



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

METSÄTILAN MYYNNIN SYYT

Kalle Lempinen

Opinnäytetyö
Toukokuu 2017
Metsätalouden koulutus



TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Metsätalouden koulutus

LEMPINEN KALLE
Metsätilan myynnin syyt

Opinnäytetyö 59 sivua, joista liitteitä 4 sivua
Toukokuu 2017

Myytävillä metsätiloilla on usein useita halukkaita ostajia. Myytävälle metsätiloille on enemmän kysyntää kuin tarjontaa ja tämän takia useissa osissa Suomea metsätiloista maksettavat summat ovat kasvaneet merkittävästi. Metsätilanvälitystoiminnassa toiminnan laajuutta rajoittava tekijä Länsi-Suomessa on myytäväksi tulevien tilojen määrä.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, mistä syystä yksityisen metsänomistajat myyvät omistamiaan metsätiloja ja mitkä tekijät ovat vaikuttaneet myyntipäätökseen. Työ on tehty Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:n tilauksesta. Tutkimuksessa tehtiin postikysely helmi-maaliskuussa 2017. Kyselyssä vastaajina olivat Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:n kautta vuonna 2016 metsätilan myyneitä asiakkaita. Kysely lähetettiin 299 asiakkaalle ja siihen vastasi 137. Vastausprosentti oli 45,8. Kyselyn tulokset analysoitiin Excel-ohjelmalla ristiintaulukoimalla.

Yleisin syy metsätilan myynnille oli se, että metsätilalle ei ollut jatkajaa. Rahan tarve oli syynä toiseksi yleisin. Tutkimuksessa oletettiin, että päätöksenteon hankaluus olisi kuolinpesille yleinen syy metsätilan myynnille. Kuitenkin tämä oli ollut myyntisyynä vain pienessä osassa tilan myyneistä kuolinpesistä.

Erikokoisten tilojen myyneiden myyntisyissä oli merkittäviä eroja. Suurten tilojen myynnin perusteena oli usein jatkajan puuttuminen tai perinnönjaon suunnittelu. Pienten tilojen myynnissä oli yleisempää, että myyntisyynä oli rahan tarve.

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Forestry

AUTHOR: Kalle Lempinen
The Reasons for Selling A Forest Estate

Bachelor's thesis 59 pages, appendices 4 pages
May 2017

There are often many willing buyers when a forest estate is sold. The demand for forest estates is greater than the supply. Therefore the prices of forest estates have risen significantly in many areas in Finland. The limiting factor in forest estate business is the number of the estates to be sold in Western Finland.

The aim of this thesis was to find out why forest owners sell their forest estates and which matters have had an impact on the decision to sell. This thesis was commissioned by Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV. The survey was made via mail in February and March 2017. The questionnaires were mailed to 299 people who had sold forest estates in 2016. They were also customers of Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV. The total number of answers was 137. The respondents section was 45.8 per cent. The results of the survey were analyzed using cross-tabulation in Excel.

The most common reason for selling a forest estate was that there was nobody in the family willing to own a forest. A need for money was the second common reason. It was assumed that a difficulty in decision making would be a common reason for selling an estate of deceased person. The results of the survey prove that this is not the case.

Significant differences existed between people who had sold small and big forest estates. The reasons to sell a big forest estate were commonly a planning for distribution of estate and lacking a person in the family willing to own a forest. A need for money was more common reason for people who had sold small forest estates.

Key words: forest estate, survey, purchase of real estate

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	METSÄNOMISTUS SUOMESSA.....	7
	2.1 Metsän omistusmuodot.....	7
	2.2 Yksinomistus ja omistus yhdessä puolison kanssa.....	8
	2.3 Verotusyhtymä.....	9
	2.4 Kuolinpesä.....	10
3	METSÄTILAKAUPAT SUOMESSA.....	11
	3.1 Tilakaupan yleisyys.....	11
	3.2 Metsätilakauppa on kiinteistökauppa.....	11
	3.3 Metsätilan käypä arvo.....	12
	3.4 Metsätilakaupan lainsäädäntö.....	13
4	METSÄTILASTA LUOPUMISEN TAVAT.....	15
	4.1 Kauppa.....	15
	4.2 Perintö.....	16
	4.3 Lahjoitus.....	16
	4.4 Lunastus.....	17
	4.5 Verotus eri luopumisvaihtoehdoissa.....	17
	4.5.1 Metsävähennys.....	17
	4.5.2 Verotus kaupassa.....	18
	4.5.3 Verotus perinnössä.....	18
	4.5.4 Verotus lahjoituksessa.....	19
5	METSÄTALOUDEN KANNATTAVUUS.....	20
	5.1 Kannattavuuden määrittäminen.....	20
	5.2 Metsätalouden kannattavuus tilastojen mukaan.....	20
	5.3 Metsätilalle vaihtoehtoiset sijoituskohteet.....	21
	5.3.1 Pankkitalletukset.....	22
	5.3.2 Osakkeet.....	22
	5.3.3 Velkakirjalainat.....	23
	5.3.4 Asunnot.....	23
	5.3.5 Sijoitusrahastot.....	24
6	TUTKIMUSMENETELMÄ JA AINEISTO.....	25
	6.1 Työn tilaaja.....	25
	6.2 Tutkimusmenetelmä ja toteutus.....	25
	6.3 Tutkimustulosten luotettavuus.....	26
7	TUTKIMUSTULOKSET.....	27
	7.1 Tutkimuksen vastaajat.....	27

7.2	Syyt metsätilan myynnille	30
7.3	Mielipiteet erilaisista väittämistä	38
7.4	Muun kuin metsätalousmaan vaikutus myyntipäätökseen.....	41
7.5	Ennen myyntiä tehdyt puukaupat ja metsänhoitotyöt.....	42
7.6	Myydyille metsätilalle jatkajan etsiminen ennen myyntiä.....	45
7.7	Metsävähennyksen käyttö	47
7.8	Toimet ennen myyntiä Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:n kautta	48
7.9	Mistä saatu tieto Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:n toiminnasta.....	48
8	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	50
	LÄHTEET	53
	LIITTEET	56
	Liite 1. Kyselylomake	56

1 JOHDANTO

Suomessa myydään vuosittain noin 3 000 metsätilaa muulle kuin lähisukulaiselle. Suurin osa Suomen metsätiloista vaihtaa kuitenkin omistajaa suvun sisällä perintönä, lahjana tai kaupalla. Metsätilan myyntiä vieraalle taholle suositellaan, jos metsänomistajan lähipiiristä ei löydy tilalle motivoitunutta jatkajaa. (Metsätilan omistajanvaihdos 2016)

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, mistä syystä metsätila päätetään myydä suvun ulkopuolelle ja minkälaisia tekijöitä myynnin taustalla on. Tällaista tutkimusta ei ole tiedettävästi tehty aikaisemmin. Maanmittauslaitos ja Metsäntutkimuslaitos ovat tehneet postikyselyjä metsätiloja ostaneille ihmisille vuosina 1995 ja 2006–2007 (Paananen, Uotila, Liljeroos & Tilli 2008, 239). Tiloja myyneille vastaavia tutkimuksia ei ole tehty.

Tämän opinnäytetyön tilaajana on Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV, jolta tuli myös idea opinnäytetyön aiheesta. Yhtiö on Länsi-Suomen alueella markkinajohtaja metsätilakaupoissa käytettävänä välittäjänä. Työn tilaaja voi hyödyntää tutkimuksen tuloksia toimintansa kehittämisessä ja markkinoinnin entistä tarkemmalla kohdentamisella. Tilaajan toimialueella myytävälle metsätiloille on enemmän kysyntää kuin tarjontaa. Tämän takia tilaajan liiketoiminnassa myytäväksi tulevien tilojen määrä on toiminnan laajuutta rajoitettava tekijä.

Opinnäytetyössä tehtiin kyselytutkimus, jossa kysyttiin joukolta metsätilan myyneiltä myyntipäätöksen syitä ja myyntipäätökseen vaikuttaneita asioita. Kyselyn vastausten perusteella selvitettiin, onko metsätilan myynnin syissä ja myyntipäätökseen vaikuttaneissa asioissa eroja eri vastaajaryhmien välillä. Tulokset analysoitiin Excel-ohjelmalla ristiintaulukoimalla.

Tässä opinnäytetyössä on käsitelty vain yksityistä metsänomistusta. Tämän takia opinnäytetyössä ei käsitellä yhteisöjen, yhtiöiden, kuntien tai valtion metsäomistusta ja metsätilakauppoja. Opinnäytetyössä ei käsitellä yhteismetsiä ja niiden osuuksien myyntiä ja ostoja.

2 METSÄNOMISTUS SUOMESSA

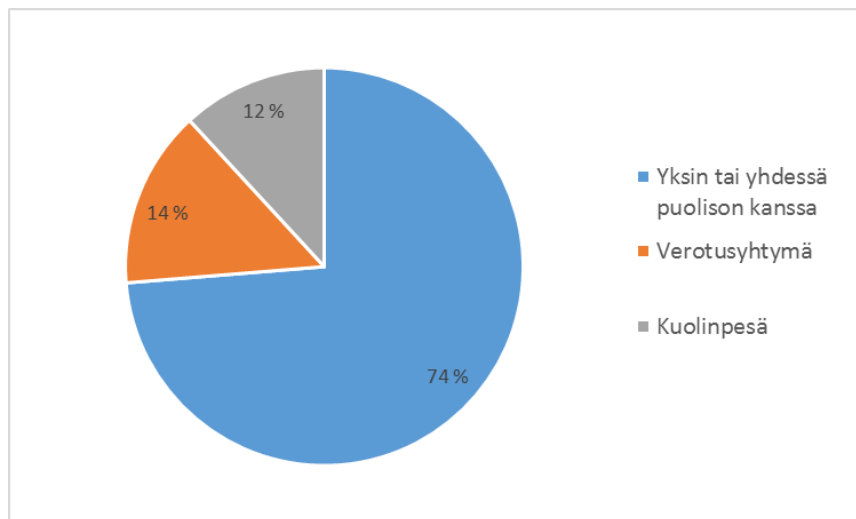
Suomessa on noin 20,3 miljoonaa hehtaaria metsämaata, josta vuonna 2012 yksityiset metsänomistajat omistivat 53 %, valtio 35 % ja yhtiöt 7 %. Yksityisiksi metsänomistajiksi luetaan yksin tai yhdessä puolison kanssa metsää omistavat, verotusyhtymät ja kuolinpesät. (Metsätilastollinen vuosikirja 2014, 33,35)

Vuonna 2012 yksityiset henkilöt omistivat noin 346 400 metsätilaa, joiden koko oli vähintään kaksi hehtaaria. Näistä suurin osa, noin 255 000 oli yksin tai yhdessä puolison kanssa omistettuja tiloja. Verotusyhtymien kautta omistettiin 50 000 ja kuolinpesien kautta 41 000 tilaa. (Metsätilastollinen vuosikirja 2014, 35)

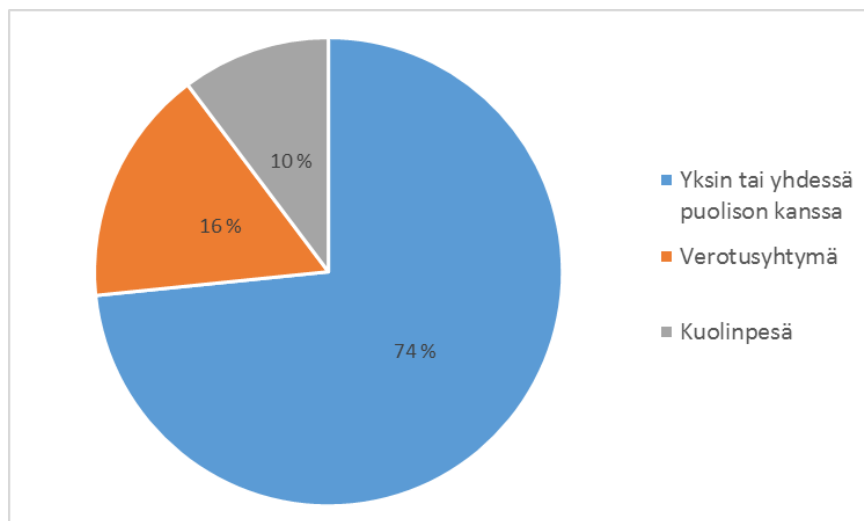
Yksityisten henkilöiden omistamien yli kahden hehtaarin kokoisten metsätilojen keski-koko oli 30,3 hehtaaria. Vajaa neljännes yksityisten henkilöiden omistamista tiloista oli 20-50 hehtaarin kokoisia. Alle 5 hehtaarin tiloja oli noin neljännes kaikista tiloista. Alle 5 % tiloista oli yli sadan hehtaarin tiloja, mutta näillä suurimmilla tiloilla on noin 30 % yksityisomistuksesta olevasta metsämaasta. (Metsätilastollinen vuosikirja 2014, 35, 54)

2.1 Metsän omistusmuodot

Yksityishenkilöt voivat omistaa metsää yksin, yhdessä puolison kanssa, verotusyhtymänä ja kuolinpesänä. Metsätilojen määrän jakauma omistusmuodoittain on esitetty kuviossa 1 ja kokonaispinta-alan jakauma taulukossa 2. Omistusmuodolla on merkitystä metsäasioi-den päätöksenteossa ja verotuksessa. Metsää voi omistaa myös yhteismetsien, yhtiöiden ja erilaisten rahastojen kautta. Tässä opinnäytetyössä ei ole käsitelty näitä vaihtoehtoja, koska opinnäytetyössä keskitytään vain yksityiseen metsänomistukseen.



KUVIO 1. Metsätilojen jakautuminen eri omistusmuotojen mukaan (Metsätilastollinen vuosikirja 2014, 56)



KUVIO 2. Yksityismetsien pinta-alan jakautuminen eri omistusmuotojen mukaan. (Metsätilastollinen vuosikirja 2014, 56)

2.2 Yksinomistus ja omistus yhdessä puolison kanssa

Metsänomistuksen tilastoinnissa ei eroteta metsän yksinomistusta ja omistusta yhdessä puolison kanssa. Tällainen henkilöomistus on yleisin yksityismetsäomistuksen muoto. Vuonna 2012 noin 276 000 eli 74 prosenttia yksityisomistuksessa olevista metsätiloista omistettiin joko yksin tai yhdessä puolison kanssa. Tämä omistus kattaa 45 % Suomen metsäpinta-alasta. (Metsätilastollinen vuosikirja 2014, 44, 56)

Metsätilan omistajuus on kirjattu metsätilan lainhuutotodistukseen. Yksinomistuksessa omistajan nimen perässä on luku 1/1, mikä osoittaa, että henkilö omistaa koko kiinteistön.

Puolisoiden yhteisomistuksessa lainhuutotodistuksessa on molempien puolisojen nimet ja niiden perässä omistusosuus, esimerkiksi 1/2. (Metsätilan omistus- ja hallintamuodot 2016)

Yksinomistus on omistusmuodoista selkein ja siinä ei tule epäselvyyksiä siitä, kuka tekee päätökset ja miten niistä edetään. Yhdessä puolison kanssa omistettavan metsätilan päätöksentekoon sovelletaan avioliittolakeja. (Kärkkäinen 2010, 54–55)

Aviopuolisot voidaan katsoa verotuksessa yhdeksi metsätalouden harjoittajaksi, vaikka aviopuolisoilla olisi omat metsätilat. Näissä tapauksissa puolisot antavat vain yhden metsäveroilmoituksen ja verotukseen liittyvä tulojen kohdistaminen tehdään omistettavien metsätilojen pinta-alojen suhteessa. Puolisoilla on myös mahdollista täyttää omista metsätiloista omat veroilmoituksensa, jolloin metsätaloutta harjoitetaan ikään kuin itsenäisesti. (Metsätilan omistus- ja hallintamuodot 2016)

2.3 Verotusyhtymä

Verotusyhtymien kautta omistettiin noin 54 000 metsätilaa vuonna 2012. Tämä on noin 14 prosenttia yksityisesti omistetuista metsätiloista. Verotusyhtymät omistivat tuolloin noin 10 % metsämaan pinta-alasta. (Metsätilastollinen vuosikirja 2014, 44, 56)

Yhtymä on omistusmuoto, jossa kaksi tai useampi henkilö omistaa metsätilan yhdessä. Yhtymäosuudet ilmaistaan murtolukuina, joiden perusteella jaetaan metsätalouden tulos. Yhtymät ovat tyypillisesti vanhempien ja lasten tai sisarusten yhteisiä metsätiloja. (Metsätilan omistus- ja hallintamuodot 2016)

Yhtymän hallinnasta säädetään yhteisomistuslaissa. Yhtymässä päätökset on tehtävä yksimielisesti. Kuitenkin osakas voi ryhtyä kiireellisiin toimenpiteisiin, vaikka muu osakas vastustaisi tätä. Tällainen kiireellinen toimenpide voi olla esimerkiksi uudistamisvelvoitteen täyttäminen määräajan uhatessa kuluja umpeen tai myrskytuhopuiden korjuu, jos ne ovat vaarassa pilaantua. (Kiviniemi & Havia 2011, 206, 211)

Verotusyhtymä syntyy, kun metsätila hankitaan tai saadaan lahjana yhteisesti. Verotusyhtymä muodostuu myös, kun kuolinpesään kuuluva metsätila jaetaan osakkaille määräosiin. Määräosan paikkaa ei määritellä maastossa, vaan se on tietty murto-osuus metsätilasta. (Kiviniemi & Havia 2011, 206- 207)

2.4 Kuolinpesä

Kuolinpesien omistuksessa oli noin 45 000 metsätilaa vuonna 2012. Tämä on noin 12 prosenttia yksityisomistuksessa olevista metsätiloista. Kuolinpesät omistivat 6 % metsämaan pinta-alasta. (Metsätilastollinen vuosikirja 2014, 44, 56)

Kuolinpesällä tarkoitetaan sitä henkilöpiiriä, jolla on oikeus osallistua jäämistön yhteishallintoon. Kuolinpesän osakkaita ovat perilliset, vainajan eloonjäänyt puoliso ja yleis testamentin saaja. Osakkaat hallinnoivat jäämistöä yhteisesti perintökaaren 18 luvun mukaisesti. Kuolinpesässä päätökset on aina tehtävä yksimielisesti. Toimenpiteeseen ei voi ryhtyä, jos yksikin osakas vastustaa sitä. (Kiviniemi & Havia 2011, 207, 253)

Kuolinpesät mielletään yleisesti melko passiivisiksi metsänomistajiksi. Päätöksenteko hakkuu- ja hoitotöistä saattaa olla hankalaa, koska toimenpiteisiin vaaditaan kaikkien osakkaiden suostumus. Lisäksi on mahdollista, että kuolinpesän sisällä on toisia kuolinpesiä, jolloin tilanne mutkistuu entisestään. Tämän takia yleisesti suositellaan, että kuolinpesät tekisivät perinnönjaon nopeasti kuolinpesän muodostumisen jälkeen ja muodostaisivat mahdollisesti verotusyhtymän tai yhteismetsän. (Niskanen 2014)

3 METSÄTILAKAUPAT SUOMESSA

3.1 Tilakaupan yleisyys

Vuonna 2015 Suomessa tehtiin 3201 julkista yksinomaan metsämaata sisältävää metsätilakauppaa, jossa pinta-ala oli yli kaksi hehtaaria. Keskimääräinen myydyn metsätilan koko oli 24,2 hehtaaria ja metsämaasta maksettu keskimääräinen hinta oli 3 176 €/ha. (Kiinteistöjen kauppahintatilasto 2015)

Eniten tilakauppoja tehtiin Pohjois-Pohjanmaalla (451 kpl) ja vähiten Ahvenanmaalla (5 kpl). Suurin myytyjen metsätilojen keskikoko oli Kainuussa (80,5 ha) ja pienin Ahvenanmaalla 10,7 ha). Metsämaa oli kalleinta Uudellamaalla, jossa metsämaasta maksettiin keskimäärin 5 486 €/ha ja halvinta Lapissa, jossa metsämaasta maksettiin keskimäärin 1 341 €/ha. (Kiinteistöjen kauppahintatilasto 2015)

3.2 Metsätilakauppa on kiinteistökauppa

Kun metsätiloja tai niiden osia myydään tai ostetaan, kyseessä on kiinteistökauppa (Paananen ym. 2008, 264). Kiinteistö on itsenäinen maanomistuksen yksikkö, joka on merkitty kiinteistörekisteriin. Kiinteistöön kuuluvat Kiinteistönmuodostamislain mukaan kiinteistön alue rakennuksineen, osuudet yhteisiin alueisiin ja etuuksiin sekä rasiteoikeudet. (Kiinteistönmuodostamislaki 1995)

Kiinteistöön voi kuulua myös vesialueita. Kiinteistö voi olla tila tai asemakaava-alueella tonttijaon mukainen tontti. Kiinteistön alueellinen ulottuvuus on merkitty kiinteistörekisterikarttaan. Kiinteistöön kuuluvia osuuksia yhteisiin alueisiin voivat olla esimerkiksi yhteiset vesialueet, venevalkamat ja maa-ainesten ottopaikat. Myös yhteismetsät luetaan yhteisiksi alueiksi. (Paananen ym. 2008, 264)

Lainhuuto on kiinteistön omistusoikeuden kirjaamista lainhuuto- ja kiinnitysrekisteriin. Kiinteistön omistuksen vaihtotilanteessa uuden omistajan on haettava lainhuutoa. Lainhuutoa on haettava pääsääntöisesti kuuden kuukauden kuluessa omistusoikeuden muutoksen perusteena olevan asiakirjan allekirjoittamisesta. (Rekisteröi kiinteistön omistusoikeus)

Rasiteoikeus on kiinteistöön kuuluva pysyvä oikeus käyttää toiseen kiinteistöön kuuluvaa aluetta määrättyyn tarkoitukseen, esimerkiksi kulkemiseen tai maa-ainesten ottamiseen. Rasitteet merkitään kiinteistörekisteriin. Ne perustetaan kiinteistön muodostamisen yhteydessä tai erillisessä toimituksessa. Oikeus rasitteen käyttöön kuuluu aina kiinteistön omistajalle ilman erillistä sopimusta. (Paananen ym. 2008, 265)

Kiinteistöön voi kuulua rasitteita. Rasite voi olla esimerkiksi yksityisille henkilöille tai luottolaitokselle myönnetty määräaikaiset oikeudet, kuten kiinnitykset luoton vakuudeksi tai vuokraoikeudet. (Paananen ym. 2008, 265)

Kiinteistökauppa on ollut mahdollista hoitaa kokonaan sähköisesti 1.11.2013 alkaen, jolloin Maanmittauslaitos avasi Kiinteistökaupan verkkopalvelun. Sähköinen kiinteistökauppa on mahdollinen, jos kaikki tarvittavat tiedot löytyvät sähköisestä järjestelmästä. Kiinteistökaupan verkkopalvelussa tehdyissä kiinteistökaupoissa ei tarvita kaupanvahvistajaa. Kiinteistön luovuttaminen verkkopalvelun ulkopuolella perinteisellä tavalla on mahdollista verkkopalvelun avaamisen jälkeenkin. (Sähköinen kiinteistökauppa tehdään ilman kaupanvahvistajaa 2013)

Kiinteistöt merkitään koko maan kattavaan kiinteistötietojärjestelmään, johon kuuluvat kiinteistörekisteri, lainhuutorekisteri ja kiinnitysrekisteri. Tietoja ylläpitävät maanmittaustoimistot ja käräjäoikeudet. Näiden lisäksi osa kunnista ylläpitää kiinteistörekisteriä asemakaava-alueilla. Kiinteistörekisteri on julkinen ja sen tietoja voi katsella veloitusetta maanmittaustoimistoissa. (Paananen ym. 2008, 265)

3.3 Metsätilan käypä arvo

Käyvällä arvolla tarkoitetaan yleisesti omaisuuden todennäköistä luovutushintaa. Metsän käyvän arvon määrittämisessä käytetään yksityismetsissä yleensä tuotto- ja kustannusarvomenetelmien yhdistelmää, summa-arvomenetelmää. Summa-arvomenetelmässä lasketaan yhteen maapohjan arvo, taimikon kustannusarvo, puuston hakkuuarvo ja mahdollinen odotusarvo. Näin saatua yhteisarvoa korjataan kokonaisarvon korjauksella, jonka suuruuteen vaikuttavat arvioitavan metsän ominaisuuspiirteet. (Varojen arvostaminen perintö- ja lahjaverotuksessa 2016, 1, 26–27)

Verohallinnon ohjeen mukaan ensisijaisena selvityksenä metsätilan arvosta voidaan pitää Suomen Metsäkeskuksen tai metsänhoitoyhdistyksen tekemiä tila-arvioita. Tila-arvion teettäminen ei kuitenkaan ole yleensä tarpeellista alle 15 hehtaarin kokoisissa metsätiloissa. Näillä pienimmillä tiloilla käypä arvo voidaan määrittää verohallinnolta saatavan taulukon mukaisen hehtaariarvon ja metsämaan pinta-alan perusteella. Hehtaariarvot ovat maakuntakohtaisia. Esimerkiksi Varsinais-Suomessa metsämaan taulukkoarvo on 5 200 €/ha. (Varojen arvostaminen perintö- ja lahjaverotuksessa 2016, 27–28)

3.4 Metsätilakaupan lainsäädäntö

Metsätilakauppaa, kuten muutakin kiinteistökauppaa säätelee joukko erilaisia erityismääryksiä, joista keskeisimmät sisältyvät maakaareen. Maakaari koskee kiinteistön tai sen osan luovutusta kaupalla, lahjana tai muulla luovutuksella. Maakaareissa on säädökset muun muassa kiinteistökaupasta, lainhuudosta, kiinteistön panttauksesta ja kiinteistöön kuuluvien oikeuksien kirjaamisesta. Perintöä, ositusta, lunastusta tai muulla tavalla tapahtuvaa omistuksenvaihdosta on säädetty muun muassa perintökaareissa ja lunastuslaissa. (Paananen ym. 2008, 264)

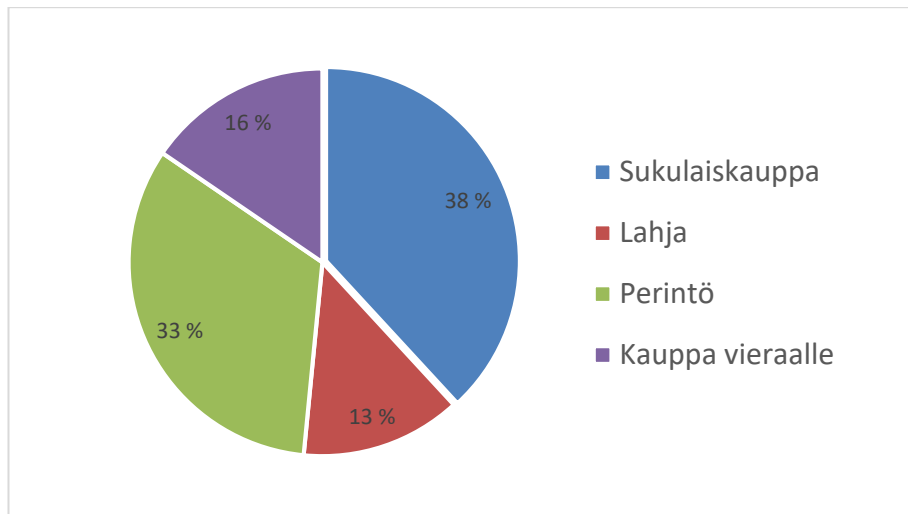
Metsätilakauppa on tehtävä kirjallisesti tai sähköisesti kaupankäyntijärjestelmässä. Kirjallisessa kaupassa myyjän ja ostajan on allekirjoitettava kauppakirja. Molemmat osapuolet voivat valtuuttaa asiamiehen tekemään tämän puolestaan. Kauppakirjasta on käytävä ilmi luovutustarkoitus, luovutettava kiinteistö, myyjä, ostaja, kauppahinta ja muu vastike. Kaupanvahvistajan pitää vahvistaa kauppakirja kaikkien allekirjoittajien läsnä ollessa. (Maakaari 1995)

Metsätilakaupassa metsälain mukainen uudistamisvelvoite siirtyy uudelle omistajalle. Joissakin tilanteissa muulla kuin metsänomistajalla on oikeus tehdä uudistushakkuu kiinteistöllä hallinta-, käyttö- tai muun oikeuden perusteella. Näissä tilanteissa vastuu uudistamisvelvoitteen täyttämisestä kuuluu hakkuuoikeuden haltijalle, ellei muuta ole sovittu. Kun metsänomistaja on luovuttanut vain metsänhakkuuoikeuden esimerkiksi metsäyhtiölle, uudistamisvelvoite kuuluu metsänomistajalle. (Metsälaki 1996)

Kiinteistökaupassa välitysliikettä käytettäessä ennen kaupan päättämistä esitettäviä vähimmäistietoja säädellään laissa kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä. Kiinteistöstä pitää esittää ainakin lainhuutotodistus, kiinteistörekisterin ote ja rasiustodistus. (Laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä 2000)

4 METSÄTILASTA LUOPUMISEN TAVAT

Vuosittain vapailla markkinoilla Suomessa myydään noin 3000 metsätilaa. Tämä on vain noin viidennes omistajavaihdosten määrästä. Valtaosa metsätiloista vaihtaa omistaa perheen tai suvun sisällä perintönä, lahjana tai kaupan toteutuksella. (Metsätilan omistajanvaihdos 2016) Metsätilojen omistuksen siirtymisen tapojen määräjakauma on esitetty kuviossa 3.



KUVIO 3. Yksityismetsien omistuksen siirtymisen tavat. (Lappalainen 2016)

4.1 Kauppa

Metsän omistajavaihdos on mahdollista toteuttaa kauppana. Kauppa voi olla käyvän arvon mukainen tai lahjaluonteinen kauppa. Näillä kahdella tavalla on eroa metsätilakaupan verotuksen kannalta.

Metsätilan kauppa käyvän arvon mukaan on sellainen, jossa metsätilasta maksettava vastike on yli 75 % tilan käyvästä arvosta. Metsätilan ostajan ei tarvitse tällaisissa tilanteissa maksaa lahjaveroa. (Lahjaluonteinen kauppa 2017)

Metsätilakauppa on lahjaluonteinen, jos maksettava vastike on enintään 75 % metsätilan käyvästä arvosta. Tällaisissa tilanteissa käyvän arvon ja sovitun kauppahinnan välinen erotus katsotaan lahjaksi, josta ostajan on maksettava lahjaveroa. Myyjälle maksettavaa

vastiketta voivat olla esimerkiksi rahana maksettava kauppahinta ja myyjän velat, jotka ostaja ottaa vastattavakseen. (Lahjaluonteinen kauppa 2017)

4.2 Perintö

Noin kolmasosa metsätilan omistajanvaihdosta Suomessa tapahtuu perinnön kautta (Lappalainen 2016). Metsätila siirtyy perintönä perintökaaren mukaisesti, jos elinaikana ei ole tehty omistusjärjestelyjä. Kuolintapauksen jälkeen metsätila ja vainajan muu omaisuus siirtyy kuolinpesän haltuun. (Kiviniemi & Havia 2011, 81)

Metsätilan omistaja voi luovuttaa tilan perintönä jo elinaikanaan. Ennakkoperinnön taustalla on oletus siitä, että vaikka perinnönjättäjä on lahjoittanut osan omaisuudestaan elinaikanaan osalle perillisistä, hän ei halua antaa jollekin perillisistään muita suurempaa osuutta omaisuudestaan. Ennakkoperintönä saatu metsätila otetaan huomioon perinnönjaossa. Tämän takia ennakkoperinnön saaja saa perinnönjättäjän jälkeen jaettavasta omaisuudesta pienemmän osuuden kuin muut perilliset. (Perinnönjättäjältä saadut lahjat 2015)

Rintaperilliselle annettua lahjaa pidetään pääsääntöisesti ennakkoperintönä. Jos kaikille rintaperillisille on annettu samansuuruiset lahjat, verotusta toimittaessa voidaan olettaa, että lahjoja ei ole tarkoitettu ennakkoperinnöksi. (Perinnönjättäjältä saadut lahjat 2015)

Henkilö voi määrätä jäämistöstään kuoleman varalta testamentilla. Testamentti tulee voimaan vasta sen tekijän kuollessa. Testamentilla voidaan määrätä erikseen koko jäämistön tai sen osan jakamisesta jollekin taholle. Tällaisissa tapauksissa puhutaan yleisjälkisaädöksistä. Testamentilla voidaan määrätä myös tietyn esineen tai rahasumman jakamisesta jollekulle. Tällaisissa tilanteissa kyseessä on erityisjälkisaädös. Esimerkiksi metsätilan voi testamentata annettavaksi muulle taholle kuin perillisille. (Kiviniemi & Havia 2011, 92, 255)

4.3 Lahjoitus

Noin 13 % metsätilojen omistajavaihdoksista tapahtuu lahjoituksen seurauksena (Lappalainen 2016). Lahjoituksessa metsätila luovutetaan vastikkeettomasti metsätilan saajalle, samoin kuin ennakkoperinnössäkin.

Metsätilasta luopuja voi määrittää luovutushetkellä, onko luovutus lahja vai ennakkoperintö. Tämä voidaan ilmaista esimerkiksi lahjakirjassa. Muulle kuin rintaperilliselle annettua lahjaa ei lähtökohtaisesti pidetä ennakkoperintönä toisin kuin rintaperilliselle annettua lahjaa. (Perinnönjättäjältä saadut lahjat 2015)

4.4 Lunastus

Lunastus on keino hankkia maata yleisen tarpeen vaatimiin hankkeisiin. Useimmissa tapauksissa lunastaja on kunta tai energiayhtiö. Lunastuksessa lunastettava maa-alue rajataan tarkasti, eikä lunastus pääsääntöisesti koske kokonaista metsätilaa. Metsämaan lunastamista säätelee laki kiinteän omaisuuden ja erityisien oikeuksien lunastuksesta. Lunastuslupaa haetaan valtioneuvostolta, joka voi myöntää hakijalle lunastusluvan. (Paananen ym. 2008, 133–134)

Metsätalousmaan lunastukset voidaan jakaa aluelunastuksiin ja nauhamaisten kohteiden lunastuksiin. Yleisimpiä aluemaisia lunastuksia ovat luonnonsuojelulain mukaiset lunastukset suojelualueiden toteuttamiseksi. Lisäksi metsätalousmaata lunastetaan kunnille yhdyskuntarakentamista varten. Nauhamaisten alueiden lunastuksia ovat esimerkiksi sähkö- tai maakaasujohtojen perustamista varten tehdyt aluelunastukset. (Paananen ym. 2008, 134–135)

4.5 Verotus eri luopumisvaihtoehdoissa

4.5.1 Metsävähennys

Metsävähennyksellä voi vähentää osan metsän hankintamenosta metsätalouden verotettavasta pääomatulosta. Metsävähennystä voi käyttää vain 1.1.1993 jälkeen vastikkeellisesti hankittuihin metsiin. Metsänvähennysoikeuden enimmäismäärä on 60 prosenttia metsän hankintamenosta. Myös vuosittain käytettävä metsävähennyksen enimmäismäärä on rajoitettu 60 prosenttiin vuosittaisesta metsätalouden verotettavasta tulosta. (Metsävähennys 2010)

Metsävähennys on metsänomistajakohmainen. Metsänomistaja voi tehdä metsävähennyksen kaikilta metsävähennyskelpoisilta tiloilta kertyneistä pääomatuloista. Vähennys tehdään tilojen yhteisestä metsävähennyspohjasta. (Linna 2012, 141-143)

4.5.2 Verotus kaupassa

Tilan myyjälle muodostuu kaupassa verotettavaa luovutusvoittoa tai luovutustappiota. Luovutusvoittoa muodostuu, jos tilasta saatava vastike on suurempi kuin mitä tilan hankintameno on ollut. Verotettavaa luovutusvoittoa laskettaessa varsinaiseen muodostuneeseen luovutusvoittoon lisätään tilalla käytetty metsävähennys. Luovutusvoitto on verotonta, jos tila on ollut yli 10 vuotta metsänomistajan omistuksessa ja tila myydään omistajan lapselle, lapsenlapselle, veljelle, sisarelle, velipuolelle tai sisarpuolelle. (Metsätalouden luovutusvoitot 2012)

Kaupassa ostajalle muodostuu metsävähennysoikeutta 60 prosenttia metsän hankintamennon suuruudesta. Ostaja voi hyödyntää metsävähennystä jo metsän hankintavuodesta alkaen. (Metsävähennys 2010)

4.5.3 Verotus perinnössä

Perintönä saadusta omaisuudesta on maksettava perintöveroa, jos perinnönjättäjä tai perinnönsaaja asui kuolinhetkellä Suomessa. Perinnönsaaja maksaa perintöveroa perinnön käyvän arvon ja sukulaisuussuhteen perusteella. Perintövero on progressiivinen ja suurimmista perinnöistä maksetaan suurempi osuus veroa kuin pienemmistä. Alle 20 000 euron perinnöt ovat verovapaita. Perintöveron suuruutta määritettäessä lähisukulaiset lasketaan kuuluvaksi I-veroluokkaan ja muut II-veroluokkaan. Lähisukulaisten saamaa perintöä verotetaan kevyemmin kuin muiden. (Perintö 2017) Perintöveron määrä on esitetty taulukoissa 1 ja 2.

TAULUKKO 1. Perintöveron määrä I-veroluokassa (Perintö 2017)

Perinnön arvo	Vero alarajan kohdalla	Veroprosentti ylimenevästä osasta
20 000 - 40 000	100	7
40 000 - 60 000	1 500	10
60 000 - 200 000	3 500	13
200 000 - 1 000 000	21 700	16
1 000 000 -	149 700	19

TAULUKKO 2. Perintöveron määrä II-veroluokassa (Perintö 2017)

Perinnön arvo	Vero alarajan kohdalla	Veroprosentti ylimenevästä osasta
20 000 – 40 000	100	19
40 000 – 60 000	3 900	25
60 000 – 200 000	8 900	29
200 000 - 1 000 000	49 500	31
1 000 000 -	297 500	33

Kun metsätilan omistus siirtyy uudelle omistajalle perintönä, siirtyy myös käyttämätön metsävähennys. Tämä on sama tilanne kuin lahjana annettavassa metsätilassa. (Metsävähennys 2010)

4.5.4 Verotus lahjoituksessa

Lahjana saatavasta omaisuudesta on maksettava lahjaveroa, jos lahjan arvo on vähintään 5 000 euroa. Lahjaveroa on maksettava myös, kun samalta lahjanantajalta kolmen vuoden aikana saatujen lahjojen yhteisarvo on vähintään 5 000 euroa. Kiinteistön, kuten metsätilan, voi lahjoittaa kokonaan tai murto-osina. Kiinteistöstä voi lahjoittaa esimerkiksi $\frac{1}{4}$ osuuden. Lähisukulaisille annettavia lahjoja verotetaan kevyemmin kuin muille annettavia lahjoja. (Lahja 2017)

Metsätilan omistuksen siirtyessä lahjana siirtyy myös käyttämätön metsävähennys uudelle omistajalle. Tämä on sama tilanne kuin perintönä saatavassa metsätilassa. (Metsävähennys 2010)

Metsätilan 1.1.2017 jälkeen lahjana saaneen on mahdollista hyödyntää metsälahjavähennystä, jos luovutettava tila on riittävän iso ja lahjasta on maksettu lahjaveroa. Metsälahjavähennyksellä metsätilan saaja voi pienentää metsätalouden verotettavaa tuloa ja tätä kautta pienentää maksettavaa veroa. (Metsälahjavähennys 2017)

5 METSÄTALOUDEN KANNATTAVUUS

5.1 Kannattavuuden määrittäminen

Metsäomaisuuden tuotto on suhteellisen vakaa ja ennustettava. Merkittävin metsästä saatava tulonlähde ovat puun myyntitulot. Metsäomaisuus säilyttää hyvin arvonsa. Kuitenkin metsätaloudessa sijoituksen aikajänne on pitkä ja investointien tuotto realisoituu vasta vuosikymmenien kuluttua. Kannattavuutta voidaan mitata erilaisilla talouden mittareilla. (Äijälä, Koistinen, Sved, Vanhatalo & Väisänen 2014, 19–21)

Kannattavuudella tarkoitetaan yleensä sitä, että toiminnasta aiheutuneet tuotot ovat suurempia kuin siitä aiheutuneet menot jollakin aikavälillä. Metsätalouden taloudellinen tulos voidaan laskea puuston tuottamien tulojen ja menojen suhteena. (Linna 2012, 84–85)

Tulojen ja menojen selvittäminen on kannattavuuden mittaamisen lähtökohta. Absoluuttinen kannattavuus saadaan laskemalla laskentajakson tulojen ja menojen erotus. Saatu tulos kertoo, kuinka paljon toiminnasta tulee kassavirtaa. Metsätaloudessa tilatasolla vuotuinen negatiivinen kassavirta on tavallista, koska puuta ei välttämättä myydä joka vuosi. (Paananen ym. 2008, 180–181)

Suhteellista kannattavuutta laskettaessa tuotot suhteutetaan pääomaan. Suhteellisen kannattavuuden laskennan avulla sijoitukselle voidaan määrittää tuottoprosentti, jolloin eri sijoituskohteita on mahdollista vertailla. Laskentatavasta riippuen suhteellisen kannattavuuden laskennassa pääoman arvona voidaan käyttää sijoitetun pääoman arvoa tai omaisuuden arvoa. (Paananen ym. 2008, 182–185)

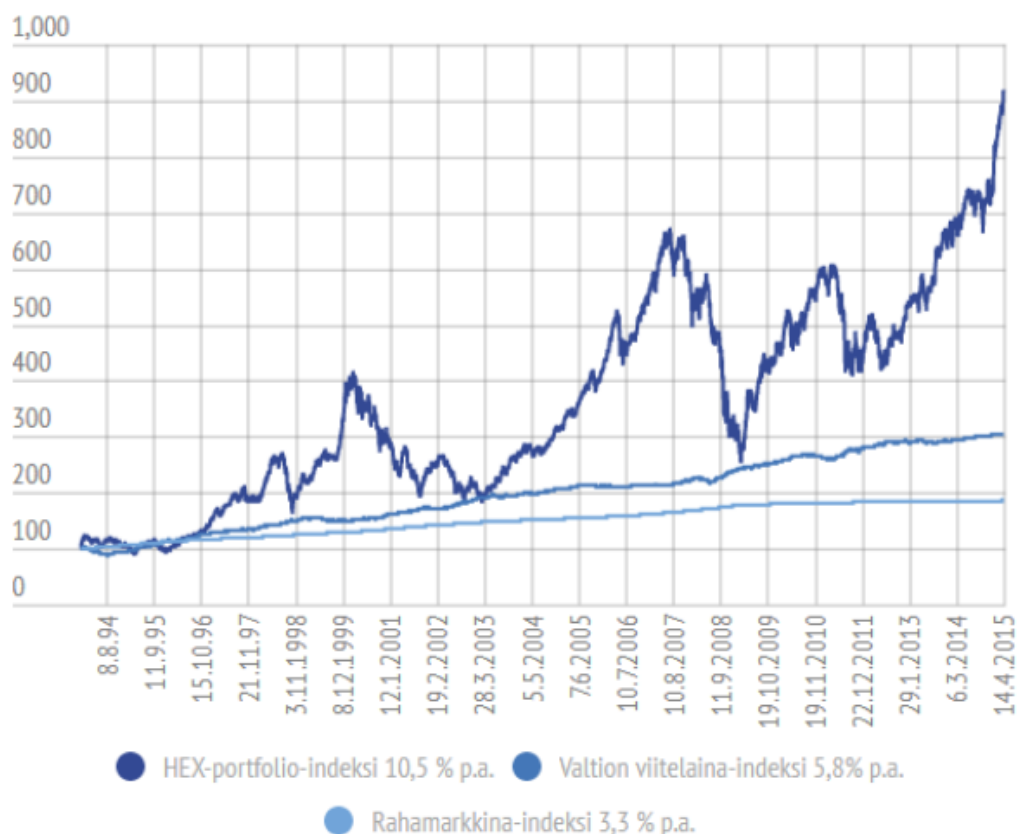
5.2 Metsätalouden kannattavuus tilastojen mukaan

Metsäntutkimuslaitos on tehnyt tilaston, jossa eritellään yksityismetsätalouden kannattavuutta vuoden 2013 aikana. Metsätalouden tuloja oli keskimäärin 121,5 euroa hehtaaria kohti. Kustannuksia oli 26,7 €/ha ja valtiolta saatua tukea puuntuotantoon 4,8 €/ha. Näistä luvusta on laskettu liiketulos laskemalla metsätalouden tulot ja valtiolta saatu tuki puuntuotantoon yhteen ja vähentämällä summasta metsätalouden kustannukset. Liiketulos oli 99,6 euroa hehtaaria kohti. (Metsätilastollinen vuosikirja 2014, 369)

Suomessa metsätalouden tuloksessa oli maantieteellisesti paljon vaihtelua. Vuonna 2013 Itä-Suomessa metsätalouden hehtaarikohtainen liiketulos oli 152,6 euroa. Länsi-Suomessa vastaava luku oli 121,5 euroa ja Pohjois-Suomessa 31,6 euroa. (Metsätilastollinen vuosikirja 2014, 369)

5.3 Metsätalolle vaihtoehtoiset sijoituskohteet

Metsätila voidaan nähdä sijoituskohteena ja sijoituksille on aina olemassa useita erilaisia vaihtoehtoja. Eri sijoituskohteiden kannattavuuden vertailuun ei ole vakiintunutta käytäntöä. Kuviossa 4 on esitetty muutaman sijoituskohdeluokan tuottoa pitkällä aikavälillä. Kuviossa rahamarkkina-indeksi kuvaa talletusten arvon kehittymistä, valtion viitelaina-indeksi valtion velkakirjalainojen tuottoa ja HEX-portfolio-indeksi suomalaisten pörssi-osakkeiden tuottoa. Kuvaajasta voi nähdä, että osakkeilla on ollut korkein tuotto, mutta se on ollut myös epävakainta.



KUVIO 4. Eri sijoituskohdeluokkien tuotto Suomessa 1994–2015. (Pörssisäätiö)

5.3.1 Pankkitalletukset

Suomalaisilla kotitalouksilla on reilut 70 miljardia euroa rahaa erimuotoisissa pankkitalletuksissa. Talletukset voivat olla erilaisilla käyttelytileillä, säästötileillä tai määräaikaistileillä. Pankkitalletusten tuotto on matala, jos sitä vertaa riskipitoisempien sijoituskohdeiden tuottoihin. Pankkitalletuksissa riski on mitätön tai vähäinen. Ainoa riski on luottoriski. Pankki voi ajautua maksukyvyttömäksi tai konkurssiin, eikä talletuksia voi tällaisessa tilanteessa nostaa tililtä. Kuitenkin Suomessa oleva talletussuojajärjestelmä suojaa talletuksia näissä harvinaisissa tilanteissa. (Pesonen 2011, 89–90) Taulukossa 3 on kuvattu määräaikaistalletuksille tarjottavaa korkoa keväällä 2017.

TAULUKKO 3. Korko 10 000 euron määräaikaistalletukselle (Taloustaito 4/17, 31)

Määräaikaistalletukset			
Määräaikaistalletus 10 000 euroa. Pankkien esimerkkitarjoukset 3.4.2017			
Pankki	Vuosikorko %		
	6 kk	12 kk	24 kk
Aktia Pankki.....	0,10	0,10	0,15
Hypo.....	0,30	0,40	0,40
Bigbank.....	0,90	1,25	1,45
Danske Bank.....	0,10	0,20	0,20
Evli Pankki.....	*	0,05	0,10
Handelsbanken **.....	*	*	*
OP Helsinki.....	0	0,15	0,15
Nooa Säästöpankki.....	0,10	0,30	0,30
Nordea.....	0,05	0,20	0,10
S-Pankki.....	*	*	*
Suupohjan Op*.....	0,10	0,35	0,45
Ålandsbanken.....	*	*	*
Keskimäärin	0,14	0,25	0,28

* Ei talletustarjousta ** Sijoitustili

5.3.2 Osakkeet

Osakkeet ovat osuuksia yhtiöistä. Osakkeenomistajalla on oikeus yhtiön voittoihin, joita se voi maksaa osinkoina. Osakkeenomistajalla on myös oikeus osallistua yhtiön päätöksentekoon yhtiökokouksessa. Osakkeen tuotto muodostuu yhtiön jakamasta osingosta ja osakkeen arvon noususta. (Pesonen 2011, 94)

Osakkeilla on ollut pitkällä aikavälillä parempi tuotto kuin korkosijoituksilla. Suomalaiset osakkeet ovat tuottaneet vuosittain keskimäärin 13,1 prosenttia vuosien 1900 ja 2011 välillä. Osakkeissa myös riskit ovat suurempia kuin korkosijoituksissa. Osakkeiden arvo voi vaihdella huomattavasti ja niiden arvo voi romahtaa nopeastikin. (Riski on osakkeiden tuoton kääntöpuoli 2011)

5.3.3 Velkakirjalainat

Velkakirjalainat ovat yritysten, valtioiden, kunnan tai muun lainan liikkeellelaskijan ottamia lainoja yleisöltä. Lainat ovat yleensä jälkimarkkinakelpoisia, eli niillä käydään kauppaa päivittäin. Velkakirjalainat ovat pitkäaikaisia sijoituskohteita, joissa takaisinmaksuaika on yli vuosi. Jos lainan pitää laina-ajan loppuun asti, saa maksettavan koron sekä sijoitetun pääoman takaisin. Vähimmäissijoitus on yleensä 1 000 ja 50 000 euron välillä. (Pesonen 2011, 91)

Velkakirjalainoja on useita erilaisia. Lainan korko voi olla kiinteä tai vaihtuva. Joukkolainalla voi olla vakuus, mikä on kuitenkin harvinaista. Laina voi olla luonteeltaan vaihtovelkakirjalaina, jolloin sijoittaja voi laina-ajan päätyttyä vaihtaa lainamäärän tai osan siitä lainanlaskeneen pörssiyhtiön osakkeisiin ennalta määrätyn vaihtosuhteen mukaisesti. (Pesonen 2011, 92–93)

5.3.4 Asunnot

Asuntosijoittamisen perusideana on ostaa asunto ja vuokrata se. Sijoittamisen tuotto tulee vuokratuloista ja asunnon arvonnoususta. Asunnot ovat olleet kohtuullisen vakaita sijoituskohteita, eikä niiden arvo heilahtele kovin merkittävästi. Suomessa on noin 220 000 asuntosijoittajaa. Tyypillisesti asuntosijoittajalla on yksi tai kaksi sijoitusasuntoa. (Kaarto 2015, 22–25)

Pellervon Taloustutkimuksen tekemän tutkimuksen mukaan vanhoissa kerrostaloissa vuokratuotto on suurempaa yksioissa kuin suuremmissa asunnoissa vuosina 2016–2020. Yksioissa bruttovuokratuotto on noin 4,0 % ja suuremmissa asunnoissa vähän alle 3 %. Myös arvonnousu on yksioissa suurempi kuin isommissa asunnoissa. Yksioiden arvonnousu on vähän yli 3 % vuodessa ja suurempien asuntojen noin 2,5 % vuodessa. (Tuottotutkimus 2016)

Asuntojen hinnoissa ja vuokratasoissa on suuria eroja eri kaupunkien välillä. Alueelliset kehitystekijät, kuten taloudelliset rakenneongelmat ja muuttotappiollisuus, vaikuttavat asunnoista maksettavaan hintaan ja vuokraan. Opiskelijakaupungit ja kasvukeskukset ovat yleisesti ottaen hyviä sijoituskohteita asuntosijoittajalle. Pienillä paikkakunnilla mahdolliset tyhjät kuukaudet ja hintojen laskun mahdollisuus lisäävät asuntosijoittamisen riskiä. (Tuottotutkimus 2016)

5.3.5 Sijoitusrahastot

Sijoitusrahastot ovat sijoitustuotteita, joihin kerätään rahaa usealta sijoittajalta. Rahastoyhtiö sijoittaa kerätyt rahat rahaston sääntöjen mukaisesti useisiin sijoituskohteisiin. Sijoittajat saavat sijoitusta vastaan rahasto-osuuksia, eli oikeuksia rahastossa olevaan omaisuuteen. Rahasto-osuuden arvo määräytyy rahaston sijoitusten arvon mukaan. (Pesonen 2011, 115–117)

Rahastoja on monenlaisia. Ne voidaan jakaa korko-, osake-, yhdistelmä- ja erikoissijoitusrahastoihin. Korkorahastot sijoittavat erilaisiin korkotuotteisiin, kuten valtioiden lainoihin. Osakerahastot sijoittavat nimensä mukaisesti varansa pääasiassa osakkeisiin. Yhdistelmärahastot sijoittavat sekä osakkeisiin että korkoa tuottaviin kohteisiin. (Pesonen 2011, 127–134)

Markkinoilla on myös metsärahastoja, jotka sijoittavat metsätiloihin. Yksityinen sijoittaja voi rahastojen kautta sijoittaa metsään pienemmällä pääomalla kuin oman tilan hankkimisella. Sijoittamalla metsärahastoihin saa samanlaiset tuottomahdollisuudet ja riskit kuin metsänomistuksessakin. Metsärahastoissa tuottotavoite on neljän ja kuuden prosentin välillä. (Metsään pääsee jo pienelläkin rahalla 2016)

6 TUTKIMUSMENETELMÄ JA AINEISTO

6.1 Työn tilaaja

Työn tilaaja on Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV. Yhtiön toimialueena on Varsinais-Suomi, Satakunta, Pirkanmaa, Etelä-Pohjanmaa ja Keski-Pohjanmaan maakunnat. Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV välittää metsätilojen lisäksi myös rantatontteja, rakennuspaikkoja ja rakennettuja kiinteistöjä. Yhtiö tekee tiivistä yhteistyötä Länsi-Suomen alueen metsänhoitoyhdistysten kanssa. Pääosa tämän alueen metsänhoitoyhdistyksistä on myös yhtiön osakkaina. Yhtiö on perustettu vuonna 2005. (Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV)

6.2 Tutkimusmenetelmä ja toteutus

Tutkimus toteutettiin kyselytutkimuksena helmi- ja maaliskuussa 2017. Kyselylomake postitettiin 299:lle vuonna 2016 Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:n kautta metsätilan myyneelle Suomessa asuvalle asiakkaalle. Tutkimukseen vastasi yhteensä 137 asiakasta. Vastausprosentti oli 45,8.

Kyselyn vastaukset koostettiin Excel-tiedostoon ja niitä analysoitiin Excel-ohjelmalla. Tutkimuksessa vertailtiin erilaisten vastaajaryhmien vastauksia ristiintaulukoimalla. Tämän perusteella selvitettiin, onko erilaisten ryhmien vastauksissa eroja keskenään ja voidaan niistä tehdä yleistettäviä johtopäätöksiä.

Tutkimuksessa käytetyssä kyselylomakkeessa (liite 1) oli valmiit vastausvaihtoehdot, joihin vastattiin rastittamalla haluttu vaihtoehto. Kyselylomake tehtiin yhteistyössä työn tilaajan kanssa ja tilaaja tarkasti lomakkeen ennen sen lähettämistä vastaajille.

Tutkimusmenetelmäksi valittiin kyselytutkimus, koska haluttiin selvittää tuloksia suurelta joukolta ihmisiä ja havainnoida yleistä ilmiötä. Kysely tehtiin postikyselynä, koska sen uskottiin tavoittavan parhaiten perusjoukkona käytettävän vuonna 2016 tilan myyneiden ryhmän. Internetissä tehty kysely ei olisi oletettavasti tavoittanut kohderyhmää yhtä hyvin kuin postikysely. Perusjoukkona käytettiin vuonna 2016 tilan myyneitä, koska

heillä tilan myynnistä ei ole kulunut vielä pitkää aikaa ja heidät pystytään tavoittamaan varmemmin kuin aikaisemmin tilan myyneet.

6.3 Tutkimustulosten luotettavuus

Tulokset ovat sattumanvaraisia, jos kyselyyn vastaajien määrä on pieni. Luotettavien tutkimustulosten edellytyksenä on vastaajien määrän lisäksi se, että otos edustaa koko tutkittavaa perusjoukkoa. Otskoon tulisi olla vähintään 200–300, jos vertailu keskittyy eri ryhmien välisiin vertailuihin. (Heikkilä 2008, 30–45)

Tutkimuksessa otoskoko oli 137, eli alle Heikkilän suositteleman minimimäärän. Kuitenkin tutkimuksessa vastaajat jaettiin vain muutamiin erilaisiin ryhmiin eri vaiheissa. Tämän takia otoskoko oli lähes kaikissa kohdissa tutkimuksen kannalta riittävän iso.

7 TUTKIMUSTULOKSET

7.1 Tutkimuksen vastaajat

Enemmistö vastaajista oli miehiä. Naisia oli vastaajista noin kolmasosa. Koulutustaustaista yleisin oli ammatillinen perustutkinto. Vastaajilla oli kyselyssä mahdollista ilmoittaa useampi kuin yksi koulutus. Lähes puolet kyselyyn vastaajista oli ollut eläkeläisiä tilan myyntihetkellä. Eri työtilanteessa olevista toiseksi eniten oli ollut palkansaajia. Tutkimuksessa oli mukana vain yksi opiskelija. Tämän takia opiskelijaryhmän vastauksia ei ole huomioitu, kun tuloksia on analysoitu vastaajien työtilanteiden mukaan. Vastaajien taustamuuttujat on esitetty taulukoissa 4-6.

TAULUKKO 4. Vastaajien sukupuolinen jakauma

Sukupuoli	Vastaajia kpl	% vastaajista
Mies	84	61
Nainen	50	36
Ei ilmoitettu tai muu	3	2

TAULUKKO 5. Vastaajien koulutustaustat

Koulutus	Vastaajia kpl	% vastaajista
Kansakoulu	33	24
Peruskoulu	7	5
Ammatillinen perustutkinto	56	41
Lukio	17	12
Korkeakoulu	38	28

TAULUKKO 6. Vastaajien työtilanteet tilan myyntihetkellä

Työtilanne	Vastaajia kpl	% vastaajista
Palkansaaja	41	30
Yrittäjä	21	15
Työtön	9	7
Eläkeläinen	65	47
Opiskelija	1	1

Vastaajilla yleisin metsän omistusmuoto oli ollut yksinomistus. Kuolinpesä oli toiseksi yleisin. Tutkimuksessa oli vähiten niitä, jotka olivat omistaneet myydyin tilan yhdessä puolison kanssa. (taulukko 7)

TAULUKKO 7. Metsän omistusmuoto ennen tilan myyntiä

Metsätilan omistusmuoto	Vastaajia kpl	% vastaajista
Yksin	62	45
Yhdessä puolison kanssa	12	9
Verotusyhtymä	20	15
Kuolinpesä	43	31

Enemmistössä tutkimuksessa mukana olleissa verotusyhtymissä ja kuolinpesissä oli 2-4 osakasta. Noin neljänneksessä oli 5-9 osakasta. Tätä suurempia kuolinpesiä ja verotusyhtymiä oli tutkimuksessa kaksi. Verotusyhtymien ja kuolinpesien osakasmäärät on esitetty taulukossa 8.

TAULUKKO 8. Yhteisomistuksessa olleiden tilojen osakasmäärät

Osakkaiden määrä	Vastaajia kpl	% verotusyhtymien ja kuolinpesien vastaajista
2-4	44	70
5-9	17	27
10 tai enemmän	2	3

Vastaajilta kysyttiin asuinpaikan etäisyyttä myytyyn metsätilaan. Jos tila oli ollut yhteisomistuksessa, kysyttiin tilaa lähimpänä asuvan osakkaan asuinpaikan etäisyys tilasta. Mydyt tilat olivat yhtä yleisesti lähellä myyjien asuinpaikkaa kuin kaukanakin. (taulukko 9)

TAULUKKO 9. Asuinpaikan etäisyys myydystä tilasta

Asuinpaikka suhteessa tilaan	Vastaajia kpl	% vastaajista
Alle 10 km päässä	31	23
10-50 km päässä	52	38
Yli 50 km päässä	54	39

Vähän yli puolet myydyistä tiloista oli ollut pinta-alaltaan 5-20 hehtaaria. Tutkimuksessa oli vähiten niitä, jotka olivat myyneet suuren tai aivan pienen tilan. Valtaosa myydyistä tiloista oli pinta-alaltaan 5-50 hehtaarin kokoisia. (taulukko 10)

TAULUKKO 10. Myytyjen tilojen pinta-alat

Tilan pinta-ala	Vastaajia kpl	% vastaajista
Alle 5 ha	17	12
5-20 ha	73	53
20-50 ha	37	27
Yli 50 ha	10	7

Tutkimuksessa selvitettiin myydyn tilan omistusaika ennen tilan myyntiä ja tilan hankintatapa. Suurin osa myydyistä tiloista oli omistettu yli 10 vuotta ennen niiden myyntiä. Tutkimuksessa 4 % vastaajista oli omistanut tilan alle vuoden. Suurin osa tiloista oli saatu perintönä tai lahjana. Tilojen omistusajat ennen tilan myyntiä on esitetty taulukossa 11 ja hankintatapa taulukossa 12.

TAULUKKO 11. Myydyn tilan omistusaika ennen tilan myyntiä

Metsätilan omistusaika	Vastaajia kpl	% vastaajista
Alle 1 vuosi	6	4
1-3 vuotta	10	7
4-10 vuotta	15	11
Yli 10 vuotta	106	77

TAULUKKO 12. Myydyn tilan hankintatapa

Tilan hankintatapa	Vastaajia kpl	% vastaajista
Saatu perintönä tai lahjana	82	60
Ostettu lähisukulaiselta	30	22
Ostettu tuttavalta	4	3
Ostettu muulta kuin lähisukulaiselta tai tuttavalta	21	15

Lähes puolelle vastaajista jäi jokin toinen metsätila vielä tehdyn tilakaupan jälkeenkin. Vastaajista 46 %:lle jäi metsätila myynnin jälkeen. 53 prosentille vastaajista ei jäänyt metsätilaa. Yksi vastaajista ei ollut ilmoittanut jäikö hänelle metsätilaa vai ei. Muun kuin myydyn tilan omistaminen on esitetty taulukossa 13.

TAULUKKO 13. Muun metsätilan omistaminen tilakaupan jälkeen

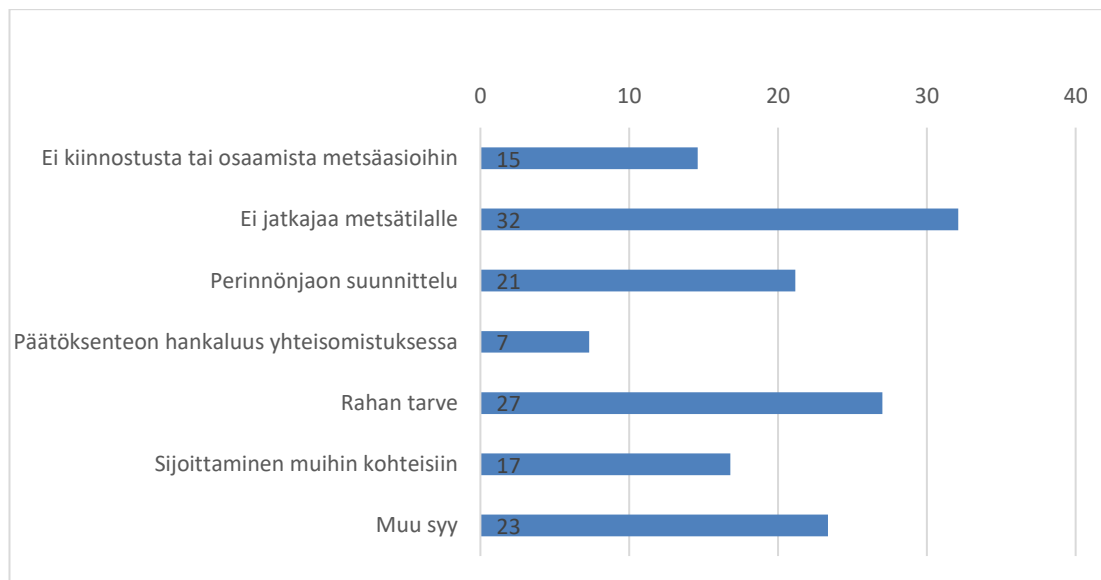
Metsätilan omistus tilakaupan jälkeen	Vastaajia kpl	% vastaajista
Jäi metsätila	63	46
Ei jäänyt metsätilaa	73	53

7.2 Syyt metsätilan myynnille

Tutkimuksessa selvitettiin syytä metsätilan myymiselle. Vastaajilla oli mahdollista valita usea eri vaihtoehto vastauksessa. Kyselyssä yleisin syy oli se, että metsätilalle ei ollut jatkajaa. Tämä oli mainittu syyksi 32 % vastauksista. Metsätilan eri myyntisyiden yleisyys on esitetty kuviossa 5.

Toiseksi yleisin syy oli rahan tarve, joka oli mainittu 27 %:ssa vastauksista. Kolmanneksi yleisin syy oli jokin muu kuin kyselyssä mainittu (23 % vastauksista). Näissä vastauksissa eniten mainittu syy oli ollut etäisyys metsätilalle. Muita mainittuja syitä olivat metsätilan hankala sijainti ja omistajan korkea ikä.

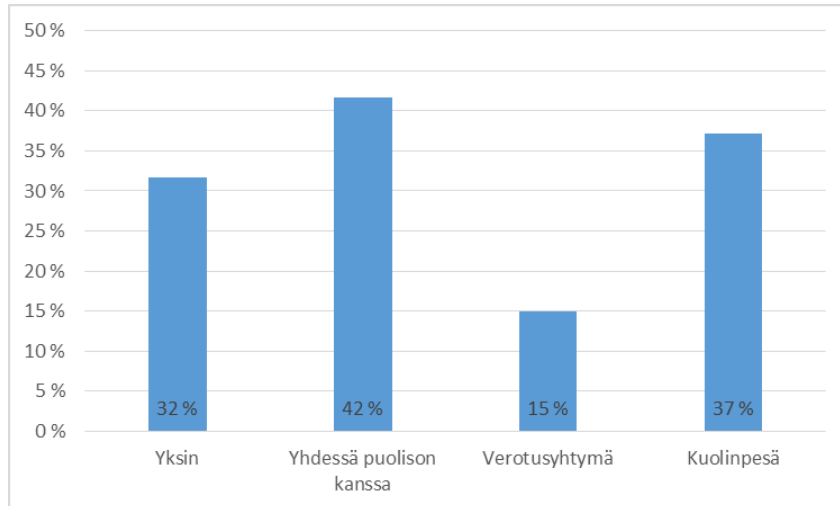
Perinnönjaon suunnittelu oli tutkimuksessa neljänneksi yleisin syy myynnille. Tämä oli mainittu 21 % vastauksista. Sijoittaminen muihin kohteisiin oli syynä 17 % vastauksista. Se, että vastaajalla ei ollut kiinnostusta tai osaamista metsäasioihin, oli syynä myymiselle 15 % vastauksista. Päätöksenteon hankaluus yhteisomistuksessa oli myyntisyynä 7 % vastauksista.



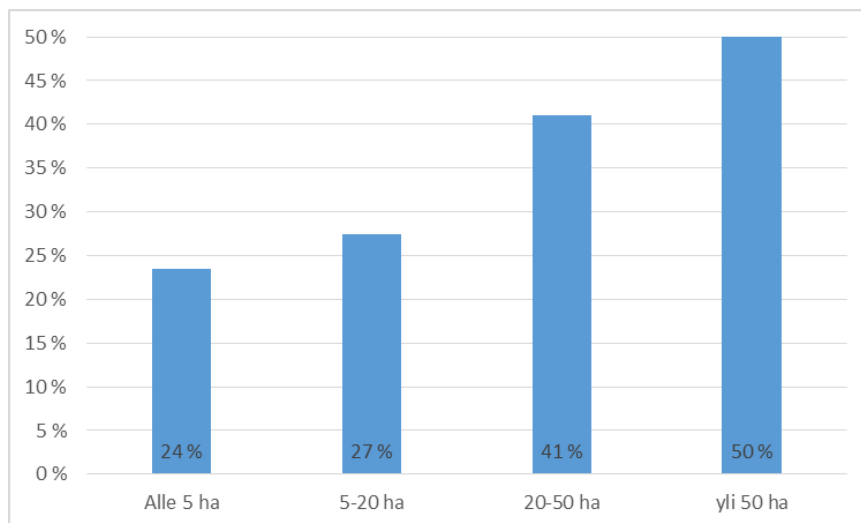
KUVIO 5. Syy metsätilan myymiselle

Jatkajan puuttuminen myyntisyynä oli tutkimuksessa yleisintä niille, jotka omistivat tilan yhdessä puolison kanssa. Jatkajan puuttuminen omistusmuotojen mukaan ryhmiteltynä on esitetty kuviossa 6. Tämä oli lähes yhtä yleistä kuolinpesissä. Verotusyhtymissä oli suhteellisesti vähiten niitä, jotka olivat myyneet metsätilan jatkajan puuttumisen takia.

Jatkajan puuttumisen yleisyyttä vertailtiin myös erikokoisten tilojen myyjien välillä. Tämän tulokset on esitetty kuviossa 7. Tilan jatkajan puuttuminen oli sitä yleisempää, mitä suuremmasta tilasta oli kyse. Yli 50 hehtaarin tilan myyneistä joka toisella myyntisyynä oli ollut se, että tilalle ei ollut jatkajaa. Alle viiden hehtaarin tilan myyneissä vastaava osuus oli alle neljännes.

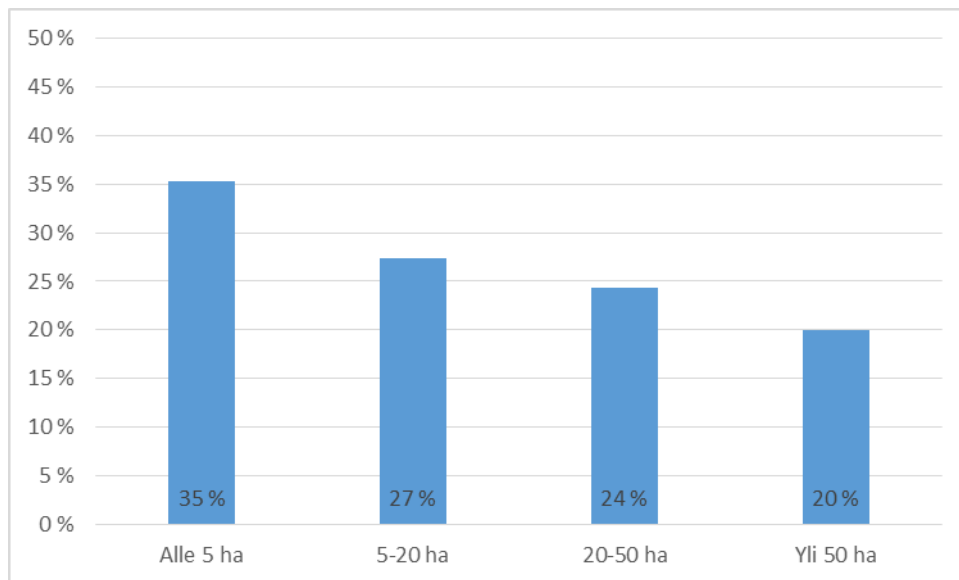


KUVIO 6. Jatkajan puuttuminen myyntisyynä eri omistusmuodoissa



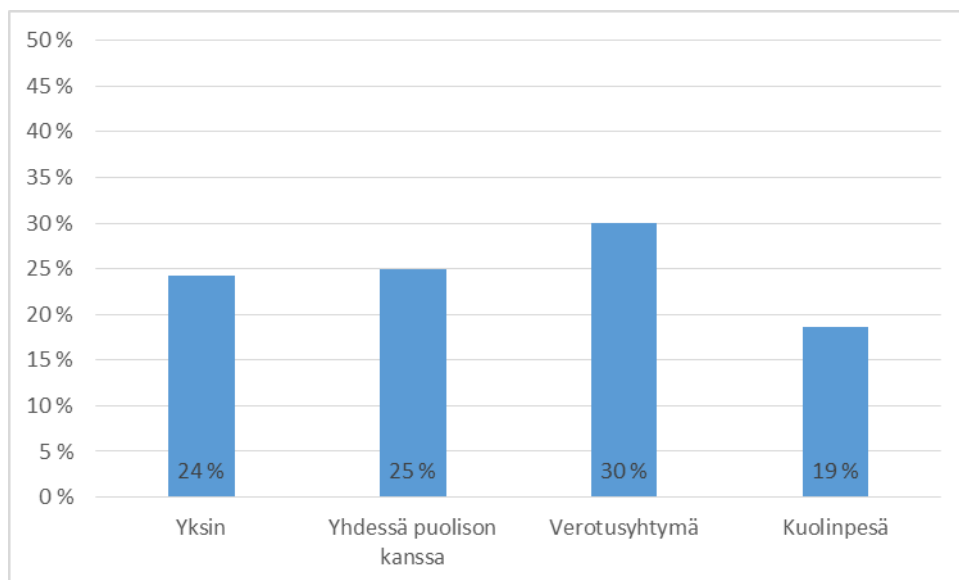
KUVIO 7. Jatkajan puuttuminen tilan myyntisyynä myydyin tilan koon mukaan

Rahan tarve tilan myyntisyynä oli yleisempää pienten tilojen myyneille kuin suurempien. Tämä on esitetty kuviossa 8. Alle viiden hehtaarin tilojen vastauksissa rahan tarve oli merkitty 35 %:ssa vastauksista. Yli 50 hehtaarin tiloilla rahan tarve oli merkitty viidenneksessä vastauksista.

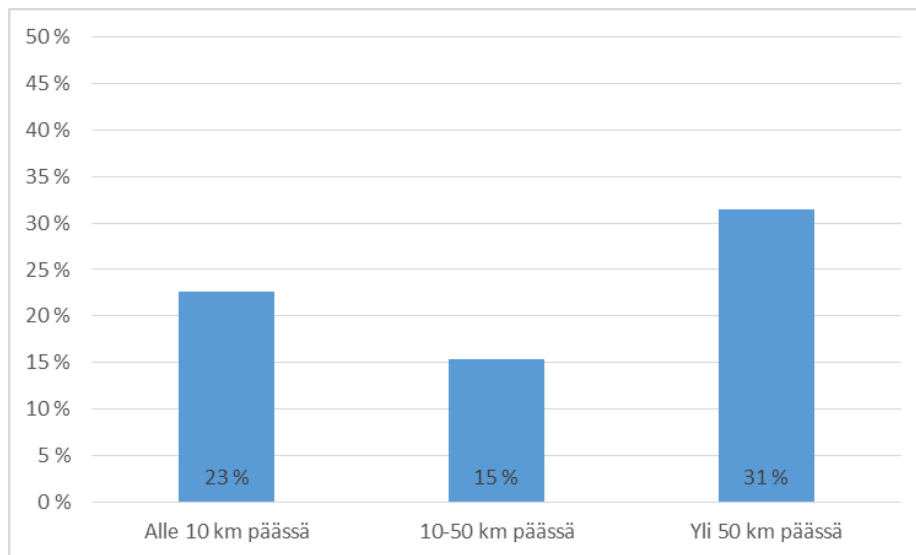


KUVIO 8. Rahan tarve tilan myyntisyyinä myydyn tilan koon mukaan ryhmiteltyinä

Kyselyssä oli mahdollista vastata myyntisyyksi jokin muu kuin kyselyssä mainittu. Muu syy oli mainittu lähes yhtä yleisesti kaikkien omistusmuotojen vastauksissa (kuvio 9). Monessa myy syy – vastauksessa syyksi oli vastattu tilan etäisyys. Muun syyn yleisyyttä tutkittiin tämän takia myös sen mukaan, kuinka kaukana vastaajan asuinpaikka on myydystä tilasta. Muu syy oli vähän yleisemmin mainittu niissä vastauksissa, jossa tila oli ollut yli 50 kilometrin päässä myyjän asuinpaikasta. Muun syyn vastaaminen asuinpaikan mukaan ryhmiteltyinä on esitetty kuviossa 10.



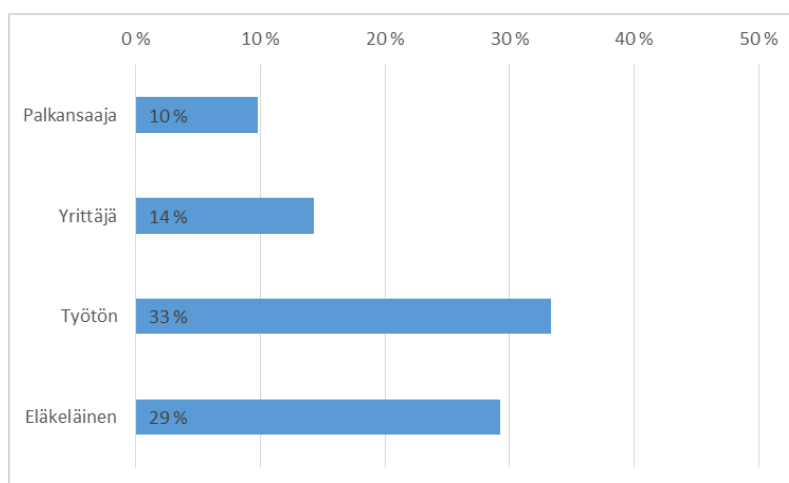
KUVIO 9. Muu kuin kyselyssä mainittu syy eri omistusmuodoissa



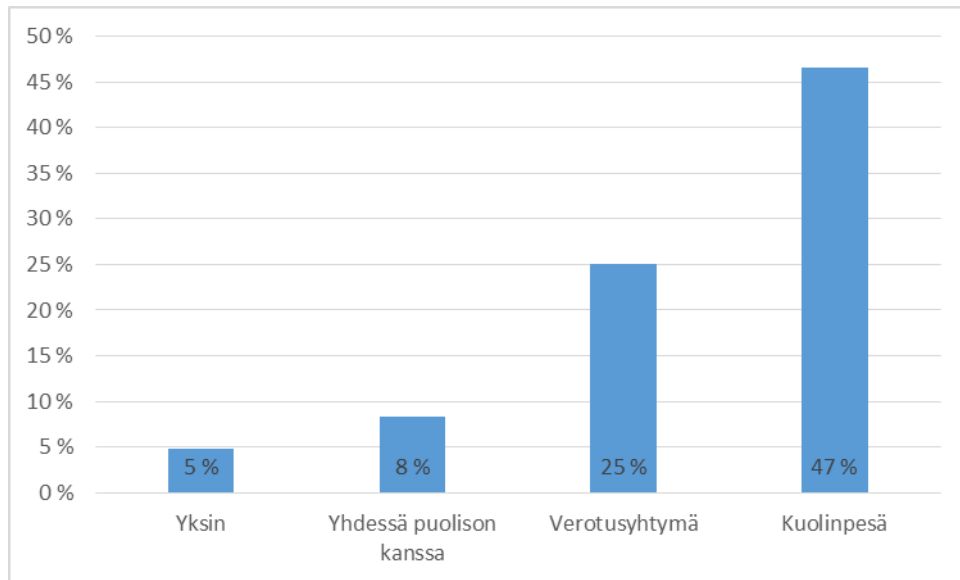
KUVIO 10. Muu kuin kyselyssä mainittu syy vastaajan asuinpaikan mukaan

Perinnönjaon suunnittelu oli tutkimuksessa neljänneksi yleisin syy metsätilan myynnille. Tutkimuksessa verrattiin perinnönjaon yleisyyttä tilan myyntisyynä vastaajien työtilanteen, tilan omistusmuodon ja pinta-alan mukaan. Nämä tulokset on esitetty kuvioissa 11-13.

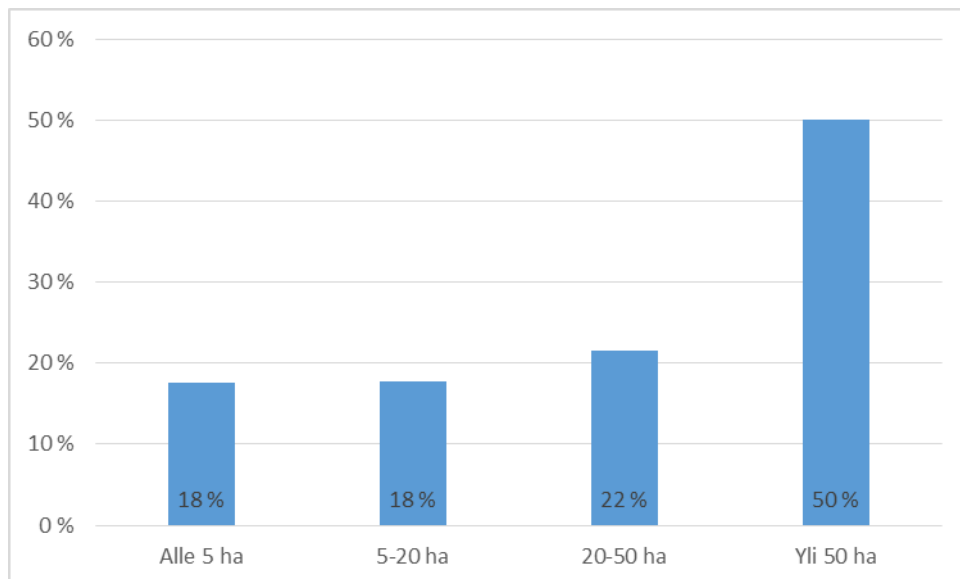
Perinnönjaon suunnittelu oli yleisintä työttömille ja eläkeläisille. Kyselyyn vastasi vain pieni määrä tilan myyntihetkellä työttöminä olleita. Tämän takia ryhmän tulos ei ole kovin hyvin yleistettävissä. Perinnönjaon suunnittelu oli yleisempää yhteisomistuksessa olleiden tilojen myyneille kuin yksin tai yhdessä puolison kanssa omistetun tilan myyneille. Tilakoon mukaan ryhmiteltynä perinnönjaon suunnittelu oli yleisintä yli 50 hehtaarin tilan myyneille.



KUVIO 11. Perinnönjaon suunnittelu tilan myyntisyynä työtilanteen mukaan

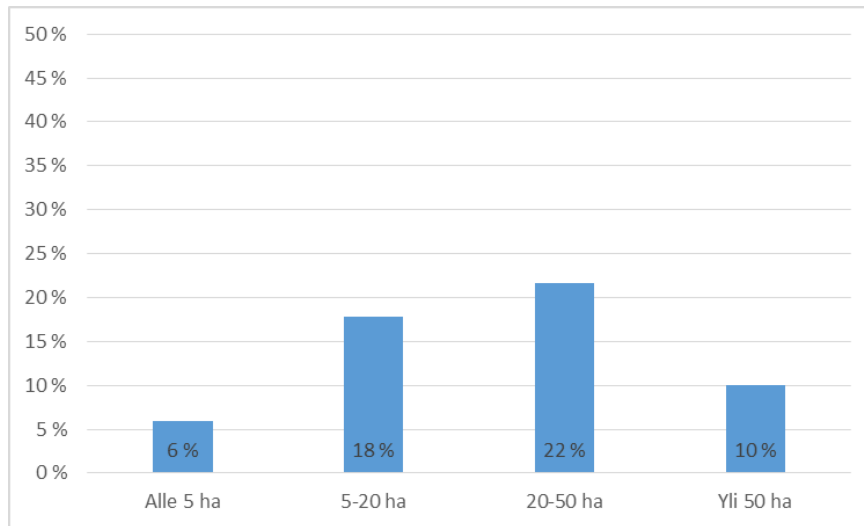


KUVIO 12. Perinnönjaon suunnittelu tilan myyntisyyinä eri omistusmuodoissa



KUVIO 13. Perinnönjaon suunnittelu tilan myyntisyyinä myydyn tilan koon mukaan

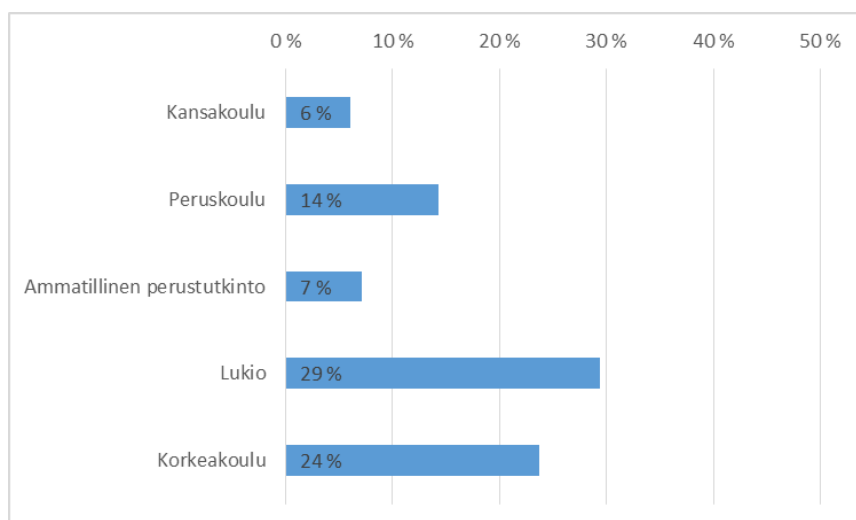
Sijoittaminen muihin kohteisiin kuin metsään oli myyntisyyinä 17 %:ssa kaikista kyselyn vastauksista. Syyn yleisyyttä tutkittiin erikokoisten metsätilojen myyjien välillä. Tulokset on esitetty kuviossa 14. Sijoittaminen muihin kohteisiin oli vähän yleisempää 5-50 hehtaarin tilan myyneille kuin sitä pienempien tai suurempien tilan myyneille.



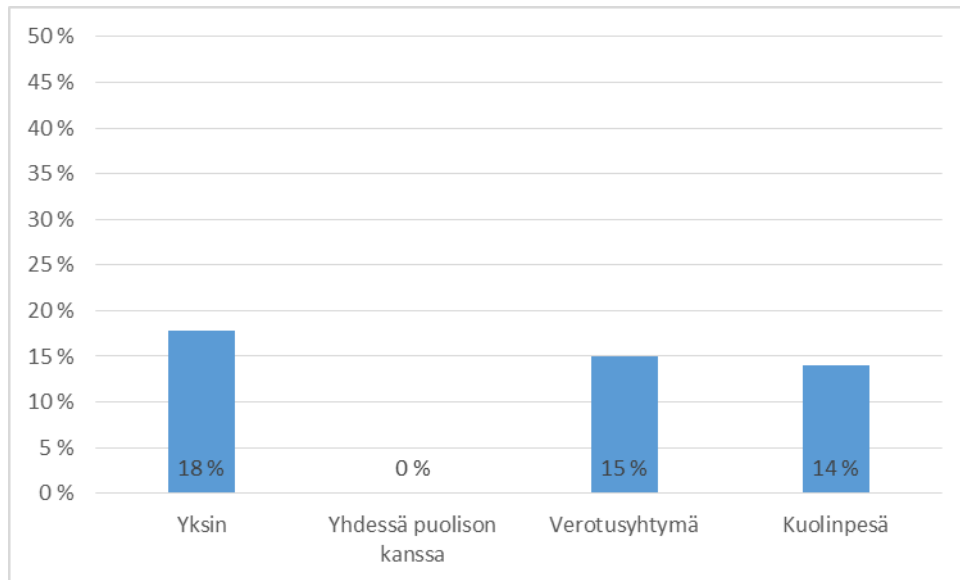
KUVIO 14. Sijoittaminen muihin kohteisiin tilan myyntisyynä tilan koon mukaan

Kyselyssä yhtenä annettuna vaihtoehtona tilan myyntisyiseksi oli se, että vastaajalla ei ollut kiinnostusta tai osaamista metsäasioihin. Tämän syyn yleisyyttä tutkittiin vastaajan koulutustaustan, tilan omistusmuodon ja hankintatavan mukaan ryhmiteltynä. Tulokset on esitetty kuvioissa 15–17.

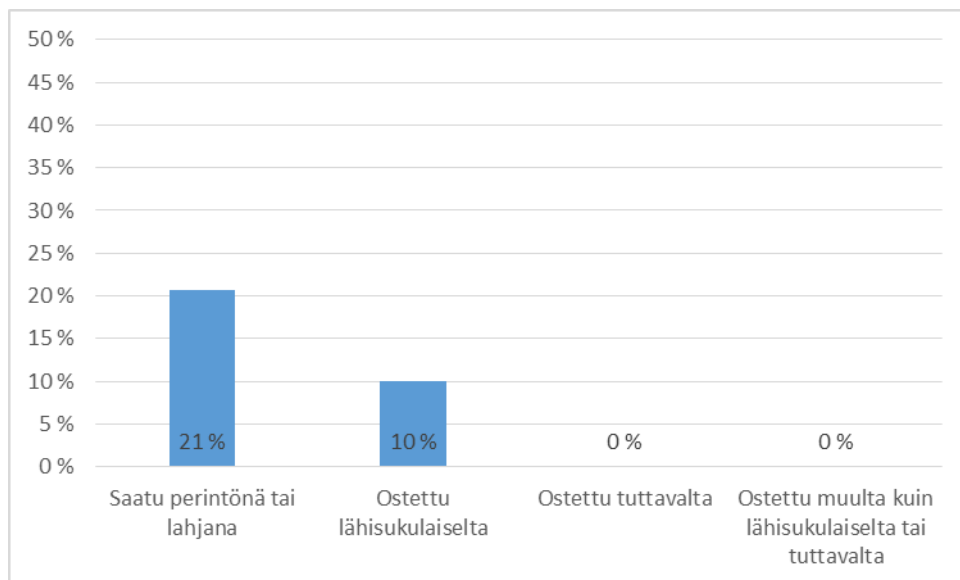
Kiinnostuksen tai osaamisen puuttuminen oli yleisintä lukion tai korkeakoulun suorittaneille. Myydyin tilan omistusmuodon mukaan ryhmiteltynä tämä syy oli yhtä yleinen lähes kaikille ryhmille. Metsätilan yhdessä puolison kanssa omistaneista yksikään ei ollut vastannut, että myyntisyynä oli ollut kiinnostuksen tai osaamisen puuttuminen. Myydyin tilan eri tavoilla hankkineille ja saaneille kiinnostuksen tai osaamisen puute oli yleisintä niille, jotka olivat saaneet tilan perintönä tai lahjana.



KUVIO 15. Kiinnostuksen tai osaamisen puuttuminen tilan myyntisyynä vastaajan koulutustaustan mukaan ryhmiteltynä

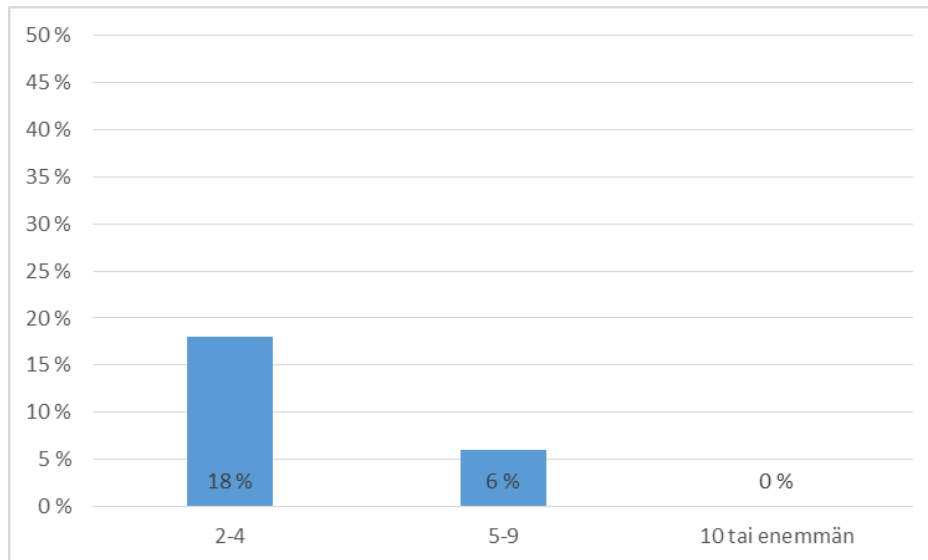


KUVIO 16. Kiinnostuksen tai osaamisen puuttuminen tilan myyntisyynä eri omistusmuotojen mukaan ryhmiteltynä



KUVIO 17. Kiinnostuksen tai osaamisen puuttuminen tilan myyntisyynä tilan hankintatavan mukaan ryhmiteltynä

Tutkimuksessa selvitettiin, minkälaisissa tilanteissa tilan myyntisyynä oli ollut päätöksenteon hankaluus yhteisomistuksessa. Päätöksenteon hankaluus oli ollut myyntisyynä 15 %:ssa verotusyhtymistä ja 14 %:ssa kuolinpesistä. Tämä oli ollut yleisempää 2-4 osakkaan yhteisomistuksille kuin useamman osakkaan yhteisomistuksille. Päätöksenteon hankaluus erikokoisissa verotusyhtymissä ja kuolinpesissä on esitetty kuviossa 18.



KUVIO 18. Päätöksenteon hankaluus yhteisomistuksessa tilan myyntisyynä osakkaiden määrän mukaan ryhmiteltynä

Myydyn metsätilan yksin omistaneiden vastauksista selvitettiin erikseen kolmen syy yleisyyttä sukupuolittain ja eri työtilanteissa. Nämä syyt olivat rahan tarve, sijoittaminen muihin kohteisiin ja se, että myyjällä ollut kiinnostusta tai osaamista metsäasioihin. Tulokset on esitetty taulukoissa 14 ja 15. Rajaus pelkästään yksin omistaneisiin on tehty, koska näiden asioiden tutkimuksessa haluttiin keskittyä niihin, jotka ovat tehneet myyntipäätöksen yksin. Esimerkiksi yhteisomistuksessa yhden osakkaan rahan tarve ei välttämättä johda tilan myyntiin, mikä on yksinomistuksessa mahdollista.

Rahan tarve ja sijoittaminen myyntisyinä eivät olleet tutkimuksen perusteella riippuvaisia sukupuolesta. Kiinnostuksen tai osaamisen puuttuminen metsäasioihin oli naisille yleisempää kuin miehille.

Tilan myyntihetkellä eri työtilanteissa olleiden myyntisyissä oli enemmän eroja kuin eri sukupuolten välillä. Rahan tarve ja sijoittaminen muihin kohteisiin olivat työttömille huomattavasti yleisempiä syitä kuin muille ryhmille. Kiinnostuksen tai osaamisen puuttuminen oli yleisintä palkansaajille ja vähiten yleistä eläkeläisille.

TAULUKKO 14. Metsätilan yksin omistaneiden myyntisyitä sukupuolittain

Myynnin syy	Mies	Nainen
Rahan tarve	39 %	35 %
Sijoittaminen muihin kohteisiin	27 %	20 %
Ei kiinnostusta tai osaamista metsäasioihin	12 %	25 %

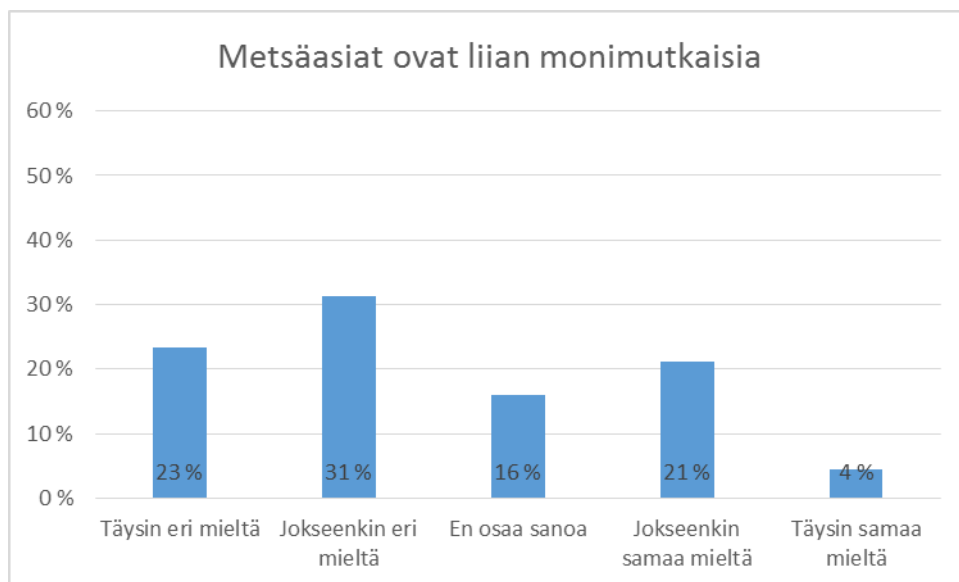
TAULUKKO 15. Metsätilan yksin omistaneiden myyntisyyt eri työtilanteissa

Myynnin syy	Palkansaaja	Yrittäjä	Työtön	Eläkeläinen
Rahan tarve	20 %	36 %	71 %	39 %
Sijoittaminen muihin kohteisiin	20 %	27 %	43 %	21 %
Ei kiinnostusta tai osaamista metsäasioihin	33 %	18 %	29 %	7 %

7.3 Mielenpitoet erilaisista väittämistä

Tutkimuksessa selvitettiin metsätilan myyneiden näkemyksiä kuudesta erilaisesta väittämästä. Vastausasteikko oli numeroissa yhdestä viiteen. Asteikossa yksi tarkoitti, että vastaaja on täysin eri mieltä. Viisi tarkoitti, että vastaaja on täysin samaa mieltä väittämän kanssa. Kolme tarkoitti sitä, että vastaaja ei osannut sanoa mitä mieltä oli. Kaikki vastaajat eivät olleet vastanneet tähän osioon ollenkaan. Tämän takia eri vaihtoehtojen osuuksien summa on alle 100 %.

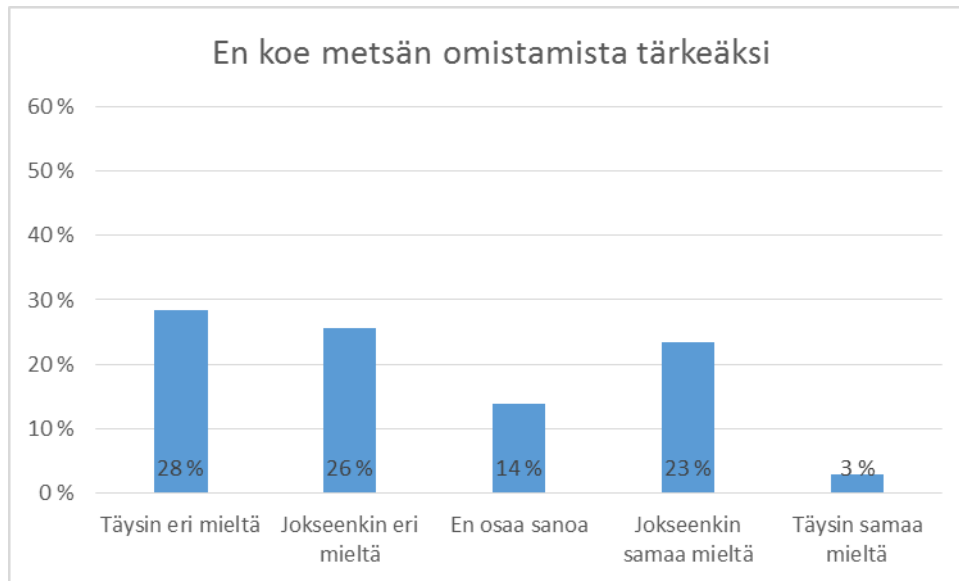
Ensimmäinen väittämä oli, että metsäasiat ovat liian monimutkaisia. Tämän väittämän vastaukset on esitetty kuviossa 19. Metsäasioita ei koettu kovin yleisesti liian monimutkaisiksi. Vastaajista yhteensä 54 % oli väittämän kanssa joko täysin tai jokseenkin eri mieltä.



KUVIO 19. Kuinka yleisesti metsäasioita pidettiin liian monimutkaisina

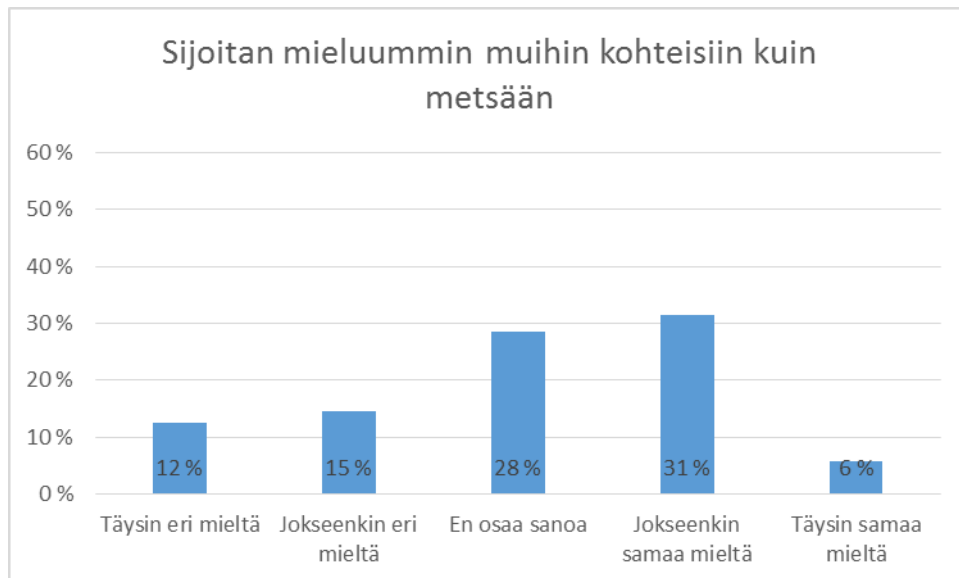
Toinen väittämä oli, että en koe metsänomistamista tärkeäksi. Eri vastausvaihtoehtojen yleisyys on esitetty kuviossa 20. Tämän väittämän kanssa jokseenkin tai täysin samaa

mieltä olevien yhteisösuus oli 54 %. Tämän tuloksen perusteella vastaajat pitivät metsänomistusta keskimäärin joko melko tärkeänä tai neutraalina asiana.



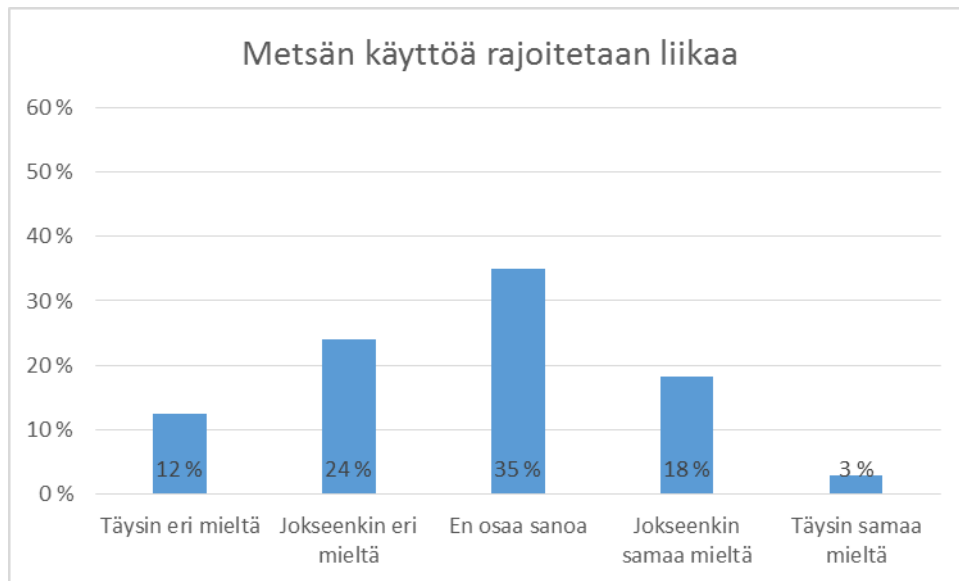
KUVIO 20. Kuinka yleisesti metsän omistamista ei pidetty tärkeänä

Metsä oli sijoituskohteena vähemmän mieluisa kuin muut kohteet. Kyselyyn osallistuneista yhteensä 37 % oli jokseenkin tai täysin samaa mieltä väittämän sijoitan mieluummin muihin kohteisiin kuin metsään kanssa (kuvio 21). Jokseenkin tai täysin eri mieltä väittämän kanssa oli yhteensä 27 % vastaajista.



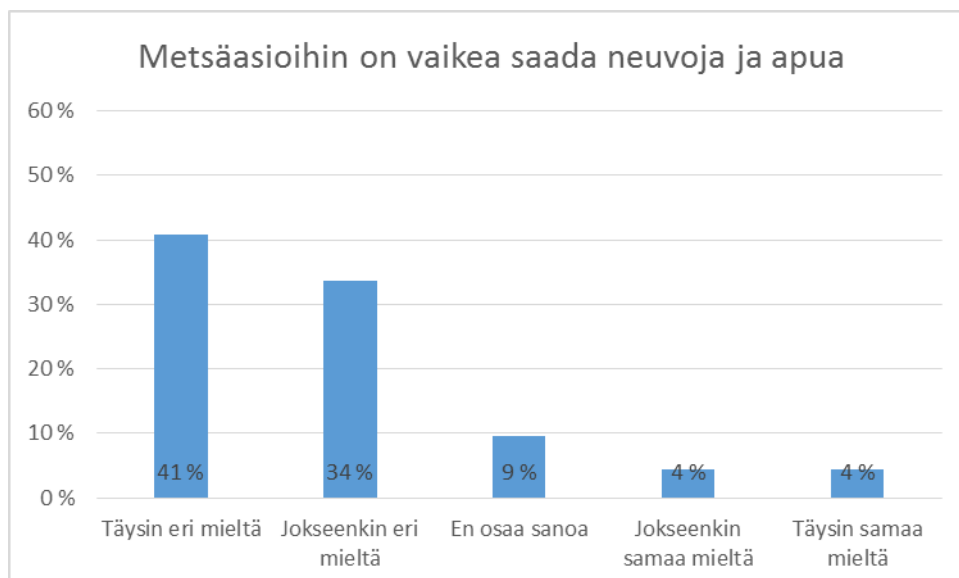
KUVIO 21. Kuinka yleisesti muita sijoituskohteita pidettiin mieluisimpina kuin metsää

Yksi väittämistä oli, että metsän käyttöä rajoitetaan liikaa. Tulokset on esitetty kuviossa 22. Yli kolmannes vastaajista ei osannut sanoa omaa mielipidettään tästä asiasta. Väittämän kanssa ei oltu yleisesti täysin samaa eikä eri mieltä.



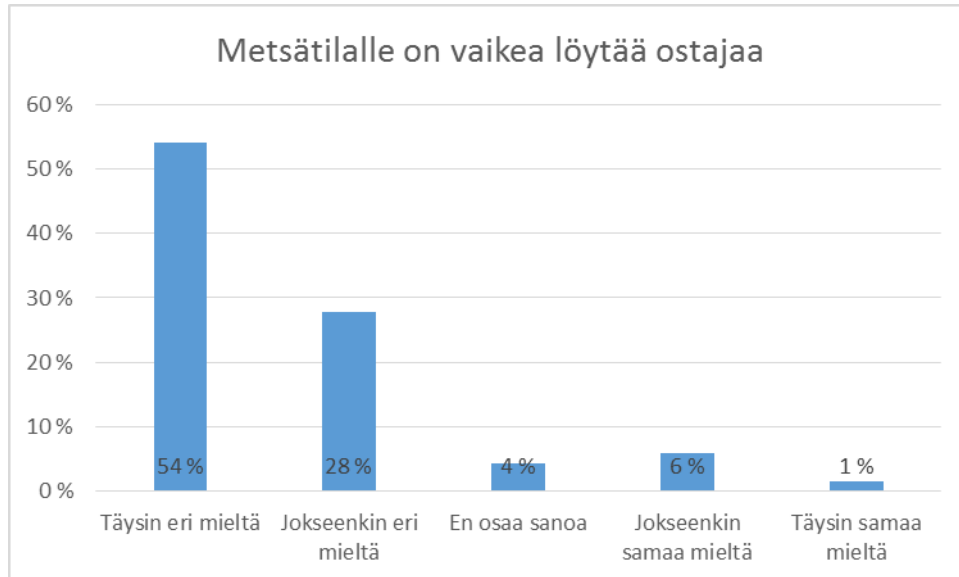
KUVIO 22. Kuinka yleisesti koettiin, että metsän käyttöä rajoitetaan liikaa

Vastaajien mielestä metsäasioihin ei ollut yleisesti vaikea saada neuvoja ja apua. Tämän väittämän eri vastausvaihtoehtojen yleisyys on esitetty kuviossa 23. Yhteensä 75 % vastaajista oli väittämän kanssa jokseenkin tai täysin eri mieltä. Vastaajista alle kymmenesosa koki, että neuvojen ja avun saanti on vaikeaa.



KUVIO 23. Kuinka yleisesti koettiin, että metsäasioihin on vaikea saada neuvoja ja apua

Viimeinen väittämä oli, että metsätilalle on vaikea löytää ostajaa. Eri vastausvaihtoehtojen yleisyys on esitetty kuviossa 24. Väittämän kanssa jokseenkin tai täysin samaa mieltä oli yhteensä 82 % vastaajista. Ostajan löytämistä ei pidetty yleisesti vaikeana asiana.



KUVIO 24. Kuinka yleisesti koettiin, että metsätilalle on vaikea löytää ostajaa

7.4 Muun kuin metsätalousmaan vaikutus myyntipäätökseen

Tutkimuksessa selvitettiin, oliko muulla kuin metsätalousmaalla vaikutusta tilan myyntipäätökseen. Vastaajista 15 %:lla oli ollut myydyllä tilalla muutakin kuin pelkkää metsätalousmaata. Kaikista vastauksista muulla kuin metsätalousmaalla oli ollut vaikutusta myyntipäätökseen 8 %:ssa vastauksista.

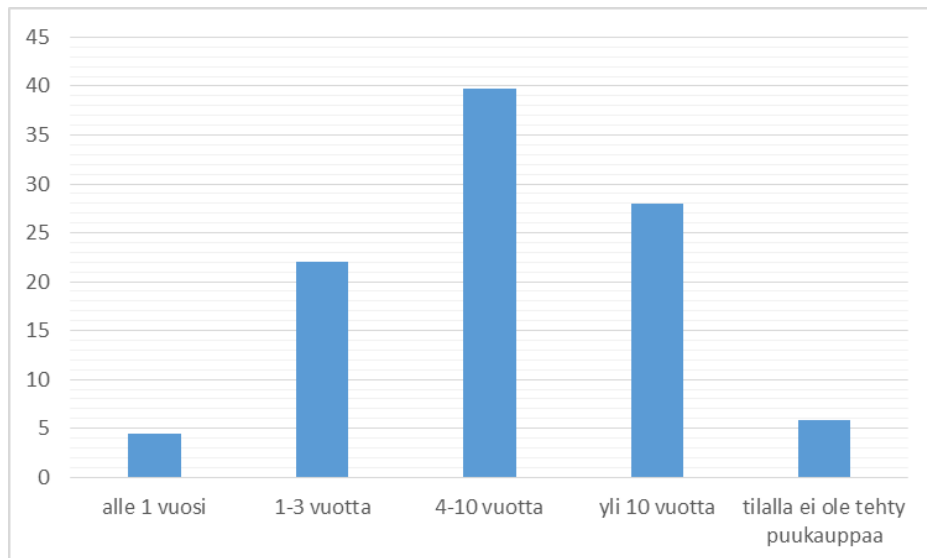
Muusta kuin metsätalousmaasta suhteellisesti eniten myyntipäätökseen vaikuttaneita seikkoja olivat olleet rakennusoikeus ja peltomaa. Peltomaa oli ollut kyselyssä mainituista asioista yleisin. Vastauksista 11:llä oli ollut myydyllä metsätilalla myös peltomaata. Rakennusoikeus oli vaikuttanut myyntipäätökseen puolella niistä vastauksista, joissa tilalla oli ollut rakennusoikeus. Peltomaalla vastaava osuus oli ollut 45 %. Muun kuin metsätalousmaan vaikutus myyntipäätökseen on esitetty taulukossa 16.

TAULUKKO 16. Muun kuin metsätalousmaan vaikutus myyntipäätökseen

Muu kuin metsätalousmaa	Vastauksissa yhteensä kappaletta	Myyntipäätökseen vaikuttaneiden osuus
Pelto	11	45 %
Rakennusoikeus	4	50 %
Loma- tai asuinrakennus	9	22 %
Tonttimaa	5	40 %

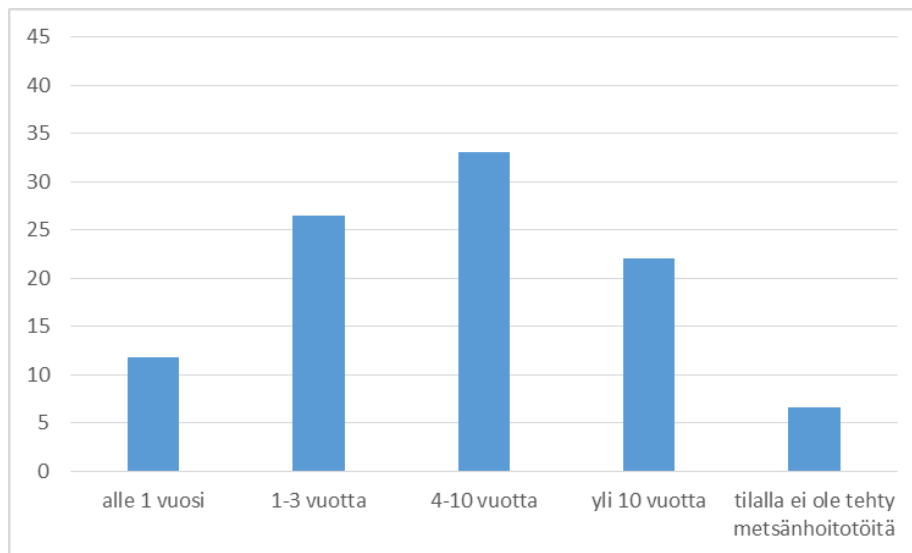
7.5 Ennen myyntiä tehdyt puukaupat ja metsänhoitotyöt

Kyselyssä kysyttiin, kuinka kauan tilalla tehdyistä edellisistä puukaupoista ja metsänhoitotyöistä on kulunut aikaa ennen myyntiä. Vastauksista 40 %:lla oli kulunut 4-10 vuotta edellisestä puukaupasta. Yli 10 vuotta oli kulunut 28 %:ssa vastauksista. (kuvio 25)



KUVIO 25. Edellisestä puukaupasta kulunut aika ennen tilan myyntiä

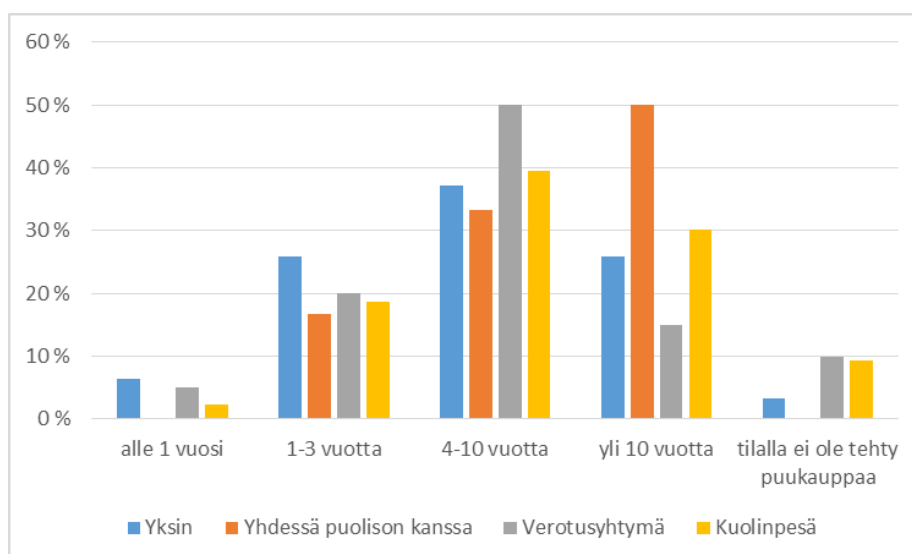
Edellisestä metsänhoitotyöstä ennen tilan myyntiä oli kulunut useammin vain muutamia vuosia kuin edellisestä puukaupasta. Kolmanneksessa vastauksista metsänhoitotyöstä oli kulunut 4-10 vuotta ennen tilan myyntiä. 1-3 vuotta oli kulunut 26 %:ssa kaikista vastauksista. (kuvio 26)



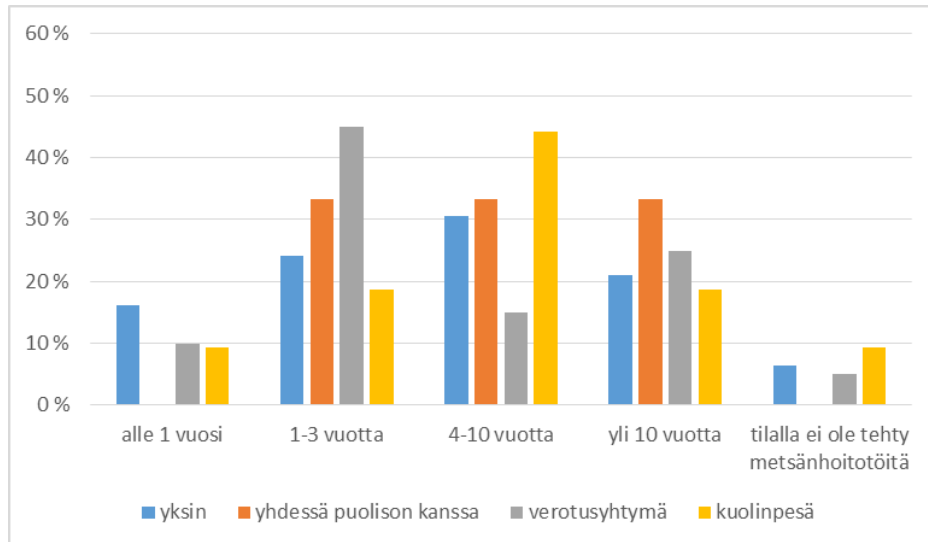
KUVIO 26. Edellisestä metsänhoitotyöstä kulunut aika ennen tilan myyntiä

Eri omistusmuotojen mukaan ryhmiteltyinä tilan yhdessä puolison kanssa omistaneissa oli eniten niitä, joilla oli kulunut yli kymmenen vuotta edellisestä puukaupasta. Muuten ryhmien välillä ei ollut suuria eroja. Edellisestä puukaupasta kulunut aika omistusmuodoittain on esitetty kuviossa 27.

Edellisestä metsänhoitotyöstä kuluneessa ajassakaan ei ollut merkittäviä eroja eri omistusmuotojen välillä. Verotusyhtymien vastauksissa oli suhteellisesti eniten niitä, joilla metsänhoitotyöstä oli kulunut 1-3 vuotta. Kuviossa 28 kuvataan edellisestä metsänhoitotyöstä kulunutta aikaa omistusmuodoittain ryhmiteltyinä.

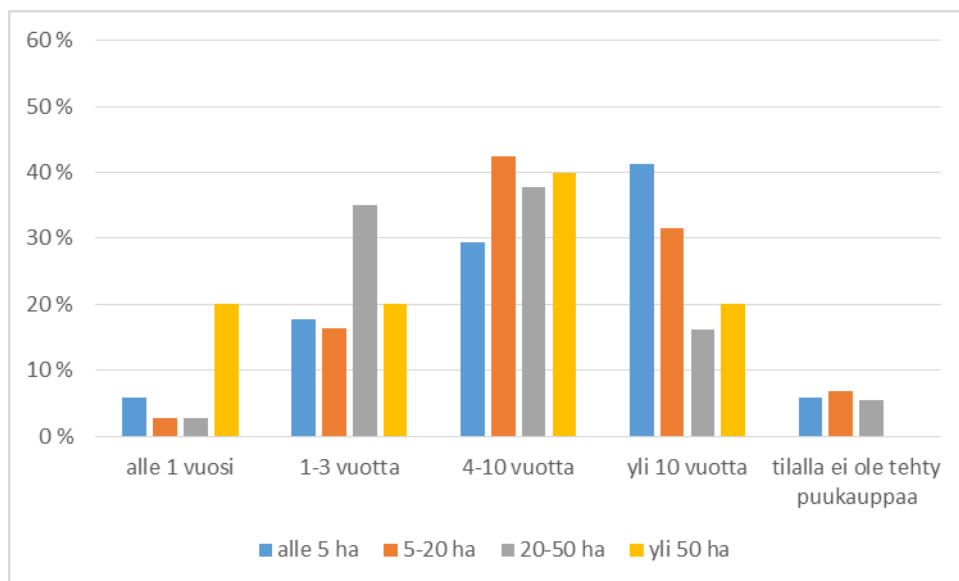


KUVIO 27. Edellisestä puukaupasta kulunut aika ennen tilan myyntiä eri omistusmuodoissa.

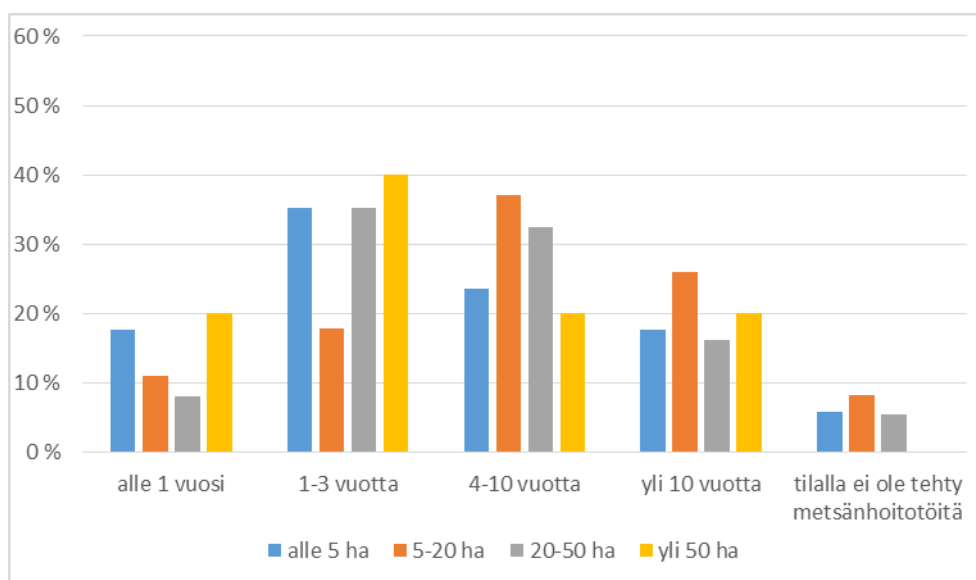


KUVIO 28. Edellisestä metsänhoitotyöstä kulunut aika ennen tilan myyntiä eri omistumuodoissa.

Edellisistä puukaupoista ja metsänhoitotöistä kulunutta aikaa vertailtiin tutkimuksessa myös myydyin tilan pinta-alan mukaan ryhmiteltynä. Tämän tulokset on esitetty kuvioissa 29 ja 30. Yli 50 hehtaarin tilan myyneissä oli eniten niitä, jotka olivat tehneet puukaupan ja metsänhoitotyön alle vuoden sisällä ennen tilan myyntiä. Se, että edellisestä puukaupasta oli kulunut yli 10 vuotta, oli yleisempää alle viiden hehtaarin tilan myyneille kuin yli 20 hehtaarin tilan myyneille.



KUVIO 29. Edellisestä puukaupasta kulunut aika ennen tilan myyntiä tilakoon mukaan

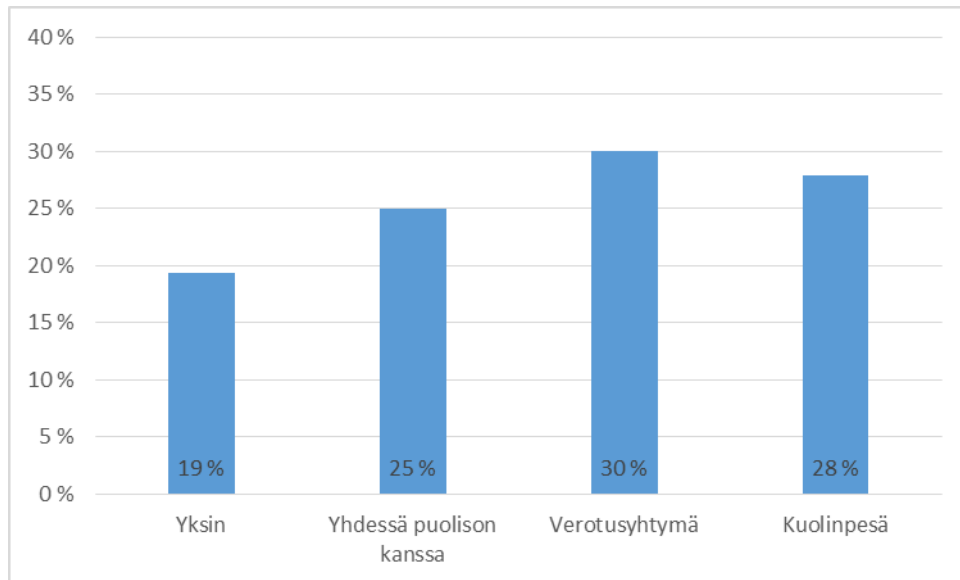


KUVIO 30. Edellisestä metsänhoitotyöstä kulunut aika ennen tilan myyntiä tilakoon mukaan

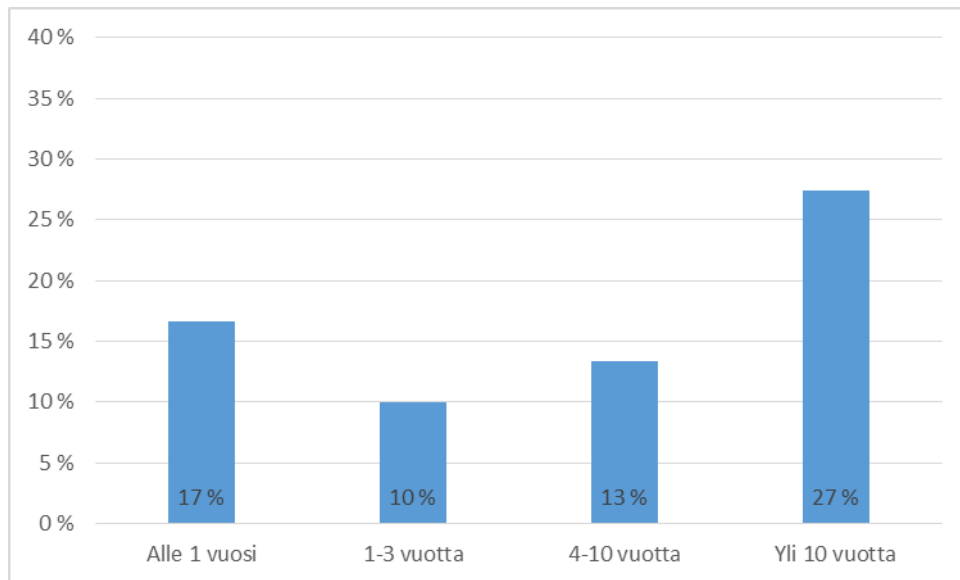
7.6 Myydylle metsätilalle jatkajan etsiminen ennen myyntiä

Metsän halutaan usein pysyvän oman suvun omistuksessa, eivätkä kaikki halua antaa metsän omistusta vieraalle. Lähisukulaiselle myydessä myyjän ei tarvitse maksaa veroa luovutusvoitosta, jos tila on ollut omistuksessa yli 10 vuotta. Tutkimuksessa selvitettiin, olivatko metsätilan myyneet yrittäneet löytää metsätilalle jatkajaa omasta lähisuvusta tai tuttavapiiristä ennen tilakauppaa. Vastaajista 24 % oli yrittänyt löytää jatkajan.

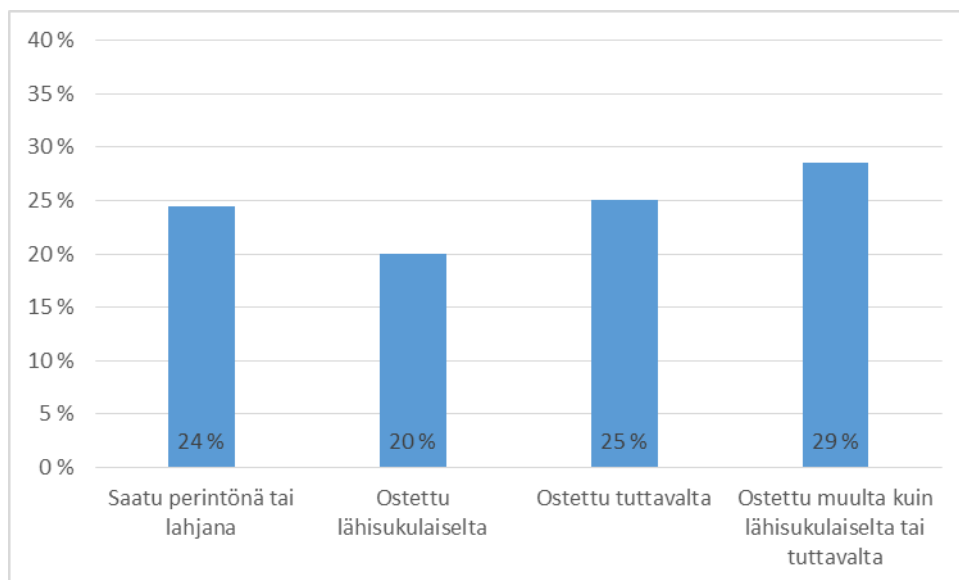
Jatkajan etsimisen yleisyyttä analysoitiin myydyin tilan omistusmuodon, omistusajan ja hankintatavan mukaan ryhmiteltynä. Metsätilan yksin omistaneille jatkajan etsiminen oli vähemmän yleistä kuin muille omistusmuodoille (kuvio 31). Muuten jatkajan etsiminen oli lähes yhtä yleistä kaikissa eri omistusmuodoissa. Omistusajan mukaan ryhmiteltynä tämä oli yleisintä niille, jotka olivat omistaneet tilan yli 10 vuotta (kuvio 32). Hankintatavan mukaan ryhmiteltynä jatkajan etsimisen yleisyydessä ei ollut suuria eroja eri ryhmien välillä (kuvio 33).



KUVIO 31. Ennen tilakauppaa jatkajaa etsineiden osuus eri omistusmuodoissa



KUVIO 32. Ennen tilakauppaa jatkajaa etsineiden osuus tilan omistusajan mukaan



KUVIO 33. Ennen tilakauppaa jatkajaa etsineiden osuus tilan hankintatavan mukaan

7.7 Metsävähennyksen käyttö

Kyselyyn vastanneista 55 % ei ollut käyttänyt metsävähennystä myydyllä tilalla. Metsävähennystä oli käyttänyt 21 %. Yhtä suuri osuus ei tiennyt oliko myydyllä tilalla käytetty metsävähennystä vai ei.

Tilan omistajan mukaan ryhmiteltynä suhteellisesti eniten metsävähennystä käyttäneitä oli niissä vastaajissa, jotka olivat omistaneet tilan 1 – 3 vuotta ennen tilan myyntiä (taulukko 17). Alle vuoden tilan omistaneista yksikään ei ollut käyttänyt metsävähennystä myydyllä tilalla. Eniten epätietoisia metsävähennyksen käytöstä oli niissä vastaajissa, jotka olivat omistaneet tilan yli 10 vuotta ennen tilan myyntiä.

TAULUKKO 17. Metsävähennyksen käyttö tilan omistajan mukaan

Omistusaika	Käyttänyt metsävähennystä	Ei käyttänyt metsävähennystä	Ei tiedä metsävähennyksen käytöstä
Alle 1 vuosi	0 %	83 %	17 %
1-3 vuotta	30 %	60 %	10 %
4-10 vuotta	20 %	60 %	20 %
Yli 10 vuotta	22 %	53 %	23 %

Tilan hankintatavan mukaan ryhmiteltynä metsävähennyksen käyttö oli yleisintä niille, jotka olivat ostaneet tilan tuttavalta. Tästä ryhmästä kolme neljännestä oli käyttänyt metsävähennystä. Metsävähennyksen käyttö oli yleisempää, jos tila oli hankittu ostamalla, eikä perimällä tai lahjana. (taulukko 18)

TAULUKKO 18. Metsävähennyksen käyttö tilan hankintatavan mukaan ryhmiteltynä

Tilan hankintatapa	Käyttänyt metsävähennystä	Ei käyttänyt metsävähennystä	Ei tiedä metsävähennyksen käytöstä
Saatu perintönä tai lahjana	17 %	62 %	18 %
Ostettu lähisukulaiselta	20 %	50 %	27 %
Ostettu tuttavalta	75 %	25 %	0 %
Ostettu muulta kuin lähisukulaiselta tai tuttavalta	29 %	43 %	29 %

7.8 Toimet ennen myyntiä Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:n kautta

Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV oli ensimmäinen tilan myyntikanava 85 %:ssa vastauksista. Kyselyyn vastanneista 11 % oli yrittänyt myydä tilan ensin lähisuvulle tai tuttaville. Yksi prosentti vastaajista oli ilmoittanut myytävästä tilasta Internetissä. Lehti-ilmoitusta ei ollut tehnyt yksikään vastanneista. (taulukko 19)

TAULUKKO 19. Toimet ennen myyntiä tilanvälittäjän kautta

Markkinointitapa	% vastaajista
Yritetty myydä ensin lähisuvulle tai tuttaville	11
Ilmoitus ensin lehdessä	0
Ilmoitus ensin Internetissä	1
Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV oli ensimmäinen myyntikanava	85

7.9 Mistä saatu tieto Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:n toiminnasta

Tutkimuksessa selvitettiin, mistä vastaaja oli saanut tiedon Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:stä. Tämän tulokset on esitetty taulukossa 20. Yleisin tapa oli kuulla yhtiön toiminnasta metsänhoitoyhdistykseltä. Tämä oli tiedonsaantitapana 64 prosentissa vastauksista. Yhtiön mainonnan ja markkinoinnin kautta tiedon oli saanut viidennes vastaajista. Vas-

taajista 15 % oli saanut tiedon yhtiön toiminnasta muulla kuin kyselyssä mainitulla tavalla. Näissä vastauksissa oli mainittu kuuleminen tutulta, yhtiön olevan entuudestaan tuttu, itse aiheen tutkiminen, Internet ja metsänhoitoyhdistyksen jäsenlehti.

TAULUKKO 20. Mistä saatu tieto tilanvälittäjästä

Tiedonsaantitapa	% vastaajista
Metsänhoitoyhdistys kertoi	64
Yhtiön markkinoinnin kautta	20
Tuttavalta, joka on ollut yhtiön asiakas	4
Muulla tavoin	15

8 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tehdyssä kyselytutkimuksessa oli yhteensä 137 vastausta. Vastaajien määrä oli erilaisten ryhmien välisten erojen selvittämiseksi tehdyille tutkimukselle melko pieni. Tämän takia kaikissa tapauksissa tuloksista ei voi tehdä suoria yleistyksiä. Muutamat taustamuuttajat olivat kyselyssä huonosti edustettuina. Tämän takia joissakin ryhmissä yksittäiset vastaukset vaikuttivat merkittävästi koko ryhmän vastausosuuteen. Varsinkin tilan myyntihetkellä työttömiä ja opiskelijoita oli kyselyssä vähän edustettuina. Vastausprosentti oli 45,6. Tämä on postikyselylle aika korkea luku.

Tutkimuksessa yleisin syy metsätilan myymiselle oli ollut se, että metsätilalle ei ollut jatkajaa. Suurin osa metsätiloista vaihtaa omistajaa suvun sisällä ja metsälle saattaa olla paljonkin tunnearvoa, jos se on ollut pitkään samassa suvussa. Kyselyyn vastanneet olivat myyneet tilan välittäjäliikkeen kautta. Todennäköisesti moni heistä olisi päätenyt tekemään sukupolvenvaihdoksen metsätilalla, jos jatkaja olisi ollut tiedossa. Tilan jatkajan puuttuminen oli verotusyhtymille harvemmin myyntisyynä kuin muille omistusmuodoille. Verotusyhtymissä on usein osakkaina vanhempia ja lapsia. Tämän takia metsätilalle löytyy todennäköisemmin jatkaja kuin muissa omistusmuodoissa. Verotusyhtymien osakkaat voivat ostaa toisten osakkaiden osuuksia.

Metsätilalle jatkajan etsiminen ennen myyntiä oli yleisintä niille, jotka olivat omistaneet tilan yli 10 vuotta. Yli 10 vuotta tilan omistaneet hyötyvät lähisukulaiskaupasta eniten, koska myydessä ei tarvitse maksaa veroa luovutusvoitosta. Tulosten perusteella voisi sanoa, että jatkajan etsiminen oli sitä yleisempää, mitä kauemmin tila oli omistettu. Jatkajan etsiminen ei ollut yleistä, vaikka tila olisi saatu perintönä tai lahjana. Jatkajan etsiminen oli yleisempää niille, jotka olivat ostaneet tilan muulta kuin lähisukulaiselta. Tutkimuksen tulokset eivät tue sitä näkemystä, että perintönä saatuja tai lähisukulaisesta ostettuja metsätiloja ei haluttaisi luovuttaa suvun omistuksen ulkopuolelle.

Rahan tarve oli tutkimuksessa toiseksi yleisin syy metsätilan myynnille. Rahan tarve myyntisyynä ei ole mitenkään yllättävä. Rahaa tarvittaessa myydään sellaista omaisuutta, jolle ei välttämättä ole itselle käyttöä tai mistä saa helposti rahaa. Lisäksi rahalle löytyy aina jotakin käyttökohteita. Tilan yksin omistaneista rahan tarve oli yleisimmin myyntisyynä niille, jotka olivat olleet tilan myyntihetkellä työttöminä.

Jatkajan puuttuminen syynä tilan myymiselle oli tutkimuksessa sitä yleisempää mitä suuremmasta tilasta oli kyse. Tämä tulos on aika yllättävä ja tilanteen olisi voinut kuvitella olevan juuri päinvastainen. Yhtenä syynä suuren tilan jatkajan puuttumiselle voi olla tilan kalleus, jos omistuksen siirtyminen on ollut tarkoitus tehdä kauppana. Myös perinnönjaon suunnittelu myyntisyynä oli suurille tiloille yleisempää kuin pienille. Suurilla tiloilla perinnönjaon veroseuraukset ovat huomattavasti suurempia kuin pienemmillä tiloilla. Tämä voi olla yksi syy siihen, miksi perinnönjaon suunnittelu on useammin ollut myynnin syynä isoimmilla tiloilla.

Kyselyyn vastaajat olivat myyneet metsätilan vuonna 2016 ja heillä ei ollut tämän takia mahdollista hyödyntää metsälahjavähennystä. Suurten tilojen ostajat hyötyvät metsälahjavähennyksestä enemmän kuin pienempien tilojen ostajat.

Rahan tarve oli tilan myyntisyynä yleisempää pienien kuin suurempien tilojen myyneille. Tähän voi olla syynä se, että suurella tilalla on todennäköisemmin hakkuumahdollisuuksia kuin pienellä. Tämän takia suurilla tiloilla voi tehdä puukauppaa rahan tarpeen iskiessä. Pienillä tiloilla on vähemmän hakkuumahdollisuuksia ja tilan myynti voi olla ainoa keinoa saada rahaa tilalta.

Tutkimuksessa selvitetystä edellisestä puukaupasta kuluneessa ajassa oli eroja erikoisten tilojen myyneiden välillä. Yli 50 hehtaarin tilan myyneistä viidennes oli tehnyt puukaupan vuoden sisällä ennen tilan myyntiä. Pienemmissä tiloissa vastaava osuus oli ollut reilusti alle 10 %. Alle 5 hehtaarin tilan myyneissä oli suhteellisesti eniten niitä, jotka eivät olleet tehneet puukauppaa tilalta yli 10 vuoteen. Pienimmillä tiloilla puustorakenne voi vaikuttaa puukauppojen tekemiseen enemmän kuin suuremmilla tiloilla.

Kuolinpesä nähdään yleisesti hankalana ja riitaisanakin metsän omistusmuotona. Tutkimuksessa oli oletuksena, että päätöksenteon hankaluus yhteisomistuksessa olisi kuolinpesille yleinen syy metsätilan myynnille. Kuitenkin päätöksenteon hankaluus oli tilan myyntisyynä lähes yhtä yleistä kuolinpesille kuin verotusyhtymillekin. Verotusyhtymissä tämä oli ollut syynä 15 %:ssa ja kuolinpesissä 14 %:ssa vastauksista. Kyselyyn oli vastannut vain metsätilan myyneiden kuolinpesien osakkaita. Joissakin kuolinpesissä tilan myyntikään ei ole mahdollista, jos jotkut osakkaat vastustavat sitä.

Perinnönjaon suunnittelu oli myyntisyynä yleisempi kuolinpesille ja verotusyhtymille kuin metsätilan yksin tai yhdessä puolison kanssa omistaneille. Tämä oli tilan myyntisyynä 47 %:ssa kuolinpesien ja 25 %:ssa verotusyhtymien vastauksista. Jos kuolinpesä on tarkoitus jakaa, eikä osakkaissa ole halukasta ostajaa metsätilalle, myynti voi olla hyvä vaihtoehto.

Kiinnostuksen tai osaamisen puuttuminen tilan myyntisyynä oli yleisintä niille, jotka olivat saaneet tilan perintönä tai lahjana. Niistä, jotka olivat ostaneet tilan muulta kuin lähisukulaiselta, yksikään ei vastannut kiinnostuksen tai osaamisen puutteen olleen syy myynnille. Suuri osa metsätiloista siirtyy kuolintapauksen jälkeen suoraan perillisille, eikä heillä välttämättä ole kiinnostusta metsäasioihin. Lahjoitustilanteessakaan ei välttämättä aina mietitä, onko tilan saajalla intoa perehtyä metsäänsä.

Metsätilan myyneiden koulutustaustojen mukaan ryhmiteltynä kiinnostuksen tai osaamisen puuttuminen oli yleisintä niille, jotka olivat suorittaneet lukion tai korkeakoulun. Tutkimuksen perusteella voisi sanoa, että mitä korkeampi koulutus, sitä suuremmalla todennäköisyydellä metsätila myydään kiinnostuksen tai osaamisen puutteen vuoksi.

Metsätiloista ei tutkimuksen perusteella luovuta kovin usein metsäasioiden monimutkaisuuden takia. Vastaajista yli puolet oli sitä mieltä, että metsäasiat eivät ole liian monimutkaisia. Kiinnostuksen tai osaamisen puuttuminen metsäasioihin oli myyntisyynä vain 15 %:ssa vastauksista.

Kyselyyn vastanneista Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:n asiakkaista kolme viidennestä on saanut tiedon yhtiön toiminnasta metsänhoitoyhdistykseltä ja yksi viidennestä markkinoinnin kautta. Tutkimuksen perusteella yhtiö voisi saada enemmän metsätilan myyjiä asiakkaiksi jatkamalla tiivistä yhteistyötä metsänhoitoyhdistysten kanssa. Tiloja voisi tulla enemmän myyntiin, jos metsänhoitoyhdistyksien toimihenkilöt kertoisivat entistä enemmän tilan myynnistä vaihtoehtona, jos tilalle ei ole tiedossa jatkajaa ja tilasta halutaan hyötyä taloudellisesti.

LÄHTEET

Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Kaarto, M. 2015. Sijoita asuntoihin! Aloita – kehity – vaurastu. Tampere: KM Growth Oy.

Kiinteistöjen kauppahintatilasto 2015. Maanmittauslaitos. Luettu 15.2.2017. http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/kiinteistojen_kauppahintatilasto_2015_0.pdf

Kiinteistönmuodostamislaki 12.4.1995/554.

Kiviniemi, M. & Havia, P. 2011. Perintömetsä- sukupolvenvaihdos ja yhteisomistus. 4. painos. Helsinki: Metsäkustannus Oy.

Kärkkäinen, M. 2010. Metsieni kirja. Helsinki: Metsäkustannus Oy.

Laki kiinteistöjen ja vuokrahuoneistojen välityksestä 15.12.2000/1074.

Lahja. 2.1.2017. Verohallinto. Luettu 18.4.2017. <https://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Lahja>

Lahjaluonteinen kauppa. 2.1.2017. Verohallinto. Luettu 20.3.2017. [https://www.vero.fi/fi-FI/Lahjanluonteinen_kauppa\(37274\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Lahjanluonteinen_kauppa(37274))

Lappalainen, E. 2016. Metsätilan sukupolvenvaihdos. Seminaari 6.5.2016 ja 14.5.2016. Luettu 16.3.2017. <https://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/sukupolvenvaihdos-metsakeskus.pdf>

Linna, M. 2012. Metsänomistajan rahakirja. Helsinki: Metsäkustannus Oy.

Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV. Yritys. Luettu 13.4.2017. <http://www.metsatilat.fi/lansisuomi/yritys>

Maakaari 12.4.1995/540.

Metsälahjavähennys. 5.1.2017. Verohallinto. Luettu 22.3.2017. https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Maatalousyrittaja_ja_metsanomistaja/Metsalahjavahennys

Metsälaki 12.12.1996/1093.

Metsätalouden luovutusvoitot. 7.12.2012. Verohallinto. Luettu 13.4.2017. [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Maatalousyrittaja_ja_metsanomistaja/Metsasta_saadut_muut_tulot/Metsatalouden_luovutusvoitot\(10814\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Maatalousyrittaja_ja_metsanomistaja/Metsasta_saadut_muut_tulot/Metsatalouden_luovutusvoitot(10814))

Metsätilan omistajanvaihdos. Suomen Metsäkeskus. Luettu 16.3.2017. <https://www.metsakeskus.fi/metsatilan-omistajanvaihdos>

- Metsätilan omistus- ja hallintamuodot. 2016. Suomen Metsäkeskus. Luettu 27.3.2017. <https://www.metsakeskus.fi/metsatilan-omistus-ja-hallintamuodot>
- Metsätilastollinen vuosikirja 2014. Luonnonvarakeskus. Luettu 15.3.2017. <http://www.metla.fi/metinfo/tilasto/julkaisut/vsk/2014/>
- Metsävähennys. 15.12.2010. Verohallinto. Luettu 13.4.2017. https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Maatalousyrittaja_ja_metsanomistaja/Metsavahennys
- Metsään pääsee jo pienelläkin rahalla. 2016. Simola, U. Artikkele 22.8.2016. Luettu 11.4.2017. <https://www.taloustaito.fi/Sijoitukset/Rahastot/metsaan-paasee-jo-pienella-kin-rahalla/>
- Niskanen, S. 2014. Kuolinpesän metsätilan omistusjärjestelyt –seminaari 8.11.2014. Seinäjoki. Luettu 27.3.2017. <https://www.metsakeskus.fi/sites/default/files/kuolinpesan-metsatilan-omistusjarjestelyt-seppo-niskanen.pdf>
- Paananen, R. Uotila, E. Liljeroos, H. & Tilli, T. 2008. Metsän arvo. Helsinki: Metsäkustannus Oy.
- Perinnönjättäjältä saadut lahjat. 29.7.2015. Verohallinto. Luettu 22.3.2017. [https://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Perinto/Perinnonjattajalta_saadut_lahjat\(10785\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Perinto/Perinnonjattajalta_saadut_lahjat(10785))
- Perintö. 18.4.2017. Verohallinto. Luettu 18.4.2017. <https://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Perinto>
- Pesonen, M. 2011. Säästäjästä sijoittajaksi –jokamiehen sijoitusopas. Jyväskylä: WSOYpro Oy.
- Pörssissätiö. Eri sijoitusmuotojen tuotto Suomessa. Luettu 3.4.2017. <http://www.porssi-saatio.fi/blog/statistics/eri-sijoitusmuotojen-tuotto-suomessa/>
- Rekisteröi kiinteistön omistusoikeus. Maanmittauslaitos. Luettu 14.2.2017. <http://www.maanmittauslaitos.fi/aineistot-ja-palvelut/palvelut/lainhuuto>
- Riski on osakkeiden tuoton kääntöpuoli. 2011. Finanssivalvonta. Artikkele 30.12.2011. Luettu 30.3.2017. http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Artikkelit/Pages/05_2011.aspx
- Sähköinen kiinteistökauppa tehdään ilman kaupanvahvistajaa. 2013. Maanmittauslaitos. Luettu 14.2.2017. <http://www.maanmittauslaitos.fi/tiedotteet/2013/10/sahkoinen-kiinteistokauppa-tehdään-ilman-kaupanvahvistajaa>
- Taloustaito 4/17. 2017. 30.31.
- Tuottotutkimus 11.7.2016. Suomen Vuokranantajat ry. Luettu 3.4.2017. <http://vuokranantajat.fi/asuntosijoittaminen/tutkimukset/tuottotutkimus/>
- Varojen arvostaminen perintö- ja lahjaverotuksessa. 2016. Verohallinnon julkaisuja. Luettu 20.3.2017. [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Perinto_ja_lahjaverotus/Varojen_arvostaminen_perinto_ja_lahjaverotus\(41760\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Perinto_ja_lahjaverotus/Varojen_arvostaminen_perinto_ja_lahjaverotus(41760))

Äijälä, O. Koistinen, A. Sved, J. Vanhatalo, K. & Väisänen, P. (toim.) 2014. Hyvän metsänhoidon suositukset. Helsinki: Metsäkustannus Oy

LIITTEET

Liite 1. Kyselylomake

Rastita sopiva vaihtoehto

1 (4)

Vastaajan tiedot

Sukupuoli

- mies
- nainen

Koulutus

- kansakoulu
- peruskoulu
- ammatillinen perustutkinto
- lukio
- korkeakoulututkinto

Työtilanne tilan myyntihetkellä

- palkansaaja
- yrittäjä
- työtön
- eläkeläinen
- opiskelija

Metsän omistusmuoto ennen tilan myyntiä

- yksin
- yhdessä puolison kanssa
- verotusyhtymä
- kuolinpesä

Asuinpaikka suhteessa myytyyn tilaan (jos yhteisomistuksessa, metsätilaa lähimpänä asuvan asuinpaikka)

- alle 10 km päässä
- 10 - 50 km päässä
- yli 50 km päässä

Osakkaiden määrä verotusyhtymässä tai kuolinpesässä

- 2-4
- 5-9
- 10 tai enemmän

Metsätilan omistusaika ennen sen myyntiä

2 (4)

- alle 1 vuosi
- 1-3 vuotta
- 4-10 vuotta
- yli 10 vuotta

Myyty metsätila oli aikanaan

- saatu perintönä tai lahjana
- ostettu lähisukulaiselta
- ostettu tuttavalta
- ostettu muulta kuin lähisukulaiselta tai tuttavalta

Oliko myydyllä metsätilalla muuta kuin metsätalousmaata?

- peltoa
- rakennusoikeus
- loma- tai asuinrakennus
- tonttimaata
- ei mitään edellisistä

Jos tilalla oli muuta kuin metsätalousmaata, oliko tällä vaikutusta myyntipäätökseen?

- pellolla oli vaikutusta myyntipäätökseen
- rakennusoikeudella oli vaikutusta myyntipäätökseen
- loma- tai asuinrakennuksella oli vaikutusta myyntipäätökseen
- tonttimaalla oli vaikutusta myyntipäätökseen

Myydyn metsätilan kokonaispinta-ala oli

- alle 5 hehtaaria
- 5 - 20 hehtaaria
- 20 - 50 hehtaaria
- yli 50 hehtaaria

Syy päätökselle metsätilasta luopumiselle (valitse yksi tai useampi)

- ei kiinnostusta tai osaamista metsäasioihin
- metsätilalle ei ollut jatkajaa
- perinnönjaon suunnittelu
- päätöksenteon hankaluus yhteisomistuksessa
- rahan tarve
- sijoittaminen muihin kohteisiin
- muu syy, mikä? _____

Mitä mieltä olette seuraavista väittämistä?

3 (4)

1=täysin eri mieltä, 2= jokseenkin eri mieltä, 3= en osaa sanoa, 4= jokseenkin samaa mieltä, 5=täysin samaa mieltä

	1	2	3	4	5
Metsäasiat ovat liian monimutkaisia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
En koe metsän omistamista tärkeäksi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sijoitan mieluummin muihin kohteisiin kuin metsään	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Metsän käyttöä rajoitetaan liikaa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Metsäasioihin on vaikea saada neuvoja ja apua	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Metsätilalle on vaikea löytää ostajaa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ennen tilan myyntiä siellä tehdystä puukaupasta oli kulunut

- alle 1 vuosi
- 1-3 vuotta
- 4-10 vuotta
- yli 10 vuotta
- tilalla ei ole tehty puukauppaa

Ennen tilan myyntiä siellä tehdystä metsänhoitotyöstä (esim. taimikonhoito, metsän uudistaminen, lannoitus) oli kulunut

- alle 1 vuosi
- 1-3 vuotta
- 4-10 vuotta
- yli 10 vuotta
- tilalla ei ole tehty metsänhoitotöitä

Jäikö Teille metsätilakaupan jälkeen muita metsätiloja?

- kyllä
- ei

Yrittitekö ennen tilakauppaa löytää jatkajaa metsätilalle omasta lähisuvusta tai tuttavapiiristä?

- kyllä
- ei

4 (4)

Oletteko käyttäneet metsävähennystä myydylä tilalla? (Metsävähennyksellä on mahdollista tehdä verotuksessa vähennyksiä metsätaloudesta saatavasta tulosta. Metsävähennysoikeutta on voinut saada 1.1.1993 jälkeen vastikkeellisesti hankituista metsätiloista)

- kyllä
- ei
- en tiedä

Yrittekö myydä metsätilan muuta kautta ennen yhteydenottoa Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:lle?

- yritetty myydä ensin lähisuvulle tai tuttaville
- ilmoitus ensin lehdessä
- ilmoitus ensin Internetissä
- Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV oli ensimmäinen myyntikanava

Mistä saitte tietää Länsi-Suomen Metsätilat Oy LKV:n toiminnasta?

- metsänhoitoyhdistys kertoi
- yhtiön markkinoinnin/mainonnan kautta
- tuttavalta, joka on ollut yhtiön asiakas
- muulla tavoin, miten? _____