



Vaasan yliopisto
UNIVERSITY OF VAASA

Saku Salo

Vanhan kerrostaloasunnon ostaminen, remontoiminen ja myynti

Case S Capital Oy

Tekniikan ja innovaatiojohtami-
sen akateeminen yksikkö
Oppiaine ja opinnäytteen taso
Koulutusohjelma

Vaasa 2024

VAASAN YLIOPISTO**Tekniikan ja innovaatiojohtamisen akateeminen yksikkö**

Tekijä:	Saku Salo		
Tutkielman nimi:	Vanhan kerrostaloasunnon ostaminen, remontoiminen ja myynti: Case S Capital Oy		
Tutkinto:	Kauppatieteiden maisteri		
Oppiaine:	Tuotantotalous		
Työn ohjaaja:	Ville Tuomi		
Valmistumisvuosi:	2024	Sivumäärä:	64

TIIVISTELMÄ:

Asuntojen flippaus strategiana eli asunnon ostaminen, remointi ja myynti on nykyaikana saanut paljon huomiota. Investointiprosessin lähtökohtana on luoda kannattavaa liiketoimintaa. Suomessa asuntosijoittaminen on yleistä, mutta asuntojen flippaus on jäänyt vielä varjoon. Tutkimuksessa keskitytään yhtiön tapaukseen, jossa kuvataan asunnon flippaus investointiprosessi alusta loppuun.

Tämän pro gradu -tutkielman tavoitteena on selvittää tapaustutkimuksen avulla menestystekijöitä vanhan kerrostaloasunnon ostamiseen, remointiin ja myyntiin Seinäjoen asuntomarkkinassa. Tutkimuksen tavoitteita kahden tutkimuskysymyksen avulla: mitkä ovat asuntojen flippauksen keskeiset menestystekijät ja miten priorisoida ja tunnistaa potentiaaliset asuntojen flippausmahdollisuudet.

Tutkimusmenetelmänä hyödynnetään laadullista eli kvalitatiivista tapaustutkimusta. Kirjallisuuskatsaus on neljäosainen, jossa ensimmäisessä osassa keskitytään huoneiston ostamiseen. Luvussa paneudutaan ominaisuuksiin, jotka vaikuttavat ostopäätökseen ja suunnitteluun. Toisessa luvussa keskitytään huoneiston remointiin, lakeihin ja säädöksiin. Kolmannessa luvussa käsitellään huoneiston myyntiin vaikuttavia tekijöitä. Neljännessä luvussa keskitytään kustannuslaskentaan ja huoneiston remonttikuluihin.

Empiirinen osuus koostuu Seinäjokisen yhtiön nimeltä S Capital Oy tapauksesta. Tapaus on asuntoflippaus, joka on toteutettu vuonna 2020 Seinäjoella. Tutkimuksen aineisto kerättiin yhtiön antamasta kirjallisesta datasta. Aineisto koostui tapauksen dokumenteista, kuvista, sopimuksesta, kauppakirjoista, laskuista ja investointilaskelmasta. Yrityksen valintoja verrattiin kirjallisuuskatsauksen teorioihin ja strategioihin. Empiirisessä tutkimuksessa selvennettiin, minkälaisia strategioita ja keinoja käytettiin vuoden 2020 tapauksessa.

Tutkimuksen tuloksissa selvisi, että huoneiston ostamiseen vaikuttaa todella monet asiat. Taloyhtiöiden analysointi ja hinta ovat todella merkittäviä tekijöitä investointipäätöstä tehtäessä. Remontoinnin tekemisessä on myös monia vaihtoehtoja. Tämän vuoksi on tärkeää suunnitella, budjetoida ja selvittää mikä on mahdollista. Huoneiston myynnissä on monenlaisia strategioita ja kannattavin vaihtoehto vaihtelee kohteiden välillä. Tutkimuksen lopussa arvioitiin tutkimuksen luotettavuutta ja jatkotutkimusehdotuksia.

AVAINSANAT: asuntosijoittaminen, asuntoflippaus, remointi, myynti, investointiprosessi, kustannuslaskenta

Sisällys

1	Johdanto	5
1.1	Tutkielman tavoitteet	6
1.2	Case yritys	7
1.3	Tutkimuksen rajaaminen	7
1.4	Tutkimuksen rakenne	8
2	Teoreettinen viitekehys	9
2.1	Kohteen löytäminen	11
2.2	Huoneiston design, remontointi ja kunnossapito	22
2.3	Sijoitusasunnon myynti	29
2.4	Myyntin ja toiminnan suunnittelu	31
2.5	Kustannuslaskenta	33
2.6	Yhteenvetoa teoreettisesta viitekehystä	37
3	Metodologia	39
3.1	Tutkimusmenetelmä	39
3.2	Data ja sen analysointi	40
3.3	Tutkimuksen luotettavuus	42
4	Tulokset	44
4.1	Ostamiseen vaikuttavat tekijät	44
4.2	Huoneiston design, remontointi ja kunnossapito	49
4.3	Sijoitusasunnon myynti	53
5	Yhteenveto ja pohdinta	56
5.1	Tulokset	56
5.2	Pohdinta	57
	Lähteet	59

Kuvat

Kuva 1. Markkinahintoja alhaisempi hinnoittelu (Roberts & Kraynak, 2014).	20
Kuva 2. Huoneiston pohjaratkaisu alkuvaiheessa (S Capital, 2023).	41
Kuva 3. Huoneiston pohjaratkaisu remontin jälkeen (S Capital, 2023).	42

Kuviot

Kuvio 1. Investointiprosessi (Ikäheimo ja muut, 2014).	10
Kuvio 2. Yksinkertainen vuokratuottolaskuri (Suomen Vuokranantajat, 2020).	14
Kuvio 3. Monimutkainen vuokratuottolaskuri (Suomen Vuokranantajat, 2020).	14
Kuvio 4. Myynnin ja toiminnan suunnittelun prosessin vaiheet (Wallace & Stahl, 2008)	32

Taulukot

Taulukko 1. Taloyhtiön remontit ja kustannukset (Hänninen, H. 2021).	16
Taulukko 2. Sijoitusasunnon remonttikulut (S Capital, 2023).	35

Lyhenteet

AOYL	Asunto-osakeyhtiölaki (22.12.2009/1599)
------	---

1 Johdanto

Flippaaminen strategiana eli asunnon ostaminen, remontointi ja myynti on yksinkertainen konsepti, jonka tulisi tuottaa voittoa (Corbett, M. 2006; Roberts, R. 2022). Tarkoituksena strategiassa on vakiintuneen huoneiston parantaminen, joka auttaa asunnon myyntihintaa korkeammaksi markkinoilla (Doyle, K. 2020). Nykypäivän dynaamisilla kiinteistömarkkinoilla sijoituskiinteistöjen kysyntä kasvaa jatkuvasti, mikä tarjoaa tuottoisia mahdollisuuksia yksityishenkilöille ja organisaatioille, jotka etsivät kannattavia yrityksiä. Yksi erityisen kiehtova vaihtoehto on vanhojen kerrostalojen kunnostaminen jälleenmyyntiä varten. Tällaisten kiinteistöjen elvyttäminen ei ainoastaan anna uutta elämää ikääntyneille rakenteille, vaan se voi myös nostaa niiden arvoa merkittävästi.

Tässä tutkielmassa perehdytään vanhan kerrostalon remontoimiseen myyntiä varten ja keskitytään erityisesti ymmärtämään ratkaisevia tekijöitä, jotka on otettava huomioon hankittaessa sijoituskiinteistöä jälleenmyyntiä varten. Tarkastelemalla markkinoiden dynamiikan, ostajan mieltymysten ja kiinteistökehityksen taidon monimutkaista vuorovaikutusta tämän tutkimuksen tavoitteena on tarjota arvokkaita näkemyksiä ja käytännön suosituksia tuleville kiinteistösijoittajille, rakennuttajille ja kiinteistöalan ammattilaisille.

Onnistuneen ja kannattavan lopputuloksen saavuttamiseksi on ratkaisevan tärkeää tunnistaa ja arvioida keskeiset näkökohdat, jotka vaikuttavat sijoitusasunnon haluttavuuteen ja arvoon potentiaalisten ostajien näkökulmasta. Tehokkaan kiinteistökehityksen ja -korjauksen periaatteiden ymmärtäminen on ratkaisevan tärkeää sijoitetun pääoman tuoton maksimoimiseksi. Tässä tutkimuksessa pyritään tutkimaan strategioita, suunnitteluelementtejä ja mukavuuksia, jotka voivat merkittävästi parantaa kerrostalohuoneiston arvoa kattavan peruskorjauksen avulla.

Sijoitusasunnon jälleenmyyntiin liittyy erilaisia näkökohtia, kuten markkinasuuntauksia, hinnoittelustrategioita, markkinointitekniikoita ja oikeudellisia näkökohtia. Tässä tutkimuksessa pyritään valottamaan kriittisiä tekijöitä, jotka vaikuttavat sijoitusasunnon onnistuneeseen jälleenmyyntiin ja takaavat sijoittajille kannattavan lopputuloksen.

Näiden tutkimuskysymysten käsittelemiseksi tässä tutkielmassa yhdistetään teoreettinen analyysi, empiirinen tutkimus ja kiinteistöalan ammattilaisten asiantuntijalausunnot. Siinä hyödynnetään monenlaista akateemista kirjallisuutta, alan raportteja, markkinatietoja ja tapaustutkimuksia, jotta saadaan kattava käsitys sijoituskiinteistöjen kunnostamisesta ja jälleenmyynnistä.

Tutkimalla sijoituskiinteistöjen hankkimiseen, kehittämiseen ja jälleenmyyntiin liittyviä tärkeitä tekijöitä tämän tutkimuksen tavoitteena on edistää kiinteistösijoittamista koskevaa nykyistä tietämystä ja tarjota käytännön näkemyksiä, jotka voivat ohjata sijoittajia ja rakennuttajia kohti menestyksekkäitä hankkeita jatkuvasti kehittyvillä kiinteistömarkkinoilla.

1.1 Tutkielman tavoitteet

Tämän tutkielman tavoitteena on analysoida Seinäjoen asuntomarkkinassa asunnon ostamista, remontointia ja myyntiä. Tavoitteena on ymmärtää erilaisten tekijöiden vaikutus asunnon ostamisessa, että se on hyvä sijoitus. Lisäksi tutkielmassa tutkitaan, miten huoneiston remonttia tehdään ja kuinka Suomessa se toteutetaan osakehuoneistossa taloyhtiössä. Tämän lisäksi tutkielmassa tutkitaan remontoitujen huoneiston jälleenmyyntiä ja siihen vaikuttavia tekijöitä. Tutkielman tavoite on tehostaa yrityksen prosessia tuottavammaksi ja tehokkaammaksi.

Tutkimuskysymykset tässä tutkielmassa ovat:

- Mitkä ovat asuntojen flippauksen keskeiset menestystekijät?
- Miten priorisoida ja tunnistaa potentiaaliset asuntojen flippausmahdollisuudet?

1.2 Case yritys

S Capital Oy on vuonna 2017 perustettu Seinäjoella sijaitseva osakeyhtiö, jonka päätoimiala on johdon konsultointi. Yhtiön toimitusjohtaja on Saku Salo ja hän omistaa yhtiön koko osakekannan. Kuitenkin varsinainen liiketoiminta keskittyy asuntosijoittamiseen eri tavoin.

Yhtiö sijoittaa julkisesti noteerattuihin osakkeisiin. Yhtiön toiminta keskittyy kuitenkin asuntosijoituksiin. Yhtiö omistaa asuntoja ja vuokraa niitä ihmisille tai yrityksille. Lisäksi se ostaa huonokuntoisia kerrostaloasuntoja. Kun huonokuntoiset asunnot on ostettu, ne kunnostetaan ja myydään sitten julkisessa myynnissä tai suoraan ostajalle.

Yhtiö tekee kunnostuksessa yhteistyötä eri toimijoiden kanssa. Laajemmissa huoneistojen remonteissa on niin monia tekijöitä, jotka vaikuttavat siihen, miten se etenee kohti myyntiä. Yrityksen työvoimana käytetään saman alueen ammattilaisia, jotka osaavat LVI-työt, sähkötyöt, kalusteasennukset ja pintakäsittelyn.

1.3 Tutkimuksen rajaaminen

Tutkimuksessa tarkastellaan asunnon ostamiseen vaikuttavia tekijöitä. Käsittelyssä on myös asunnon remontointiin liittyvät tekijät. Tämän jälkeen käsitellään asunnon myyntiä. Tutkimus on rajattu kuitenkin vanhojen kerrostaloasuntojen remontoimiseen, jotka on rakennettu 1950–1980 vuonna. Tutkimuksessa asuntomarkkina rajataan Suomessa sijaitsevaan kaupunkiin nimeltä Seinäjoki, joka sijaitsee Etelä-Pohjanmaalla.

Rajauksen ulkopuolelle jää myös asuntomarkkinan yksityiskohtaisempi käsittely ja keskitymme enemmän tapaukseen. Sääntely kappale keskittyy lakeihin, jotka vaikuttavat merkittävästi asunnon ostamiseen, remontointiin ja myymiseen.

1.4 Tutkimuksen rakenne

Tutkielman ensimmäisessä luvussa kuvataan tutkielman kohde ja tutkielman tavoite. Johdannossa esitetään tutkimuksen kysymykset. Tutkimuksen toisessa pääluvussa tarkastellaan tutkimuksen teoreettista viitekehystä. Siinä keskitytään käymään läpi, mitkä asiat vaikuttavat kohteen löytämiseen. Luvussa käsitellään myös huoneiston designiin liittyviä kysymyksiä, huoneistokohtaista remontointia ja kunnossapitoa. Luvussa esitellään erilaisia tekijöitä, jotka ovat osana asunnon remonttia. Remontoinnissa on monta erilaista prosessia ja ne esitellään luvussa. Edellä mainittujen teemojen lisäksi luvussa paneudutaan kunnossapitotyöhön kuuluviin lakeihin, jotka ovat tärkeitä remontin aikana. Tämän lisäksi luvussa tarkastellaan sijoitusasunnon myyntiin liittyviä asioita ja kustannuslaskentaa.

Tutkimuksen kolmannessa pääluvussa kerrotaan tarkemmin tutkimukseen liittyvää metodologiaa. Luvussa käsitellään tutkimusmenetelmiä ja kuinka soveltuvia ne ovat tutkimuksen kannalta. Tämän lisäksi luvussa käsitellään yritykseltä saatua dataa ja sitä analysoidaan. Sekä tutkimuksen luotettavuutta analysoidaan tutkimuksen kannalta luvussa.

Tutkimuksen neljännessä pääluvussa esitellään tutkimuksen tulokset. Tuloksissa keskitytään ensimmäiseksi tekijöihin, jotka vaikuttavat ostamiseen. Tämän jälkeen käsitellään huoneiston remontointiin ja kunnossapitoon liittyviä tuloksia. Viimeiseksi analysoidaan sijoitusasunnon myyntiin vaikuttavia tekijöitä.

Viidennessä ja viimeisessä luvussa on yhteenveto ja pohdinta. Ensimmäiseksi tarkastellaan tutkimuksen johtopäätöksiä tutkimuskysymysten pohjalta. Tämän jälkeen tutkimuksen tulokset esitellään. Pohdinnassa keskitytään lopussa jatkotutkimusehdotuksiin.

2 Teorettinen viitekehys

Lisäarvon tuottaminen asuntosijoittamisessa alkaa prosessista, joka alkaa onnistuneista asuntokaupoista. Oikean kiinteistön löytäminen voi olla pitkä projekti, etkä välttämättä löydä sitä heti, vaikka etsisitkin sitä aktiivisesti. Keskeistä on miettiä erilaisia kriteerejä, joita mahdollinen ostaja saattaa arvostaa tai jotka hän haluaa sisällyttää asuntoonsa. On tärkeää ensin ymmärtää, mitkä tekijät vaikuttavat siihen, mikä kiinteistö sopii ostettavaksi, kunnostettavaksi ja myytäväksi (Orava & Turunen, 2016).

Leungin ja Tsenin (2017) mukaan monilla asuntomarkkinoilla on tavallista, että sijoittajat ostavat omistusasuntoja ja yrittävät saada voittoa ostamalla ne halvalla ja myymällä ne kalliisti sen sijaan, että ne käytettäisiin asumiseen. Jo pitkään on esitetty runsaasti anekdoottisia todisteita siitä, miten näiden sijoittajien, joita Yhdysvalloissa kutsutaan yleisesti flippereiksi, läsnäolo asuntomarkkinoilla voi olla laajalle levinnyttä. Viime aikoina empiirisissä tutkimuksissa on alettu systemaattisesti dokumentoida, missä määrin asuntomarkkinoiden liiketoimien motiivina on ostaminen ja myyminen lyhytaikaisen voiton tavoittelemiseksi ja miten tämä toiminta korreloi asuntojen hintasyklin kanssa.

Depkenin ja muiden (2009) mukaan flippauskohteet ovat usein vanhemmista taloyhtiöistä. Ne ovat myös huonokuntoisia. Tämän lisäksi flippauskohteet ovat pienempiä asuntoja kuin normaalit myyntikohteet, jotka eivät ole tarkoitettusti flippauskohteiksi.

Ikäheimon ja muiden (2014) mukaan investoinniksi kutsutaan mitä tahansa menoa, jonka odotetaan tuottavan yritykselle voittoa tulevaisuudessa. Kannattavien ja onnistuneiden investointien avulla yritykset vahvistavat talouttaan ja jatkuvuutta toiminnalleen huonoja aikoja vastaan.



Kuvio 1. Investointiprosessi (Ikäheimo ja muut, 2014).

Kuviossa 2 jaetaan investointiprosessi kuuteen vaiheeseen investointikohteesta riippumatta. Ensimmäisessä vaiheessa on investointitarpeen tunnistaminen, jota seuraa tutkimusvaihe. Tutkimusvaiheessa selvitetään, minkälaisia mahdollisuuksia tai erilaisia valintoja yrityksellä on edellisen kohdan perusteella. Kolmannessa vaiheessa selvitetään ja hankitaan informaatiota mahdollisten investointien tuotoista ja kuluista. Kolmannessa vaiheessa voidaan vertailla eri investointikohteita. Neljännessä vaiheessa tehdään päätös, jossa valitaan tietty investointi, joka täyttää asetetut tavoitteet. Viidennessä vaiheessa järjestetään investoinnin rahoitus. Kuudennessa eli viimeisessä vaiheessa on investoinnin toteutus ja valvonta (Ikäheimo ja muut, 2014).

2.1 Kohteen löytäminen

Boardmanin (2014) mukaan huoneistojen etsimisessä on tärkeää ymmärtää, minkälaista kohdetta on etsimässä. Jotkut kohteet tarvitsevat laajan ja kalliin remontin ja toiset ovat nopeampia remontteja, jotka eivät kustanna niin paljon. Ensimmäiseksi täytyy määrittää tavoitteellinen kohde tai huoneisto. Toiseksi täytyy alueellisesti ymmärtää markkinaa ja määritellä tavoitteellinen naapurusto, josta huoneisto löytyisi. Kolmanneksi täytyy määrittellä huoneistolle tavoitehinta, kuinka paljon sen velaton hinta voisi olla. Neljänneksi täytyy määrittellä ihanteellinen huoneiston remontin laajuus.

Väänäsen mukaan (2023) voit muuttaa kotisi kuntoa, mutta et sen *sijaintia*. Periaatteessa mitä arvokkaampi alue on, sitä paremmat mahdollisuudet ovat nostaa sen arvoa remontilla. Alueen voimakas kysyntä edistää tietenkin myös sen myyntikelpoisuutta ja vähentää siten uudelleen riskiä. Ei tietenkään ole helppoa ostaa kiinteistöä halutulta alueelta selvästi markkinahintaa halvemmalla, mutta kyllä se on mahdollista, kun tarkkailee markkinaa säännöllisesti ja tarkasti. On kuitenkin muistettava, että hyvälläkin sijainnilla olevia asuntoja tulee jatkuvasti myyntiin, ja silloin tällöin asunto voi olla todella hyvä ja tuottava sijoituskohde.

Oravan ja Turusen (2016) mukaan sijainti on tärkeä tekijä sijoitusasuntoa ostaessa (Roque, L. D. 2011). Sijainti vaikuttaa huoneiston tuottoon, vuokrattavuuteen ja myyntiin. Tämän vuoksi jo ostaessa sijoitusasuntoa on tärkeä miettiä sijoitusta pidemmälle ajalle, koska ostohetkellä ratkaistaan sijoituksen kehys, joiden sisällä asutosijoittamisen tuotto tulee liikkumaan.

Tärkeää kuitenkin on, kun ollaan ostamassa asuntoa, on miettiä asunnon sijaintia monessa merkityksessä ja sen vuoksi asuntojen karsimiseksi on keksitty monia menetelmiä. Usein on hyvä miettiä alueen taloudellista tilanne, että avaavatko tai sulkevatko yritykset omia kauppiaan. Kuitenkin yleisellä tasolla on tärkeää myös miettiä ihmisten työllisyystilannetta, koska kaupungin kehittymiseen vaikuttaa työpaikat, ihmiset ja raha. Nämä

kolme tekijää määrittävät, kuinka kaupunki on kehittymässä tai taantumassa (Symon He, 2020).

Hen mukaan (2020) sijaintia tulee tulkita monesta näkökulmasta, jotka ovat tärkeää ottaa huomioon tehdessä sijoitusta. Koulualueet vaikuttavat kiinteistöjen arvoon, erityisesti koulualueet, joilla on hyvät koulumenestysluvut. Alue, jonka koulujen koetaan olevan arvokkaita, auttaa houkuttelemaan hyviä vuokralaisia, joilla on korkeammat tulot.

On merkittävää, että asunnon alueeseen tai kaupunkiin tehdään merkittäviä ja suuria kehityshankkeita. Yksi parhaista tavoista tunnistaa, että alue on arvokas ja sinne on kannattavaa sijoittaa, jos muut sijoittajat ovat rakennuttaneet sinne. Se on suuri luottamuksen osoitus, kun toimistojen, infrastruktuurin ja vähittäiskaupan kaltaisia suuria rakennuskohteita on sijoittautunut alueen naapurustoon.

On hyvä myös selvittää mahdollisuuksia joukkoliikenteeseen liittyvistä palveluista, kuinka ne on toteutettu kyseisellä alueella. Jokainen metro, bussi ja juna lisää mielenkiintoa kaupunkia ja aluetta kohtaan. Myös teiden kunto on tärkeää, että siellä on mahdollista ajaa autolla (Symon He, 2020). Oravan ja Turusen (2016) mukaan suuret tiet ja valtaväylät tuovat lisäarvoa huoneiston sijainnille. Näiden lisäksi raideyhteydet nostavat arvokkuutta. Kuitenkin haluttavuus on tärkeää, kun mietitään sijoituskohteen sijaintia. Usein erilaiset luonnonelementit kuten puistot ja lenkkipolut tekevät alueesta haluttavamman. Asuntokannan iällä on merkitystä eli onko asunnot rakennettu 1950-luvulla vai 2000-luvulla.

Mukavuudet asunnon läheisyydessä vaikuttavat myös asunnon arvoon ja siihen, kun mietitään sijoituskohteen sijaintia. Aina kun asuntoa lähellä on helposti saavutettavissa supermarketit, ammatilliset palvelut ja ruokailumahdollisuudet lisäävät ne mukavuutta. Ihmiset arvostavat, että palvelut ovat helposti saavutettavissa arjessa ja sen vuoksi jokainen asunnon läheisyydessä oleva palvelu on tärkeä.

Robertsin ja Kraynakin (2014) mukaan onnistunut asuntokauppa luo hyvän alun asuntosijoitukselle. Mitä halvempi asunto on verrattuna muihin samanlaisiin kohteisiin sitä enemmän, tuotto tulee olemaan. Halvalla ostettu asunto varmistaa tuoton jo ostovaiheessa. Hyvänä sääntönä on pitää, että hyvä flippauskohde tuottaa 20 prosenttia. Tällä tuotolla tarkoitetaan tuottoa asunnon ostamisesta myyntiin saakka. Ostamisen hinnan jälkeen lasketaan ostamiseen liittyvät kulut kuten varainsiirtovero. Laskelmaan tulee laskea myös hoitovastikkeet omistamisen ajalta. Tämän lisäksi täytyy myös laskea korot, jos on lainaa. Korjaus- ja remonttikulut lasketaan myyntiin asti. Myynnissä käytetään usein välittäjää ja hänen palkkionsa täytyy vielä laskea.

Oravan ja Turusen (2016) mukaan asuntoa ostaessa, vaikka se olisi menossa remontin jälkeen myyntiin, on tärkeää miettiä minkälaista kassavirtaa se tuottaa osakkeen omistajalle. Asuntosijoittajan täytyy selvittää, paljonko asunnosta on mahdollista saada vuokraa ja kuinka paljon on kyseisen kohteen hoitovastike. Tämän jälkeen on mahdollista laskea, kuinka paljon vuokratulo on ennen korkokuluja ja veroja. Laskelmia on tärkeä tehdä ennen ostopäätöstä, että sijoitus on kannattava. Vuokratuottoon liittyviä laskelmia kannattaa tehdä, vaikka ei ole laittamassa kohdetta vuokralle.

Suomen Vuokranantajien (2020) mukaan vuokratuotolla tarkoitetaan huoneiston vuokraamisesta syntyvää kassavirtaa, joka tulee säännöllisesti. Vuokratuottoon liittyviä laskelmia on tehty paljon ja niissä voidaan ottaa huomioon enemmän tai vähemmän kuluja. Huoneiston vuokra, hoitovastike ja velaton hinta vaaditaan lähes jokaiseen laskukaavaan. Laskukaavassa on hyvä ottaa huomioon myös varainsiirtovero ja remonttiin liittyvät kustannukset. Lopulta laskukaavoissa olisi hyvä ottaa huomioon myös asunnon kuluminen, tyhjät kuukaudet ja peruskorjaukseen liittyvät kulut. Seuraavissa kuvioissa on perinteisiä laskukaavoja, jotka ovat asuntosijoittajien käytössä.

$$\frac{(\text{vuokra-hoitovastike}) \times 12}{\text{velaton hinta}} \times 100$$

Kuvio 2. Yksinkertainen vuokratuottolaskuri (Suomen Vuokranantajat, 2020).

$$\frac{(\text{vuokra-hoitovastike}) \times 12}{\text{velaton hinta} + \text{varainsiirtovero} + \text{remonttikulut}} \times 100$$

Kuvio 3. Monimutkainen vuokratuottolaskuri (Suomen Vuokranantajat, 2020).

Huoneiston ostamisesta syntyy ostajalle myös veroseuraamuksia. Varainsiirtoverolla tarkoitetaan veroa, joka maksetaan, kun ostetaan kiinteistö, asunto-osake tai muu arvopaperi. Kyseisestä toimenpiteestä täytyy toimittaa myös verottajalle varainsiirtoveroilmoitus. Varainsiirtovero on ilmoitettava ja maksettava oma-aloitteisesti. Varainsiirtoveroprosentteja on eri kokoisia erilaisista kaupoista, mutta asunto-osake- ja kiinteistöyhtiöiden osakkeiden varainsiirtovero on 2 prosenttia. Näitä ovat esimerkiksi kerrostalo- tai rivitalo-osake, autopaikka ja varasto (Verohallinto, 2023).

Oravan ja Turusen (2016) mukaan taloyhtiön remonteilla on suuri merkitys asuntosijoituksessa. Kunnossapitotarveselvityksestä näkee taloyhtiöön tehdyt remontit viimeisien vuosien aikana ja mitä niihin tullaan tekemään lähivuosina. On tärkeää olla ymmärrys siitä, että taloyhtiön remonttistoria alkaa vaikuttamaan sijoitukseen sitä enemmän mitä pidempään asunto on tarkoitus pitää eli onko se useita vuosia vai vuosikymmeniä. Tässä kappaleessa keskitytään ainoastaan kunnostus- ja remonttitöihin, jotka kuuluvat taloyhtiölle.

Oravan ja Turusen (2016) mukaan taloyhtiöihin tulee vuosien saatossa paljon remontteja, kuten julkisivu-, ikkuna- ja parvekeremontit. Putkiremontit ovat suurimpia ja ne aiheuttavat osakkaille eniten kuluja. Huoneistossa ei pahimmillaan kukaan pysty asumaan putkiremontin aikana. Tämän vuoksi taloyhtiöön täytyy perehtyä huolellisesti kunnossapitotarveselvityksen ja pitkän ajan suunnitelman avulla. Isännöitsijä ja taloyhtiön puheenjohtaja osaa myös usein auttaa taloyhtiön remontteihin liittyvissä asioissa.

Taloyhtiön remonttien osalta asunto-osakeyhtiölaki velvoittaa jokaisen taloyhtiön ottamaan kantaa tuleviin kunnostus- ja remonttitoihin. Taloyhtiöllä olisi hyvä olla tarkka strategia kuinka tulevana vuosina tullaan tekemään remontteja taloyhtiöön. Kunnossapitotarveselvitys kertoo viiden vuoden aikana tulevista remonteista ja pitkän tähtäimen suunnitelma (PTS) on kunnollinen strategia ja korjausohjelma taloyhtiölle. Tulevassa taulukossa esitellään taloyhtiön suurimpia remontteja, käyttöikä ja niihin liittyviä kustannuksia. Tämän vuoksi on tärkeää, että jokainen asutosijoittaja ottaa selvää tarkalleen mitkä remontit ovat hoidettu. Remontit, joita ei ole tehty, selviää myös kunnossapitotarveselvityksestä. (Orava & Turunen, 2016).

REMONTTITYYPPI	KÄYTTÖIKÄ	KUSTANNUKSET	HUOMIOITAVAA
PUTKIREMONTTI	40-60 vuotta	450-900 €/m ²	Kustannukset riippuvat tekotavasta, taloyhtiön koosta sekä remontin laajuudesta (perinteinen menetelmä vs. sukitus vs. pinnoitus)
JULKISIVUREMONTTI	20-50 vuotta	100-500 €/m ²	Kustannukset ja käyttöikä riippuvat siitä, mitä tehdään

			ja mitä materiaalia julkisivu on (kivi vs. betonielementti)
KATTOREMONTTI	20-50 vuotta	15-80 €/m ²	Kustannuksiin ja käyttöikään vaikuttavat lähinnä materiaali (tiilikate vs. huopakate)
PARVEKEREMONTTI	20-50 vuotta	50-200 €/m ²	Kustannuksiin vaikuttaa se, mitä tehdään ja käyttöikä riippuu parvekkeen tyypistä (sisään vedetty parveke vs. ulokeparveke)
IKKUNAREMONTTI	30-50 vuotta	50-120 €/m ²	Käyttöikä ja kustannukset riippuvat etenkin ikkunamallista ja -merkistä (alumiiniset ikkunat vs. puukarmi-ikkunat)
HISSIREMONTTI	25+ vuotta	20000-200000 €	Kustannukset riippuvat lähinnä siitä, modernisoidaanko hissi vai rakennetaanko kokonaan uusi

Taulukko 1. Taloyhtiön remontit ja kustannukset (Hänninen, H. 2021).

Taulukossa 1 esitellään taloyhtiön remonttien käyttöikä ja kustannuksia. Taloyhtiön remontit ovat todella suuri osa investointipäätöksiä ja sen vuoksi niitä on tärkeää analysoida. Huomattavaa on myös se, että minkälaisin tavoin ja materiaalein remonteja on toteutettu, koska sillä on myös suuri merkitys sen käyttöikään ja kustannukseen. Tästä huomaamme, että mitä isompi asunto on, sitä isommat kustannukset taloyhtiön remonteista jyvitetään huoneistokohtaisesti.

Caesar ja muiden (2019) mukaan asuntojen hintaan vaikuttaa paljon myös se sijaitseeko taloyhtiö omalla tontilla vai vuokratontilla. Tähän asti maanvuokrasopimusten vuokrat on asetettu alhaiselle tasolle, ja niitä on korotettu hieman uudelleenneuvottelujen yhteydessä. Tämä järjestelmä on kuitenkin alkanut kyseenalaistua, sillä Tukholman kunta on ilmoittanut tavoitteekseen periä vuokrasopimuksissa markkinavuokria. Tämä on johtanut maanvuokrasopimusten vuokrien huomattavaan nousuun, vaikka sitä onkin vaikea arvioida (koska vertailukelpoisia markkinavuokria on vähän tai ei lainkaan). Vaikka osuus-kuntaomistajuudella on hieman erilaiset oikeudelliset puitteet, sitä esiintyy muun muassa Yhdysvalloissa, Kanadassa, Saksassa, Suomessa ja Ruotsissa. Jos taloyhtiö vuokraa tonttinsa, sillä pitäisi olla kielteinen vaikutus asuntojen hintaan, tämä on havaittu myös aiemmissa tutkimuksissa. Lisäksi maanvuokrasopimusten vuokrien uudelleenneuvotteluihin liittyvällä epävarmuuden lisääntymisellä pitäisi olla kielteinen lisävaikutus.

Oravan ja Turusen (2016) mukaan taloyhtiön asiakirjoista, kuten isännöitsijäntodistuksesta selviää myös paljon muuta informaatiota. Isännöitsijäntodistus kertoo taloyhtiön perusasioista paljon ja auttaa huoneiston ostoprosessissa. Sieltä näkee yhtiön taloustiedot eli kuinka vastikkeet ja vastikeperusteet menee huoneiston kohdalta. Myös tarkemmat yhtiötiedot näkyvät esimerkiksi tontin hallintaperuste, tontin pinta-ala ja kiinteistö-tunnus. Taloyhtiö on iso, jos siinä on yli 4000 neliötä, mutta suurin osa taloyhtiöistä osuu 2000-4000 neliön välimaastoon. Taloyhtiön koko vaikuttaa paljon sijoituksessa, koska jos taloyhtiö on pieni, niin hoitokulut voivat olla todella isot. Tämän vuoksi on hyvä muistaa, että mitä isompi taloyhtiö sitä turvallisempi sijoitus on.

Sijoitusasunnot.comin (2021) mukaan taloyhtiön talous on tärkeä asia asuntosijoittamisessa. Huoneiston vastike kertoo paljon taloyhtiön taloudesta ja kuinka säännöllisesti sitä on hoidettu. Vastikkeen kehityksestä vuosien saatossa saa hyvän yleiskuvan siitä, että kuinka erilaisiin vuosittaisiin töihin on varauduttu ja onko niihin osattu ennakoida riittävästi. Vastike on sopivalla tasolla yhtiöllä, jonka vastike on 4-4,8€/m² ja uudemmalle yhtiölle 3,5-4€/m². Hoitovastikkeissa on paljon vaihteluita alueellisesti, mutta niiden tulisi kattaa taloyhtiön kunnossapito-, korjaus- ja lämmityskulut, sähkö-, vesi- ja jätevesimaksut, puhtaanapito- ja jätehuoltokulut sekä isännöinti. Näiden lisäksi myös taloyhtiön liiketilojen vuokraaminen voi olla kannattavaa, sillä vuokralainen vähentää taloyhtiön kuluja vuokratuloilla.

Asunnon ominaisuuksilla on iso vaikutus kohteen kiinnostavuuteen. Fosterin ja muiden (2020) mukaan akustisen yksityisyyden suojan osalta useat poikkileikkaustutkimukset osoittavat, että altistuminen liikenteen ja naapurien melulle voi vaikuttaa asukkaiden terveyteen. Liikennemelu on yhdistetty verenpaine- ja verenpaineeseen, melun häiritsevyyteen ja unihäiriöihin, mutta suunnittelun ominaisuudet (esim. huoneen suuntaus, korkeampi kerros) voivat lieventää joitakin kielteisiä vaikutuksia. Huomattavaa on, että kerrostaloasukkaat kokevat naapurien melun kovemmaksi ja ärsyttävämmäksi kuin liikennemelun, ja krooninen meluhaitta on yhteydessä aikuisten verenpaineeseen, migreeniin ja masennukseen, ja naapurien melu vaikuttaa kielteisesti hyvinvointiin ja elinvoimaisuuteen.

Sijoitusasunnot.comin (2023) mukaan lisäksi asunnon pohjaratkaisu, neliömäärä, varustelutaso ja esimerkiksi pysäköintimahdollisuudet, lähipalvelut ja liikenneyhteydet vaikuttavat siihen kuinka hyvä sijoitusasunto on. Myös huoneiston varustelu kuten parvekkeellinen ja saunallinen asunto lisää kiinnostusta kohteeseen. Sijoitusasuntoa etsiessä on tärkeää, että ei etsitä vain pientä asuntoa yliopistojen läheltä vaan muitakin strategioita on. Myös sijoitusasunnon kokoa neliömetreissä on tärkeä miettiä, koska hoitovastike nousee neliömäärän mukana, mutta tätäkin tärkeämpää on se, että neliömetrit on käytetty tehokkaasti.

Erilaisten markkinoiden löytäminen on flippauksessa tärkeää. Robertsin ja Kraynakin (2014) mukaan asuntojen flippaaja on huoneistojen kierrättäjä, jolloin roska muunnetaan rahaksi. Roskalla tarkoitetaan asuntoja, jotka eivät ole kenenkään kiinnostuksen kohteena. Tämän tyyppisten kohteiden avulla sijoittajat pystyvät tekemään isoja tuottoja investoimalla aikaa ja työtä kohteeseen, muuttamalla huoneisto roskasta kiinnostavaksi kohteeksi. Kyseisten kohteiden löytäminen voi olla haastavaa ja sen vuoksi kohteita täytyy etsiä eri tavalla kuin muut sijoittajat. Sinun täytyy huomata huoneistossa erilaisia piirteitä, kuten hinnan lasku ja uutisten kerääntyminen postilaatikkoon.

Robertsin ja Kraynakin (2014) mukaan huonot uutiset asunnon omistajalle ovat usein hyviä uutisia asuntosijoittajille. Kunhan kohteet ahdingossa olevia asunnonomistajia kunnioittavasti ja yrität auttaa heitä saamaan tarvitsemansa, voit usein olla osa heidän ongelmiansa ratkaisua sen sijaan, että olisit heidän olemassaolonsa kirous. Huonoihin uutisiin kuuluvat markkinahintoja alhaisempien hintojen viiden D:n malli, jotka esitellään seuraavaksi.

<p>Divorce (Ero)</p>	<p>Dept (Laina)</p>	<p>Drunkness (Päihtyminen)</p>
<p>Avioero on vakava isku pariskunnan tai perheen tuloihin. Avioeron yhteydessä joku yleensä "saa talon", mutta tämä henkilö joutuu yleensä myymään sen nopeasti, yleensä alle sen arvon, koska hänellä ei ole varaa pitää sitä. Usein avioero johtaa ulosottoon.</p>	<p>Jotkut kodinomistajat yksinkertaisesti ottavat liikaa vastuuta. He ostavat talon, johon heillä ei todellakaan ole varaa, tai hautautuvat luottokorttivelkoihin ja joutuvat kamalaan tilanteeseen, jossa heidän on joko ilmoitettava konkurssiin tai myytävä omaisuutensa, myös kotinsa, maksaakseen velkansa pois.</p>	<p>Vaikka sosiaaliset juomarit pystyvät yleensä pitämään työpaikan ja ansaitsemaan riittävät tulot asuntolainan maksamiseen, kohtuuttomasti juovat ihmiset menettävät usein huomionsa tärkeisiin asioihin ja saattavat olla kykenemättömiä tai haluttomia tekemään kokopäivätyötä.</p>
<p>Death (Kuolema)</p>	<p>Drug abuse (Huumeet)</p>	
<p>Jos huoneiston omistaja kuolee, se vaikuttaa todella paljon siihen, mitä asunnolle tapahtuu. Usein asunto joudutaan asettamaan myyntiin, koska perikunnalla ei ole mahdollisuutta omistaa sitä tai ei ole halua remontoida sitä. Jos kuollut asunnonomistaja oli kiinteistön ainoa omistaja, toisen perheenjäsenen on ehkä luovuttava kiinteistöstä tai kiinteistö päätyy testamenttimenettelyyn ja se on myytävä, jotta tuotto voidaan jakaa testamentissa mainituille edunsaajille.</p>	<p>Kuten humalajuominen, myös huumeiden väärinkäyttö johtaa usein ulosottoon.</p>	

Kuva 1. Markkinahintoja alhaisempi hinnoittelu (Roberts & Kranyak, 2014).

O'Malley (2017) mukaan arvokkaan kohteen löytäminen voi onnistua monella tavalla. On yllättävää, kuinka monet ihmiset ilmoittautuvat avoimille markkinoille niin, että heidän kiinteistönsä on esitetty tavalla, joka heikentää sen käypää markkina-arvoa. Kiinteistön emotionaalinen vetovoima on olematon, ja tämä käännäyttää useimmat asunnon ostajat pois. On kuitenkin syytä katsoa pinnan alle, jos kyseessä on "huonoin talo hyvällä kadulla tai hyvällä paikalla". Tällöin usein on mahdollisuus saada huoneisto halvemmalla markkinahintaan verrattuna.

O'Malley (2017) esittelee myös asuntotyyppin, jonka voi saada ostettua alle markkinahinnan. Asunnon ostajat arvioivat usein huonokuntoisia kiinteistöjä niiden huonokuntoisuuden perusteella. Yleisesti ottaen markkinat reagoivat eri tavalla kiinteistöihin, jotka ovat ränsistyneet ja asumiskelvottomia, kuin niihin, joita ei ole kunnostettu mutta jotka ovat asumiskelpoisia. Asunnonostajat tarjoavat usein rakennuttajille ylihintaa kunnostamattomista kiinteistöistä, mutta rakennuttajat tarjoavat usein asunnonostajille ylihintaa asumiskelvottomista kiinteistöistä. Tämä johtuu siitä, että sijoittajat näkevät hylättyjen kiinteistöjen piilevän arvon, kun taas asunnonostajat usein pelkäävät töiden laajuutta. Huonokuntoisissa kohteissa myös vaikuttaa minkälainen on budjetti, osaaminen ja jakaminen. Se vaatii huolellista kustannuslaskentaa ja suunnittelua, eikä se ole aloittelijalle nopea tai helppo tapa ansaita rahaa.

Robertsin & Kraynakin (2014) mukaan erilaisia asunnon ostamiseen liittyviä *strategioita* on monenlaisia. He vertaavat strategioita pokeriturnauksiin, koska jokaisen strategia on usein uniikki ja he käyttävät erilaisia keinoja ja tekniikoita tarjoamisessa välineenä. Seuraavissa kolmessa strategiassa on erilaisia piirteitä. On huomioitava, että tarjouskilpailussa strategiat eivät aina seuraa vain tiettyä linjaa vaan siinä voi myös yhdistellä eri strategioita. Tarjouskilpailuista oppii ja näkee, mikä toimii parhaiten missäkin tilanteessa.

Ensimmäinen tarjousstrategian tarkoitus on väsyttää toiset tarjoajat luovuttamaan kyseisen kohteen kohdalla omien tarjouksien avulla. Strategiassa on tärkeää, että koko ajan

tarjotaan vähän edellisen voittavan tarjouksen yli. Täytyy muistaa se, että ei voi tarjota enempää kuin on oma maksimaalinen tarjous.

Toisessa strategiassa keskiössä on rauhallinen puhuminen ja ison rahan mukana pitäminen. Strategiassa tehdään tarjous usein niin, että kukaan muu ei tiedä siitä. Tämä indikoi luotettavuutta muita tarjoajia vastaan. Usein toiset tarjoajat voivat hämmentyä tarjouksesta, joista he eivät ole tietoisia.

Kolmannessa strategiassa on tärkeää äänessä pysyminen tarjouksien kanssa. Jokaisesta liikkeestä voi pitää todella kovaa ääntä niin kuin koira. Toiset tarjoajat voivat hämääntyä ja lähtevät sen vuoksi pois tarjouskilpailusta. Tässä strategiassa on tärkeää pysyä hyvin ajan tasalla kohteesta ja tilanteesta esityksestä huolimatta.

2.2 Huoneiston design, remontointi ja kunnossapito

Estajin (2017) mukaan talon on oltava paikka, jossa eletään syntymästä kuolemaan ja joka kattaa kaikki ihmisen kehitysvaiheet. Talo on paikka ihmisen toiminnalle päivisin ja öisin kaikissa elämänvaiheissa. Ihmisen monenlaiset toiminnot sekä ihmisten talossa vietettyjen aikojen laaja kirjo korostuu joustavuuden tarpeellisuutta asunosuunnittelussa. Kaikki muutokset vaikuttavat tilantarpeisiin, mutta talon käyttäjien ongelmana on, että emme voi ennustaa ja hallita muutoksia, sillä esimerkiksi perhekoko ja perherakenne muuttuvat.

Gibbsin (2005) mukaan on tärkeää miettiä, minkälaisia sisustukseen liittyviä ratkaisuja suunnittelija tekee kohteeseen. Jokaiselle kohteelle on tietty asiakas. Täytyy miettiä asiakkaan ikää, siviilisäätystä, taloudellista asemaa ja asenteita. Tämän lisäksi on tärkeää, että suunnittelija tietää nykyisestä muodista ja trendeistä eikä sekoita niitä mihinkään. Inno-
vatiiviset työt kehittyvät usein samalla, kun suunnittelija ymmärtää ja arvostaa periaatteita ja yhdistää erilaisia designin osia.

Robertsin ja Kraynakin (2014) mukaan monet asuntosijoittajat, jotka flippaavat huoneistoja arvioivat liian vähän remonttikuluihin ja korjauksiin. Usein sijoittajat ovat niin keskittyneitä ostoon ja myyntiin, että ne unohtavat kuinka paljon remonttiin voikaan mennä rahaa ja paljonko putkimiehelle maksetaan. Huoneiston laajat remontit ja korjaukset ovat kalliita. Tämän vuoksi arvio remontin laajuudesta tulee tehdä aina ennen ostamista. Sen voi tehdä ensimmäisellä kerralla huoneistossa, jolloin saadaan tarkka lista korjauksista.

Boardmanin (2014) mukaan on tärkeää tunnistaa ja määritellä remontoitiprojektin parannukset, mitä on mahdollista tehdä ja mitä ei ole tehtävissä. Kaikista tärkeintä on se, että ymmärtää kohteen vahvuudet ja heikkoudet. On myös tärkeä ymmärtää, että mitä korjaustöitä on mahdollista tehdä itse vai palkkaako jonkun tekemään kaiken.

Nielsenin ja muiden (2016) mukaan peruskorjausprosessi ei ole kaukana uuden rakennuksen suunnitteluprosessista, johon kuuluvat rakennuksen esisuunnittelun, suunnittelun, rakentamisen ja käytön vaiheet. Suurin ero on kuitenkin olemassa olevan rakennuksen ja rakennuspaikan sekä rakennuksen nykyisten käyttäjien asettamat rajoitukset.

On tärkeä muistaa, että sijoitusasunnon arvo voi kehittyä monella eri tavalla. Asuntomarkkinoihin voi vaikuttaa monet tekijät ja markkinahinnat voivat vaihdella. Sijoitusasunnon arvoon pystyy vaikuttamaan paljon remontoimalla sitä. Tässä on toki tärkeää, että remontoimiseen menneet kulut lisäävät huoneiston arvoa ja kustannukset eivät kasva liian isoksi (Kaarto & Huru, 2021).

Erkkilän (2020) mukaan *kunnossapitotyön* alussa täytyy tietää, mitkä asiat kuuluvat taloyhtiölle ja mitkä osakkaalle. Vastuunjakotaulukko antaa vastauksia taloyhtiön ja osakkaiden vastuunjakokysymyksissä. Vastuunjakotaulukko perustuu osakeyhtiölakiin. Hyvänä sääntönä on se, että taloyhtiö vastaa rakenteista ja perusjärjestelmistä, mutta osakas

vastaa sitten sisäosista. Taloyhtiö pitää huolen rakenteista, eristeistä, vesi- ja viemärijohdoista ja lämmitysjärjestelmän osista. Tämä tarkoittaa sitä, että osakas vastaa huoneistoon tehdyistä muutostöistä.

Asunto-osakeyhtiölaki (2009/1599) 4 luvun 7 §:n Osakkeenomistajan ilmoitusvelvollisuus oman kunnossapitotyön mukaan:

Osakkeenomistajan on ilmoitettava kunnossapitotyöstä etukäteen kirjallisesti hallitukselle tai isännöitsijälle, jos se voi vaikuttaa yhtiön tai toisen osakkeenomistajan vastuulla olevaan kiinteistön, rakennuksen tai huoneiston osaan taikka yhtiön tai toisen osakkeenomistajan osakehuoneiston käyttämiseen (Asunto-osakeyhtiölaki 4:7.1).

Ilmoituksessa on oltava sellaiset tiedot, joiden perusteella yhtiö tai toinen osakkeenomistaja voi arvioida, noudatetaanko kunnossapitotyössä hyvää rakennustapaa ja aiheutuuko kunnossapidosta mahdollisesti vahinkoa tai muuta haittaa. Yhtiö tai toinen osakkeenomistaja voi asettaa ehtoja työn toteuttamiselle, jos se on tarpeen vahingon tai haitan välttämiseksi taikka korvaamiseksi (Asunto-osakeyhtiölaki 4:7.4).

Asunto-osakeyhtiölaki (2009/1599) 4 luvun 9 §:n Kunnossapitotyön valvonnan mukaan:

Yhtiöllä on oikeus valvoa, että osakkeenomistajan kunnossapitotyö suoritetaan rakennusta ja kiinteistöä vahingoittamatta, hyvän rakennustavan mukaisesti sekä noudattaen yhtiön tai toisen osakkeenomistajan asettamia ehtoja. Kunnossapitotyötä valvoessaan yhtiön on huolehdittava siitä, että valvonta on yhtiön ja muiden osakkeenomistajien kannalta riittävällä tavalla järjestetty. Kunnossapitotyön suorittava osakkeenomistaja vastaa tarpeellisista ja kohtuullisista yhtiön valvontakuluista (Asunto-osakeyhtiölaki 4:9).

Pohjanmaan erikoispurun (2023), mukaan *purkutyö* koostuu suunnittelusta, purkamisesta, siivouksesta ja *kierrätyksestä*. Suunnittelulla tarkoitetaan sitä, minkälaisia tekniikoita ja kalustoa käytetään kohteen purkamisessa. Purkamisella tarkoitetaan esim. kylpyhuoneen laattojen irrottamista ja seinien poistamista. Siivouksella tarkoitetaan huoneiston tai työmaa-alueen perusteellista siivoamista kaikesta jätteestä ja vaarallisista aineista. Kierrätyksellä tarkoitetaan purkutyössä syntyvien jätteiden käsittelyä noudattaen nykyaikaisia vaatimuksia ja määräyksiä.

Luon ja muiden (2022) mukaan kasvihuonekaasujen, kuten hiilidioksidin, aiheuttamasta ilmastonmuutoksesta on viime aikoina tullut maailmanlaajuinen ympäristöongelma. Hiilidioksidipäästöjen vähentämisestä on tullut maailmanlaajuinen konsensus, jotta kasvihuonekaasujen pitoisuutta ilmakehässä voitaisiin hallita ja ilmastonmuutosta hidastaa. Rakennussektori on paljon energiaa kuluttava ja hiilidioksidipäästöjä aiheuttava sektori. Siksi rakennusten hiilidioksidipäästöjen, erityisesti elinkaaren aikaisten hiilidioksidipäästöjen, vähentämisestä on tullut keskeinen strategia ilmastonmuutoksen torjumiseksi ja kestävä kehityksen saavuttamiseksi. Rakennusalalla, erityisesti rakennusten korjaamisessa katsotaan olevan suurimmat energiansäästöpotentiaalit muihin aloihin verrattuna.

Ympäristöministeriön asetus rakentamista koskevista suunnitelmista ja selvityksistä (2015/216) 14 §:n Purku- ja suojaussuunnitelman sisältö mukaan:

Rakennuksen korjaus- tai muutostyössä purku- ja suojaussuunnitelmaan on tarvittaessa sisällyttävä tiedot:

1) purettavista rakenteista ja rakennusosista;

2) purkutoimenpiteistä ja niiden aiheuttamien haittojen estämisestä;

3) toimenpiteistä, joilla rakenteet, rakennusosat ja pinnat suojataan purkamisen ja rakentamisen aikana;

4) toimenpiteistä, joilla korjaustyöalue erotetaan rakennuksen käytössä olevasta osasta sekä alipaineistuksesta tai toimenpiteistä, joilla korvausilma järjestetään käytössä oleviin tiloihin.

Valtioneuvoston asetus asbestityön turvallisuudesta (798/2015) 7 §:n Asbestikartoituksen mukaan:

Rakennuttajan tai muun, joka ohjaa tai valvoo rakennushanketta, johon voi sisältyä asbestipurkutyötä, on huolehdittava asbestikartoituksen tekemisestä.

Asbestikartoituksessa on

1) paikallistettava purettavassa kohteessa oleva asbesti,

2) selvitettävä asbestin ja sitä sisältävien materiaalien laatu ja määrä,

3) selvitettävä rakenteissa olevan asbestin ja sitä sisältävien materiaalien pölyävyys niitä käsiteltäessä tai purettaessa.

Asbestikartoituksen tekijältä edellytetään riittävää perehtyneisyyttä asbestiin, sen esiintymiseen ja rakenteiden purkamiseen sekä suunnitellun kartoituksen laadun ja laajuuden edellyttämää ammatillista osaamista.

Asbestikartoitus on dokumentoitava ja se on luovutettava asbestipurkutyöhön ryhtyvän työnantajan tai itsenäisen työsuorittajan käyttöön.

Robertsin ja Kraynakin (2014) mukaan *keittiön ja kylpyhuoneen* remontointi korostuu flippauskohteissa, koska ne ovat usein ratkaisevat tekijät syntyvätkö kaupat vai ei. Avaran keittiön avulla voidaan tehdä vaikutus asiakkaaseen. Usein asiakkaalle on tärkeää, että

tasoilla on paljon laskutilaa ja keittiössä on uudet kodinkoneet. Nämä ominaisuudet suorastaan kutsuvat asiakkaan tekemään ruokaa keittiöön kavereidensa kanssa. Kylpyhuoneen remontoinnissa on myös tärkeää, että siellä on nykyaikaisten standardien mukaiset kalusteet ja lämmitysjärjestelmät. Kylpyhuoneen muutos houkuttelee ostajia, koska monikaan ei itse haluaisi tehdä niin isoa remonttia.

Tukesin (2023) mukaan, asukkaat saavat tehdä aivan pieniä *sähkötöitä* taloyhtiössä, mutta silloin täytyy olla varmuus, että ne osataan varmasti tehdä oikealla tavalla ja turvallisesti. Kuitenkin varsinaisia sähköasennustöitä saa tehdä ainoastaan ammattimaisesti tekevät toiminnanharjoittajat, jotka tekevät esimerkiksi asennus-, huolto- ja korjaustointia. Kaikki ammattimaiset toiminnanharjoittajat löytyvät Suomessa toiminnanharjoittajarekisteristä, josta selviää vastuuhenkilö, toimintaoikeus ja voimassaoloaika. Tämä helpottaa toiminnanharjoittajien valitsemista ja sitä, että saa turvallista ja ammattimaista palvelua.

Säköturvallisuuslaki (2016/1135) 4 luvun 54 §:n Perusvaatimus sähkötyölle ja käyttötyölle mukaan:

Sähkötöitä tai käyttötöitä tekevän henkilön tulee olla tehtävään ja sen sähköturvallisuutta koskeviin vaatimuksiin perehtynyt tai opastettu.

Säköturvallisuuslaki (2016/1135) 4 luvun 55 §:n Sähkötöiden tekemisen edellytykset mukaan:

Toiminnanharjoittaja saa tehdä sähkötyötä seuraavilla edellytyksillä:

1) töitä johtamaan on nimetty henkilö, jolla on riittävä kelpoisuus (sähkötöiden johtaja);

2) itsenäisesti töitä suorittavalla ja valvovalla henkilöllä on riittävä kelpoisuus tai muuten riittävä ammattitaito;

3) toiminnanharjoittajan käytössä on töiden tekemisen kannalta tarpeelliset työvälineet sekä sähköturvallisuutta koskevat säännökset;

4) toiminnasta on tehty ilmoitus sähköturvallisuusviranomaiselle ennen kuin sähkötöitä koskeva toiminta aloitetaan.

Asuntokauppa LKV (2020) mukaan *LVI-tekniikalla* tarkoitetaan kodin lämmitykseen liittyviä asioita. Vedellä tarkoitetaan käyttövesiin liittyviä asioita ja ilmalla tarkoitetaan usein painovoimaista ilmanvaihtoa. Nämä ovat kiinteistön kolme tärkeää elementtiä, joka on tärkeä osa talotekniikkaa. Asunto-osakeyhtiössä LVI-tekniikasta on vastuussa taloyhtiölle ja isännöitsijällä. Pienemmistä töistä asunnoissa vastuu kuuluu osakkeenomistajalle. Rakennusten vesi- ja viemärlaitteistolle on myös oma asetus, joka lisää turvallisuutta ja kestävyyttä.

Ympäristöministeriön asetus rakennusten vesi- ja viemärlaitteistoista (1047/2017) 1 luvun 3 §:n Rakennuksen vesi- ja viemärlaitteistojen suunnittelun mukaan:

Pääsuunnittelijan, erityissuunnittelijan ja rakennussuunnittelijan on tehtävänsä mukaisesti huolehdittava rakennuksen suunnittelussa siitä, että rakennus täyttää käyttötarkoituksen mukaisesti vesi- ja viemärlaitteistojen turvallisuuteen, terveellisyyteen, käyttövarmuuteen, kestävyyteen ja energiatehokkuuteen vaikuttavat vaatimukset. Suunnitelmasta on käytävä ilmi vesi- ja viemärlaitteistoissa käytettävät osat, tuotteet ja materiaalit.

Savon ammattiopiston (2023) mukaan *pintakäsittelyllä* tarkoitetaan työtehtäviä, jossa usein tarvitaan paljon kädentaitoja. Pintakäsittelyn työroolit liittyvät maalaukseen ja lattoiden asennukseen. Tutkinnossa voidaan erikoistua maalariksi, pintakäsittelijäksi tai

lattianpäällystäjäksi. Pintakäsittelijän vastuulla on maalipinnan ja lattian lopullinen ulkonäkö, jossa usein vaikuttaa asiakaan laatuvaatimukset.

Broadmanin (2014) mukaan kosmeettisilla korjauksilla tarkoitetaan juuri maalausta, lattiaa ja ovien uusimista. On tärkeää päättää, mitä huoneistoon täytyy uusia ja mitä ei. Jotkut kosmeettisten asioiden remontoinnit kestävät myös pitkään.

2.3 Sijoitusasunnon myynti

Asunnon myynnissä voidaan käyttää erilaisia strategioita. Kaikista yleisimmät tavat on suorittaa huoneiston myynti välittäjän avulla tai hoitaa markkinointi itse. On tärkeää ymmärtää kuinka erilaiset valinnat vaikuttavat asunnon myyntiin ja kustannuksiin. Välittäjän valinnassa täytyy olla tarkkana, että hän lunastaa lupauksensa. Välittäjä voi olla nopeuttamassa huoneiston myyntiä tai sitten vaikeuttamassa sitä. Kaikki tämä riippuu välittäjän osaamisesta ja paikallistuntemuksesta (Roberts & Kraynak, 2014).

Xie, J. (2019) mukaan on kolme erilaista *myyntistrategiaa* tai mallia, jotka riippuvat seuraavista tekijöistä. Palkkaako myyjä välittäjän ja jos palkkaa, sitoutuuko myyjä noudattamaan välittäjän tarjoamia neuvoja päätöksenteossa. Ensimmäinen strategia on edullista puhetta välittäjän kanssa, jossa myyjä palkkaa välittäjän, mutta ei sitoudu noudattamaan välittäjän neuvoja. Sen sijaan myyjä hyväksyy päätöksentekosuunnitelman välittäjän neuvosten perusteella ja ei paljasta suunnitelmaa välittäjälle. Toinen strategia on välittäjän kanssa tapahtuva delegointi, jossa myyjä palkkaa välittäjän ja sitoutuu noudattamaan hänen neuvonsa tietyn vaihteluvälin sisällä. Kolmas strategia on, jossa myyjä ei palkkaa välittäjää ja tekee kaiken itse: hän hankkii tietoa ja tekee päätökset itse ilman välittäjää.

Robertsin ja Kraynakin (2014) mukaan, kun asunto on remontoitu ja laitetaan uudelleen myyntiin niin myyjälle aiheutuu paljon ylimääräisiä kustannuksia ennen kuin se saadaan myytyksi. Nämä *kustannukset* vaihtelevat sen mukaan, myytkö kotisi itse vai kiinteistönvälittäjän kautta. On tärkeää, että huoneistoa ei laiteta vielä julkiseen myyntiin sen aikana, kun sitä remontoidaan. Remontin aikana on hyvä jutella mahdollisille ostajille ja

jättää yhteystietoja heille. Asunnon ostaja voi löytyä myös omasta lähipiiristä tai naapurustosta, jonka jälkeen olisi hyvä antaa kiinteistönvälittäjän hoitaa kaupat ostajien välillä.

Robertsin ja Kraynakin (2014) mukaan kiinteistövälittäjän valinta on tärkeä päätös, koska asunnon myyminen ilman välittäjää olla todella suuri riski. Siitä voi syntyä suuri takaisku, joka rajoittaa huomattavasti potentiaalisten ostajien määrää. Asunnon myyjän tulisi vaurautua maksamaan kiinteistövälittäjän kuluja kolmesta prosentista seitsemään prosenttiin asunnon velattomasta hinnasta.

Jos myyjä päättää laittaa kohteen myyntiin ilman välittäjää, hänen täytyy laskea yksi tai kaksi prosenttia markkinointikuluja asunnon velattomasta hinnasta. Tämän lisäksi kaupapakirjan valmisteluun menee usein 50 dollaria. Myynnin yhteydessä tulee myös maksaa kaikki hoitovastikkeet, lämmityskulut ja vesimaksut, että ne eivät jää ostajalle maksettavaksi (Roberts & Kraynak, 2014).

Myynnilliset ongelmat ovat usein läsnä asunnon myyntivaiheessa. Emmerling ja muut (2021) esittelevät ongelman, jossa asunnon myyjä odottaa saavansa tuntemattoman määrän tarjouksia asunnostaan. Kun tarjous saapuu, myyjän on joko hyväksyttävä se, jolloin etsintäprosessi pysähtyy tai hylätä se ja odottaa uutta tarjousta. Jos myyjä hylkää tarjouksen, uusi tarjous voi tulla tai jäädä tulematta, ja silloin on odotettava uutta tarjousta. Jos uusi tarjous saapuu, se voi olla korkeampi tai matalampi kuin nykyinen tarjous. Lisäksi myyjä ei ole voi palata takaisin ja valita aiemmin hylätyn tarjouksen. Myyjällä olisi tarkoitus maksimoida todennäköisyys hyväksyä suurin tarjous. Optimaalinen päätös edellyttää, että tarjous ylittää tietyn kynnyksen, mutta tämän lisäksi sen pitää olla aiempia suurempi tarjous. Markkinaolosuhteet vaikuttavat tarjouksien määrään ja siten myös kaupan todennäköisyyteen.

Dengin ja muiden (2022) mukaan kiinteistöjen *myyntikäyttäytyminen* ja kauppojen tulokset vaihtelevat myyjien motiivien mukaan. Erotimme toisistaan sijoittajamyymäjät, jotka

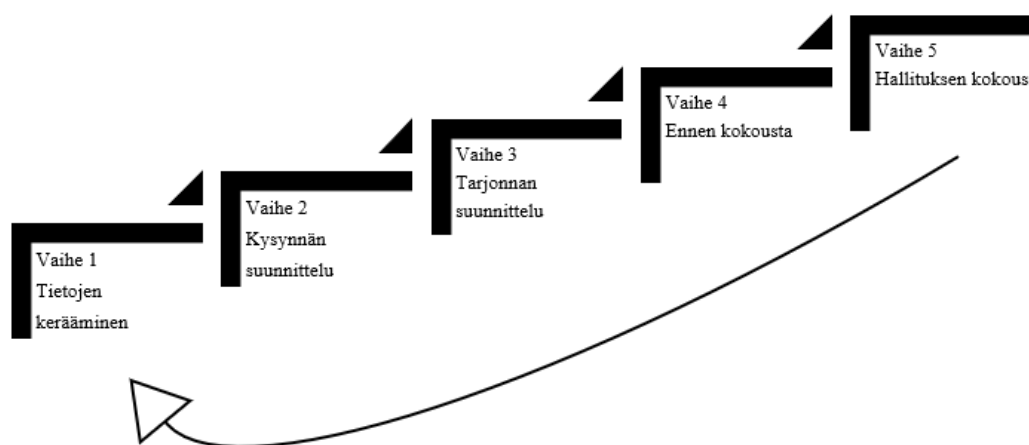
myyvät realisoidakseen pääomatuloja, ja kuluttajamyymäjät, jotka myyvät erilaisesta motiivista. Osoitimme, että sijoittajamyymäjiin verrattuna kuluttajamyymäjillä oli taipumus listata kiinteistönsä korkeampiin hintoihin ja he saavuttivat korkeammat kauppahinnat. Heillä ei kuitenkaan ollut pidempiä markkinointiaikoja kuin sijoittajakumppaneillaan. Vastakkaiselle havainnolle on kaksi mahdollista selitystä. Todisteemme viittaavat siihen, että kuluttajamyymäjät eivät uhranneet kaupan todennäköisyyttä vastineeksi hintapreemiosta.

Myynnin motivaatiolla on asuntokaupoissa iso merkitys. Glowerin ja muiden (1998) mukaan asuntojen myyjät, jotka ovat motivoituneita myymään nopeasti, asettavat alhaisemman listahinnan, varaavat alhaisemman varaushinnan ja hyväksyvät aiempia alhaisempia tarjouksia. Myyjä, jolla on listautumishetkellä suunniteltu muuttopäivä, myy nopeammin kuin myyjä, jolla ei ole sellaista. Myyjän motivaatio vaikuttaa myyntihintaan, mutta ei listahinnan korotukseen. Myyjät, jotka eivät ole motivoituneita myymään nopeasti, asettavat korkeamman varaushinnan ja hyväksyvät vain suhteellisen korkeat tarjoukset, vaikka tämä tarkoittaisi pidempää odottelua.

2.4 Myynnin ja toiminnan suunnittelu

Tuomikankaan ja Kaipian (2014) mukaan myynnin ja toiminnan suunnittelu (S&OP) on keskeinen liiketoimintaprosessi, jolla tasapainotetaan asiakkaiden kysyntä ja toimituskyky valmiuksia. S&OP yleistavoitteena on kysynnän ja tarjonnan yhteensovittaminen keskipitkällä aikavälillä tarjoamalla väline liiketoimintastrategian ja operatiivisen suunnittelun vertikaaliselle yhteensovittamiselle sekä kysyntä- ja tarjontasuunnitelmien horisontaaliselle yhteensovittamiselle. S&OP toteuttaa koordinoitua kahdesta näkökulmasta. Organisaationäkökulma kattaa poikkitoiminnallisen yrityksen sisäisen ja toimitusketjun sisäisen koordinoinnin, kun taas suunnittelu-/prosessinäkökulma kattaa materiaali-, rahoitus- ja tietovirtojen koordinoinnin. Myynnin ja toiminnan suunnittelulla on näin ollen olennainen rooli toimitusketjun hallinnan toteuttamisessa, sillä sen tehtävänä on integroida toimitusketjun organisaatioyksiköt, jotta asiakkaiden kysyntään voidaan vastata ja parantaa kilpailukykyä kokonaisuutena.

Wagnerin ja muiden (2014) mukaan yritysten toiminnalliset osastot toimivat kuitenkin usein ilman vertikaalista ja horisontaalista yhdenmukaistamista. Seurauksena on tiedonkulun viivästyminen ja voimistuminen, yrityksen suunnitelmien epäoptimaalinen toimivuus, koordinoimattomat reaktiot yrityksen sisällä, riittämätön operatiivinen joustavuus sekä tarjonnan ja kysynnän epäsuhta. Myynnin ja toiminnan suunnittelulla voidaan kiertää nämä kielteiset seuraukset ja yhdenmukaistaa organisaatiota.



Kuvio 4. Myynnin ja toiminnan suunnittelun prosessin vaiheet (Wallace & Stahl, 2008)

Seelingin ja muiden (2022) mukaan myynnin ja toiminnan suunnittelun prosessilla on viisi vaihetta ja toimenpidettä ovat tietojen kerääminen, kysynnän suunnittelu, tarjonnan suunnittelu, myynnin ja toiminnan suunnittelun prosessia edeltävä kokous ja viimeisenä hallituksen kokous. Ensimmäisessä vaiheessa on tietojen kerääminen ja se tapahtuu kunkin kuukauden alussa. Yrityksen tietojärjestelmään päivitetään erilaisia tietoja (esim. tuotanto, tarjonta, myynti, varastot, uudet tuotteet, kustannukset ja hinnat). Tiedot annetaan tarpeen mukaan yrityksen toiminnallisten liiketoiminta-alueiden käyttöön. Toisessa vaiheessa on kysynnän suunnittelu, jossa myynti ja markkinointi tarkastelevat historiatietoja ja ennusteita, ottavat huomioon uusien tuotteiden lanseeraukset ja muut markkina-aloitteet ja laativat rajoittamattoman kysyntäennusteen, joka kattaa yrityksen määrittelemän ajanjakson. Kolmannessa vaiheessa on tarjonnan suunnittelu, jossa edel-

lisen vaiheen rajoittamatonta kysyntäsuunnitelmaa käytetään syötteenä yhdessä kapasiteettitietojen kanssa simuloinneissa mahdollisten rajoitusten tarkistamiseksi (esim. tarjonta, tuotanto ja logistiikka). Kolmannessa vaiheessa tulos on yrityksen toimitussuunnitelma. Neljännessä vaiheessa on ennakkokokous eri toiminnallisten alueiden edustajat kokoontuvat yhteen keskustelemaan kysyntätarpeiden ja toimituskapasiteetin välisistä eroista ja laatimaan yhteisen ehdotuksen. Tämä sovittu S&OP-suunnitelma, johon sisältyy puutteiden vähentämissuunnitelmia ja ratkaisemattomia kompromissikysymyksiä, jotka edellyttävät ylimmän johdon päätöksiä, viedään vaiheeseen viisi. Tässä viimeisessä vaiheessa eli johdon kokouksessa yrityksen korkeimman tason johtoryhmä (esim. johtajat, varatoimitusjohtajat ja toimitusjohtaja) osallistuu 1) S&OP-suunnitelman hyväksymiseen tai toisen toimintatavan valitsemiseen, 2) S&OP-ryhmän itsenäistä toimivaltaa laajempien tuotanto- tai hankintamäärien muutosten hyväksymiseen, 3) S&OP-suunnitelman ja budjetin vertaamiseen ja päätöksen tekemiseen tarvittavista mukautuksista, 4) kokousta edeltävien kysymysten ratkaisemiseen ja 5) yleisten suorituskykyindikaattoreiden, hankkeiden ja tuotelanseerausten etenemisen tarkasteluun sekä muiden taktisten päätösten tekemiseen.

2.5 Kustannuslaskenta

Kustannuslaskennalla tarkoitetaan laskelmaa, jolla pyritään tuottamaan tietoa erilaisista toiminnoista ja siihen liittyvistä kustannuksista (Wallin & Etelälähti, 1993). Kustannuslaskenta on nyky maailman yrityksen liiketoiminnassa tärkeää. Yrityksen päämääränä on omalla toiminnallaan tuottaa taloudellista voittoa ja tehdä liiketoimintaa kannattavasti (Tomperi, S, 2003). Kustannuslaskennan tärkeys korostuu aina vain enemmän ja enemmän yritysten liiketoiminnassa.

Kuluerät ja hinta	Selite
Asbestinäytteet 418,20 €	Tämä kuluerä sisältää ulkopuolisen yrityksen tekemän katselmuksen huoneistoon, asbestinäytteiden ottamisen, asbestinäytteiden lähetyksen laboratorioon ja viimeiseksi raportin asbestinäytteistä.

Arkkitehti 274,30 €	Tämä kuluerä sisältää arkkitehdin katselmuksen huoneistoon, rakennekuvien analyysin ja isännöitsijän kanssa kommunikoinnin liittyen huoneiston seinien kaatamisen suhteen.
Vaatekaapit 1540,00 €	Tämä kuluerä sisältää huoneistoon ostettujen säilytys- ja vaatekaappien hinnat. Ne tuovat makuuhuoneeseen ja eteiseen lisää säilytystilaa.
Keittiökalusteet 2700,00 €	Tämä kuluerä sisältää huoneiston keittiökalusteet ja niiden koamisen. Tämän lisäksi kuluerä sisältää keittiöaltaan ja hanaan.
Kodinkoneet 2120,00 €	Tämä kuluerä sisältää integroidun astianpesukoneen, erillisuunin, induktiotason, liesituulettimen, jääkaappipakastimen ja mikron.
Sähkötyöt 1900,00 €	Tämä kuluerä sisältää huoneiston sähkötyöhön liittyvät kulut eli asennus ja suunnittelu, mittaus ja raporttien teko.
Sähkökalusteet 1551,20 €	Tämä kuluerä sisältää huoneistokohtaisten sähkökalusteiden uusinnan eli pistorasioiden ja kytkimien uusinnan. Tämän lisäksi se sisältää myös uuden sähkökaapin ja lattialämmityksen maton.
Putkityöt 1733,40 €	Tämä kuluerä sisältää huoneistokohtaisten käyttövesiputkien uusinnan ja uusien vesikalusteiden asennuksen.
Parketti 2250,00 €	Tämä kuluerä sisältää alumateriaalin betonille ja tammiparketin huoneistoon (45m ²).
Kylpyhuone työt 4721,80 €	Tämä kuluerä sisältää seinien tasoituksen vesieristystä varten. Tämän lisäksi se sisältää lattiakaivoin valamisen ja kaatojen tekemisen sekä laatoituksen.
Kylpyhuone kalusteet 1204,20 €	Tämä kuluerä sisältää kylpyhuoneen suihkun, suihkuseinän, hanaan, allaskaapin, wc-istuimen ja pyyhkeiden pidikkeet.
Kylpyhuone laatat 921,33 €	Tämä kuluerä sisältää lattialaatan, seinälaatat, saumausaineen, laastit ja silikonin.
Taloyhtiön maksut 621,27 €	Tämä kuluerä sisältää taloyhtiön yhtiövastikkeet, vesimaksut ja sähkömaksut.

Pankkikulut 3921,55 €	Tämä kuluerä sisältää korkokulut ja toimitusmaksun lainaan liittyen. Sekä välityspalkkion kiinteistönvälittäjälle.
Tarvikkeet 1421,35 €	Tämä kuluerä sisältää työmiehien ostamat tasoituslastat, ruuvit, kattolevyt, maalit, tasoitteet ja puutavaran.
Työmiehen työkulut 3222,70 €	Tämä kuluerä sisältää huoneiston tasoittelun ja maalaamisen. Lisäksi se sisältää eteisen ja vessan katon laskemisen.
Yhteensä 30521,30 €	

Taulukko 2. Sijoitusasunnon remonttikulut (S Capital, 2023).

Taulukossa esitellään huoneistoremontin kustannuslaskenta kokonaisuudessaan. Laskennassa eritellään mahdollisimman tarkasti sijoitusasunnon flippaukseen liittyvät kulut saatujen laskujen perusteella. Taulukossa on myös selvennys siitä mihin luokkaan kuluerät kuuluvat. Taulukon lopussa näkyy myös koko huoneistoremontin hinta alusta loppuun sisältäen kaikki kulut.

Tuotantotaloudessa kustannuksia on tutkittu rakennusprojekteissa, joissa kustannuksia ei ole aina pidetty helposti ymmärrettävinä (Zeng ja muut, 2023). Digitalisaation edistymistä taas on pidetty rakennusalalla kustannuksia vähentävänä tekijänä (Bhattacharya & Chatterjee 2022; Mithas ym. 2022), kuten esivalistustakin (prefabrication) Ghosh & Hammad, 2021) ja yleensä kustannusten on nähty muodostuvan monista eri tekijöistä ja työmaan johtamistakin pidetään edelleen oleellisena (Zhang ja muut, 2021). Ihannetapauksessa tehokas rakennusprojekti on nähty sellaisena, jossa on sujuvat työprosessit, vähän monimutkaisuutta ja kustannuksia (Donayavi ja muut, 2023). Tuotantotaloudessa on kustannuksia tarkasteltu myös laatukustannuksina (Sturm ja muut, 2019) ja tuotannon nopeuteen liittyvänä asiana (Cunha ja muut, 2018). Kustannuksia pystytään säästämään erilaisin tavoin ja taktiikoin eri toimialoilla (Dormady ja muut, 2022). Rakennushankkeissa yleinen ongelma on, että urakoitsijan kustannustietoja ei havaita tai ne eivät ole omistajan tiedossa (Yao ja muut, 2020).

Nykyaikaisilla työpaikoilla on yhä yleisempää, että työntekijät hoitavat tehtäviä samanaikaisesti useissa eri fyysisissä paikoissa. Johtajat voivat vähentää monipaikkaisen työn vaihtokustannuksia standardoimalla työnkulkua, prosesseja ja työkaluja eri toimipisteissä. Lisäksi monipaikkainen työskentely voidaan rajoittaa fyysisesti läheisiin toimipisteisiin, jotta vältetään liiallisesta matkustamisesta aiheutuvat yleiskustannukset (Diwas & Tushe, 2021). Kuitenkin erilaiset kustannusmittarit ovat hyödyllisiä, kun tehdään vertailuja yrityksen muihin osiin tai muihin yrityksiin, päätöksentekoa ja motivaatiota varten (Pattanayak ja muut, 2019). Yritysten välisiä toimitusketjuja on tarkasteltu myös toimintakustannusten perusteella monien tutkimuksien perusteella (Abdul-Kader ja muut, 2010; Lee & Whang 2005).

Oliveiran ja muiden (2019) mukaan organisaatioiden väliset hankkeet kärsivät usein häiriöistä, jotka edellyttävät osallistuvilta organisaatioilta sopeutumista. Rakennushankkeiden viestinnässä yritysten välillä oli merkitystä viestintätäydessä. Sopeutumisen kannalta tärkeitä viestintätäyden ominaisuuksia olivat kustannus- ja informaatio-suuntautuneisuus sekä epävirallisuus, tarkkuus ja autenttisuus. Lisäksi johtajan löysyys ja organisaation maine olivat tärkeitä viestintätäyden edeltäjiä.

Cantarellin ja muiden (2013) mukaan kustannuksien ylitykset ovat ominaista suurille hankkeille. Kustannusarviot ovat usein epätarkkoja ja näin ollen myös hankkeiden kannattavuuteen perustuva hankkeiden luokittelu on usein epätarkkaa. Tähän sisältyy väistämättä vaara, että lopulta toteutetaan huonompia hankkeita, käytetään resursseja, jotka olisi voitu kohdentaa tarkoituksenmukaisemmin ja toteutetaan hankkeita, jotka eivät pysty kattamaan kustannuksiaan. Ensinnäkin kustannusylitykset selitetään teknisillä ennustevirheillä, kuten riittämättömillä tiedoilla ja kokemuksen puutteella. Toiseksi kustannusylitykset selitetään usein kognitiivisesta harhasta johtuvien optimististen ennusteiden seurauksena. Tämän lisäksi strateginen käyttäytyminen on tärkeä selitys kustannusylityksille. Esiintyy myös kustannusten tahallista aliarviointia hankkeen hyväksymismahdollisuuksien lisäämiseksi. Kuitenkin tieteellisen tutkimuksen mukaan kustannuksien aliarviointia erilaisissa rakennushankkeissa on tapahtunut vuosikymmenien ajan.

Käytetyt otokset ja kustannusarviot perustuvat usein eri maanosissa tapahtuviin arvioihin ja todelliset kustannukset ovat usein paljon arvioituja kustannuksia korkeammat (Flyvbjerg ja muut, 2002).

2.6 Yhteenvetoa teoreettisesta viitekehyksestä

Tutkimuksen alussa kirjallisuuskatsauksessa perehdyttiin asunnon ostamiseen ja siihen minkälainen asuntosijoitus on kannattava flippauksen näkökulmasta. Kirjallisuuskatsauksen perusteella asunnon ostamisessa täytyy ottaa huomioon paljon erilaisia asioita, että se on kannattava. Asunnon ostamisessa täytyy tietää ensimmäiseksi oma tarve, minkälaista kohdetta ja remonttia halutaan suorittaa. Toiseksi huoneiston sijainti on tärkeimpiä asioita, jotka vaikuttavat flippauskohteen valitsemiseen. Kolmanneksi hyvän flippauskohteen tuottavuus on noin 20 prosenttia, joten kohde täytyy saada halvemmalla verrattuna muihin samantyyppisiin kohteisiin. Taloyhtiön analysointi nousee asuntosijoittamisessa tärkeään rooliin. Taloyhtiön remontit ja niistä syntyvät kustannukset voivat edesauttaa flippauskohteen arvonnousua tai olla vaikeuttamassa prosessia. Taloyhtiö ei määritä huoneiston tuottavuutta ja toimivuutta ainoastaan, koska huoneiston ominaisuudet ovat myös ratkaiseva tekijä tuottavuuden kannalta. Asuntojen flippaamisessa on myös tärkeää etsiä kohteita monista erilaisista lähteistä, koska sekin on oma strategiansa. Usein odottamattomat tilanteet omistajan elämässä, kuten ero ja kuolema lisäävät markkinoille alihintaisia kohteita.

Kirjallisuuskatsauksessa perehdyttiin myös huoneistoremontin osa-alueisiin ja mitkä asiat vaikuttavat menestykseen remontoinnissa. Erilaiset lait ja säädökset asettavat reunaehdot taloyhtiössä huoneistoremontin suorittamiseen, mikä hidastaa remontin toteuttamista. Erilaiset vaatimukset ajavat kuitenkin vain taloyhtiön ja muiden osakkaiden etua, jonka vuoksi sijoittajan täytyy suunnitella prosessi huolellisesti. Lakien vaikutus huoneistoremonteissa on myös suuressa osassa, koska tekeminen taloyhtiöissä vaikuttaa paljon muihin osakkaisiin. Remontoinnin keskiössä on se, että ymmärretään mitä on mahdollista tehdä ja mitä ei, koska siten luomme arvoa huoneistolle.

Myynnin ja toiminnan suunnittelu on myös isona osana asuntosijoittamisessa. Myynnin ja toiminnan suunnittelun keskiössä on se, että yritetään parantaa kilpailukykyä ja myös vastata aina vain paremmin asiakkaan tarpeisiin. Myynnin ja toiminnan suunnittelulla yritetään tehdä liiketoimintaprosesseista kannattavampia ja tehokkaampaa päätöksentekoa organisaation sisällä eri osastojen välillä. Myynnin ja toiminnan suunnittelu jakautuu viiteen vaiheeseen.

Kuitenkin vanhan kerrostaloasunnon ostamisessa, remontoinnissa ja myynnissä keskitytään paljon myös kustannuksiin. Kirjallisuuskatsauksessa perehdytään tuotantotalouden näkökulmasta kustannuksiin. Kustannuslaskennan avulla pystytään arvioimaan ennen huoneiston ostamista kuinka kannattava flippauskohde on. Kustannukset ovat siten rakennusprojektin todella tärkeänä osa-alueena ja johdettavana asiana.

3 Metodologia

Tässä pääluvussa käsitellään tutkimuksen toteutusta, menetelmien valintaa sekä kuinka tutkimusaineisto on hankittu. Ensimmäisessä alaluvussa kuvaillaan valittu tutkimusmenetelmä. Toisessa alaluvussa keskitytään enemmän aineistonkeruumenetelmään. Kolmannessa alaluvussa analysoidaan tapausta.

3.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimuksen menetelmänä käytetään kuvailevaa tapaustutkimusta. Tutkimuksen kohteeksi on valittu kerrostaloasunnon ostaminen, remontointi ja myynti. Empiirinen osa toteutetaan tutkimalla S Capital-yrityksen dataa, joka on yhtiön hallinnassa. Tulokset yhtiöltä saadaan tarkastelemalla erilaisia dokumentteja, laskelmia ja dataa tapauksesta. Tärkeä on huomata, että tutkimus on rakennettu yhden flippauksen varaan. Se on suoritettu kokonaisuudessaan vuonna 2020.

Tutkimuksen menetelmänä hyödynnetään laadullista eli kvalitatiivista tapaustutkimusta, jossa valitun yrityksen tapauksen analysoinnin avulla pyritään lähestymään tutkimuskysymyksiä mahdollisimman läheltä ja tarkasti. Tapaustutkimuksen avulla pystytään parhaiten saamaan vastaus tässä tutkielmassa esitettyyn tutkimusongelmaan. Tutkielman tavoitteena ei ole kerätä dataa remonttien hinnoista tai asunnon kauppahinnoista, vaan luoda ymmärrystä asuntojen flippaamiseen. Tapaustutkimus menetelmäoppaiden mukaan on kannattavaa valita näissä tilanteissa, kun mitä, miten ja miksi-kysymykset ovat keskeisiä aiheessa. Tämän lisäksi tapaustutkimus soveltuu hyvin myös aiheisiin, josta on tehty vähän empiiristä tutkimusta (Eriksson & Koistinen, 2005; Yin, 2009).

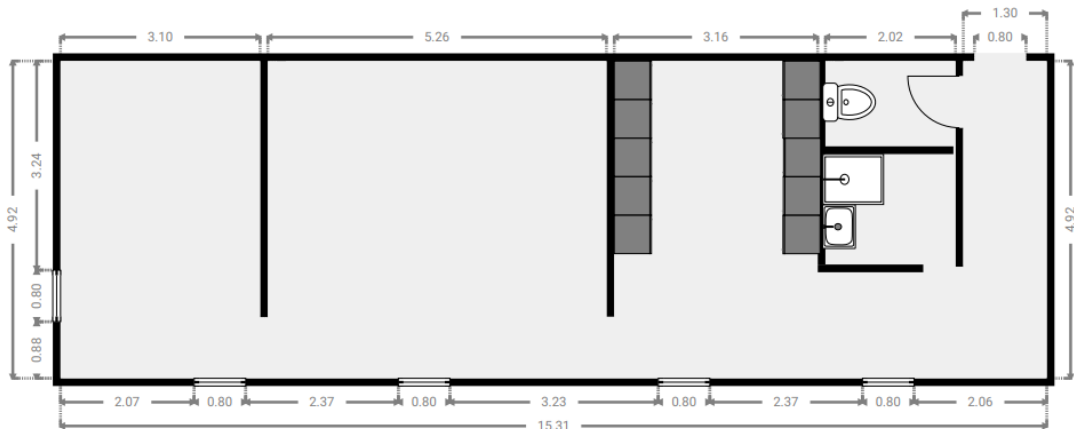
3.2 Data ja sen analysointi

Tiedonhankinta on tehty yritykseltä nimeltä S Capital Oy ja kaikki aineisto koostuu todellisista tilanteista ja datasta. Aineistonkeruussa oli käytettävissä huoneistoon liittyvät kuvat, sopimukset, kauppakirjat, laskut ja investointilaskelma. Aineistossa keskityttiin flip-pauskohteen kustannuslaskentaan, jossa näkyi kaikki kulut, jotka kohdistuivat kohteeseen.

Data	Analysointi
Sopimukset ja kauppakirjat	Sisällön analysointi
Muistiinpanot investointiprosessin alusta myyntiin (8 sivua)	Sisällön analysointi
Laskut ja investointilaskelmat projektista	Tilastojen kuvailu (investointisuunnitelma vs. toteutuneet kulut)
Huoneiston kuvat ennen ja jälkeen remontin 20 kpl	Kuvien vertailu (ennen vs. jälkeen)
Arkkitehdin piirustus huoneistosta	Kuvan analysointi
Pohjapiirustus taloyhtiöstä	Sisällön analysointi
Lainan tiedot	Sisällön analysointi

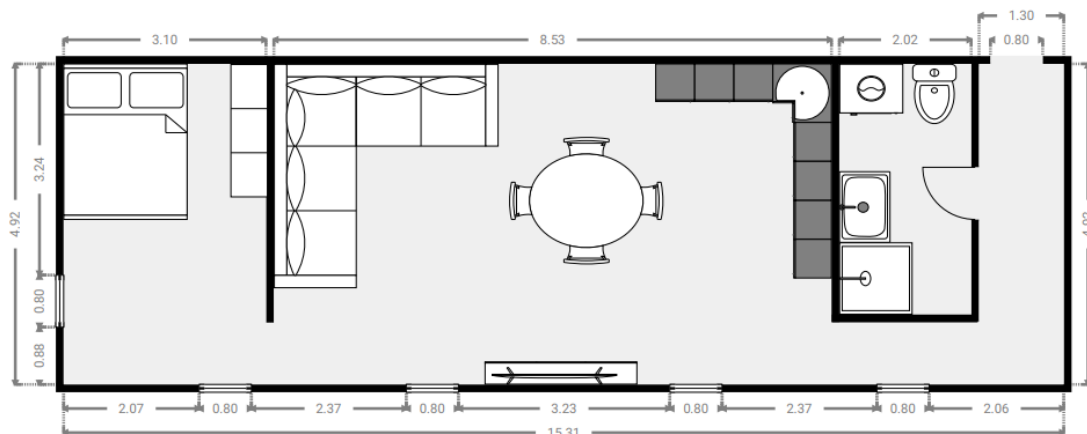
Yritykseltä saadun datan analysointi oli mielenkiintoinen vaihe. Sopimuksista ja kauppakirjoista analysoimalla pääsi ymmärtämään heti minkälaisista hinnoista puhutaan Seinäjoen asuntomarkkinoilla, kun ostetaan kohdetta ja myydään kohdetta. Kuitenkin omistajan antamat muistiinpanot koko prosessin alusta loppuun oli kaikista kattavin, joka avasi prosessia todella paljon. Muistiinpanojen avulla sai ymmärryksen numeroiden ympärille, kuinka prosessi eteni alusta loppuun. Muistiinpanoista oli hyvä rakentaa prosessikaavio, jossa edettiin tehtävä kerrallaan, jonka jälkeen pystyin yhdistämään tietyt laskut tiettyihin kohtiin prosessia. Investointilaskelma oli todella mielenkiintoinen, koska siinä oli ar-

vioitu jo ennen asunnon ostamista prosessiin liittyviä kuluja. Näitä vertasin paljon toteutuneisiin kuluihin, mutta ero oli todella pieni, koska remontin hinnat olivat yrityksen puolelta ennalta arvattavissa. Muutoskuvat hahmottivat hyvin remontin todellista muutosta, koska siinä poistettiin seiniä, siirrettiin suihkun paikkaa ja keittiö rakennettiin eri puolelle seinää, joka teki todellisen muutoksen huoneistoon. Lainan tiedot olivat myös mielenkiintoista dokumentoida ja liittää osaksi rahoituskuluja.



Kuva 2. Huoneiston pohjaratkaisu alkuvaiheessa (S Capital, 2023).

Huoneisto ostovaiheessa oli todella ahdas ja pimeä huoneen pohjaratkaisun vuoksi. Huoneistoa tarkastellessa ylimääräiset seinät tekivät huoneistosta epäkäytännöllisen. Vessan ja pesuhuoneen erillisenä tekivät mahdottomaksi pesukoneen sijoittamisen huoneistoon. Ennen remonttia huoneiston olohuoneeseen oli mahdotonta asettaa paikoilleen sohvaa, ruokailuryhmää ja tv-tasoa samanaikaisesti.



Kuva 3. Huoneiston pohjaratkaisu remontin jälkeen (S Capital, 2023).

Huoneistoremontin yhteydessä poistettiin olohuoneen ja keittiön välinen seinä. Seinän purkamisen teki huoneistosta paljon avaramman ja valoisan. Huoneiston keittiö myös siirrettiin eri seinälle, että huoneistoon mahtuu kaikki tarvittava kalusteiden puolesta. Huoneiston remontin jälkeen vessan ja pesuhuoneen yhdistäminen mahdollisti, että pesuhuoneeseen saatiin myös pyykinpesukone ja nykyaikaiset kalusteet. Makuuhuoneesta purettiin myös alkuperäiset kiinteät komerot, jotka olivat todella huonossa kunnossa. Paikalle asennettiin kapea, mutta paljon säilytystilaa lisäävä liukuoviasennuksella oleva vaatekaappi. Täten huoneistosta tuli käytännöllinen ja valoisa.

3.3 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimusmenetelmän luotettavuutta arvioidaan perinteisesti validiteetin avulla eli onko tutkimuksessa tutkittu sitä, mitä oli tarkoituskin. Tämän lisäksi luotettavuutta arvioidaan reliabiliteetin perspektiivistä eli kuinka tutkimus on toistettavissa (Tuomi & Sarajärvi, 2018). Mikä tahansa hyvä tutkimus alkaa huolellisesta suunnittelusta, toteutuksesta ja loppuun saattamisesta, ja se myös pätee tapaustutkimukseen. Tärkeää on myös se, että tapaus ja sen konteksti on rajattu perustellulla tavalla sekä tutkijan täytyy käsitellä kaikki oleellinen aineisto tutkimuksen kannalta. Mitään tutkimuksen kannalta olevia kriittisiä osia ei voida jättää pois aineiston osalta. Tutkija ei voi myöskään esittää keinotekoisia

syitä sille, että jokin asia on jäänyt pois kokonaan tai vähemmälle huomiolle tutkimuksessa (Eriksson & Koistinen 2005). Yrityksen kanssa informaationkeruu vaiheessa painotettiin läpinäkyvyyttä ja kaikkien aineistojen läpikäyntiä tapaukseen liittyen.

4 Tulokset

Tapausesimerkkinä toimii Seinäjoen keskustassa sijaitseva huoneisto. Huoneistossa oli erillinen makuuhuone ja se käsittää yhtiöjärjestyksen mukaan 2 h+k. Tapauksessa hyödynnetään yritykseltä saatua informaatiota ja dataa vuodelta 2020. Yritys ostaa huoneiston ensimmäiseksi. Tämän jälkeen hän suunnittelee ja toteuttaa kokonaisuudessaan remontin. Tämän jälkeen yhtiö listaa kohteen julkiseen kanavaan ja tekee kaupan huoneistosta.

4.1 Ostamiseen vaikuttavat tekijät

Aiemmin analysoitiin asunnon ostamiseen vaikuttavia tekijöitä. Jokainen sijoittaja painottaa varmasti erilaisia tekijöitä ostoprosessissa. Oravan ja Turusen mukaan (2016) ostamisessa on jo tärkeä ajatella ostajan näkökulmasta kohdetta jo ostaessa sitä. Mahdolliset ostajat arvottavat tietyllä tavalla kohdetta, jonka vuoksi hyvän kohteen löytäminen on tärkeää. Alla olevissa kappaleissa kerrotaan tarkemmin, kuinka sijainti, tuotto, taloyhtiö, asunnon ominaisuudet, remontointi ja myynti on vaikuttanut jo tässä tapausesimerkissä ostamisen vaiheessa valintoihin.

Kappaleessa 2.1 analysoidaan sitä, kuinka *sijainti* vaikuttaa sijoitusasunnon ostamiseen. Mielestäni sijainti on tärkeä mittari huoneistolle, kun on tarkoitus ostaa, remontoida ja myydä. Ensimmäisenä, kun huoneisto tuli myyntiin, niin kiinnitin huomiota sen hyvään sijaintiin, joka oli aivan Seinäjoen keskustassa. Kyseessä oli tuttu taloyhtiö, josta minulla on ennestään jo yksi huoneisto. Kohde oli ollut myynnissä parisen kuukautta, niin sen jälkeen oli helpompi lähteä tarjoamaan reilusti alle markkinahinnan. Seinäjoen markkinassa on harvoin tuottoisia kohteita myynnissä halvalla.

Asunnon läheisyydessä oli oikeastaan kaikki palvelut tarjolla. Huoneistolta oli kävelymatkan päässä Seinäjoen rautatieasema. Tämän lisäksi huoneiston läheltä lähtee bussiyhteyksiä eri kaupunginosiin tarvittaessa myös. Liikkumiseen liittyen minulle tärkeintä keskustassa sijaitsevassa asunnossa on, että kuinka autopaikkoja on saatavilla. Seinäjoen

keskustassa on vähän autopaikkoja. Sain isännöitsijältä tiedon, että vapaana on autopaikka kyseiselle huoneistolle. Autopaikka taloyhtiön pihasta lisää varmasti huoneiston mielenkiintoa.

Huoneiston läheisyyteen oli juuri avattu erilaisia kauppoja ja ravintoloita, ja ne olivat myös yksi varmuustekijä sijainnille. Keskustassa on myös pankkipalvelut ja kuntosalipalvelut aivan vieressä. Huoneisto soveltuu monenlaiselle ostajalle, koska ala- ja yläkoulu, lukio ja ammattikorkeakoulu ovat kaikki helposti saatavilla sijainnin puolesta.

Huoneistoa ostaessa tuli ajateltua myös sitä, että minkälaiset urheilumahdollisuudet ovat lähellä. Monet urheilusalit, uimahalli, pelikentät ja lenkkipolut ovat juuri tällä puolella kaupunkia ja ne lisäävät mielenkiintoa. Joten nuoret ja aikuiset varmasti arvostavat sijaintia myös urheilumahdollisuuksien vuoksi.

Vähemmälle huomiolle sijainnin näkökulmasta jäivät läheiset puistot ja erilaiset valtaväylät, jotka eivät käyneet minun mielessäni ostamisen aikana ja huoneiston katselmuksessa. Kuitenkin on muistettava, että Seinäjoki kaupunkina on todella pieni, jonka vuoksi kyseiseltä huoneistolta pääsee nopeasti suurille teille, kuten valtateille 67 ja 19. Puistotkin ovat lähellä, koska kaupunki on rakennettu tiiviisti.

Robertsin ja Kraynakin (2014) mukaan hyvä alku asuntosijoittamiselle alkaa onnistuneista asuntokaupoista. *Tuotto* tulee olemaan sitä isompi, kuinka paljon halvempi asunto on verrattuna samanlaisiin kohteisiin. Kuitenkin prosentteina voiton tulisi tuottaa 20 prosenttia. Tärkeää on myös muistaa, että ostamisen hinnan lisäksi tulee investointiin laskea kaikki kulut myyntiin saakka.

Tapauksessa oli tärkeää ostohinta, koska remontin laajuus tuli olemaan laaja. Ostovaiheessa asunnon hinta laski todella paljon monen eri tekijän vuoksi. Huoneistossa edellinen asukas oli kuluttanut huoneiston huonoon kuntoon ja huoneisto jouduttaisiin uusimaan kokonaisuudessaan. Asunto oli myynnissä julkisesti ja kaikille avoimesti, mutta se

ei kiinnostanut silloin ostajia. Ostoprosessi oli kyseisessä kohteessa todella pitkä, kun ostin sen suoraan myyjältä, jossa ei ollut kyseessä välittäjäkauppa. Kuitenkin aika ja asunnon arvosta tinkiminen oli tärkeää, koska sain huoneiston velattomasta hinnasta noin 30 % alennusta.

Tuottoa laskettaessa otin huomioon hoitovastikkeet omistamisen ajalta, koska tiesin, että remonttiin menee noin 4-6 kuukautta ostamisesta myyntiin. Varainsiirtovero oli huoneiston osalta todella olematon, koska kauppahinta oli niin pieni. Korjaus- ja remonttikulut olivat tiedossa jo, koska olin remontoinut juuri toisen huoneiston samasta taloyhtiöstä, joten tiesin kuinka paljon taloyhtiö vastaa kylpyhuoneen remointikuluista ja minkälaisia ongelmia remontin edetessä voi tulla taloyhtiön puolesta. Ostamisen vaiheessa olin jo varmistanut lainan pankilta huoneistoon, minkä vuoksi osasin laskea myös rahoituskulut investointikohtaisesti.

Vuokratuotolla tarkoitetaan huoneiston vuokraamisesta syntyvää kassavirtaa, joka tulee säännöllisesti (Suomen vuokranantajat, 2020). Laskukaava toimi myös tässä kohteessa todella hyvin, koska huoneiston vuokra suhteessa neliömäärään oli todella hyvä ja hoitovastike pieni. Tämä myös auttoi minua miettimään sitä, jos sijoittaja suoraan ostaisi kohteeni sijoitusasunnoksi itselleen.

Taloyhtiön analysointi on usein aivan ensimmäinen tehtävä, kun kiinnostava kohde tulee myyntiin. Huoneistoa on turha mennä katsomaan näytölle, jos taloyhtiö on huonossa kunnossa eikä siitä ole pidetty hyvää huolta. Ensimmäiseksi kysyin välittäjältä paketin taloyhtiön papereista ja isännöitsijäntodistuksen. Kunnossapitotarveselvityksestä selvisi, kuinka hyvin kyseinen taloyhtiö on hoidettu säännöllisesti vuosien aikana. Tärkeimmät ja usein kaikista kalleimmat remontit eli käyttövesiputkien uusiminen, viemäreiden pinnoitus, ikkunat, vesikate ja salaojaremontti oli tehty. Taloyhtiön julkisivu on rapattu ja se oli pidetty hyvänä vuosittaisilla korjauksilla. Kyseiseen taloyhtiöön ei tarvitse miettiä hissi-remonttia, koska kyseisessä talossa ei ole hissiä eikä oikein mahdollista edes tehdä jälkikäteen. Olin todella tyytyväinen taloyhtiön kuntoon.

Kunnossapitotarveselvityksessä oli maininta tulevista remonteista. Siinä ilmeni kunnossapitotarpeita seuraavalle viidelle vuodelle. Ikkunat oli uusittu 1990, joten niiden remontti olivat tulossa mahdollisesti aika pian ja niitä huollettiin jatkuvasti. Sijoitusoven taulukon mukaan ikkunoiden käyttöikä on 30-50 vuotta ja sen vuoksi se sai minut ajattelemaan tarjouksen hintaa. Tämän lisäksi taloyhtiössä oli jokaisen rapun edessä jokaisessa kerroksessa tuuletusparvekkeita, jotka olivat alkuperäisessä kunnossa. Tuuletusparvekkeista oli myös maininta taloyhtiön tulevissa kunnossapitotarpeissa ja se sai minut miettimään investointia myös. Kuitenkin vuonna 2020 remonteja lykättiin ja taloyhtiöllä oli hyvin varoja, niin kyseiset tulevat remontit olivat tietoisia riskejä.

Asunnon hintaan vaikuttaa paljon se, sijaitseeko taloyhtiö omalla vai vuokratontilla (Caesar ja muut, 2019). Tällä on suuri merkitys minun mielestäni investointiin. Tontin omistuksen näkee suoraan isännöitsijäntodistuksesta ja jos tontti on vuokralla, se tekee kasvuirran huonommaksi ja asumisen kalliimmaksi, koska harvoin se näkyy hinnassa hirveästi. Kuitenkin tässä kohteessa tontti on lunastettu taloyhtiölle muutama vuosi sitten. Tämän vuoksi pystyin tekemään turvallisin mielin ostopäätöksen.

Taloyhtiön koko vaikuttaa sijoitukseen ja sen avulla pystyy perustelemaan monia asioita. Asuntoja kyseisessä taloyhtiössä on neljäkymmentä ja kaksi liikehuoneistoa taloyhtiön omistuksessa. Oravan ja Turusen (2016) mukaan taloyhtiö on iso, jos siinä on yli 4000 neliötä, mutta kuitenkin suurin osa taloyhtiöistä on 2000-4000 neliötä. Tämä kyseinen taloyhtiö sisältää noin 2500 neliötä asuttavia neliötä, jonka vuoksi taloyhtiön remontit jakautuvat hyvin osakkaiden kesken. Olen pitänyt itselleni aivan alarajana kahdenkymmenen asuinhuoneiston kiinteistöjä, mutta tässä oli neljäkymmentä. Sen vuoksi näin sijoituksen turvallisena myös.

Taloyhtiön hoitovastike kertoo paljon, kuinka yhtiö selviytyy kuluista ja onko remontit hoidettu ajallaan. On hyvä katsoa historiaa, kuinka hoitovastike on kehittynyt vuosien

saatossa. Hoitovastike vanhoissa kerrostaloissa on sopivalla tasolla 4-4,8 €/m², jolla saadaan katettua kaikki taloyhtiön kulut (Sijoitusasunnot.com, 2021). Tässä kyseisessä taloyhtiössä on hoitovastike 2,6 €/m². Se on todella edullinen ja paljon alle sopivan tason. Tämä sai minut kiinnostumaan taloyhtiöstä enemmän ja enemmän, koska hoitovastike kertoo, kuinka hyvällä tolalla taloyhtiön asiat ovat. Tämän jälkeen olin todella varma, että lähden tarjoamaan kohteesta.

Asunnon ominaisuuksia on lukuisia. Fosterin ja muiden (2020) mukaan akustisen yksityisyyden suojan osalta useat poikkileikkaustutkimukset osoittavat, että altistuminen liikenteen ja naapurien melulle voi vaikuttaa asukkaiden terveyteen. Liikennemelu on yhdistetty verenpainetautiin, melun häiritsevyyteen ja unihäiriöihin, mutta suunnittelun ominaisuudet (esim. huoneen suuntaus, korkeampi kerros) voivat lieventää joitakin kielteisiä vaikutuksia. Asuntoa ostettaessa mietin todella paljon huoneiston kerrosta ja huoneiston suuntausta, koska vieressä on todella vilkas vapaudentie. Huoneisto sijaitsi onneksi kuitenkin toisessa kerroksessa, joka auttaa enimmiltä meluilta. Tämän kaiken lisäksi huoneisto oli rauhalliselle sisäpihalle suunnattuna, mikä myös lisää asumismukavuutta ja vähentää liikennemelua. Taloyhtiön sisäpihalla on ainoastaan lapsien leikkikenttä ja taloyhtiön omistamat terassikalusteet.

Huoneistoa ostettaessa minua kiinnosti huoneiston pohjaratkaisu ja neliömäärä. Huoneisto oli kaksio, jossa oli erillinen keittiö, olohuone ja makuuhuone. Ratkaisevaksi teki jäksi kohteen kanssa valikoitui ominaisuuksien puolesta se, että keittiön ja olohuoneen välinen seinä ei ollut kantava rakenne. Sain tämän selville arkkitehtitoimiston avulla ostovaiheessa. Tämä auttoi suunnittelemaan pohjaratkaisun paljon nykyaikaisemmaksi ja toimivammaksi. Pieni keittiöhuone on todella ahdas ja epäkäytännöllinen, joten sen vuoksi huoneistosta purettiin yksi seinä. Tämän toimenpiteen avulla saimme huoneistosta paljon valoisamman ja käytännöllisemmän.

Sijoitusasunnon koko neliömetreissä on tärkeä ominaisuus, koska hoitovastike nousee neliömäärän mukana, mutta tätäkin tärkeämpää on se, että neliömetrit on käytetty tehokkaasti (Sijoitusasunnot.com, 2023). Huoneisto on 45 neliöinen kompakti kaksio, mutta kuitenkin tarpeeksi iso kahdelle henkilölle. Tuotto siinä oli todella hyvä, koska mitä pienempi asunto niin sitä pienempi on myös hoitovastike ja rahoitusvastike. Tässä huoneistossa oli hyvin hyödynnetty neliömetrit, koska makuuhuoneeseen mahtui kaikki tarpeellinen eli iso sänky, työpöytä ja paljon säilytystilaa. Vessassa oli myös kaikki tarpeellinen, kun siellä mahtui hyvin peseytymään ja siellä oli myös liitäntä pesukoneelle. Olohuoneessa oli myös seinän purkamisen jälkeen hyvin tilaa ruokapöydälle, sohvalle ja tv-tasolle.

Varustelutaso huoneiston ostovaiheessa oli todella heikko, koska huoneistossa ei ollut nykystandardien mukaisia liitäntöjä kodinkoneille. Ostaessa huomasi, että huoneistossa oli kylpyhuone ja wc erillisissä huoneissa. Ne olivat alkuperäiset, jonka vuoksi lattialämmitystä ei ollut. Ratkaisun vuoksi myös pyykinpesukoneelle ei ollut tilaa ja sen vuoksi ei myös liitäntöjä löytynyt huoneistosta. Kyseiset huoneet yhdistettiin yhteiseksi tilaksi ja kylpyhuoneen sisäänkäynti saatiin kätevämmäksi. Näin saimme kylpyhuoneen tilan käytettyä tehokkaasti ja saimme sinne mahtumaan kunnan peseytymistilan, pyykinpesukoneen ja pöntön. Samalla myös varustelutaso nousi normaalille tasolle, kun huoneiston kylpyhuoneeseen lisättiin lattialämmitys. Keittiössä ei myöskään ollut astiainpesukonetta eikä kunnan induktiotasoa. Keittiössä uusittiin keittiökaapista alkaen ihan kaikki.

4.2 Huoneiston design, remointi ja kunnossapito

Aiemmin kerrotaan huoneiston remontoimisesta asunnon flippauksen näkökulmasta. Kirjallisuuskatsauksessa selvennetään käsitteitä, jotka ovat osana remonttia ja suunnittelua ennen myyntiä. Remontoinnissa on tärkeää toimia lakien ja säädöksiä perusteella, että remontti etenee aikataulussa.

Kunnossapitotyön aloittamisessa on tärkeää, että toimitaan lakien ja säännösten mukaan. Ensimmäisenä asiana kohteen remontoinnissa otin yhteyttä taloyhtiön isännöitsijään ja kysyin ohjeita kunnossapitotyön ilmoitukseen liittyen. Ohjeistuksen jälkeen pystyin täyttämään selkeän lomakkeen Realian kotisivuilla, että taloyhtiön hallitus ja osakkaat ymmärtävät remontin laajuuden ja kuinka se toteutetaan. Tapauksen kohdalla lomakkeen täyttäminen oli helppoa, koska minulla oli valmiina eri tekijöiden y-tunnukset ja heillä oli luvat kyseisiin toimenpiteisiin.

Yhtiöllä on oikeus valvoa osakkeenomistajan kunnossapitotyön etenemistä ja kuinka se tehdään. Kuitenkin asunto-osakeyhtiölain takana on ajatus siitä, että remontti toteutetaan vahingoittamatta kiinteistöä, hyvän rakennustavan mukaisesti sekä noudattaen taloyhtiön ja osakkaiden asettamia ohjeita ja ehtoja. Taloyhtiö nimitti minun kohteelleni valvojan, joka seurasi kohteeni valmistumista alusta loppuun saakka. Valvoja oli minun kohteessani kiinnostunut huoneiston vessan ja suihkuhuoneen yhdistämisestä, koska seinät kaadettiin ja siten huoneet yhdistyivät yhdeksi. Vessaremontin laajuus kiinnosti valvojaa, koska käyttövedet uusittiin kokonaisuudessaan ja tämän lisäksi valurautainen kaivo vaihdettiin muoviseen ja nykyaikaiseen lattiakaivoon. Lattialämmityksen valvoja halusi myös nähdä ennen kuin se valettiin umpeen. Valvoja kiinnostui myös seinän kaatamisesta, mutta ensin hän halusi arkkitehdin lausunnon sen rakenteellisesta kaatamisesta. Tämän jälkeen, kun arkkitehti konsultoi valvojaa, esitin asbestikartoituksen tulokset, jotka myös ulottuivat seinämateriaaliin ja tasoitteeseen asti. Sain luvan seinän kaatamiselle keittiön ja olohuoneen väliltä. Kohteen valmistumisen jälkeen valvoja lähetti minulle raportin, jossa oli kuvia kohteen erilaisista vaiheista ja kohdista, missä oli myös selitys rakennustavoista ja materiaaleista.

Purkutytöt ja kierrätys ovat isossa roolissa remontin alussa. Koska huoneiston remontti oli laaja, tarvitsin ammattilaisten apua ja konsultointia remontin suorittamiseen. Huoneistossa täytyi purkaa lähtökohtaisesti kaikki kalusteet, lattiat, tapetit, seiniä, vesikalusteita ja laattoja. Purkutöiden aikana oli tarkkaa siivouksen kanssa, koska taloyhtiön pihan ja rapun piti olla puhtaana remontin alusta loppuun saakka.

Purkaminen aloitettiin tekemällä huoneistoon asbestikartoitus. Asbestikartoituksesta selvisi, että huoneistossa oli keittiön välitilan laatan sauma-aineessa asbestia. Asbestipurku ajoitettiin heti ennen muiden kalusteiden poistoa, että purkutyöt saataisiin turvalisesti suoritettua alusta loppuun. Taloyhtiön isännöitsijä hyväksyi ensin asbestikartoituksen tehneen yrityksen, koska purkutyössä on noudatettava valtioneuvoston asetusta (798/2015) asbestipurkutyöstä annetuista määräyksistä. Täten purkutyö suoritettiin oikein ja dokumentoituna huoneiston kohdalla.

Asbestipurun jälkeen työmiehillä oli paljon purkamista ja kierrättämistä. Huoneistossa seinien purkamisesta tuli paljon tiili- ja betonijätettä. Huoneistossa selvittiin asbestia lukuun ottamatta ilman yllätyksiä ja kaikki kierrätysjäte vietiin Seinäjoen Lakeuden etapille kierrätettäväksi.

Huoneiston osalta panostettiin *kylpyhuoneeseen*. Huoneistossa oli alun perin erikseen wc-huone ja peseytymistila, joka oli todella epäkäytännöllinen. Tämän vuoksi ei ollut paikkaa pyykinpesukoneelle vaan vuokralainen joutui pesemään vaatteensa pesutuvassa. Purimme seinät peseytymistilan ja wc-huoneen väliltä, jonka jälkeen siitä tuli yhtenäinen tila. Tämän avulla kylpyhuoneessa oli tilaa myös pyykinpesukoneelle ja kaikelle tarpeelliselle. *Keittiöremontissa* keskityttiin saamaan se nykyaikaiseksi hankkimalla integroidut kodinkoneet, paljon tasotilaa, säilytystilaa ja kunnollinen valaistus.

Uskon, että nämä laadukkaat ja nykyaikaiset materiaalit keittiössä ja kylpyhuoneessa saivat ostajan kiinnostumaan kohteesta. Vessasta vastasi paikallinen luotettava tekijä, mikä myös vaikutti ostajan mielipiteeseen. Kauppa sisälsi kylpyhuoneessa olevan pyykinpesukoneen, mikä teki ostajalle myös helpoksi omistamisen jatkon kannalta.

Huoneistossa tehtiin laaja *sähköremontti* verrattuna yleisiin huoneistojen remontteihin. Remontti sisälsi huoneiston sähkökalusteiden uusimisen, johdot, lattialämmityksen, pis-

tokkeiden ja etäkatkaisimien lisäämiset sekä huoneistokohtaisen sähkökaapin vaihtamisen uuteen. Sähköturvallisuuslain mukaan huoneiston remonttia tekevä ihminen oli ammattilainen monen vuoden kokemuksella. Työntekijän valinnassa painotin kokemusta ja sitä, että yrityksellä on kelpoisuus tehdä kohde valmiiksi. Vanhassa kiinteistössä pistorasioita oli vähän verrattuna nykyaikaiseen tuotantoon, joten ensin suunnittelimme uudet paikat katkaisimille, pistorasioille ja lampuille. Laskimme tämän lisäksi eteisessä ja vessassa kattoa noin 10 cm, että saimme käyttövedet ja sähköt piiloon. Saimme sen vuoksi asennettua kahdeksan lediä valaisemaan asuntoa.

Huoneistossa toteutettiin laaja remontti myös *LVI-tekniikan* puolelta. Ensin suunnittelimme huoneistossa, kuinka uusitaan käyttöveteen ja ilmanvaihtoon liittyviä asioita. Huoneistossa päädyttiin siihen, että kaikki käyttövesiputket uusitaan ja vaihdamme myös valurautaisen viemärin nykyaikaiseen muoviseen. Koska pöntön, suihkun ja altaan järjestys muuttui, saimme käyttövedet asennettua helposti paikoilleen. Keittiöön uusittiin käyttövedet samalla, helpotti myös uuden keittiön asennusta. Vanhassa kerrostaloasunnossa oli painovoimainen ilmanvaihto, joka oli kunnossa niin sille ei tehty huoneistoremontin aikana mitään.

Huoneistossa oli paljon *pintakäsiteltävää*. Purkamisen jälkeen jouduttiin suoristamaan ja paikkailemaan seinän kulmia. Huoneiston seinät ja lattiat olivat todella huonossa kunnossa. Aluksi seinät puhdistettiin betonille asti ja valmisteltiin tasoitusta varten. Huoneiston seinät tasoiteltiin moneen kertaan, minkä jälkeen aloitettiin maalaus. Huoneisto maalattiin ensimmäiseksi kaksi kertaa pohjamaalilla ja tämän jälkeen vielä kaksi kertaa pintamaalilla. Pintakäsittelyssä meni kauan, mutta se onnistui täydellisesti mattapintaisella vaalealla maalilla.

Huoneiston design on iso osa asuntosijoittamista ja flippaamista. Huoneiston suunnittelussa hyödynnettiin suunnittelijaa, joka suunnitteli keittiön sijainnin ja kalustamisen. Huoneistossa oli yksi makuuhuone, jossa halusimme olevan paljon säilytystilaa tavaroille.

Tämä antoi paljon tilaa olohuoneeseen eikä sinne tarvittu isompia kaappeja tai säilytystilaa. Huoneisto on sopiva yksinelävälle henkilölle tai jopa nuorelle pariskunnalle.

4.3 Sijoitusasunnon myynti

Aluksi ei ollut varmaa, suoritetaanko myynti ja markkinointi itsenäisesti vai välittäjän avulla. Seinäjoen kohteessa myynti tehtiin välittäjän välityspalvelun avulla kokonaisuudessaan. Asunnon myynti on haastavaa ja sen vuoksi välittäjää valittaessa oli tärkeää, että sain osaavan ja paikallistuntevan välittäjän. Tämän vuoksi myynti meni todella nopeasti ja tuottavasti.

Myyntistrategioita on monia, kuten Xie (2019) esitteli kolme mallia. Tässä tapauksessa valitsin toisen strategian, jossa välittäjä palkattiin hoitamaan huoneiston välitystä. Lupauduin noudattamaan hänen neuvjansa tietyn vaihteluvälin sisällä. Annoin hänelle suorat ohjeet huoneiston velattomalle hinnalle, mutta lupauduin kuitenkin kuuntelemaan hänen mielipidettään tarjouksien tullessa. Tapauksessa kävi niin, että saimme täyden rahan tarjouksen, joten ei tarvinnut joustaa tai noudattaa hänen ohjeitaan millään tapaa.

Asunnon myynnistä aiheutuvat *kulut* syntyvät sen mukaan, myydäänkö kotisi välittäjän avulla vai itse. Myynnistä syntyy paljon ylimääräisiä kuluja ennen kuin huoneisto on vaihtanut omistajaa (Roberts & Kraynak, 2014). Tämän flippauskohteen kohdalla ei ollut selkeää vielä remontin aikana, kuinka huoneistoa tullaan markkinoimaan ja myymään. Remontin aikana huoneistossa kävi paljon katsomassa erilaisia potentiaalisia ostajia. Ostajia ei kuitenkaan lopulta löytynyt lähipiiristä tai naapurustosta, vaikka moneen muuhun flippauskohteeseen on näin löytynyt ostaja.

Missään vaiheessa en miettinyt, että asunnon myyminen ilman välittäjää voi olla todella suuri riski. Remontin valmistuttua päätös oli varma, että huoneisto etenee välittäjän kiinteistönvälityspalveluun, koska itselläni ei ollut aikaa näyttää huoneistoa. Ensimmäiseksi huoneistoon tilattiin ammattilainen siivoamaan, että jokainen pinta saatiin kiiltämään.

Tämän jälkeen huoneisto kalustettiin ja stailattiin, että se olisi kiinnostavampi kohde. Kohteesta saatiin stailaamalla todella näyttävä ja tämä ei tuonut kuluja, koska kalusteet olivat omiani. Seuraavaksi huoneisto tultiin kuvaamaan julkaisua varten.

Välitykseen liittyvät kulut olivat sen vuoksi selkeät, kun palkkasin välittäjän hoitamaan kohteen kokonaisuudessaan. Huoneisto meni kaupaksi kahdessa viikossa, joten vesimaksut ja vastikkeet menivät remontin budjettiin. Välityspalkkion 3200,00 € lisäksi jouduin maksamaan vielä 160 € taloyhtiölle myyntiin tarvittavista dokumenteista kuten isännöitsijäntodistuksesta ja kunnossapitotarveselvityksestä.

Asumisen myynnissä tapahtuu aina erialaisia *myynnillisiä ongelmia*, jotka eivät ole aina ennalta tiedossa. On ongelmallista aina, jos tarjouksia ei tule tai niitä tulee vain vähän (Deng ja muut, 2022). Tässä tapauksessa ei tapahtunut minkäänlaisia myynnillisiä ongelmia. Huoneistosta tuli heti julkaisun jälkeen kolme tarjousta, joista yksi oli täyden rahan tarjous. Tämän lisäksi tarjouksessa ei ollut minkäänlaisia ehtoja, joka helpotti ja nopeutti kauppohen syntymistä. Hyväksyin tarjouksen samana päivänä, kun kiinteistönvälittäjä esitti sen minulle. Vuonna 2020 kuitenkin markkinatilanne oli todella hyvä ja oli odotettavaa, että näin remontoitu kaksio on todella kiinnostava markkinoilla. Markkinatilanne oli myös hyvä ja huoneistojen markkinointiajat olivat todella lyhyitä verrattuna vuoteen 2023.

Kohteiden myyjien *myyntikäyttäytyminen* ja kauppohen tulokset vaihtelevat motiivien mukaisesti. Sijoittajamyymäjät ja kuluttajamyymäjät erotetaan erilleen, koska usein sijoittajat realisoivat pääomatuloja ja kuluttajat myyvät kulutusmotiivista. Kuluttajat listasivat kohteensa korkeampiin hintoihin ja saavuttivat korkeammat kauppahinnat sekä heidän markkinointiaikansa eivät olleet pidempiä verrattuna sijoittajiin. (Deng ja muut, 2022).

Tässä tapauksessa hinnan asettaminen oli haastavaa, mutta hinta asetettiin oletettavasti liian matalaksi verrattuna kuluttajamyymajiin. Tällöin oli vähän remontoituja kaksioita aivan

Seinäjoen keskustassa, mutta remontti oli kestänyt jo pitkään niin hinta tuli minun mielestäni asettaa heti kohdalleen. Tarjouksien perusteella hinta asetettiin liian alas verrattuna muihin kohteisiin, koska markkinointiaika jäi ainoastaan kahden viikon mittaiseksi. Hinnan määrittämisessä painoarvoa sai myös se, että pääomat tuli realisoida mahdollisimman nopeasti, koska seuraavia kohteita oli jo silloin markkinoilla saatavilla.

Huoneiston myynnissä vaikuttaa paljon myös myyjän *motivaatio*. Seinäjoen kohteessa motivaationa oli saada *myynti* mahdollisimman nopeasti, koska pääomien vapauttaminen mahdollistaa uusia projekteja enemmän ja tuoton realisoiminen parantaa yhteisön taloudellista tilannetta. Listahinta asetettiin heti alussa alhaisemmaksi mitä välittäjä ehdotti, mutta uskon, että se oli merkittävä tekijä nopeisiin kaappoihin. En kuitenkaan olisi hyväksynyt alhaisempia tarjouksia kuin pyyntihintoja.

5 Yhteenveto ja pohdinta

Tämän tutkimuksen tavoitteena on ollut tutkia asuntojen flippaukseen vaikuttavia menestystekijöitä. Tutkimuksessa on keskitytty selvittämään, minkälaiset tekijät vaikuttavat yrityksen investointiprosessiin.

Tutkimuksella pyrittiin vastaamaan kahteen kysymykseen:

- 1) Mitkä ovat asuntojen flippauksen keskeiset menestystekijät?
- 2) Miten priorisoida ja tunnistaa potentiaaliset asuntojen flippausmahdollisuudet?

Tutkimus toteutettiin hyödyntämällä laadullista eli kvalitatiivista tapaustutkimusta, jossa valitun yrityksen yhden tapauksen analysoinnin avulla pyritään lähestymään tutkimuskysymyksiä mahdollisimman läheltä ja tarkasti. Yritykseltä saadun datan ja informaation avulla analysoitiin vaikuttavia tekijöitä niin asunnon ostamiseen, remontointiin ja myyntiin.

5.1 Tulokset

Tutkimuksen perusteella keskeisimpiä menestystekijöitä olivat sijoitusasunnon ostamisessa onnistuminen sekä sijoitusasunnon sijainti. Tämän lisäksi taloyhtiön realistinen analysointi tulevaisuuden valossa on tärkeää edelleen jälleenmyynnin näkökulmasta.

Tapaustutkimuksen osalta potentiaaleina asuntoplippauksen mahdollisuuksina tunnistettiin remontoinnin ja ostajan yhteensopivuus. Tämän edellytyksinä toimivat remontoinnin laatutaso ja asunnon kokonaissiisteys ja -toimivuus sekä taloudelliset realiteetit.

Tutkielman ensimmäinen tutkimuskysymykseen oli mitkä ovat asuntojen flippauksen keskeiset menestystekijät. Tutkimuksen perusteella keskeisimpiä menestystekijöitä ovat asunnon sijainti, taloyhtiön kunto ja ostohinta.

Tutkielman toisena tutkimuskysymyksenä oli se, miten priorisoida ja tunnistaa potentiaaliset asuntojen flippausmahdollisuudet. Tutkimuksen tulosten perusteella flippausmahdollisuuksia voi tunnistaa ja priorisoida monella eri tavalla. Flippausmahdollisuudet esiintyvät usein aluksi alhaisella hinnoittelulla. Ne voidaan tunnistaa kauppahinnaltaan alhaisemmaksi kuin markkinahintainen. Tämän lisäksi huoneistojen pohjaratkaisu on merkittävä asumisviihtyvyyden kannalta. Huonojen pohjaratkaisujen muuttaminen tehokkaammaksi ja tuottavammaksi on usein hyvän flippauskohteen tunnusmerkki. Huonokuntoinen huoneisto, joka on ollut myynnissä pitkään, tulee kannattavammaksi, kun hinta laskee lakanneen kysynnän vuoksi alle markkinahinnan. Tämän vuoksi huoneistoja täytyy usein odottaa pitkään, että ne ovat tuottoisia, koska aluksi kauppahinta voi olla todella korkea ja täten se ei ole kannattava investointi.

5.2 Pohdinta

Tämä tutkimus perehtyi vanhan kerrostaloasunnon ostamiseen, remontointiin ja myyntiin. Asuntosijoittamista on tutkittu eri näkökulmista teorian perusteella paljon, mutta flippauksen näkökulmasta aihe on todella alkutekijöissä. Tutkimusta voidaan pitää melko luotettavana, koska yrityksen antamaa informaatiota saatiin läpinäkyvällä tavalla ja tarkkojen lukujen muodossa. Luotettavuus myös kumpuaa tapauksen tarkasta rajauksesta ainoastaan Seinäjoen asuntomarkkinoille flippauksen näkökulmasta. Tutkimuksen kannalta ei olla myöskään jätetty mitään kriittisiä osia aineiston osalta huomiotta.

Tutkimustuloksia voi pitää vain osittain yleistettävänä, koska tutkimus on tapaustutkimus, joka kohdistuu vain yhden yrityksen yhteen tapaukseen. Tämän vuoksi jatkotutkimusehdotuksena esitetään, että vastaavaa tutkimusta olisi suotavaa tehdä laajemmalla otannalla ja eri yritysten suorittamana. Täten saisimme eri yritysten näkemyksiä keskeisistä menestystekijöistä myös monilta muilta yrityksiltä ja ymmärrystä flippausmahdollisuuksista paremmin.

Lisäksi tässä tutkimuksessa keskityttiin löytämään asuntojen flippauksen keskeiset menestystekijät ja tunnistamaan potentiaaliset flippausmahdollisuudet. Tutkimuksessa ei kuitenkaan keskitytty niinkään siihen, kuinka varsinaisesti on mahdollista löytää potentiaalisia kohteita, jotka tuottavat mahdollisimman paljon tuottoa yritykselle. Mitkä ovat ne alustat, mistä sijoittajan tulisi etsiä aktiivisesti flippausmahdollisuuksia. Kuinka flippauksen remontti tehdään mahdollisimman laadukkaasti, mutta kuitenkin pienessä budjetissa pysyen. Näiden kysymyksien tutkiminen auttaisi sijoittajia tekemään asuntosijoitusprosesseista tehokkaampia ja tuottavampia jatkossa. Tutkimuksen rajoitteena oli myös se, että tässä keskityttiin Seinäjoen asuntomarkkinassa vanhan kerrostaloasunnon flippaamiseen. Tutkimusta voisi jatkotutkimuksissa laajentaa koskemaan myös Suomen eri kaupunkien kohteiden analysointiin, joka toisi aivan uudenlaisen näkökulman flippaamiseen.

Lähteet

- Abdul-Kader, W., Ganjavi, O., & Solaiman, A. (2010). An integrated model for optimisation of production and quality costs. *International journal of production research*, 48(24), 7357-7370. <https://doi.org/10.1080/00207540903382881>
- Asuntosalkunrakentaja. (2023, January 25). Flippaus - Osta, remontoit & myy -strategia asuntosijoittamiseen. Asuntosalkunrakentaja.fi - Parhaat Sijoitusasunnot. <https://asuntosalkunrakentaja.fi/asuntosijoittaminen/flippaus/>
- Bhattacharya, S., & Chatterjee, A. (2022). Digital project driven supply chains: A new paradigm. *Supply chain management*, 27(2), 283-294. <https://doi.org/10.1108/SCM-12-2020-0641>
- Boardman, M. (2014). *Fixing and flipping real estate: Strategies for the post-boom era*. Apress.
- Caesar, C., Donner, H., & Kopsch, F. (2019). The impact of leasehold status on apartment price. *Journal of Housing Economics*, 46, 101629.
- Cantarelli, C. C., Chorus, C. G., & Cunningham, S. W. (2013). Explaining cost overruns of large-scale transportation infrastructure projects using a signalling game. *Transportmetrica* (Abingdon, Oxfordshire, UK), 9(3), 239-258. <https://doi.org/10.1080/18128602.2011.565817>
- Corbett, M. (2006). *Find It, Fix It, Flip It! Make Millions in Real Estate--One House at a Time*. Penguin.
- Deng, K. K., Chen, J., Lin, Z., & Yang, X. (2022). Differential Selling Strategies Between Investors and Consumers: Evidence from the Chinese Housing Market. *The Journal of Real Estate Research*, 44(1), 80-105. <https://doi.org/10.1080/08965803.2021.2008609>
- Depken, Craig A. II, Hollans, H., & Swidler, S. (2009). An Empirical Analysis of Residential Property Flipping. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 39(3), 248-263. <https://doi.org/10.1007/s11146-009-9181-3>
- Diwas, K. C., & Tushe, S. (2021). The Effects of Multisiting on Productivity and Quality. *Manufacturing & service operations management*, 23(4), 803-818. <https://doi.org/10.1287/msom.2020.0879>

- Donyavi, S., Flanagan, R., Assadi-Langroudi, A., & Parisi, L. (2023). Optimising the use of Materials for Construction MSMEs: Building a Comprehensive Framework for Decision-Making and Resource Allocation through an Analytic Hierarchy Process. *International Journal of Construction Supply Chain Management*, 13(1), 50-74. <https://doi.org/10.14424/ijcscm2023130104>
- Dormady, N. C., Rose, A., Roa-Henriquez, A., & Morin, C. B. (2022). The cost-effectiveness of economic resilience. *International journal of production economics*, 244, 108371. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2021.108371>
- Doyle, K. (2020). Flip this House: The Structural Renovation of a Baccalaureate Health Studies Degree Program. *American journal of health studies*, 35(1), 21. <https://doi.org/10.47779/ajhs.2020.101>
- Eldred, G. W. (2012). *Investing in Real Estate*, 7th Edition. John Wiley & Sons, Incorporated.
- Emmerling, T. J., Yavas, A., & Yildirim, Y. (2021). To accept or not to accept: Optimal strategy for sellers in real estate. *Real estate economics*, 49(S1), 268-296. <https://doi.org/10.1111/1540-6229.12318>
- Eriksson, P., & Koistinen, K. (2005). *Monenlainen tapaustutkimus*. Kuluttajatutkimuskeskus.
- Erkkilä, J. (2020). Kenen vastuulla on taloyhtiön kunnossapito? *SalkunRakentaja*. <https://www.salkunrakentaja.fi/2020/02/taloyhtio-kunnossapito-vastuu/>
- Estaji, H. (2017). A review of flexibility and adaptability in housing design. *International Journal of Contemporary Architecture*, 4(2), 37-49.
- Flyvbjerg, B., Holm, M. S., & Buhl, S. (2002). Underestimating Costs in Public Works Projects: Error or Lie? *Journal of the American Planning Association*, 68(3), 279-295. <https://doi.org/10.1080/01944360208976273>
- Foster, S., Hooper, P., Kleeman, A., Martino, E., & Giles-Corti, B. (2020). The high life: A policy audit of apartment design guidelines and their potential to promote residents' health and wellbeing. *Cities*, 96, 102420.

- Ghosh, S., & Hamad, M. (2021). A model for measuring disruption risks in the prefabrication supply chain. *International Journal of Construction Supply Chain Management*, 11(2), 69-89. <https://doi.org/10.14424/IJCSCM110221-69-88>
- Gibbs, J. (2005). *Interior design*. Laurence King Publishing.
- Glomer, M., Haurin, D. R., & Hendershott, P. H. (1998). Selling time and selling price: The influence of seller motivation. *Real Estate Economics*, 26(4), 719-740. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/selling-time-price-influence-seller-motivation/docview/211169619/se-2>
- He, S. (2020). *Real estate investing quickstart guide: The simplified beginner's guide to successfully securing financing, closing your first deal, and building wealth through real estate*. ClydeBank Media LLC.
- Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P., & Sinivuori, E. (2009). *Tutki ja kirjoita* (15. uud. p.). Tammi.
- Huru, H. & Kaarto, M. 2021. *Asuntosijoittamisen lumipalloefekti. Miten nopeuttaa*
- Hänninen, H. (2021). *Taloyhtiön remontit osa 2: yleisimmät remontit ja niiden kustannukset*. Sijoitusovi.com. <https://sijoitusovi.com/taloyhtion-remontit-ja-niiden-kustannukset/>
- Ikäheimo, S., Laitinen, E. K., Laitinen, T., & Puttonen, V. (2014). *Yrityksen taloushallinto tänään*. Vaasan Yritysinformaatio.
- Lee, H. L., & Whang, S. (2005). Higher supply chain security with lower cost: Lessons from total quality management. *International journal of production economics*, 96(3), 289-300. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2003.06.003>
- Leung, C. K. Y., & Tse, C. Y. (2017). Flipping in the housing market. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 76, 232-263.
- Luo, X., Ren, M., Zhao, J., Wang, Z., Ge, J., & Gao, W. (2022). Life cycle assessment for carbon emission impact analysis for the renovation of old residential areas. *Journal of Cleaner Production*, 367, 132930.
- Mithas, S., Chen, Z., Saldanha, T. J., & De Oliveira Silveira, A. (2022). How will artificial intelligence and Industry 4.0 emerging technologies transform operations

- management? *Production and operations management*, 31(12), 4475-4487.
<https://doi.org/10.1111/poms.13864>
- Nielsen, A. N., Jensen, R. L., Larsen, T. S., & Nissen, S. B. (2016). Early stage decision support for sustainable building renovation—A review. *Building and environment*, 103, 165-181.
- O'Malley, P. (2017). *Inside Real Estate: Buy, Sell and Profit in Any Property Market*.
- Orava, J., & Turunen, O. (2016). *Osta, vuokraa, vaurastu* (5., uudistettu painos.). Alma Talent.
- Pattanayak, A. K., Prakash, A., & Mohanty, R. P. (2019). Risk analysis of estimates for cost of quality in supply chain: A case study. *Production planning & control*, 30(4), 299-314. <https://doi.org/10.1080/09537287.2018.1541488>
- Pintakäsittely. (n.d.). Savon Ammattiopisto. <https://sakky.fi/fi/hakijalle/koulutus-alat/tekniikka-ja-liikenne/pintakasittely>
- Pohjanmaan Erikoisuraku Oy on täyden palvelun purkuyritys - Pohjanmaan erikoisuraku. (n.d.). <https://www.erikoisuraku.fi/>
- Roberts, R. R., & Kraynak, J. (2014). *Flipping houses for dummies*. John Wiley & Sons.
- Roque, L. D. (2011). How to Buy Commercial Real Estate-Commercial Real Estate Investing Tips. *Real Estate Finance*, 28(3), 3-4. <https://www.proquest.com/trade-journals/how-buy-commercial-real-estate-investing-tips/docview/901953195/se-2>
- Seeling, M., Kreuter, T., Scavarda, L. F., Thomé, A. M. T., & Hellingrath, B. (2022). The role of finance in the sales and operations planning process: A multiple case study. *Business process management journal*, 28(1), 23-39.
<https://doi.org/10.1108/BPMJ-07-2021-0447>
- Sijoitusasunnot.com. (2023, May 3). Hyvä taloyhtiö - tästä sen tunnistat - Sijoitusasunnot.com. <https://sijoitusasunnot.com/blogi-asuntosijoittaminen/hyva-taloyhtio-tasta-sen-tunnistat/>
- Sturm, S., Kaiser, G., & Hartmann, E. (2019). Long-run dynamics between cost of quality and quality performance. *The International journal of quality & reliability*

- management, 36(8), 1438-1453. <https://doi.org/10.1108/IJQRM-05-2018-0118>
- Suomen Vuokranantajat. 2020. Asuntosijoittajan opas Taloyhtiöille | Turvallisuus- ja kemikaalivirasto (Tukes). (n.d.). Turvallisuus- Ja Kemikaalivirasto (Tukes). <https://tukes.fi/taloyhtiolle>
- Tomperi, S. (2003). Kannattavuus ja kustannusten hallinta (3. tark. p.). Edita.
- Tuomi, J., & Sarajärvi, A. (2018). Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi (Uudistettu laitos.). Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Tuomikangas, N., & Kaipia, R. (2014). A coordination framework for sales and operations planning (S&OP): Synthesis from the literature. *International journal of production economics*, 154(August), 243-262. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2014.04.026>
- Varainsiirtovero. (n.d.). vero.fi. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/asuminen/varainsiirtovero/>
- Wacker, J. G., & Samson, D. (2021). Beyond supply chain management: Jointly optimising operations/ supply and the marketing mix. *Operations management research*, 14(3-4), 451-466. <https://doi.org/10.1007/s12063-021-00218-8>
- Wagner, S. M., Ullrich, K. K., & Transchel, S. (2014). The game plan for aligning the organization. *Business horizons*, 57(2), 189-201. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2013.11.002>
- Wallace, T. F., Stahl, R.T. (2008). *Sales & operations planning: The "how-to" handbook*. (3rd ed.). T. F. Wallace & Company.
- Wallin, J., & Etelälähti, P. (1993). *Kustannuslaskennan opas* (Uud. laitos.). Painatuskeskus.
- Xie, J. (2019). The Optimal Selling Strategy of Residential Real Estate. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 59(3), 461-489. <https://doi.org/10.1007/s11146-018-9689-5>
- Yao, M., Wang, F., Chen, Z., & Ye, H. (2020). Optimal Incentive Contract with Asymmetric Cost Information. *Journal of construction engineering and management*, 146(6). [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)CO.1943-7862.0001832](https://doi.org/10.1061/(ASCE)CO.1943-7862.0001832)
- Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods* (Vol. 5). sage.

Zeng, N., Wu, G., Zeng, D., Liu, A., Ren, T., & Liu, B. (2023). Optimal mechanism for project splitting with time cost and asymmetric information. *International journal of production economics*, 264, 108987.

<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2023.108987>

Zhang, W., Kang, K., & Zhong, R. Y. (2021). A cost evaluation model for IoT-enabled pre-fabricated construction supply chain management. *Industrial management + data systems*, 121(12), 2738-2759. [https://doi.org/10.1108/IMDS-12-2020-](https://doi.org/10.1108/IMDS-12-2020-0735)

[0735](https://doi.org/10.1108/IMDS-12-2020-0735)