

Opinnäytetyö (AMK)

Myyntityön koulutus | Finanssipalvelut

2022

Josefiina Tuovinen

# Omakotitalon myynti ilman kiinteistönvälittäjää

– kiinteistön kauppa yksityisenä myyjänä



Opinnäytetyö (AMK) | Tiivistelmä

Turun ammattikorkeakoulu

Myyntityön koulutus | Finanssipalvelut

2022 | 46 sivua

Josefiina Tuovinen

## Omakotitalon myynti ilman kiinteistönvälittäjää

- kiinteistön kauppa yksityisenä myyjänä

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää toimeksiantajalle teoriaa kiinteistön kaupasta ja tarvittavista esivalmisteluista. Työn tutkimuksellinen osio selvittää, miten teoriaa käytännössä hyödynnetään kohteen arvioinnissa sekä mitä asioita on hyvä ottaa huomioon kiinteistöä myytäessä.

Opinnäytetyö toteutettiin laadullisena haastattelututkimuksena ja haastatteluihin osallistui toimeksiantajan lisäksi kiinteistönvälitysalan yrittäjä ja kiinteistönvälittäjä. Haastattelut litteroitiin osaksi opinnäytetyötä ja vastaukset ovat näkyvissä tutkimusosiossa.

Opinnäytetyöstä saadulla tuloksella voidaan osoittaa, että yksityisten kesken tehtävä kiinteistön kauppa on mahdollinen, kunhan esivalmistelut toteutetaan asianmukaisesti. Toimeksiantajalta saadun haastattelun tuloksena kauppa ei toteudu, koska yleisen taloustilanteen vuoksi aika ei myynnin kannalta ole oikea.

Toimeksiantaja voi hyödyntää saatuja tuloksia tulevaisuudessa, kun myynnillinen ajankohta on sopivampi. Tähän opinnäytetyöhön on koottu tärkeimmät osiot kiinteistön kaupasta, joiden pohjalta toimeksiantaja voi toimia yksityisenä myyjänä.

Asiasanat:

haastattelu, hinnanmuodostus, investoinnit, kiinteistökauppa, kiinteistönvälitys, markkina-arvo

Bachelor's Thesis | Abstract

Turku University of Applied Sciences

Bachelor Degree of Business Administration | Finance

2022 | 46 pages

Josefiina Tuovinen

## Selling a detached house without a real estate agent

- sale of real estate as a private seller

The aim of the thesis was to explain to the client the theory of real estate sales and the necessary preparations. The research part of the work finds out how the theory is practically used in the evaluation of the property and what things are advisable to take into account when selling real estate.

The thesis was executed as a qualitative interview study, and in addition to the client, an entrepreneur from the real estate brokerage industry and a real estate agent participated in the interviews. The interviews were transcribed as part of the thesis and the answers are visible in the research section.

With the result obtained from the thesis, it can be shown that the sale of real estate between private individuals is possible, as long as the preliminary preparations are fulfilled appropriately. As a result of the interview received from the client, the sale will not be completed, because due to the general economic situation, the time is not right for the sale.

The client can utilize the obtained results in the future when the sales time is more suitable. In this thesis, the most important parts of real estate sales have been compiled, on the basis of which the client can act as a private seller.

Keywords:

interview, investments, market value, price formation, real estate, real estate business

# Sisältö

<b>Käytetyt lyhenteet tai sanasto</b>	<b>6</b>
<b>1 Johdanto</b>	<b>7</b>
<b>2 Kiinteistön myyntiprosessi</b>	<b>9</b>
2.1 Kiinteistön kauppa	9
2.2 Dokumentit myynnin tueksi	10
2.3 Kolme erilaista virhetyyppiä kiinteistön myynnissä	12
2.4 Kauppa-arvomenetelmä ja kustannusarvomenetelmä hinnan muodostuksessa	13
2.5 Markkina-arvon määrittäminen arvotekijöitä hyödyntäen	14
2.5.1 Yleiset arvotekijät	15
2.5.2 Sijaintitekijät	15
2.5.3 Kohdekohtaiset arvotekijät	16
<b>3 Investoinnit</b>	<b>18</b>
3.1 Kiinteistöjen yleisimmät investoinnit ja niiden toimintaperiaate	18
3.2 Lämpökertoimet tehokkuuden kuvaajana	19
3.3 Investointien hinnat ja niistä saatava hyöty	20
3.4 Ekologiset lämmitysmuodot kasvattavat suosiotaan	20
<b>4 Tapaustutkimus</b>	<b>22</b>
4.1 Tiedonkeruu ja toteutus	22
4.2 Kohdetietoutta	23
4.3 Kohteen sijainti	25
4.4 Kohteen myyntihinnan määrittäminen	28
4.5 Investoinnit kohteeseen	30
4.5.1 Kohteen energiankulutustilastoja	32
4.5.2 Energiansäästöä kohteessa	34
4.5.3 Taloudellinen hyöty energiankulutukseen	35
4.6 Haastateltavan ajatuksia sähkönsäästämisestä	37
4.7 Taloudellisten kriisien vaikutukset kiinteistön kauppaan	38

<b>5 Johtopäätökset</b>	<b>41</b>
-------------------------	-----------

<b>Lähteet</b>	<b>43</b>
----------------	-----------

## **Kuvat**

Kuva 1. Investoinnin vaikutukset kiinteistön energian kulutukseen 7 kuukauden ajalta.	34
---	----

Kuva 2. Investoinnin taloudellinen hyöty kiinteistössä 7 kuukauden ajalta.	36
--	----

## **Kuviot**

Kuvio 1. Markkina-arvon määrittämisen arvotekijät.	14
--	----

Kuvio 2 Kunnan tulomuutto ja lähtömuutto vuosina 2018–2021.	25
---	----

## Käytetyt lyhenteet tai sanasto

COP	Capacity of Performance, lämpökerroin tietyllä hetkellä tai tietyssä olosuhteessa. (Perälä & Perälä 2013.)
EER	Energy Efficiency Ratio, jäähdytyskerroin tietyltä hetkeltä. (Perälä & Perälä 2013.)
SCOP	Seasonal Coefficient Of Performance, vuosilämpökerroin eli lämpökertoimen arvo, joka koostuu kokonaisesta lämmityskaudesta. (Perälä & Perälä 2013.)
SEER	Seasonal Energy Efficiency Ratio, keskimääräinen jäähdytyskerroin tietyltä kaudelta. (Perälä & Perälä 2013.)

# 1 Johdanto

Opinnäytetyö toteutetaan laadullisena haastattelututkimuksena ja työn tavoitteena on selvittää, millaisia asioita yksityishenkilön on tarpeellista tietää omakotitalon myynnistä sekä tarvittavista toimenpiteistä ennen myyntiä. Tämän lisäksi tarkoituksena on selvittää, miten tämänhetkinen yleinen taloustilanne vaikuttaa kiinteistön myyntiin. Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii yksityinen henkilö ja teoriaosuudessa on hyödynnetty aiheeseen liittyvää kiinteistökirjallisuutta. Tutkittava kohde sijaitsee Pohjois-Suomessa, ja näin ollen työssä käsitellään pohjoisen asuntomarkkinoita sekä kohdekohtaisia tietoja tutkittavasta kiinteistöstä. Toimeksiantajan toiveena on pysyä nimettömänä sekä paikkakunta jätetään opinnäytetyössä mainitsematta sen pienuuden vuoksi. Opinnäytetyö on toteutettu noudattaen toimeksiantajan toiveita.

Tarkoituksena on tutkia, miten myyntiprosessin tulee edetä ja millaisia asioita yksityishenkilön on hyvä tietää sekä selvittää kohteesta, ennen kuin kohde on valmis myytäväksi. Opinnäytetyössä selvitetään myynnin kannalta tarvittavia dokumentteja sekä määritellään, mitä tarkoittaa kohteen käypäarvo. Näiden lisäksi käsitellään, miten kohteen markkina-arvoa määritellään esimerkiksi arvotekijöitä hyödyntäen. Tarkoituksena on myös selvittää tämänhetkisen yleisen taloustilanteen muutoksien ja haasteiden vaikutuksia myyntiin ja kysyntään ostajien keskuudessa. Kiinteistön kaupassa lisäarvoa kohteeseen tuovat investoinnit, joten tarkastelun kohteena on uuden investoinnin tuoma hyöty myytävässä kohteessa. Opinnäytetyötä varten kootaan kohdekohtaiset laskelmat ja kuviot ilmalämpöpumpun tuomasta taloudellisesta ja määrällisestä hyödystä tutkittavan kohteen energiantuotantoon.

Toimeksiantajan haastattelu toteutetaan kasvokkain ennalta sovittujen haastattelukysymyksien pohjalta. Haastattelukysymykset ovat suuntaa antavia, jotka liittyvät kiinteistön myyntiin sekä tämänhetkiseen yleiseen taloudelliseen tilanteeseen. Haastattelun jälkeen toimeksiantajan vastaukset litteroidaan osaksi opinnäytetyötä. Toimeksiantajan haastattelun lisäksi toteutetaan haastattelu myös kiinteistönvälitysalan yrittäjälle ja kiinteistönvälittäjälle.

Haastattelulomake käsittelee kiinteistönvälittäjän tapaa arvioida kiinteistöä ja ajatuksia yleisen taloudellisen tilanteen vaikutuksista tämänhetkissä asuntokaupoissa. Heidän vastauksensa litteroidaan nimettömänä osaksi opinnäytetyötä yhdessä toimeksiantajan litteroitujen vastauksien kanssa.

Opinnäytetyö on ajankohtainen toimeksiantajalle, koska hän on suunnitellut oman kiinteistönsä myyntiä. Myynti on ajankohtaista ottaen huomioon kohteen iän ja koon sekä mahdollisten kustannusten nousun tulevaisuudessa.

Toimeksiantaja suunnittelee oman kiinteistönsä myynnin itsenäisesti ilman kiinteistönvälittäjää. Hänellä ei kuitenkaan ole aiempaa kokemusta kiinteistön myynnistä, joten opinnäytetyöstä tulee olemaan apua tulevassa myyntiprosessissa.



## 2 Kiinteistön myyntiprosessi

### 2.1 Kiinteistön kauppa

Omakotitalon myyntiprosessia kutsutaan *kiinteistön kaupaksi*. *Kiinteistö* terminä käsittelee aluetta, joka on kirjattu rekisteriin. Tällainen alue voi olla rakennettu tai rakentamaton, mutta kuitenkin omistajansa hallinnassa. (Kasso 2014a,10.) Kiinteistön kauppaa säännöstelee maakaaren yleislaki, joka astui voimaan vuonna 1997. Maakaari käsittelee kiinteistöön liittyviä asioita. Näitä asioita ovat kiinteistön kirjaaminen, panttaus sekä luovutus. (Jokela, Kartio & Ojanen 2010, 1.) Kiinteistön kauppa on kasvattanut suosiotaan vuosien saatossa yhä vain enemmän. Tämä johtuu siitä, että kiinteistöjen luovutus on ollut merkittävä toimi kiinteistön kaupassa jo monien vuosikymmenten ajan. (Tepora, Kartio, Koulu & Lindfors 2010, 51.) Ennen kuin kiinteistön pystyy luovuttamaan, on tehtävä paljon valmisteluja ja dokumentteja liittyen kiinteistöön sekä omistajan vaihdokseen. Maakaaren mukaan kiinteistön kauppa on huomattava oikeustoimi myyjän sekä ostajan kannalta. Tämän lisäksi kiinteistön kauppa on myös yleisestä näkökulmasta merkittävä oikeustoimi, johon liittyy taloudellisten arvojen eli maapohjan omistusoikeuden siirtyminen osapuolelta toiselle. (Jokela ym. 2010, 10.)

Kiinteistön kauppaa voidaan käydä kiinteistönvälittäjän kanssa yhdessä tai yksityisten henkilöiden välillä. Kiinteistönvälittäjän osallistuessa myyntiin työmäärä kiinteistön myyjän puolelta vähenee. Kiinteistönvälittäjä hoitaa dokumentit ja myynnin, mutta kääntöpuolena välityspalkkiot ovat huomattavat kiinteistönvälittäjälle. Omakotitalon myyntiin osallistuvan kiinteistönvälittäjän välityspalkkion suuruus on noin 3–4 prosenttia toteutuneesta myyntihinnasta (Kiinteistölakimies 2022). Taloudellisesti on kannattavampaa hoitaa myynti itsenäisesti, ja tämän vuoksi kaupat yksityishenkilöiden välillä ovat lisääntyneet. Tällöin kaupan tekoon osallistuu kohteen myyjä eli kiinteistön omistaja ja ostaja keskenään. Myyjä laatii kaikki tarvittavat dokumentit ostajalle. On huomioitavaa, että yksityisten välisestä kiinteistön kaupasta aiheutuu kuitenkin jonkin verran

kuluja, koska dokumenttien todistajaksi täytyy palkata julkinen kaupanvahvistaja. Lisäksi dokumenttien laatiminen aiheuttaa kuluja. Kaupanvahvistajan palkkio on noin 120 euroa luovutukselta, jonka kustantaminen yleensä jaetaan ostajan ja myyjän välillä. (Nevala, Tolvanen, Sirén, Haulos & Suomen kiinteistöväälittäjät ry 2021, 371.) Kaupanvahvistajan tehtävänä on tarkastaa dokumenttien lainmukaisuus ennen kaupan voimaan saattamista. Julkinen kaupanvahvistaja on perehtynyt kiinteistön myyntiin, ja hänellä on virallinen oikeus toimia kiinteistön kaupanvahvistajana. Hänen toimenkuvansa on määritelty kaupanvahvistajalaissa ja kaupanvahvistaja-asetuksessa. (Kasso 2014a, 204.) Kun tarvittavat dokumentit on saatu ja kauppakirja tehty maakaaren mukaan, kaupanvahvistaja vahvistaa todistuksellaan kaupan oikeaksi. Tällöin omistusoikeus kiinteistöstä voi siirtyä ostajalle. Kaupanvahvistajan todistus liitetään jokaisen osapuolen kauppakirjakappaleeseen, ja näin ollen se on virallisena osana kauppakirjaa. (Kasso 2014a, 204–205.)

## 2.2 Dokumentit myynnin tueksi

Kiinteistön kauppa on suuri tapahtuma ihmisen elämässä, ja kiinteistön myynnissä tapahtuu huomattavia taloudellisia muutoksia. Näin ollen on hyvin tärkeää, että kiinteistön kauppa tapahtuu lain vaatimalla tavalla ja molemmat osapuolet saavat omat kirjalliset dokumenttinsa kiinteistöstä ja sen myynnistä. Kauppakirja on tärkein dokumentti, josta kiinteistön kauppa tulee ilmi, ja se luovutetaan kaupantekohetkellä kaikille asianosaisille. Kauppakirja kuuluu osaksi kaupan muotovaatimusta, ja sen on noudatettava vähimmäisehtoja. (Jokela ym. 2010, 43.) Kauppakirja täytyy laatia kirjallisesti, ja sen tulee sisältää nämä vähimmäisehdot: luovutustarkoitus, luovutettava kiinteistö, myyjä ja ostaja sekä kauppahinta ja muu vastike. Nämä neljä osaa esitetään maakaaren kiinteistön kaupan lainsäädännön 2.luvun 1. pykälässä. Jos nämä kohdat eivät täyty tällöin kiinteistön kauppa eikä kauppakirja ole lainvoimainen. (Maakaari 4.2.2011/96.)

Kauppakirjan lisäksi tarvittavia dokumentteja ovat dokumentit kiinteistöstä itsestään. Näissä dokumenteissa käsitellään kohteen ominaisuuksia ja muita yleisiä sekä tärkeitä tietoja, joita ostajan on oleellista tietää. Asianmukaisten dokumenttien hankkiminen on myyjän vastuulla, ja hänen velvollisuutenaan on antaa ostajalle riittävät tiedot kohteesta eli toisin sanoen hankkia asiakirjaselvitys kohteesta. (Linnainmaa & Palo 2005, 51.)

### **Tarvittavat dokumentit kiinteistön kauppaan**

Dokumentit kertovat tietoa esimerkiksi kiinteistön kiinnityksistä ja erityisistä oikeuksista sekä yksityiskohtaisia tietoja kiinteistöstä (Maanmittauslaitos 2022a; 2022b). Myyntiin tarvittavia dokumentteja kiinteistöstä ovat rasiustodistus, lainhuutotodistus sekä kiinteistörekisteriote, ja nämä dokumentit saa Maanmittauslaitokselta. Näiden lisäksi tarvitaan kiinteistökartta, rakennuslupapiirustukset ja kaavoitustiedot alueesta, joista selviää esimerkiksi rakennusoikeus. (Kasso 2014a, 11–12.)

Rasiustodistus on saatava jokaisesta kiinteistöstä, joka vaihtaa omistajaa. Rasiustodistuksesta käy ilmi kiinteistöön kuuluvat kiinnitykset sekä kirjatut erityiset oikeudet. Kiinnitystilanteessa kiinteistö voi olla lainan vakuutena. Kun on kyse erityisistä oikeuksista, se tarkoittaa tilannetta, jolloin kiinteistöön on kirjattu vuokraoikeus tai jokin muu käyttöoikeus. Myyjän täytyy selvittää nämä ostajalle, ja ensiarvoisen tärkeää on, että yksityinen myyjä hankkii myyntiä varten uusimman rasiustodistuksen. Tällöin riski virheellisen tiedon antamisesta pienenee ja ostaja saa ajantasaiset tiedot kohteesta. (Linnainmaa & Palo 2005, 53–55.)

Rasiustodistuksen lisäksi yhtä tärkeää on hankkia kohteesta lainhuutotodistus ja kiinteistörekisteriote. Lainhuutotodistuksesta käy ilmi kiinteistön omistusoikeus ja yksilöintitiedot, sillä kiinteistön voi myydä ainoastaan sen omistaja. (Linnainmaa & Palo 2005, 51–54.) Kiinteistörekisteriotteesta kuuluu selvittää kiinteistön yksilöintitiedot, pinta-ala maapohjasta sekä joissakin tapauksissa pinta-ala vesialueista. Kiinteistörekisteriotteeseen on merkitty myös

mahdolliset rasitteet kohteesta. Rasite tässä merkityksessä tarkoittaa oikeuksia ja velvoitteita, jotka liittyvät kiinteistöön. Oikeutena on esimerkiksi oikeus käyttää toisen kiinteistön maata rasitteessa määrättyyn toimeen. (Kasso 2014a, 17; Linnainmaa & Palo 2005, 55.) Näiden todistusten lisäksi yksityisen myyjän on hyvä hankkia tiedot liittyviin liittyvistä sopimuksista esimerkiksi sähkö- ja vesisopimuksista sekä selvittää mahdolliset vuokrasopimukset, jos sellaisia kiinteistöön liittyy (Nevala ym. 2021, 356).

### 2.3 Kolme erilaista virhetyyppiä kiinteistön myynnissä

Kiinteistön myynnissä myyjänä on tärkeää pitää huoli siitä, että ostajalle annetaan ajan tasalla olevat tiedot myyntikohteesta. Tällä tavoin estetään virhetiedon antaminen ja siitä aiheutuvat ongelmat myynnin jälkeen. Maakaassa on ilmoitettu kolme erilaista virhetyyppiä, joita voi kiinteistön myyntiprosessissa tulla esiin. Nämä kolme virhetyyppiä ovat: laatuvirhe, esimerkiksi kosteusvaurio, vallintavirhe ja oikeudellinen virhe. Yleisimpänä virheenä myynnin aikana esiin tulee laatuvirhe. (Hoffrén 2021, 67–68.)

Laatuvirhettä voi välttää kiinteistön kuntotarkastuksella, jolloin myyjällä on esittää virallinen kuntotarkastusraportti ostajalle. Kuntotarkastusraportti sisältää tietoa kiinteistön yleisestä kunnosta ja mahdollisista virheistä tai korjauskohteista. (Kilpailu- ja kuluttajavirasto 2022.) Tällä tavoin ostaja saa yksityiskohtaisempaa tietoa kiinteistön kunnosta ja samalla myyjä on ilmoittanut kiinteistön virhekohdista. Näin toimien mahdolliset virheet ja korjaustarpeet ovat ostajalla tiedossa jo ostohetkellä. Kuntotarkastusraportin kanssa pakollisena todistuksena toimii kiinteistön energiatodistus. Vuodesta 2008 alkaen energiatodistus on ollut pakollinen uusissa kiinteistöissä. Energiatehokkuudesta täytyy käydä ostajalle ilmi kiinteistön energiatehokkuus. Energiatehokkuus esitetään todistuksessa sitä kuvaavalla tunnuksella, ja todistuksen toteuttaa henkilö, kenellä on pätevyysvaatimukset energiatodistuksen tekemiseen. (Kasso 2014a, 12–13.)

## 2.4 Kauppa-arvomenetelmä ja kustannusarvomenetelmä hinnan muodostuksessa

Kiinteistön myyntiprosessi on hyvä aloittaa ajoissa tutkimalla ja vertailemalla jo myynnissä olevia sekä myytyjä kohteita. Tällaista myyntihintojen ja -kohteiden vertailua kutsutaan *kauppa-arvomenetelmäksi*. Kauppa-arvomenetelmässä selvitetään kohteen eli tässä tapauksessa kiinteistön käypä arvo. *Käypä arvo* selvitetään vertaamalla myytävää kohdetta aiemmin myytyjen samanlaisten kohteiden kauppahintoihin. Käypä arvo terminä käsittelee luovutushintaa, jonka luultavasti saa tietyn paikkakunnan kiinteistöistä. (Kasso 2014b, 251; Nevala ym. 2021, 749.) Kauppa-arvomenetelmässä on kuitenkin otettava huomioon, että vertailuun sopivia kohteita on määrältään tarpeeksi sekä *vertailukauppojen edustavuus* on riittävä. Vertailukauppojen edustavuus tarkoittaa sitä, että kiinteistön täytyy olla kunnoltaan, kooltaan ja sijainniltaan riittävän samanlainen kuin vertailtava kohde. Vertailukauppojen edustavuuden ongelmana on yleensä markkinatilanteen muutokset vuosien saatossa, mikä vaikuttaa kohteen käypään arvoon. (Kasso 2014b, 252.)

Kauppa-arvomenetelmän lisäksi yksityisen myyjän on hyvä ottaa selvää alueen neliöhinnittelusta. Neliöhinnittelun avulla myyjä saa tietoonsa alueen keskimääräisen kauppahinnan. Kauppakirjaan on merkittävä aina kauppahinta, mutta sitä ei ole pakko esittää kiinteämääräisenä. Tällaisessa tapauksessa voi hyödyntää neliöhintaa kauppahinnan laskemisessa. (Nevala ym.2021, 379.) Kauppa-arvomenetelmän käyttäminen on kuitenkin yleisin tapa saada tietoon alueen kauppahinta myytävälle kiinteistölle, koska neliöhinnittelu ei ota huomioon kohteen kuntoa tai muita yksityiskohtia kiinteistöistä. Näin ollen kauppa-arvomenetelmän hyödyntäminen on kannattavaa yksityiselle kiinteistön myyjälle.

Nevalan ym. (2021, 752, 756) mukaan omakotitalon arvioinnissa on hyvä hyödyntää kauppa-arvomenettelyn ja neliöhinnittelun lisäksi kustannusarvomenetelmää. Kustannusarvomenetelmä huomioi kohteen rakennuksen erot paremmin kuin kauppa-arvomenetelmä.

Kustannusarvomenetelmässä otetaan huomioon arvonalennus kohteen iän ja kunnan mukaan. Sitä käytetään usein rakennusten arvioinnissa, kun taas kauppaa-arvomenetelmää hyödynnetään tontin arvioimiseen. Näin ollen omakotitalon hinta-arvio perustuu kauppaa-arvomenetelmän ja kustannusarvomenetelmän tuloksien yhteenlaskettuun summaan. (Nevala ym. 2021, 756.)

## 2.5 Markkina-arvon määrittäminen arvotekijöitä hyödyntäen

Myyntiprosessin ensiaskelena ovatkin kohteen arvioiminen ja kiinteistön markkina-arvon selvittäminen eli arvio kohteen myyntihinnasta.

Hinnanmuodostus lyhykäisyydessään koostuu kysynnästä ja tarjonnasta (Nevala ym. 2021, 745). Markkina-arvo koostuu kolmesta erilaisesta arvotekijästä, ja nämä tekijät yhdessä kokoavat kohteen myyntihinnan. Nämä kolme arvotekijää ovat yleiset arvotekijät, sijaintitekijät ja kohdekohtaiset arvotekijät. (Kasso 2014b, 248.)



Kuvio 1. Markkina-arvon määrittäminen arvotekijästä (Kasso 2014b, 248).

Nämä kolme arvotekijää ovat tavallisimmin käytössä, kun selvitetään kiinteistöomaisuuden arvoon vaikuttavia asioita (Kasso 2014b, 248).

Myyntihintaa laatiessa myyjän on hyvä selvittää, miten nämä kolme arvotekijää

näyttäytyvät hänen kohteensa myynnissä. Mitä asioita nämä arvotekijät sisältävät sekä käsittelevät.

### 2.5.1 Yleiset arvotekijät

Yleiset arvotekijät ovat maailmantilanteen mukaan vaihtuvia tekijöitä, ja sen vuoksi niiden hyödyntäminen on tilannekohtaista. Yleisiksi arvotekijöiksi luetaan markkina-arvon määrittelyn hetken korkotaso, työllisyysnäkökymät sekä talouden kehitys ja sen kehittyminen tulevaisuudessa. Näiden lisäksi yleisenä arvotekijänä pidetään lainsäädäntöä ja sen muutoksia. Kiinteistökauppojen määrään suurimmin näistä yleisistä arvotekijöistä vaikuttaa korkotaso. (Kasso 2014b, 249.) Vuoden 2020 koronakriisi laski korkotasoa huomattavasti, ja sen vaikutuksesta asunto- sekä kiinteistökauppojen määrät nousivat. Vuonna 2020 12 kuukauden euriborkorko pitäytyi nollassa koko vuoden, mikä lisäsi asuntolainojen kiinnostusta. (Suomen Pankki 2022.) Päinvastaisesti keväällä 2022 alkanut Ukrainan sota on nostanut korkotason korkealle, ja tästä syystä kiinteistökauppojen määrä on vähentynyt. Suomen pankin ylläpitämän taulukon mukaan 7.11.2022 12 kuukauden euriborkorko oli 2,8 prosenttia, ja ero on huomattava vuoden 2020 korkotasoon verrattaessa. (Suomen Pankki 2022.) Korkotason nousun lisäksi myös vallitseva inflaatio näyttäytyy negatiivisesti yleisessä taloustilanteessa vuonna 2022, vaikuttaen kiinteistöjen markkina-arvoon. Taloudellisella epävakaudella on moninaiset ja pitkäaikaiset vaikutukset talouden kehitykseen, ja näin ollen nämä yleiset arvotekijät on hyvä ottaa huomioon markkina-arvon määrittelyssä. Kasson (2014b, 249) mukaan talouteen liittyvillä huonoilla uutisilla on vaikutuksia asuntomarkkinoihin, mikä näkyy yleensä asuntomarkkinoiden vaihtelevuudessa.

### 2.5.2 Sijaintitekijät

Markkina-arvon määrittelyn toisena arvotekijänä on sijaintitekijät, joita pidetään kaikista oleellisimpana tekijänä arvon määrittelyssä. Sijaintitekijöitä ovat asuinalueen palvelut esimerkiksi koulut ja päiväkodit, kauppojen ja sairaalan

läheisyys sekä työpaikat ja julkiset kulkuyhteydet. (Kasso 2014b, 249.) Kiinteistön myyjä voi sijaintitekijöiden näkökulmasta selvittää potentiaaliset ostajaehdokkaat sen, kenelle kohdistaa kiinteistönsä markkinoinnin ja millaisen hintapyynnin kohteelle asettaa. Sijaintitekijöiden selvittämisen tärkeys on oleellisin vaihe myyntiprosessin edetessä, ja se on otettava huomioon hinta-arvion tekemisessä.

### 2.5.3 Kohdekohtaiset arvotekijät

Markkina-arvon selvittämisen kolmantena arvotekijänä on kohdekohtaiset arvotekijät. Kohdekohtaiset arvotekijät kuuluvat kiinteistön omiin arvotekijöihin. Arvotekijöitä ovat maapohjaan liittyvät tekijät, esimerkiksi se, sijaitseeko omakotitalo omalla vai vuokratontilla. Tontilla tarkoitetaan aluetta, jolla kiinteistö sijaitsee ja jonka rajat ovat merkitty kaavoitukseen. (Linnainmaa & Palo 2005, 26.) Kiinteistön arvoon vaikuttaa positiivisesti myös se, onko kiinteistöön kuuluvalla tontilla rakennusoikeutta jäljellä ja minkä verran (Kasso 2014b, 250). Vuokratonttien käyttöä sääntelee maanvuokralaki, joka astui voimaan vuonna 1966. Kun kiinteistölle on saatu rakennuslupa, tehdään silloin myös maanvuokrasopimus vuokratontista määräajaksi. Sopimus tehdään vähintään 30 vuodeksi, mutta pisimmillään vuokrasopimus voi olla 100 vuotta. Yleistä on, että maanvuokrausta käytetään enimmäkseen asuinrakentamiseen. (Kasso 2014a, 39–41; Nevala ym. 2021, 318, 320.) Vuokratontin vuokranmaksun määrä riippuu siitä, milloin vuokrasopimus on tehty ja minkä kokoinen tontti on. Näin ollen myyjän olisi kannattavaa selvittää ennen myyntiä, onko vuokratontti mahdollista lunastaa omaksi ja mihin hintaan. Ostajat ovat kiinnostuneita omaomisteisista tonteista, joten tontin hinta on hyvä olla tiedossa myyntihetkellä.

Kohdekohtaisiin arvotekijöihin vaikuttavat maanomistuksen lisäksi kiinteistön ikä ja kunto, kiinteistön pinta-ala sekä kiinteistössä käytetyt rakennusmateriaalit. Oleellisena osana kohdekohtaisia arvotekijöitä ovat myös kiinteistössä tehdyt korjaukset ja remontit. (Kasso 2014a, 250.) Nämä kaikki kolme arvotekijää vaikuttavat yhdessä kiinteistön markkina-arvoon, ja tästä syystä myyjän on



oleellista huomioida nämä asiat ennen myynnin aloittamista. Kun kiinteistönvälittäjää käytettäessä nämä asiat huomioisi kiinteistönvälittäjä, mutta yksityisten välisessä kiinteistönkaupassa nämä jäävät kiinteistön myyjän selvitettäväksi.

## 3 Investoinnit

### 3.1 Kiinteistöjen yleisimmät investoinnit ja niiden toimintaperiaate

Kiinteistöjen yleisimpiä investointeja ovat lämpöpumput ja aurinkopaneelit. Lämpöpumput asennetaan kohteeseen, ja ne vaikuttavat kiinteistöön tuoden lämpöä tai viileyttä asetetun toiminnon mukaan. Lämpöpumput ovat laitteita, joiden tehtävänä on ottaa yksikön avulla ulkoilmasta lämpöä. Tämän jälkeen ne luovuttavat keräämänsä lämmön puhaltimen avulla kiinteistöön. (Korkala 2016, 191.) Lämpöpumppuja on monenlaisia, joten on hyvä selvittää, mikä lämpöpumppu tai investointi on kohteeseen sopivin. Täysin sähkölämmitteiseen omakotitaloon sopivimpana valintana voidaan pitää ilmalämpöpumppua. (Laitinen 2013, 56.) Aurinkopaneelit ovat ekologinen vaihtoehto, mutta aurinkopaneeleille oleellista on niiden asennus. Hyvällä asennuksella niiden tuottosuhde suurenee ja tällöin niistä saatava tuotto voi vastata odotuksia. (Laitinen 2013, 87.)

#### **Ilmalämpöpumppu**

Ilmalämpöpumpun toiminta perustuu ulkoyksikön ulkoilman lämmittämiseen tai jäädyttämiseen halutun toiminnan mukaan. Ilmalämpöpumpun toimintaan tarvitaan kylmäainetta ja pumpun toiminta perustuukin tämän kylmäaineen olomuodon muutokseen. Kylmäaineen tehtävänä on vuorotellen sitoa ja vapauttaa lämpöä. (Laitinen 2013,57.) Kun ulkoyksikkö on tehnyt tehtävänsä, ilmalämpöpumpun sisäyksikkö päästää halutun asteisen ilman kiinteistön sisäilmaan (Motiva 2021a). Ilmalämpöpumpun sisäyksikön sijoituspaikalla on merkitystä, koska se vaikuttaa pumpun tehokkuuteen. Sopivin sijainti ilmalämpöpumpun sisäyksikölle on joko eteinen tai olohuone. Jos kohteessa on varaavatakka, on suositeltavaa, että sisäyksikkö sijoitetaan samaan tilaan. Tällöin takasta tuleva lämpö pääsee jakaantumaan tasaisesti. (Laitinen 2013, 59–60.) Ilmalämpöpumpulle ominaista on, että se voidaan asentaa sekä vanhoihin että uusiin myytäviin kohteisiin (Motiva 2021a).

## Aurinkopaneelit

Uusiutuvan energian lähteinä aurinkopaneelit ovat tunnettuja niiden toimintaperiaatteen vuoksi. Aurinkopaneelit keräävät valoa ja sillä tavoin tuottavat uusiutuvaa energiaa kohteeseen, mutta niiden toiminta on riippuvaista sääolosuhteista. (Motiva 2022e.) Omakotitaloissa aurinkopaneeleista saatu energia siirtyy automaattisesti omakotitalon sähköverkkoon ja energia hyödynnetään sitä kautta. Auringonvaloa kerääviä osia kutsutaan kennoiksi, jotka koostuvat kahdesta piikerroksesta. Kerrokset reagoivat auringonvaloon, jolloin näiden kerroksien välille tulee sähkökenttä. Kiinteistössä aurinkopaneelit asennetaan yleensä kohteen katolle ja valoisaan aikaan ne keräävät itseensä energiaa ja hyödyntävät kerättyä energiaa kohteen energian kulutuksessa. Oleellinen huomio aurinkopaneelien paikkaa valittaessa on, että auringonsäteiden tulisi osua suoraan kennoihin. (Laitinen 2013, 87–88, 91.)

### 3.2 Lämpökertoimet tehokkuuden kuvaajana

Investointien tarkoituksena on tuottaa taloudellista hyötyä kohteelle, minkä vuoksi lämpöpumppujen tehokkuutta kuvataan erilaisilla lämpökertoimilla. Lämpökerroin COP eli Capacity Of Performance tarkoittaa lämpökerrointa tietyllä hetkellä tai tietyssä olosuhteessa. COP termiä käytetään silloin, kun halutaan tietää lämpöpumpusta saadun energian sekä sen käyttämän energian suhde toisiinsa. (Perälä & Perälä 2013, 30,32.) Lämpöpumpun toiminnassa tarkoituksen mukaista on, että lämpöpumppu tuottaa enemmän lisäenergiaa kuin se tarvitsee itse toimintoihinsa. COP on yksi lämpökertoimista, joita lämpöpumpun toiminnassa hyödynnetään. Muut lämpökertoimet ovat SCOP eli Seasonal Coefficient Of Performance, EER (Energy Efficiency Ratio) ja SEER (Seasonal Energy Efficiency Ratio) joilla kaikilla on omat merkityksensä. SCOP lämpökerroin käsittelee vuosilämpökerrointa eli lämpökertoimen arvoa, joka koostuu kokonaisesta lämmityskaudesta. EER lämpökerrointa käytetään, kun tavoitteena on selvittää jäähdytyskerroin tietyltä hetkeltä. SEER lämpökerrointa

käytetään, kun toiveena on saada tietää mikä on keskimääräinen jäähdytyskerroin tietyltä kaudelta. (Perälä & Perälä 2013, 32.)

### 3.3 Investointien hinnat ja niistä saatava hyöty

Investointien hyötysuhdetta on tutkittu erilaisissa kohteissa ja tulokseksi on saatu niiden tuoma keskimääräinen säästö. Tutkimukset osoittavatkin, että ilmalämpöpumpusta saatava keskimääräinen säästö on kotitalouksissa noin 3000 kWh vuodessa, mutta hajontaa säästö määrässä on paljon (Laitinen 2013, 59). Säästö määrän suuruus on kohdekohtaista ja esimerkiksi kiinteistön pohjapiirros vaikuttaa huomattavasti siihen, miten hyvin ilmalämpöpumpun lämpö jakaantuu eri tiloihin. Hyvin sokkeloisessa kiinteistössä säästö määrä voi olla pienempi, kun taas avarassa kiinteistössä ilmalämpöpumpusta saatava energia voi tuottaa suurimman osan kohteessa käytettävästä lämpöenergiasta. (Laitinen 2013, 59.)

Investointien hinnat määräytyvät laitteen ja laitteen asennuksen perusteella. Näin ollen hinnan määräytyminen on kohdekohtaista. Ilmalämpöpumpun hinta on noin 2000 euroa asennettuna. (Laitinen 2013, 61.) Aurinkopaneelien hinta kiinteistöön asennettuna oli noin 5000-7000 euroa vuonna 2021. (Motiva 2022d.) On huomioitava se, että kotitalouksiin asennetuista investoinneista on mahdollista hakea kotitalousvähennystä. Ilmalämpöpumpusta saatavan kotitalousvähennyksen jälkeen takaisinmaksuajaksi on arvioitu noin 5 vuotta, jos ilmalämpöpumpusta saatava keskimääräinen säästö on tutkimuksen osoittama 3000 kWh vuodessa. (Laitinen 2013, 61.)

### 3.4 Ekologiset lämmitysmuodot kasvattavat suosiotaan

Ilmalämpöpumppujen suosio on kasvanut huomattavasti nykyvuosina, ja ne kiinnostavat yhä useampaa kotitaloutta. Kauppalehden artikkelin mukaan kotitaloudet haluavat sähkö- ja öljylämmityksen tilalle kestävämpiä ja taloudellisempia ratkaisuja. Näin ollen ilmalämpöpumput ovat yleistyneet

omakotitaloissa ja toimivat pääasiallisena lämmönlähteenä yhä enenevässä määrin. (Kauppalehti 2022c.)

Tämä käy ilmi kuluttajatutkimuksesta, jonka on toteuttanut Tilastokeskus vuonna 2022. Tutkimus osoittaa, että yhä useampi kotitalous hyödyntää lämmityksessään maalämpöä tai ilmalämpöpumppua. Näin ollen tilastokeskuksen tekemä kulutustutkimus osoittaa, että yhä harvempi omakotitalo lämmitetään enää ainoastaan sähköllä tai öljyllä. (Tilastokeskus 2022c.) Tilastokeskuksen kulutustutkimuksen perusteella voi ajatella, että kotitaloudet haluavat ekologisempia ja taloudellisempia lämmitysmuotoja koteihinsa.

Aiheeseen liittyen Jalas ja Rinkinen (2020) ovat tehneet tutkimuksellisen artikkelin, joka käsittelee eri lämmitysmuotojen taloudellisuutta. Tutkimuksellinen artikkeli osoittaa, että maalämpö ja kaukolämpö ovat taloudellisempia ratkaisuja verrattaessa suoraan sähkö- tai öljylämmitykseen. Näin ollen artikkelissa pidettiin näitä kahta energiainvestointina, joka lisäsi kohteen arvoa enemmän kuin sähkö- tai öljylämmitys. Artikkelin mukaan energiainvestoinneilla oli positiivista vaikutusta talon kuntoon, mikä osaltaan nosti talon arvoa kiinteistönvälittäjän hinta-arviossa. (Jalas & Rinkinen 2020.)

## 4 Tapaustutkimus

Tutkimus toteutettiin laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena ja tutkimusmenetelmänä toimi haastattelu. Haastattelua yleisesti käytetään kvalitatiivisen tutkimuksen pääaineistonkeruumenetelmänä. (Hirsijärvi, Remes & Sajavaara 1997, 161, 205.) *Haastattelu* tarkoittaa terminä keskustelua haastattelijan, ja haastateltavan välillä ja sen päämäärä on saada haastateltavalta oleellisia tietoja liittyen tutkimusaiheeseen (Eskola, Lätti & Vastamäki 2018, 28). Laadulliselle tutkimukselle olennaista on, että tutkimusprosessin mennessä eteenpäin, tutkimus muovautuu hiljalleen lopulliseen muotoonsa. Laadullisessa tutkimuksessa eri vaiheet eivät myöskään ole jäsenneiltyjä ja alkuperäiset suunnitelmat voivat muuttua tutkimuksen edetessä. (Kiviniemi 2018, 73–74.)

Haastattelututkimukseen kuuluu tärkeänä osana nauhoitettujen aineistojen litterointi. Litteroinnilla tarkoitetaan sitä, että nauhoitettu aineisto muutetaan kirjoitettuun muotoon. Litteroinnin avulla tutkimusaineistosta saa selville yksityiskohtaista tietoa, mikä on arvokasta tutkimuksen etenemisen kannalta. Litteroinnin tarkkuus määräytyy tutkimukseen kuuluvien tutkimuskysymysten sekä tutkimuksessa käytetyn metodin perusteella. (Ruusuvuori & Tiittula 2005, 16.) Näin ollen litteroinnin tarkkuus on aina tapauskohtaista.

### 4.1 Tiedonkeruu ja toteutus

Tutkimuksen toteutus alkoi tutkimuskysymysten suunnittelulla. Tavoitteena tutkimuksen haastattelussa oli, että tutkimuskysymykset ovat suhteellisen avoimia haastattelukysymyksiä. Tällöin toimeksiantajalle jäi mahdollisuus kertoa asioista vapaasti, koska hänellä on parhain tietous kiinteistöön liittyvistä asioista. Näin ollen liian tarkat kysymykset olisivat väistämättä rajanneet toimeksiantajan mahdollisuuksia laajaan tiedonantoon. Haastattelutilannetta voi tämän takia kutsua osaltaan myös teemahaastatteluksi. Teemahaastattelussa kysymykset liittyvät tutkittavaan teemaan, mutta kysymysten muodolla ja

järjestyksellä ei ole merkitystä tutkimuksen onnistumisen kannalta. (Hirsjärvi ym. 1997, 208–209.) Haastattelun aikana käytetyt kysymykset johdattelivat haastateltavaa haastattelun teemoihin. Kysymykset liittyivät kiinteistön kauppaan ja tietoihin toimeksiantajan kiinteistöstä. Kysymyksissä käsiteltiin myös tämänhetkisen yleisen taloudellisen tilanteen vaikutuksia kiinteistöön ja esimerkiksi sähkönkulutukseen.

Haastattelu toteutettiin toimeksiantajan kanssa lähihaastatteluna.

Haastattelutilanne nauhoitettiin, jonka jälkeen aineisto litteroitiin osaksi tutkimusta. Toimeksiantajan pyynnöstä haastattelu on litteroitu murremuodossa hänen toiveensa mukaisesti. Tämän takia murre sanojen ja lauseiden kielipillinen ilmaisu sisältää murteelle tyypillisiä piirteitä ja osittain kirjoitusvirheitä. Mahdolliset virheet on jätetty korjaamatta, jotta kerronta olisi mahdollisen totuudenmukaista ja aitoa.

Toimeksiantajan haastattelun lisäksi haastatteluun osallistui kaksi kiinteistönvälitysalan ammattilaista Pohjois-Suomesta. Heidän haastattelunsa tuovat ammattilaisen näkemystä asioihin. Kiinteistönvälittäjien haastattelu koostui haastattelulomakkeesta, jossa oli kysymyksiä liittyen opinnäytetyön aiheeseen. Haastatteluista toinen toteutettiin puhelinhaastatteluna ja toinen kirjallisena lomakehaastatteluna. Haastattelujen vastaukset ovat osana tapaustutkimusta.

## 4.2 Kohdetietoutta

Tutkimuksen kohde on omakotitalokiinteistö, jonka omistaja on haastateltava henkilö. Hän on rakennuttanut kyseisen kiinteistön vuonna 2006, ja näin ollen hänellä on paljon tietoa kohteen rakenteista sekä muista myynnissä tarvittavista kohteen yksityiskohdista. Haastattelukysymykset koottiin tukemaan tätä tietoutta, ja haastateltava kertoi mielellään asioista yksityiskohtaisesti:

Talo sijaitsee rinthessä kulmatontilla vähäliikenteisen pyörätien varrella ja se on rakennettu vuonna 2006 (122,0m<sup>2</sup>/168,0m<sup>2</sup>), viisi huonetta, keittiö, kph, sauna ja 2 wc:tä, lämmin ulkovarasto ja autotalli sekä puuliiteri. Piha-alue on tehty helppohoitoseksi tosi kaunhine istutuksinhen ja pihatöitä on sopivasti niin kevhällä kuin syksylläki. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

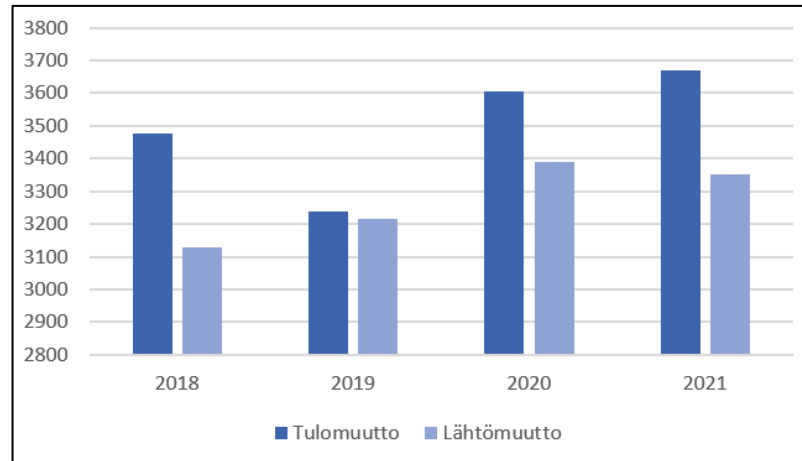
Haastattelussa haastateltava painotti useampaan otteeseen piha-alueen hyvää kuntoa ja siisteyttä. Helppohoitoinen piha on usein arvostettu piirre omakotitaloissa, koska tällöin piha ei tuota liikaa työtä ostajalle. Tämä ei kuitenkaan kiinteistönvälittäjän haastattelussa noussut myyntihintaa määrittäväksi tekijäksi. Kaunis piha lisää kiinnostusta, mutta sen vaikutus myyntihintaan on todella vähäinen. Kiinteistönvälitysalan yrittäjän mukaan ostaja ei ole valmis maksamaan suuresta työmäärästä tai ajasta, joka on siistiin pihaan käytetty. Näin ollen myyjän on otettava huomioon, että pihan kaltaiset asiat eivät ole ostajien ostokriteereitä. Piha on hyvä lisä, mutta ostajat eivät ole valmiita maksamaan kovin paljoa uudesta laitetusta pihasta:

Ostaja ei ole valmis maksamaan uusista kukkapenkeistä tai pihakivetyksestä eikä siihen käytetystä ajasta tai työmäärästä. Vaan ne ostajat perustavat sen hinta-ajatuksensa siihen, että mitä ne muut tiedot kohteesta ovat...Siistityt pihat ja uudet kukkapenkit vaikuttavat positiivisesti kiinnostukseen, mutta sitä ei valitettavasti hintoihin voi lisätä. (Kiinteistönvälitysalan yrittäjä, henkilökohtainen tiedonanto 11.11.2022.)

### **Muuttokehitys kunnassa**

Tutkimuksen toteutus alkoi selvittämällä tutkittavan kunnan muuttokehitystä. Kiinteistö sijaitsee Pohjois-Suomen kunnassa (Henkilökohtainen tiedonanto 12.10.2022). Tilastokeskuksen mukaan tulomuutto tähän kyseiseen kuntaan on ollut vuosina 2018–2021 suurempi kuin lähtömuutto. Kuvio 2 esittää tulomuuton ja lähtömuuton vertailua. Tulomuutto kuntaan on ollut kasvussa, mikä antaa myyjälle hyvää tietoa asunnon myyntipotentiaalista. Tulomuuton kasvu kertoo parhaimmillaan kysynnän lisääntymisestä.





Kuvio 2 Kunnan tulomuutto ja lähtömuutto vuosina 2018–2021 (Tilastokeskus 2022d; 2022e).

Tulomuutto tarkoittaa terminä sitä, että kyseiseen kuntaan on muuttanut enemmän asukkaita kuin kunnasta on muutettu pois (Tilastokeskus 2022b). Näin ollen kohde ei sijaitse näiden tuloksien mukaan muuttotappiokunnassa, mikä osaltaan parantaa asunnon myyntimahdollisuuksia ja lisää kysyntää ostajien keskuudessa. Tulomuuton positiivinen nousu aiheutuu luultavasti tutkittavan kunnan vetovoimasta perheiden keskuudessa työmahdollisuuksineen sekä korkeakouluista ja kunnan palveluista. Huomioitavaa on myös, että pienimmistä pohjoisen kunnista muuttoliike on voimistunut pohjoisen suurimpiin kaupunkeihin, missä on palveluita ja työpaikkoja. Viime vuosikymmenet ovat osoittaneet, että suurin osa pienistä pohjoisen kunnista on muuttotappiokuntia, mikä aiheuttaa palveluiden katoamisen. Tämän vaikutuksesta näissä kunnissa lähtömuuttoa tapahtuu enemmän kuin tulomuuttoa. Lähtömuutto tarkoittaa sitä, että kunnasta pois muuttavien määrä on suurempi kuin kuntaan muuttavien määrä (Tilastokeskus 2022a).

#### 4.3 Kohteen sijainti

Haastattelun laadinnassa keskityttiin tärkeimpiin ja oleellisimpiin aiheisiin liittyen kiinteistön kauppaa. Sijaintitekijät ovat markkina-arvon määrittämisen tärkein

arvotekijä, joten se oli yksi haastattelukysymyksen pääteemoista. (Kasso 2014b, 248–249.)

Tälle asuinalueelle on hyvät liikenneyhteydet, lähikauppa lähellä ja uusi valmistuva monitoimitalo, jossa on kaikki tarvittavat palvelut mm. päiväkotia, koulu ja kirjasto sijaitsevat kävelymatkan päässä... No, tämä omakotitalohan sijaitsee rauhallisella ja turvallisella asuinalueella sekä naapurit ovat mukavat...Ulkoliikunta mahdollisuudet ovat hyvät, vierestä lähtevät hyvin hoijetut lavut talvella sekä lenkkipolut kesällä. Sanosin, että ainakin tarvittavat palvelut ovat erinomaiset kaikille. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Kohde sijaitsee rauhallisella omakotitaloalueella noin kolmen kilometrin päässä keskustasta sekä palveluista. Haastateltavan mukaan tärkeitä asioita kohteen sijaintitekijöitä määrittäessä ovat hyvät julkisen liikenteen yhteydet, jotka kulkevat päivittäin kaupungin toiselta laidalta toiselle sekä lähikaupan läheisyys. Kasson (2014b, 249) mukaan markkina-arvoa nostattavia sijaintitekijöitä ovat juuri palveluiden läheisyys ja julkiset liikenneyhteydet. Haastateltava kertoi myös hyvistä ja mukavista naapureista, mikä on tärkeä osa omakotitaloasumista. Rauhalliset ja mukavat naapurit lisäävät asumismukavuutta. Omakotitalossa asuvalla on valta päättää omaan tonttiin ja kiinteistöön liittyvistä asioista. Hänellä on myös täysi hallintavalta omasta alueestaan. Tärkeää kuitenkin on, että ottaa huomioon naapurit tekemisissään, ettei aiheuta liiallista häiriötä lähellä asuville. (Linnainmaa & Palo 2005, 43.)

Näiden lisäksi haastateltava huomioi myös ulkoliikunta-alueiden ja hiihtolatuksen läheisyyden yhdeksi tärkeäksi huomioksi liittyen sijaintiin. Pohjois-Suomessa talven ollessa pitkä ja runsasluminen, talviliikuntalajit ovat suosittuja, joten läheltä lähtevät hiihtoladut ja virkistysmahdollisuudet ovat arvoa nostattava tekijä. (Kasso 2014b, 249.) Kohteen myyntipotentiaalia kasvattava tekijä haastateltavan mukaan on myös uuden monitoimitalon rakentuminen kävelymatkan päähän. Monitoimitalon yhteyteen on suunniteltu mm. uusi koulu, päiväkotia, neuvola ja kirjasto. Lapsiperheiden yleisimpinä kriteereinä on lähellä ja turvallisen matkan päässä sijaitsevat koulut ja päiväkodit sekä luonto- ja virkistysalueiden läheisyys (Westhouse 2021). Nämä asiat lisäävät alueen kiinnostusta perheiden keskuudessa, joten toimeksiantajan kohde on sijainniltaan kohtuullisen hyvällä paikalla. Kiinteistönvälittäjän vastauksista kävi

myös ilmi sijainnin tärkeys ja lapsiperheiden kriteerit siitä, että koulut ja päiväkodit ovat lähellä.

Sijainti on erittäin tärkeä. Tarjoaako asuinpaikka palveluja juuri ostajien elämäntilanteen vaatimassa laajuudessa. Esimerkiksi lapsiperheet toivovat koulun ja päiväkodin läheisyyttä. Kiinteistön kunto ja riskittömyys ovat tärkeitä. (Kiinteistönvälittäjä, henkilökohtainen tiedonanto 14.11.2022.)

Toimeksiantajan haastattelusta ilmeni, että potentiaalisimmat kiinteistön ostajat näillä tiedoilla ovat perheet ja sen vuoksi myynti sekä markkinointi on oleellista kohdistaa heille. Kohteen ollessa kooltaan viiden huoneen omakotitalo ja sijaintitekijät huomioon ottaen potentiaalisin ostaja on keskikokoinen perhe, johon kuuluu alaikäisiä lapsia. Näin ollen markkinointia ei kannata välttämättä kohdistaa ensisijaisesti yhden tai kahden henkilön kotitalouksille.

Mie olen sitä mieltä, että tämä on nimenomhan lapsiperheille hyvä talo. Huonheita on riittävästi ja pihatillaa lapsilla touhuta. Mietin, että kannattaako pariskunnan tai ihan yksinäisen ihmisen asua näin isossa talossa? Hyvä kysymys sinänsä, mutta seki kyllä onnistuu. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Toimeksiantajan suunnitellessa kohteen myynti-ilmoitusta, hänen on hyvä mainita markkinoinnissa kohdekohtaiset tiedot mm. sijaintitekijät eli palvelut, virkistysmahdollisuudet ja asuinalue. Tärkeää on näiden lisäksi huomioida, millaisissa markkinointikanavissa myynti-ilmoitus esitetään. Suosituimpana markkinointikanavana kiinteistö- ja asuntokaupoissa käytetään internetiä ja verkkoon laitettavia myynti-ilmoituksia. Sanomalehdessä markkinointi vähenee vuosi vuodelta, mikä lisää osaltaan verkkomarkkinoinnin suosiota. (Kasso 2014b, 226.) Toimeksiantaja oli myös miettinyt verkkomarkkinointia ja lisäksi paikallislehteä, sillä pienemmässä kunnassa se voi olla hyvä markkinointikanava.

Vaikka tällä hetkellä talon myynti ei ole ajankohtanen niin toivottavasti tuleva myyntiprosessi olis kuitenkin nopeaa toimintaa...se vaatis tietenki hyvää markkinointia niin paikallislehessä kuin netissä. Toivhena olis, että tämän talon omistais joskus hyvä perhe ja pitäisi huolta talosta jatkossaki. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

#### 4.4 Kohteen myyntihinnan määrittäminen

Myytävä kohde on yksikerroksinen omakotitalo, johon kuuluu viisi huonetta, keittiö sekä lämmin autotalli ja varasto. Kohde on toiminnoiltaan sähkölämmitteinen omakotitalo, jossa on koneellinen ilmanvaihto sekä vesikiertoinen lattialämmitys. Kiinteistössä on lattialämmityksen lisäksi varaava takka, jonka säännöllisellä käytöllä voi alentaa jonkin verran lämmityskustannuksia. (Henkilökohtainen tiedonanto 12.10.2022.) Kiinteistö sijaitsee vuokratontilla ja tontilla on jäljellä rakennusoikeutta tulevaisuudessa. Tällä hetkellä tontti on vuokratontti, mutta se on mahdollista ostaa omaksi. Vuokratontin vuokra-aika on vuoteen 2065 asti, joten tontin lunastaminen omaksi on mahdollista uuden omistajan toimesta muttei välttämätöntä. Toimeksiantaja halusi selvittää ennen haastattelua tontin tämänhetkisen hinnan, koska myyntihetkellä tällainen tieto ostajia kiinnostaa. Haastattelussa hän totesikin, että tonttien hinnat ovat nousseet huomattavasti siitä, mitä ne rakennusvuonna olivat.

Omakotitalon tontti hinnaltaan oli vuonna 2006 edullinen, mutta tämän päivän tontin hinnat niin vuokra- kuin omistushinnat ovat nousset huomattavasti noista päivistä. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Näin ollen tontin omaksi ostamista on tulevan ostajan hyvä pohtia. Vuokratontin lunastushintaan liittyy indeksikorotus vuosittain. Indeksikorotus koostuu elinkustannusindeksistä ja tämä nostaa hintaa, joten tontin hinta on suuntaa antava (Asuntopehtoori LKV 2022). Nämä yksityiskohdat on hyvä huomioida myyntihintaa määrittäessä.

Myyntihinnan määrittäminen kokemattomana myyjänä voi olla haastavaa. Myyjän toiveena on, että myyntihinta on totuudenmukainen kohteeseen nähden. Kun myyntihinnan määrittäminen tapahtuu kohteen arvioimisella, tällöin määritellään alueen yleinen hintataso ja kohteen kunto. Haastatteluun osallistunut kiinteistönvälittäjä käyttää kohteen myyntihinnan arvioinnissa vertailukauppoja sekä kokemusperäistä hinnoittelua.

Toteutuneet kauppahinnat vertailukaupoissa ovat avainasemassa. Jos vertailukauppoja ei ole, niin silloin käytän kokemusperäistä hinnoittelua. Hintaan

vaikuttaa kokonaisuus. (Kiinteistönvälittäjä, henkilökohtainen tiedonanto 14.11.2022.)

Kiinteistönvälittäjät arvioivat alueen hintatasoa Kiinteistönvälitysalan keskusliiton (KVKL) ylläpitämän hintaseurantapalvelun mukaan. Hintaseurantapalveluun kirjataan kaikki kiinteistökaupat ja niiden myyntihinnat. Näiden avulla lähdetään kokoamaan kohteelle sopivaa myyntihintaa.

KVKL eli kiinteistönvälitysalan keskusliiton ylläpitämää järjestelmää eli hintaseuranta palvelua käytetään kiinteistön arvioinnissa. Arvioinnissa katsoisin lähettyviltä kaikkia samantyyllisiä jo myytyjä kohteita, jotka on rakennettu noin kymmenen vuoden säteeltä tutkittavasta kohteesta. Toinen menetelmä mitä käytän, on tutkia, löytyykö lähettyviltä samankaltaisia asuntoja myynnistä esimerkiksi etuoven listausta... Kohdetta, kun menen arvioimaan niin vertaan kohdetta näihin jo myytyihin tai myynnissä oleviin kohteisiin... (Kiinteistönvälitysalan yrittäjä, henkilökohtainen tiedonanto 11.11.2022.)

Kasson (2014b, 196) mukaan hinta on ostajien tärkein valintakriteeri kohdetta etsiessä. Kohteen hinta ei saa olla liian korkea, koska tällöin kiinnostus laskee ja kiinteistön myynnistä tulee vaikeaa. Kiinteistönvälitysalan yrittäjän kanssa käydystä haastattelusta kävi ilmi, että myyjän tunnearvo kohdetta kohtaan on suurin syy ylisuuriin hintapyynteihin. Yrittäjän mukaan välittäjän yksi hankalimmista tilanteista on myyntihinnan oikeaksi määrittäminen niin, että myyjä ymmärtää, mistä myyntihinta oikeasti koostuu ja myyjä hyväksyy kohteesta pyydettävän myyntihinnan.

Myyjien näkemys hintapyyntistä hyvin usein poikkeaa paljon kohteelle sopivasta hintapyyntistä. Välittäjällä on kovin homma yleensä saada myyjä vakuutettua oikeasta hintapyyntistä. Ylisuuret hintapyyntöt perustuvat yleensä omistajan omaan näkemykseen siitä mitä kohteesta pitää saada ja valitettavan usein tunnearvo on mukana, mikä on huono juttu. Huono juttu sinänsä, koska ostaja ei ole valmis maksamaan kohteeseen liittyvästä tunnearvosta. (Kiinteistönvälitysalan yrittäjä, henkilökohtainen tiedonanto 11.11.2022.)

Tarkoituksena on myydä kohde kohtuullisella myyntiajalla ja saada ansaitsemansa tuotto kohteesta. Haastattelussa selvitettiin kiinteistönvälittäjien käyttämää myyntihinnan määrittämisen tapaa, koska myyntihinnan määrittäminen on yksi kiinteistönvälittäjän oleellisimmista tehtävistä. Haastatteluun osallistunut kiinteistönvälitysalan yrittäjä mainitsi käyttämistään myyntihinnan määrittelyn menetelmistä tuottoarvomenetelmän, kauppa-arvomenetelmän ja käyvän arvon määrittämisen. Menetelmä valitaan kohteen mukaan, joten erilaisten menetelmien hallinta on oleellista.

Käytännössä meillä on käytössä tuottoarvomenetelmä, joka lähinnä on niin kuin sijoittajalle suunnattu menetelmä. Kauppa-arvomenetelmä on toinen menetelmä ja kolmas arviointimenetelmä on käyvän arvon miettiminen... Käypä arvo tarkoittaa sitä, mitä kohteesta saadaan kohtuullisen myyntiajan kuluessa niin kuin normaalina kauppahetkenä ja normaalein ehdoin. Eli käytännössä mitä siitä kohteesta voidaan normaalin myyntiajan puitteissa saada. (Kiinteistönvälitysalan yrittäjä, henkilökohtainen tiedonanto 11.11.2022.)

Toimeksiantajan haastattelussa käsiteltiin samaa aihetta eli myyntihinnan määrittystä ja sitä, millaista tapaa hän on suunnitellut käyttävän. Haastateltava oli ajatellut pääosin seurata alueen neliöhinnottelua, mikä on hyvä myyntihinnan määrittämisen muoto. Neliöhinnottelun avulla hän määrittää kohteelle sopivan hinnan, mutta haastateltava painotti kuuntelevansa myös ostajan mahdollisia toiveita liittyen hintapyyntöön.

Ennen varsinaista myyntiä seuran eri alueitten neliöhinnottelua ja sen perustella sitten myyntihinta muodostuis sopivaksi... huomioiden myös tulevan ostajan esittämiä toiveita hintapyyntöön. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Kauppahinnan määrittämiseen käytetään kauppa-arvomenetelmän lisäksi yleensä neliöhinnottelua, joten neliöhinnottelua käyttäen saa hyvää tietoa alueen hintatasosta (Nevala ym. 2021, 379). Neliöhinnottelua käyttäen on kuitenkin hyvä huomioida kohde yksilönä ja ottaa hinnassa huomioon myös kohteen arvotekijät. Arvotekijöiden lisäksi hinta-arvioon vaikuttaa kohteen ikä ja kunto sekä käyttääkö jotain hinnanmuodostusteoriaa apunaan.

Tutkimuksellisessa artikkelissa kerrotaan kiinteistönvälittäjien käyttämästä hinnanmuodostusteoriasta. Teoriaa käyttäessä he keskustelevat kiinteistön myyjän kanssa realistisen hintapyyntin, mutta todellisuudessa tämä realistinen hintapyynti on korkeampi kuin toteutuva hintapyynti. Näin toimien kohteen myyjä saa parhaimman tuoton itselleen ja kohteen myyntihinta ei tuota pettymystä kummallekaan osapuolelle. (Jalas & Rinkinen 2020.)

#### 4.5 Investoinnit kohteeseen

Tutkittava kiinteistö on alkuperäisessä kunnossa, joten suuria muutoksia ei ole rakentamisajan jälkeen tehty. Kohteeseen ei myöskään ole vuosien saatossa hankittu investointeja lämmitykseen. Kiinteistöön tehdystä energiatodistuksesta

käy ilmi, että ilmalämpöpumppu olisi kohteelle sopivin investointi, mutta aurinkopaneelejakin oli ehdotettu toisena vaihtoehtona. (Henkilökohtainen tiedonanto 12.10.2022.) Haastateltava ei pitänyt aurinkopaneeleja hyvänä vaihtoehtona kiinteistölleen sillä häntä huolestutti niiden paino katolla varsinkin talvella. Pohjois-Suomessa lunta voi talven aikana sataa metrinkin verran, jos kattoa ei pääse puhdistamaan, on lumen paino suuri ja paneelit voivat vioittua. Keväisin lumet myös tulevat vauhdilla katolta alas ja pahimmassa tapauksessa katolta valuu alas kaikki siellä oleva ylimääräinen lumen mukana. Täten aurinkopaneelit eivät ole hänelle sopiva vaihtoehto.

No, näistä kaikista investoinneista olen saanu kuulla, ja niitä on mulle ehotettu jo vuosia sitten. Mutta olen miettiny, että tällä hetkellä aurinkopaneelien laittaminen on kallis investointi ainaki minulle. Toishalta, saako siitä riittävästi sähköä ja huolettaa, että kun katolle laitethan kaikenlaista tavaraa kestääkö katto ja kuinka raskas lumen paino vaikuttaa katon kunthon ja niihin paneeleihin? (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Haastateltavan mukaan kohteeseen sopivampi investointi on ilmalämpöpumppu, mutta sekin aiheutti hänessä hieman pohdintaa. Ilmalämpöpumppu on hyvä sijoittaa kiinteistön keskeisimmälle seinälle niin, että pumpulla on vapaata tilaa ympärillään reilusti. Tällöin siitä tuleva lämpö jakaantuu tasaisesti kiinteistöön. Näin ollen avarampi pohjaratkaisu ilman monia sisäseinä on ilmalämpöpumpulle sopivampi vaihtoehto. (Laitinen 2013, 60; Motiva 2022a.) Haastateltava otti kertomassaan huomioon myös varaavan takan hyödyn, joka sijaitsee keskeisellä paikalla kiinteistöä. Näin ollen varaavan takan avulla voi sähkönkulutukseen vaikuttaa lämpötilaa laskemalla, kun takka tuottaa tarpeeksi lämpöä ja sitä ehtii lämmittää useaan otteeseen.

Mikä se oli se pumppu, niin sitä olen miettiny, mutta sen paikka on hankala valita tässä tilantheessa ja mihin sen sijoittais, kun ei ole sille sopivaa sisäseinää? Mietin sitä, että siinä on omat haittapuolensa sen kunnossa pitämisessä, kun pitäs osata laitetta huoltaa. Tiiän kyllä mitä hyötyä tuosta pumpusta olis, mutta vaihtoehtosesti onhan tuosta varaavasta takastaki varmasti lisähyötyä lämmitykshen. Sen käyttöä voisni kyllä tehostaa entisesthan kun se on ollu niin vähällä käytöllä. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Myyntiä silmällä pitäen on huomioitava kuitenkin, että investoinnit eivät ainakaan toistaiseksi ole myyntihintaa suuresti nostattava tekijä myyntihetkellä, vaan kohteen kokonaisuus on tärkeämpää. Investoinnit ovat ostajan näkökulmasta positiivinen asia, mutta kiinteistönvälittäjän haastattelussa kävi

ilmi, että investoinnit eivät suuresti vaikuta myyntihintaan lukuun ottamatta maalämpöä. Investoinnit antavat lisäarvoa, mutta hintaan se ei suuresti nosta.

Tänä päivänä lisäarvoa antaa lämmitykseen vaikuttavat investoinnit. Maalämpö on plussaa ja se vaikuttaa hinnoitteluun, mutta aurinkopaneelit ja ilmalämpöpumppu eivät merkittävästi vaikuta hintaan vaan kokonaisuus on tärkeämpää. (Kiinteistönvälittäjä, henkilökohtainen tiedonanto 14.11.2022.)

Investoinnin tuoma taloudellinen hyöty on ostajalle mieluinen. Tutkimukset ja kohteen energiatodistus ovat osoittaneet, että toimeksiantajan kohteeseen suunniteltu ilmalämpöpumppu olisi taloudellinen valinta. Näiden tietojen valossa ilmalämpöpumppu tuottaisi energiaa sen verran, että se tulisi maksamaan vuosien saatossa itsensä takaisin. Taloudellista hyötyä laskettaessa on kuitenkin otettava huomioon sijaintitekijänä Pohjois-Suomi, missä talvet ovat pitkiä ja kylmiä enimmillään yli 35 pakkasastetta. Tutkimukset osoittavat, että ilmalämpöpumpun teho heikkenee pakkasella ja lämpö ei välttämättä siirry kylmällä niin tehokkaasti eri huoneiden välillä. (Motiva 2017, 7.) Tämän lisäksi on otettava myös huomioon se, että ilmalämpöpumppu tarvitsee energiaa myös toimiakseen. Tällöin myös ilmalämpöpumppu käyttää kiinteistön pääenergianlähdettä toimiakseen ja sillä on vaikutuksia sekä energiankulutuksen määrään että sähkönhintaan. Näin ollen taloudellisen ja määrällisen hyödyn suuruutta ei täysin pysty ennakoimaan, ja kohteeseen tehty laskelma on vain suuntaa antava.

#### 4.5.1 Kohteen energiankulutustilastoja

Seuraavassa osiossa selvitetään, kuinka paljon parhaimmillaan säästöä kohteen energiankulutukseen saataisiin, sekä minkä verran taloudellista hyötyä investoinnista voi saada. Tutkittavan kohteen vuosittainen energiakulutus on keskimäärin noin 20 000 kWh (Henkilökohtainen tiedonanto 12.10.2022). Kohteessa on alkuperäiset lämmityslaitteet vuodelta 2006, joten energian käyttömäärä ja hinta koostuu enimmäkseen näiden laitteiden toiminnoista. Haastateltava pohtikin haastattelun aikana, kuinka paljon ne vievät energiaa ja mikä vaikutus niillä on tämänhetkiseen energianhintaan verraten uusiin lämmityslaitteisiin.

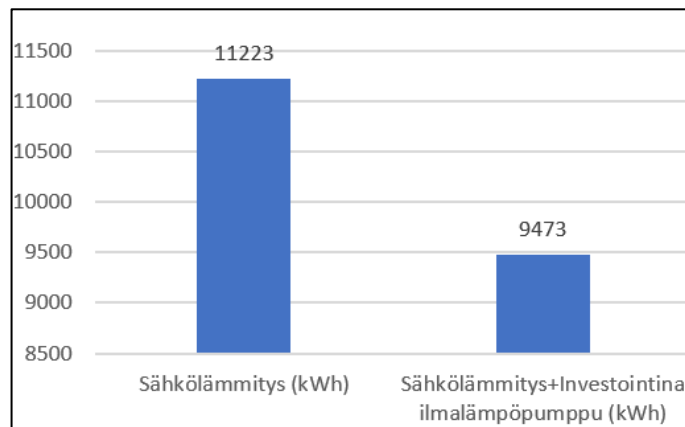


Investoinneista...niin talossa on vielä toiminnassa silloin asennetut kaikki tekniset laitteet mutta ne ovat jo sen verran vanhoja, että sitä voipi miettiä, vaikuttavatko ne energianhinthan ja kulutuksen suuresti. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Tutkimukset ovat osoittaneet, että keskimääräinen säästö ilmalämpöpumpulla tämän kokoiseen kiinteistöön on noin 3000 kWh vuodessa. Huomioitava kuitenkin on, että säästö määrä on kohdekohtaista ja joissakin kiinteistöissä säästöä tulee enemmän ja toisissa vähemmän, eli hajontaa on paljon. (Laitinen 2013, 59.) Jos kohteeseen asennettaisiin ilmalämpöpumppu, vuosittainen säästö olisi keskimäärin 3000 kWh, joten tällöin tutkittavan kiinteistön vuosikulutukseksi saataisiin noin 17 000 kWh vuodessa. Tämän lisäksi on huomioitava se, että ilmalämpöpumppu tukee kohteessa olevaa lämmitysjärjestelmää, eikä se voi toimia ainoana lämmityslähteenä. Tällöin vanhoille lämmityslaitteille on käyttöä, mutta säästö lämmityskustannuksissa syntyy energiatehokkaan ilmalämpöpumpun avulla. (Motiva 2017,7.)

#### 4.5.2 Energiansäästöä kohteessa

Investointien hyödyt pientaloon näyttäytyy parhaiten sähkölaskuissa. Tämänhetkisen Ukrainan sodasta johtuvan sähkökriisin vaikutukset näkyvät energian hinnoissa ja tuotannossa. Ilmalämpöpumpun avulla omakotitalon sähkönkulutusta voi säästää ja tällä on myös ekologisia vaikutuksia. Jo pienellä säästöllä voi saada huomattavia säästöjä aikaan omakotitalon kokoisessa kiinteistössä. Tämän voi todeta tutkimuksen avulla, jossa on kerätty kohteen sähkönkulutuksen tietoja seitsemän kuukauden ajalta. Tutkimustulokset koostuvat seitsemän kuukauden ajalta, ja on perusteltua väittää, että vuositasolla säästöt olisivat vielä suuremmat.



Kuva 1. Investoinnin vaikutukset kiinteistön energian kulutukseen 7 kuukauden ajalta.

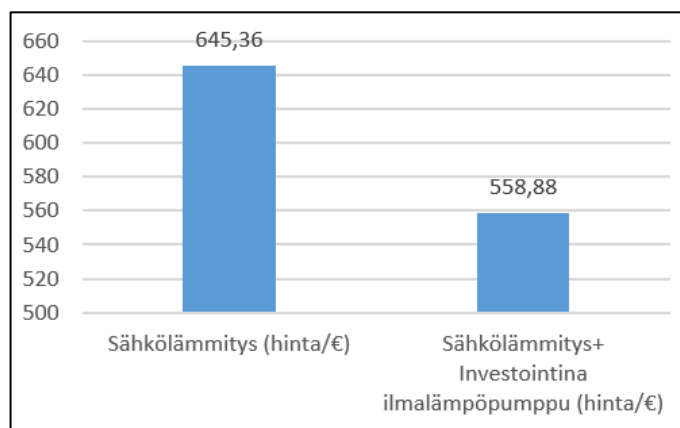
Kuvassa on eritelty kohteen tämänhetkinen sähkönkulutus seitsemältä kuukaudelta ja viereinen pylväs koostuu laskelmasta, jossa on huomioitu investoinnin tuoma hyöty parhaimmillaan. Tutkittava kohde on täysin sähkölämmitteinen kiinteistö, jossa sähkönkulutus on ollut 11 223 kWh seitsemältä kuukaudelta. Oikeanpuoleisessa pylväässä on näkyvissä ilmalämpöpumpun hyödyt kohteen sähkönkulutukseen. Ilmalämpöpumpun hyötynä tämän kokoisessa kiinteistössä sähkönkulutus voisi laskelmien mukaan olla parhaimmillaan 9473 kWh.

#### 4.5.3 Taloudellinen hyöty energiankulutukseen

Taloudellinen hyöty sähkönkulutuksessa on aina kohdekohtaista. Tieteellisen artikkelin mukaan dynaaminen sähköhinnoittelu voi olla hyödyllisin silloin, kun kohteessa on käytössä useampia eri lämmitysmuotoja. Mutta vaikutukset voivat olla suurimmat täysin sähkölämmitteisiin talouksiin hinnan vaihteluiden ollessa suuria. (Karimu, B.Krishnamurthy & Vesterberg 2022.) Hyöty riippuu osaltaan siitä, että onko kiinteistössä kiinteähintainen vai pörssisähkösopimus. Haastattelussa selvisi kohteen sähkösojimustyyppi, joka on kiinteähintainen. Taloudellinen hyöty on laskettu kohteen oman sähkösojimuksen mukaan.

No, tällä hetkellä olen siinä mielessä onnekas, että minulla on kiinteä sähkönhinta, joka ei ole noussu. Ehkä muutaman sentin nousi aikaisemmasta kiinteästä sojimuksesta. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Näin ollen energiakriisi ei täysin näy saaduissa tuloksissa, koska kohteesta ei saatu dataa kuin lokakuulle 2022 asti. Tästä syystä talven tuoma mahdollinen energian nousu ei näy tuloksissa. Alla olevassa kuvassa on eritelty seitsemän kuukauden taloudellisen hyödyn suuruus euromääräisenä.



Kuva 2. Investoinnin taloudellinen hyöty kiinteistössä 7 kuukauden ajalta.

Ilman investointia kohteen seitsemän kuukauden energia on maksanut 645,36 euroa. On otettava huomioon, että tämä seitsemän kuukautta koostuu osaltaan kesäsähköstä. Kesällä sähköä kulutetaan vähemmän, joten hintakin on edullisempi. Talvikuukausina hinta voi enimmillään olla kaksinkertainen omakotitalon kokoisessa kiinteistössä. Tämänhetkisen energiakriisin takia sähkönhinta voi nousta omakotitaloissa hyvin paljon kulutuksesta riippumatta. Näin ollen yllä olevat laskelmat on laskettu suuntaa antavina ja ne koostuvat tutkimushetken tuloksista. Laskelmat osoittavat, että ilmalämpöpumppu näillä tiedoilla toisi tutkittavaan kiinteistöön enimmillään noin 90 euron säästön sähkölaskuun tältä seitsemältä kuukaudesta. Täten energianhinta olisi 558,88 euroa seitsemältä kuukaudesta, kun ilman investointia summa on 645,36 euroa. Vuositasolla ilmalämpöpumppua käyttäen säästöä kertyisi näillä tiedoilla jo sen verran, että se näkyisi kohteen sähkölaskuissa huomattavasti.

#### 4.6 Haastateltavan ajatuksia sähkönsäästöstä

Energiakriisin tuoman yleisen keskustelun myötä haastateltavan kanssa keskusteltiin, millaisia ajatuksia sähkönhinnan nousu hänessä aiheuttaa. Haastateltavan mielestä omassa kodissa pitää olla kohtuullisen lämmin ja säästää tulisi mieluummin, vaikka jostain muusta.

No, sähkönhinnasta on puhuttu jo kauan ennen tätä energiakriisiä. Onhan se sähkö kallista ja kulutusta pitää vähentää, mutta mie olen sitä mieltä, jos on kerran varraa rakentaa kallis omakotitalo niin kohtuu lämmintä pitää olla. Ei ole käyny mielen vieressäkhän, että istusin villasukat jalassa ja nokka punasena huonhen nurkassa säästämässä! (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Iso sähkölämmiteinen omakotitalo on tällä hetkellä yksi kalleimmista vaihtoehtoista eri uutislähteiden mukaan. Haastateltavan mielestä sähkönkulutuksen alentaminen on tärkeää, mutta hän painotti sen alentamista kohtuudella sekä edullisemmän yösähkön hyödyntämistä. Kohteessa on varaava takka, jonka hyödyistä haastateltava oli tietoinen ja ajatteli hyödyntää takkaa talvella. Varaavan takan hyöty näkyy parhaiten kovilla pakkasilla varsinkin sähkölämmitteisessä talossa, jossa sen hyötysuhde voi olla enimmillään 85 % (Motiva 2022c). Haastateltava kokee tärkeäksi painottaen asumismukavuutta ja sitä, että kotona on hyvä ja lämmin olla.

Tottakai mie olen tyytyväinen, että minulla on lämmin ja hyvä koti asua mutta entisesthän voisin säästää todellaki tässä tilantheessa käyttämällä takkaa, Puuliiteri on täynnä puita, joten niitä vois polttaa päivittäin, se varmasti vaikuttais tuohon sähkönhinthan ja sähkönkulutukshen. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Lisäksi hän huomio vielä sähkönkulutuksen säästämisen vedenkulutusta säästämällä. Sähkölämmitteisissä kiinteistöissä käyttövesi lämmitetään sähköllä, joten sekin kuluttaa energiaa ja lisää sähkönhintaa.

Myös vedenkulutusta vois seurata paremmin, sehän kuluttaa myös sähköä. En ole saunaihmissä, joten minua ei haittaa, vaikka saunosin vain juhannuksena ja jouluna. Pyykinpesua ja astianpesukonhen käyttöä olen jo vähentäny...yösähkö on käytössä. Kuuleman mukhan yösähköki on yks semmonen säästökohe, tiä sitte onko? Turhat valot olen sammuttanu ja huoneitten lämpöä olen yhen asthen laskenu, aikaisemmasta..vaatii kylläki totuttelua viilempähän. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Toimeksiantaja on tämän energiakriisin alun jälkeen hyödyntänyt entistä enemmän yösähköä, mutta tämän vaikutukset tulevat näkyviin vasta myöhemmin. Omakotilehti (2022,7) kirjoitti erilaisista toimista, mitä voi tehdä sähkönhinnan säästämiseksi. Yhtenä toimena oli sisälämpötilan pudotus asteen verran. Artikkelin mukaan tällä toimella lämmitykseen kuluva energiaa voi säästää viisi prosenttia. Haastattelussa kävi ilmi, että hän on tehnyt tämän toimen omakotitalossaan säästämisen lisäämiseksi.

#### 4.7 Taloudellisten kriisien vaikutukset kiinteistön kauppaan

Kiinteistön kauppa on herkkä kaikille ulkopuolisille tekijöille. Näin ollen taloudelliset ongelmat ja kriisit vaikuttavat kiinteistön myyntiin ja kysyntään ostajien keskuudessa. OP kodin johtaja Lasse Palovaara kommentoi Kauppalehden uutisessa, että tämänhetkisellä yleisen talouden tilanteella on suurimmat vaikutukset kiinteistön kaupassa lämmityskustannusten lisääntymiseen, inflaatiosta johtuvaan hintojen nousuun ja korkojen kasvamiseen. (Kauppalehti 2022b.) Nämä asiat näkyvät väistämättä myös kiinteistön kaupassa myyjän sekä ostajien näkökulmasta. Ostajien rahavarat pienenevät, mikä vaikuttaa myös kiinteistön ostohalukkuuteen. Tällöin myyjien on laskettava hintapyyntöä kohteestaan, jotta kauppa mahdollisesti toteutuisi. Haastatteluun osallistuneen kiinteistönvälittäjänä toimivan yrittäjän mukaan kriisi ei ole vielä vaikuttanut myyntihintoihin. Hänen mukaansa vaikutukset myyntihintoihin tulevat näkymään, jos kriisi pitkittyy. Tällöin myyjien on laskettava myytävien kohteiden hintaa.

Hintatasoon ei kriisi ole vielä vaikuttanut, kun kriisi ei ole ollut päällä vasta kun pari kuukautta... Jos hintataso lähtisi laskuun sen pitäisi tapahtua Suomen mittakaavassa valtakunnallisesti. Kriisin pitkittyessä hintojen lasku on mahdollinen, jos tulee työttömyyttä, sähkönhintaa on korkea, korot nousevat ja raha ei vaan yksinkertaisesti riitä elämiseen esimerkiksi isossa omakotitalossa. Tämä tarkoittaa sitä, että asiakkaiden on myytävä talonsa. Mutta, kun siellä on sitten niitä muitakin perheitä, jotka ovat samassa tilanteessa, miten saa talon myytyä ensimmäisenä... no laskemalla hintaa. (Kiinteistönvälitysalan yrittäjä, henkilökohtainen tiedonanto 11.11.2022.)

Kiinteistön kaupassa yksi oleellisin asia ostajan näkökulmasta on asuntolaina ja sen korkotaso. Tällä hetkellä taloudelliset kriisit ovat nostaneet asuntolainojen

korot korkeammalle siitä, mitä ne ovat aiemmin olleet. Kiinteistönvälittäjän mukaan asuntolainan saannin vaikeus näkyy ostajien varovaisuutena ja vaikuttaa myynnin toteutumiseen tällä hetkellä.

Ostajat ovat varovaisempia ja harkitsevat tarkoin kauppoja. Lainansaanti on tiukentunut, joten pankit ovat avainasemassa asuntokauppojen toteutumisessa. (Kiinteistönvälittäjä, henkilökohtainen tiedonanto 14.11.2022.)

Asuntolainan saaminen pankeilta on haastavampaa nyt kuin aiemmin, ja tämän lisäksi korkotasoinnoinnissa on noussut korkealle. Kauppalehti uutisoi, että asuntolainat sidotaan yleensä 12 kuukauden euriborkorkoon, joka on pysynyt noususuhdanteessa. (Kauppalehti 2022d.) Omistusasuntoihin liittyvän asuntolainan korko on tällä hetkellä 2,73 %, kun alimmillaan asuntolainojen euribor on ollut reilusti alle 1 % (Kauppalehti 2022a). Näin ollen on huomattavaa, että lainojen koron nousun takia myös asuntolainojen kysyntä on heikentynyt jonkin verran. Tämä vaikuttaa omistusasuntojen ostohalukkuuteen ja myytävien kohteiden hintoihin. Tällöin kiinteistön myyjän on huomioitava, olisiko myyntihintaa mahdollista laskea ostajan löytyessä vai haluaako hän jäädä odottamaan vielä potentiaalisempaa ostajaa. Haastateltava oli ehdottomasti sitä mieltä, että on valmis laskemaan hintaa kohtuudella tilanteen vaatiessa. Tätä hän perusteli sillä, että myytävä kiinteistö on jo sen verran vanha, että remontille on tarvetta sisätiloissa.

Tuosta myyntihinnan laskusta sen verran, että ilman muuta laskisin hintaa kohtuudella, jos omakotitalon haluais ostaa vähävarainenki perhe. Myynnin yhteydessä pitää ottaa huomioon se, että talo vaatii jo pientä pintaremonttia yms. kunnostusta. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Tämänhetkinen tilanne on haastava molemmille osapuolille, sekä myyjille että ostajille. Yleinen talouden kriisi pitää ostajia ja myyjiä hieman varuillaan, joten kohteita ei tule niin paljon myyntiin. Kiinteistönvälitysalan yrittäjän mukaan tällä hetkellä osa myyjistä ja ostajista odottaa parempaa hetkeä myynnin kannalta. Tällä hetkellä myynti on haastavaa ja ostajat odottavat parempaa hetkeä sekä matalampaa korkotasoa ja sähkönhinnan normalisoitumista.

Jos tätä tilannetta nyt mietitään, että ostajat lähtevät markkinoilta pois tämän kriisin vuoksi. Niin myyjät toteavat tässä kohtaa, että ei lähetä myymään. Tämä johtaa siihen, että ei ole kohteita myytävänä... Ostajat ovat tehneet päätöksen, että seurataan puolivuotta mihin korkojen nousu ja sähkönhinnan nousu vie eli

ostajat poistuvat markkinoilta hetkeksi...Nyt kun markkina on laskusuhdanteessa niin myyjät ja ostajat odottavat molemmat sitä parempaa hetkeä.  
(Kiinteistönvälitysalan yrittäjä, henkilökohtainen tiedonanto 11.11.2022.)

Toimeksiantaja oli myös sitä mieltä, että hänen tilanteessaan kiinteistön myynti ei ole vielä ajankohtainen. Ottaen huomioon tämänhetkisen yleisen taloudellisen tilanteen ja ostajien varovaisuuden päätös olla myymättä kohdetta on ymmärrettävä.

No joo, tämänhetkinen tilannehan on kaikkien uutisten mukhan aika vaikea. Varsinki sähkölämmitteisen talon myynti on nyt todella vaikeaa. Pittää ootella parempia aikoja. (Henkilökohtainen tiedonanto 21.10.2022.)

Toimeksiantajan mielestä myyntitilanne ei ole paras mahdollinen tällä hetkellä. Lisäksi hän perusteli kertomaansa sillä, että hänellä ei ole kiirettä myydä kiinteistöään ja hän haluaa odottaa parempaa aikaa myynnillisesti.



## 5 Johtopäätökset

Opinnäytetyö toteutettiin toimeksiantajan toiveita kuunnellen ja kertoen hänelle, mitä tietoja tarvitaan kiinteistön kaupan toteuttamiseksi yksityisenä myyjänä. Tätä aihetta tutkiessa kävi ilmi, että aiempia tutkimuksia juuri tästä aiheesta ei ole kovin paljon. Näin ollen opinnäytetyötä lähdettiin suunnittelemaan myynnin tueksi kiinteistökirjallisuutta hyödyntäen.

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää toimeksiantajalle, millaisia asioita yksityishenkilön on tarpeellista tietää omakotitalon myynnistä, sekä ennen myyntiä tehtävistä toimenpiteistä. Näihin kuuluivat muun muassa kohteen dokumenttien hakeminen, myyntihinnan määrittäminen ja kohteen arviointi yleisesti. Tämän lisäksi tutkittiin tämänhetkisen yleisen taloustilanteen muutoksien eli nousevan sähkönhinnan, korkojen nousun ja inflaation vaikutuksia myyntiin. Tähän perustuen tehtiin kohdekohtaiset laskelmat mahdollisen investoinnin tuomasta hyödystä kohteen energiankulutuksessa.

Työ toteutettiin laadullisena haastattelututkimuksena. Ennen haastattelua kokosin haastattelulomakkeen, joka koostui avoimista aiheeseen johdattelevista kysymyksistä. Haastattelukysymykset koskivat niin kiinteistönmyyntiä kuin yleistä taloustilannetta. Haastattelu käytiin teemahaastatteluna kasvokkain toimeksiantajan kanssa ja vastaukset litteroitiin osaksi tapaustutkimusta. Toimeksiantajan haastattelun lisäksi toteutettiin haastattelut kiinteistönvälitysalan yrittäjän ja kiinteistönvälittäjän kanssa. Heidän haastattelunsa toteutettiin puhelin- tai lomakehaastatteluna ja vastaukset litteroitiin osaksi opinnäytetyötä.

Opinnäytetyön tulokset osoittavat, että yksityisten kesken tehtävä kiinteistön kauppa on mahdollinen, kunhan esivalmistelut toteutetaan asianmukaisesti. Myyjän on syytä perehtyä ja ottaa huomioon asioita liittyen omakotitalon myyntiin, koska lainmukaisen ja rehellisen kaupan toteutuminen on myyjän vastuulla. Toimeksiantajalta saadun haastattelun tuloksena kauppa ei hänen toimestaan toteudu, koska yleisen taloustilanteen vuoksi aika ei myynnin kannalta ole oikea.

Tavoitteena oli löytää monipuolista, vaihtelevaa ja uutta kirjallisuutta aiheesta, mutta sen löytyminen osoittautui haastavaksi. Ensinnäkin työn haastetta lisäsi se, että kohde sijaitsi Pohjois-Suomessa, joten tulokset ja teoria täytyi kohdistaa pohjoisen asuntomarkkinoihin. Toisaalta lisähaasteita toi aikataulutuksen, koska osa haastatteluista täytyi suorittaa etänä ja toimeksiantajan haastattelu paikan päällä pohjoisessa.

Työssäni oli hyvä ottaa huomioon se, että opinnäytetyö toteutettiin noudattamaan Pohjois-Suomen asuntomarkkinoita. Näin ollen tulokset on kohdistettu pohjoisessa tapahtuvaan kiinteistön kauppaan ja tulokset saattavat erota Etelä-Suomen asuntomarkkinoista ja arviointikriteereistä. Tutkimuksen tuloksia ei siis voi täysin hyödyntää yleisestä näkökulmasta.

Opinnäytetyötäni voi hyödyntää kiinteistön kaupassa yksityisenä myyjänä. Toimeksiantaja oli tyytyväinen saamaansa lisätietoon myyntiin liittyen ja piti tätä arvokkaana asiana. Tämän työn avulla hänen on helpompi aloittaa myynnin suunnitteleminen sekä tiedostaa asiat, jotka hänen on otettava huomioon sekä ennen kauppaa että mahdollisen kaupan jälkeen. Sovimme toimeksiantajan kanssa, että tulen olemaan tukena ja apuna kyseisen kohteen myynnissä mahdollisuuksien mukaan.

## Lähteet

Asuntopehtoori LKV 2022. Oma vai vuokratontti. Viitattu 2.11.2022

<https://www.asuntopehtoori.fi/oma-vai-vuokratontti/>.

Eskola, J.; Lätti, J. & Vastamäki, J. 2018. Teemahaastattelu: Lyhyt selviytymisopas. Teoksessa Valli, R. (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1. Metodien valinta ja aineistonkeruu: virikkeitä aloittelevalle tutkijalle. 5., uudistettu painos. Jyväskylä: PS-kustannus.

Hirsjärvi, S.; Remes, P. & Sajavaara, P. 1997. Tutki ja kirjoita. 15., uudistettu painos. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Hoffrén, M. 2021. Virhevastuu asunnon ja asuinkiinteistön kaupassa. 2., uudistettu painos. Helsinki: Alma Talent Oy & Lakimiesliiton kustannus.

Jalas, M. & Rinkinen, J. Valuing energy solutions in the housing markets: the role of market devices and real estate agents. In this article. 5. Discussion. Taylor & Francis Online 2020. Viitattu 17.10.2022.

Jokela, M.; Kartio, L. & Ojanen, I. 2010. Maakaari. 5., uudistettu painos. Helsinki: Talentum media Oy.

Karimu, A.; B. Krishnamurthy, C. K. & Vesterberg, K. 2022. Understanding Hourly Electricity Demand: Implications for Load, Welfare and Emissions. The Energy Journal. Viitattu 7.11.2022.

Kasso, M. 2014a. Kiinteistönkauppa ja omistaminen. 2., uudistettu painos. Helsinki: Talentum media Oy.

Kasso M. 2014b. Kiinteistönvälitys ja -arviointi. 2., painos. Helsinki: Talentum media Oy.

Kauppalehti 2022a. KL-mittaristo. Grafiikat; Asuminen. Uusien asuntolainojen korko käyttötarkoituksittain. Viitattu 31.10.2022 <https://www-kauppalehti-fi.ezproxy.turkuamk.fi/grafiikat/asuminen>.

Kauppalehti 2022b. Talvi voi tehdä pahaa hallaa omakotitalokaupalle. Viitattu 31.10.2022 <https://www-kauppalehti-fi.ezproxy.turkuamk.fi/uutiset/talvi-voi-tehda-pahaa-hallaa-omakotikaupalle/e543ea2a-2928-4e96-b7cf-b34c2652cc49>.

Kauppalehti 2022c. Tilastokeskus: Ilmalämpöpumput ovat yleistyneet huomattavasti- moni luopuu sähkö- ja öljylämmityksestä. Viitattu 17.10.2022 <https://www-kauppalehti-fi.ezproxy.turkuamk.fi/uutiset/tilastokeskus-ilmalampopumput-ovat-yleistyneet-huomattavasti-moni-luopuu-sahko-ja-oljylammityksesta/9931da4a-5a92-4fea-b595-b8a1485f4563>.

Kauppalehti 2022d. Vuoden Euribor jatkoi nousuaan. Viitattu 31.10.2022 <https://www-kauppalehti-fi.ezproxy.turkuamk.fi/uutiset/vuoden-euribor-jatkoi-nousuaan/b24eb803-7c45-46ab-9483-22a38466ff90>.

Kiinteistölakimies 2022. Asuntokaupat ilman välittäjää. Viitattu 9.11.2022 <https://kiinteistolakimies.fi/artikkelit/asunnon-myynti-tai-osto-ja-asuntokaupan-tekeminen-ilman-valittajaa/>.

Kilpailu- ja kuluttajavirasto 2022. Kuntotarkastus. Viitattu 4.10.2022 <https://www.kkv.fi/kuluttaja-asiat/asuminen/kuntotarkastus/kuntotarkastus/>.

Kiviniemi, K. 2018. Laadullinen tutkimus prosessina. Teoksessa Valli, R. (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin 2. Näkökulmia aloittelevalle tutkijalle tutkimuksen teoreettisiin lähtökohtiin ja analyysimenetelmiin. 5., uudistettu ja täydennetty painos. Jyväskylä: PS-kustannus.

Korkala, T. 2016. Ilmastointi hoito & huolto. Kiinteistöalan Kustannus Oy.

Laitinen, J. 2013. Pieni suuri energiakirja; Opas energiatehokkaaseen asumiseen. Into Kustannus Oy.

Linnainmaa, L. & Palo, M. 2005. Omakotitalon kauppa. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy.

Maakaari 4.2.2011/96. Annettu Helsingissä 4.2.2011. Saatavilla <https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19950540>.

Maanmittauslaitos 2022a. Ammattilaiskäyttäjille. Lainhuuto- ja kiinnitysrekisteri. Viitattu 1.10.2022

<https://www.maanmittauslaitos.fi/kiinteistot/ammattilaiskayttajille/kiinteistotiedot-ja-niiden-hankinta/lainhuuto-ja>.

Maanmittauslaitos 2022b. Ammattilaiskäyttäjille. Rasiustodistus. Viitattu 1.10.2022 <https://www.maanmittauslaitos.fi/kiinteistot/asiantuntevalle-kayttajalle/kiinteistotiedot-ja-niiden-hankinta/rekisteriotteiden-10>.

Motiva 2017. Kiinteistöjen lämmitys -opas kunnille. Viitattu 11.11.2022 [https://www.motiva.fi/files/13534/Kiinteistojen\\_lammitys\\_-\\_opas\\_kunnille.pdf](https://www.motiva.fi/files/13534/Kiinteistojen_lammitys_-_opas_kunnille.pdf).

Motiva 2022a. Rakentaminen. Ilmalämpöpumppu tukilämmityslähteenä. Viitattu 14.10.2022

[https://www.motiva.fi/koti\\_ja\\_asuminen/rakentaminen/lammitysjarjestelman\\_valinta/lammitysmuodot/ilmalampopumppu\\_tukilammityslahtena](https://www.motiva.fi/koti_ja_asuminen/rakentaminen/lammitysjarjestelman_valinta/lammitysmuodot/ilmalampopumppu_tukilammityslahtena).

Motiva 2022c. Rakentaminen. Tukilämmitysjärjestelmät. Viitattu 11.11.2022

[https://www.motiva.fi/koti\\_ja\\_asuminen/rakentaminen/lammitysjarjestelman\\_valinta/tukilammitysjarjestelmat](https://www.motiva.fi/koti_ja_asuminen/rakentaminen/lammitysjarjestelman_valinta/tukilammitysjarjestelmat).

Motiva 2022d. Uusiutuva energia. Aurinkosähköjärjestelmien hinta. Viitattu 17.10.2022

[https://www.motiva.fi/ratkaisut/uusiutuva\\_energia/aurinkosahko/jarjestelman\\_valinta/aurinkosahkojarjestelmien\\_hinta](https://www.motiva.fi/ratkaisut/uusiutuva_energia/aurinkosahko/jarjestelman_valinta/aurinkosahkojarjestelmien_hinta).

Motiva 2022e. Uusiutuva energia. Älykkäät sähköverkot-aurinkosähkö osana tulevaisuuden Sähköjärjestelmää. Viitattu 14.10.2022

[https://www.motiva.fi/ratkaisut/uusiutuva\\_energia/aurinkosahko/aurinkosahkojarjestelmat/alykkaat\\_sahkoverkot\\_-\\_aurinkosahko\\_osana\\_tulevaisuuden\\_sahkojarjestelmaa](https://www.motiva.fi/ratkaisut/uusiutuva_energia/aurinkosahko/aurinkosahkojarjestelmat/alykkaat_sahkoverkot_-_aurinkosahko_osana_tulevaisuuden_sahkojarjestelmaa).

Nevala, T.; Tolvanen, Y.; Sirén, M.; Haulos, S. & Suomen kiinteistönvälittäjät ry. 2021. Kiinteistönvälittäjän käsikirja 2021. 11., painos. Kirjapaino Bookcover 2021.

Omakotilehti 4/2022. Energiaa voi säästää monin tavoin. Teksti: Elina Salmi.

Perälä, O. & Perälä, R. 2013. Lämpöpumput. 3., uudistettu painos. Helsinki: Alfamer/Karisto Oy.

Ruusuvuori, J. & Tiittula, L. (toim.) 2005. Haastattelu tutkimus, tilanteet ja vuorovaikutus. Tampere: Vastapaino.

Suomenpankki 2022. Tilastot. Korot. Euribor korko. Viitattu 9.11.2022  
[https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/korot/kuviot/korot\\_kuviot/euriborkorot\\_pv\\_chrt\\_fi/](https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/korot/kuviot/korot_kuviot/euriborkorot_pv_chrt_fi/).

Tepora, J.; Kartio, L.; Koulu, R. & Lindfors, H. 2010. Kiinteistön kauppa, muu luovutus ja kirjaus. 6., uudistettu painos. Helsinki: Talentum media Oy.

Tilastokeskus 2022a. Tietoa tilastoista. Käsitteet. Kuntien välinen lähtömuutto. Viitattu 4.11.2022 [https://www.stat.fi/meta/kas/kunt\\_lahto\\_muut.html](https://www.stat.fi/meta/kas/kunt_lahto_muut.html).

Tilastokeskus 2022b. Tietoa tilastoista. Käsitteet. Kuntien välinen tulomuutto. Viitattu 4.11.2022 [https://www.stat.fi/meta/kas/kunt\\_tulomuutto.html](https://www.stat.fi/meta/kas/kunt_tulomuutto.html).

Tilastokeskus 2022c. Tilastotieto. Maalämpö yleistynyt pääasiallisena lämmitystapana. Viitattu 18.11.2022  
<https://stat.fi/julkaisu/cktwror9c4ee10b618t3njtsh>.

Tilastokeskus 2022d. Väestön muutokset muuttujina vuosi, alue ja tiedot. Kuntien välinen lähtömuutto. Viitattu 8.10.2022  
[https://pxweb2.stat.fi/PxWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin\\_\\_muutl/statfin\\_muutl\\_pxt\\_11ae.px/table/tableViewLayout1/](https://pxweb2.stat.fi/PxWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin__muutl/statfin_muutl_pxt_11ae.px/table/tableViewLayout1/).

Tilastokeskus 2022e. Väestön muutokset muuttujina vuosi, alue ja tiedot. Kuntien välinen tulomuutto. Viitattu 8.10.2022  
[https://pxweb2.stat.fi/PxWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin\\_\\_muutl/statfin\\_muutl\\_pxt\\_11ae.px/table/tableViewLayout1/](https://pxweb2.stat.fi/PxWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin__muutl/statfin_muutl_pxt_11ae.px/table/tableViewLayout1/).

Westhouse 2021. Lapsiperheen koti näitä asioita arvostetaan. Viitattu 10.11.2022 <https://westhouse.fi/lapsiperheen-koti-naita-asioita-arvostetaan/>.