



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU  
*Yhdessä enemmän*

# Liiketoimintaidean kehittäminen aloittavalle kiinteistövälitys yritykselle

Lukkaroinen, Ville  
Ritaluoma, Jussi

2017 Laurea





**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU  
*Yhdessä enemmän*

Laurea-ammattikorkeakoulu  
Otaniemi

## Liiketoimintaidean kehittäminen aloittavalle kiinteistövälitys yritykselle

Lukkaroinen Ville  
Ritaluoma Jussi  
LBV-linja  
Opinnäytetyö  
Helmikuu, 2017

Lukkaroinen Ville, Ritaluoma Jussi

**Liiketoimintaidean kehittäminen aloittavalle kiinteistövälitys yritykselle**

Vuosi 2017 Sivumäärä 23

---

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tuottaa pohja yritykselle, joka tarjoaa palveluita kiinteistönvälitykseen ja asuntosijoittamiseen liittyen. Toimeksiantajana toimivat Ville Lukkaroinen ja Jussi Ritaluoma, jotka olivat myös opinnäytetyön tekijät. He kehittivät alustavan liikeidean yritykselle ja sen toiminnalle.

Perustettava yritys tarjoaa palveluita niin suomalaisille henkilöasiakkaille kuin yrityksille. Yritys tulee erikoistumaan ulkomaisiin asuntosijoituskohteisiin ja pyrkii valistamaan asiakkaitaan sekä tarjoamaan heille mahdollisimman kattavan tietopaketin siitä, mitä tulee ottaa huomioon asuntosijoittamisessa.

Opinnäytetyössä toteutettiin hahmotelma liiketoimintasuunnitelmasta, jolla pyrittiin erityisesti kehittämään tulevan yrityksen liikeideaa, käymään läpi liiketoiminnan keskeisimpiä riskejä ja huomaamaan mahdolliset sudenkuopat. Opinnäytetyön teoriaosuus sisältää perustietoa yrittäjyydestä, sen vaatimuksista, motiiveista ja riskeistä. Siinä käsitellään mitä tulee ottaa huomioon yritystä perustettaessa ja miten muotoillaan liikeideaa.

Yrittämisen perusasioihin keskittyvä teoriaosuus on tarjonnut huomattavaa hyötyä toimeksiantajille ja se on selkeyttänyt heidän ajatteluaan tulevaa liiketoimintaa ja sen yksityiskohtia muotoillessa.

Lukkaroinen Ville, Ritaluoma Jussi

**Developing a business idea for a starting brokerage and real estate investment company**

Year	2017	Pages	23
------	------	-------	----

---

The main goal of this thesis was to produce a base for a company that provides brokerage and real estate investment services. The commissioners were Ville Lukkaroinen and Jussi Ritaluoma who also conducted the thesis. The initial business idea for the company was developed by the authors.

The company will offer services for Finnish customers and businesses. The company will specialize in foreign real estate investment and educate its customers on everything relevant that must be taken into account in real estate investing.

This thesis contains a draft for a business plan that develops the business idea further, examines all the risks that must be taken into account when starting a business and provides further insight to possible pitfalls. The theoretical section of the thesis provides basic information on entrepreneurship, entrepreneurial motives and risks. It addresses the components that must be taken into account when starting a business and forming a business idea.

The theoretical section has provided substantial benefit to the commissioners and has clarified their thinking about the specifics of the future business activity.

Keywords: business plan, brokerage, entrepreneurship

## Sisällys

1	Johdanto.....	6
2	Yrittäjyys .....	7
2.1	Yrittäjyyden motiivit .....	7
2.2	Liiketoimintasuunnitelman laatiminen .....	8
2.3	Liikeidean muotoilu.....	9
2.4	Yritysmuodon valinta .....	9
2.5	SWOT Liiketoimintasuunnitelman osana .....	10
2.6	Riskit.....	11
3	Toimintaympäristö.....	13
3.1	Toimialan nykytilanne .....	13
3.2	Toimialan kehitys .....	14
4	Liikeidea .....	14
4.1	Yritysmuoto .....	15
4.2	Strategia .....	16
4.3	Riskit.....	16
4.3.1	Ulkoiset riskit .....	18
4.3.2	Sisäiset riskit .....	18
4.4	SWOT-analyysi .....	18
4.4.1	Vahvuudet .....	19
4.4.2	Heikkoudet .....	19
4.4.3	Uhat.....	19
5	Pohdinta .....	20
	Lähteet .....	21
	Kuviot.....	22
	Taulukot .....	23

## 1 Johdanto

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tuottaa pohja yritykselle, joka tarjoaa palveluita kiinteistönvälitykseen ja asuntosijoittamiseen liittyen. Opinnäytetyön toimeksiantajina toimivat Ville Lukkaroinen ja Jussi Ritaluoma, jotka ovat myös tulevan yrityksen perustajia. Yrityksen päätoimialana on kiinteistöjen välittäminen ja asuntosijoitus palvelujen tarjoaminen. Kohteena ovat niin suomalaiset kuin ulkomaiset kiinteistöt. Kohderyhmänä toimivat suomalaiset yritykset ja henkilöasiakkaat. Yritys avustaa asiakkaitaan löytämään heille parhaat kohteet niin asuminen kuin asuntosijoittamiseen. Tarjottavat palvelut rakennetaan tapauskohtaisesti asiakkaiden tarpeisiin mukautuen.

Yritysidea sai alkunsa 2015 keväällä, Jussi Ritaluoman, käydessä työharjoittelussa Dubaissa Arabiemiraateissa. Hän työskenteli myyntineuvottelijana Mi Casa Real Estate - kiinteistövälitysyrietyksessä. Palattuaan takaisin Suomeen, Jussi jatkoi markkinoiden ja hintojen tutkimista ympäri maailman ja liikeidea kehittyi kesän ja syksyn 2015 aikana. Tämän jälkeen Ville Lukkaroinen tuli liikekumppaniksi ja tulevan yrityksen liikeidean kehittämistä päätettiin tehdä opinnäytetyö.

Opinnäytetyö pitää sisällään teoriaosuuden, jossa käsitellään yrittäjyyttä ja liiketoimintasuunnitelman laatimista. Opinnäytetyössä käydään myös läpi kiinteistövälitysalan toimintaympäristöä ja tulevan yrityksen liiketoimintasuunnitelman keskeisimpiä osa-alueita. Opinnäytetyöstä on hyötyä kenelle tahansa, joka harkitsee yrittäjäksi ryhtymistä.

## 2 Yrittäjyys

Yritystoimintaa ja vaihdantaa ihmisten välillä on harjoitettu maailmassa tähän päivään mennessä jo seitsemän tuhannen vuoden ajan. Ihmiskunnan alkuaikojen vaihdantaan perustunut kaupankäynti on aikojen kuluessa jalostunut nykymuotoiseksi liiketoiminnaksi. Yritysten välinen kilpailu on voima, joka ajaa yrityksiä ja yritystoimintaa kehittymään. Suurten yritysten juuret ovat 1700-luvun teollisessa vallankumouksessa. Yrityksillä on tärkeä rooli yhteiskunnassa ja sen toiminnan tukemisessa, niin veronkannon, kehityksen ylläpidon kuin palvelujen sekä tavaroiden tuottamisen kautta. (Lojander & Suonpää 2004, 8-10)

Yrittäjä on asemassa jossa hän voi itse päättää miten toteuttaa ja aikatauluttaa työnsä. Tämä tarkoittaa, että yrittäjä on vapaampi kuin palkkatyöläinen, mutta hänellä on myös enemmän vastuuta. Työn tulokset heijastuvat hänen arkipäiväiseen elämäänsä. Yrittäjäksi tulemiseen on olemassa monia erilaisia reittejä ja kuka tahansa voi päätyä jossain kohtaa elämäänsä yrittäjäksi. (Nettinappi 2016)

Yritysten merkitys yhteiskunnalle on valtava. Monipuolinen ja kehittyvä yritystoiminta ylläpitää hyvinvointiyhteiskuntaa ja sen kansalaisia. Yritykset ylläpitävät yhteiskuntaa kantamalla veroja, luomalla tuotteita ja palveluja sekä kehittämällä uutta teknologiaa. Kannattava yritystoiminta luo ympärilleen hyvinvointia ja on samalla oleellista minkä tahansa valtion menestyksen kannalta. (Riitta Viitala & Eila Jylhä 2013, 10)

### 2.1 Yrittäjyyden motiivit

Palkkatyötä tekemällä, saa työstä sen korvauksen, jonka työnantaja suostuu palkansaajalle maksamaan. Työnantaja pyrkii antamaan työntekijälle niukimman mahdollisen korvauksen hänen tuottamastaan arvosta yritykselle. Yrittäjänä toimiminen mahdollistaa sen, että on mahdollista ansaita moninkertaisesti palkkatyöhön verrattuna ja nauttia paljon suuremmasta vapaudesta, koskien niin työntekoa kuin arkielämää. Tällöin tulee kuitenkin myös hyväksyä taloudelliset riskit, joita yrittäjän liiketoiminta tuo mukanaan. (Puustinen 2006, 15)

Yrittäjän toimiminen ei välttämättä tarkoita, että joutuisi tekemään jatkuvasti pitkiä päiviä töitä. Yrittäjän on mahdollista ottaa itselleen sopiva määrä riskiä ja työtä. Vapaus aikatauluttaa oma arki ja säätää työn määrä omiin rajoihin sopivaksi on yksi tärkeimpiä yrittäjyyden motiiveja. Yrittäjällä on valta muokata omasta liiketoiminnastaan sellainen ratkaisu, joka sopii yrittäjän omiin tarpeisiin ja voimavaroihin. Yrittäjällä tulee olla tarvittava määrä uskallusta sekä tietotaitoa, jotta hän onnistuu. Tärkeintä on, että yrittäjältä löytyy oman alan ammattitaitoa ja perustaitoja siihen liittyvistä prosesseista, sekä ymmärrys liiketalouden perusasioista kuten myynnistä ja markkinoinnista. (Lojander & Suonpää 2004, 26)

Yrittäjänä toimiminen vaatii pitkäjänteistä työtä ja tuo mukanaan suuren määrän vastuuta. Yrittäjällä on kuitenkin paljon valtaa päättää omista asioistaan. Palkansaaja joutuu usein hyljaisesti tyytymään niihin olosuhteisiin, jotka työnantaja hänelle järjestää. Hyvin johdetussa työpaikassa voivat esimiehet saada työntekijän tuntemaan kiitollisuutta siitä, että voi tuottaa arvoa yrityksen käyttöön. Joissain työpaikoissa voit joutua käsittelemään ongelmia, jotka liittyvät johdon byrokraattisiin päätöksiin, epäpäteviin esimiehiin tai oman osaamisesi vajaakäyttöön. (Puustinen 2006, 15)

## 2.2 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen suunnitelma siitä, miten yritysidea muutetaan toimivaksi liikeideaksi ja jalostetaan tästä tuottavaksi liiketoiminnaksi. Liiketoimintasuunnitelman avulla voidaan etukäteen ajatella liiketoimintaa uhkaavia ja tukevia tekijöitä. Tarkoituksena liiketoimintasuunnitelmassa on selvittää, kuinka kannattava yrityshanke tulee olemaan ja minkälaisista osista se koostuu. Rahoitusta haettaessa on huolella tehty liiketoimintasuunnitelma välttämätön. (Lojander & Suonpää 2004, 27)

Liiketoimintasuunnitelma on aloittavalle yrittäjälle ennen kaikkea henkinen matka. Sen laatimisen aikana selviää miten aiottu yritystoiminta kannattaa aloittaa. On mahdollista, että tarvittavat vaatimukset yritystoiminnan aloittamiselle eivät täyty. Tällöin liiketoimintaa ei kannata aloittaa. Suunnitelma on valmis, kun kaikki tarvittavat elementit tukevat toimivan liiketoimintaidean toteuttamista. (Riitta Viitala & Eila Jylhä 2013, 44)

On tärkeää, että yrittäjä itse ymmärtää liiketoimintasuunnitelmansa sisällön ja osaa käyttää sitä ohjaamaan yrityksen toimintaa. Liiketoimintasuunnitelmasta joka on ajantasainen, on hyötyä varsinkin tilanteissa, jossa yritystä esitellään ulkopuolisille, kuten rahoittajille tai asiakkaille. Meretniemi ja Ylönen (2008, 25) määrittelevät seuraavat osat oleellisiksi liiketoimintasuunnitelmaan:

- liikeidea
- tuotteet ja palvelut
- asiakkaat
- toimintatapa
- visio
- toimiala ja markkinatilanne
- kilpailijat
- laskelmat ja lisätiedot

Liiketoimintasuunnitelmista löytyy erilaisia versioista ja niistä mikään ei sellaisenaan sovi jokaiseen tilanteeseen. Suunnitelmasta voi tehdä oman version rakentamalla sen eri osioista. Jokainen yritys ja sen liiketoiminta on ainutlaatuista, joten jokaisen suunnitelman tulisi myös olla ainutlaatuinen. (Puustinen 2006, 62-63)



### 2.3 Liikeidean muotoilu

Puustinen määrittelee hyvän liikeidean kirjassaan ”Avain omaan yritykseen” seuraavasti: ”Liikeidean ei tarvitse olla omaperäinen eikä uusi. Liikeidean ei tarvitse olla edes hyvä. Riittää kun se toimii.” (Puustinen 2006, 41) Hyvän liikeidean tulee siis olla yksinkertainen ja riittää että sillä pystytään saavuttamaan hyvä taloudellinen tulos kohtuullisella ponnistelulla. Ainutlaatuisuus ei ole tärkeä komponentti liikeideassa, monet menestyvät yritykset ovat lainanneet liikeideansa ulkomailta. Liikeidean voi siis myös kopioida muualta tai vanhoja tuotteita tai palveluita voi kehittää sellaisiksi, että ne säilyttävät vetovoimansa. (Puustinen 2006, 41-42)

Liikeidea määrittelee sen, miten yritys toteuttaa omaa liiketoiminta-ajatustaan ja tekee liiketoimintaa. Yrityksen kaiken toiminnan tulisi heijastaa sovittua liikeideaa. Liikeidean tulee olla hyvin dokumentoitu, jotta sitä voidaan kehittää sekä arvioida myöhemmin. Sen kuvauksessa määritellään yrityksen asiakkaat, tuotteet ja kilpailuedut ja se perustuu aina asiakkaan tarpeisiin. Liikeidean tulisi vastata seuraaviin peruskysymyksiin:

- Kenelle myydään?
- Mitä Myydään?
- Miten toimitaan?

Näiden kysymysten lisäksi Imago on tärkeä osa liikeidean kuvausta, sillä se vaikuttaa asiakkaiden ostopäätöksiin. Mitä paremmin nämä peruskysymykset ja imago saadaan nidottua yhteen sitä vahvempi ja toimivampi liikeidea. (Viitala & Jylhä 2013, 37-38)

Kilpailuedun löytyminen vaatii yritykseltä lähes poikkeuksetta jotakin ainutlaatuista toimintatapaa tai keksintöä. Kilpailuedun voi löytää esimerkiksi laadusta, rahoituksesta, luovuudesta, erikoistumisesta tai halvasta hinnasta. Se on myös mahdollista löytää esimerkiksi yrittäjältä itseltään, yrittäjän ominaisuudet kuten kekseliäisyys, palveluhalu, karisma tai kahden tekijän ainutlaatuinen yhdistelmä voivat olla ratkaiseva menestystekijä yritykselle. Mikäli yrityksen toimintamuoto on sellainen, että lahjakkuus pääsee oikeuksiinsa, on yhdelläkin vahvalla ominaisuudella mahdollisuus saada merkittävää kilpailuetua. (Puustinen 2006, 44)

### 2.4 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodon valinta on yksi tärkeimmistä päätöksistä, joita aloittavan yrittäjän tarvitsee tehdä. Yritysmuodon valinta vaikuttaa yrityksen toimintaan ja strategiaan pitkälle tulevaisuuteen. Yritysmuoto vaikuttaa yrityksen perustajien taloudelliseen vastuuseen, päätöksentekoon, verotukseen ja yrityksen lopettamistapaan. Yrityksen toiminta ja mukanaolijat, määrittävät mitkä seikat ovat yritysmuodon kannalta tärkeimpiä. Yritysmuodot voidaan jakaa kahteen päätyyppiin. Helppointa on päättää ensin, kumman päätyypin aikoo valita. Tämän jälkeen tehdään lopullinen yritysmuodon valinta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 41)

Henkilöyritykset	Pääomayritykset
Yksityisliike	Osaakeyhtiö
Avoin yhtiö	Osuuskunta
kommandiittiyhtiö	

Taulukko 1: Yritysmuodot (Meretniemi & Ylönen 2008, 41)

Yrityksen perustamiseen liittyvät toimenpiteet vaihtelevat eri yhtiömuotojen välillä, kaikki ovat kuitenkin velvollisia tekemään elinkeinotoiminnastaan perustamisilmoituksen. Pääoman tarve on yksi suurimmista valintatekijöistä yritysmuotoa valittaessa. Yrittäjän on hyvä muistaa, että mikäli elinkeinotoiminta on luvan- tai ilmoituksenvaraista, tulee siitä tällöin tehdä ilmoitus tai lupahakemus erikseen. (Yrittäjät.fi)

Yritysmuodon valintaan vaikuttavia tekijöitä on monia. Yrityksen perustajan kannattaa tutustua huolellisesti eri vaihtoehtoihin ja mahdollisesti keskustella valinnasta asiantuntijan kanssa. Tärkeimmät valintaan vaikuttavat tekijät ovat: perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuu, toiminnan joustavuus, yrityksen jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet sekä voitonjako. (Holopainen 2014, 25)

## 2.5 SWOT Liiketoimintasuunnitelman osana

Yhteenvetoanalyysien tarkoituksena on yhdistää sisäisen ja ulkoisen toimintaympäristön tekijöitä. Niiden avulla voidaan tehdä päätöksiä jotka ovat yritysten strategioiden pohjana. Suosituttu yhteen-vetoanalyysi on SWOT-analyysi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), joka on yrityksen vahvuuksien, heikkouksien, mahdollisuuksien ja uhkien analyysi. (Isokangas & Kinkki 2002, 242-243)

Vahvuudet (Strengths)	Heikkoudet (Weaknesses)
Mahdollisuudet (Opportunities)	Uhat (Threats)

Taulukko 2: SWOT-analyysi

SWOT-analyysissä on kaksi aikaulottuvuutta, tämä päivä ja tulevaisuus. Analyysissä on neljä osaa. Analyysin eri osista vahvuudet voivat kuvata yrityksen ja yrittäjän ominaisuuksia tai resursseja kuten: luovuutta, kokemusta, myyntivoimaa, näyttöjä, rahoitusta. Heikkouksia voivat olla esimerkiksi pääoman puute, jakelukanavien puute, tuotekehityksen varhaisuus. Mahdollisuuksiin voidaan ottaa mukaan seikkoja kuten: markkinoiden kasvupotentiaali, toimintaympäristön myönteiset muutokset. Uhkia sen sijaan voivat olla: ilmastonmuutos, viranomaissääntely, raaka-ainekriisi. (Puustinen 2002, 71-72)

SWOT-analyysi soveltuu niin yrityksen liikeidean muotoiluun kuin sen jatkuvaan kehittämiseen. Analyysissä käydään läpi yrityksen voimavaroja, sen toimintaympäristön kehitystä ja piirteitä. Nämä asiat kirjataan nelikenttään. Suurin hyöty syntyy keskustelusta, kun asioita selkiytetään sekä dokumentoidaan. Tasona voi olla yritys tai yksikkötaso, analyysiä voi hyödyntää myös yksittäisten projektien yhteydessä. SWOT-analyysi ohjaa yritystä fokuusoimaan huomiota oikein. Kun tarkastellaan uhkia ja heikkouksia rinta rinnan voidaan oppia tunnistamaan ja varomaan sudenkuoppia. Kun tunnistetaan markkinoiden tarjoamia mahdollisuuksia ja huomioidaan omat vahvuudet, osataan edetä luonnollisesti vahvuudet edellä. (Viitala & Jylhä 2013, 42-44)

## 2.6 Riskit

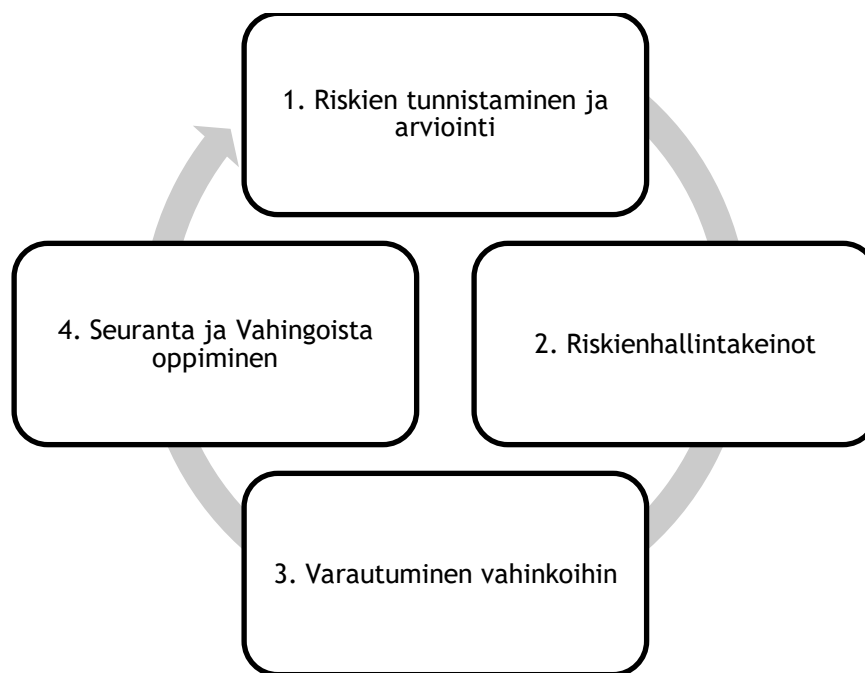
Riskit ovat olennainen osa liiketoimintaa. Riskit liittyvät epävarmuuteen, kun yritys hankkii tuotannontekijöitä tai tekee investointeja se ei voi olla varma, että niihin sijoitettu varallisuus tulee takaisin. Investoinnit kohdistuvat tulevaisuuteen eikä tulevaisuuden olosuhteita pystytä koskaan varmuudella ennustamaan. Mitä pidemmälle tulevaisuuteen investointi kohdistuu sitä enemmän riskiä se sisältää. Tilastotieteessä riski merkitsee todennäköisyyttä. Haluun ottaa riskiä ei vaikuta kuitenkaan pelkästään todennäköisyys jolla riski toteutuu, vaan olennaista on myös tappion suuruus. (Isokangas & Kinkki 2002, 122)

Yritystoiminnassa on kaikenlaisia tulevaisuuteen kohdistuneita odotuksia sekä epävarmuustekijöitä. Mikäli halutaan että yritys menestyy, tulee sitä uhkaavat vaaratekijät ottaa huomioon. Vaikka yritystoiminta vaikuttaisi olevan vakaalla pohjalla, voi kuitenkin yrityksen toimintaympäristössä tapahtua jotain sellaista, josta yrityksen johdolla on vain vajavainen kuva. Riskkejä on monenlaisia. Tulipalot, konerikot työtaturmat ovat riskejä joista voidaan helposti esittää vahinkotilastoja ja ne ovat ennustettavia. Toisenlaisia riskejä ovat esimerkiksi tietovuodot ja muut internetin käyttöön liittyvät riskit. Nämä riskit ovat usein piileviä ja tulevat ilmi vasta kun jotain ikävä sattuu. (Suominen 1999, 7-8)

Osa yritystoiminnan riskeistä voidaan vakuutus sopimuksilla muiden kannettavaksi. Osan riskeistä yritys joutuu kuitenkin joka tapauksessa kantamaan itse. Yleensä riskit jotka voidaan

vakuuttaa ovat vahinkoriskejä, joihin ei liity voiton mahdollisuutta, ja siten niiden toteutuminen on aina haitallista yritystoiminnan kannalta. Liikeriski, joka yrityksen on kannettava itse, liittyy yrityksen normaaliin toimintaan. Liikeriskiin sisältyy niin tappio kuin tuotto odotukset tai niiden toteutumatta jääminen. (Isokangas & Kinkki 2002, 124)

Riskienhallinta on osa johtamistyötä, jolla pyritään varmistamaan yritystoiminnan jatkuvuus ja henkilöstön turvallisuus yrityksessä. Riskienhallinnan tulisi olla ennakoivaa, suunnitelmallista sekä järjestelmällistä. Yritystoiminnan riskejä ei voi koskaan kokonaan poistaa, mutta niitä voi pienentää. Hyvä johtaminen, jossa riskejä hallitaan hyvällä suunnitelulla, päämäärien määrittämisellä ja tulosten tarkkailulla, pienentää riskien vaikutusta. Riskienhallinnalla yrityksen johto ja sen henkilökunta turvaavat ennen kaikkea asiakkaan saaman palvelun jatkuvuutta. Lisäksi he turvaavat myös yrityksen omistajien ja sijoittajien sijoituksia yrityksessä, kuin kaikkien siellä työskentelevien työn jatkuvuutta. (Viitala & Jylhä 2013, 287)



Kuvio 1: Riskienhallinta (Viitala & Jylhä 2013, 287)

Riskien hallinnalla on kolme tärkeää osa-aluetta. Riskien tunnistaminen, niiden analysointi ja riskienhallintakeinojen määrittäminen. Riskien tunnistamisessa pyritään tuomaan näkökulmaa siihen minkälaisia riskejä voi esiintyä ja missä vaiheessa prosesseja niitä esiintyy. Riskien tunnistaminen on koko riskienhallintaprosessin tärkein kohta, mikäli riskiä ei ole tunnistettu on siihen mahdotonta varautua. Riskien tunnistamiseen on olemassa monia erilaisia menetelmiä. Riskit voidaan esimerkiksi jakaa strategisiin, taloudellisiin, operatiivisiin ja vahinkoriskeihin. Strategiset riskit eli liiketoimintariskit liittyvät yrityksen pitkän aikavälin tavoitteisiin ja niihin

liittyviin epävarmuustekijöihin. Operatiiviset riskit liittyvät yrityksen jokapäiväiseen toimintaan. Operatiivisia riskejä voivat olla henkilöstön tyytymättömyys, tuotantoprosessin ongelmat, tietojärjestelmien ongelmat tai epäonnistuneet kehitysprojektit. Taloudellisia riskejä ovat niin sopimusriskit kuin yrityksen rahaprosesseihin liittyvät riskit. Vahinkoriskejä ovat esimerkiksi tulipalot, työterveyteen- ja työsuojeluun liittyvät riskit, kuljetusriskit sekä toimitila- ja tietoturvahallinnon riskit. (Viitala & Jylhä 2013, 287-288)

Riskianalyysin tarkoituksena on ymmärtää riskin luonne ja sen taso. Tarkoituksen on selvittää riskin todennäköisyyttä, esiintymistiheyttä kuin riskin toteutumisen seurauksia. Tähän voidaan käyttää erilaisia menetelmiä riippuen yrityksen liiketoiminnasta. Osa riskeistä on pakko hyväksyä osaksi liiketoimintaa, sillä kaikille riskeille ei ole mahdollista tai järkevää tehdä erityisiä riskinhallintatoimenpiteitä. Joidenkin riskien hallintaan liittyvät turvallisuustoimenpiteet voivat muodostua suuremmiksi kuin itse riskin aiheuttamat kustannukset. Liiketoimintaa uhkaavia tai siihen paljolti vaikuttavia riskejä pyritään hallitsemaan erilaisilla riskinhallintakeinoilla. Riskinhallintakeino valitaan riskin vaikuttavuuden mukaan. Riskinhallinnassa pyritään joko poistamaan riski tai pienentämään sen vaikutusta. Erilaisten prosienvalvonnan, ohjeistusten ja omanvalvonnan avulla voidaan pienentää riskien vaikutusta tai poistaa joitain riskejä kokonaan. Vaikka riskin toteutumiseen ei voitaisi vaikuttaa, voidaan sen toteutumiseen kuitenkin varautua. Riskejä voi myös siirtää sopimuksilla kokonaan tai osittain jonkin muun osapuolen kannettavaksi. (Viitala & Jylhä 2013, 290-292)

### 3 Toimintaympäristö

#### 3.1 Toimialan nykytilanne

Kiinteistönvälitystä harjoittavia yrityksiä on Suomessa noin 1600 kappaletta. Vuonna 2016 tuli voimaan laki, jonka mukaan puolella kiinteistövälitysfirman välittäjistä on oltava LKV-tutkinto (Laillistettu kiinteistönvälittäjä -tutkinto). Kiinteistövälittäjiä on Suomessa noin 4500. Toimipaikkoja noin 2200 ja alan yritysten yhteenlaskettu liikevaihto on noin 500 000 000 euroa. (Kiinteistövälitysalan keskusliitto ry)

Suomen ammattimaisen kiinteistösijoitusmarkkinan koko oli KTI:n arvioiden mukaan 54,5 miljardia euroa vuoden 2015 lopussa. Edelliseen vuoteen verrattuna markkinat kasvoivat lähes 9 prosenttia. Vuokrat ovat nousseet enemmän kuin elinkustannukset ja palkat vuosi toisensa jälkeen. Tämä on tuonut markkinoille uusia asuntosijoittajia. Suomen talouden heikot kasvunusteet ja maailmantalouden tilanne pitävät ennusteiden mukaan korkotason matalana vielä seuraavien vuosien ajan. Matalat korot taas kannustavat ottamaan lainaa asuntosijoittamiseen ja trendi näyttää olevan jatkuva.

(Yle MOT, 2016)

### 3.2 Toimialan kehitys

Vuokra-asuntomarkkinoiden kehitys jatkuu positiivisena. Markkina-arvot jatkavat nousuaan, kaupankäyntivolyymit nousevat ennätyslukemiin ja vuokrien nousu on jatkunut kaikissa suurissa kaupungeissa. Markkinoille tulleet uudet sijoittajat ja asuntokanta kasvattavat asuntotarjontaa nopeasti. Lisääntynyt kilpailu vuokralaisista, sekä asukkaiden maksukyvyyn rajoilla oleva hintataso asettaa nyt kuitenkin rajoitteita vuokrien nousulle. Etenkin suurten asuntojen vuokrissa nähdään jopa laskupaineita. (KTI Markkinakatsaus Kevät 2016)

Vanhojen kerrostaloasuntojen nimellisten hintojen ennustetaan kasvavan keskimäärin 3 prosenttia vuodessa. Vuokrien nousun ennustetaan hidastuvan noin 3,4 prosenttiin. Viime vuonna vuokrat nousivat keskimäärin 3,6 prosenttia. Hoitokulujen ennustetaan jatkavan kasvua keskimäärin 5,5 prosenttia. Uusien asuntolainojen keskkoron ennustetaan olevan 1,2 prosenttia vuonna 2016. Vuoteen 2019 mennessä korko nousee 2,1 prosenttiin. Myös vuonna 2020 koron ennustetaan olevan noin 2,1 prosenttia. (Suomen vuokranantajat)

Suomen asuntokannasta 54 prosenttia on kerrostaloja, jotka ovat rakennettu 1960- ja 1970-luvuilla. Nämä rakennukset ovat vielä pitkälti peruskorjaamatta. Kalliita remontteja, kuten linjasaneerauksia ja julkisivuremontteja on tehtävä seuraavien vuosien saatossa erittäin paljon. Monet korjaukset maksavat jopa enemmän kuin asunnon arvo, mikä ei kannusta remontoimaan ja korjaamaan. Korjaukset koskevat jopa kokonaisia asuinalueita, eivätkä vain yksittäisiä kerrostaloja. (Sijoitusovi.com)

Kaupungistumisen niin sanottu toinen aalto on meneillään. Maaseutu ja pienet kunnat menettävät väestöä, ihmisten muuttaessa opiskelu- ja työpaikkojen perässä kaupunkeihin. Erot paikkakuntien välillä vain vahvistuvat kasvukeskusten kasvaessa. Kaupungistuminen on viime vuosina vain kiihtynyt. Helsingin seudulla puuttuu jopa 20 000 asuntoa ja joka vuosi pitäisi rakentaa vähintäänkin 14 000 uutta asuntoa, jotta kaupungistumisen aiheuttamaan väestösiirtymään pystyttäisiin vastaamaan. (Helsingin Sanomat, 2016)

## 4 Liikeidea

Yrityksen liiketoimintana ovat kiinteistösijoittajille tarjottavat konsultointipalvelut ja asunnonvälityspalvelut. Yritys neuvoo, ohjaa ja valistaa asiakkaitaan asuntojen ostossa sekä vuokrauksessa ja tarvittaessa on mukana hankinnan tekemisessä alusta loppuun. Tätä palvelua tarjotaan niin suomessa kuin ulkomailla sijaitseville kohteille. Tarjottavaan informaatioon sisältyy asunnon ostamiseen, omistamiseen ja vuokraamiseen liittyvät seikat. Näitä ovat muun muassa: vuokranantajien ja vuokralaisten oikeudet, varainsiirto, verotus, lait, lainamahdollisuudet, vuokratasot, arvot, tuotto-odotukset, huoltaminen, vuokraaminen itsessään, sekä muut asiaan liittyvät neuvonnat.

Yritys tulee toimimaan sekä toimeksiantojen perusteella, että tuoden valmiita paketteja suoraan asiakkaille. Palvelut ovat räätälöitävissä tarpeen ja asiakkaan mukaan. Hinnoittelussa käytetään osittaishinnoittelua. Tapauksissa, joissa yritys tai yksityishenkilö tekee toteutuneen ostotoimeksiannon, veloitetaan prosentuaalinen osuus kiinteistön arvosta palkkiona.

Kaikki yrityksen keräämä tieto ja sijoituskohteet listataan yrityksen omille verkkosivuille. Osa tiedosta on julkisesti nähtävissä kaikille, osa vaatii yhteystietojen jättämisen. Tarkoituksena tällä toiminnalla on saada tarpeeksi sisältöä sivuille, jotta kävijä oppii jotain uutta ja kiinnostuu yrityksen palvelusta sen verran, että joko jättää tietonsa tai ottaa yhteyttä suoraan. Yrityksen markkinoinnissa hyödynnetään sisältömarkkinoinnin keinoja. Verkkosivuilla julkaistaan muun muassa: markkinakatsauksia, uusien kohteiden tietoja ja yleisiä seikkoja joita tulee ottaa huomioon asuntoa etsiessä tai kiinteistöön sijoitettaessa.

Verkkosivuille tuotetaan prosessikuvioita paketeista ja toiminnasta, taulukoita joissa kerrotaan arvioita tuotoista sekä kuluista, hintojen kehityksestä, sekä erinäisiä visuaalisesti miellyttäviä mainoksia yrityksestä. Yritys myös pyrkii luomaan suhteita alan tapahtumajärjestäjiin ja liittoihin, jotta tietoisuutta yrityksen palveluista ja sen tuomista mahdollisuuksista saadaan tuotua suoraan sijoittajille.

#### 4.1 Yritysmuoto

Tulevan yrityksen yhtiömuodoksi valittiin osakeyhtiö. Tämä valinta oli osoittautunut jo perustajien edellisen yrityksen kohdalla erinomaiseksi. Osakeyhtiö yritysmuotona tarjoaa ainoan uskottavan vaihtoehdon ja näin ollen edistää brändi-imagoa, vaikuttavuutta sekä luotettavuutta. Tulevaa yritystä ei myöskään tarvitse perustaa omaksi osakeyhtiökseen vaan se voidaan rakentaa Ville Lukkaraisen ja Jussi Ritaluoman aikaisemman osakeyhtiön Winlandia Oy:n päälle. Tämä ratkaisu vähentää huomattavasti työtaakkaa ja kustannuksia yritystä perustettaessa. Tällöin uudelle yritykselle on olemassa jo aiemmin hyväksi todettu yhtiörakenne ja sopimukset sitä koskien. Myös yrityksen aiempien yhteistyökumppaneiden kanssa tullaan jatkamaan yhteistyötä. Tämä tarkoittaa sitä, että ei tarvitse erikseen etsiä asianajajapalveluita, kirjanpitoa tai vakuutusyhtiötä. Kaikkiin edellä mainittuihin palveluihin löytyy kilpailutettu ja aiemmin hyväksi todettu yhteistyökumppani.

Tulevan yrityksen hallituksessa jatkaa aiemmin Winlandia Oy:hyn valittu hallitus. Hallituksen jäseninä toimivat Jussi Ritaluoma ja Ville Lukkaroinen. He ovat myös yrityksen pääasiallisia osakkeenomistajia ja prokuraaoikeuksien käyttäjiä.

## 4.2 Strategia

Yritys erottautuu kilpailijoistaan palvelulla ja tiedolla, joita ei muuten ole saatavilla. Ongelmana yritykselle ei ole siis erottautuminen kilpailijoistaan, vaan palveluidensa ja brändinsä saanti potentiaalisten asiakkaiden tietoisuuteen.

Markkinointikustannukset pyritään pitämään mahdollisimman alhaisina, rajallisen markkinointibudjetin takia. Yritys tulee panostamaan ulosantiinsa yritysviestinnällä, pyrkimyksenään tuoda lukijoilleen tietoa, jota ei muuten ole helposti saatavilla ja näin saamaan heidän luottamuksensa. Tiedon määrä, sekä hyvin kirjoitetut artikkelit kiinnostavista aiheista yrityksen verkkosivuilla ovat yrityksen markkinoinnin ydin.

Yrityksen verkkosivujen tulee olla hyvin hakukoneoptimoidut ja tarjota käytännön esimerkkejä sijoituksista, sekä laskelmia joista lukijat saavat selkeän ja totuudenmukaisen käsityksen niiden kannattavuudesta. Sivuston kielenä tulee olemaan suomi. Kun yrityksellä on ollut oikeita asiakkaita, käytetään heidän kokemuksiaan esimerkkeinä, joihin lukijat voivat tutustua ja näin saada realistisen kuvan prosessista.

Toisena markkinointikeinona yritys käyttää yrittäjien itsensä toteuttamaa edustusta. Yrittäjät ottavat yhteyttä asuntosijoittajille suunnattuihin järjestöihin puhelimitse, kasvokkain ja sähköpostitse. Yritys pyrkii alan tärkeimpiin tapahtumiin keskustelemaan ja esitelmöimään aiheesta. Potentiaaliset asiakkaat pääsevät keskustelemaan yrityksen omistajien kanssa ja näin saadaan kasvatattua palvelun luotettavuutta. Yrityksen kasattua tilaajakantaa ja rekisteröityneitä asiakkaita, tulee yritys lähettämään kuukautista uutiskirjettä, sekä materiaalia erinäisistä sijoituskohteista suoraan asiakkaiden sähköposteihin.

## 4.3 Riskit

	Riski	Ehkäisy
Ulkoiset Toimialan kehitys	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kiinteistöjen ostaminen suoraan myyjältä</li> <li>- Yrityksen tuotteet eivät pysy kehityksen mukana</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aktiivinen alan ja ostajien käyttäytymisen seuraminen</li> <li>- Nopea muutoksiin mukautuminen</li> </ul>



Poliittinen ja taloudellinen ympäristö	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Talouskriisi</li> <li>- Ulkomaisten ostojen kielto</li> <li>- Lama</li> <li>- Sota</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hyvien suhteiden luonti vakavaraisiin toimijoihin niin koti- kuin ulkomailla</li> </ul>
Asiakkaat ja markkinat	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asiakkaat tietävät kaiken itse.</li> <li>- Suomen markkinoilta parasta tuottoa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ainutlaatuisen tiedon jatkuva hankinta</li> <li>- Mukautuminen tilanteisiin nopeasti</li> </ul>
Kilpailu	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vastaavan palvelun tuominen paremmin asiakkaille</li> <li>- Suuren kilpailijan asiakkaiden kahminta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Yritys kehittyy jatkuvasti ja pyrkii aina parempaan tulokseen ja palveluun</li> </ul>
Sisäiset Talous	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Yrityksen rahat loppuvat ennen kannattavuuden saavuttamista</li> <li>- Hinnoittelu epäonnistuu ja tuottaa tappiota</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hinnoittelu ja laskelmat tarkastetaan ulkoisilla ammattilaisilla.</li> </ul>
Henkilöstö	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pitkäaikainen sairastuminen</li> <li>- Motivaation puute tai kyvyttömyys toimia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Terveystilan jatkuva seuranta ja hyvien elämäntapojen noudattaminen osana yrityskulttuuria</li> <li>- Kannustava työilmapiiri ja virkistymistoimet</li> </ul>
Tekniikka	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verkkosivuille murtaudutaan</li> <li>- Laitteistot hajoavat</li> <li>- Salassa pidettävät henkilötiedot vuotavat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tietoteknisen turvan ja laitteiston ajantasainen ylläpito</li> <li>- Verkkoturvallisuuden varmistaminen</li> </ul>

Taulukko 3: Riskikaavio

#### 4.3.1 Ulkoiset riskit

Toimialan kehittyessä sisältöpainotteisempaan suuntaan yritys pyrkii tuottamaan asiakkailleen relevanttia ja tarpeellista informaatiota. Hinnoittelua ja kyseisen informaation laskutusta harkitaan tarpeen ja tilanteen mukaan. Yrityksen pieni koko ja yrittäjien nuori ikä mahdollistavat nopeat muutokset ja mukautuvuuden uusiin ajatusmalleihin.

Politiikassa ja taloudessa tapahtuvat muutokset vaikuttavat ihmisten ostokykyyn kuin ostohaluun. Ostojen tyrehtyminen on hyvin mahdollista taloudellisen kriisin sattuessa. Yrittäjien luodessa toimivat ja vakavaraiset suhteet niin asiakkaisiin, kuin yhteistyökumppaneihin, mahdollistetaan kaupankäynnin jatkuminen heikoissakin toimintaympäristössä.

Kilpailijat saattavat aloittaa ulkomaisten kiinteistöjen kaupan markkinoimisen voimakkaammin reaktiona yrityksen markkinoinnille tai menestymiselle. Osa kilpailijoista on suuria, kansainvälisiä kiinteistönvälitysketjuja ja heidän markkinointibudjettinsa ja olemassa olevien asiakkaiden määrä on huomattavasti suurempi kuin mitä yrityksellä. Yrittäjät pyrkivät tuottamaan parasta mahdollista palvelua asiakkailleen ja varmistavat oman viestintänsä olevan kohdennettu ja relevantti.

#### 4.3.2 Sisäiset riskit

Alussa pääoman pienuus voi aiheuttaa ongelmia. Hinnoittelun, budjetoinnin ja aktiivisen asiakashankinnan kautta yrittäjät pyrkivät minimoimaan tappiollisen toiminnan riskin. Henkilöstön ollessa vain yrittäjät itse, pyrkivät he jatkuvasti minimoimaan sairastumisen ja motivaation puutteiden riskit tukemalla toisiaan ja harjoittamalla niin terveellistä ruokavaliota, kuin urheiluakin.

Teknisesti molemmat yrittäjät ovat suhteellisen kokeneita ja ammattitaitoisia. Tietoturva-hukkiin varaudutaan pitämällä ohjelmistot ja laitteet ajantasalla sekä päivitettyinä. Ulkoinen tietoturvatuntemus tulee ajankohtaiseksi kun yritys kasvaa infrastruktuuriltaan ja asiakastiedoiltaan.

### 4.4 SWOT-analyysi

#### SWOT-analyysi

##### Vahvuudet:

- Yrittäjien vahva kokemus ja osaaminen myynnissä
- Pieni yritys - nopea reagointi ja täysi keskittyminen
- Innovatiivisuus
- Nuoret työikäiset yrittäjät

#### Heikkoudet:

- Alhainen alkupääoma
- Alan osaaminen ja kokemus
- Ei olemassa olevia suhteita sijoittajiin
- Työvoiman pienuus
- Yrittäjien nuoruus

#### Mahdollisuudet:

- Asuntosijoittamisen suosio
- Suomen asuntomarkkinoiden mahdollinen tuleva sääntely ja talouden heikko kehittyminen
- Asuntosijoittajien kasvava halu/tarve monipuolista sijoitussalkkujaan

#### Uhat:

- Kansainvälinen talouskriisi
- Ulkomaisten yhteistyökumppanien perääntyminen
- Kilpailijoiden herääminen kysyntään
- Asiakkaiden epäluottamus ulkomaisiin kohteisiin

#### 4.4.1 Vahvuudet

Yrityksen suurin vahvuus on yrittäjien oma kokemus myynnistä, jonka parissa molemmat omistajat ovat työskennelleet koko työelämänsä. Asiakkaiden kuunteleminen, ymmärtäminen ja tarpeiden tunnistaminen, sekä niiden käsittely on liiketoiminnan ydin. Asiakastyytyväisyys varmistuu ja suosittelu ansaitaan. Pienen yrityksen suurin voimavara ovat työntekijät, yrittäjät itse. Yrittäjät tekevät kaikkensa jokaisen asiakkaan eteen. Innovatiiviset työskentelytavat, markkinointimenetelmät ja keinot, sekä jatkuva palvelujen kehittäminen auttavat erottautumisessa kilpailijoista. Yrittäjien nuoruus tarkoittaa niin energisyyttä, innokkuutta, kuin myös sitä, että yrityksen on mahdollista toimia samalla johdolla pitkälle tulevaisuuteen.

#### 4.4.2 Heikkoudet

Heikkoutena on yrityksen heikko tunnettuus ja suhteiden olemattomuus. Tämän yhdistelmän takia yrittäjien täytyy tehdä erittäin paljon työtä tunnettuuden kasvattamiseksi, sekä luotettavuuden todistamiseksi, jotta yrityksellä olisi mahdollisuuksia onnistua. Yrittäjien kokemus alalta on myös vähäinen.

#### 4.4.3 Uhat

Suurin uhka yritykselle on kilpailijoiden, etenkin suurien alan yritysten toiminta, kun ne tuovat palvelujaan aggressiivisemmin asiakkaiden tietoisuuteen. Valmiiden suhteiden monipuolis-

taminen on helpompaa kuin uusien suhteiden luominen. Uusasiakashankinta on aina kalliimpaa ja vaivalloisempaa kuin lisämyynti vanhoille asiakkaille. Yrityksen täytyykin toimia ripeästi ja tehokkaasti, erottautuakseen ja vakiinnuttaakseen aseman markkinoilla tarjoamansa palvelun asiantuntijana.

## 5 Pohdinta

Kiinteistönvälitys on alana erittäin kilpailtu. Säätelyn kautta jokaisessa yrityksessä on kuitenkin 50 prosentilla myyntihenkilöistä oltava LKV-pätevyys, joka jokseenkin nostaa kynnyistä perustaa yritys ja ruveta välittämään kiinteistöjä.

Erottautuminen ja luottamuksen aikaansaaminen, sekä näihin sidonnaiset toimet ovat ne joihin yrittäjien täytyy panostaa kaikkein eniten menestyäkseen. Asunnon ostaminen välittäjän kautta on jo itsessään suuri ponnistus, erityisesti ulkomaisia asuntoja välitettäessä. Luottamus, asiantuntevuus, selvät laskelmat kuluista ja tuloista, lainsäädännön osaaminen ja muut ammattitaitoon liittyvät tekijät täytyy olla kunnossa ennen liiketoiminnan aloitusta.

Opinnäytetyön teko aloitettiin vuonna 2016 empiirisellä osalla ja viimeisteltiin teorialla vuonna 2017. Opinnäytetyön edetessä tekijät huomasivat liikeidean olevan hyvin monimutkainen ja laaja. Sen saattaminen kattavaksi liiketoimintasuunnitelmaksi, jota voitaisiin käyttää tulevan yrityksen operatiiviseen toimintaan osoittautui hankalaksi. Tämän vuoksi opinnäytetyön lopputulemana ei ollut kokonainen liiketoimintasuunnitelma vaan sen hahmotelma.

Opinnäytetyön tuloksena saatiin aikaiseksi hahmotelma liiketoimintasuunnitelmalle, joka täyttää tarkoituksensa ja vaatimuksensa niiltä osin, mitä toimeksiantajat sille asettivat. Hahmotelma ja opinnäytetyön teoriaosuus toimivat liikeidean kehittämisessä ja tulevan liiketoimintasuunnitelman pohjana.

Suomen asuntosijoittamisen markkinat ovat vielä sen verran positiiviset, että kysyntä ulkomaisille asuntosijoituskohteille on heikkoa. Yrittäjät ovatkin päättäneet siirtää yrityksen perustamisen tulevaisuuteen.

## Lähteet

### Painetut lähteet

Arto, S. 2003. Riskien Hallinta. 3. uudistettu painos. Helsinki: WSOY

Irma, M., Hanna, Y. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Otava

Jouko, I., Seppo, K. 2002. Yrityksen perustoiminnot. 1. painos. Helsinki: WSOY

Riitta, V., Eila, J. 2004. Menestyvä yritys - liiketoimintaosaamisen perusteet. 5.-6. painos. Helsinki: Edita Oy

Riitta, V., Eila, J. 2013. Liiketoimintaosaaminen - menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita

Terho, P. 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy

Tuulikki, H. 2014. Yrityksen perustamisopas - käytännön perustamistoimet. Espoo: Asiatieto

### Sähköiset lähteet

Helsingin Sanomat. 2016. Luettu 6.2.2017.  
<http://www.hs.fi/kotimaa/art-2000002882046.html>

Kiinteistöväliylitysalan keskusliitto ry. Kiinteistöväliylitys. Luettu 13.2.2017.  
<http://www.kvkl.fi/kiinteistonvalitys.html>

KTI. 2016. Markkinakatsaus kevät 2016. Luettu 3.2.2017.  
<http://www.rakli.fi/media/tietoa-kiinteistoalasta/toimitilabarometri/kti-markkinakatsaus-kevat-2016.pdf>

Nettinappi. Yrittäjyys. 2016. Luettu 9.1.2017.  
<http://nettinappi.fi/tietoaalue/tyo-ja-yrittajyys/yrittajyys/>

Sijoitusovi. Asuntosijoittaja: tunnista 5 lähistulevaisuuden riskiä. Luettu 8.2.2017.  
<http://sijoitusovi.com/tunnista-asuntosijoittajan-viisi-lahitulevaisuuden-riskia/>

Suomen Vuokrantajat. 2016. Tutkimus: asuntosijoittaminen kannattaa edelleen. Luettu 11.1.2017.  
<http://vuokranantajat.fi/2016/07/tutkimus-asuntosijoittaminen-kannattaa-edelleen/>

Yrittäjät. Yritysmuodot ja vastuut. Luettu 1.2.2017.  
<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut-316303>

### Julkaisemattomat lähteet

Yle MOT. 2016. Pikavoittoja vuokra-asunnoilla 21.3.2016

## Kuviot

Kuvio 1: Riskienhallinta (Viitala & Jylhä 2013, 287) .....	12
--	----

## Taulukot

Taulukko 1: Yritysmuodot (Meretniemi & Ylönen 2008, 41).....	10
Taulukko 2: SWOT-analyysi.....	10
Taulukko 3: Riskikaavio .....	17