai liitolta esim. Suomen Yrittäjät. (Yrittäjät 2022.)

Patentti- ja rekisterihallituksen tilaston mukaan Suomeen perustetaan vuosittain tuhansia uusia yrityksiä. Osakeyhtiöiden määrä nousee vuosittain tuhansilla. KUVIO 1 mukaan uusien rekisteröityjen yritysten määrä on 2021 ollut 41009 yritystä. Osakeyhtiö on yleisin yhtiömuoto Suomessa ja uusia osakeyhtiöitä on rekisteröitynyt vuonna 2021 kaupparekisteriin 21706 kappaletta.

Yritysmuoto	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Asunto-osakeyhtiö	981	929	1060	1128	1182	1151
Asumisoikeusyhdistys	0	0	0	0	1	0
Avoin yhtiö	212	176	319	397	451	509
Aatteellinen yhdistys	105	22	49	48	30	42
Eurooppalaisen taloudellisen etuyhtymän sivuliike	0	0	0	0	1	0
Julkinen osakeyhtiö	3	2	3	1	4	6
Keskinäinen kiinteistöosakeyhtiö	419	380	429			
Keskinäinen vakuutusyhtiö	0	1	0	0	0	0
Kommandiittiyhtiö	254	254	424	502	559	610
Osakeyhtiö	21706	20020	18100	14700	13848	13584
Osuuskunta	78	92	142	178	169	214
Säätiö	4	3	1	2	5	1
Ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike	81	88	105	138	128	112
Vakuutusosakeyhtiö	0	1				
Valtion liikelaitos	1					
Yksityinen elinkeinonharjoittaja	17165	16484	17581	18850	17838	14527
<b>Yhteensä</b>	<b>41009</b>	<b>38452</b>	<b>38213</b>	<b>35936</b>	<b>34216</b>	<b>30756</b>

KUVIO 1. Rekisteröityjen uusien yritysten lukumäärät yritysmuodoittain kaupparekisterissä (mukailen Patentti- ja rekisterihallitus 2022)

Yritysmuotoja on monenlaisia ja yrittäjä joutuu perustaessaan tekemään päätöksen mikä yhtiömuoto sopii parhaiten yritystoimintaan. Yhtiömuodon valitsemiseen vaikuttavia tekijöitä on paljon esim. yrityksen perustajien lukumäärä, pääoma ja verotus ovat muutamia asioita, jotka vaikuttavat yritysmuodon valitsemiseen. Yritysmuodon valitseminen voi olla monille vaikeaa, ja tämän vuoksi suositellaan keskustelemaan asiantuntijoiden kanssa yhtiömuodon valitsemisesta ja siihen liittyvistä kysymyksistä. Yleisimmät yhtiömuodot ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja (toiminimi), kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö, osuuskunta, osakeyhtiö. (Holopainen 2022, 22.)

## 2.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityinen elinkeinonharjoittaja on kätevin yhtiömuoto perustaa, koska sen perustaminen ei vaadi ollenkaan mitään perustamisasiakirjojen laatimista. Yrittäjä voi perustaa toiminimen ilman kirjallista sopimusta tai mitään muuta asiakirjaa ennen yritystoiminnan aloittamista. Yksityiset elinkeinonharjoittajat jaetaan yleensä kahteen osaan ammattiharjoittajiin tai liikkeenharjoittajiin. Liikkeenharjoittajilla on palveluksessa työvoimaa ja heillä on kiinteä toimisto tai muu vastaava paikka, joka toimii heidän osto- tai myyntipisteenä. Liikkeenharjoittajan toimintaan tarvitaan myös enemmän pääomaa kuin ammattiharjoittajilla. Ammatinharjoittajilla ei ole alaisia ja toimivat yksinään. He myyvät osaamistaan yrityksille ja työskentelevät monissa eri yrityksissä. Ammattiharjoittajan työpanoksella on suurin vaikutus liiketoimintaansa. Yleisimmät ammattiharjoittajat ovat lääkäreitä ja kampaajia. (Yrittäjät 2022.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan hyvät puolet ovat sen helppous perustaa ja yritystoiminta voi olla yrittäjälle pää- tai sivutoimista. Yksinkertainen kirjanpito riittää usein elinkeinonharjoittajalle. Yritystoiminnan tulos lasketaan vähentämällä menot yrityksen tulosta ja saatu tulos verotetaan yrittäjän ansiotulona tai pääomatulona. Yksityisen elinkeinonharjoittajan yrityksen perustamisilmoituksen voi tehdä sähköisesti tai paperisena kaupparekisteriin. Sähköisenä tehty ilmoitus maksaa 60 euroa ja lomakkeella tehty ilmoitus maksaa 115 euroa (Patentti- ja rekisterihallitus 2022). Näiden asioiden vuoksi yksityinen elinkeinonharjoittaja on tilaston mukaan Suomen toiseksi suosituin yhtiömuoto. Miinuksena yksityisenä elinkeinonharjoittajana on se, että yrittäjä on vastuussa omaisuudellaan kaikista veloista ja sopimuksista. (Holopainen 2022, 42.)

## 2.2 Avoin yhtiö

Avointa yhtiötä perustaessa tulee olla vähintään kaksi eri perustajaa. Yrityksen yhtiömiehet voivat olla luonnollisia henkilöitä, yrityksiä tai yhteisöitä. Yhtiömiehellä tarkoitetaan avoimen yhtiön perustamisvaiheessa yhtiösopimuksen allekirjoittaneita osapuolia. Yksityiseen elinkeinoharjoittajaan verrattuna yrittäjä toimii avoimessa yhtiössä yhtiökumppaneiden kanssa. Avoimessa yhtiössä kuin yksityisenä elinkeinoharjoittajana voit perustaa yrityksen ilman pääomaa. Olette yhteistyökumppaneiden kanssa yhteisesti vastuussa yrityksen toiminnasta ja yrityksen vastuista ja veloista. Tämän vuoksi avoimen yhtiön menestymisen kannalta on tärkeää olla luottamusta yhtiökumppaneihin ja työn vastuut olisi jaettu yhtiömiesten kesken selkeästi. Perheyrityksen toimisivat hyvin avoimena yhtiönä, koska yhtiökumppaneiden keskeinen luottamus olisi vahvaa. (Holopainen 2022, 42–43.)

Toimielimiä avoimessa yhtiössä voivat olla hallitus ja toimitusjohtaja, mutta ne eivät ole pakollisia avoimessa yhtiössä. Jos avoimeen yhtiöön valitaan toimitusjohtaja, niin hänet tulee ilmoittaa kaupparekisteriin. Hallitusta ei tarvitse merkitä kaupparekisteriin. Perustaessa avointa yhtiötä se täytyy rekisteröidä kaupparekisteriin. Perustamisilmoituksen hinta on 240 euroa ja samalla ennen perustamisilmoituksen jättämistä kaupparekisteriin tehdään yhtiösopimus. Yhtiösopimus on yrityksen omistajien välinen sopimus, jossa sovitaan yritystoiminnan säännöistä. Hyviä puolia avoimen yhtiön perustamisessa ovat perustamisen helppous, työtaakan jakaminen yhtiökumppaneiden kanssa ja yhteinen päätöksen teko. Huonoja puolia ovat suuri luottamus yhtiökumppaneihin, koska yhtiömiehet voivat edustaa yritystä itsenäisesti ja myös yhteisvastuullisuus yritystoiminnan velvollisuuksista ja veloista. Avoimen yhtiön yhtiömiehet saavat yrityksen tulosta oman osuuden, mikä on sovittu yhtiösopimuksessa. Yhtiömiesten osuus yrityksen tulosta on verotettavaa tuloa. Osa yhtiömiesten tuloista verotetaan ansiotulona ja osa tuloista verotetaan pääomatulona. (Suomi 2022.)

## 2.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiöllä on monia samanlaisuuksia avoimen yhtiön kanssa. Kommandiittiyhtiötä perustaessa tulee olla vähintään 2 yhtiömiestä. Sama pätee kommandiittiyhtiöön, että yhtiömies voi olla luonnollinen henkilö, yritys tai yhteisö. Yksi yhtiömiehistä tulee olla vastuunalainen yhtiömies. Vastuunalaisella yhtiömiehellä tarkoitetaan, että kyseinen yhtiömies on vastuussa yrityksen veloista omalla



omaisuudellaan. Toisen yhtiömiehistä tulee olla äänetön yhtiömies. Äänetön yhtiömies sijoittaa yhtiöön omalla pääomalla ja on vastuussa omasta sijoituksesta, muttei veloista kuten vastuunalainen yhtiömies. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole päätösvaltaa yhtiön toiminnasta ja he eivät osallistu yhtiötä koskeviin päätöksentekoihin. Jos yhtiösopimuksessa ei erikseen mainita päätäntävällästä, niin äänettömällä yhtiömiehillä ei ole päätösvaltaa yrityksen toiminnassa. Äänettömät yhtiömiehet toimivat sijoittajina yritykseen ja saavat tuottoa sijoittamalleen pääomalle. Vastuunalaiset yhtiömiehet ovat vastuussa yrityksen toiminnasta ja voivat tehdä yritykseen koskevia päätöksiä yksinään. Vastuunalaisen yhtiömiehen sijoitus yhtiöön on hänen oma työpanoksensa tai hän voi myös sijoittaa rahaa yhtiöön. Samalla lailla kuin avoimessa yhtiössä kommandiittiyhtiössä ei ole pakko luoda toimielimiä, mutta voivat lisätä toimielimiä yhtiöön. Jos kommandiittiyhtiöön valitaan toimitusjohtaja hänet, tulee ilmoittaa kaupparekisteriin. (Holopainen 2022, 44.)

Kommandiittiyhtiö sopii perheyrietyksille, joissa äänetön yhtiömies olisi joku perheenjäsenistä. Hyviä puolia kommandiittiyhtiössä on se, että rahoittaja voi toimia yhtiökumppanina. Rahoittaja voi olla mukana yrityksen toiminnassa pelkällä sijoituksellaan. Huonoja puolia kommandiittiyhtiössä on se, että äänetön yhtiömies ei voi osallistua yrityksen toimintaan liittyviin päätöksentekoihin, ellei sitä sovita erikseen yrityksen perustamisvaiheessa yhtiösopimusta allekirjoittaessa. Vastuussa yrityksen veloista ja sopimuksista on pelkästään vastuunalaisella yhtiömiehellä omalla omaisuudellaan. (Yrittäjät 2022.)

Ennen kommandiittiyhtiön perustamista määritellään yhtiösopimukseen, ketkä ovat vastuunalaisia yhtiömiehiä ja ketkä ovat äänettömiä yhtiömiehiä. Tämän jälkeen yhtiösopimukseen kirjataan vastuunalaisen yhtiömiehen pääomapanoksen ja äänettömän yhtiömiehen sijoitus yritykseen. Yhtiösopimukseen myös kirjataan yrityksen toimintaan liittyvistä asioista ja myös yhtiömiesten rooleista esim., jos äänettömällä yhtiömiehellä olisi päätäntävältä yrityksen toiminnasta. Yhtiömiesten allekirjoitettua yhtiösopimuksen tulee kommandiittiyhtiö rekisteröidä kaupparekisteriin. Jos rekisteröintiä ei tehdä kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisen jälkeen yrityksen perustaminen raukeaa. Yritystä ei synny, jos ilmoitus tehdään myöhässä. Kommandiittiyhtiön perustamisilmoitus maksaa 240 euroa. (Holopainen 2022, 45.)

Kommandiittiyhtiön saama tulos jaetaan yhtiömiesten kesken verotettavaksi. Yhtiön tulos jaetaan yhtiömiesten omistamien osuuksien mukaan, jotka on sovittu yhtiösopimuksessa. Äänetön yhtiömies saa

tuloksesta korkoa vastaavan osuuden sijoittamastaan pääomastaan yhtiöön. Loput tuloksesta jaetaan vastuunalaisten yhtiömiesten kesken. Yhtiömiesten tulot verotetaan ansiotulona tai pääomatulona ja he maksavat verot ennakkoveroina. (Verohallinto 2022.)

## 2.4 Osuuskunta

Osuuskunta yhtiömuotona poikkeaa muista yhtiömuodoista. Osuuskunnassa on jäseniä ja sen toiminnan päätavoite ei ole suurien voittojen tavoittelu. Osuuskunnan tarkoitus on tarjota palveluita, joista heidän jäsenensä hyötyvät taloudellisesti. Perustamisvaiheessa voidaan sopia säännöissä eri tavoite osuuskunnalle. He järjestävät palveluitaan itse tai joskus muulla tavoin. Osuuskunnan perustaminen vaatii yhden henkilön tai oikeushenkilön. Jäsenet voivat liittyä osuuskuntaan maksamalla osuusmaksun. Osuusmaksun maksamisen jälkeen he voivat käyttää osuuskunnan tarjoamia palveluita ja pääsevät vaikuttamaan yrityksen toimintaan. Jäsenet eivät ole vastuussa osuuskunnan veloista vaan ovat vastuussa maksamastaan osuusmaksusta. Osuuskunta on todella harvinainen ja vanhanaikainen yhtiömuoto, mutta osuuskunnan jäsenien määrä on suuri. Jäseniä osuuskunnilla on Suomessa yli 4 miljoonaa. (Yrittäjät 2022.)

Osuuskunnassa jäsenet muodostavat hallituksen. Jäsenet hyväksyvät osuuskunnan hallituksen ja valittu hallitus hoitaa osuuskunnan asioita. Hallitukseen tulee kuulua 5 varsinaista jäsentä, mutta jos jäseniä on vähemmän kuin kolme, tulee hallitukseen valita yksi varajäsen. Hallituksessa kaikkien tulee olla luonnollisia henkilöitä. Hallituksessa ei saa olla oikeushenkilöitä tai alaikäisiä. Hallituksen jäsenet voivat valita hallitukseensa puheenjohtajan. Osuuskunta voi myös valita itselleen toimitusjohtajan, mutta se ei ole pakollista. Ylin päätäntävalta ei ole toimitusjohtajalla tai hallituksen puheenjohtajalla vaan jäsenillä, jos säännöissä ei erikseen sovita. Jäsenten päätäntävalta voidaan siirtää heidän valitsemalleen edustajistolle, jos säännöissä niin sovitaan. Osuuskunnan perustaja tulee olla osuuskunnan jäsen. Jäsentien määrä voi vaihdella, mutta jäsenyyttä ei voi siirtää toiselle henkilölle. (Holopainen 2022, 51.)

Kirjallinen perustamissopimus tehdään perustettaessa osuuskuntaa. Osuuskunnan jäsenet allekirjoittavat sopimuksen, ja jos osakkeita tai osuuksia on annettu muille kuin jäsenille, heidän on myös allekirjoitettava sopimus. Osakkeiden ja osuuksien merkintähinta tulee maksaa osuuskunnalle tiettyyn määräaikaan mennessä, joka on sovittu perustamissopimuksessa. Jos osuuskunnassa on toimitusjohtaja tai

puheenjohtaja, se pitää kirjata perustamissopimukseen. Osuuskunnan tekemät säännöt tulee liittää perustamissopimukseen. Perustamissopimuksen ollessa valmis osuuskunta pitää rekisteröidä kaupparekisteriin ja rekisteröinnin hinnaksi tulee 380 euroa. (Patentti- ja rekisterihallitus 2022.)

Osuuskunnan saama tulo verotetaan osuuskunnan tulona ja verotuksella ei ole vaikutusta jäsenten verotukseen. Jäsenten saama tulo verotetaan ansiotulona ja jäsenet, jotka ovat saaneet ylijäämää, se verotetaan pääomatulona. Ylijäämä kutsutaan osuuskunnan tilikauden tulosta, joka päättyy voitoksi. Osuuskunta voi jakaa ylijäämää eli saatua voittoa jäsenilleen. (Verohallinto 2022.)

## 2.5 Osakeyhtiö

Suomessa yleisin yritysmuoto on osakeyhtiö. Luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö voi perustaa osakeyhtiön. Osakeyhtiön perustajien määrä voi olla enemmän kuin yksi. Osakeyhtiön katsotaan olevan lain mukaan itsenäinen oikeushenkilö. Osakeyhtiö on erillinen yksikkö ja vastaa itse yrityksen sopimuksista ja veloista. Perustajat ja muut osakkeenomistajat omistavat osakkeita yhtiöstä. Osakkeenomistajat ovat vastuussa yrityksen tekemistä sopimuksista ja veloista vain sijoittamallaan pääomalla. Sijoittaessaan 1 prosentin osakeyhtiöön on omistaja vastuussa vain siitä 1 prosentista. Osakkeenomistajat voivat halutessaan sitoutua laajempaan vastuuseen. Osakeyhtiön ollessa itsenäinen oikeushenkilö, se on vastuussa yhtiön veloista, mutta on myös tilanteita, joissa luotonantajat voivat pyytää yritykselle myöntämälleen luotolle vakuudeksi henkilökohtaisia takauksia tai muita vakuuksia. (Suomi 2022.)

Luonnollisen henkilön tai oikeushenkilön perustaessa osakeyhtiön yksinään lain mukaan hallituksessa pitää olla varajäsen. Lain mukaan osakeyhtiön on pakollista muodostaa hallitus. Hallitukseen tulee kuulua 1–5 varsinaista jäsentä. Mikäli hallituksessa on vähintään 2 varsinaista jäsentä, on hallituksen valittava puheenjohtaja. Puheenjohtaja voidaan myös valita siten, jos yhtiöjärjestykseen on kirjattu tuleva puheenjohtaja. Yhtiöjärjestys on kirjallinen lomake, joka liitetään perustamissopimukseen. Sillä määritellään osakeyhtiön toiminnan pääpiirteet. Osakeyhtiön yhtiökokouksessa valitaan hallituksen jäsenet. Osakeyhtiössä ylintä päätäntävaltaa käyttää yhtiökokous. Yhtiökokoukseen osallistuvat osakeyhtiön osakkeenomistajat. (Yrittäjät 2022.)

Osakeyhtiön perustamiseen vaaditaan perustamissopimus ja sen liitteeksi kirjallinen yhtiöjärjestys. Myös perustamisvaiheessa tehdään osakeluettelo ja osakasluettelo. Osakkeenomistajien allekirjoitettua perustamissopimuksen se lähetetään kaupparekisteriin ja rekisteröidään osakeyhtiö. Perustamissopimuksen allekirjoitettua rekisteröinti on tehtävä kolmessa kuukaudessa. Osakeyhtiön voi myös perustaa sähköisesti. Kirjallisena tehtynä hinta on 380 euroa ja sähköisenä tehtynä hinta on 240 euroa. Osakkeenomistajat voivat tehdä osakassopimuksen toistensa kanssa. Osakassopimus on vapaamuotoinen sopimus ja siinä sovitaan osakkeenomistajien vastuista, osakkaidensa oikeuksista ja velvollisuuksista. Osakassopimukseen voivat osallistua kaikki yhtiön osakkeenomistajat tai vain osa niistä. Osakassopimus tehdään osakeyhtiön perustamisvaiheessa. Osakassopimuksen tekeminen ei ole pakollista osakeyhtiötä perustettaessa, mutta sitä suositellaan painavasti, kun yhtiössä on enemmän kuin yksi osakkeenomistaja. Tämä helpottaa ja selkeyttää yhtiön toimintaa huomattavasti. Osakassopimuksen tekemisellä ei ole vaikutusta muihin asioihin, vaan se on pelkästään osakeyhtiön ja osakkeenomistajien välinen sopimus. Yhtiöjärjestys liitetään perustamissopimukseen. Yhtiöjärjestys on kirjallinen lomake, joka tulee täyttää. Lomakkeeseen pitää ainakin kirjata osakeyhtiön toimiala, toiminimi ja kotipaikka. Jos yhtiöllä on useampia nimiä, ne tulee myös ilmoittaa lomakkeeseen. (Holopainen 2022, 45–47.)

Koska osakeyhtiö on itsenäinen oikeushenkilö, se on verovelvollinen ja maksaa saamastaan tuloksesta yhteisöveroa 20 prosenttia. Verotus tehdään yhtiön nettotuloista. Osakeyhtiö maksaa usein veronsa ennakkoeroina tilikauden aikana. Ennakkoeron määrä saadaan arvioimalla osakeyhtiön tilikauden tulos tai voidaan käyttää myös edellisen tilikauden tulosta. Yhtiön tuloksella ei ole vaikutusta osakkeenomistajien verotukseen, koska tulo jo huomioidaan osakeyhtiön tulona. Osakeyhtiössä yrittäjä voi itselleen maksaa palkkaa ja muut omistajat saavat osinkotuloa omistamistaan osakkeista. Yrittäjä voi jakaa itselleen osinkoa ja luontoisetuja, esim. puhelin- tai autoetu. Osakkeenomistajien saama osinkotulo on verotettavaa tuloa, ja he maksavat veroa osinkotulosta. Osakkeenomistajien saama osinkotulo verotetaan automaattisesti ja niitä ei tarvitse erikseen ilmoittaa verottajalle. (Verohallinto 2022.)

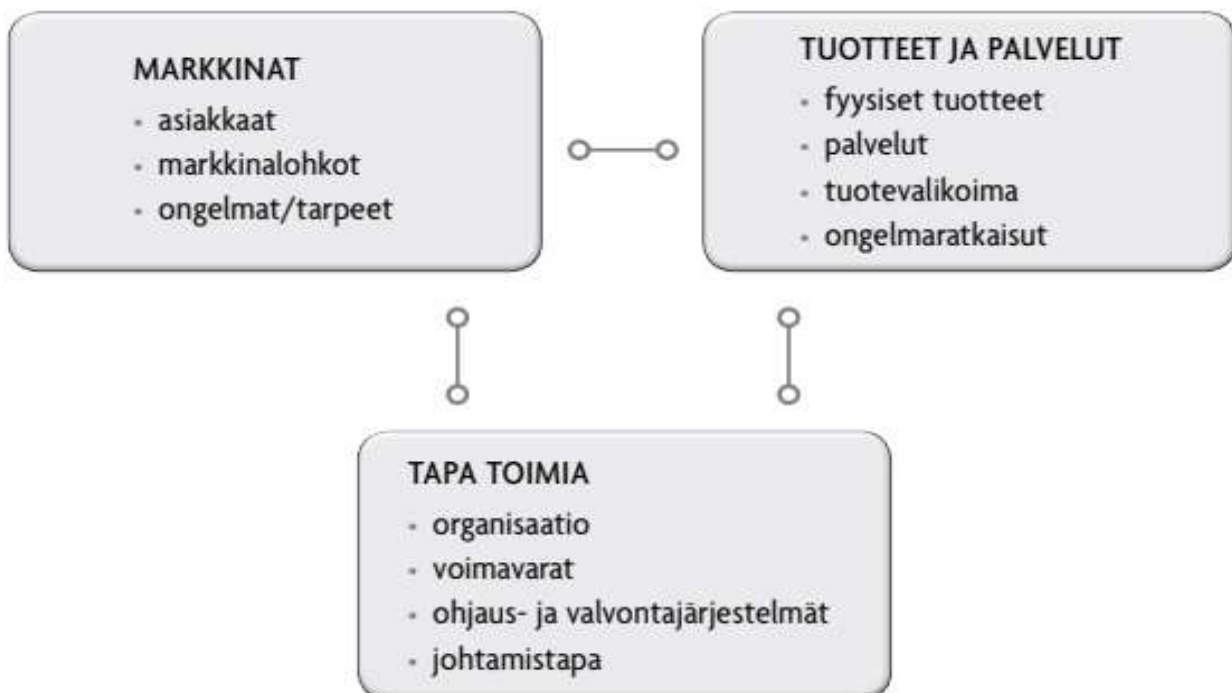
Toimivin ja yleisin yhtiömuoto on osakeyhtiö. Jos yrittäjä haluaa perustaa yrityksen, jonka tavoitteena on kasvu ja yritystoimintaan halutaan paljon rahoittajia ja yhteistyökumppaneita, osakeyhtiö sopii parhaiten. Osakeyhtiön avulla yrittäjä voi kätevästi hankkia uusia yhteistyökumppaneita Suomesta ja myös ulkomailta. Ulkomaalaisten sijoittajien on helpompi sijoittaa osakeyhtiöihin, koska he ovat vain vastuussa omistamistaan osakkeistaan. Koska osakeyhtiö on suosittu yhtiömuoto, se auttaa lisäämään yrityksen luottamusta sijoittajien ja asiakkaiden silmissä. Osingon jakaminen osakkeenomistajille on myös hyviä puolia osakeyhtiössä. Se pitää nykyiset osakkeenomistajat tyytyväisinä ja houkuttelee uusia osakkeenomistajia yhtiöön. Miinuksena osakeyhtiössä on sen työläs perustaminen ja toiminnan

aloittaminen vaatii enemmän pääomaa kuin muut yhtiömuodot. Osakeyhtiön lopettaminen on myös työläs prosessi, joka voi kestää yli 5 kuukautta. Tilanteessa, jossa osakeyhtiön on kykenemätön maksamaan velkojaan, tuomioistuin voi asettaa osakeyhtiön konkurssiin. On myös erilaisia tapoja, joilla osakeyhtiötä voidaan lopettaa. (Yrittäjät 2022.)

## 2.6 Liikeidea osa liiketoimintasuunnitelmaa

Toimiva liikeidea on elintärkeä yrityksen toiminnan ja kasvun kannalta. Ennen yrityksen perustamista yrittäjän on tärkeää keskittyä liikeideaansa. Liikeidealla yrittäjä kilpailee muiden yritysten kanssa asiakkaista. Alkuun liikeidean suunnittelussa painopisteenä on myynti. Valmistaako yritys palvelutuotteita vai aineellisia tuotteita. Tuotteiden valmistamiseen myös liittyy palvelua, esim. asiakaspalvelu tai tuotteisiin liittyvä huoltoa. Palveluilla ja tuotteilla on omat markkinat ja yrittäjän tulee selvittää, mihin markkinaan hänen liikeideaansa kuuluu. Kannattaa miettiä myös, onko liikeidealla kysyntää, ja ketkä olisivat asiakkaat ja miksi asiakas valitsisi yrityksen tuotteen tai palvelun. Asiakkaat yleensä valitsevat tuotteen tai palvelun sen laadun, hinnan ja arvosteluiden perusteella. (Uusyrittäjäkeskus 2022.)

Kuten KUVIO 2 mukaan liikeidean suunnittelu voidaan jakaa kolmeen osaan markkinat, tuotteet ja palvelut, tapa toimia. Tapa toimia on osa liikeidean suunnittelua, joka yrittäjän tulee ottaa huomioon. Johtaminen, organisaatio ja järjestelmät vaikuttavat yrityksen toiminnassa.



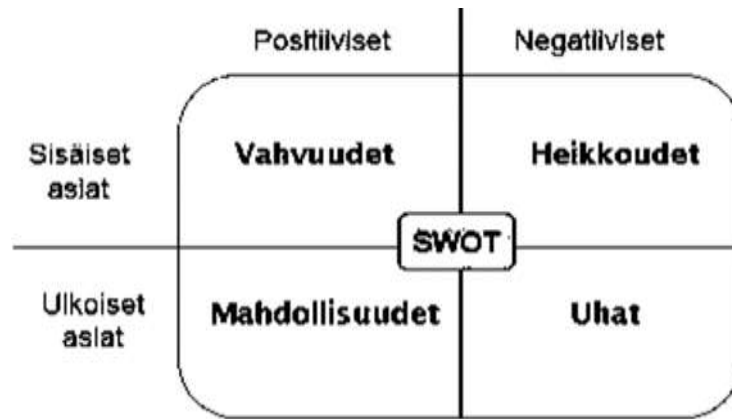
## KUVIO 2. Kuvaus liikeideasta (Holopainen 2022, 12)

Asiakkaiden tunteminen on tärkeää liikeidean suunnittelussa ja myös auttaa liiketoimintasuunnittelussa. Yrittäjä voi testata liikeideansa esim. kysymällä perheenjäseniltä tai tuttavilta ostaisivatko tuotteesi tai palvelusi. Tämä auttaa hahmottamaan asiakaskohderyhmäsi ja selvittämään, onko liikeidealasi kysyntää. Erottuminen kilpailijoista on myös tärkeää. Joillakin toimialoilla on valtava määrä yrityksiä ja kilpailu on kovaa ja tämän vuoksi kannattaa erottua kilpailijoista. Uutena yrityksenä tulet kilpailemaan yritysten kanssa, jotka ovat toimineet toimialalla vuosikymmeniä ja tehtäväsi on saada olemassa olevat asiakkaat siirtymään yrityksesi asiakkaaksi ja myös hankkia yrityksellesi uusia asiakkaita. Yrittäjänä on hyvä tietää kilpailijoidesi vahvuudet ja heikkoudet ja myös oman yrityksesi vahvuudet ja heikkoudet. (Holopainen 2022, 12–13.)

Toimintatavalla on vaikutusta liikeideasi suunnittelussa. Millä tavoin haluat yritystoiminnassasi tuottaa palveluita ja tuotteita? Millaiset työvälineet tai henkilötön tarve on yrityksesi toiminnassa? Liikeideasi voi mahdollisesti tarvita rahoittajaa tai yhteistyökumppania ja tämä on hyvä selvittää liikeidean suunnitteluvaiheessa. Näihin kysymyksiin ja asioihin kannattaa keskittyä liikeidean suunnittelussa. Liikeidea suunnitelmasi tulee muuttumaan yrityksen kasvaessa ja sopeutuessa kasvuun. Myös markkinat ja ympäristö tulevat muuttumaan vuosien varrella, ja yrittäjän on elintärkeää pysyä muutoksessa mukana. Jos liikeideasi ei pysy mukana muutoksissa ja kilpailijat ennättävät sopeutumaan muutoksiin, yrityksesi kasvu hidastuu tai pysähtyy kokonaan. Liikeidea päivittäminen on tärkeää asioiden muuttuessa. (Yrittäjät 2022.)

### 2.7 SWOT-analyysi osa liiketoimintasuunnitelmaa

SWOT-analyysin on keksinyt Humphreyn vuonna 1960. Menetelmää käytetään nykyään samalla lailla kuin sen syntyessä. SWOT-analyysiä käytetään yritystoiminnan analysoinnissa. Kuten KUVIO 3 näkyy analyysi on nelikenttäinen, ja sillä selvitetään yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Tätä analysointimenetelmää käytetään kaikissa yrityksissä, koska se auttaa arvioimaan yrityksen omaa toimintaa. Analyysiä käytetään myös muissa asioissa kuin pelkästään yritystoiminnassa. SWOT-analyysin tarkoitus on selvittää yrityksen nykyinen tilanne ja sen tulevaisuus. SWOT-analyysi on tärkeä osa liiketoimintasuunnitelmassa, koska se auttaa yksinkertaistamaan yrityksen sisäisiä asioita ja ulkoisia asioita. (Vuorinen 2013, 74–75.)



KUVIO 3. Nelikenttäanalyysi – SWOT (mukaillen Suomen Riskienhallintayhdistys 2022)

Sisäiset asiat ovat

- Vahvuudet
- Heikkoudet

SWOT-analyysin tekeminen kannattaa aloittaa analysoimalla yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia. Suositeltavaa on kirjoittaa mahdollisimman paljon asioita ylös, jotta SWOT-analyysin hyödyntäminen yrityksen toiminnassa olisi helpompaa. Sisäisillä asioilla viitataan resursseihin tai toimenpiteisiin, joita yritykselle on valmiiksi käytössä. Nämä voivat olla esim. yrityksen tavoite, osaaminen, visio, henkilöstö, tuotteen tai palvelun tehokkuus, työympäristö jne. Yrityksen vahvuuksia miettiessä on hyvä luoda kysymyksiä, jos riittävästi asioita ei tule mieleen. Kysymykset vahvuuksien löytämiselle voivat olla esim. Missä asioissa yrityksesi toimii parhaiten? Mitkä resurssit ovat tuottaneet parhaimmat tulokset? Millaisia sisäisiä asioita yritykselläsi on? Nämä kysymykset voivat helpottaa yrittäjää luettelemaan omia vahvuuksia. (Suomen Riskienhallintayhdistys 2022.)

Vahvuudet ovat positiivisia asioita ja heikkoudet negatiivisia asioita. Omien heikkouksien tunteminen ja niiden määrittäminen auttaa yritystä jatkamaan sen tehokasta toimintaa. Heikkouksiin kannattaa kiinnittää huomioita ja kirjoittaa ylös heikkouksia, jotka yritys pystyy nykyisillä resursseillaan korjaamaan. Kaikilla yrityksillä on heikkouksia ja SWOT-analyysin avulla tarkoitus on ensiksi tunnistaa yrityksen heikkoudet ja sitten lieventää niitä mahdollisimman pieniksi tai kokonaan pois. Heikkouksien luetteleminen voi olla hankalaa, joten kysymysten muodostaminen voi helpottaa heikkouksien selvittä-

mistä. Mitä yrityksessäsi voitaisiin parantaa? Missä yrityksen toiminnassa yritys kokee eniten hidasteita tai hankaluuksia? Mitä yrityksen tulisi välttää sen toiminnassa? Mikä vähentää tehokkuutta? Heikkouksia ei tarvitse pelätä yritystoiminnassa, vaan niihin pitää heti tarttua ja lähteä lieventämään niitä. Sisäisten asioiden analysointi aluksi SWOT-analyysissä on suositeltavaa, koska ulkoisia asioita ei voi analysoida ennen kuin sisäisiä asioita on analysoitu. (Vuorinen 2013, 76–77.)

Ulkoiset asiat ovat

- Mahdollisuudet
- Uhat

Ulkoisilla asioilla tarkoitetaan asioita, jotka ovat yrityksen kontrollin ulkopuolella. Mahdollisuuksilla tarkoitetaan yrityksen ulkoisia asioita esim. ympäristö, toimintatavat, lait ja säännöt. Uhat voivat olla esim. muutokset markkinoihin, lakeihin tai kulttuuriin. Yritys ei voi vaikuttaa näihin asioihin suoranaisesti, mutta mahdollisuuksien ja uhkien huomioon ottaminen on tärkeää yrityksen menestymisen kannalta. Ulkoisilla asioilla voi olla suuria vaikutuksia yrityksen toimintaan. Yrityksen mahdollisuuksia miettiessä on hyvä aloittaa kysymyksillä. Kysymykset voivat olla esim. Mitä uusia teknologiaa yrityksesi voi hyödyntää? Voidaanko yrityksen toimintoja laajentaa? Voiko yrityksesi liittyä tai laajentaa toimintaansa uusien markkinoihin? Miten yrityksesi voisi hyödyntää ympäristöään paremmin? Kysymysten avulla voidaan helpommin hahmottaa yrityksen mahdollisuuksia. (Suomen Riskienhallintayhdistys 2022.)

Uhkia yritykselle on monenlaisia ja niihin myös kannattaa kiinnittää paljon huomioita. Välttämättä SWOT-analyysiin kirjattuja uhkia ei tapahdu, mutta uhkien syntyessä nopea vastatoimenpide tai uhan lieventäminen auttaa yritystä olemaan toiminnassa vuosikymmeniä. Muutoksia syntyy markkinoilla vuosittain, joten koskaan ei voi olla liian varovainen. Kysymykset, joiden avulla yrittäjä hahmottaa uhkia ovat esim. Voivatko uudet lait tai säännökset vaikeuttaa yrityksesi toimintaa? Mitä meidän kilpailijamme tekevät hyvin? Mitkä muutokset asiakaskäyttäytymisessä voivat olla vaaraksi yrityksellesi? Kun kaikkiin kohtiin on lueteltu asioita, SWOT-analyysi on valmis. SWOT-analyysin teossa on tärkeää tehdä siitä mahdollisimman yksinkertainen, jotta tulosten analysoinnissa on helpompi suorittaa ratkaisuita. Muista kirjata SWOT-analyysiin kaikki asiat, jotka tulevat mieleen. Mitä enemmän asioita SWOT-analyysin on kirjattu, sitä hyödyllisempi työkalu se on. (Vuorinen 2013, 77–78.)



SWOT-analyysin ollessa valmis käydään sitä yhdessä läpi. Jokaisen analyysin kohta käydään läpi ja ehdotetaan ratkaisuita asioihin. Löydetyt vahvuudet pyritään vahvistamaan ja heikkoudet korjaamaan. Tehdään suunnitelma, jolla voidaan hyödyntää mahdollisuuksia ja varautumaan löydettyihin uhkiin. SWOT-analyysin avulla saamme selkeän kuvan nykytilanteesta ja tulevaisuudesta. Analyysiä voidaan käyttää liiketoimintasuunnitelman teon yhteydessä, ja yrityksen perustamisen jälkeenkin sitä voidaan päivittää ja käyttää kokouksissa. SWOT-analyysi on hyödyllinen työkalu liiketoiminnan kehittämisessä, mutta sitä käytetään muiden liiketoiminnan kehittämisen työkalun kanssa. SWOT-analyysillä on rajoituksia, ja sitä ei käytetä yksinään liiketoiminnan kehittämisessä. (Vuorinen 2013, 77–80.)

Pienimmät ja suurimmat yritykset ja organisaatiot voivat käyttää SWOT-analyysiä liiketoimintansa kehittämiseen. Yritys voi valita SWOT-analyysin kohteeksi, jonkin osan yritystoiminnasta, esim. tuotteen tai palvelunsa, liikeideansa, henkilöstönsä tai markkinoita. SWOT-analyysin voi suorittaa yrityksessä yksinään tai ryhmässä. Ryhmässä se onnistuu kätevästi. Toimintatapana voi olla, että valitut työntekijät tekevät SWOT-analyysin ensiksi yksinään ja sen valmistuttua yhdistetään saadut analyysin tulokset toisiinsa. Tällöin saadaan kattava määrä asioita yrityksen vahvuuksista, heikkouksista, mahdollisuuksista ja uhkista. (Suomen Riskienhallintayhdistys 2022.)

### 3 TOIMIALA

Yrityksen perustamisilmoituksessa tulee ilmoittaa yrityksen toimiala kaupparekisteriin ja verohallintoon. Toimiala muodostuu yrityksen perustamasta liiketoiminnasta esim. puhelinkaupan päätoimiala olisi viestintälaitteiden tukkukauppa. Jos yritys haluaa tulevaisuudessa toimia eri toimialoilla se voi ilmoittaa kaupparekisteriin monia eri toimialoja. Yleisesti suositellaan, ettei ilmoiteta kaupparekisteriin monia eri toimialoja, koska se voi vaikeuttaa yrityksen nimen rekisteröintiprosessia. Yrityksiä on paljon ja samoilla toimialoilla on toiminimien kanssa samanlaisuuksia. Jos toiminimi ja toimiala ovat samantyyllisiä muiden yritysten kanssa perustamisilmoitus joudutaan hylkäämään sekoittavuuden takia. Toimialan yksilöinti helpottaa rekisteröintiprosessia. (Patentti- ja rekisterihallitus 2022.)

Verohallintoon ilmoitetaan päätoimiala. Päätoimialalla tarkoitetaan toimialaa, jossa yritys toimii pääsääntöisesti. Päätoimialan ilmoittaminen verohallintoon perustuu Tilastokeskuksen tekemään toimialaluokitukseen. Yritys joutuu ilmoittamaan päätoimialansa viisinumeroisella koodilla verohallintoon, ja koodi löytyy toimialaluokituksesta. Lupia vaativissa liiketoiminnassa on suositeltavaa varmistaa toimialaluokitus luvanviranomaiselta. Monet ravintolat kuuluvat eri toimialaluokitukseen esim. kahvila ja baari kuuluvat eri toimialaluokitukseen. Ilmoittama päätoimiala on näkyvässä kaikille YTJ-tietopalvelussa. Yleisen elinkeinoharjoittajalle riittää ilmoitus verohallintoon päätoimialasta, mutta osakeyhtiössä päätoimiala tulee ilmetä myös yhtiöjärjestyksessä. Yhtiöjärjestys on pakollinen osakeyhtiölle, muttei yleiselle elinkeinoharjoittajalle. (Yrittäjät 2022.)

Yrityksen on mahdollista tulevaisuudessa muuttaa toimialansa tai toiminimensä. Liiketoiminnan laajentuessa tai muuttuessa yritys voi joutua lisäämään toimialojaan. Toimialan muutoksesta tulee ilmoittaa Patentti ja rekisterihallitukseen (PRH). PRH tutkii toimialan muutoksen ilmoituksessa, vastaako uusi toimiala yrityksen toiminimeä. Toiminimeä verrataan muihin toimialassa toimiviin yrityksiin. Jos toiminimi ei vastaa yrityksen uutta toimialaa esim. Eskon vaatekauppa muuttui ravintolaksi, toiminimi joudutaan muuttamaan. Toimialan muutos ilmoituksen voi tehdä sähköisesti 40 euron hinnalla ja paperisena hinta olisi 95 euroa. Jos osakeyhtiö haluaa tehdä toimialan muutoksen, sen on ensiksi kirjattava toimialan muutos yhtiöjärjestykseen. Tämän jälkeen toimialan muutos ilmoitetaan Patentti- ja rekisterihallitukseen. Toimialan muutosilmoituksen hinta on sähköisesti 240 euroa ja paperisena 380 euroa osakeyhtiölle. (Yrittäjät 2022.)

### 3.1 Kiinteistönvälitys

Kiinteistönvälitys on välitysliike, joka toimii asunto- ja kiinteistökaupassa myyjän ja ostajan välissä. Kiinteistövälittäjätermiä käytetään välitysliikkeestä ja LKV:stä eli laillistetusta kiinteistönvälittäjän tutkinnosta valmistunutta henkilöä. Välitysliikkeen tulee kuulua välitysliikerekisteriin. Suomessa kiinteistönvälitys on laillista ja tarkasti säännöstellä liiketoimintaa ja sen toimintaa valvovat kuluttajaviranomaiset ja aluehallinto (Kasso 2014, 1). Välitysrekisteriin on kuuluttava, jos haluaa harjoittaa kiinteistönvälittämistä Suomessa. Aluehallinto ylläpitää välitysrekisteriä ja rekisteri on julkinen. Aluehallinnon tehtävä on myös valvoa, että rekisterissä olevat välitysliikkeet noudattavat välitysliikelakia, hyvää välitystapaa ja muita lainsäädäntöjä. Ennen liiketoiminnan aloittamista yrityksen on rekisteröitävä aluehallinto välitysrekisteriin ja aluehallinto käy läpi täyttääkö yritys sen vaatimukset. (Aluehallintovirasto 2022.)

Vaatimukset ovat (Aluehallintovirasto 2022.)

- Hakemuksen tekijän luotettavuus
- Tekijällä on oikeus harjoittaa elinkeinoa Suomessa
- Tekijän välitysliikkeessä on vastaava hoitaja
- Tekijän välitysliikkeessä on sopiva vastuuvakuutus

Kiinteistövälittäjän tehtävä on saada myyntitilanne tai ostotilanne onnistumaan ja saada aikaiseksi kauppasopimus tai muu sopimus ostajan ja myyjän välille. Välittäjä ei suoranaisesti ole kaupan osapuoli, vaikka sillä on kuluttajansopimuksen mukaan velvollisuuksia myyjää ja ostajaa kohtaan. Suomessa noin 80 prosenttia asuntokaupoista tehdään välitysliikkeiden kautta. Tämän vuoksi, vaikka toimialalla on tapahtunut markkinamuutoksia se ei ole suuresti vaikuttanut välitysliikkeiden kautta tehtäviin asuntokauppoihin. Kiinteistövälittäjät toimivat myös toimitilamarkkinoilla, mutta se on huomattavasti pienempää kuin asuntomarkkinoilla. Toimitilamarkkinoilla myynnin tai oston kohteena ovat esim. liikehuoneistot, toimistot ja teollisuushallit. Osa suurten yritysten halleista tai kiinteistöistä myydään usein liiketoimintajärjestelyinä tai yrityskauppoina. Kiinteistönvälittäjällä on toimitilan myynnissä lähes samanlainen rooli kuin asuntokaupoissa, mutta toimitilan myynti vaatii enemmän teknistä ja taloudellista osaamista. (Kasso 2014, 2–3.)

Vastaava hoitajaa vaaditaan olemaan kiinteistönvälitysliikkeessä ja vuokranvälitysliikkeessä. Vastavan hoitajan tehtävä on huolehtia siitä, että yrityksessä toimitaan lainmukaisesti ja noudatetaan hy-

vää välitystapaa. Hyvä välitystapa ei ole laissa määritelty tarkemmin, mutta välitysliikkeitä suositellaan käyttämään hyvää välitystapaa. Vastaava hoitaja työskentelee välitysliikkeessä ja häneltä vaaditaan ammattipätevyyttä. Myös muilta välitysliikkeen henkilöstöltä vaaditaan riittävä ammattitaito tehtävien hoitamiseen. Vastaavan hoitajan tehtävä on myös seurata henkilöstön koulutustasoa ja perehdyttämistä, koska välitysliikkeeltä vaaditaan, että sen toimipaikoissa vähintään puolella välitystyötä tekevistä on vastaavalta hoitajalta vaadittava ammattipätevyys. (Kasso 2014, 10–11.)

Vaadittava ammattipätevyys vastaavalta hoitajalta on kiinteistönvälittäjäkokeen (LKV) suorittaminen. Vuokranvälitysliikkeen vastaava hoitaja suorittaa vuokrahuoneiston välittäjäkokeen (LVV) tai hän voi osoittaa pätevyytensä suorittamalla kiinteistönvälittäjäkokeen. Henkilön ei tarvitse suorittaa vuokrahuoneiston välittäjäkoea erikseen, jos hän on suorittanut kiinteistönvälittäjäkokeen. Vastaavan hoitajan tulee olla luonnollinen henkilö ja täysi-ikäinen. Oikeushenkilöä ei voida huomioida vastaavaksi hoitajaksi. Vastaavalta hoitajalta vaaditaan myös nuhteettomuutta. (Kasso 2014, 11–12.)

Toinen välitysliike on vuokranvälitys. Vuokranvälitys on oma yritysmuotonsa. Lain mukaan välitysliikkeellä tarkoitetaan vuokrahuoneiston välitysliikettä ja kiinteistönvälitysliikettä (Välitysliikelaki 15.12.2000/1075, § 1). Vuokravälitysliike tulee myös rekisteröidä välitysliikerekisteriin samalla lailla kuin kiinteistönvälitysliike. Vuokranvälitys poikkeaa kiinteistönvälityksestä, koska sen tavoite on saada asunnon omistajalle vuokralainen, joka solmii vuokrasopimuksen. Asunnon omistaja on yleensä vuokravälitysliikkeen toimeksiantaja. Vuokranvälittäjän tehtävä on välittää asuinkiinteistöt ja asuinhuoneistot vuokrattavaksi ja myös kiinteistöjen, toimistojen vuokraus kuuluu vuokranvälittäjän tehtävään. Kun välittäjä saa asunnon tai kiinteistön vuokrattua, vuokranantajan ja vuokralainen allekirjoittavat vuokrasopimuksen. Vuokranantajan ja vuokralaisen välillä tehdään vuokrasopimus. Vuokrasopimukseen lainsäädännön lisäksi vuokranantaja ja vuokralainen voivat lisätä sopimiaan asioita vuokrasopimukseen. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2022.)

Vuokrasopimuksesta löytyvät asiat ovat (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2022.)

- asunnon tai kiinteistön käyttöönottopäivä
- sopimuksen pituus
- vuokran määrä
- vakuudet
- vuokranantajan ja vuokralaisen sopimat ehdot

Kiinteistönvälittäjän tehtävään ei kuulu huoneenvuokrasopimuksen aikaansaaminen, mutta hän voi tehdä käyttöoikeussopimuksia tai kiinteää omaisuutta koskevia vuokrasopimuksia esim. maanvuokrasopimus. Käyttöoikeussopimuksen voivat olla asumisoikeussopimuksia tai osaomistusasunto sopimuksia. Maavuokrasopimuksen tekeminen kuulu kiinteistönvälittäjälle ja huoneenvuokraus vuokranvälittäjälle, tällöin sopimusta tehdessä on otettava huomioon sopimuksen tarkoitus. Jos tarkoitus sopimuksessa on vuokrata peltoalue, kyseessä on tällöin maanvuokrasopimus, vaikka samalla vuokrattaisiinkin jonkinlainen heinätaalo. Jos tarkoitus on vuokrata huoneisto, mutta samalla halutaan vuokrata piha-alue, kyse on tällöin huoneenvuokrasopimuksesta. (Kasso 2014, 4–5.)

Välitysliike kohtaa toiminnassa paljon asiakkaita ja auttaa heitä solmimaan sopimuksia. Lainsäädännön mukaan välitysliikkeen on pidettävä toimeksiantopäiväkirjaa (Laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä 15.12.2000/1075, § 10). Toimeksiantopäiväkirjaan välitysliike kirjaa vastaanotetut toimeksiannot. Toimeksiantopäiväkirjan muodosta ei ole laissa säädelty eli sen voi myös tehdä sähköisesti, mutta päiväkirjan luotettavuus on pystyttävä varmistamaan. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2022.)

Toimeksiantopäiväkirjaan tulee merkitä nämä asiat (Laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä 15.12.2000/1075, § 10)

- sopimuksen vastaanottopäivä
- sopimuksen järjestysnumero
- toimeksiantajan nimi ja osoite
- sopimuksen sisältö
- sopimuksen voimassaoloaika

Jos sopimus, jostain syystä raukeaa tai muutoksia syntyy, ne tulee kirjata heti toimeksiantopäiväkirjaan. Kun kauppa- vuokraus tai muu sopimus on tehty, toimeksiantopäiväkirjaan merkitään osapuolien nimet, sopimuksen päivämäärä, sopimuksen sisältö ja myös välitysliikkeen saama palkkio. Välitysliikkeen on aina tehtävä asiakaan kanssa toimeksiantosopimus, koska välitysliikelaki edellyttää toimeksiantojen kirjaamista toimeksiantopäiväkirjaan. Päiväkirja, toimeksiantosopimukset ja kaikki muut asiakirjat tulee välitysliikkeen säilyttää toimeksiannon päättyessä 5 vuotta. Välitysliikkeen on myös säilytettävä muita toimeksiantoon liittyviä asiakirjoja esim. myyntiesitteet, kuntotarkastusraportit, kuolinpesään liittyvät asiakirjat jne. Asiakirjoja säilytetään mahdollisten vahingonkorvausriitojen ja asioiden tarkistamisen vuoksi. Luonnollisesti välitysliikkeellä on vaitiolovelvollisuus toimeksiannoista. Välitysliike ei voi kertoa ulkopuolisille esim. kenen kanssa toimeksiantosopimus on tehty, asiakaan kaupan

syytä, omistajan myynnin syytä ja kaupan lopullista hintaa. Välitysliikkeet voivat kuitenkin käyttää näitä tietoja oman yrityksensä käyttöön ja voivat käyttää tietoja toimintansa kehittämiseen. Tilastointia varten välitysliike voi luovuttaa kauppahinnantietoja, mutta luovutuksen myötä tietyt kaupan tiedot eivät saa tulla julkiseen tietoon. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2022.)

Toimeksiantajan ja välittäjäliikkeen tekemää sopimusta kutsutaan toimeksiantosopimukseksi. Välittäjäliikkeen tehtävä toimeksiantosopimuksessa on yleensä ostajan tai vuokralaisen etsiminen. Välittäjäliikkeen tehtävä voi sopimuksessa olla ostajalle ostokohteen etsiminen tai vuokralaiselle vuokra-asunnon etsiminen. Näitä toimeksiantosopimuksia kutsutaan hankintatoimeksiannoiksi tai ostotoimeksiannoiksi. Välittäjäliikkeen on huomioitava toiminnassaan kuluttajasuojalain säännöt ja kuluttajan peruuttamisoikeudet. Välittäjäliikkeen tehtävä on saada kaupan tai kohteen osapuolet yhteen ja ennen kohteen markkinointia tai esittelyä on välittäjäliikkeen pakko solmia ensiksi toimeksiantosopimuksen. Sopimuksen tulee olla voimassa sen ajan, kun välitysliike tekee näitä töitä. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2022.)

Toimeksiantosopimukseen sisältö (Laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä 15.12.2000/1075, § 5)

- nimi ja osoite (toimeksiantaja)
- toiminimi, osoite, vastaava henkilö (välitysliike)
- sopimuksen kesto
- välitysliikkeen palkkio
- muut ehdot

Asuntokaupoissa välitysliikkeen tekemä sopimus toimeksiantajan kanssa on melkein aina yksinoikeudella. Tämän tarkoittaa sitä, että toimeksiantaja ei voi solmia samanaikaisesti toimeksiantosopimusta muun välitysliikkeen kanssa. Yksinoikeus helpottaa välitysliikkeiden toimintaa eikä aiheuta epäselvyyksiä välittäjäpalkkioiden kanssa. Toimeksiantosopimusten tekeminen rinnakkain muiden välitysliikkeiden kanssa on sallittua ja sitä tehdään usein toimitilänvälityksessä. Rakennusliikkeet käyttävät usein eri välitysliikkeitä omien kohteiden markkinoinnissa. Toimeksiantosopimus voidaan tehdä paperisena tai sähköisenä ja sopimuksen pituus saa olla enintään 4 kuukautta. Sopimusta voi jatkaa 4 kuukauden jälkeen, mutta sopimuksen jatkosta tulee sopia kuukausi ennen toimeksiantosopimuksen päättymistä. Toimeksiantajalla on irtisanomisoikeus sopimuksen ollessa voimassa. Toimeksiantaja voi irtisanoa sopimuksen esim. terveyssyistä, läheisen kuoleman vuoksi tai muusta tämällyyppisistä syistä.

Sopimuksen irtisanomisen jälkeen toimeksiantajan on korvattava välittäjäliikkeelle aiheutuneet kohtuulliset kustannukset. Kohtuulliset kustannukset voivat olla esim. asunnon esittelyyn liittyvät kulut, ilmoituskulut tai asiakirjakuluja. Välitysliikkeellä on kuitenkin oikeus saada toimeksiantosopimuksessa sovitun välityspalkkion suuruisen korvaus. Kohtuullisten korvausten enimmäismäärä on välityspalkkion suuruus. (Kasso 2014, 29–30.)

Kun asuntokaupalle löytyy asiakas, välitysliikkeen tehtävä on laatia kauppakirja toimeksiantajan ja asiakkaan välille. Huoneenvuokrauksen kohdalla välitysliike laatii vuokrasopimuksen. Laajojen kohteiden myynneissä tai vuokrauksissa kaupan osapuolet laativat usein itse kauppakirjan tai vuokrasopimuksen. Välitysliike myös huolehtii kaupan muista järjestelyistä esim. aikatauluista ja pankkien kanssa yksityiskohtien läpikäymistä. Huoneenvuokrauksessa välitysliike huolehtii siitä, että vuokralaisen luottotiedot ovat kunnossa ja että vuokralainen maksaa vakuutensa vuokranantajalle. Välitysliike luovuttaa myös asunnon avaimet vuokralaiselle. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2022.)

### 3.2 Välityspalkkio

Välitysliikkeen tarkoitus on tuottaa tulosta ja tulosta syntyy välitysliikkeelle, kun se onnistuu saamaan asiakkaita toimeksiantosopimuksilleen. Välitysliike lähes aina laskuttaa välityspalkkion onnistuneen kaupan tai vuokrasopimuksen kaupantekotilaisuudessa toimeksiantajaltaan. Välityspalkkiolla voi olla maksuaika, jos se on sovittu toimeksiantosopimuksessa. Välitysliikkeen on lisättävä laskutettavaan välityspalkkioon 24 prosentin arvonlisävero. Kaupan onnistumisista maksetaan välityspalkkiota, mutta kaupan epäonnistumisesta ei peritä välityspalkkiota. Myös lain mukaan välityspalkkioon on oikeus vain siinä tilanteessa, kun kauppa, vuokrasopimus tai muu sopimus syntyy (Laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä 15.12.2000/1075, § 20). Toimeksiantosopimuksessa voidaan sopia muusta tavasta esim. palkkio-oikeudesta tilanteissa, joissa kauppa ei synny muista syistä. Välityspalkkiosta erotetaan kulukorvausehdot ja ne voidaan asiakkailta laskuttaa esim. ilmoitus- ja asiakirjakuluja, jos kauppooja ei synny. (Kiinteistönvälitysalan keskusliitto 2022.)

Toimeksiantosopimuksessa usein oleva sopimusehdon mukaan välitysliikkeellä on palkkio-oikeus, jos toimeksiantaja kieltäytyy päättämästä vuokrasopimusta tai kauppaa toimeksiantosopimuksessa sovitujen ehtojen mukaan. Omistajalla on aina oikeus itse päättää omaisuutensa vuokraamisesta tai myymi-

sestä. Jos omistaja päättää, ettei myykään tai vuokraa omaisuuttaan on välitysliikkeellä oikeus silti välityspalkkioon, jos se on sovittu toimeksiantosopimuksessa. Jos välitysliike on saanut tarjouksen, joka vastaa toimeksiantosopimuksessa pyydettyä hintaa, mutta omistaja jostain syystä ei hyväksy tarjousta, on toimeksiantaja tällöin velvollinen maksamaan sopimuksessa sovitun välityspalkkion välitysliikkeelle. Tällaisessa tilanteessa ei ole vaikutusta myykö vai vuokraako toimeksiantaja omaisuutensa. Jos tarjous on samansuuruinen kuin toimeksiantosopimuksessa voi välitysliike laskuttaa välityspalkkion toimeksiantajalta, jos toimeksiantosopimuksessa on sovittu näin. (Kasso 2014, 60–61.)

Välitysliikkeellä on myös oikeus välityspalkkioon, jos tarjouksen tekijä peruu kaupan tai vuokrasopimuksen tekemisen, vaikka tekijän antama tarjous on jo hyväksytty. Välitysliike voi tällaisessa tilanteessa laskuttaa palkkiota enintään puolet käsirahan määrästä tai puolet vakiokorvauksen määrästä, joka on sovittu toimeksiantosopimuksessa. Käsiraha tarkoittaa vakuutta, jonka ostaja maksaa antamansa tarjouksen yhteydessä. Kaupan synnyttyä käsiraha lasketaan mukaan kauppahintaan, mutta jos myyjä hyväksyy tarjouksen ja ostaja myöhemmin peruu kaupan, myyjä saa pitää käsirahan korvauksena. Käsirahan enimmäismäärä on vain asuntokauppalaissa määritelty olevan 4 prosenttia. Asuntokauppalaisten ulkopuolella oleviin esim. toimitilakauppoihin ei ole määritelty kattoa käsirahalle. Välitysliike voi vastaanottaa käsirahan, jos toimeksiantosopimuksessa se on sovittu. Kun välitysliike on saanut käsirahan, se ei voi vastaanottaa muilta ostajilta tarjouksia, ennen kuin se on palauttanut käsirahan tarjouksen tekijälle. (Kiinteistömaailma 2022.)

Välityslain mukaan välityspalkkion tulee olla kohtuullinen ja palkkion määrään vaikuttavat työmäärä, välitystehtävän laatu ja tehtävän taloudellinen suoritustapa. Laissa ei ole kuitenkaan määritelty välityspalkkion määrää tai sen enimmäismäärää. (Laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä 15.12.2000/1075, § 20.)

Palkkioiden määrä voi vaihdella välitysliikkeiden kesken ja palkkion määrä muodostuu yleensä prosentimääräisesti kaupan velattomasta hinnasta esim. asunto-osakkeissa välityspalkkiot ovat 2–4 prosenttia kauppahinnasta ja siihen lisätään arvonlisävero. Kiinteistökauppojen kohdalla välityspalkkiot vaihtelevat 4–5 prosentin välillä ja siihen myös lisätään arvonlisävero. Välitysliikkeet myös käyttävät kiinteitä palkkiota. Liiketilojen ja muiden toimitiloiden kohdalla välityspalkkio määräytyy myös kauppahinnan mukaan, mutta näiden kohdalla vaihtelu on huomattavasti suurempaa. Vuokrahuoneistojen kohdalla välityspalkkio muodostuu yhden tai kahden kuukauden vuokraa vastaavasta määrästä ja tähän lisätään myös arvonlisävero. (Kasso 2014, 62.)



### 3.3 Kiinteistönvälityksen markkinat

Kiinteistötoimiala on merkittävä osa Suomen ja muiden maiden kansantaloutta. Toimiala työllistää palvelun tuottajia, tuotteiden valmistajia ja asiantuntijoita. Koska ihmisillä ja yrityksellä on jatkuva tarve asunnoille, kiinteistöille, toimitiloille kiinteistötoimiala jatkaa kasvamistaan. Välitysliikkeiden palveluita käytetään suurimmaksi osaksi omaisuuksien myymisessä tai vuokraamisessa. Asuntokauppoista tehdään keskimäärin 80–90 prosenttia kiinteistönvälittäjien kautta. Vuokra-asuntojen vuokraaminen kiinteistönvälittäjän kautta on kuitenkin huomattavasti vähäisempää, koska suurimman osan Suomen vuokra-asunnoista omistavat kunnat, yhteisöt ja suuret omistajat. He hoitavat vuokra-asuntojen vuokraamisen omien organisaatioiden kautta. Pankeilla on myös merkittävä rooli kiinteistötoimialalla. Asuntokaupat vaativat rahoituksen, minkä vuoksi pankit toimivat tiiviisti kiinteistötoimialalla ja tämä on myös tärkeä osa pankkien liiketoimintaa. Suuremmat välitysliikkeet ja organisaatiot ovat osittain tai kokonaan pankkien omistamia. (Kasso 2014, 133.)

Kiinteistötoimiala on jatkanut kasvamistaan vuosien varrella ja vuodet 2020 ja 2021 olivat ennätysvuosi asuntokauppojen markkinoilla. Kiinteistönvälitysalan hintaseurantapalveluun kirjattiin asuntokaupan myyntejä 85 000 kauppaa vuonna 2021, mikä on 10 000 kauppaa enemmän kuin vuonna 2020. Asuntokaupan myyntien määrässä on alueellisia eroja. Asuntokauppojen myynnissä suurinta kasvua tapahtui vuonna 2021 Lahdessa ja kasvua oli 23 prosenttia enemmän kuin vuonna 2020. Toiseksi eniten kasvua tapahtui Kuopiossa 17 prosentilla. Vantaalla, Oulussa ja Espoossa kasvua oli yhteensä 15 prosenttia. Suomen suurimmat kasvukeskukset ovat Helsinki, Tampere ja Turku ja siellä asuntokauppojen määrä kasvoi 5–10 prosenttia. KUVIO 4 näyttää tasaista kasvua vuosien varrella asuntokaupoissa ja 2020 loppupuolella ja 2021 tapahtunut hurja nousu asuntokaupoissa. (Kiinteistönvälitys keskusliitto 2022.)

Myydyt vanhat ja uudet asunnot Suomessa (KVKL Hintaseurantapalvelu)

● uudet ● vanhat — edellinen vuosi



KUVIO 4. KVKL Hintaseurantapalvelu (Kiinteistönvälitys keskusliitto 2022)

Asuntomarkkinoilla on alueellisia eroja, joten kiinteistönvälitysliikettä perustettaessa yrityksen sijainnilla on vaikutusta liiketoimintaan. Jos välitysliike toimii kasvukeskuksissa välityspalkkion määrä on suurempaa asuntojen ollessaan kalliimpia, mutta samanaikaisesti kilpailu on paljon kovempaa. Maa-seuduilla kilpailu voi olla vähäisempää, mutta asuntokauppojen määrä on huomattavasti vähäisempää kuin kasvukeskuksissa. Sijainnilla on keskeinen vaikutus kiinteistöjen hintaan. (Kasso 2014, 248.)

## 4 KIRJANPITO

Kaikki yritykset ja elinkeinoharjoittajat ovat kirjanpitovelvollisia. Tämä tarkoittaa sitä, että liiketoiminnan tai ammattiharjoittajat ovat pakollisia tekemään kirjanpidon toiminnastaan. Kirjanpidon tehtävä on kirjata yrityksen rahamääräiset liiketapahtumat tietyn menetelmän mukaan. Kirjanpitoon merkitään yrityksen tulot, joista vähennetään menot ja saadaan tämän avulla selville yrityksen kannattavuus. Yrityksen veloilla ja omaisuudella saamme selville kirjanpidossa yrityksen taloudellisen aseman ja varaisuuden. Kirjanpidon avulla yritys myös pitää tulot, menot, velat ja varat erillään omistajien tuloista ja menoista. Kirjanpidon tekemiselle löytyy sääntöjä kirjanpitolaissa ja yritysten on noudatettava hyvää kirjanpitotapaa. Hyvien kirjanpitotapojen ohjeiden päivittämisestä ja niiden tekemisestä on vastuussa Suomessa Kirjanpitolautakunta (KILA). (Talouhallintoliitto 2022.)

Yrityksen johtohenkilöt ovat vastuussa yrityksen kirjanpidosta. Johto on myös vastuussa siitä, että kirjanpidossa käytettävät tositteet ovat lainmukaisia. Yrityksen johdon tulee koota kirjanpidossa käytettävät aineistot kuten tositteet yhteen ja kirjata, numeroida ja säilyttää niitä. Tositteen avulla nähdään maksutapahtuman ja kyseinen maksutapahtuma kirjataan kirjanpitoon. Pelkkä tiliote ei riitä kirjanpidossa, koska siitä ei näe kenelle yritys on myynyt tai keneltä se on ostanut tuotteet ja milloin se on ostettu. Käteisellä tapahtuneet ostot yleensä kirjataan sähköiseen järjestelmään automaattisesti ja tilien välillä tapahtuneet maksut kirjataan kuukausittain. Tositteita voidaan joskus joutua täydentämään esim. kokouskulujen tositteisiin voidaan lisätä syötävän tarjoilun syy. Tilikauden aikana yritys kirjaa liiketoiminnassaan tapahtuneet tulot, menot ja muut rahoitustapahtumat kirjanpitoon. Yrityksen kirjanpidon tulee olla aina ajan tasalla. (Holopainen 2022, 207–208.)

Tositteiden ja muiden aineistojen avulla yritys tekee tilikausittain tilipäätöksen. Tilikauden pituus on 12 kuukautta, mutta sen pituus voi vaihdella esim. toiminnan aloittaessa tai lopettaessa. Tilikauden pituus voi olla enintään 18 kuukautta. Vuoden aikana yritys kirjaa liiketoiminnassa tapahtuneet menot ja tulot kirjanpitoon. Tämän aikana yrityksen on kirjattava liiketapahtumat tietyn menetelmän mukaan. Menetelmiä on kaksi ja yksi niistä on yhdenkertainen kirjanpito. Yhdenkertaista kirjanpitoa voivat vain käyttää ammatti- ja liikkeenharjoittajat, jos he täyttävät kahtena tilikautena yhden näistä ehdoista:

- yrityksen tuotto tai liikevaihto tulee olla 200 000 euroa
- yrityksen taseen loppusumma on 100 000 euroa
- enemmän kuin 3 henkilöä työskentelee yrityksessä (Holopainen 2022, 207–208.)

Yhdenkertaisessa kirjanpidossa liiketoiminnassa tapahtuneet menot, tulot, verot ja korot merkitään kirjanpitoon ja ne kirjataan aina yhdelle tilille. Yhdenkertaisessa kirjanpidossa tulot ja menot kirjataan sille päivälle, jolloin maksu on tapahtunut. (Visma 2022a.) Toinen menetelmä on kahdenkertainen kirjanpito. Kahdenkertainen kirjanpito on pakollinen kaikille paitsi ammatti- ja liikkeenharjoittajille. Eroa yhdenkertaiseen kirjanpitoon on se, että kahdenkertaisessa kirjanpidossa liiketapahtumien merkitsemisen sijaksi on myös kirjattava mistä raha on otettu käyttöön ja mihin se on laitettu. Kirjaukset kahdenkertaisessa kirjanpidossa tehdään kahdelle tilille credit ja debit. Liiketapahtumat voidaan kirjata tilikauden aikana maksuperusteella tai laskuperusteella kahdenkertaisessa kirjanpidossa. Kirjausta tilikauden aikana voi tehdä myös suoritusperusteella. Kaikkien kirjanpidossa käytettävien aineistojen on yrityksen säilytettävä vähintään 6 vuotta tilikauden päättymisestä alkaen ja kirjanpidossa syntyvät tilinpäätökset, aineistot, tase-erittelyt jne. on säilytettävä vähintään 10 vuotta tilikauden päättymisestä alkaen. (Visma 2022b.)

Tilikaudella kertyneistä aineistoista laaditaan tilinpäätös. Tilinpäätöksessä selviää yrityksen taloudellinen tilanne taseen avulla ja yrityksen tulos tuloslaskeman avulla. Myös on laadittava tase-erittely ja suuryritysten on laadittava rahoituslaskelma. Selvitettäessä yrityksen tulosta ja varallisuutta ohjeistetaan noudattamaan hyvän kirjanpidon tavan lakeja esim. tilinpäätöstä tehdessä kirjaukset tulisi tehdä suoritusperusteella. Yritysten koot jaetaan yleensä kolmeen osaan: mikroyritys, pienyritys ja suuryritys. Mikroyritysten alle kuuluvat ammatti- ja liikeharjoittajat ja heidän ei tarvitse laatia tilinpäätöstä, jos tilikauden pituus on 12 kuukautta. Yritystä kutsutaan mikroyritykseksi, jos se ylittää kahtena peräkkäisenä tilikautena 700 000 euron liikevaihdon, taseen 350 000 euroa tai yrityksessä työskentelee keskimäärin 10 henkilöä. Mikroyritys joutuu laatimaan tilinpäätöksen lisäksi toimintakertomuksen. Pienyrityksen kohdalla yrityksen on ylitettävä 12 miljoonan liikevaihto, 6 miljoonan tase tai yrityksessä työskentelee keskimäärin 50 henkilöä. Pienyrityksen ei tarvitse laatia toimintakertomusta. Suuryrityksen kohdalla yrityksen on ylittävä 40 miljoonan euron liikevaihto, 20 miljoonan euron tase tai yrityksessä työskentelee keskimäärin 250 henkilöä. (Talouhallintoliitto 2022.)

Tilinpäätöksen ollessa valmis se allekirjoitetaan ja päivätään lain mukaan. Yrityksen on tehtävä tilinpäätös viimeistään neljän kuukauden sisällä tilikauden päättymisestä. Jos yrityksellä on tilintarkastaja, sen täytyy tehdä merkintänsä tilinpäätökseen ja tehdä erillinen tilintarkastuskertomus. Yhtiömuodot, kuten osuuskunnat, osakeyhtiöt, säätiöt ja yhdistykset ovat velvollisia julkistamaan tilinpäätöksensä. Näiden yhtiömuotojen tulee lähettää jäljennös tilinpäätöksestä kaupparekisteriin. Liikkeen- ja ammatti-harjoittajat, avoimet yhtiöt ja kommandiittiyhtiöt joutuvat myös lähettämään tilinpäätöksensä kaupparekisteriin, jos päättyneellä tilikaudella tai sitä edeltävänä tilikaudella ylittyy kaksi pienyrityksen rajoista. Kommandiittiyhtiön ja avoimen yhtiön tulee lähettää tilinpäätöksensä kaupparekisteriin, jos yrityksen yhtiömiehenä toimii osakeyhtiö. (Talouhallintoliitto 2022.)

Useat yritykset, varsinkin aloittavat yritykset, antavat ammattitaitoisten tilitoimiston hoitaa kirjanpitoa. Tilitoimistoissa toimii osaavia henkilöitä, jotka helpottavat yrityksen arkea tilinpäätöksestä muihin talousongelmiin. Tilinpäätös on työläs prosessi, jonka vuoksi sen hoitavat usein tilitoimistot. Suomessa KLT on arvostettu merkki korkeasta osaamisesta laskenta- ja vero osaamisesta. Jos tilitoimisto haluaa kuulua Talouhallintoliittoon sillä tulee olla KLT-tutkinnon suorittanut henkilö vastuuhenkilönä. KLT-tutkinnon järjestää Tili-instituuttisäätiö yhdessä Talouhallinnonliiton kanssa. Tilitoimistojen palvelut yritykselle koostuvat usein mm. kirjanpidosta, tilinpäätöksestä, palkanlaskennasta ja muista palveluista. (Holopainen 2022, 210.)

#### **4.1 Arvonlisävero**

Kun yritys harjoittaa liiketoimintaa se on yleensä arvonlisäverollinen ja yrityksen täytyy ilmoittautua arvonlisäverollisten rekisteriin eli alv-rekisteriin. Jos yrityksen liiketoiminta on vähäistä se voi halutesaan ilmoittautua alv-rekisteriin, muttei se ole pakko. Jos yritys myy tuotteitaan tai palveluitaan tilikauden aikana yli 15 000 euroa sen täytyy ilmoittautua alv-rekisteriin. Jos tilikauden keskellä yritys ylittää 15 000 euroa eikä kuulu alv-rekisteriin, arvonlisäveroa maksetaan takautuvasti tilikauden alusta lähtien. Kun yritys on alv-rekisterissä se voi lisätä tuotteisiin tai palvelujen hintaa arvonlisäveron ja vähentää yrityksen tekemistä hankinnoista arvonlisäveron, jos hankinta on liiketoimintaa varten. Yrityksen kuitenkin tulee ilmoittaa ja maksaa Verohallinnolle arvonlisäveroa verokaudelta. Verokauden pituus on usein kuukausi. Alv-rekisterissä oleva yritys voi hakea pidennettyä verokautta. Arvonlisäveroa voi maksaa ja ilmoittaa neljännesvuoden- tai vuoden jaksoissa. Verokautta voidaan muuttaa

lähettämällä hakemuksen Verohallintoon. Verohallinnon hyväksyttyä hakemuksen uusi verokausi alkaa vasta seuraavan vuoden alusta. (Verohallinto 2022.)

Alv-rekisteriin kuuluva yritys on oikeutettu saamaan arvonlisäveron alarajahuojennuksen, jos se täyttää tietyn edellytyksen. Edellytys on se, että yrityksen tilikauden liikevaihdon tulee olla alle 30 000 euroa. Jos yrityksen liikevaihto tilikautena on alle 15 000 euroa, sille hyvitetään arvonlisävero kokonaan, mutta jos liikevaihto on enemmän kuin 15 000 euroa, mutta vähemmän kuin 30 000 euroa yritykselle hyvitetään osa arvonlisäverosta. Yritys ilmoittaa arvonlisäveroilmoituksessa halutessaan arvonlisäveron alarajahuojennuksen. Ilmoitus tehdään riippuen yrityksen verokaudesta. Jos verokausi on yrityksellä kuukausi, arvonlisäveroilmoitus tehdään tilikauden viimeisellä kuukaudella. Jos yritys saa alv alarajahuojennuksen se on verotettavaa tuloa tuloverotuksessa. Alarajahuojennusta koskevia tietoja on yrityksen annettava kolmen vuoden sisällä tilikauden päättymisestä. Jos yritys ei anna näitä tietoja määräaikaan mennessä se voi menettää oikeuden alarajahuojennukseen. (Holopainen 2022, 138–139.)

Arvonlisäveron alarajahuojennuksen määrän laskenta tapahtuu tällä kaavalla:

$$\text{Arvonlisävero} - \frac{(\text{liikevaihto} - 15\,000) \times \text{alv}}{15\,000}$$

## 5 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on dokumentti, jonka yrittäjät tekevät yritystä perustaessaan. Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus on selkeyttää yrityksen toimintaa ja arvioida sen kannattavuutta. Tässä opinäytetyössä on tarkoituksena tehdä liiketoimintasuunnitelma aloittavalle kiinteistönvälitysyritykselle. Liiketoiminnansuunnittelu laatiminen alkaa vasta kun liikeidea on suunniteltu ja sen pohjalta aloitetaan tekemään liiketoimintasuunnitelmaa. Tässä liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi liikeidea ja yhtiömuotoa ja tehdään SWOT-analyysi. Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu myös muita osia, mutta tässä työssä keskityttiin näihin kolmeen osaan.

### 5.1 Liikeidea

Yritykseni liikeidea on kiinteistönvälitysliikkeen perustaminen. Kiinteistönvälitysliike tarjoaa asiakkaille asuntokauppojen ja toimitilamarkkinoilla asiantuntevaa apua ja osallistuu asuntojen ja toimitilojen myynti- ja ostoprosesseihin. Tarjoamme myös palveluita esim. konsultointia, arviointia, muutto-neuvontaa jne. Koska asuntojen ja toimitilojen hinnat nousevat vuosittain ja vuosi 2021 oli suurin vuosi hintojen nousussa, yritys auttaa asiakkaita asiantuntevalla osaamisellaan asuntojen ja toimitilojen myymisessä ja ostamisessa. Markkinan ollessa taantumassa ja kasvu laskemassa, nyt olisi hyvä aika aloittaa toiminta ja rakentaa asiakassuhteita. Menestyneimmät yritykset on perustettu markkinoiden ollessa laskussa. Yritys toimisi kasvukeskuksessa Tampereella tai Turussa, koska kasvua näissä kaupungeissa tapahtuu vuosittain ja edellisenä vuonna kasvua oli 5–10 % ja hinnat nousivat eniten sitä edelliseltä vuodelta.

Kiinteistönvälitysliikkeen asiakaskohderyhmä tulee olemaan eläkeläiset ja nuoret asiakkaat. Suomessa syntyvyys on ollut laskussa vuosi vuodelta ja eläkeläisten määrä on lisääntynyt. Eläkeläiset muuttavat asunnoistaan pienempiin asuntoihin tai muuttavat muualle ja samanaikaisesti nuoret etsivät ensimmäistään asuntoaan. Suunnitelmana on keskittyä näihin kahteen asiakaskohderyhmään ja rakentaa tällä asiakaskuntaa. Ongelmana on kuitenkin se, että kilpailu on kovaa asiakkaista. Uusi yritys joutuu kilpailemaan suurten kiinteistönvälitysliikkeiden kanssa ja muiden uusien toimijoiden kanssa varsinkin kasvukeskuksissa kuten Helsinki, Tampere ja Turku. Uutena välitysliikkeenä muutamia tapoja kilpailla olemassa olevien välitysliikkeiden kanssa on esim. hinnasta. Tarjoamalla edullisempaa hintaa palvelusta voidaan mahdollisesti houkutella uusia asiakkaita.

Kiinteistönvälitysliikettä markkinoitaisiin sanomalehtien, radion ja sosiaalisen median kautta. Sanomalehdillä on hyvää luotettavuutta ja paljon lukioita. Tilaston mukaan sanomalehtiä lukee 92 % suomalaisista viikoittain ja 60 % suomalaisista tilaa digitaalista tai painettua sanomalehteä kotiin. (Kansallinen media tutkimus 2021). Tämän avulla saamme asiakaskohderyhmämme hyvin tavoiteltua. Radio on myös hyvä väline markkinoinnissa, mutta vahvin markkinointi työkalu on sosiaalinen media. Markkinointi tehtäisiin sosiaalisessa mediassa Facebookissa, Instagramissa ja muissa sosiaalisen median palveluissa. Sosiaalisen median avulla vahvistamme yrityksen brändiä. Yritys myös tekee oman verkkosivun, jossa mainostetaan ja asiakkaat voivat varata palveluaikoja. Markkinointi on tärkeä osa kiinteistönvälityksen toiminnassa, koska yrityksen tavoite on myydä ja ilman hyvää markkinointia kiinteistönvälitysliikkeen on vaikea päästä omiin tavoitteisiin.

Kiinteistönvälitysliikkeen liiketoiminnan prosessi on yksinkertainen esim. asuntokaupassa kiinteistönvälitysliike hoitaa kaiken toimeksiantosopimuksen tekemisestä kauppakirjan laatimiseen. Toimitilavälityksessä varsinkin suuremmat toimijat laativat usein itse nämä sopimukset. Kiinteistönvälitysliikelle sopiva työntekijä määrä olisi alkuun 1–3 työntekijää ja heillä kaikilla olisi suoritettuna LKV-tutkinto. Työntekijöiden perehdyttäminen olisi myös tärkeässä roolissa yrityksen liiketoiminnassa.

## 5.2 Yhtiömuoto

Kiinteistönvälitysliikkeen yhtiömuoto tulee olemaan osakeyhtiö. Melkein kaikki kiinteistönvälitysliikeistä ovat osakeyhtiöitä. Yritykseen on helpompi saada mukaan liikekumppaneita ja sijoittajia, koska he ovat vain vastuussa sijoittamastaan pääomastaan. Osakeyhtiö herättää asiakkaisissa ja rahoittajissa arvostusta ja luottamusta. Koska kiinteistönvälitysliike on myyntiorganisaatio, tavoitteena on kasvaa yrityksenä ja saada enemmän liikekumppaneita, joten osakeyhtiö yhtiömuotona sopii parhaiten. Ennen osakeyhtiötä perustettaessa vaadittiin alkupääomaa, mutta nykyään alkupääomaa ei vaadita osakeyhtiön perustamisessa. Tämä helpottaa entisestään osakeyhtiön perustamista. Osakeyhtiöltä kuitenkin vaaditaan kahdenkertaista kirjanpitoa, minkä vuoksi yrityksen on järkevää käyttää tilitoimistojen palveluita. Tilitoimisto hoitaisi tilinpäätökset ja muut kirjanpitoon liittyvät asiat, joten yrittäjänä voisin keskittyä vain liiketoimintaan, koska kahdenkertainen kirjanpito on erittäin työlästä tehdä. Yrityksen on myös luotava hallitus ja jos osakeyhtiön perustaa yksin on hallituksessa oltava varajäsen. Jos osakeyhtiö on itsenäinen oikeushenkilö, niin yrityksen tuloksesta maksetaan yhteisöveroa ja omistaja voi maksaa itselleen palkkaa, joka verotetaan ansiotulona.



### 5.3 SWOT-analyysi

Yhtiömuodon valinnan jälkeen tein SWOT-analyysin liikeideasta ja tämän avulla selvisi liikeidean vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

<b>Vahvuudet</b>	<b>Heikkoudet</b>
pienyritys motivaatio liikeidea hinnoittelu luotettavuus nuori yrittäjä	osaaminen kokemuksen puute ei yrittäjyyden kokemusta suhteiden puute ei liikekumppania tai rahoittajaa rekrytointi
<b>Mahdollisuudet</b>	<b>Uhat</b>
asuntomarkkinan jatkuva kasvu ostajien ja sijoittajien lisääntyminen muutto kasvukeskuksiin	talouskriisi kilpailijat hintojen nousu ympäristö

#### 5.3.1 Vahvuudet

Pienyrityksen vahvuudet ovat sen nopea reagointi muuttuviin tilanteisiin ja sen joustava liiketoiminta. Korkea motivaatio yrittäjällä on tärkeää yrityksen tavoitteisiin pääsemiselle ja varsinkin myyntityössä toimiessa motivaatio on välttämätön. Tehdyn liikeidean avulla yrityksellä on selkeä kuva sen toiminnasta ja strategiasta. Keskittyminen eläkeläisiin ja nuoriin asiakaskuntaryhmiin auttaa yritystä kartoittamaan ja rakentamaan omaa asiakaskuntaa. Hinnoittelun avulla uusi yritys erottuu muista yrityksistä ja se voi kilpailla uusista asiakkaista. Tarjoamalla edullisempaa hintaa palveluistamme voimme houkuttaa uusia asiakkaita etenkin nuoria, jotka ovat meidän asiakaskohteenamme. Koska yrityksen yhtiömuoto on osakeyhtiö tämä auttaa lisäämään yrityksen luottamusta asiakkaiden ja rahoittajien keskuudessa. Koska yrittäjä on nuori se auttaa tätä keskittymään enemmän liiketoimintaan ja hänellä on myös luultavasti vähemmän häiriötekijöitä.

### 5.3.2 Heikkoudet

Osaamisen puute hankaloittaa yrityksen perustamista. Yrittäjän on suoritettava LKV-tutkinto, jos haluaa toimia kiinteistönvälittäjänä. Kokemuksen puuttuminen vaikeuttaa liiketoimintaa vain aluksi, koska kaikki asiat tulevat olemaan uutta ja opittavaa yrittäjällä on paljon. Myös yrittäjyyden kokemuksen puuttuminen ei ole isoin ongelma, koska moni aloittava yrittäjä ei ole koskaan aikaisemmin toiminut yrittäjänä, mutta se on silti heikkous liiketoiminnan alkuvaiheissa. Suhteet auttaisivat huomattavasti asiakkaiden saamisessa ja asiakaskunnan rakentamisessa. Liikekumppani helpottaisi jakamaan yrityksen taakkaa ja auttamaan liiketoiminnassa. Rahoittajan puuttuminen hankaloittaa alkupääoman kerryttämistä, mutta osakeyhtiön perustamiseen ei tarvitse nykyään alkupääomaa. Koska yrityksen toimintila on toimisto, niin tarvetta on silti alkupääomalle. Työntekijän hankkiminen alkuun ja rekrytointiprosessi voi olla haastavaa pienyritykselle alkuun. Osaavat henkilöt palkataan yleensä kilpailijoille, koska heillä on varaa maksaa enemmän palkkaa.

### 5.3.3 Mahdollisuudet

Asuntomarkkinoiden jatkuva kasvu antaa mahdollisuuden yrityksen hyödyntää tätä kasvua. Asuntojen hinnat ovat kohonneet ja kysyntä on myös lisääntynyt. Tämä tuo markkinoille uusia asunnon ostajia ja asuntosijoittamisen suosio on kasvanut kansalaisten keskuudessa, mikä on hyvä asia kiinteistönvälitysliikkeelle. Asuntokauppojen määrä ja niiden hinta ovat nousseet huomattavasti myös kauppojen myyntiajat ovat hieman nopeutuneet. Markkinat tulevat laskemaan hurjasta kasvusta, mitä on tapahtunut 2 vuoden aikana. Kasvu hidastuu markkinatilanteen takia, mutta asuntomarkkinat on osoittanut vuosien varrella olevan kestävä ja kasvava markkina. Kiinteistövälitysyrityksen perustaminen asuntomarkkinan ollessa taantumassa voi helpottaa uuden yrityksen kasvua ja uusien asiakassuhteiden hankinnassa, kilpailun vähentyessä. Monet yritykset ovat siirtyneet kasvukeskuksiin ja uusia rakennuksia, asuntoja, kerrostaloja on rakennettu kasvukeskuksiin, mikä on lisännyt muuttoa näihin alueisiin. Asukkaiden lisääntyminen tarkoittaa asuntojen kysynnän lisääntymistä, mikä on hyvä mahdollisuus kiinteistönvälitysliikkeen hyödyntää.

### 5.3.4 Uhat

Uhkia on monenlaisia uudelle kiinteistönvälitysliikkeelle. SWOT-analyysiin kirjatut asiat ovat suurimpia uhkia yrityksen liiketoiminnalle. Kun talouden kasvu on hidastunut, muutoksia on tapahtumassa

nyt ja tulevaisuudessa. Tällä hetkellä korkea inflaatio ja korkojen nousu kääntävät asuntomarkkinoiden kasvun laskuun. Ostovoiman heikentyessä asiakkaiden halu ostaa tai sijoittaa asuntoihin ovat vähentyneet. Kasvukeskusten alueilla kilpailu on kovaa ja uutena yrityksenä voi olla hankalaa saada asiakkaita. Uhkana on myös se, että suuremmat yritykset keskittyvät samoihin asiakaskuntiin kuin kiinteistönvälitysliikkeeni ja tämä voi vaikeuttaa entisestään asiakkaiden saantia. Asuntojen, kiinteistöjen ja raaka-aineiden hintojen nousu vaikuttaa asiakkaiden ostopäätökseen ja voi siirtää esim. asunnon ostamisen muutamalla vuodella, kun odotellaan muutosta hintoihin. Ympäristöuhat kuten myrsky ja tulvat ovat uhkia yrityksen toimitilalle ja myös sen liiketoiminnalle. Yrityksen on varauduttava kaikkiin uhkiin, jotta se voi ennaltaehkäistä niitä tai reagoida niihin mahdollisimman nopeasti.

## 6 POHDINTA

Opinnäytetyön aiheena oli laatia liiketoimintasuunnitelma aloittavalle kiinteistönvälitysyritykselle. Liiketoimintasuunnitelma on laaja, joten keskityttiin tärkeimpiin kohtiin. Tein kiinteistönvälitysyritykselle liikeidean, valitsin sopivan yhtiömuodon ja tein SWOT-analyysin yrityksen toiminnasta. Opinnäytetyö syntyi omasta kiinnostuksestani kiinteistönvälitysalasta ja yrityksen perustamisesta. Työssä onnistuttiin käymään pääkohdat läpi ja kuka tahansa aloittava yrittäjä voi käyttää tätä opinnäytetyötä pohjana liiketoimintasuunnitelman tekemisessä.

Yrityksen perustaminen, yhtiömuodot ja perustamiseen tarvittavat asiakirjat käytiin läpi työn alkuvaiheessa. Työntekijästä siirtyminen yrittäjäksi voi olla monelle pelottava vaihe ja yrityksen perustaminen voi vaikuttaa monimutkaiselta. Aloittavien yrittäjien on mahdollista saada asiantuntevaa tukea, joka auttaa heitä yritystoiminnan perustamis- ja alkuvaiheessa. Valitsemani yhtiömuoto kiinteistönvälityslikkeelle oli osakeyhtiö, koska yrityksen perustamiseen ei tarvittu alkupääomaa ja liiketoimintaan pystyi tuomaan rahoittajia, jotka ovat vastuussa vain sijoittamastaan pääomasta. Myös osakeyhtiötä perustaessa saatu luottamus parantaa yrityksen imagoa. Suomessa suosituin yhtiömuoto perustaa on osakeyhtiö.

Kiinteistönvälitystoimintaympäristöön ja markkinoihin perehtyminen auttoi liikeidean suunnittelussa. Asunto- ja kiinteistömarkkinoilla toimivaa yritystä kutsutaan kiinteistönvälityslikkeeksi ja asuntojen ja kiinteistöjen vuokrauksessa toimivaa yritystä kutsutaan vuokranvälityslikkeeksi. Kiinteistönvälittäjä tai asunnonvälittäjä ja vuokra-asunnon välittäjä ovat suojattuja ammattinimikkeitä, joita voivat käyttää vain LKV- tai LVV-tutkinnon saaneet henkilöt. Koska kiinteistönvälityslieke on myyntiorganisaatio, liikeideana oli keskittyä tiettyihin asiakaskuntiin, kuten eläkeläisiin ja nuoriin asiakkaihin. Myös markkinointi on tärkeä osa liiketoimintaa. Kilpailu asiakkaista kasvukeskuksissa voi vaikeuttaa yrityksen toimintaa. Kiinteistönvälityslieke tarjoaa myös erilaisia palveluita konsultaatiota, arviointia ja muutto-neuvontaa. Liikeidea tehtynä ja yhtiömuoto valittuna tein liiketoiminnasta SWOT-analyysin. SWOT-analyysin avulla saimme selville yrityksen vahvuuksista, heikkouksista, mahdollisuuksista ja uhkista. Yrityksellä oli monia vahvuuksia ja heikkouksia, mutta keskittymällä liiketoiminnan vahvuuksiin yrityksellä on kirkas tulevaisuus.

Kirjanpito ja verotus kuuluvat yrityksen toimintaan. Kun yhtiömuoto on osakeyhtiö yrityksen on tehtävä kahdenkertaista kirjanpitoa. Koska kahdenkertainen kirjanpito on työläs yrittäjän itse tehdä, käytetään tilitoimistojen tarjoamia palveluita. Koska yritys on arvonlisäverollinen, sen on ilmoitettava arvonlisäverollisten rekisteriin ja maksettava saadusta tulosta yhteisöveroa. Kiinteistövälitysyhtiön voi perustaa milloin tahansa, koska asuntokauppoja tullaan aina tekemään markkinatilanteesta riippumatta. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen kiinteistövälitysyhtiölle on ollut kiinnostava kokemus ja se on lisännyt omaa kiinnostusta perustaa tulevaisuudessa oma yritys.

## LÄHTEET

- Aluehallintovirasto. 2022. Yritys tai yhteisö. Saatavissa: <https://avi.fi/asioi/yritys-tai-yhteiso/luvat-ilmoitukset-ja-hakemukset/kiinteistonvalitys>. Viitattu: 15.6.2022
- Holopainen. T. 2022. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Hyvinkää: Asiatieto Oy.
- Kansallinen media tutkimus. 2021. Lukeminen pitää pintansa ja suomalaisesta sisällöstä maksetaan. Saatavissa <https://mediaauditfinland.fi/2021/10/13/kmt-2021-tulokset-julkistettu/>. Viitattu: 12.8.2022.
- Kasso. M. 2014. Kiinteistönvälitys ja -arviointi. Helsinki: Talentum Media Oy. Saatavissa: <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.centria.fi/teos/BAXBXATGBBEC>. Viitattu: 10.6.2022
- Kiinteistömaailma. 2021. Käsiraha asuntokaupassa – mistä siinä on kyse? Saatavissa: <https://www.kiinteistomaailma.fi/pohtimassa/asuntokauppa-kasiraha>. Viitattu: 16.6.2022
- Kiinteistönvälitysalan keskusliitto. 2022. Saatavissa: <https://kiinteistonvalitysala.fi/kiinteistonvalitysalan-markkinakatsaus-vuodelta-2021-asuntokauppa-rajatti-ennatyslukemiin-alueiden-eriytyminen-yha-nahtavissa/>. Viitattu: 15.6.2022
- Laki kiinteistönvälitysliikkeistä ja vuokrahuoneiston välitysliikkeistä. 15.12.2000/1075. Saatavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2000/20001075>. Viitattu: 10.7.2022
- Patentti- ja rekisterihallitus. 2022. Kaupparekisteri. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri.html>. Viitattu: 6.6.2022
- Suomi. 2022. Yritysmuodot. Saatavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot>. Viitattu: 6.6.2022
- Suomen Riskienhallintayhdistys. 2022. Nelikenttäanalyysi-SWOT. Saatavissa: <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>. Viitattu: 10.6.2022
- Taloushallintoliitto. 2022. Kirjanpidon ABC. Saatavissa: <https://taloushallintoliitto.fi/tietopankki/kirjanpidon-abc/>. Viitattu: 10.8.2022
- Uusyrittäjäkeskus. 2022. Liiketoimintasuunnitelma. Saatavissa: <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/liiketoimintasuunnitelma/>. Viitattu: 5.6.2022
- Verohallinto. 2022. Saatavissa: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/rekisterointi/>. Viitattu: 7.6.2022

Visma. 2022b. Kahdenkertainen kirjanpito. Mitä tarkoittaa kahdenkertainen kirjanpito? Saatavissa: <https://www.visma.fi/epasseli/kirjanpidon-sanakirja/k/kahdenkertainen-kirjanpito/>. Viitattu: 10.8.2022.

Visma. 2022a. Yhdenkertainen kirjanpito. Mitä on yhdenkertainen kirjanpito? Saatavissa: <https://www.visma.fi/epasseli/kirjanpidon-sanakirja/y/yhdenkertainen-kirjanpito/>. Viitattu: 10.8.2022

Vuorinen. T. 2013. Strategiakirja. 20 työkalua. Helsinki: Talentum Media Oy.

Yrittäjät. 2022. Yrityksen perustaminen. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yrityksen-perustaminen/>. Viitattu: 5.6.2022