

Mistä KIRA-ala puhuu

2019 Kiinteistöjen omistaminen



MISTÄ KIRA-ALA PUHUU 2019

– Kiinteistöjen omistaminen

Omistaminen – perusidea ja luonne

Omistamisen perusidea on kaikille tuttu: omistaja voi käyttää omistamaansa varallisuutta haluamallaan tavalla ja halutessaan estää tai rajoittaa muiden oikeutta käyttää sitä. Omistamisen kohteena voi olla periaatteessa mikä tahansa asia, jolla on arvoa – maa-alueesta asunto-osakkeisiin, käyttöesineisiin ja abstrakteihin ideoihin.

Omistaminen liitetään usein riippumattomuuteen ja vapauteen määrittää omistamisen kohteen käytöstä. Omistamiseen liittyy kuitenkin myös useimmiten erilaisia vastuuta, ja omistetun kohteen käyttöä voidaan rajoittaa erilaisin säännöksin ja velvoittein. Tällaiset säännöt ja velvoitteet ovat olennaisesti läsnä kiinteistöjen ja osakehuoneistojen omistamisessa ja käyttämisessä: omistaja ei saa aiheuttaa haittaa muille, ja sääntely rajoittaa ja ohjaa omaisuuden käyttämisen tapoja ja kehittämistä.

Suomalaisessa yhteiskunnassa eri asioiden omistamisella on pitkät perinteet sekä kotitalouksissa, yrityksissä että julkisen sektorin organisaatioissa. Oma koti, auto, kesämökki ja keskeinen kodin irtaimisto ovat olleet kotitalouksien säästämisen kohteita ja suurimpia varallisuuseriä. Oman kodin omistaminen on perinteisesti ollut kotitalouksille tapa sekä turvata haluttu asumisen muoto että säästää ja kerätä varallisuutta. Yrityksille keskeisten toimitilojen ja tuotantovälineiden omistaminen oli etenkin aiemmin keskeinen vakautta ilmentävä tekijä, ja joskus vaihtoehtojen puuttuessa myös ainoa tapa turvata yrityksen toimintapuitteet ja -prosessit. Julkiselle sektorille palvelutilojen omistaminen on viime vuosiin saakka ollut lähes itsestäänselvyys, ja vasta viime vuosina sekä markkinoiden tarjonta että kuntien ja valtion ajattelumalli on kehittynyt siten, että myös vaihtoehtoiset tilojen hankkimistavat ovat yleistyneet.

Päätöstä tilojen omistamisesta ajaa kiinteistön, asunnon tai toimitilan käyttötarve. Rationaalinen päätöksentekijä vertailee erilaisten hankintavaihtoehtojen kustannuksia, riskejä ja muita ominaisuuksia. Myös arvostukset ja preferenssit ohjaavat päätöksentekoa. Omistamisen ja vuokraamisen välinen päätöksenteko liittyy myös tilatarpeen aikajänteeseen: mitä lyhyemmäksi tarve ennakoidaan, sitä joustavammaksi vuokraaminen mielletään. Omistetusta kiinteistöstä tai huoneistosta huolehtiminen sitoo myös resursseja ja vaatii osaamista, ja siksi vuokraamista pidetään yleisesti helpompana kuin itse omistamista. Toisaalta omistamiseen liittyy tiloihin liittyvä kontrolli ja päätäntävalta, eli vain omistaja voi esimerkiksi päättää tilojen muutoksista ja kehittämisestä. Tietynlaisiin erikoistuneisiin tarpeisiin ei välttämättä ole myöskään tarjontaa vuokramarkkinoilla, ja siksi omistaminen voi joskus olla ainoa vaihtoehto.

Tämä raportti pureutuu kiinteistöjen omistamisen tulevaisuuteen ja sen taustalla vaikuttaviin trendeihin. Katsauksen on toteuttanut KTI Kiinteistötieto Oy, ja sen on rahoittanut Kiinteistöalan Koulutussäätiö. Katsaus pohjautuu asiantuntijahaastatteluihin ja kirjallisuuslähteisiin. Haastatellut asiantuntijat on listattu raportin lopussa. KTI kiittää Kiinteistöalan Koulutussäätiötä katsauksen mahdollistamisesta ja kaikkia asiantuntijoita heidän panoksestaan.

Omistaminen – mitä se on nyt ja mihin menossa?

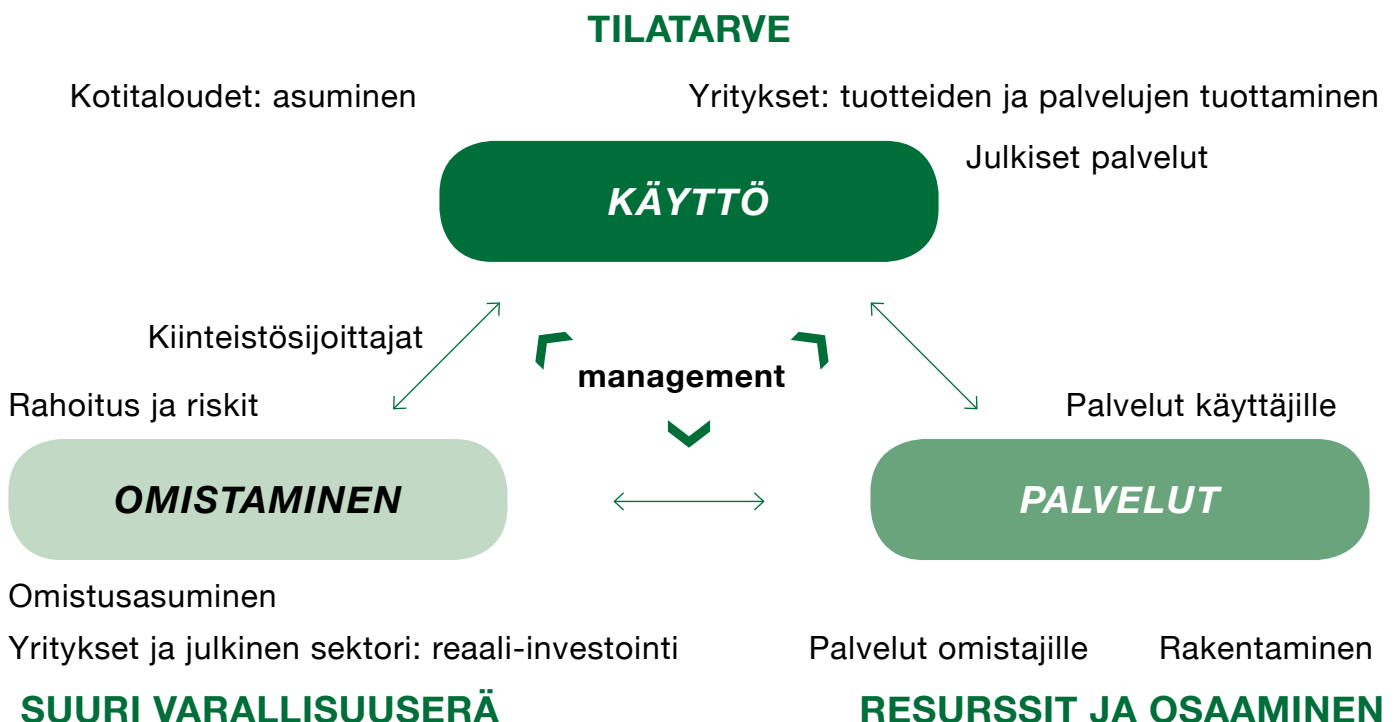
Tilastokeskuksen mukaan hieman alle 64 prosenttia Suomen vakinaisesti asutuista asunnoista oli omistusasuntoja vuoden 2017 lopussa, ja näissä asui hieman yli 70 prosenttia väestöstä. Omistusasumisen osuus on laskenut viime vuosina: vielä vuonna 2009 kotitalouksista noin 68 prosenttia asui omistusasunnossa. Vuokra-asunnossa asuvien kotitalouksien osuus on noussut 29 prosentista lähes 33 prosenttiin vuosien 2009 ja 2017 välillä.

Suomen kotitalouksien varallisuudesta oma asunto on selkeästi suurin varallisuuserä, ja se vastasi noin puolta kaikkien kotitalouksien kokonaisvaroista Tilastokeskuksen tuoreimmassa, vuoden 2016 varallisuustilastossa. Oma asunto oli tilastossa 66 prosentilla kotitalouksista, kun taas esimerkiksi pörssiosakkeita tai rahasto-osuuksia omisti noin 41 prosenttia kotitalouksista, ja niiden osuus kokonaisvaroista oli alle kahdeksan prosenttia. Kotitalouksien

pääasiallisen asunnon mediaaniarvo oli reilut 156 000 euroa, ja omistettujen pörssiosakkeiden ja rahasto-osuuksien mediaaniarvo niitä omistavissa kotitalouksissa oli alle 5 700 euroa.

Tilastokeskuksen varallisuustilastossa suomalaisten kotitalouksien nettovarallisuuden mediaani oli noin 107 000 euroa, ja keskiarvo reilut 206 000 euroa vuonna 2016. Mediaanin ja keskiarvon suuri ero kuvastaa varallisuuden keskittymistä suurimpiin varallisuusluokkiin: varakkain kymmenys kotitalouksista omisti noin 47 prosenttia nettovarallisuudesta, kun taas viiden vähävaraisimman kymmenyksen osuus kokonaisvarallisuudesta oli noin kuusi prosenttia, ja alimmassa kymmenyksessä velat olivat varoja suuremmat. Ikäryhmistä varakkaimpia olivat 65–74 vuotiaiden kotitaloudet, ja vähävaraisimpia puolestaan nuoret, alle 45-vuotiaisiin ikäluokkiin kuuluvat kotitaloudet.

KIINTEISTÖJEN KÄYTTÖ, OMISTAMINEN, PALVELUT



Pörssiosakkeet ja rahastosijoitukset ovat voimakkaasti keskittyneet varakkaimpiin luokkiin: varakkain kymmenys omisti 84 prosenttia pörssiosakkeista ja 62 prosenttia rahasto-osuuksista. Muissa varallisuusluokissa oman asunnon osuus kokonaisvarallisuudesta on suurempi, ja siksi muuta sijoitusvarallisuutta on vähemmän. Esimerkiksi Ruotsissa kotitalouksien sijoitusvarallisuus on Suomeen verrattuna lähes kaksinkertainen. Tähän vaikuttaa sekä sijoittamisen pidemmät perinteet että asuntolainajärjestelmä, jossa laina-ajat ovat pidempiä ja lyhennysten määrä pienempi, mikä vapauttaa varoja myös sijoittamiseen.

”Vuokra-asuminen voi olla myös taloudellisesti järkevää. Asuntoon sijoittamiseenkin liittyy riskiä. Kansantaloudenkin etu olisi, jos kotitaloudet ostaisivat osakkeita asuntojen sijasta, ja pääomia kohdentuisi teollisuuteen tai yrittämiseen.”

Kimmo Rönkä, Rönkä Consulting

Osakkeisiin ja rahastoihin sijoittaminen on Suomessa kasvanut merkittävästi viime vuosina, mutta sen määrä on kuitenkin edelleen melko vähäinen: vuoden 2019 ensimmäisellä neljänneksellä kotitalouksien omistamien pörssiosakkeiden ja kotimaisten sijoitus-

rahasto-osuuksien yhteismäärä oli noin 58 miljardia euroa, kun puolestaan pankkien käyttelytileillä oli varoja yli 91 miljardia euroa.

Suomessa omistusasunnossa asuvan väestön osuus on suurin piirtein samalla tasolla kuin EU:n keskiarvo, joka oli Eurostatin mukaan 69,3 prosenttia vuonna 2017. EU:n jäsenvaltioista omistusasumisen osuus oli korkein Romaniassa, 96,8 prosenttia, ja matalin Saksassa, 51,4 prosenttia. Sveitsiläistä peräti 58,7 prosenttia väestöstä asui vuokralla vuonna 2017.

Euroopassa vuokra-asumisen osuus on korkeinta Saksassa, Itävallassa ja Sveitsissä – korkean elintason maissa, joissa asuntopolitiikka ja -markkinat, mutta myös yleiset asenteet ovat tukeneet vuokra-asumista. Itävallassa vuokra-asuminen painottuu sosiaaliseseen, kohtuuhintaiseen asumiseen, ja Wienin kaupunki on yksi maailman suurimmista vuokra-asunto-omistajista. Saksassa vuokria säännellään hintojen nousun kontrolloimiseksi, mutta viime vuosina tarjonnan kasvu ei ole ollut riittävää voimakkaan kaupungistumisen kasvattaessa kysyntää. Riittävän suuri vuokra-asunto-tarjonta hillitsee myös omistusasumisen hintojen nousua.

Perinteisesti keskeisin syy vuokralla asumiseen on ollut se, että omaan omistusasuntoon ei ole ollut taloudellisia mahdollisuuksia. Vuokralla asuminen on yleisintä pienituloisimmissa, nuorimpien ikäluokkien ja pienimmissä kotitalouksissa. Vuokra-asuminen on myös selkeästi yleisempää suurissa kaupungeissa, joissa asuminen on kallista.

Taloudellisten syiden rinnalla myös muut tekijät vaikuttavat vuokra-asumisen osuuden kasvuun. Entistä liikkuvampi työ ja muut työelämän muutokset vaikuttavat myös asumismuodon valintaan. Etenkin nuoremmissa ikäluokissa elämäntilanteen vaihtelut ovat peruste vähemmän sitovalle vuokra-asumiselle.

OMISTAA VAI VUOKRATA?

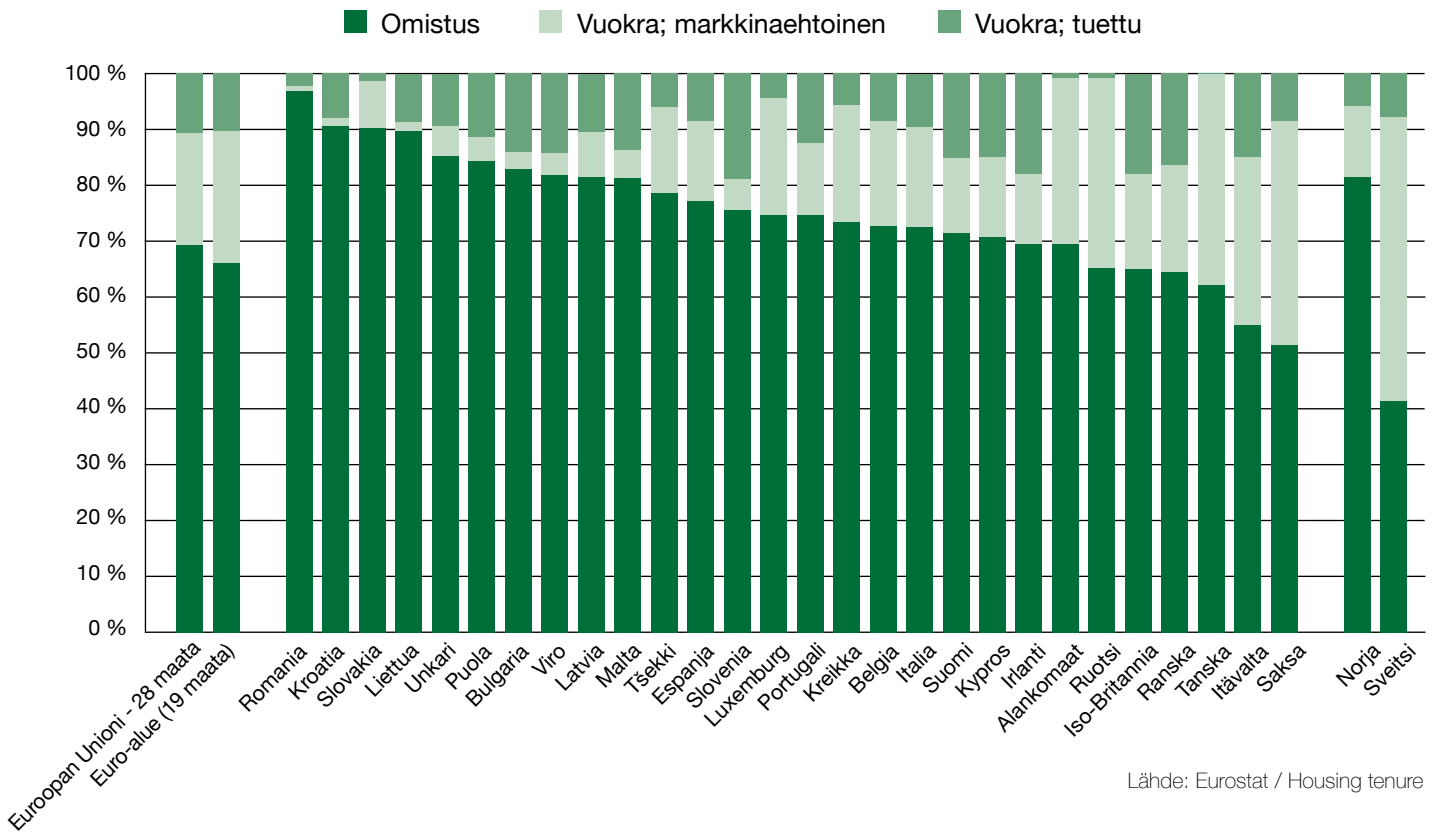
Omistaminen

- › Pääomia on saatavilla kiinteistöinvestointeihin
- › Tilatarpeen aikajänne on pitkä
- › Toimitilojen erityisluonne ja -ominaisuudet
- › Kontrollin ja päätösvallan tarve kiinteistössä
- › Odotus kiinteistön positiivisesta arvonkehityksestä
- › Oma erityisosaaminen

Vuokraaminen

- › Pääomia ei ole saatavilla tai ehdot eivät ole houkuttelevia
- › Pääomien tuotto-riski-suhde muissa kohteissa on kiinteistöjä korkeampi
- › Tilatarpeen aikajänne on lyhyehkö / ennalta tuntematon
- › Sopivia tiloja on tarjolla vuokramarkkinoilla
- › Tarvitut tilat yleisluonteisia
- › Kiinteistöosaamisen / -resurssien puute

EU-VÄESTÖ ASUMISEN HALLINTAMUODON MUKAAN 2017



Lähde: Eurostat / Housing tenure

”Työvoiman liikkuvuuden lisääntyminen muuttaa myös asumista. Ei omisteta tai vuokrata pysyvästi, joten tarvitaan väliaikaisia sekä kodinomaisia ratkaisuja.”

Jussi Saarinen, Forenom

Myös yritysten suhtautuminen omien toimitilojensa omistamiseen on muuttunut merkittävästi viimeisen parin vuosikymmenen aikana. Omistamisen yleisyyden vähenemiseen ovat vaikuttaneet sekä puhtaasti taloudelliset tekijät – kustannukset, tasevaikutukset, pääomien saatavuus ja tuottavuus – että muut syyt, kuten kiihtyvä muutosvauhti ja liiketoiminnan joustavuustarpeet. Myös kiinteistösijoitus- ja vuokramarkkinoiden tarjonnan kasvu on mahdollistanut toimitilojen vuokraamisen entistä paremmin. Suomalaisista toimitiloista käyttäjiensä omistamia on KTI:n arvion mukaan nykyisellään alle 20 prosenttia markkina-arvosta, ja näistä valtaosa on suomalaisten kaupunkien tai valtion omistamia. Myös liike- ja hotelli kiinteistöissä käyttäjä-omistajien

osuus on pienentynyt viime vuosina. Vain useimmiten tiukasti käyttötarkoitukseensa sidotuissa ja erityislaatuissa tuotannollisissa kiinteistöissä käyttäjä-omistajien osuus on edelleen suuri, yli 80 prosenttia.

Myös julkisen sektorin pitkä itse omistamisen perinne on murtumassa. Sekä valtio että monet suuret kunnat ovat viime vuosina myyneet esimerkiksi toimistorakennuksiaan, ja toimivat enenevästi myös vuokratuissa tiloissa. Myös aiemmin lähes yksinomaan itse omistettujen, julkista palvelutuotantoa varten tarvittujen kiinteistöjen markkinat ovat kasvaneet merkittävästi viime vuosina, kun sekä yksityisen sektorin sijoituskysyntä että julkisen sektorin kasvava tilararve ja kiristynyt talous ovat kannustaneet hakemaan uusia ratkaisuja. Yhä useammin palveluja myös tuottaa yksityinen, kunnan kilpailuttama operaattori. KTI:n arvion mukaan erilaisia terveydenhuollon, hoiva- ja päiväkotikiinteistöjä oli ammattimaisten kiinteistösijoittajien omistuksessa vajaan kolmen miljardin euron arvosta vuoden 2018 lopussa.

Vaikka yleissuuntaus yritysmaailmassa kulkee kohti vuokraamista ja joustavia tilaratkaisuja, löytyy markkinoilta myös vastakkaiseen suuntaan kulkevia ratkaisuja. Google rakennuttaa itselleen pääkonttoria Iso-Britanniaan ja palvelinkeskuksia Suomeen, ja Kesko purki hiljattain pitkän sale-and-leaseback -ratkaisun siirtääkseen kiinteistöjä takaisin omaan taseeseen. Strategisia tiloja saatetaan

siis edelleen omistaa itse – omasta rahoitustilanteesta sekä markkinoiden tarjonnasta riippuen – mutta näiden ydintilojen ulkopuolisia tilatarpeita halutaan täydentää joustavin lyhytaikaisin ratkaisuin.

”Julkisen sektorin toimijat haluavat enenevässä määrin ostaa tiloja palveluna. Yhdellä maksulla saadaan tilat käyttöön ja kaikki ylläpitoon liittyvät palvelut toiveiden mukaan.”

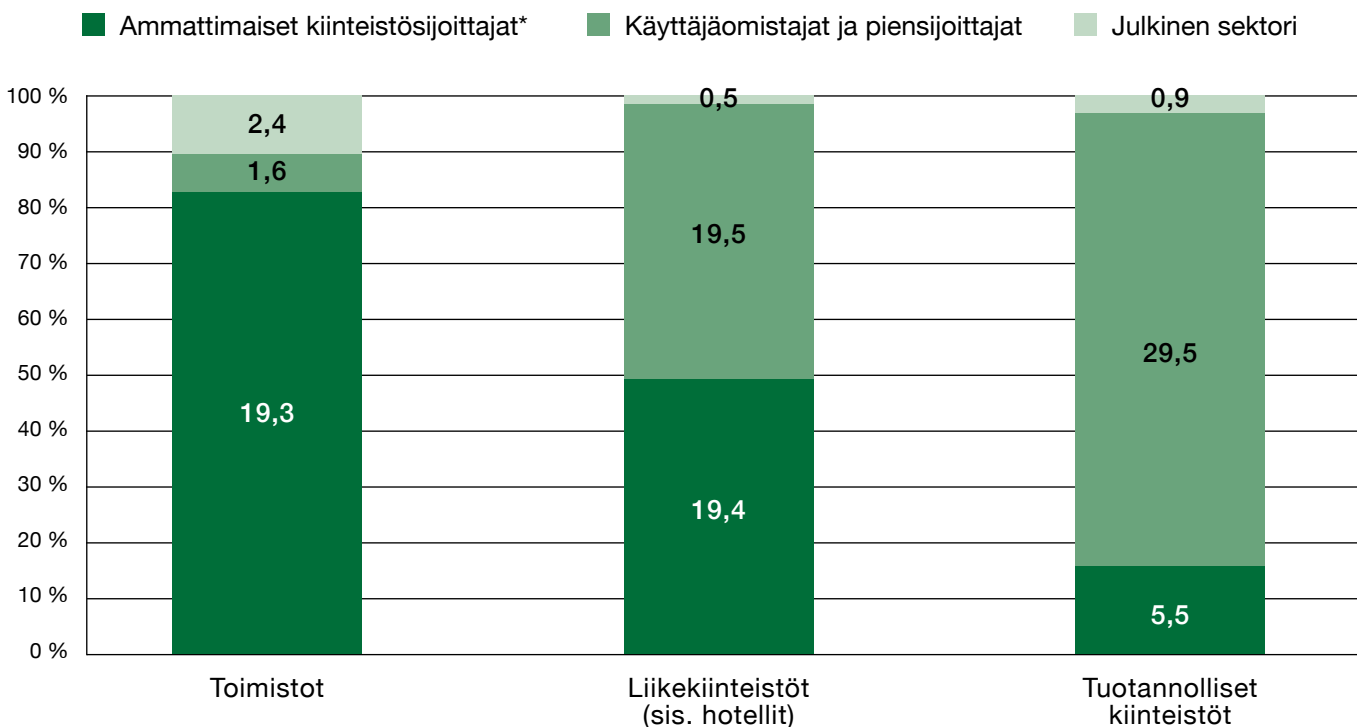
Jussi Karjula, Hoivatilat Oyj

”Isossa kuvassa toimitilojen omistaminen ja käyttö eriytyvät. Pääsyyinä tilojen itse omistamiselle on joko tilojen suuri strateginen merkitys tai se, ettei tarvittua tilaa löydy markkinoilta.”

Tero Lehtonen, JLL

Sekä toimitila- että asuntomarkkinoille on viime vuosina kehitetty perinteistä vuokraamista joustavampia konsepteja, jotka pohjautuvat nopeasti levinneeseen ”space as a service” -ajatteluun. Näissä konsepteissa tilaa saa käyttöönsä entistä joustavammilla,

TOIMISTO-, LIIKE- JA TUOTANNOLLISET KIINTEISTÖT OMISTAJATYYPEITTÄIN, MRD EUROA



*Ryhmä pitää sisällään suuret kiinteistösijoittajat, jotka hallinnoivat vähintään kymmenien miljoonien eurojen arvoista kiinteistöportfoliota.

Lähde: KTI

esimerkiksi kuntosalityyppiseen kuukausimaksuun perustuvilla sitoumuksilla, ja pakettiin voi kuulua myös esimerkiksi kalusteet, sähkö, siivous ja muita käyttäjille tarjottavia palveluja. Usein konsepteihin liittyy myös yhteisöllisyyden edistäminen yhteiskäyttöisten työskentelytilojen, keittiöiden tai kokous- ja saunatilojen muodossa.

Uusien joustavien konseptien taustalla on pitkälti työn luonteen ja työn tekemisen nopea murros: työsuhteet muuttuvat projektiluonteisiksi ja entistä lyhyemmiksi, keikka- ja freelancer-työn osuus kasvaa, ja teknologia mahdollistaa työn tekemisen lähes missä vain. Kilpailu parhaista työntekijöistä kasvaa, ja näistä tulee entistä vaativampia. Tämä muuttaa perustavanlaatuisesti paitsi toimitilakysyntää ja työskentelytiloille asetettuja vaatimuksia, myös asumisen tarpeita ja laatuvaatimuksia. Tätä kautta omistamisen murros liittyykin läheisesti tilojen käytön murrokseen. Joustavuus, ketteruus, helppous sekä työympäristöjen ja asumisen korkea laatu nousevat konseptien keskiöön.

”Työn tekeminen on valtavassa muutoksessa. Ei pelkästään yritysten kulttuuri, vaan myös yksittäisten ihmisten tavat tehdä työtä muuttuvat.”

Niko Pulli, Technopolis

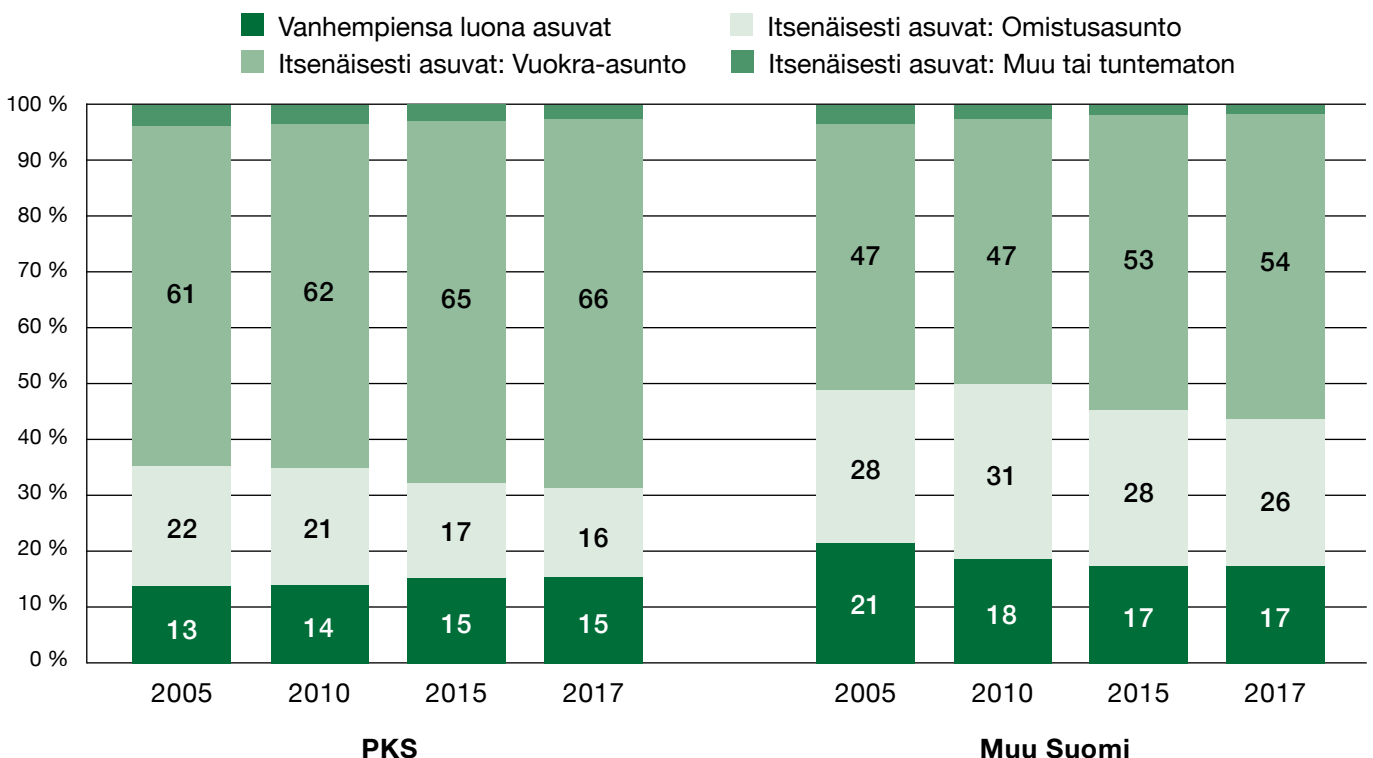


Sukupolvien välisiä eroja ajaa sekä talous että muuttuvat asenteet

Viime vuosina omistusasumisen osuus on laskenut etenkin nuoremmissa ikäluokissa niin Suomessa kuin muuallakin maailmassa. Osin kyse on siitä, että etenkin nuorten opiskelu ja työskentely on aiempaa liikkuvampaa, minkä takia sitoutumista omaan asuntoon lykätään aiempaa myöhemmäksi. Omaan asuntoon on myös varaa entistä myöhemmin, kun kaupungistuminen nostaa asuntojen hintoja suurissa kaupungeissa ja yhä suurempi osa nuorista arvostaa keskeisiä sijainteja suurissa kaupungeissa.

Ensiasunnon ostajien keskimääräinen ikä on Suomessa viimeisen vuosikymmenen aikana noussut yli vuodella, 28,7 vuoteen. Suurissa kaupungeissa ensiasunto ostetaan keskimääräistä myöhemmin, ja esimerkiksi Helsingissä keskimääräinen ensiasunnon ostaja oli 30-vuotias vuonna 2017. 20–29-vuotiaiden ikäryhmässä vuokralla asumisen osuus nousi vuosina 2005–2017 51 prosentista 57 prosenttiin, ja pääkaupunkiseudulla tästä ikäryhmästä vuokralla asui peräti 66 prosenttia vuonna 2017. Sekä

20–29-VUOTIAS ASUNTOVÄESTÖ PERHEASEMAN JA HALLINTAPERUSTEEN MUKAAN 2005–2017



Lähde: Tilastokeskus, asumisen tilastot

omistusasumisen että vanhempien luona asumisen osuus on samalla ajanjaksolla pudonnut kahdella prosenttiyksiköllä.

Vuokra-asuminen on yhä yleisemmin vaihtoehto myös sellaisille kotitalouksille, joilla olisi taloudelliset mahdollisuudet omistus-asumiseen. Vuokra-asumisen joustavuus ja helppous sekä haluttomuus sitoutua mittaviin asuntolainoihin ovat perusteita vuokra-asumiselle. Kun pääomia ei sidota omaan asuntoon, eivätkä suuret lainanhoitomenu rasita taloutta, vapautuu kotitalouksien varallisuutta muuhun sijoittamiseen tai suurempaan kuluttamiseen.

”Omistamisen symbolinen merkitys on pienentynyt nuoremmilla sukupolvilla. Omistaminen ei ole enää sellainen itseisarvo kuin aiemmin, vaan pragmaattinen valinta.”

Mikko Salasuo, Nuorisotutkimusseura ry

Omistusasumisen osuuden väheneminen ja lykkääntyminen on kasvava ilmiö myös muualla. USA:ssa niin kutsuttujen milleniaalien, vuosina 1981–1997 syntyneiden ikäluokkien omistusasuminen on huomattavasti vähäisempää kuin vanhemmilla ikäluokilla vastaavassa iässä. Vuonna 2015 25–34-vuotiaista 37 prosenttia omisti oman asuntonsa, kun vuosina 1965–80 sekä 1946–64 syntyneissä ikäluokissa vastaava prosenttiosuus oli samassa iässä yli 45 prosenttia. Urban Institutin vuonna 2018 tekemässä selvityksessä nuoremmalla ikäluokalla matalampaa omistusasumisosuutta selitettiin muun muassa seuraavilla tekijöillä:

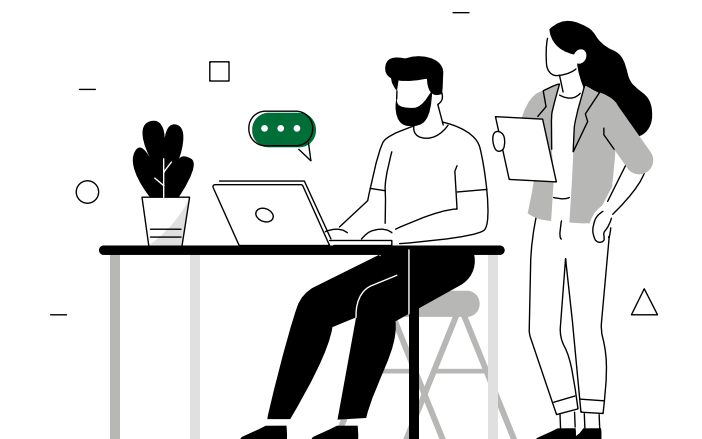
- Nuoremmat ikäluokat avioituvat ja perustavat perheen vanhempien tavoin aiemmat sukupolvet, mikä lykkää myös omistus-asunnon hankintaa myöhemmäksi.
- Rodullinen diversiteetti on nuoremmilla ikäluokilla vanhempaa suurempaa: valkoisten kotitalouksien osuus – joissa omistus-asuminen osuus on tyypillisesti muita ryhmiä korkeampaa – putosi USA:ssa 16 prosenttiyksikköä vuosien 1990 ja 2015 välillä.
- Nuorten kotitalouksien opintovelat ovat aiempia ikäluokkia suurempia, mikä rajoittaa oman kodin ostamisen taloudellisiä mahdollisuuksia.
- Nuoret ikäluokat suosivat suurten kaupunkien keskeisiä sijainteja, joissa työmahdollisuudet ja palvelut ovat parempia, mutta joissa asuminen toisaalta on kallista, eikä oman asunnon hankkiminen ole siksi aina taloudellisesti mahdollista.

”Lyhyellä aikavälillä omistamisen vähenemiseen vaikuttaa se, että hinnat ovat nousseet eikä pienituloisilla ole varaa ostaa asuntoa. Pidemmällä aikavälillä myös arvojen ja preferenssien muutos vaikuttaa.”

Peetu Keskinen, PTT

Tutkimuksessa ei kuitenkaan havaittu merkittäviä eroja nuorten ikäluokkien asenteissa tai asumistoiveissa verrattuna vanhempiin sukupolviin. Toisaalta erot korkeammin ja vähemmän koulutettujen kotitalouksien välillä omistusasunnon hankinnassa näyttäivät kasvaneen, mikä kuvastaa eri yhteiskunta- ja tuloluokkien välisten erojen kasvua.

Iso-Britanniassa oma asunto on ollut kotitalouksille merkittävin tapa varallisuuden kartuttamiseen, kun asuntojen hinnat ovat viime vuosikymmeninä nousseet moninkertaisesti kuluttajahintoja nopeammin. Omistusasuminen on ollut suosittua myös vuokra-asuntojen vähäisen tarjonnan ja vuokranantajan suosivan lainasääntönsä takia. Kesällä 2019 julkistetussa Santander-pankin Iso-Britanniassa tekemässä tutkimuksessa ennakoitiin, että vuoden 2026 mennessä vain 25 prosenttia 25–34-vuotiaista kotitalouksista tulee omistamaan oman asuntonsa. Peräti 70 prosenttia tutkimukseen osallistuneista nuorista brittialkuisista uskoo, että heillä ei tule koskaan olemaan varaa oman asunnon hankintaan. Viimeisen vuosikymmenen aikana asuntojen hinnat ovat Iso-Britanniassa nousseet noin kolme kertaa enemmän kuin nuorten kotitalouksien tulot, ja etenkin Lontoossa asuntohintojen nousu on ollut vielä nopeampaa. Omistusasuminen olisi kuitenkin selkeän enemmistön haluttu asumismuoto.





”Ilmastonmuutos ja ympäristöystävällisyys nousevat esiin ihmisten valinnoissa. Nuoret ovat omaksuneet sellaisen arvo maailman, ettei tarvitse olla tavaraa ja omistaa.”

Peetu Keskinen, PTT

Tilastokeskuksen lokakuussa 2019 julkaisemassa artikkelissa pureuduttiin 30-vuotiaiden suomalaisten työssäkäynnin ja elämäntilanteen muutoksiin viimeisen 30 vuoden aikana. Vuonna 1987 84 prosenttia silloisista 30-vuotiaista oli täysipäiväisesti työelämässä. Vuoteen 2017 mennessä työssäkäyvien 30-vuotiaiden osuus putosi 75 prosenttiin, ja täysipäiväisiä opiskelijoita oli neljä prosenttiyksikköä enemmän kuin 30 vuotta aiemmin. Selkeästi suurempi osuus 30-vuotiaista oli myös naimattomia ja lapsettomia. Elämäntilanteen muutokset heijastuvat myös asumisratkaisuihin: 30 vuoden aikana vuokralla asumisen osuus nousi 32 prosentista 42 prosenttiin, ja vastaavasti omistusasumisen osuus putosi 65 prosentista 52 prosenttiin. Vuonna 2017 selkeästi suurempi osuus 30-vuotiaista asui Uudellamaalla ja kerrostalossa kuin vastaavan ikäisistä vuonna 1987.

Suomessa OP teki alkuvuodesta 2019 kotitalouksien talousasioita kartoittavan kyselytutkimuksen. Tutkimukseen osallistuneista 1 500 suomalaisesta peräti 45 prosenttia ilmoitti, ettei omista nykyistä asuntoaan. Näistä vastaajista 22 prosenttia kertoi, että keskeisin syy asunnon ostamatta jättämiseen on tulojen riittämättömyys asuntolainan hoitamiseen. Vastaajat ovat myös varovaisia velkaantumisen suhteen: etenkin 35–44 -vuotiaista vastaajista peräti yli neljännes ilmoitti karttavansa suuren asuntolainan ottamista. Taloudellisten syiden – tulojen pienyyden, vakuuksien riittämättömyyden ja asunnon arvon alenemisriskin – lisäksi syiksi asunnon ostamatta jättämiseen ilmoitettiin esimerkiksi se, että asunnon omistaminen ei ylipäätään kiinnosta tai että halutaan säilyttää vapaus liikkumiseen paikkakuntien välillä.

Myös PTT:n kesällä 2019 julkaisemassa Asumispreferenssitutkimuksessa etenkin yksi tunnistettu asukasprofiili, ” urbaanit kaupunkilaiset”, suosi asumisratkaisuihinsa vuokra-asumista muiden kuin taloudellisten syiden takia, lähinnä sen joustavuuden takia. Ryhmään kuuluvat kokivat asunnon ostamisen edellyttämän lainan sitovan liikaa. Ryhmään kuuluvat suosivat yhteiskäyttöä, ja ovat valmiita harkitsemaan pienempää asuntoa tai autosta luopumista, mikäli yhteistiloja tai yhteiskäyttöautoja on tarjolla. Tähän ryhmään kuului 15 prosenttia tutkimuksen kohderyhmästä. Vastaavasti muissa tunnistetuissa profiileissa; ”hintatietoiset omistusasujat”, ”viherkaupungin pientaloasujat” ja ”modernit viherkaupunkilaiset” asumispreferenssit tukivat voimakkaammin omistusasumista.

Muutos suhtautumisessa eri asioiden omistamiseen näkyy yhteiskunnassa myös pelkkiä asumisen ratkaisuja laajemmin. Tavaroihin halutaan ylipäätään omistaa vähemmän, ja yhä suurempi osuus kulutuksesta ohjautuu erilaisiin palveluihin ja elämyksiin. Tilastokeskuksen mukaan palveluihin kulutettu rahamäärä ylitti tavaroihin kuluttamisen vuosituhannen vaihteessa. Tavaroihin kuluttamisen kasvu pysähtyi vuoden 2010 tienoilla, kun taas palvelukulutuksen määrä on jatkanut kasvuaan – osin johtuen tosin siitä, että Tilastokeskuksen luokituksessa asuminen on sisällytetty palvelujen luokkaan. Vuoden 2019 ensimmäisellä neljänneksellä palveluihin käytettiin yli 17 miljardia euroa, kun tavaroiden kulutus oli 12,6 miljardia euroa. Vuosien 2010 ja 2019 ensimmäisten neljännesten välillä palvelujen osuus kokonaiskulutuksesta nousi alle 53 prosentista 57,5 prosenttiin. Kaikkien tavararyhmien – lyhytikäisten (elintarvikkeet, pesuaineet jne.), puoli-kestävien (vaatteet, jalkineet, vapaa-ajan välineet jne.) ja kestävien (kodinkoneet, kulkuvälineet jne.) kulutustavaroiden – osuus kokonaiskulutuksesta väheni.



TAVAROIDEN OSTAMISEN JA OMISTAMISEN SUOSION VÄHENEMISEEN VAIKUTTAVAT MUUN MUASSA SEURAAVAT TRENDIT:



Omistaminen ei enenkään nuoremmilla sukupolvilla ole menestyksen osoittamisen ja itsensä ilmaisemisen väline, vaan omaa identiteettiä rakennetaan enemmän elämysten kautta.



Vastuullisuus muodostuu yhä tärkeämmäksi päätöksentekokriteeriksi, ja yleisesti ottaen palvelujen kuluttamista pidetään vastuullisempana kuin tavaroiden hankintaa. Tosin myös moniin palveluihin – eritoten esimerkiksi ulkomaanmatkailuun – kohdistuu voimakasta kritiikkiä vastuullisuuden näkökulmasta.



Kaupungistuminen lisää palvelujen saatavuutta ja kasvattaa niiden kulutusta. Toisaalta kaupunkien kallis asuminen myös vähentää tavaroiden säilyttämiseen käytettävissä olevaa tilaa.



Teknologian kehityksen myötä monet sellaiset hyödykkeet, joita aiemmin hankittiin tavarana – esimerkiksi äänilevyt, elokuvat ja kirjat – on digitalisoitu erilaisiksi palveluiksi.



Teknologia mahdollistaa myös aiemmin itse omistettujen tavaroiden entistä tehokkaamman jakamisen ja kierrättämisen.

”Kokemuksia ja elämyksiä arvostetaan enemmän kuin omistamista ja materiaa. Resurssit halutaan saada mahdollisimman tehokkaaseen käyttöön. Myös ympäristöasiat vaikuttavat taustalla.”
Natalia Schrey, Noli Studios



Jakamistalous, kiertotalous, keikkatalous, alustatalous – omistamisen tarve ja halu vähenee

Omistamisen murros liittyy läheisesti viime vuosina kasvaneisiin jakamis- ja kiertotalouden ilmiöihin. Tavaroiden käyttö ei enää ole sidoksissa niiden omistamiseen, kun kuluttaja pääsee niihin joustavasti käsiksi myös muilla keinoilla. Tämä vähentää kuluttajien tarvetta ja kiinnostusta omistaa etenkin sellaisia tavaroita, joiden käyttötarve on lyhytaikaista tai satunnaista.

Vuokraamalla, jakamalla ja kierrättämällä kuluttajilla on varaa sellaisiin tavariin ja palveluihin, joihin heillä ei ehkä muuten olisi taloudellisia mahdollisuuksia. Myös laatu voi olla parempi: vuokra-asunto voidaan hankkia omaa asuntoa keskeisemmällä sijainnilla, ja jaettu, tilapäisesti käytetty auto voi olla itselle hankittavaa laadukkaampi ja suurempi – tai eri tilanteissa voidaan käyttää erilaisia autoja. Jakaminen on entistä yleisempää myös kalliissa luksushyödykkeissä kuten veneissä ja loma-asunnoissa. Kuluttaja siis omistaa vähemmän tavaroita kuin aiemmin ja maksaa vain niiden käytöstä, mutta maksaa niistä omistamiseen verrattuna korkeampaa hintaa – sekä korkeamman laadun että omistajan ja käyttäjän välissä toimivien palveluntuottajien katteiden seurauksena.

”Jakamistalous ilmenee erilaisena eri toimialoilla, ja tarkoittaa eri asioita esimerkiksi kiinteistö-, liikenne-, elintarvike- jne. aloilla. Jokaisen toimialan tulisi ottaa asiasta koppi ja lähteä kehittämään.”

Mats Nylund, Arcada Ammattikorkeakoulu

Modernit jakamis- ja kiertotalouden palvelut toimivat erilaisten digitaalisten sovellusten mahdollistamina. Teknologia mahdollistaa asioita, jotka eivät aiemmin ole olleet mahdollisia, mikä muuttaa kaupankäynnin sekä myös itse tavaroiden ja palvelujen luonnetta perustavanlaatuisesti. Teknologian avulla luodaan myös markkinapaikkoja, joilla vajaakäyttöisten resurssien tarjonta ja kysyntä kohtaavat entistä tehokkaammin.

Teknologian ohella uusien talouden ilmiöiden yleistymistä edistää kuluttajien arvostuksen muutos omistajuuden arvostamisesta kohti käyttöoikeuden arvostamista. Lisäksi ekologiset arvot kannustavat ihmisiä tehostamaan resurssien käyttöä ja kierrättämistä. Hyperkuluttamisen ihannoinnista on siirrytty kohti tavaroiden ja resurssien uudelleenkäytön arvostamista. Myös teknologisen kehityksen kautta avautuneet uudet, yrittäjiä kiinnostavat liiketoimintamahdollisuudet edistävät ilmiöiden ja toimintamallien leviämistä.

”Asioiden jakamisesta on puhuttu jo 10 vuotta, mutta toistaiseksi se on kuitenkin vain pienen kaupunkilaisen joukon tekemää. Menee muutama kymmenen vuotta ennen kuin jakamistalous vaikuttaa laajemmin.”

Mikko Salasuo, Nuorisotutkimusseura ry

Nykypäivänä erilaisia, pääosin internetin ja digitaalisten sovellusten mahdollistamia jakamisen, kierrättämisen, tilapäiskäytön tai resurssien käytön tehostamisen mahdollistavia ilmiöitä – erilaisia ”talouksia” – on lukemattomia, ja terminologiaa käytetään varsin kirjavasti. Eri termien määritelmät vaihtelevat ja kehittyvät ajan myötä. Keskeisimpiä, kiinteistöalankin kannalta relevantteja ilmiöitä ovat muun muassa:



ALUSTATALOUS (platform economy) on yleistermi taloudelliselle, sosiaaliselle ja yhteiskunnalliselle toiminnalle, jossa olennaisessa asemassa on teknologia ja sen päälle rakennetut, usein nopeasti skaalautuvat digitaaliset palvelut. Tätä teknologian mahdollistamaa ympäristöä voidaan kutsua alustaksi ja sillä tapahtuvaa taloudellista toimintaa alustataloudeksi. Alustat perustuvat eri ryhmien yhdistämiselle, minkä teknologia mahdollistaa. Myös käyttäjä- ja muun datan kerääminen ja hyödyntäminen on alustataloudessa keskeisessä roolissa.



JAKAMISTALOUS (sharing economy) kuvaa sellaisia sosiaalisia ja taloudellisia järjestelmiä, jotka mahdollistavat erilaisten – aiemmin todennäköisesti vajaakäytössä olleiden – omistusten, resurssien ja taitojen jakamisen ja vaihtamisen sellaisilla tavoilla ja sellaisissa mittakaavoissa, jotka eivät aiemmin olleet mahdollisia. Jakamistalouden rinnalla käytetään usein yhteisöllisen kulutuksen (collaborative consumption) tai yhteisötalouden (collaborative economy) termejä, jotka kuvaavat systeemejä, joilla tavaroiden ja palvelujen tarjontaa ja kysyntää saatetaan yhteen. Jakamistaloutta lähellä on myös englanninkielinen termi access economy, joka kuvaa lähes samaa asiaa, mutta joka joidenkin asiantuntijoiden mielestä sisältää jakamistaloutta paremmin myös taloudelliset näkökulmat – asioiden ”jakamisella” kun usein tarkoitetaan toistensa tuntevien ihmisten välistä tavaroiden ja hyödykkeiden yhteistä käyttöä ja jakamista.



KIERTOTALOUDESSA (circular economy) tuotteet, raaka-aineet ja materiaalit pyritään pitämään mahdollisimman pitkään talouden käytössä, jotta niiden arvo säilyy ja haittavaikutukset ympäristölle minimoitetaan. Jätteen määrä vähenee, kun käytettyjä ja ylijäämämateriaaleja käytetään raaka-aineena muiden tuotteiden tuotannossa ja kun tuotteet jo alun perin suunnitellaan käytettäväksi yhä uudelleen. Kiertotalouden ja jakamistalouden ilmiöt liittyvät toisiinsa, mutta kaikki jakamistalous ei ole kiertotaloutta.



KEIKKATALOUS (gig economy) kuvaa työn luonteen muuttumista perinteisistä pitkäkestoisista palkkatyösuhteista kohti yksittäisiä projekteja tai ”keikkoja”, joita itsenäiset työntekijät ja ammatinharjoittajat tekevät erillisistä toimeksiannoista. Verkostoimisella toimintatavalla ja niin kutsutuilla epätyypillisillä työsuhteilla yritykset pyrkivät hankkimaan joustavasti kuhunkin tilanteeseen tai projektiin sopivaa väliaikaista resurssia ja osaamista.



ON DEMAND -taloudessa ostaja ja myyjä linkitetään toisiinsa välittömästi, ja tavara tai palvelu tuotetaan juuri silloin, kun kuluttaja sen haluaa – ja usein asiakkaan yksilöllisten tarpeiden mukaan räätälöitynä. Massatuotetun vaateen sijaan kuluttaja voi tilata itselleen räätälöidyn paidan, joka tuotetaan ja toimitetaan tilauksen myötä. Tämä muuttaa tuotteita, tuotantoprosesseja, vähittäiskauppaa ja palveluja perustavanlaatuisesti.



VERTAISTALOUS (peer economy) kuvaa järjestelmiä, jotka liittävät ostajat ja myyjät toisiinsa suoraan ilman välikäsiä, mikä mahdollistaa tavaroiden ja palvelujen tehokkaan vaihdannan.

Erialaisten jakamis- ja kiertotalouden vaihdantamallien perustyyppisiä ovat:

- › Business-to-business (b to b): yrityksen toisille yrityksille tarjoamat palvelut
- › Business-to-consumers (b to c): yrityksen kuluttajille tarjoamat palvelut
- › Peer-to-peer: kuluttajien välinen, ilman välikäsiä tapahtuva vaihdanta
- › Peer-to-business-to-peer: palvelut, joissa yritys toimii kuluttajien tarjoamien palvelujen välittäjänä

”Kulutamme vähemmän, mutta maksamme enemmän siitä mitä kulutamme. On demand- ja jakamistalouden palvelut mahdollistavat paremman laadun ja sen, että voimme kuluttaa myös asioita, joita emme omista.”

Antony Slumbers

Jakamis- ja kiertotalouden keskiössä ovat erilaiset yhteisöllisyyttä ja yhteiskäyttöä ja -luomista kuvaavat käsitteet. Englannin kielessä näitä kuvaavat erilaiset ”co” -alkuiset termit, joista monet ovat myös kiinteistöalan uusien palvelujen ytimessä:

- › Co-working: toisistaan riippumattomat yritykset tai ammatinharjoittajat työskentelevät jaetuissa, usein joustavan käytön mahdollistavissa ja yhteisöllisyyttä tarjoavissa työ- tai toimitaloissa, joissa operaattori tyypillisesti tuottaa myös erilaisia palveluja.
- › Co-housing tai co-living: yhteisöllisiä asumismuotoja kuvaava termi, joka sisältää erilaisia ratkaisuja kodin ja irtaimistojen jakamiseen tähtäävistä kommuuneista erilaisiin operaattorien tarjoamiin asumispalveluratkaisuihin, joissa tarjotun asunnon lisäksi palveluun kuuluu myös esimerkiksi kalusteita, yhteistiloja ja palveluja.
- › Co-creation tai co-design: asiakkaat tai muut sidosryhmät osallistuvat tuotteen tai palvelun kehittämiseen.

”Jakamistaloutta on ollut jo kauan ennen kuin puhuttiin jakamistaloudesta. Uusi teknologia helpottaa, mahdollistaa ja kaupallistaa.”
Mats Nylund, Arcada Ammattikorkeakoulu

Space as a service

– fokus fyysisestä tilasta palveluun

Jakamis- ja kiertotalous palvelullistavat monia sellaisia asioita, jotka aiemmin perustuivat fyysisen tavaran tai hyödykkeen omistamiseen tai pysyvän käyttö- tai hallintaoikeuden hankintaan. "As a service" -liitteiset palvelut kuvasivat alun perin IT-järjestelmien ja -alustojen kokonaisvaltaisen ulkoistamisen ratkaisuja, mutta nykyisin konseptilla tarjotaan lähes mitä tahansa liikku- misen ratkaisuisista toimitila- ja asumispalvelukonsepteihin.

"Sata vuotta sitten taloja piti viemäröidä, nyt niitä pitää palveloida. Asuminen muuttuu palveluksi ja talot kortteleiksi."

Kimmo Rönkä, Rönkä Consulting

Kiinteistöalalla tämä tarkoittaa erilaisia uudentyyppejä liiketoimintamalleja, joissa tilojen käyttöoikeutta tarjotaan palveluna niiden itse omistamisen tai perinteisen vuokraamisen sijaan. Palvelu sisältää tyypillisesti tilan käyttöoikeuden lisäksi myös tarvittavat kalusteet ja

peruspalveluja, kuten siivouksen ja tietoliikennetarkaisut, sekä usein myös yhteistilojen, kuten kokous-, sauna- ja liikuntatilojen käyttöoikeuksia. Usein konsepteihin kuuluu myös mahdollisuus ostaa erilaisia lisäpalveluja. Operaattori voi tarjota tai tuottaa näitä lisäpalveluja itse, mutta yhä yleisemmin myös näiden tarjonnassa verkostoidutaan sopivien kumppaneiden kanssa – esimerkiksi vuokraamalla tiloja konseptiin sopiville ravintoloille, kuntosaleille, hierojille ja muille käyttäjiä palveleville yrityksille.

Space as a service -konsepteista eniten näkyvyyttä ovat viime aikoina saaneet erilaiset toimistotilojen coworking-konseptit. Coworking- tai yhteisölliset toimitilat on melko löyhästi käytetty termi, jolle ei ole olemassa yhteisesti sovittua, tyhjentävää määritelmää. Asiantuntijat puhuvat mieluummin joustavista toimitiloista, joilla ilmentetään tilankäyttöön, palveluihin ja sopimuksiin liittyvää joustavuutta ja helppoutta. Joustavia toimitilaratkaisuja tarjotaan monenlaisina konsepteina erilaisista kuukausimaksupohjaisista yhteistilojen käyttöoikeuksista aina perinteisiin toimistohotelleihin, joissa vuokrasopimukset ovat melko perinteisiä, ja ratkaisuun kuuluu tietty määrä palveluja. Osa konsepteista on suunnattu tietyn toimialan tai kehitysvaiheen yrityksille, ja näihin pääsy voi edellyttää hakemusta. Useimmat etenkin ketjuina toimivista konsepteista on kohdennettu keille tahansa joustavia ratkaisuja kaipaaville asiakkaille.

ESIMERKKEJÄ TOIMISTOKONSEPTEISTA

| KONSEPTI | TARJOAJA | TOIMINTA-ALUE | KONSEPTIN YDIN- SISÄLTÖ / KOHDERYHMÄ | INTERNET-SIVUT |
|----------------------|------------------------------|---|---|---------------------|
| Regus | IWG | Kansainvälinen, Suomessa 32 kohdetta | "Modern corporate"; hyvä toimistosijainti | regus.fi |
| Spaces | IWG | Kansainvälinen, Suomessa 3 kohdetta | "Nuorekkaampi hipster"; keskeinen sijainti | spacesworks.com |
| Village Works | Village Works | 9 kohdetta Suomessa | 1-15 hengen yritykset, eri sijainneilla erityyppisiä tiloja | villageworks.com |
| UMA Workspace | Technopolis | Pohjoismaissa ja Baltiassa, 3 kohdetta Suomessa | "Työympäristö myös vakiintuneille yrityksille" | umaworkspace.com |
| MOW | Sponda | 2 kohdetta Suomessa | Joustavaa toimitilaa & palveluja | mow.fi |
| Werstas | Turun Teknologia-kiinteistöt | 3 kohdetta Suomessa | "Pienille yrityksille ison yrityksen työympäristö, infra ja palvelut" | werstasturku.fi |
| VarmaWorks | Varma | 1 kohde Suomessa | Yhteisöllistä / avotilaa pääosin startup- ja IT-alan yrityksille | varma.fi/varmaworks |
| Kenno Lounge | Kenno Lounge | 5 kohdetta Suomessa | Rentoa ja toimivaa työtilaa | kennolounge.fi |
| Epicenter | Epicenter | Euroopassa 4 kohdetta, joista 1 Suomessa | House of Digital Innovation; keskittyy teknologiayrityksiin | wearepicenter.com |

”Space as a service –ilmiössä on iso potentiaali. Miksei tavallinen asunto-osakeyhtiö voisi miettiä, mitä se voisi jakaa? Tai koko asuin-alue perustua tilojen, palvelujen ja tavaroiden jakamiseen?”

Mats Nylund, Arcada Ammattikorkeakoulu

Coworking-konseptin ytimessä on yhteisöllisyys: yhteiskäyttötilat, kohtaamispaikat, palvelut ja tapahtumat. Suurin osa nykykonsepteista on tarjoomaltaan hybridejä, eli asiakkaille tarjotaan sekä yhteisiä tiloja eli hot desking -jäsenyyksiä että omaa yksityistä toimistotilaa. Suurin osa, jopa 80–90 prosenttia joustavien toimitilaratkaisujen nykyisestä tulovirrasta muodostuu yrityksille vuokrautuista yksityisistä tiloista, ja vain murto-osa yhteiskäyttötilojen käyttöoikeuksista. Konseptien perusidea pohjautuu useimmiten asiakkaille tarjottuun joustavuuteen ja helppouteen: tilojen määrää voi joustavasti sopeuttaa tarpeiden muuttuessa, yhteiskäyttöiset tilat palvelevat satunnaisia tarpeita ja samalla sopimuksella ja käyttömaksulla saa tilojen lisäksi myös kalusteet, tarvikkeet ja käyttäjäpalvelut.

Tyypillinen joustava toimistotilakonsepti on monistettu tai monistetavissa useisiin lokaatioihin, ja tämä on myös yksi tapa palvella esimerkiksi useissa kaupungeissa tai maissa toimivia asiakkaita. Tunnetuin esimerkki on 470 lokaation globaali toimija WeWork, joka hiljattain perui suunnittelemansa pörssi-listauksen. Suomessa tuttuja kansainvälisiä, IWG-konsernin brändejä ovat Regus ja Spaces, joilla on globaalisti yli 3 200 toimipistettä. Myös Technopoliksen UMA- ja sekä ruotsalaislähtöinen Epicenterverkosto toimivat useammassa toimipisteessä Pohjoismaissa. Suomalaisista konsepteista Village Works tarjoaa palvelujaan yhdeksässä toimistohotellissaan Helsingissä, Espoossa ja

Lahdessa, Spondan MoWeja on Helsingissä ja Tampereella, ja Werstas toimii Turussa kolmessa eri toimipisteessä. Kotimaisia esimerkkejä yhdessä toimipisteessä toimivista coworking-konsepteista ovat Otaniemessä toimiva A Grid ja Kampissa sijaitseva Maria 01, jotka molemmat hyödyntävät kilpailuetunaan asiakasyrityksistään muodostuvan yritysekosysteemin lisäarvoa.

Joustavien toimistotilojen lisäksi tiloja tarjotaan enenevässä määrin palveluna myös muilla kiinteistösektoreilla. Yksi tunnettu esimerkki on Pelican Self Storage, joka vuokraa pienvarastotilaa joustavilla sopimuksilla.

Asumisen yhteisölliset palvelukonseptit muistuttavat osin luonteeltaan majoituspalveluja, joita tarjotaan sekä lyhytaikaisen että pidemmän – mutta kuitenkin tyypillisesti tilapäisen – asumisen tarpeisiin. Tällä sektorilla perinteisempiä toimijoita edustavat huoneisto-hotellirytykset, joista Suomessa Forenom on tunnetuin. Noli Studios on juuri lanseerattu, Helsingin kahdessa toimipisteessä toimiva konsepti, joka yhdistää hybridinä tilapäisen asumisen, lyhytaikaisen majoittumisen ja osin myös yhteisöllisen työskentelytilan elementtejä. Toinen uusi suomalainen hybridikonsepti on Ruskeasuolle avautuva VALO Hotel/Work, joka tarjoaa majoitus-, työskentely-, kokous- ja edustustiloja. Kohteesta myydään omistusoikeuksia, joiden omistaja voi käyttää tiloja haluamassaan laajuudessa, ja joita operaattori tarjoaa muina aikoina eteenpäin myös muille käyttäjille.

”Taustalla globalisaatio: ihmiset muuttavat, työskentelevät eri maissa ja matkailevat entistä enemmän, mikä lisää entistä joustavampien asumis- ja majoitusratkaisujen tarvetta.”
Natalia Schrey, Noli Studios

ESIMERKKEJÄ MAJOITUS- JA MUISTA KONSEPTEISTA

| KONSEPTI | TARJOAJA | TOIMINTA-ALUE | KONSEPTIN YDINSISÄLTÖ / KOHDERYHMÄ | INTERNET-SIVUT |
|-----------------------------|----------------------|---|---|-----------------------|
| Noli Studios | NREP | 2 toimipistettä Helsingissä | Tarjoaa asuntoja palveluilla sekä pidempiaikaiseksi kodiksi että matkailijoille lyhyemmäksi aikaa | nolistudios.com |
| VALO Hotel/Work | SSA Group | 1 toimipiste Helsingissä | Yhdistää hotelli- ja toimistopalvelut samoihin tiloihin | valoowner.fi |
| Forenom | Forenom | Yli 6500 huoneistoa ja huonetta Pohjoismaissa | Keskittyy yritysasiakkaisiin kalustetuilla asunnoilla ja huoneilla | forenom.com |
| Pelican Self Storage | Pelican Self Storage | 34 toimipistettä Suomessa, Tanskassa ja Ruotsissa | Itsepalveluvarastoja | pelicanselfstorage.fi |

Joustava käyttö tehostaa tilankäyttöä ja on myös ympäristöteko

Yksi jakamis- ja kiertotalouden keskeisimmistä ideoista on resursien käytön tehostaminen: kun kaikkea ei tarvitse omistaa itse ja asioiden käyttäjäkunta laajenee, saadaan aiemmin vajaakäytössä olleita resursseja tehokkaampaan käyttöön. Erityisen hyvin tämä ajatusmalli sopii kiinteistöjen ja tilojen käyttöön. Kiinteistöjen osuus Suomen vuotuisesta energiankulutuksesta ja päästöistä on lähes 40 prosenttia, mutta useimpien tilojen – etenkin toimistojen ja asuntojen – päivittäinen käyttöaika on melko rajattu.

”Isoissa kohteissa, esimerkiksi palvelukortteilla, olisi tarvetta yhteiskäyttötiloille, joita eri käyttäjäryhmät voivat hyödyntää. Mutta vielä on haasteena ansaintamallit: yhteiskäyttötiloille on kysyntää, mutta maksuhalukkuutta ei löydy.”
Jussi Karjula, Hoivatilat Oyj



Usein tiloja myös tarvitaan vain satunnaisesti esimerkiksi tilapäistä asumista, projektityöskentelyä tai toisella paikkakunnalla työskentelyä varten. Esimerkiksi pääkaupunkiseudullakin suuri määrä asuntoja on suuren, jopa pääosan ajasta tyhjiillään, vaikka samaan aikaan kärsitään asuntopulasta. Tilapäiskäytön sekä tarjonnan ja kysynnän tehokkaan kohtaamisen mahdollistavat teknologiset ratkaisut tehostavat vajaakäyttöisten tilojen käyttöä ja tuottavuutta.

Tilaa on myös usein määrällisesti liikaa: entistä liikkuvampi työ vähentää yritysten työpisteiden samanaikaista käyttöä, isompia kokoustiloja käytetään vain satunnaisesti, ja kodeissa suuria olohuoneita tarvitaan vain harvinaisiin perhejuhliin ja tavaraa on varastoitavana ja säilytettävänä entistä vähemmän. Tilojen yhteiskäyttö ja jakaminen lisää sekä tilankäytön joustavuutta että omien tilojen määrällistä tarvetta, kun harvemmin tarvittuja tiloja – kuten kokous-, sauna-, juhla- tai varastotiloja – saa joustavasti käyttöönsä tarpeen mukaan vuokranantajaltaan tai muilta palveluntarjoajilta.

”Yhteiskäyttö lisää tilojen käyttöastetta, parantaa tuottoja ja vähentää ilmastovaikutuksia.”

Janne Riihimäki, SSA Group

Viime aikoina nopeasti edenneet joustavat toimistotilakonseptit saattavat tulevina vuosina vaikuttaa toimistotilojen käyttöön ja tarpeeseen jopa mullistavalla tavalla. Tilatehokkuus on kasvanut merkittävästi viime vuosina tavallisissakin toimistoissa: kun joitakin vuosia sitten toimistojen keskimääräinen tilatehokkuus oli 20 neliön tuntumassa, on nykyisten modernien toimistojen normitaso 10–12 neliötä henkeä kohden. Joustavissa toimistoratkaisuissa päästään vielä tästäkin tasosta ehkä jopa puoleen, noin 5–6 neliöön työntekijää kohden. Siksi esimerkiksi pääkaupunkiseudulla olemassa tai kehitteillä olevaan, noin 100 000 neliön joustavaan toimistotilakantaan voi asettua jopa aiemmin 400–600 000 neliötä tarvinneet tilankäyttäjät.

”Kiinteistöt käyttävät 40 % energiasta, mutta ovat paljon tyhjiillään. Teknologia tuo paljon mahdollisuuksia käyttöasteiden seurantaan, ja datan pohjalta tiloja voidaan kehittää ja käyttöä tehostaa.”

Hannu Holma, SSA Group

Modernien joustavien tilaratkaisujen laatutaso on tyypillisesti myös selkeästi perinteistä toimistotilaa korkeampi, mikä nostaa laatuvaatimuksia myös muulle toimistotilakannalle. Siksi huonolaatuisen tilan vuokraaminen käy kiinteistösiijoittajille entistä vaikeammaksi, mistä johtuen tilojen ajanmukaisuuteen ja laatuun tulee panostaa entistä enemmän. Toimistoihin sijoittaminen vaatii tulevaisuudessa siis entistä enemmän osaamista, resursseja, palveluasennetta ja asiakastarpeiden ymmärtämistä.

”Sitä mukaa kuin joustavan toimistotilan määrä kasvaa, sitä enemmän jää vanhaa tilaa käyttämättä. Epäkurantin tilan määrä kasvaa.”

Tero Lehtonen, JLL

Yksi joustavuuselementti, jonka uudenlaiset space as a service -konseptit tuovat tilankäyttöön, on samojen tilojen käyttö erilaisiin käyttötarkoituksiin eri ajankohtina. Perinteistäkin asuntoa voidaan hyödyntää myös majoituskäyttöön, kuten Airbnb-konsepti on osoittanut. Asumis- ja majoituspalvelujen raja hämärtyy, kun samoissa kohteissa voi tarpeen mukaan viipyä joko muutaman yön tai koko vuoden, mikä on uuden Noli Studios -konseptin perusajatus. SSA Groupin Valo puolestaan yhdistää majoitusta, asumista ja työskentelytilaa. Näiden hybridiratkaisujen etuna on käytön joustavuus. Haasteena on puolestaan sääntely, joka linjaa muun muassa sallittua tilankäyttöä, vuokra- ja majoituspalvelusopimuksia, asumistukia ja pysyväksi osoitteeksi hyväksytyjä tiloja.

”Selkeät toimialarajat tulevat hämärtyämään: toimistot vs. asunnot vs. hotellit. Tulee paljon hybridikonsepteja, jotka yhdistelevät erilaisia toimintoja.”

Jussi Saarinen, Forenom

Roolit ja toimijat: uudet konseptit muokkaavat kiinteistö- alan arvoketjua

Käynnissä oleva murros muuttaa kiinteistöjen omistamisen luonnetta ja tarvetta monilla tavoin, mutta ei poista sitä – myös tulevaisuudessa jokaisella rakennuksella ja tilalla tulee olemaan omistaja, jolla tulee olla taloudellinen intressi sitoa pääomansa kiinteistövarallisuuteen. Uudet konseptit ja liiketoimintamallit palvelullistavat toimialaa ja edellyttävät uudenlaista osaamista ja ansaintalogiikkaa, mikä muokkaa toimialan rooleja ja luo mahdollisuuksia uudenaikaisille toimijoille.

Uusissa konsepteissa keskiöön nousee operaattorin rooli. Operaattori toimii palveluntarjoajana kiinteistön omistajan ja asiakkaiden välissä, ja tuo näin kiinteistöliiketoiminnan arvoketjuun yhden uuden lenkin. Tiloja ja palveluja yhdistävien konseptien operaattoreina toimii sekä perinteisempiä yrityksiä – kuten esimerkiksi Suomessakin tutut IWG:n Regus tai Forenom – tai tuoreempia kasvuyrityksiä, kuten kansainvälisesti toimivat WeWork ja Epicenter. Myös jotkut perinteiset kiinteistönomistajat, esimerkiksi Technopolis ja Sponda, ovat kehittäneet omaa operaattorimalliaan, joka tukee yritysten ydinliiketoimintaa. Uudempana ilmiönä operaattorikenttään on ilmaantumassa myös kiinteistömanageritaustaisia toimijoita, jotka toimivat kiinteistönomistajan lukuun joko omalla tai kiinteistönomistajan brändillä.

”Taustalla on maailman muutos, joka vaikuttaa siihen, miten kiinteistöjä omistetaan ja käytetään, ja tässä operatiivinen puoli painottuu selkeästi. Tämä vaatii resursseja, osaamista ja panostusta.”
Ilkka Tomperi, Varma

Kiinteistöalaa voi lähestyä myös puhtaasti alustatalouden näkökulmasta, jolloin palveluntarjoajan suora kosketuspinta itse kiinteistöön katoaa kokonaan. Puhtain esimerkki tällaisesta kiinteistöliiketoimintaa koskettavasta mallista on Airbnb. Samankaltaisia esimerkkejä ja liiketoimintamalleja on löydettävissä esimerkiksi liikenteen ratkaisusta, jotka ilmenevät perinteisistä autonvuokramalleista yhteiskäyttöautojen ja -polkupyörien kautta aina kyydinvälityspalvelu Uberin tai liikkumisen ratkaisut linkittävän Whim-sovelluksen kaltaisiin alustamalleihin.

Perinteiselle kiinteistösijoittajalle lähtö operaattoriliiketoimintaan merkitsee suurta muutosta toimintamalliin. Siirtymä vuokrausliiketoiminnasta palveluliiketoimintaan on suuri askel niin johtamisen, resurssien, osaamisen kuin järjestelmienkin näkökulmasta. Tilan vuokraaminen yhdelle tai useammalle asiakkaalle perinteisellä vuokrasopimuksella on helpompaa, tutumpaa ja vähemmän työlästä kuin lukuisista pienistä, usein vaihtuvista ja runsaasti erilaisia elementtejä sisältävistä palvelusopimuksista koostuvan asiakasportfolion johtaminen. Palveluistumisen ja entistä lyhyempien ja pienempien sopimusten myötä kiinteistönomistajan näkyvyys tulevaan kassavirtaan vääjäämättä lyhenee.

Kiinteistöalan palveluistuessa asiakkaiden tilojen tarjoajille asettamat vaatimukset kasvavat. Perinteinen vuokranantajan rooli ei enää riitä, vaan palvelujen merkityksen kasvu vaatii merkittävää asenteiden ja toimintamallin muutosta kohti aitoa palveluliiketoimintaa.

”Kakku kasvaa, mutta sille tulee enemmän jakajia.”
Antony Slumbers

OMISTAJA – OPERAATTORI: ARVOKETJUN RAKENNEVAIHTOEHDOT

1. Kiinteistönomistaja vuokraa tilat operaattorille

KIINTEISTÖNOMISTAJA:
• kiinteistöt, rahoitus

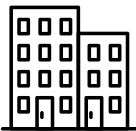
Vuokrasopimus >

< Vuokra (kiinteä tai profit sharing)

OPERAATTORI:
• liiketoiminta, brändi, asiakasrajapinta

2. Kiinteistönomistaja operoi konseptia itse

KIINTEISTÖNOMISTAJA:
• kiinteistöt, rahoitus
• liiketoiminta, brändi, asiakasrajapinta



TILAT



ASIAKAS

3. Kiinteistönomistaja-manageri / white-labeling

KIINTEISTÖNOMISTAJA:
• kiinteistöt, rahoitus
• liiketoiminta, brändi

MANAGERI:
• asiakasrajapinta, white-labeling

4. PropCo/OpCo-malli

OMISTAJA

100 %

100 %

KIINTEISTÖNOMISTUS:
• kiinteistöt, rahoitus

Vuokrasopimus >

< Vuokra (useimmiten profit sharing)

OPERAATTORI
• liiketoiminta, brändi, asiakasrajapinta

Perinteisen sijoittajan perusvaihtoehtoina on joko kehittää oma operaattorimalli tai vuokrata tila operaattorille. Ensimmäisessä vaihtoehdossa omistaja siirtyy arvoketjussa ylöspäin: panostukset ja riskit ovat suuremmat, mutta toisaalta myös potentiaalinen tuotto kasvaa. Jälkimmäinen vaihtoehto merkitsee puolestaan arvoketjussa alaspäin siirtymistä perinteiseen vuokrasopimusmalliin verrattuna. Operaattori on periaatteessa perinteiselle kiinteistönomistajalle hyvä vuokralainen: tilan voi vuokrata usein melko pitkälläkin sopimuksella, ja kassavirta on näin ollen turvattu, mutta tyypillisesti melko matala.

”Perinteinen kiinteistösijoittaminen lähestyy luonteeltaan infra-sijoittamista. Jos haluaa mukaan operaattoriliiketoiminnan kasvavaan kakkuun, pitää hyväksyä enemmän riskiä.”
Ilkka Tomperi, Varma

Monet operaattorit hakevat kuitenkin myös liikevaihtosidonnaisia, konseptin menestykseen sidottuja vuokrasopimuksia, jolloin kasvavirran volatiliiteetti kasvaa ja omistajan riski on suurempi. Näiden suosio sijoittajien piirissä riippuu osin siitä, kuinka riippuvainen sijoittaja on kasvavirran vakaudesta, jolla puolestaan on suora vaikutus kiinteistön markkina-arvoon.

Joustavat toimi- ja muut tilakonseptit nostavat tilojen käyttöastetta, ja konsepteista maksettavat käyttömaksut muodostuvat ihannetilanteessa perinteisen vuokrausmallin kasvavirtaa korkeammaksi. Tehostunut käyttö siis nostaa tilojen tuottoa, mutta pidempi sijoittaja-operaattori-arvoketju jakaa kasvavirran entistä useammalle toimijalle. Tämä on joillekin toimijoille peruste pyrkiä koko arvoketjun hallintaan, eli toimia sekä tilojen omistajana että konseptin operaattorina. Omistajan näkökulmasta olennaista on myös se, että operaattorille vuokrattaessa ulkoistetaan myös asiakasrajapinta, mikä on etenkin suuremmille kiinteistösijoittajille olennainen asia asiakassuhteen ja laajempien tila- ja palvelupakettien tarjoamisen näkökulmasta.

Koko arvoketjun hallitsevia toimijoita nousee nykypäivänä sekä operaattori- että kiinteistösijoittajakentästä. Perinteisistä kiinteistösijoittajista esimerkiksi Sponda ja Technopolis ovat kehittäneet omia co-working-konseptejaan, ja myös Varma kehittää omaa toimintamalliaan erilaisten tilojen ja palvelujen yhdistävien konseptien tarjoajana.

Kiinteistönomistajan oman, koko arvoketjun kattavan operaattori-liiketoiminnan kehittämisessä voidaan hyödyntää myös ulkopuolisia palveluntuottajia, jossa roolissa voi toimia esimerkiksi perinteisiä managereita. Tällöin osa resursseista ja osaamisvaatimuksista sekä välitön asiakasrajapinta on managerin hoidossa, mutta kiinteistönomistaja hallitsee sekä kiinteistöjä, brändiä että asiakasrajapintaa niin kutsutun konseptin white-labelingin kautta. Myös CBRE:n vuonna 2018 lanseeraama Hana-konsepti tuo uudenlaisen lähestymistavan joustavien tilojen operointiin: manageri

”Asiakaskokemus ei ole ollut ohjaava tekijä kiinteistömarkkinoilla, mutta nyt se nousee keskiöön. Kun teknologia mahdollistaa työn tekemisen missä vain, tilojen pitää olla sellaisia, että työntekijät haluavat tulla toimistolle.”

Niko Pulli, Technopolis

tarjoaa konseptin, brändin ja manageroinnin, ja toimii välikätenä omistajan ja käyttäjän välillä.

Uudemmissa kiinteistösijoittajista esimerkiksi NREP kehittää innovatiivisia tilakonsepteja erilaisiin kohteisiin, esimerkkinä Pelican Self Storage ja Noli Studios, ja kasvattaa näin kiinteistöjensä potentiaalia, mutta kantaa samalla uusiin konsepteihin ja mahdollisesti vaihteleviin vuokratasavirtoihin liittyvän riskin. Äärimmäisenä esimerkkinä aiemmin vain vuokratiloissa toiminut WeWork on viime aikoina myös investoinut tiloihin, koska haluaa hallita koko arvoketjun ja kasvavirran.

Etenkin konseptikehityksen alkuvaiheessa saattaa olla kannattavampaa hallita koko arvoketjua, kun perinteiselle ulkopuoliselle kiinteistösijoittajalle vaihtuvan ja epävarman kasvavirran riski voi olla liian suuri, tai vastaavasti aloittelevalle operaattorille vuokratustannukset liian korkeita. Myös tällöin kiinteistö- ja operaattori-liiketoiminta organisoidaan usein erikseen, ja kansainvälisesti niin kutsutut PropCo-OpCo-rakenteet ovat olleet käytössä jo pitkään. Tällöin esimerkiksi kiinteistöjen rahoitus on järjestettävissä selkeämmin, kun kiinteistösalkkua voidaan käyttää perinteisen kiinteistövakuuden tavoin ja sen rahoitus voidaan eriyttää operaattori-liiketoiminnasta. Tällöin myös eri liiketoimintojen tuottovaatimuksen asettaminen on selkeää, kun kiinteistöiltä voidaan odottaa kohtuullista, tosin operaattorin menestystä edellyttävää kiinteistötuottoa, ja vastaavasti operaattorin menestyminen tuottaa sijoittajalle lisätuottoja ja arvonnalisää.

Liiketoiminnan kehittyessä PropCo-OpCo-rakenne mahdollistaa joustavat uudelleenjärjestelyt, ja operaattori- ja kiinteistöliiketoimintoja voidaan vaikkapa myydä joko erikseen tai yhdessä. Rakennejärjestelyistä hyvä esimerkki on kansainvälinen Accor-hotelliketju, joka ei nykypäivänä juurikaan omista kiinteistöjä. Myös Technopoliksen UMA-konsepti on osin irrotettu kiinteistöistä, ja toimii sekä Technopoliksen että muiden vuokranantajien omistamissa tiloissa.

”Instituutiosijoittajan on valittava strategiansa ja paikkansa arvoketjussa. Kun vuokraa operaattorille, ulkoistaa samalla asiakasrajapinnan.”

Ilkka Tomperi, Varma

Murros vaikuttaa kiinteistömarkkinoiden rakenteeseen ja käytäntöihin

Tilankäytön ja omistamisen muutos vaikuttaa kiinteistömarkkinoihin laaja-alaisesti. Kiinteistöjen omistusrakenne ja sijoittamisen ansaintalogiikka muuttuvat, arvoketjut muotoutuvat uudelleen, kassavirtojen ennakoitavuus vähenee ja arvonmäärityksen haasteellisuus kasvaa.

Co-working-ilmion ja joustavien tilaratkaisujen vaikutuksia on pohdittu eniten toimistomarkkinoilla. Yleistyessään tilakonseptit vähentävät tilan tarvetta merkittävästi, kun joustavat ja tehokkaat ratkaisut enemmän kuin puolittavat työntekijää kohden mitoitettavan tilamäärän. Jokainen uusi 1000-neliöinen joustava tila jättää siis useamman tuhatta neliötä vanhaa tilaa tyhjilleen. Kun konseptien korkea laatutaso nostaa myös käyttäjien odotuksia tiloille ja palveluille, heijastuvat vaikutukset myös muuhun toimistotilakantaan. Jo tällä hetkellä kalliin sijainnin mutta huonolaatuisen toimistotilan vuokraaminen on haasteellista, kun halvemman tilan hakijat hakeutuvat syrjäisemmille sijainneille, jossa tilaa on saatavilla huomattavasti edullisemmin. Tilojen vuokraaminen ja houkuttelevuuden kehittäminen ja ylläpitäminen edellyttää siis omistajalta entistä suurempaa kehityspanostusta ja -investointeja.

”Omistajat eivät ehkä vielä ole tajunneet, kuinka iso asia joustavien tilojen ilmiöstä voi markkinan tasolla tulla. Jos nyt tilaa on 100 000 m², ja pipeline saman verran, voisi näihin tiloihin mahduttaa aiemmin 400–600 000 m² käyttäneet työntekijät.”

Tero Lehtonen, JLL

Joustavien tilakonseptien kasvun myötä jo pitkään käynnissä ollut toimistorakennusten eriytyminen korostuu entisestään ja tyhjän tilan määrä jatkaa kasvuaan. Haluttujen ja ei-haluttujen alueiden ja kohteiden väliset vuokraerot kasvavat. Matala vuokrataso ja korkeampi käyttöasteriski vaikuttaa suoraan niidenkin kohteiden arvoon, jotka pystytään toimistokäytössä pitämään, kun samaan aikaan halutuimpien, korkean vuokratason ja matalan tuottoaateen kohteiden arvot jatkavat nousuaan.

Osa toimistorakennuksista jää väistämättä kokonaan tyhjilleen ja tarpeettomaksi. Näiden tilojen omistajilla on kaksi vaihtoehtoa: kiinteistöjä tulee pyrkiä kehittämään kokonaan toiseen käyttötarkoitukseen tai niiden houkuttelevuutta on pyrittävä nostamaan kehittämällä itse tiloja tai niiden palveluja.

Ei-haluttavien tilojen houkuttelevuutta voidaan kehittää paitsi itse kiinteistöä kehittämällä myös brändäämisen ja palvelujen keinoin. Brändääminen ei toistaiseksi ole etenkin toimistomarkkinoilla ollut kovin suuri ilmiö, mutta se yleistynee, kun asiakkaiden houkuttelu käy entistä haastavammaksi.

”Paljon toimisto- ja liiketiloja jää tyhjilleen. Omistajan pitää katsoa eteenpäin ja tunnistaa, mitä niille voidaan tehdä. Meillä ei tule olemaan vähemmän rakennuksia, kyse on siitä, kuinka niitä käytetään.”

Antony Slumbers

”Pääkaupunkiseudulla on paljon tyhjää toimistotilaa, mutta sitten on hotspotit, johon kaikki haluavat. Seinät ja katto eivät kiinnosta ketään, vaan se, mitä niiden sisäpuolella on.”

Niko Pulli, Technopolis

Entistä pienemmät ja lyhyemmät sopimukset ja epävarmempi kassavirta vaikuttavat suoraan kiinteistöjen arvonmääritykseen. Niin kutsutuissa joustavissa toimistotiloissa näiden vaikutus arvoon on luonnollisesti sitä suurempi, mitä enemmän operaattoririskiä omistaja kantaa, joko liikevaihtosidonnaisen vuokrasopimuksen tai ääritapauksessa oman operaattoriliiketoiminnan muodossa.

Perinteisellä vuokrasopimuksella vuokratun kohteen arvonmääritys on arviotsijalle suoraviivaista, kun kassavirta on tiedossa ja ennakoitavissa, ja tuottovaade määräytyy markkinatilanteen mukaan. Kun arvonmääritykseen liittyy operaattoririskiä, etenkin uudemman operaattorin tapauksessa, nostaa se kohteen tuottovaadetta, ja toisaalta myös kassavirran nousupotentiaali arvetetaan helposti melko konservatiivisesti. Siksi myös kohteen arvon huippukohta voi ajoittua eri tavalla: kun perinteisen vuokrasopimuksen kohteessa arvo on korkeimmillaan heti sopimuksen alkuvaiheessa, voi joustavan tilakonseptin kohteen arvo olla huipussaan vasta muutaman vuoden kuluttua, kun konsepti on vakiintunut ja osoittanut elinkelpoisuutensa.

Erilaisilla sijoittajilla on erilainen kyky ja halu kantaa tätä riskiä – mitä riippuvaisempi kiinteistönomistaja on vuosittaisista arvioista, sitä vähemmän tätä riskiä halutaan ottaa. Arvioilla voi olla yhteys esimerkiksi kiinteistöjen velkarahoitukseen tai rahastomanagerin palkkioihin. Siksi esimerkiksi perinteinen instituutiosijoittaja voi joskus olla hyväkin taho riskien kantamiseen, kun riippuvuus arvioista on pienempi.

Tilankäytön joustavuuden lisääntyminen hämärtää myös perinteisiä tilatyyppien rajoja. Yhä useampi kiinteistö on hybridikohde, jossa voi olla esimerkiksi majoitus-, työskentely-, ravintola- ja muita palvelutiloja. Samojakin tiloja voidaan eri aikoina käyttää eri tarkoituksiin, esimerkiksi majoitustiloja työskentelyyn. Yleistyvät lyhytaikaisen asumisen tarpeet voidaan puolestaan enenevästi tyydyttää majoituspalvelujen luonteisilla tiloilla ja konsepteilla.

Sääntely asettaa haasteita joustavien konseptien edellyttämälle tilojen monimuotoisuudelle ja muunneltavuudelle. Tilojen ominaisuudet ja käyttöarvo asiakkaalle voi majoitus- ja asuintiloissa olla täsmälleen samanlainen, mutta kaavoitus määrittää kohteen tiukasti joko majoitus- tai asumiskäyttöön. Tämä vaikuttaa

esimerkiksi käyttäjäsopimuksiin, eli siihen, tehdäänkö kohteessa tavallisia vuokra- vai majoituspalvelusopimuksia. Tällä puolestaan on suoria vaikutuksia asukkaisiin, esimerkiksi voiko kohteeseen muuttaa pysyvän osoitteensa, tai onko asumiseen saatavissa asumistukea.

Kun joustavien tilakonseptien kasvun myötä vanhoja toimistokiinteistöjä jää väistämättä myös tyhjilleen, asettaa kaavoituksen käyttötarkoitusten tiukkuus haasteita myös näiden kehittämiseksi, etenkin jos kohde olisi tarvis muuttaa osin tai kokonaan toiseen käyttötarkoitukseen. Lähtökohtaisesti kaavoitukselta toivotaan joustavuutta jo rakennusvaiheessa, jotta esimerkiksi tarpeettomaksi jäänyt toimistorakennus voitaisiin joustavasti kehittää opetuskäyttöön tai päinvastoin. Kaavoituksen lisäksi myös rakennusten suojeleminen on joskus tarpeettoman tiukkaa kohteiden asiakaslähtöisen kehittämisen näkökulmasta.

”Kiertotaloudessa turhan tavaran omistamisesta tulee vähän noloa. Kun tavaraa on vähemmän, tarvitaan varastoakin vähemmän tai senkin voisi ostaa palveluna. Nykyinen velvoite varastotilojen rakentamiseen on liian tiukka.”

Kimmo Rönkä, Rönkä Consulting

Yleisellä tasolla tilojen käytön joustavuuden lisääntyminen ja käytön aikajänteen lyheneminen edellyttäisi lisää joustavuutta myös sääntelyyn. Ihannetilanteessa sääntely mahdollistaisi tilankäytön joustavuuden eikä rajoittaisi sitä. Sääntelyn joustavoittaminen jättäisi enemmän vastuuta ja riskiä kiinteistökehittäjille ja -sijoittajille, joiden osaamiseen ja liiketoimintaan tämän riskin kantaminen hyvin sopii. Nykyisen sääntelyn vaatimukset esimerkiksi autopaikkojen ja varastotilojen rakentamiseen ovat usein nykyisiin ja tuleviin tarpeisiin nähden liian suuria ja nostavat rakentamisen ja tätä kautta asumisen kustannuksia.

Oman lisänsä sääntelyyn tuovat myös nopeasti kasvavat alustapalvelut, joiden sääntely on helposti jälkijonassa. Sääntelynäkökulmat voivat liittyä esimerkiksi palvelujen markkinavaikutuksiin, kuten esimerkiksi Airbnb:n tapauksessa, jossa kasvu aiheuttaa mikrotasolla järjestyshäiriöitä ja suuremmassa mittakaavassa vie vuokra-asuntoja tavallisten asukkaiden ulottuvilta. Joskus uusi palvelu kohdentuu aiemmin säännellylle toimialalle, jolloin liiketoimintaa tulee muokata vahvasti sääntelyn pohjalta, tai sääntelyä tulee sopeuttaa uusiin palveluihin. Uusien palvelujen vaikutukset voivat myös olla yhteiskunnallisesti yllättäviä, kuten isoissa kaupungeissa yleistyvien sähköpotkukautojen ja -pyörien tapauksessa.

HAASTATTELUT:

Hannu Holma, kehitysjohtaja, SSA Group Oy

Jussi Karjula, toimitusjohtaja, Hoivatilat Oyj

Peetu Keskinen, ekonomisti, Pellervon taloustutkimus

Tero Lehtonen, COO, JLL Finland

Mats Nylund, dosentti, yliopettaja, Arcada Ammattikorkeakoulu

Niko Pulli, palvelujohtaja, Technopolis Holding Oyj

Janne Riihimäki, hallituksen puheenjohtaja, SSA Group Oy

Kimmo Rönkä, Future Living Specialist, CEO, Rönkä Consulting Oy

Jussi Saarinen, COO, Forenom

Mikko Salasuo, vastaava tutkija, Nuorisotutkimusseura ry

Natalia Schrey, kaupallinen johtaja, Noli Studios

Antony Slumbers, Founder and evangelist,
Consultant on Transformation, Technology and Innovation

Ilkka Tomperi, sijoitusjohtaja, kiinteistöt, Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma

LÄHTEITÄ:

Botsman, Rachel: The Sharing Economy: Dictionary of Commonly Used Terms
(www.rachelbotsman.com)

OP Asuntomarkkinakatsaus, Q2/2019

OP:n tutkimus: Omistusasunto jää ostamatta, sillä velka ei houkuta tai tulot eivät riitä,
tiedote 27.2.2019

Pellervon taloustutkimus PTT (2019) Kaupunkiseutujen asukkaiden asumispreferenssit
– Miten ja missä kaupunkilaiset haluavat asua? PTT raportteja 260.

Sitra: Tulevaisuussanasto

Tilastokeskus, Asuminen 2019: Omistusasuminen vähenee nuorissa ikäluokissa
(Asuminen ja asuinolot 2018-tutkimus)

Urban Institute research report (2019): Millennial homeownership: Why is it so low and
how can we increase it?

www.filosofia.fi: Logos-ensyklopedia: omistamisen käsite ja sisältö

www.jakamistalous.fi

