

Opinnäytetyö (AMK)
Rakennustekniikka
Tuotannonjohtaminen
2017

Jere Anttila

**ASUNTOIHIN SIJOITTAVAN
YRITYKSEN
LIIKETOIMINTASUUNNITELMA**
– Sorela Oy



Jere Anttila

YRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

– Sorela Oy

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, mitä asioita tulee huomioida asuntosijoittamisessa ja asuntoihin sijoittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmassa. Opinnäytetyössä on pyritty kertomaan asuntosijoittamisen keskeisiä asioita, jotta yritysten ja yksityishenkilöiden olisi helpompi aloittaa sijoittaminen

Opinnäytetyö toteutettiin tutkimalla erilaisia asuntosijoittamiseen keskittyviä internetsivuja, lehtiartikkeleita, kirjoja sekä referenssikohteena käytettiin yrityksen huoneistoa Uudessakaupungissa. Opinnäytetyössä analysoidaan remontoinnin vaikutusta asunnon hintaan.

Opinnäytetyön tuloksena saatiin toimiva liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma helpottaa tulevaisuudessa yritystoiminnan suunnittelua ja rahoituksen saamista.

Opinnäytetyö toimii oppaana ja ohjeena yksityiselle, yhteisölle ja yritykselle, joka harjoittaa asuntosijoittamista.

ASIASANAT:

liiketoimintasuunnitelma, rakennusala, kiinteistöala, rahoitus, myynti, vuokraus, osto, hallinnointi

Jere Anttila

BUSINESS PLAN FOR COMPANY INVESTING IN APARTMENTS

– Sorela Oy

The aim of the thesis is to find out what things should be taken into account in the business plan of a company investing in apartments. The aim of the thesis was to explain the key things of housing investment that would help company who are in the beginning of investing or private individuals.

The thesis was carried out by researching various websites, newspaper articles, books, and company's apartment in Uusikaupunki was used as a reference target. The thesis analyzes the effect of renovation on the price of the apartment.

The result of the thesis was a well-functioning business plan. The business plan will facilitate business planning and financing in the future. At the end of the thesis the documents and tables were collected for attachments.

The aim of this final thesis was to find a business plan for a company investing in apartments. The thesis works as a guide for a private, for community and for a company that invests in apartments

KEYWORDS:

business Plan, Construction, Real Estate, Financing, Sale, Hire, Purchase, Management

SISÄLTÖ

KÄYTETYT LYHENTEET TAI SANASTO

1 JOHDANTO	7
2 ASUNTOSIJOITTAMINEN	8
2.1 Asunnon osto	8
2.2 Remontointi	10
2.3 Vuokraus	10
2.4 Asunnon myynti	11
2.5 Hallinnointi	12
2.6 Asuntosijoittamisen vahvuudet ja heikkoudet	12
3 REFERENSSIKOHDE	13
3.1 Asunnon osto	13
3.2 Remontointi	13
3.3 Vuokraus	16
3.4 Asunnon myynti	17
3.5 Yhteenveto	18

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	19
4.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus	19
4.2 Liiketoimintasuunnitelman sisältö	19
4.2.1 Liikeidean kiteytys	19
4.2.2 Markkina analyysit	12
4.2.3 Kilpailijoiden tunnistus	20
4.2.4 Palveluiden ja tuotteiden määrittely	20
4.2.5 Markkinointi- ja myyntisuunnitelma	21
4.2.6 Riskit	21
4.2.7 Kirjanpito ja taloudellinen suunnittelu	21
4.2.8 SWOT-analyysi	22
5 ASUNTOIHIN SJOITTAVAN YRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	23
5.1 Liikeidean kiteytys	23
5.2 Markkina analyysit	24
5.3 Kilpailijoiden tunnistus	24
5.4 Palveluiden ja tuotteiden määrittely	25
5.5 Myynnin ja markkinointitoimenpiteiden valinta	25
5.6 Riskien arviointi	26
5.7 Kirjanpito ja taloudellinen suunnittelu	26
5.8 SWOT-analyysi	27

6 YHTEENVETO	29
LÄHTEET	30
KUVAT	
Kuva 1. Eteinen ennen remontointia.	14
Kuva 2. Eteinen remontoinnin jälkeen.	14
Kuva 3. Keittiö ennen remontointia.	15
Kuva 4. Keittiö remontoinnin jälkeen.	15
TAULUKOT	
Taulukko 1. Remonttikustannukset.	14
Taulukko 2. SWOT-analyysi.	28
KUVIOT	
Kuvio 1. Asunnon myyntiajankohta	17

1 1 JOHDANTO

Sorela Oy on syksyllä 2016 perustettu yritys. Yrityksen toimialana on ostaa, myydä, omistaa, hallita ja vuokrata huoneistoja, kiinteistöjä, rakennuksia sekä tällaisiin tiloihin oikeuttavien asunto- ja kiinteistöosakeyhtiöiden osakkeita. Sekä yhtiön toimialana on rakentamis-, rakennuttamis- ja saneeraustyöt sekä niihin liittyvä käyttö-, huolto- ja kunnossapitotoiminta.

Tämän opinnäytetyön tarkoitus oli tehdä Sorela Oy:lle toimiva liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyössä pyrittiin myös kertomaan lukijalle asuntosijoittamisen keskeisiä asioita.

Ensimmäisessä kohdassa kuvataan liiketoiminnan ydintä, eli asuntojen ostoa, myyntiä, remontointia, vuokrausta ja siihen liittyvää hallinnointia. Luvussa kerrotaan lyhyesti asuntosijoittamisesta ja siitä, miksi kannattaa sijoittaa asuntoihin. Luvussa käydään myös asunnon oston, myynnin, remontoinnin, vuokrauksen ja hallinnoinnin keskeiset asiat, joita asuntosijoittajan tulisi huomioida.

Työn toisessa luvussa kerrotaan mallihuoneistosta ja siihen liittyvästä ostosta, remontoinnista, vuokrauksesta ja myynnistä. Mallihuoneistona käytettiin Uudessakaupungissa sijaitsevaa 59,5-neliöistä kaksiota.

Tämän jälkeen päästään työn tärkeimpään osaan, jossa kerrotaan mitä liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään ja mitä siihen tulisi sisällyttää. Liiketoimintasuunnitelma on nuorelle yritykselle elintärkeä. Tämän pohjalta voitaisiin esittää tavoitteet ja ajatukset rahoittaja- ja yhteistyökumppaneille. Yrityksen alkuvaiheessa tulisi rahoittajat saada vakuuttumaan yrityksen menestyksestä ja kannattavuudesta rahoituksen saamiseksi.

Viimeisessä luvussa avataan yrityksen liiketoimintasuunnitelma, mitkä ovat tavoitteet ja mitä pitää ottaa huomioon, että tavoitteisiin päästäisiin.

2 2 ASUNTOSIJOITTAMINEN

Asuntosijoittaminen on moniin sijoitusvaihtoehtoihin verrattuna hyvä vaihtoehto, koska asuntoihin sijoittamalla saadaan tasainen kassavirta kuukausittain.

Lainojen korot vaikuttavat asuntosijoittamiseen. Ensimmäisen kerran 12 kuukauden eurobor laski negatiivisen puolelle 5.2.2016, joka mahdollistaa halvan lainan saamisen. Pankit myös myöntävät helpommin asuntosijoittamiseen rahaa kuin esimerkiksi osake-sijoittamiseen. Sijoitusasuntolainaan on myös mahdollista saada korkosuoja, joka pienentää korkojen nousun riskejä. (Suomenpankki 2017.)

Asuntosijoittamisen riskit ovat muihin sijoitusvaihtoehtoihin verrattuna pienet. Asuntojen hinnat ovat nousseet tasaisesti 90-luvun laman jälkeen. Pieniä heilahduksia havaittiin 2000-luvun alussa, jolloin markat vaihtuivat euroihin ja taantumavuosina 2008 ja 2009. (Suomenpankki 2017.)

Tuottoihin asuntosijoittaja voi myös itse vaikuttaa. Se mistä kyseinen asunto ostetaan, missä kunnossa asunto on ja mitä asunnolle tehdään, mahdollistaa paremman tuoton sijoittajalle.

2.1 Asunnon osto

Asunnon ostovaihe on tärkeintä asuntosijoittamisessa. Parhaimmat sijoitukseen sopivat asunnot myydään nopeasti, joten sijoittajan pitää tietää alueen hinta- ja vuokrataso.

Asuntosijoittajan pitää seurata markkinoita aktiivisesti, jotta hän pystyy reagoimaan nopeasti hyvän kohteen tullessa myyntiin.

Sijoittajalla voi olla ylilyöntiasema asunnon ostovaiheessa, jos kauppoihin päästään lyhyellä aikavälillä. Tästä syystä olisi hyvä neuvotella rahoitus jo etukäteen.

Asunnon ostoon pitää tehdä laskelmia, eikä asuntoa kannata ostaa pelkän mietinnän pohjalta. Menestyksekkään asuntosijoittajan paras työväline on laskin.

Sijoitusasunnon ostajan tulee huomioida seuraavat asiat:

Sijainti

Sijainti on ensimmäinen ja tärkein. Sijainti vaikuttaa vuokrattavuuteen ja vuokratuottoon.

Hinta

Hinta seuraa sijainnin jalan jälkiä. Pitää olla tietämys siitä, millä sijainnilla on mikä hinta- ja vuokrataso.

Huoneiston koko

Huoneiston koolla on merkitystä. Remontit ja yhtiövastikkeet ovat pääsääntöisesti neliöihin sidottuina. Huoneistoissa remontit voivat tulla yllätyksenä ja hyvin kalliiksi. Tavanomainen linjasaneeraus voi maksaa jopa 900 €/m², joka tekee jo 60 m²:n huoneistossa yhteishinnaksi 54 000 €. (Osta, vuokraa, vaurastu. s.164)

Taloyhtiö

Ei ole yhdentekevää, minkälaisesta taloyhtiöstä huoneiston ostaa. Joitakin taloyhtiöitä hoidetaan hyvin ja toisia huonommin. Jotkin yhtiöt ovat varakkaita ja toisissa korkeallakaan vastikkeella ei saada kuluja katettua. Hyvässä taloyhtiössä asioita ennakoidaan, remontteja tehdään ja kiinteistöstä pidetään huolta pitkällä aikajänteellä. Vielä jos yhtiö sattuu olemaan keskimääräistä suurempi ja omistamaan muutaman huoneiston, puhutaan keskimääräistä paremmasta yhtiöstä. (Osta, vuokraa, vaurastu. s. 64)

2.2 Remontointi

Pienelläkin remontoinnilla voidaan kohentaa huomattavasti huoneiston kuntoa, mikä vaikuttaa suoraan myyntihintaan. Myös remontoinnilla saadaan asunto viihtyisämmäksi ja, näin asunnosta voidaan pyytää korkeampi vuokra. Viihtyisyydellä saadaan pidettyä vuokralainen pidempään asunnossa.

Remontointi kannattaa miettiä tarkkaan. Sijoittajan näkökulmasta ei ole hyvä, jos remontointi maksaa maltaita tai tehdään niin sanottua "turhaa" remonttia.

Huoneiston kalleimmat remontoinnit ovat keittiö ja kylpyhuone. Näihin kahteen remonttiin saadaan upotettua yleensä tuhansia euroja. Halvimpia remontteja ovat esim. laminaatin vaihto tai maalaus, jotka voidaan suorittaa myös itse, ilman kalliita työmiehiä.

Kohdassa 3.2 kerrotaan referenssikohteesta, jonka kuntoa kohennettiin huomattavasti pienellä budjetilla.

2.3 Vuokraus

Asunnon hankinnassa pitää miettiä jo kenelle huoneistoa vuokraa. Lapsiperheet hakevat koulujen ja päiväkotien lähetyiltä asunto, kun taas opiskelijat hakevat korkeakoulujen ja yliopistojen lähetyiltä asuntoja.

Jos sijoitusasunto ostetaan ja vuokralaista ei ole valmiina, pitää vuokrailmoitus tehdä nopeasti. Jos vuokralainen irtisanoo vuokrasopimuksen, on kuukausi aikaa etsiä uusi vuokralainen. Jokainen tyhjä kuukausi on tuloksesta pois.

Hyviä ilmaisia vuokrapaikkoja ovat Tori.fi ja Facebook. Facebookin välityksellä voi saada huomattavasti näkyvyyttä.

Esimerkiksi Vuokraovi.comissa ja Oikotie.fi:n vuokraus osiossa, nämä palvelut veloittavat 70 €, jos jotain kampanjaa ei ole saatavilla. (Vuokraovi 2017.)

Vuokralaisen valinnassa pitää olla tarkkana. Pahimmassa tapauksessa väärän vuokralaisen valinta voi maksaa satoja, jopa tuhansia euroja. Vuokralaista kannattaa haastatella, mistä vuokralainen muuttaa, miksi muuttaa ja mitä kyseinen henkilö tekee. Luottotiedot tulisi olla myös kunnossa.

Vuokrasopimukseen tulisi kirjata vuokranantajan tiedot, vuokralaisen tiedot, vuokrauskohde, vuokra-aika, vuokra, vakuus, vuokran korottaminen, allekirjoitukset ja muut ehdot

2.4 Asunnon myynti

Kun sijoitusasunnon myynti tulee ajankohtaiseksi, pitää valita, myydäänkö asunto itse vai annetaanko kiinteistövälittäjän myydä asunto. Asunnon myyminen itse voi säästää tuhansia euroja, mutta kiinteistövälittäjän myymänä asunnon voi saada vaivattomammin ja nopeammin kaupaksi.

Myydessä asunnon itse säästetään yleensä iso summa, mutta kaikki asiapaperit joudutaan itse hankkimaan. Asuntoa arvioidessa voidaan käyttää ammattilaisen apua, jos itsellä ei ole tietämystä markkinahinnoista. Markkinahinnoista pitää olla tietämys, että voitaisiin itse lähteä myymään asuntoa. Jos asunnon hinta on liian kallis, voi myyntiaika pidentyä huomattavasti ja, liian halvalla myydystä asunnosta ei tehdä riittävästi tuottoa.

Asunnosta otetuilla kuvilla on myös suuri merkitys myynnin kannalta. Kiinteistövälittäjät käyttävät ammattivalokuvaajia, jotta asunnosta saadaan hyvät myyntikuvat. Tämä voi itsellä olla joskus erittäin hankalaa. Hyvillä myyntikuvilla saadaan asiakas kiinnostumaan asunnosta esimerkiksi jo internetin välityksellä.

Asunnon myynnissä tulee olla tarkkana, että kerrottaisiin kaikki asuntoon liittyvät asiat. Vaikka asuntokaupassa käytettäisiin välittäjää, ei se poista myyjän vastuuta. Asunnon myyjä on vastuussa virheistä, jotka hän on tiennyt tai hänen olisi pitänyt tietää. Monet asuntokauppaan liittyvät riidat selvitetään käräjäoikeudessa. Yleisin seuraus virheestä on hinnanalennus. (Kilpailu- ja kuluttajavirasto 2017)

2.5 Hallinnointi

Hallinnointi on asuntosijoittamisen tärkein rooli. Vuokria tulee seurata kuukausittain. Jos vuokralainen jättää vuokran maksamatta, pitää vuokralaiselle heti ilmoittaa vuokran maksamattomuudesta. Vuokranantajan pitää myös huolehtia, että kaikki kulut ovat maksettu huoneiston kohdalta, esim. vastikkeet, sähköt ja vedet.

Hallinnoinnin helpottamiseksi tulisi vuokralaisilta saada sähköpostiosoitteet, johon voitaisiin lähettää vuokranmaksuerittelyt, sähkö- ja vesilaskut ja muut tiedotteet.

2.6 Asuntosijoittamisen vahvuudet ja heikkoudet

Asuntosijoittamisessa on paljon vahvuuksia, mutta myös paljon heikkouksia. Alle lueteltiin asuntosijoittamisen vahvuudet ja heikkoudet.

Asuntosijoittamisen vahvuudet ovat: tasainen, kasvava kassavirta, kohtuullisen vakaa hintakehitys, velkavipu, riskienhallinta, asuntomarkkinoilla syntyy hinnoitteluvirheitä, Vaikutusmahdollisuudet, Asuntosijoittamiseen liittyvä vaiva karkottaa osan sijoittajista pois, Mielenkiintoinen harrastus, Eettinen sijoitusmuoto

Asuntosijoittamisen heikkoudet ovat: Hintariski, Korkoriski, Tyhjen kuukausien riski, Vuokralaisriski, Vuokratasoriski, Vastikeriski, Remonttiriski, Pankkiriski, Poliittiset riskit, Luonnonilmiöriski

3 3 REFERENSSIKOHDE

Referenssikohteena käytettiin Uudessakaupungissa sijaitsevaa 59,5 m²:stä kerrostalokaksiota. Asunto sijaitsee ensimmäisessä asuinkerroksessa ja parveke on Käätyjärvelle päin.

3.1 Asunnon osto

Referenssikohte hankittiin suuremmassa kokonaisuudessa. Kokonaisuuteen kuului seitsemän kaksiota.

Kokonaisuuden kauppahinta oli 351 900 €, sisältäen varainsiirtoveron. Yhden asunnon hinnaksi kertyi siis noin 50 300 €.

Kauppahinta on muihin alueella sijaitseviin asuntoihin verrattuna edullinen. Yhtiössä on kaikki suuremmat remontit tehty eikä lähitulevaisuudessa suurempia remontteja ei ole tulossa. Alueen keskihinta on yli 1000 €/m².

3.2 Remontointi

Kyseisessä malliasunnossa ei ollut vuokralaista, ja näin ollen päätettiin huoneisto remontoida pienellä budjetilla.

Huoneistoon päätettiin tehdä perusparannus, maalaamalla seiniä, vaihtamalla listat, laminaatti ja keittiön taso.

Perusparannukseen budjetiksi otettiin 1 000 €. Työ tehtiin itse, joten vain materiaali kustannukset huomioitiin. Remontin lopuksi kustannukset kirjattiin ylös ja tehtiin yhteenveto kustannuksista.

Perusparannukseen kului aikaa n. 53 tuntia. Tarkoituksena ei ole nostaa tehdystä työstä palkkaa, eli näin ollen tuntiseurantaa ei tarvitsisi tehdä. Tuntiseurantaa käytetään seuraavien projektien kustannuksien ja ajan arviontiin.

Taulukko 1. Remonttikustannukset.

Remonttiarvio	1000,00 €
Toteutuneet	
Laminaatti	435,78 €
Listat	136,25 €
Maali	85,00 €
Keittiöntaso	59,00 €
Keittiön yläkaappiensokkeli	60,00 €
Tarvikkeet	99,15 €
Yhteensä	875,18 €

Remontointiin kului 124,82 € vähemmän rahaa, mitä oltiin arvioitu. Aikaa kului taas huomattavasti enemmän, mitä suunniteltiin. Lopputulokseen oltiin tyytyväisiä.



Kuva 1. Eteinen ennen remontointia.

Kuva 2. Eteinen remontoinnin jälkeen.



Kuva 3. Keittiö ennen remontointia.



Kuva 4. Keittiö remontoinnin jälkeen.

3.3 Vuokraus

Remontoinnin jälkeen asunto päätettiin vuokrata. Vuokrailmoitus jätettiin Tori.fi-palveluun. Ilmoitusta jaettiin myös omissa Facebook-sivuilla, ja näin saatiin jo muutamassa tunnissa satoja katselukertoja. Yhteydenottoja saatiin monia ja asuntoa näytettiin kahdelle eri vuokralaiselle, joista toinen päätettiin ottaa vuokralaiseksi.

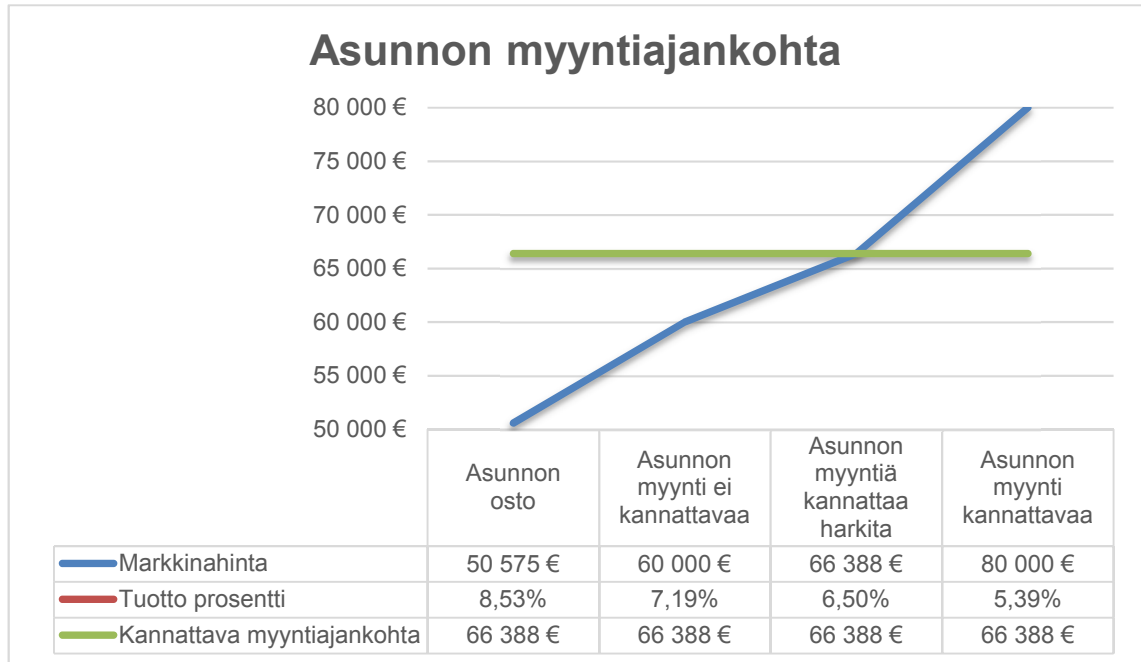
Vuokralainen vaikutti mukavalta ja vastuulliselta ihmiseltä. Asunnon tarve hänellä oli välitön, koska hän oli juuri saanut tiedon työpaikasta Uudenkaupungin auto-tehtaalta.

Vuokrasopimus kirjoitettiin välittömästi ja vuokralainen pääsi muuttamaan heti, kun hän oli vakuuden maksanut. Vuokrasopimuksen takaajaksi otettiin hänen isänsä; näin saatiin parempi vakuus vuokranmaksuun.

3.4 Asunnon myynti

Asunnon myynti ei ole ajankohtaista, sillä vastaavaa tuottoa on vaikea löytää.

Alueen hintakehitystä seurataan aktiivisesti, jotta pystyttäisiin maksimoimaan tuotto mahdollisimman hyvin. Asunnoille haetaan vähintään 6,5 %:n vuosituottoa. Kuviossa 2 esitetään myyntiajankohdat:



Kuvio 1. Asunnon myyntiajankohta.

3.5 Yhteenveto

Malliasunnossa onnistuttiin monin eri tavoin, mutta muutamia puutteita havaittiin. Alle koottiin onnistumiset ja asiat joissa olisi parantamisen varaa.

Asioita, jossa onnistuttiin; asunto ostettiin edullisesti alle markkinahinnan, remontoitiin alle 900 eurolla, taloyhtiössä ei ole tulossa suurempia remontteja lähiaikoina, vuokralainen saatiin nopeasti ja näin välttyttiin tyhjiltä kuukausilta, Vuokralainen on osoittautunut hyväksi, vuokralaisen isä myönsi takauksen vuokrasopimukseen, markkinahinta arvioitiin yli 63.000€, joten tuottoa jo yli 12.000€ ja Uudenkaupungin autotehtaan tulevaisuus näyttää lupaavalta, joten asuntoja tarvitaan.

Asioita, jossa havaittiin parantamisen varaa; pesuhuonetta ei remontoitu ja sijoitusasunnon lainaa ei ole korkosuojattu.

4 4 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

4.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus

Liiketoimintasuunnitelma auttaa hahmottamaan perustettavan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta. Siihen tulisi sisällyttää laskelmia yrityksen kustannuksista ja investoinneista. Yrityksellä on monia kustannuksia, jotka ovat palkat, vuokrat, markkinointikustannukset, puhelinlaskut, toimistotarpeet, vakuutukset ja tuotteiden tuotantokustannukset. (Yrityssuomi.fi 2017.)

Laskelmia tulisi tehdä myös kannattavuudesta, jotta rahoittajat ja yrittäjä itse olisivat tietoisia yrityksen tuottavuudesta. Rahoittajat vaativat aina yritykseltä liiketoimintasuunnitelmaa. (Yrityssuomi.fi 2017.)

Liiketoimintasuunnitelman ei tarvitse olla kovinkaan pitkä. Yrittäjä voi itse määrittellä suunnitelman pituuden, tarkoituksena on kertoa liiketoiminnan idea ja kannattavuus. (Yrityssuomi.fi 2017.)

4.2 Liiketoimintasuunnitelman sisältö

4.2.1 Liikeidean kiteytys

Liikeidea on yritystoiminnan keskipiste. Idealla kuvataan yrityksen toimintaa, jotka vastaavat kolmeen kysymykseen: mitä, kenelle ja miten? Liikeidean tarkoitus on muuttua matkan varrella, jotta pystytään kehittämään toimintaa mahdollisimman kannattavaksi. (Maniconsulting 2017.)

4.2.2 Markkina-analyysit

Markkinatilanne on kilpailuympäristöä laajempi käsite, jossa pohditaan muun muassa toimialaa, hintatasoa, alueellisuutta, asiakaskunnan ostovoimaa, ajallista ulottuvuutta, sekä miten kilpailun avoimuus, toimintojen yksityistäminen tai sääntelyn vapautuminen vaikuttaa alaan. Markkina-analyysissä arvioidaan tietyn tuotteen tai palvelun jalansijaa markkinoille. (Yrityssuomi 2017.)

4.2.3 Kilpailijoiden tunnistus

Yrittäjän tulisi tunnistaa kilpailijansa ja heidän strategiat, vahvuudet ja heikkoudet.

Näiden perusteella pystytään arvioimaan kilpailijan tuotteet ja toimintatavat.

Menestyksekkään yritystoiminnan kulmakivi on, että osataan tuoda palvelu tai tuote kilpailijaa paremmin markkinoille. (Yrityssuomi.fi 2017.)

4.2.4 Palveluiden ja tuotteiden määrittely

Palveluiden ja tuotteiden määrittelyssä tulisi kartoittaa tilanne, kenelle palveluita tai tuotteita myydään, onko samanlainen palvelu tai tuote jo markkinoilla vai oltaisiinko ensimmäinen markkinoilla. (Yrityssuomi.fi 2017.)

Hyvän tuotteen patentointia kannattaa harkita, jotta muut kilpailijat eivät voi varastaa hyvän tuotteen ideaa. Lisää patentoinnista ja hyödyllisuusmallista löytää Patentti- ja rekisterihallituksen internetsivuilta osoitteesta www.prh.fi.

4.2.5 Markkinointi- ja myyntisuunnitelma

Markkinointi- ja myyntisuunnitelmassa tulisi miettiä, miten, missä ja millä tavalla tuote tai palvelu myydään. Myynti on huomattavasti helpompaa, jos asiakas on jo päättänyt ostaa tuotteen tai palvelun. (Yritystulkki 2017.)

Suunnittelussa ei saisi keskittyä liikaa omaan tuotteeseen tai palveluun, koska silloin ei havaita kilpailijoita. Yrittäjän tulisi olla avarakatseinen, sillä muuten ei nähdä mahdollisuuksia tai havaita vaihtoehtoja. Myöskään menneisyyttä ei voida katsoa, koska tulevaisuus voi olla aivan erilainen, mitä menneisyys on ollut. (Yritystulkki 2017.)

4.2.6 Riskit

Riskit ovat yleensä ihmisten aiheuttamia tai ulkopuolisia asioita, joihin ei ole voitu vaikuttaa (esim. luonnonvoimat). Ihmisten aiheuttamiin riskeihin voidaan varautua ja vaikuttaa, sekä niiltä voidaan suojautua. Riskeissä kyse on arkipäivän pienistä asioista. (Suomen Riskienhallintayhdistys ry 2017.)

Suunnittelussa tulisi huomioida, mitä riskejä yritystoiminnassa voi olla, ettei ne pääse yllättämään. Pienetkin riskit voivat aiheuttaa tapahtumaketjun, jonka seurauksena koko yritystoiminta voi olla vaarassa. (Suomen Riskienhallintayhdistys ry 2017.)

4.2.7 Kirjanpito ja talouden suunnittelu

Kirjanpidolla ja taloudellisella suunnittelulla on suurempi merkitys kuin vain menojen ja tulojen kirjaaminen aikajärjestyksessä. Kirjanpidon tarkoitus on antaa omistajille ja sidosryhmille tärkeää informaatiota tuloksen jakamiseksi, sekä pitää erillään yrityksen ja omistajien tulot, menot, velat ja varat. (Yritystulkki 2017.)

4.2.8 SWOT-analyysi

Nelikenttäänalyysi (SWOT) on yleinen ja yksinkertainen yritystoiminnan analysointimenetelmä. Analyysilla voidaan arvioida yrityksen vahvuudet ja heikkoudet, sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. (Suomen Riskienhallintayhdistys ry 2017.)

Selvitys yrityksen nykytilasta ja tulevaisuudesta on elintärkeää, jotta pystytään reagoimaan nopeasti eri tilanteisiin. SWOT-analyysi on helppo tapa ryhmitellä yrityksen toimintaan vaikuttavia tekijöitä nelikenttämuotoon. (Suomen Riskienhallintayhdistys ry 2017.)

5 5 ASUNTOIHIN SIJOITAVAN YRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

5.1 Liikeidean kiteytys

Yrityksen tavoitteena on ostaa, remontoida, vuokrata ja myydä asunto-osakkeita.

Tavoitteena on ostaa asunnot alle markkinahinnan, jolloin ostovaiheessa yritys tekee jo osan tuloksestaan. Markkinoita seurataan aktiivisesti, ja näin yritys on perillä nykyisestä markkinatilanteesta.

Asuntomarkkinoilla päästään alle markkinahintaisiin ostoihin siten, että ostetaan asunnot ennen kuin asunnot päätyvät julkiseen myyntiin suoraan ilman kiinteistövälittäjää. Myös julkisessa myynnissä tapahtuu hinnoitteluvirheitä, jolloin tarjous asunnosta pitää tehdä nopeasti. Tässä tilanteessa yrityksen on varauduttava nopeisiin kaappoihin, joten rahoituksen tulisi olla valmiina ja neuvoteltu etukäteen.

Ostovaiheen jälkeen arvioitaisiin asunnon kunto. Millaisilla kustannuksilla päästäisiin maksimaaliseen voittoon tai voittoon ylipäättänsä? Pintaremontti nostattaa huomattavasti asunnon arvoa, jos remontti päästään tekemään pienellä budjetilla.

Jos asunto päätetään remontoida, pitää remontista tehdä tarkat kustannuslaskelmat. Remonttiin varataan tietty raha määrä, jota ei tulisi ylittää. Remontointi jaotellaan osiin ja aloitetaan työstä, joka toisi eniten lisäarvoa huoneistolle. Jos ensimmäiseen työvaiheeseen kuluu enemmän rahaa, mitä ollaan suunniteltu, tulisi tinkiä jostain toisesta työvaiheesta, ettei budjetti ylittyisi.

Remontoinnin edetessä kirjataan ylös kaikki menot ja kulunut aika, jotta tiedettäisiin, paljonko rahaa kulunut projektiin. Myös remontin valmistuttua kootaan kaikki kustannukset ja kulunut aika yhteen Excel-taulukkoon, jotta seuraavassa projekteissa päästään vertaamaan nopeasti remontin kustannuksia.

Oston ja mahdollisen remontoinnin jälkeen asunnon hinta arvioidaan, jotta tiedetään nykyinen arvo. Näin päästään selvittämään, onko kannattavaa myydä vai vuokrata asunto.

Asuntoa ei kannata myydä, jos vuokratuotto on hyvä, eikä sijoitetulle rahalle ole parempaa sijoitusvaihtoehtoja.

Jos asunto päätetään myydä, markkinoilta etsitään seuraavaa kohdetta, ja näin aloitetaan liikeidean alkuvaiheista ja tätä tehdään maksimaalisesti, jolloin päästään mahdollisimman hyvään tuottoon.

5.2 Markkinan analyysit

Sorela Oy:n päätoimialana on asuntojen vuokraus. Asuntojen hinnat ja vuokrat ovat nousseet tasaisesti kasvukeskuksissa, joihin pyritään sijoittamaan mahdollisimman paljon. Yritys toimii lähinnä Turun seudulla, mutta tarkoituksena on, että toiminta laajenisi vuosien varrella myös muualle maahan.

Tulevaisuudessa asuntolainan saaminen vaikeutuu, joten vuokra-asuntoja tarvitaan. Ihmiset myös hakevat helppoa elämää ja menevät vuokralle, koska siten ei ole asunnon "vankina".

Tavoitteena on myös tuoda vuokralaisille muuta tarjottavaa, esim. vuokrattavia huonekaluja, astioita, kodintarvikkeita yms.

5.3 Kilpailijoiden kartoittaminen

Kilpailijana voi toimia asuntoihin sijoittava yksityishenkilö, yritys tai yhteisö. Kilpailevat tahot nostattavat asuntojen ja vuokrien hintoja, jos kysyntä on kova. Näin pystyttäisiin myös itse hyötymään kilpailijoista. Tärkeintä vuokrauksessa on pitää vuokralainen tyytyväisenä ja antaa koti, jossa vuokralainen pystyisi asumaan mahdollisimman pitkään. Tarkoitus on kohentaa huoneistojen yleisilmettä, jolla vuokralainen pysyisi asunnossa pitkään, jopa loppu elämänsä.

Monet kilpailijat ajattelevat vain maksimaalista tuottoa, mikä voi kostautua jossakin vaiheessa. Jos taloyhtiöstä ei pidetä huolta ja huolleta säännöllisin väliajoin, voivat remonttikustannukset kasvaa erittäin suuriksi. Jotkin kilpailijat eivät päivitä asunnon sisustusta, joten asuntojen kunto on huono. Tästä syystä huoneisto pitää vuokrata alle markkinahinnan tai vuokralaista ei saada ollenkaan huoneistoon. Yksityiselle vuokranantajalle tyhjät kuukaudet ovat erittäin huonoja, koska kuukausittaisia tuloja ei tule.

5.4 Palveluiden ja tuotteiden määrittely

Päätavoite on antaa asiakkaalle miellyttävä, viihtyisä ja pitkäaikainen koti niin vuokrauksen tai myymisen näkökulmasta. Tarkoituksena olisi vuokrata asiakkaille myös muita tuotteita kodin arjen ympärille, mm. keittiöön esimerkiksi astiapesukone, huoneistoon kalustus, polkupyörää kulkemiseen yms. Asiakkaille tulee antaa positiivinen näkemys palveluista ja tuotteista.

5.5 Myynnin ja markkinointitoimenpiteiden valinta

Yritys pyrkii alkuvaiheessa tekemään kaiken mahdollisen itse, joten asunnot myytäisiin ja markkinoitaisiin itse. Päätavoitteena on huoneistojen vuokraus. Vuokrausilmoituksia voitaisiin julkaista esim. etuovi.comissa tai tori.fi:ssä. Vuokrausilmoitusten tekeminen ei ole haastavaa, jolloin tämä työ voitaisiin hoitaa itse.

Facebook on myös hyvä paikka kaupata asuntoja tai julkaista vuokrailmoituksia, ja se on maksuton, joten yrityksen tulisi käyttää tätä apunaan.

5.6 Riskien arviointi

Yrityksen tavoitteena on arvioida ja ennaltaehkäistä niin pienet kuin suuremmatkin riskit.

Yrityksen riskit jaottuvat kahdeksaan eri riskitekijään, jotka ovat asunnon arvon lasku, vuokratason liiallinen lasku tai nousu, korkotason nousu, hoitokustannusten nousu, vuokralaiseen liittyvät ongelmat, suuret remonttikustannukset, lainansaannin vaikeutuminen ja poliittiset päätökset.

Heli Hänninen on sijoitusoven päätoimittaja ja yksi asuntosijoitusyhtiö Nordic Business Investments:n kantavista voimista, hänen julkaisema artikkeli sijoitusovi.comissa kertoo erittäin hyvin asuntosijoittamisen riskeistä ja niiden hallinnasta:

www.sijoitusovi.com/asuntosijoittaminen-8-yleisinta-riskia-ja-niiden-hallinta/

(Sijoitusovi.fi 2017.)

5.7 Kirjanpito ja talouden suunnittelu

Sorela Oy:n taloutta seurataan kuukausittain. Yrityksellä on toiminnassa oma Excel-taulukko, johon kirjataan kaikki edes menneen kuukauden tulot ja menot. Nämä myös kohdistetaan omille luokille. Taulukko laskee itsenäisesti myös liikevaihdon, sijoitetun pääoman, lainat, omavaraisuusasteen, velkaantuneisuuden, pääoman, nykyisen saldon, vuokravakuudet, yrityksen käytettävissä olevat varat, tulot ja tulevat verot.

Kirjanpitoa hoitaa paikallinen tilitoimisto, jolta saadaan erittäin hyvin apua taloudellisissa asioissa. Sorela Oy perustettiin myös tilitoimiston avustamana, josta yhteistyö jatkunut.

Yrityksellä on toiminnassa asuntolainalaskuri, joka laskee asunnon tai asuntojen kannattavuuden. Asuntolainalaskuri on toteutettu Excel-ohjelmalla. Laskuriin syötetään asunnon ostohinta, varainsiirtoprosentti, lainan alkamispäivä, laina-aika, lainan korkoprosentti, oma pääoma, korkeakorkoinen lainaprosentti, korkeakorkoisen laina-aika, vuokra, vastike ja pankkilainen suuruus prosentteina. Laskuri laskee suoraan hankintahinnan, lainan kuukausierät, lainan korot, rahoituksen jakauman, kuukausittaisen kassavirran ja 10 vuoden rahoitusarvion.

Kannattavuuslaskelmalla saadaan selville merkittäviä lukuja, joiden pohjalta voidaan suunnitella riittävä rahoitus tuleville vuosille.

5.8 SWOT-analyysi

Nelikenttäanalyysiin pohdittiin yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

Vahvuuksia yrityksellä on nykyaikaisuus, ATK-taidot, tekemisen ilo ja matemaattisuus. Asuntosijoittamisessa on tärkeää osata käyttää nykYTEKNOLOGIAA HYÖDYKSI bisneksessä. Tämä mahdollistaa hallinnoimaan huoneistoa etänä. Laskimen käyttö on yksi tärkeimmistä asuntobisneksessä, jotta osataan laskea, onko sijoitukset kannattavia.

Heikkouksia puolestaan on verkostoituminen ja kiinteistökaupat. Tämä tulee paranemaan koko ajan ajan kuluessa.

Nykyaikaisuudella ja tekemisen ilolla pystytään kehittämään asuntobisnestä eteenpäin ja näin saataisiin vuokralaisen elämästä vaivattomampaa ja helpompaa. Asuntojen kunnon kohentaminen ei ole yrityksessä ongelma, koska yritys pystyy tekemään pitkälti kaiken remontoinnin itse.

Viimeiseen kohtaan pohdittiin yrityksen uhat. Korkojen nousu, taloustilanteen romahtaus, yllättävät remontit tai huono vuokralainen voivat vaikuttaa tilanteeseen, eikä uhkiin välttämättä pystytä reagoimaan ajoissa.

Taulukko 2. SWOT-analyysi.

<p>Vahvuudet</p> <p>Nykyaikaisuus</p> <p>ATK-taidot</p> <p>Tekemisen ilo</p> <p>Matemaattisuus</p>	<p>Heikkoudet</p> <p>Verkostoituminen</p> <p>Kiinteistökaupat</p>
<p>Mahdollisuudet</p> <p>Tehdä vuokralaisen elämästä helpompaa</p> <p>Asuntojen kunnon kohentaminen</p>	<p>Uhat</p> <p>Korkojen nousu</p> <p>Taloustilanne romahtaa</p> <p>Yllättävät remontit</p> <p>Huono vuokralainen</p>

6 6 YHTEENVETO

Sijoitusasunnon osto alle markkinahinnan osoittautui haastavaksi. Ratkaiseva tekijä asuntojen ostoissa on verkostoituminen. Verkostoitumisella saataisiin tavoitettua enemmän asiakkaita, joilla olisi esim. peruskuntoinen huoneisto, ja näin saataisiin ostettua huoneisot alle markkinahinnan. Asiakkailta on myös erilaisia elämäntilanteita, jolloin asunto voitaisiin mahdollisesti saada edullisemmin. Näitä elämäntilanteita voivat olla rahavaikeudet, vanhuus, ero, ihmisen kuolema, halu päästä pois omistusasunnosta ja siirtyä vuokralle tai jokin muu.

Huoneistoremontin kustannukset yllättivät suuresti, sillä vain alle tuhannella eurolla pystyttiin remontoimaan huoneisto paljon viihtyisämmäksi. Huoneistoremontoinnissa pitää muistaa remontoida vain tarvittavat ja hillityillä sävyillä, jotta remontin hinta pysyy maltillisena ja miellyttää monen asiakkaan silmää.

Huoneiston vuokrauksessa päädyttiin siihen, ettei vuokrailmoituksista kannata maksaa, jos kohde on hyvällä sijainnilla. Nykyään sosiaalisen median avulla pystytään tavoittamaan satoja, jopa tuhansia ihmisiä. Mahdollista vuokralaista kannattaa haastatella, miksi hän muuttaa, mitä hän tekee jne. Pienen keskustelun jälkeen saadaan ihmisestä parempi mielikuva.

LÄHTEET

Orava, J. & Turunen, O. 2016. Osta, vuokraa, vaurastu. Helsinki: Talentum Oy.

Kilpailu- ja kuluttajavirasto. Asunto-osakkeen virheet. Viitattu 10.6.2017 <https://www.kkv.fi/Tietoa-ja-ohjeita/Viat-viivastykset/asuntokaupan-virhe/vanhan-osakehuoneiston-virhe/>

Maniconsulting 2017. Liikeidea, Viitattu 15.3.2017. <http://www.maniconsulting.fi/yrityksen-johtaminen/liikeidea-strategia-missio/>

Suomen Riskienhallintayhdistys 2017. Mitä ovat riskit, Viitattu 14.3.2017 <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=mita-ovat-riskit>

Suomen Riskienhallintayhdistys Ry 2017. SWOT, Viitattu 14.3.2017 <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot>

Sijoitusovi.fi 2017. Asuntosijoittamisen riskit, viitattu 12.3.2017 <http://sijoitusovi.com/asuntosijoittaminen-8-yleisinta-riskia-ja-niiden-hallinta/>

Suomenpankki.fi 2017. Korkotilastot. Viitattu 10.5.2017 https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/korot/taulukot2/korot_taulukot/euribor_korot_long_fi/

Tilastokeskus 2017. Asuntojen hinnat. Viitattu 10.5.2017 http://www.stat.fi/til/ashi/2016/03/ashi_2016_03_2016-04-28_kat_003_fi.html

Vuokraovi.fi 2017. Vuokrailmoitus hinnasto. Viitattu 25.4.2017 <http://www.vuokraovi.com/tietoa-palvelusta>

Vuokraovi.fi 2017. Vuokrailmoitus hinnasto. Viitattu 25.4.2017 <http://www.vuokraovi.com/tietoa-palvelusta>

Yrityssuomi.fi 2017. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 15.3.2017. <https://yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Yrityssuomi.fi 2017. Kilpailuympäristö ja markkinaselvitys, Viitattu 15.3.2017 <https://yrityssuomi.fi/kilpailuymparisto-ja-markkinaselvitys>

Yrityssuomi.fi 2017. Kilpailija-analyysi, Viitattu 15.3.2017 <https://yrityssuomi.fi/kilpailuymparisto-ja-markkinaselvitys>

Yritystulkki.fi 2017. Myynti ja markkinointi, Viitattu 13.2.2017 <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/tredea/toimiva-yrittaja/myynti-ja-markkinointi/>

Yritystulkki.fi 2017. Kirjanpito, Viitattu 13.2.2017 <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/tredea/toimiva-yrittaja/kirjanpito/>