



Markkinoiden seuraaminen on tärkeää, toteavat Jouni Lindberg (vas.) ja Hannu Ridell.

Kiinteistöala on trendikästä

Haastattelu ja kuvat: Pekka Lehtonen

Nykyopiskelijat ovat kiinnostuneita kiinteistöalan töistä, kuten kiinteistöarvioinnista ja kiinteistöjen manageerauksesta. Trendejä on arvioijankin seurattava.

KAUPPALEHTI HEHKUTTI 14.1.2014: "Suomen vanhin kiinteistöjohtamisen ja neuvonantajaliiketoiminnan yritys, Newsec, on seitsemättä kertaa valittu Suomen parhaimpien työnantajayritysten joukkoon yleisessä yritysten sarjassa. Kilpailun järjesti globaalisti toimiva Great Place to Work® Institute."

Newsec on toiminut yli 25 vuotta Suomessa eturivin yrityksenä kiinteistöjen myynti- ja ostoneuvonantajana, arvioinneissa ja analyseissä, toimitilavälityksessä sekä kiinteistö- ja toimitilajohtamispalveluissa. Yrityksen toimitilat sijaitsevat Pääpostitalossa, vuonna 1938 valmistuneessa funkkisarvokiinteistössä Helsingin ytimessä.

Helsingin keskustan yli kurkottavassa maisemassa keskustelimme Newsec Valuation Oy:n toimitusjohtajan **Hannu Ridellin** ja kiinteistöasiantuntijan **Jouni Lindbergin** kanssa.



MAAKANTA SYNTYI KURSSIKAVEREIDEN SAUNAPORUKASSA

Hannu kertoo, kuinka opiskelukavereiden saunaporukassa syntyi 1980-luvun puolivälissä ajatus perustaa yritys, ja hän tuli siihen ensimmäiseksi työntekijäksi vuonna 1986. Yritysten perustaminen oli tuolloin in, nykysuomeksi suorastaan cool. Syntyi *Maakanta Oy* ja vähitellen Hannu osti koko osakekannan.

Maakannan ideana oli kiinteistöalaan liittyvä konsultointi, arvioinnit ja selvitykset päätöksentekoa varten. Eräs innovaatio oli tonttien hintaselvitykset tilastokäyrineen, joita myytiin mm. lehdille. 50 suurinta kiinteistökauppaa edusti amatillista juorupalstaa.

Hannu toimi vuodet 2005–2008 myös MIL:n puheenjohtajana. **”Viertön Sakari** soitti ja kysyi, haluanko lähteä ehdokkaaksi. Mietin pari päivää ja vastasin olevani kiinnostunut. ”Tehtävä oli mielenkiintoinen, joskin yrittäjälle ajankäyttö oli ongelmallista. Puheenjohtajana sai hyvän kokonaiskuvan alan ja myös järjestökentän tilanteesta. Ongelmana oli jäsenkunnan ikääntyminen. Etenkin nuoret kysyivät, mitä jäsen saa kuullessaan MIL:iin. Yhteistyö ja verkottuminen alan eri toimijoiden kanssa ovat MIL:n mahdollisuus. Sitä kautta saadaan toivottavasti myös nuoria mukaan”, Hannu arvioi.

KANSAINVÄLISTYMISEN PAINEET: RATKAISUNA – NEWSEC

Maakanta ehti toimia vuoteen 2009 eli 23 vuotta ennen yhdistymistään Newseciin. ”Sinä aikana ehti nähdä sekä nousu- että laskukausia”, Hannu muistelee. ”Tämä on siitä merkittävä ala, että nousukausi tuo taloudellisen toimeliaisuuden seurauksena toimeksiantoja mutta niin tekee lamakin. Lama-aikana työpöydälle tulee erilaisia pakkotilannetyyppejä selvityksiä ja arvioiteja. Asiakkaina ovat usein kiinteistöjä rahoittaneet pankit.”

Maakannan jatkaminen entiseen tapaan olisi johtanut keskittymiseen pieniin, kotimaisiin asiakkaisiin. Kansainvälistymisessä pienen yrityksen on vaikea olla uskottava ja pysyä markkinoilla. ”Pienetkin asiakkaat ovat tärkeitä, mutta suuressa yrityksessä työt monipuolistuvat: tulee laajempia konsultointiselvityksiä, esimerkiksi portfolio-analyysijä ulkomaisilta ja kotimaisilta asiakkailta.”

”Newsecin suunnalta kysyttiin kiinnostusta yrityskauppaan. Jonkin viikon jouduin asiaa pohtimaan, olihan Maakanta ja pienyrittäjänsä sen verran vahvasti verissä. Päätöksen jälkeen oli helppo edetä.”

”Maakannan kaupassa myytiin osake-enemmistö ja arviointiliiketoiminnot yhdistettiin. Tuolloin kuusi asiantuntijaa siirtyi Newseciin ja Newsecistä tuli kaksi arvioitsijaa”, Hannu muistelee.

Nyt Newsec Valuation Oy:ssä on parikymmentä henkilöä laatimassa kiinteistöjen arvioiteja, analyysijä, selvityksiä sekä

markkinakatsauksia. Se on Suomen suurin arviointitiimi Catellan ja Realian ohella.

”Newsec palvelee kiinteistösijoittajia, kiinteistöjen omistajia ja kiinteistöjen käyttäjiä Suomessa ja lisäksi pohjoismaissa sekä Baltian maissa.”

”Suuremmissa yrityksissä markkinointi ja töiden hankkiminen on helpompaa tunnettuuden vuoksi, samoin suuremmilla resursseilla onnistuu laajempien projektien tekeminen. Myös tuotekehittelyyn voi panostaa, koska monipuolista osaamista on enemmän”, Hannu selvittää.

Keskeisimpiä asiakkaita ovat mm. eläkevakuutusyhtiöt, kiinteistösijoitusyhtiöt, kiinteistörahastot, rakennusliikkeet sekä käyttäjäomistajat, kuten teollisuusyritykset, joilla on kiinteistökantaa. Tärkeä asiakasryhmä on myös julkinen sektori ja etenkin kunta-asiakkaat.

– Jos teillä on asiakkaana kunta ja toisaalta kunnassa vaikuttava avainmaanomistaja, eikö synny jääviystilanteita? Esimerkiksi kun neuvotaan kunnalle maanhankinnantapoja ja asiakkaalle, kuinka tehdään kaupoilla rahaa?

”Kiinteistöarvioinnin eettisten sääntöjen mukaan jääviysasiat tarkistetaan aina ennen tehtävän aloittamista, eli käytännössä ongelmia ei synny. Tarkkana on toki oltava, koska Suomi on pieni maa”, Hannu toteaa.

Mielenkiintoista tai erikoista toimeksiantoa kysyttäessä Hannu mainitsee Sipoossa sijaitsevan Nikkilän lopetetun sairaalan arvioinnin ja uuden käytön ideoinnin muutostilanteesta. Siinä Helsingin kaupunki alueen omistajana oli kehittämässä ja myymässä aluetta rakennuksineen. ”Se oli opettavainen hanke, kun piti miettiä tyhjenevälle sairaalalle uutta käyttöä.”

JATKUVA TUOTEKEHITYS TÄRKEÄÄ

Newsec on viime vuosina kehittänyt edelläkävijänä uusia arviointituotteita. ”Tämmöinen on esimerkiksi kunnille tehty työkalu rivitalo- ja kerrostalotonttien markkina-arvon arviointiin. Olemme myös kehittäneet polttoaineenjakelutonteille arviointimallin liiketoiminnan tuottojen kautta laskettuna”, Hannu kertoo.

Turkuun ja Tampereelle on arvioitu suunnitellun raitiotien vaikutuksia kiinteistöjen arvoon – siis kättä pidempää kunnalle, kun se myy vaikutusalueelta tontteja tai tekee maankäyttösopimuksia. Yleisemmin puhutaan väylähankkeista ja niiden taloudellisista vaikutuksista.

Tässä vaiheessa haastattelija ryhtyy tinkaamaan, eikö tätä hankkeiden hintakartoitusta pitäisi käyttää myös kiinteistöveroa määriteltäessä. Kun kiinteistön arvo hankkeen vuoksi nousee ja se on laskettu, kiinteistöverokin nousisi? Nyt on niin pahat ajat, että veroa pitäisi kerätä sieltä, mihin arvoa ansiottomasti kasaantuu. Eikö verottaja saisi teiltä hyvät kaavat ja perusteet?

”Me pystymme asiantuntijoina antamaan vastauksen markkina-arvoihin. Veron määrä onkin sitten poliittinen päätös”, toteaa Hannu.

MAAPOLITIIKAN SEMINAARIT – OIVA JA HYÖDYLLINEN ”TUOTE”

Kunnille, keskeiselle asiakasryhmälle, on järjestetty Maakannassa ja Newsecissä jo 10 vuotta maapolitiikan seminaareja. Nelipäiväisessä tilaisuudessa käsitellään maapolitiikan ja maankäytön kysymyksiä strategiatasolla sekä käytännön esimerkein. Luennoitsijoina ovat mukana myös maapolitiikan ”kovat jätkät”, Kuntaliiton **Matti Holopainen** ja YM:n **Jyrki Hurmeranta**. Seminaarissa avataan



Tilatehokkuuden kasvu on merkittävin tekijä toimistotilojen tarvetta ennustettaessa, sanoo Hannu Ridell.



Jouni Lindbergillä on kokemusta aikaisemmin kunnasta sekä rakennusliikkeestä.

kaikki maapolitiikan keinot ja ratkotaan käytännön kysymyksiä: kuinka tehdään maankäyttösopimuksia ja paljonko raakamaasta kannattaa maksaa. Seminaariin on osallistunut yli 60 kuntaa ja kaupunkia, monet kaupungit ovat mukana vuosittain. Seminaari on hyvin keskustelupainotteinen. Esiin kaivetaan, kuinka ongelmia on kussakin kunnassa ratkottu. Siinä on osallistujille myös hyvä tilaisuus verkottua.

Jouni Lindberg työskenteli pitkään Keravan geodeettina, siirtyi sitten 1,5 vuodeksi rakennusliike Skanskaan ja sieltä Newseciin kiinteistöasiantuntijaksi.

Jounin mukaan tärkeän kuntatyön jälkeen työskentely pöydän toisella puolella avasi näkemyksiä – jo ensimmäisenä päivänä. ”Kunnassa helposti ajatellaan tontin kerrosalaa ja siitä määriteltyä hintaa. Rakentajalle tilanne on monisärmäisempi. Kunkin hankkeen kannattavuus lasketaan tontin tarjoamien mahdollisuuksien mukaan, esimerkiksi kuinka pysäköinti ratkaistaan ja kuinka tontille rakentaminen ylipäättensä vastaa kysyntää. Esimerkiksi keskiuusmaalaisten taajama-alueiden pysäköintijärjestelyt ovat kannattavimmillaan sekajärjestelyjä: rakenteellisia pysäköintipaikkoja, katoksia ja avopysäköintiä. Pysäköinnin kustannus on merkittävä arvonmuodostuksen kanalta. Rakennushankkeeseen lasketaan

myös konsernin kate itse hankkeen katteen lisäksi. Tämän puolen tuntemus olisi auttanut tarkentamaan hinnoittelua kunnassakin.”

Haastattelijan mielestä esimerkiksi Oulun ja pääkaupunkiseudun hintojen ero on itse aiheutettua tunarointia. Ero on kehyskuntien ja Oulun välillä noin 40 %, Helsinkiin nähden Oulun hinnat ovat puolet.

Jouni toteaa perehtyneensä esimerkiksi Oulun menettelyihin. ”Siellä on laaja tontti- ja asuntotarjonta. Kunnalla on erittäin runsaasti tontteja, joita luovutetaan erikokoisille ja -tyyppisille rakentajille, suurille ja pienille yrityksille. Rivitaloasunnon neliöhinta saattoi olla 2 200 €/m² Rakentajat kilpailevat yleisesti sekä eri rakentamisalueiden sisällä. Oulun kaupunki luovuttaa lisäksi omakotitontteja kysyntää vastaavasti. Tämä tietysti edellyttää kaupungilta myös vahvaa maapolitiikkaa.”

– Miksi tämä ei ole levinnyt koko Suomeen, esimerkiksi semi-naarienne kautta?

”Maapolitiikka on pitkäjänteistä työtä. Monissa kunnissa on menty ja mennään jatkuvasti parempaan suuntaan. Pääkaupunkiseudun korkeat hinnat ovat oma lukunsa, niitä ei selitetä ja ratkaista vain yhtä kohtaa korjaamalla, esimerkiksi tonttitarjontaa lisäämällä”, korostaa Hannu.

KANSAINVÄLISTYMISESTÄ

Seuraavaksi haastattelijä turvautui **Juhana Hiroselta** saamaansa materiaaliin ja ajatuksiin eli: Aalto-yliopiston selvityksessä (Kaisa Kallio, Heidi Falkenbach, Kauko Viitanen: *Development of Commercial Real Estate Valuation in Finland*) tunnistettiin neljä kiinteistöarviointialan kehityksen komponenttia. Ne ovat: talousbuumi, lama, talouden elpyminen ja kansainvälistyminen. Näistä jälkimmäisen arveltiin olevan yhä meneillään. Miten nämä näkyvät?

”Rahoituskriisin seurauksena osa ulkomaalaisista toimijoista vetäytyi Suomesta erityisesti riskipitoisempien kiinteistöjen sijoituksesta. Samaan aikaan kuitenkin matalan riskin prime-kohteet ovat tuoneet Suomeen ulkomaalaisia pääomia. Vuoden 2014 alussa on Suomessa nähty myös uusia ulkomaalaisia toimijoita, helpottunut rahoitus ja kova kilpailu Euroopan ydinalueilla saa sijoittajat kiinnostumaan myös pohjoismaista, sekä hiukan riskisemmistä kiinteistösjoiutuksista.”

Hannun mukaan arviointitoiminta on aina paikallista: muualla haetaan yhteistyökumppaneita. Newsecin toiminta-alue on

pohjoismaat ja Baltia. Newsecillä on yhteistyösopimus ranskalais-taustaisen yrityksen BNP Paribas Real Estaten kanssa, joka toimii muualla Euroopassa ja maailmassa. BNP Paribas on yksi Euroopan suurimmista kiinteistökonsultoinnin ja arvioinnin toimijoista. Näin Newsec pystyy tarjoamaan parhaan osaamisen koko Euroopassa. Ulkomaiset toimijat ovat jatkuvasti kiinnostuneita Suomen markkinoista, kuumin buumi on toki hiljentynyt vuodesta 2007. Kiinteistöjen määrä ei sinällään juurikaan muutu, joten arviointien määrä pikemminkin kasvaa, Hannu arvioi.

– Miten kiinteistöarviointimarkkinoiden ”rakennemuutos” näkyy arvioijien osaamisvaatimuksissa, ovatko ne muuttuneet? Mistä hyvä kiinteistöarvioija on tänä päivänä tehty?

”Pitää entistä enemmän ymmärtää loppukäyttäjää: asukasta, vuokralaista liikekiinteistössä ja yleensäkin ymmärtää kiinteistössä harjoitettavaa liiketoimintaa.” Hannun mukaan koko ajan on seurattava markkinoita entistä aktiivisemmin. Meno on yhä hektisempää, kun nettimaailma, nopea tiedonkulku ja kvartaalitalous ovat leimallisia. On seurattava, millaisia kauppvoja ja vuokrauksia tapahtuu, yleensäkin tunnettava markkinat tänään ja mieluummin hahmotettava parhaalla mahdollisella tavalla myös tulevaisuutta.

Jouni lisää, että arviointisijan on seurattava jatkuvasti markkinoiden trendejä. ”Esimerkiksi asuntomarkkinoilla isot yhtiöt eivät rakenna juurikaan rivitaloja, 2-kerroksiset asunnot jäävät myymättä. Rivitalo on vaikea tuote, se kilpailee omakotitalojen kanssa. Rakennetaan kerrostaloja ja pienempiä rivitaloasuntoja.”

KIINTEISTÖARVIOINNIN TULEVIA TARPEITA

– Aalto-yliopisto rakentaa parhaillaan uutta maisteriohjelmaa, jossa mm. arviointi on yksi painopistealue. Millaiseen ympäristöön koulutetaan tulevaisuuden osaajia, ja mitä näiltä osajilta tullaan vaatimaan?

Aluksi Hannu toteaa, että ”Newsecissä on parhaillaan kolme junioria töissä, heistä kaksi Otaniemestä, yksi kauppatieteilijä, neljättä olemme juuri hakemassa. Viime vuosina meillä on ollut jatkuvasti opiskelijoita – erittäin hyvää ja osaavaa porukkaa. On pystytty yhdistämään opiskelu ja työ. Meillä on tehty myös useita diplomitöitä. Nuorilla on into päällä. Oleellista on kuitenkin, etteivät opinnot veny liikaa.”

Jouni painottaa, että tarvitaan kaavoituksen, kiinteistöjärjestelmän, yhdyskuntarakentamisen ja rakentamistalouden tuntemusta, eli kaikkea, mikä vaikuttaa kiinteistöjen markkina-arvoon. Kaikkia vaikuttavia tekijöitä pitäisi hallita ja osata nähdä kokonaisuus.

”Yksi piirre on paitsi ajan hermolla seurata markkinoita, myös jatkuva uuden oppiminen. Markkinoilla erilaisia trendejä, esimerkiksi jo todettu rivitalorakentaminen. Toimitilapuolella on kysymys siitä, millaisissa työympäristöissä työtä tehdään. Aiemmin oli avokonttori, nyt mennään monitilaan: avotilaa, yhteistä tilaa, asiakasneuvotelutilaa ja puhelintiloja. Iso kysymys myös arvioinnissa on, millaisia toimitilat ovat tulevaisuudessa”, arvioijat arvioivat.

KIINTEISTÖMARKKINAKATSAUKSET

Selailimme Newsecin markkinakatsausta, joka laaditaan kahdesti vuodessa.

– Ennusteittenne mukaan toimitilatilat kokonaismäärä laskee Helsingissä?

”Toimitilatilat käyttö tehostuu pitkällä aikavälillä. Kun Helsingissä oli vuonna 2012 noin 32 kerros-m² / työntekijä, sen arvioidaan laskevan pitkällä aikavälillä keskimäärin 20 m²:iin työn-

tekijää kohti. Jo nyt uusissa moderneissa toimitiloissa päästään noin 10–15 neliön välille per työntekijä. Tilatehokkuuden kasvu on merkittävin tekijä, vaikka kokonaisuutena toimitilatyöntekijöiden määrä samalla kasvaa. Helsingin kaupungin tilauksesta teimme viime vuonna selvityksen mm. yleiskaavatyöhön liittyen, mitkä ovat pitkän aikavälin toimitilatarpeet. Helsingissä toimitilakanta supistuu ennustemme mukaan nykyisestä noin 6 miljoonasta kerrosneliöstä kohti 5,5 miljoonaa. Monilla alueilla on mietittävä uusia alueiden käyttömuotoja”, Hannu ja Jouni selvittävät.

”Toinen asia on, miten muun muassa verkkokauppa vaikuttaa liiketilojen kysyntään. Esimerkiksi kivijalkamyymälöillä ja erikoistavarakaupan kiinteistöillä on nettikaupan kasvaessa todennäköisesti haasteita. Kauppakeskusten on mietittävä konseptejään. Nettikaupassa tavaraketjut kuluttajalle tarvitsevat jatkuvasti liiketiloja sekä myös varastoja, kuinka paljon ja mistä, onkin jo toinen kysymys.”

– Maallikosta näyttää, että liiketilaa rakennetaan liikaa. Onko syntymässä liikekeskuskupla toisten kustannettavaksi? Olisivatko nämä yli-investoinnit syynä esimerkiksi ruoan kalleuteen?

”Sijainnin merkitys korostuu ja tässä etenkin vetovoimaisten keskustojen merkitys. Väärään paikkaan tehty investointi on ilmeinen riski. Mitään kuplaa ei kuitenkaan ole havaittavissa”, Hannu toteaa. ”Kauppakeskusten tilat ovat muuntuvia. Esimerkiksi nettikauppakin tarvitsee sovitushuoneita.”

”Soveltuvimpina ratkaisuuina pidetään asumisen ja liiketilojen lähisijoittelua, esimerkkejä tästä ovat Martinlaakso, Kalasatama ja tulevaisuudessa Pasila. Pysäköinnissä hyödynnetään vuoropysäköintiä.

Keskustelun päätteeksi haastattelija tivaa sijoitusvihjettä, millaiseen kiinteistörahastoon voisi vähäiä säästöjään laittaa. Newseciläiset ehdottavat tilaamaan tästä selvityksen.

NEWSEC

Newsec palvelee asiakkaitaan valtakunnallisesti yli 180 asiantuntijan voimin ja toimii koko maassa, toimisto on Helsingin lisäksi Tampereella, Oulussa, Turussa, Hämeenlinnassa ja Jyväskylässä. Pohjois-Euroopassa on yhteensä yli 500 ammattilaista.

Newsec Advice Oy

- Myynti- ja ostoneuvonanto
- Toimitilavuokraus ja -välitys
- Kiinteistösijoitusstrategiat

Newsec Valuation Oy

- Arvioinnit ja analyysit

Newsec Asset Management Oy

- Kiinteistöhallinta ja omaisuuden hoito
- Kiinteistöjen kaupallinen johtaminen
- Business Park -johtaminen
- Toimitila- ja asuntovuokraus
- Strateginen toimitilajohtaminen