

Opinnäytetyö (AMK)
Liiketalouden koulutusohjelma
Taloushallinnon suuntautumisvaihtoehto
2011

Hanna Majabacka

KERÄILYSIJOITTAMINEN

– sijoittamista järjellä ja tunteella



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Hanna Majabacka

KERÄILYSIJOITTAMINEN- SIOITTAMISTA JÄRJELLÄ JA TUNTEELLA

Talouden kriisit ja yhteiskunnalliset trendit saavat sijoittajat jatkuvasti etsimään turvallisempia ja tuottavampia sijoituskohteita. Vaihtoehtoisiksi sijoituksiksi luetaan käteisen, joukkovelkakirjojen ja pörssiosakkeiden ulkopuolelle jäävät sijoitukset. Opinnäytetyö tarkastelee vielä kotimaassa verrattain tuntematonta keräilysijoittamista vaihtoehtosijoituskohteena.

Työn pyrkimyksenä on ollut esitellä keräilykohteisiin sijoittamisen haasteita kotimaisen sijoittajan näkökulmasta. Suora sijoitus keräilykohteisiin on ongelmallista, koska sijoituspotentiaalin määrittely vaatii kohteiden ja markkinoiden laajaa tuntemusta. Keräilykohteiden likvidiys, sijoituskulut ja – riskit liittyvät myös keräilysijoittamisen haasteisiin.

Työssä on käsitelty keräilysijoittamista yleisellä tasolla, koska keräilykohteet ovat sijoitusmielessä samankaltaisia. Keräilyalueiden välillä ja sisällä on kuitenkin myös eroavaisuuksia. Tämän vuoksi työssä on tarkasteltu lähemmin keräilyalueita, joilla on pitkä historia ja kehittyneet markkinat: taidetta, viiniä ja filatelialaa.

Työssä pohditaan nimensä mukaisesti järjen ja tunteen liittoa sijoitustoiminnassa. Vaikka tämä opinnäytetyö lähestyy aihetta teoreettisella otteella, se antaa perusteita tarkastella keräilysijoittamista myös järkevänä sijoittamisena.

Työssä on keskitytty selvittämään onko keräilysijoittamisesta taloudellisessa mielessä haastajaksi perinteisille sijoituskohteille, väheksymättä kuitenkaan keräilykohteiden esteettistä tai historiallista arvoa.

Tärkein tutkimusmenetelmä tässä opinnäytetyössä oli kirjoituspöytätyö, jossa lähtienä käytin kotimaista kirjallisuutta, kotimaisia ja ulkomaisia artikkeleita, Internet-sivuja ja aiheesta tehtyjä tutkimuksia. Artikkelikatsaus ja sijoitussivustot nousivat työssä tärkeään rooliin kuvaamaan julkista keskustelua sekä kiinnostuksen kasvua keräilysijoittamista kohtaan.

Johtopäätelmissä päädytään tarkastelemaan teoreettista sijoitusinstrumenttia, joka ratkaisisi keräilysijoittamiseen liittyvät haasteet ja tekisi keräilysijoittamisen taloudellisesti kannattavammaksi. Markkinoiden kehittyessä ja sijoitusmielessä keräilevien lisääntyessä on perusteltua odottaa, että tulevaisuudessa olisi mahdollisuus sijoittaa keräilyyn, sijoittamalla keräilyalojen indekseihin indeksiosuusrahastotyypisesti.

ASIASANAT:

(sijoittaminen, sijoitustoiminta, keräilysijoittaminen, taidesijoittaminen, viinisijoittaminen, postimerkit, viini, taide)

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business Administration / Financial Management

7.6.2011 | 70 pages

Instructor Hanna Kärkkäinen

Hanna Majabacka

INVESTING IN COLLECTIBLES- SENSE AND SENSIBILITY OF INVESTING

Investors seek for the highest returns possible per unit of risk and a safe haven in times of financial crisis. There are also social trends that bring new elements into investing. This leads to a quest for alternative investment possibilities.

The purpose of this bachelor's thesis is to present investing in collectibles as an alternative investment. This investment option is fairly unknown in Finland.

This thesis explores collectibles as an alternative investment from a Finnish investor's point of view and reflects on whether it is financially profitable to add collectibles in the investment portfolio.

The thesis argues that there is both sense and sensibility in investing in collectibles. Sense meaning that there are financial benefits like diversification and hedging possibilities and maybe excess returns compared to the traditional asset classes.

Investing directly in collectibles is challenging. It requires expertise, and transaction and storage fees as well as particular risks have to be taken into consideration.

The material used in this thesis consists of financial literature, the only Finnish literature found on the subject, websites, recent articles and studies made on the subject. The material was researched using a qualitative method.

In the final chapter, the thesis concludes that the best way to make investing in collectibles attractive, also in financial sense, would be to have the possibility to invest indirectly through an investment vehicle. That kind of vehicle does not exist yet. This bachelor's thesis gives reasons to believe that as the collectibles markets develop it may be possible to invest in collectibles indices as in exchange trade funds.

KEYWORDS:

(Investment Decisions, Alternative Investments, Collectibles, Diversification, Wine, Philately, Art)

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	5
2 JÄRKI, TUNTEET JA KERÄILYSIJOITTAMINEN	9
2.1 Tunteet ja sijoittaminen	9
2.2 Järki ja sijoittaminen	13
3 KERÄILY SIJOITUSKOHTENA	17
2.1 Hinnanmuodostus ja sijoituspotentiaali	18
2.2 Tuotto-odotukset	20
2.3 Sijoitusriskit ja -kustannukset	20
2.4 Keräilysijoittamisen tulevaisuudesta	21
4 TAIDE SIJOITUSKOHTENA	23
4.1 Taidemarkkinat	24
4.2 Taiteen hinnanmuodostus	29
4.3 Taideteoksen sijoituspotentiaali	32
4.4 Taidesijoittamisen sijoitusriskit ja -kustannukset	34
4.5 Taidetta sijoitusrahastoissa	36
4.6 Tutkimuksia taiteesta sijoituskohtena	37
5 VIINI SIJOITUSKOHTENA	39
5.1 Sijoitusviinimarkkinat	41
5.2 Viinin hinnanmuodostus ja sijoituspotentiaali	46
5.3 Viinin sijoitusriskit ja kustannukset	50
5.4 Tutkimuksia viinistä sijoituskohtena	51
6 FILATELIA SIJOITUSKOHTENA	53
6.1 Filateliemarkkinat	55
6.2 Filateelisten kohteiden hinnanmuodostus ja sijoituspotentiaali	58
6.3 Filateelisten kohteiden sijoitusriskit ja -kustannukset	62
6.4 Tutkimuksia filateliasta sijoituskohtena	64
7 WALGREEN 2010 JA YHTEENVETO	66
LÄHTEET	71

KUVIOT

Kuvio 1. Osakemarkkinoiden emotionaalinen sykli (Erola, M. 2009, 123).	11
Kuvio 2. Sijoituskohteiden vertailua (Walgreen, D. 2010, 32)	68

1 JOHDANTO

Sijoittaminen muistuttaa keräilyä. Menestymiseen tarvitaan aimo annos intohimoa. Parhaille sijoittajille ja keräilijöille tekeminen on huvia, hyötyä, jatkuvaa oppimista ja luovaa toimintaa: mahdollisuuksia omiin valintoihin ja muista erottautumiseen. Sijoittaminen ja keräily ovat määrättyissä ajan ja paikan rajoissa yhteisesti hyväksytyjen ja sitovien sääntöjen mukaan suoritettua toimintaa. Molemmat ovat myös eräänlaista peliä, jossa on säännöt, ja jossa voi voittaa. Pelin panoksena on keräilyyn tai sijoittamiseen liittyvä kulttuurinen tai muu pääoma ja kohteeseen liittyvä tietotaito” (FIM Group Oyj 2006.)

Suomeenkin viime vuosina vahvemmin rantautunut vaihtoehtosijoittaminen on tuonut perinteisen sijoittamisen rinnalle uusia sijoituskohteita. Vaihtoehtoisiksi sijoituksiksi luetaan perusarvopaperiluokkien (käteinen, joukkovelkakirjat ja pörssiosakkeet) ulkopuolelle jäävät sijoitukset (Koistinen, J. 2011a). Näitä ovat esimerkiksi listaamattomat yhtiöt, pääomasijoitukset, hyödykkeet, hedge-rahastot sekä kiinteistösijoitukset. Vaikka kiinteään omaisuuteen sijoittaminen ei ole ihan uusi asia kotimaassakaan, mahtuu keräily-sijoittaminen yleensä vasta laajimpaan määritelmään vaihtoehtosijoittamisesta. Monesta vaihtoehtosijoittamisen alueesta on jo tullut traditionaalista sijoittamista. Suomessakin kiinnostusta herättäneestä keräily-sijoittamisesta tietoa ja tutkimustuloksia on kuitenkin vähän ja vaikeasti saatavilla.

Kun puhutaan keräily-sijoittamisesta, keräilykohteena voi olla esimerkiksi viini, taide, postimerkit, vanhat autot tai muistoesineet. Kolmea ensimmäistä keräilytuotetta sijoituskohteena tulen tarkastelemaan tässä tutkimuksessa lähemmin. Harvinaisuus ja kysyntä ovat tekijöitä, jotka käytännössä luovat mistä tahansa esineestä keräilykohteen. Keräily on läpi ihmiskunnan historian kiehtonut ihmisiä ja on nykyäänkin monelle rakas harrastus. Itselle pyritään keräämään mahdollisimman monta tiettyyn aiheeseen tai kategoriaan kuuluvaa esinettä. Kokoelman rakentamisen viehätys on eräs tämän harrastuksen peruskivistä. (Financial Web 2011a.)

Keräilyalalla käydään kauppaa niin yksityisillä markkinoilla, välittäjämarkkinoilla kuin huutokauppamarkkinoillakin. Tietoa markkinoista ja hinnanmuodostuksesta

saa vain perehtymällä hyvin kyseessä olevaan keräilyalaan. Hiljainen sisäpiiritieto on sijoituspotentiaalın määrittelyssä tärkeä väline. Aika ajoin kuulemme uutisia siitä, miten joku on tienannut omaisuuden kohteella, jonka kysyntä on lähtöarvosta riippumattomasta syystä kivunnut huimiin korkeuksiin. Nämä hintaennätykset jaksavat houkutella keräily-sijoittamisen pariin vaikka kotimaiset sijoitusalan asiantuntijat eivät tunnukaan myöntävän keräilykohteita sijoituskohteiksi.

Olen itse ollut viime vuodet töissä keräilyalan yrityksessä. Koska ala oli minulle uusi, eikä sitä voi missään opiskella, oppimista siitä on ollut paljon. Minulle uutta ja yllättävää oli koko keräilymarkkinoiden ympärille muodostunut verkosto, jossa kysynnän tarjonnan lakien mukaan ns. käyttöarvoltaan vähäinen kohde saakin arvonsa. Suurin osa keräilijöistä tuntuu keräilevän lähinnä omaksi ilokseen, mutta taustalla on myös ajatus taloudellisesta kannattavuudesta. Pieni osa taas näyttää lähestyvän markkinoita sijoittamismielessä, mutta heidän hankintansa kuitenkin selvästi poikkeavat ns. perinteisestä keräilijästä.

Koska kaikilla keräilyaloilla näyttää myös toimivan ns. ”humanismin sisäsyntyinen kielteinen asenne markkinataloutta kohtaan” (Laitinen-Laiho, P. 2003,2), keräily-sijoittamisesta ei juuri ole kirjoitettu eikä käyty avointa keskustelua. Suomessa voi nähdä kehityksen, jossa aatteelliset sävyt ovat häipyneet ja rahasta osataan keskustella vapaammin. 2000-luvulla on perustettu ensimmäisiä suomalaisia keräilyyn keskittyviä sijoitusrahastoja ja talouselämän lehdet ovat käsitelleet aiheita jonkin verran. Tämän lisäksi on julkaistu kirjoja eri keräilyaloilta.

Keräilijä kerää kokoelmaansa, iloitsee saadessaan haltuunsa jotain siitä puuttuvaa. Onnistumisen tunnetta ja onnellisuutta ei tuo kokoelman rahallinen arvo, vaan itse kohteet ja kokoelman täydentäminen. Keräilijä ei ole valmis luopumaan kohteista, ellei ole pakotettu siihen tai saa vaihdossa jotain muuta yhtä tärkeää.

Sijoittaja tarkastelee sijoituskohteita jo ostotilanteessa vaihtoarvon kautta. Hän odottaa sijoitukselleen taloudellista tuottoa, odottaa saavansa joku päivä

rahansa takaisin korkojen kanssa tai turvaavansa omaisuutensa taloussuhdanteiden ja maailman tapahtumien myllerryksessä. Osa sijoittajista hakee sijoittamisesta jännitystä ja elämänsisältöä. Keräily­sijoittaja taas haluaa sijoittaa rahansa konkreettisiin kohteisiin, joista hänellä on iloa omistuksessaan (Paul Fraser Collectibles 2010). Hän kuitenkin määrittelee keräilykohteiden sijoituspotentiaalin ja tekee ratkaisuja niillä perusteilla ja on valmis luopumaan niistä, kun aika on kypsä. Hän etsii pääomalleen ”turvasatamaa” ja on syystä tai toisesta ehkä kyllästynyt perinteiseen sijoittamiseen: haluaa toteuttaa itseään ja kokee keräily­sijoituskohteiden löytämiseen liittyvän ”jahdin” houkuttelevaksi (Salin, M. 2005).

Tämä opinnäytetyö on kartoittava tutkimus keräily­sijoittamisesta kotimaisen sijoittajan näkökulmasta. Opinnäytetyössä selvitan keräämäni lähdeaineiston ja käytännön kokemuksen pohjalta, miten keräily­sijoittaminen eroaa perinteisestä sijoittamisesta ja mitä on hyvä tietää ennen kuin ryhtyy sijoittamaan keräilyyn.

Aluksi perehdyn syihin, joiden vuoksi keräily­sijoittamista kannattaa harkita vaihtoehtona perinteiselle sijoittamiselle. Vaikka keräily­sijoittamisen yhteydessä voidaan puhua tunnesijoittamisesta, sijoitusmielessä keräilevä hakee kuitenkin perustellusti tuottoa sijoittamalleen pääomalle. Jos perinteinen sijoittaminenkaan ei missään mielessä ole vapaa tunteista, mikä on sitten tunteiden ja järjen osuus keräily­sijoittamisessa? Onko se rationaalinen valinta?

Koska keräilytuotteita on satoja tuhansia ja sijoitusmielessä niitä yhdistävät samat lainalaisuudet, käsittelen keräily­sijoittamista aluksi yleisellä tasolla. Sen jälkeen kuvailen tarkemmin Suomessakin jo tutumpia sijoituskohteita: taidetta, viiniä ja filateliaa. Käsittelen lähinnä suoran sijoituksen hinnanmuodostukseen, sijoituspotentiaalin määrittelyyn sekä sijoituskuluihin ja -riskeihin liittyviä tekijöitä. Käyn myös lyhyesti läpi keräilyalueista sijoituskohteena tehtyjä tutkimuksia.

Työssä käyttämäni aineisto käsittää kotimaista kirjallisuutta sekä ajantasaisia kotimaisia ja ulkomaisia artikkeleita ja keräilyalan sivustoilla saatavissa olevaa materiaalia. Osassa tekstistä on paljon internetpohjaista materiaalia, mutta

mielestäni tämä on perusteltua kotimaisen ja varsinkin kirjallisen materiaalin vähäisen määrän vuoksi. Tarkoituksena on samalla selvittää, mitä mahdollisuuksia sijoittajalla on päästä kiinni keräily-sijoittamiseen, mikäli ei itse ole keräilijä.

Opinnäytetyö esittelee sijoitusalueen, joka on vielä kohtuullisen tuntematon kotimaassa, mutta etenkin viime vuosina ulkomailla saanut kovasti huomiota varakkaan eliitin kiinnostuksen kohdistuttua taantuman jälkeen keräilymarkkinoihin. Markkinoiden selkeä kasvusuunta Kiinan ja Intian talousalueiden vahvistuessa kertoo myös siitä, että on aika pohtia tätäkin sijoitusvaihtoehtoa vakavammin.

Tutkimuksen olen valinnut toteuttaa kvalitatiivisella tutkimusotteella kirjallisuus- ja artikkelikatsauksena, koska tämän työn mittakaavassa aiheeseen löytyi tarpeeksi julkista materiaalia. Loppuluvussa käsitelen vielä uusinta keräily-sijoittamisen hyötyjä kartoittavaa tutkimusta ja sen tuloksia sekä teen aineiston pohjalta johtopäätöksiä keräily-sijoittamisen luonteesta ja mahdollisuuksista.

2 JÄRKI, TUNTEET JA KERÄILYSIJOITTAMINEN

Kun sijoittaja kiinnostuu perinteisten sijoituskohteiden ulkopuolella olevista kohteista, puhutaan usein tunnesijoittajista. Etenkin keräilysijoittajat lankeavat helposti tähän kategoriaan. Se, missä yhteyksissä käsite esiintyy, viittaa tunteiden vaikuttamiseen sijoitustoimintaan. Vaikuttaa siltä, että keräilysijoittamista ei yleisesti pidetä rationaalisenä sijoitustoimintana, vaan lähinnä perusteluna keräilytuotteiden ostamiselle. (Salin, M. 2005; Frank, R. 2010.)

Keräilysijoittajaa kehoitetaan laittamaan keräilyyn liittyvät tunteet syrjään ja tekemään rationaalisia päätöksiä kohteen sijoituspotentiaalin pohjalta (Laitinen-Laiho, P. 2003, 4). Väitän kuitenkin, että kaikki sijoitustoiminta on tavalla tai toisella tunnelatautunutta. Vaihtoehtosijoittamisessa haetaan tavallaan tunteen ja järjen tasapainoa etsimällä sekä kiinnostavia että kannattavia sijoituskohteita.

2.1 Tunteet ja sijoittaminen

Muualla maailmalla termit ”emotional investing” ja ”passionate investing” ovat yleistyneet kuvaamaan juuri keräilysijoittajaa. Tunteet ja intohimo suhteessa sijoittamiseen kuvaavat sitä tunnesidettä, joka keräilijöillä on kokoelmiinsa. Kun on kysymys osakkeiden sijaan konkreettisista kohteista, niiden esteettinen tai historiallinen arvo nostavat monenlaisia tunteita pintaan.

Rahoitusteoriassa ja käyttäytymisperusteisessa taloustieteessä psykologisia vaikuttimia on tutkittu jo pitkään. Sijoitustalous-sivusto käsitteli vuonna 2009 Klassikkoja ja löytöjä -sarjassaan juuri julkaistua teosta: ”Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism” (Europaues, J. 2009). Taloustieteilijät George Akerlof ja Robert Shiller argumentoivat kirjassaan, että alkukantaiset tunteet (animal spirits) ohjaavat ihmisen käyttäytymistä myös osakemarkkinoilla.

”Talous ei koostu ainoastaan liikevoitoista ja kansantuotteista vaan myös luottamuksesta, oikeudenmukaisuudesta, korruptiosta ja tarinoista” (Europaues, J. 2009).

Kirjoittajien tarkoitus on kritisoida perinteistä talousteoriaa, joka korostaa rationaalisuutta. Suomalaiset sijoittajatkin pyrkivät järkevään sijoitustoimintaan. Meillä on nähtävissä kuitenkin ihan samat ilmiöt kuin muillakin markkinoilla: on it-kuplia, pankkikriisejä ja pörssiromahduksia. Maailmantalouden tapahtumat toki vaikuttavat meidän pienillä markkinoillamme, mutta ympäri maailman sijoittajat toimivat yhtä epärationaalisesti: ei hajauteta, mennään paniikkiin, otetaan riskejä, tehdään päätöksiä liian vähällä tiedolla, tehdään heräteostoksia, pelätään tappiota ja ollaan liian luottavaisia suhteessa omaan tietotaitoon toimia markkinoilla.

Talouselämä-lehden Mirva Heiskanen haastatteli Harvardin Yliopiston taloustieteen professoria David Laibsonia Pioneer Investmentin seminaarissa 2008. (Heiskanen, M. 2008)

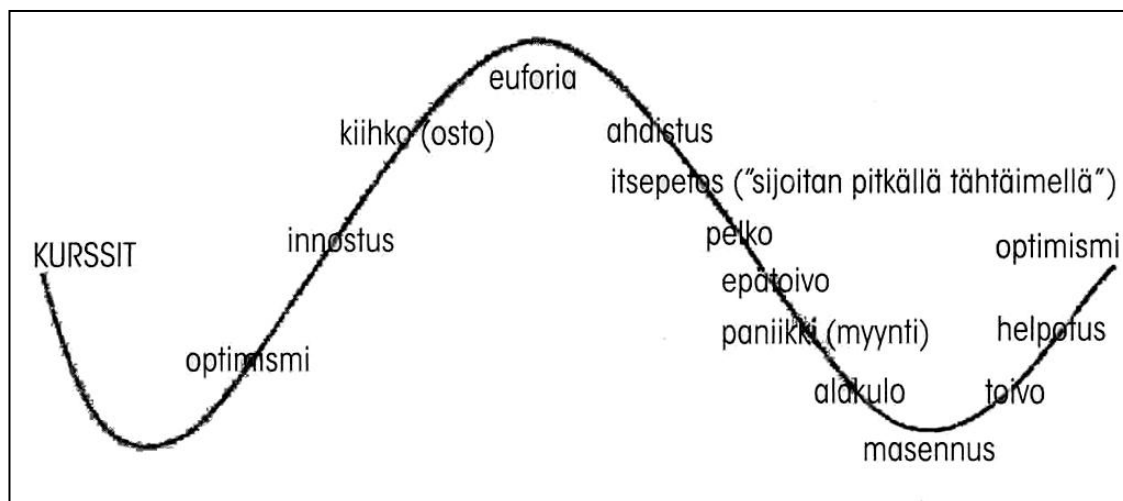
"Laibsonin erikoisala on *behavioral economics*, suomeksi käyttäytymisperustainen taloustiede. Tämä taloustieteen oppihaara sekoittaa taloustiedettä ja psykologiaa ja tutkii, miten ihmiset tekevät taloudellisia päätöksiä. Perusajatus on, että ihminen ei ole rationaalinen *homo economicus*" (Heiskanen, M. 2008)

Ihmisten mielihalut ja tunteet vaihtelevat ja vaikuttavat päätöksentekoon. Sijoittaja suhtautuu riskeihin intuitiivisesti. Kirjassaan "Osakekeissien pauloissa - intohimona analyysi" Jussi Hyöty pohtii markkinoilla vallitsevien odotusten ja uskomusten vaikutusta suhdanteisiin. Hän nostaa esiin ajatuksen joukkopaineen psykologisesta voimasta. Yleinen mielipide ei välttämättä ole oikea, mutta se vaikuttaa useiden ihmisten sijoituspäätöksiin. (Hyöty, J 2006).

Yhtä mieltä on myös Marko Erola kirjassaan "Paras sijoitus - itsepuolustusopas sijoittajalle". Hän kirjoittaa "laumasieluisuudesta" ja salkunhoitajien "peesaamisesta" kuvaillessaan sijoittajien toimintaa markkinoilla liikkuvan tiedon suhteen. Hänen mielestään myös tappion välttely ja epäonnistumisen pelko ovat liian merkittäviä sijoituspäätöksissä. Hän esittää kirjassaan kuvion "Osakemarkkinoiden emotionaalinen sykli" (Kuvio 1.), joka kuvaa sijoittajien käyttäytymistä sijoitusmarkkinoilla. (Erola, M. 2009, 121–123.)

Varsinkin lyhytaikaiset sijoittajat menevät helposti yleisen mielipiteen ja ennustusten mukana. Jokainen sijoittaja tietää, että pitäisi ostaa halvalla ja myydä kalliilla, mutta pelko, jännityksen haku tai muut tunteet saavat toimimaan

juuri päinvastoin. Kuvio kuvaa hyvin sitä, miksi monet joukkopaineessa ostavat liian myöhään kalliilla ja myyvät liian hätäisesti liian halvalla. Signaaleja ei ehkä tutkita tarpeeksi vaan toimitaan liian vähäisellä tiedolla ainoaan tiedossa olevaan suuntaan. (Erola, M. 2009, 121–123.)



Kuvio 1. Osakemarkkinoiden emotionaalinen sykli (Erola, M. 2009, 123).

Jos nyt onkin totta, että kaikkia sijoittajia voisi hyvällä syyllä kutsua tunnesijoittajiksi, vaihtoehtosijoittamiseen latautuu todennäköisesti enemmän tunteita kuin arvopaperisijoittamiseen. Nouseva trendi tuntuu olevan, että sijoittajatkin yhä enemmän toteuttavat itseään sijoittamisen kautta. Tästä kertoo esimerkiksi kasvava eettisten sijoittajien eli yhteiskunnallisesti vastuullisten sijoittajien määrä. Nämä sijoittajat valitsevat sijoituskohteensa arvolähtöisesti.. Vastuullisessa sijoittamisessa sijoitusprosessin painopisteet ovat sijoituskohteiden ympäristövastuun ja sosiaaliseen vastuun toteuttamisen osaluilla (FINSIF 2011).

Talouselämä-lehti kirjoittaa vuonna 2005 verkkosivuillaan otsikolla "Tunnesijoittaja valitsee nykytaiteen". (Salin, M. 2005) Artikkelin esittelee tunnesijoittajan tyyppinä, joka on mahdollisesti väsähtänyt jokavuotiseen tilinpäätösten ja tunnuslukujen tutkimiseen, hänellä on jo varallisuutta ja hän etsii uusia mielenkiintoisia sijoituskohteita. Tunnesijoittaja valitsee mahdollisesti

kohteeseen nykytaiteen, koska siihen pääsee pienellä rahalla mukaan. Asiantuntijuuden ja tietämyksen kehittäminen on mukava haaste ja sijoituspäätöksissä on mukana myös kohteen esteettinen arvo (Salin, M. 2005).

Wall Street Journalin blogissaan Robert Frank kirjoittaa termistä ”passionate investing” (Frank, R. 2010). Suomessa sille ei ole suoraa vastinetta sijoitussanastossa, mutta ”tunnesijoittajaa” tai ”intohimosijoittajaa” voisi käyttää ainakin jonkinnäköisenä synonyymina käsitteelle.

Robert Frankin mukaan termi on vain uusi markkinointitekniikka keräilytuotemarkkinoille. Hänen mielestään alun perinkin koko keräily-sijoittamisen ajatus on vain puolustelua sille, että rikas eliitti hankkii huippukalliita viinipulloja, ostaa harvinaisia autoja tai maksaa tähtitieteellisiä summia koruista tai taiteesta. Frankin mukaan puheet hajauttamisesta ei-korreloiviin sijoituskohteisiin tai suojautuminen inflaatiolta ovat vain markkinointipuhetta. Vuoden 2008 pörssiromahduksen vaikutukset nähtiin yhtä lailla myös keräilymarkkinoilla. (Frank, R. 2010.)

Uusi myyntitermi ”passionate investing” on lanseerattu kuvailemaan talouskriisin jälkeisen ajan yhä varallisuutta omaavien sijoittajien toimintaa. He toteuttavat itseään sijoittamisen kautta ja sijoittavat mieluummin konkreettisiin kohteisiin. He pyrkivät parantamaan elämänlaatuaan sijoittamalla kohteisiin, joihin heillä on tunnesiteitä. He nauttivat elämästä ostaen asioita, joista on muutakin iloa kuin luvut näyttöpäätteellä. Frank myöntää, että sijoittajat, joilla vielä on varallisuutta, varmaankin mieluusti sijoittavat sen johonkin, jolla voi ajaa tai jota voi juoda tai pukea päälleen nähtyään vuonna 2008 miljoonien häviävän silmien edessä. Hänen mielestään ei kuitenkaan ole niinkään kyse sijoittamisesta kuin kuluttamisesta. (Frank, R. 2010.)

Kotimaisia artikkeleita en tästä asiasta löytänyt, mutta maailmalla etenkin viime vuoden keväällä puhuttiin ajatuksesta, että ”passionate investing” olisi psykologinen reaktio talouskriisiin. Ne, joille vielä jäi rahaa, haluavat nyt sijoittaa sen mahdollisesti johonkin kestävään ja niin kutsuttuihin luksustuotteisiin.

Tässä yhteydessä näyttää siltä, että asiantuntemus tai keräilyharrastus ei niinkään olisi kääntämässä sijoittajia hakemaan vaihtoehtoisia sijoituskohteita

keräilystä. Kysymys on pikemminkin siitä, että ne , joille on kertynyt varallisuutta, palkkaavat asiantuntijoita avukseen sijoittamiseen. Kun omaan salkkuun lisätään arabialaisia näytöshevosia, vintage-Ferrareita tai sveitsiläisiä kelloja kyse ei ole ihan jokamiehen keräilyharrastuksesta. Amerikkalaisissa talousjulkaisuissa puhutaankin intohimosijoittamisen yhteydessä keräilijäsijoittajista, jotka ovat "high-net-worth individuals" eli korkean nettoarvon omaavia yksilöitä. Toisin sanoen näiden likvidi omaisuus ylittäisi miljoona euroa. (Merrill Lynch & Capgemini 2010.)

2.2 Järki ja sijoittaminen

Mikä sitten on rationaalista sijoittamista? Voiko keräily-sijoittamista puoltaa myös rationaalisenä valintana? Kaikki järkevä sijoittaminen alkaa suunnitelmallisuudesta. On oltava tavoite, jota lähtee toteuttamaan. Tämä vaatii perehtymistä sijoituskohteisiin avoimella mielellä. Jos tavoite on selvillä, niin sinne pääsemisen tie selvitetään analysoimalla lähtötilanne ja keinot päästä tavoitteeseen. Tärkeä kysymys tätä arviointia suoritettaessa on oma riskinsietokyky. Millaista tuottoa lähdetään tavoittelemaan ja milloin tuottoa pitäisi saada? Toisin sanoen oletko holdari, jonka sijoitusstrategia toimii "osta ja pidä" – periaatteella, vai oletko peluri tai treidari, joka käy jopa päiväkauppaa velkarahalla vai oletko jotain tältä väliltä?

Sijoitussivustoilla kehoitetaan tekemään asiantuntijan kanssa sijoitussuunnitelma, jotta tavoitteet, riskinsietokyky ja tuotto-odotukset olisivat tasapainossa. Tässä vaiheessa selvitetään myös rehellisesti, onko tarpeeksi varallisuutta, asiantuntijuutta ja innokkuutta sijoittaa suoraan. Toinen vaihtoehto on sijoittaa esimerkiksi rahastojen kautta, joissa asiantuntijataho hoitaa sijoitukset. Jälkimmäisessä vaihtoehdossa huomioidaan riskien lisäksi rahastosijoittamisen kulut. (Koistinen, J. 2011b.)

Mikäli sijoitusbudjetti kattaa esim. pieniä kertasummia tai pieniä säännöllisiä sijoituksia, rahastosijoittaminen on luonnollisempi vaihtoehto. Sijoitusinstrumentin valintaan vaikuttavat myös verotukseen ja suojaukseen

liittyvät tekijät. Sijoituskuluja kehoitetaan tarkkailemaan. Suuret kulut syövät voittoja ja saattavat kääntää sijoitukset tappiollisiksi. Velkarahalla ei kukaan kehota sijoittamaan, vaikka pelurit näin saattavat tehdäkin. Sijoitussivusto Investorin Jouni Koistinen lainaa ”Sijoittajan huoneentaulu”-artikkelissaan osuvasti sijoitusguru Warren Buffetia: ”Taitava sijoittaja ei velkaa tarvitse – huonon sijoittajan velka tuhoaa”. Velalla sijoittavalle treidarille saattaa jäädä käteen vain velkaa. (Koistinen, J. 2011b.)

Seuraavaksi käsittelen kahta järkevän sijoittamisen kulmakiveä: hajauttamista (*diversifikaatio*) ja suojaamista (*hedging*). Näiden tärkeyttä sijoitusriskin pienentämisessä sijoitusneuvojat painottavat. Keräily-sijoittamista koskeva kirjoittelu tuo usein esiin nämä kriteerit puoltaessaan keräily-sijoittamista rationaalisenä valintana.

Sijoitusten hajauttaminen

Yksi järkevän sijoitustoiminnan kulmakivistä on hajauttaminen. Vaihtoehtosijoittamisen kannattavuutta voi tutkia sijoitusten diversifikaation eli hajauttamisen näkökulmasta. Tämän sijoitussalkun riskiä pienentämään pyrkivän ajatuksen eli modernin portfolioteorian esitteli Harry Markowitz jo vuonna 1952 artikkelissaan ”Portfolio Selection”, ”Journal of Finance”-lehdessä. (Kostiainen, J. 2006,3)

Teorian mukaan paras hajautushyöty sijoitussalkun kannalta saadaan, kun valitaan osakkeita, joiden tuotot korreloivat mahdollisimman vähän. Markowitz havaitsi, että eri osakkeiden tuottojen korrelaatiot vaihtelevat systemaattisesti. Sijoitussalkun kannalta paras hajautushyöty saadaan valitsemalla osakkeita, joiden tuotot korreloivat mahdollisimman vähän (Kostiainen, J. 2006, 3). Korrelaatio on tilastotieteessä käytetty käsite kahden muuttujan välisestä riippuvuudesta. Korrelaatiota ei ole, mikäli muuttujat ovat riippumattomia toisistaan. (Wikipedia 2011 b)

Hajautushyöty tarkoittaa sitä, että hajautetun sijoitussalkun tuoton vaihtelu on pienempi kuin salkun yksittäisten sijoituskohteiden tuoton vaihteluiden summa. Perinteisten sijoituskohteiden kuten rahamarkkina-, joukkovelkakirja- ja

osakesijoitusten ohella hajautushyötyä voidaan lisätä hajauttamalla sijoituskohteisiin, jotka eivät ole yhtä riippuvaisia rahoitusmarkkinoiden vaihteluista. Yksinkertaistaen idea on siinä, ettei laita kaikkea niin sanotusti yhden kortin varaan. Osakesijoittamisessa lyhyen aikavälin riski on suuri. Sijoituksen arvo saattaa vuoden aikana nousta tai laskea kymmeniä prosenttiyksiköitä. Mikäli on sijoittanut vain yhden yrityksen osakkeisiin ja tämä menee konkurssiin, voi menettää koko pääomansa. (Koistinen, J. 2011c.)

Hajauttaminen voidaan toteuttaa sijoitusinstrumentin sisällä, esimerkiksi eri toimialojen osakkeisiin. Kansainvälisesti hajauttamalla pienennetään valuuttariskiä. Ajallisesti hajauttamalla ei sijoiteta kaikkea kerralla, vaan vältetään ostamista epäedulliseen aikaan. Ajallinen hajauttaminen yleensä hoituu ihan luonnostaan, mikäli sijoitetaan esimerkiksi palkasta tai muusta säännöllisestä tulosta. Tämän lisäksi järkevässä hajauttamisessa otetaan huomioon myös sijoittajan muu varallisuus ja tulonlähteet ja pyritään hajauttamaan sijoituksia muille aloille. Käytännössä esimerkiksi rahastosijoittaminen on helppo tapa hajauttaa ja huomioida sitä kautta niin maantieteellinen kuin toimialojen välinen hajautuskin. Passiivisten indeksirahastojen lisäksi osakkeiden rinnalle suositellaan myös tuotto-odotuksiltaan pienempiä, mutta osakesijoituksia vakaampia korkosijoituksia (Koistinen, J. 2011b; Elo, H. 2007,122)

Sijoitusten suojaaminen

Pörssisäätiön sanasto kääntää termin ”suojaaminen” -termin ”toimenpiteeksi, jolla halutaan poistaa esimerkiksi korko-, valuuttakurssi- tai raaka-aineiden hintakehitykseen liittyvä riski esimerkiksi johdannaisinstrumentteja käyttämällä.” (Pörssisäätiö 2011a)

Käytännössä sijoituksen suojaaminen toteutetaan sijoituksella, jolla vähennetään toisen sijoituksen riskiä tai eliminoidaan se kokonaan. Suojaamisen yhteydessä puhutaan yleensä osakkeiden ympärille muodostuneista johdannaisista, joilla on omat markkinansa. Näitä ovat optiot, futuurit, warrantit ja termiinit. Näitä käytetään suojaamisen lisäksi myös

saamaan lisätuottoa niin kutsutun vipuvaikutuksen kautta. Luonnollisesti suojaaminen johdannaisten kautta maksaa, joten kysymys on ikään kuin vakuutuksen ottamisesta sijoituksilleen. Johdannaiskauppaa käydään johdannaispörsseissä (Elo, H. 2007,13.)

Johdannaiset tai johdannaissopimukset ovat sijoitusinstrumentteja, joiden arvo perustuu jonkin toisen, kohde-etuutena olevan instrumentin, hyödykkeen tai oikeuden arvoon. (Pörssisäätiö 2011b) Termiinit ja futuurit ovat sopimuksia tulevaisuudessa tehtävistä kaupoista, ennalta sovittuun hintaan ennalta sovittuna ajankohtana. Termiinikauppa velvoittaa sekä sopimuksen ostajaa että myyjää toteuttamaan kaupan sopimuksen ehtojen mukaisesti. Futuurisopimus on samankaltainen, mutta kun termiinissä voitto tai tappio netotetaan termiinin eräännyttyä, futuurissa voitot ja tappiot netotetaan päivittäin. (Elo, H. 2007, 13, Kalajainen, K. 2010).

Optiot taas antavat oikeuden ostaa tai myydä osake tiettyyn ennalta sovittuun hintaan myöhempänä ajankohtana. Warrantit ovat eräänlaisia virtuaalioptioita: niissä liikkuu vain raha, mutta ei itse osake missään vaiheessa. Warrantit ovat siis option kaltaisia, mutta pidempiaikaisia. Sisällöltään ne ovat osto- tai myyntioptiota. Ostowarrantin sijoittaja ostaa uskoessaan kurssin nousevan. Myyntiwarrantin ostaja taas odottaa kurssin laskevan (Elo, H. 2007, 13, Kalajainen, K. 2010).

Kyse on siis riskin pienentämisestä ja sijoitusten suojaamisesta. Keräily-sijoittamista yleisesti puolustetaan hajauttamishyödyn lisäksi lähinnä inflaatiotähtä suojauksen kannalta. Inflaatiossa rahan ostovoima alenee ja rahamääräiset säästöt menettävät arvoaan. Jos inflaatio tapahtuisikin vakionopeudella, siihen olisi helpompi reagoida, mutta ilmiönä se on yllätyksellinen ja yhtäkkiä kiihtyvä. (Euroopan Keskuspankki 2011.) Keräilykohteiden voidaan hyvällä syyllä olettaa käyttäytyvän eri tavalla inflaation iskiessä, perustuhan niiden arvo hyvin paljon muuhunkin kuin valuutan arvoon.

3 KERÄILY SIJOITUSKOHTENA

Perinteisiä keräilykohteita, joilla on jo kohtuullisen kehittyneet markkinat, ovat esimerkiksi taide, viini ja filatelia. Näiden lisäksi lisääntyvässä määrin keräilykohteita ovat esimerkiksi ns. popkulttuurin tuotteet: lelut, pelit, sarjakuvalehdet, keräilykortit ja muistoesineet. Tiedän ihmisiä, jotka keräilevät tulitikkuetikettejä tai pullonkorkkeja ja ovat myös valmiita maksamaan näistä kohtuulliseksi katsomiaan summia. Periaatteessa siis keräilykohde voi olla mitä vain, kunhan sillä on tietty harvinaisuusaste ja kysyntää. Lähtöarvo voi olla hyvinkin vähäinen (Walgreen,D. 2010, 3).

Yksi tunnetuimmista keräilykohteista on amerikkalaisen pesäpallon pelaajan Honus Wagnerin keräilykortti, jonka Amerikan Tupakkayhtiö laski liikkeelle tupakka-askien sisällä 1909. Noin 60 painetuista korteista pääsee kauppoihin, ennen kuin kuullaan, että Herra Wagner on kovin tupakanpoltoa vastaan ja hänen vakaumustaan kunnioitetaan lopettamalla korttien jakelu. Vuonna 2000 kortti myydään Ebayssa 1,1 miljoonalla dollarilla. Syyskuussa 2007 sama kortti myydään 2.8 miljoonalla dollarilla. (NY Daily News 2007.) Tämä hinta maksettiin siis alun perin ilmaisesta keräilykortista. Ennätys hinnat ovat yksi sijoittajia keräilymarkkinoille houkutteleva tekijä.

Mielenkiintoista ja kiehtovaa on se, miten sijoituskohteena keräilykohteella ei ole vahvaa markkinoiden määrittelemää arvoa vaan sen hinta vaihtelee sen mukaan mitä ostajat ovat siitä valmiita maksamaan. Jos löytäisi teorian siihen, mitä ihmisten kiinnostusta herättävät tekijät ovat ja miten niitä pystyisi ennustamaan, pystyisi luultavasti pitämään keräily-sijoittamista hyvinkin luotettavana ja tuottavana sijoituskohteena. Tähän kykyyn ennustaa markkinoiden liikkeitä asiantuntijuuden syventämisellä tietenkin tähdätään.

Kuvailen seuraavissa luvuissa taiteen, viinin ja filatelian erityispiirteitä keräilykohteina. Samankaltaiset tekijät yhdistävät kuitenkin eri keräilyalueita hinnanmuodostuksen, sijoituspotentiaalın ja tuotto-odotusten määrittelyn, sekä sijoituskustannusten että – riskin suhteen.

2.1 Hinnanmuodostus ja sijoituspotentiali

Keräily-sijoittamisessa, kuten perinteisessäkin sijoittamisessa, sopivan sijoituskohteen löytäminen vaatii tutkimustyötä. Suora sijoitus keräilykohteisiin vaatii keräilyalueen läpikotaista tuntemista. Keräilykohteiden markkinoilla ei ole tahoja, joka säätelee tai valvoo toimintaa ja hintoja (Financial Web 2011a). Tämän vuoksi hinnanmuodostuksen peruseriaatteiden tuntemus on niin tärkeää.

Kiinnostunut sijoittaja voi aloittaa syventämällä tietoa keräilyalueesta, joka on jo itselle entuudestaan tuttu. Keräily-sijoittamisessa tiedon kartuttaminen ja käyttäminen on ratkaisevan tärkeää taloudellisessa mielessä. Oman asiantuntijuuden yliarvioiminen kostautuu huonoina hankintoina, joten suositeltavaa on kehittää suhteita keräilijöihin, hankkia mahdollisimman paljon tietoa niin markkinoista kuin itse kohteistakin. Johtolankana hankintapäätöksissä voisi pitää sitä, että ostaa aina parasta, mihin on varaa ja mieluummin laadullisesti kuin määrällisesti enemmän. (Financial Web 2011a.)

Monilla keräilyalueilla huutokauppa- tai hintaluetteloista saattaa löytyä keräilykohteelle hinta. Todellisuudessa nämä hinnat ovat vain viitteellisiä eivätkä vastaa todellista markkinahintaa. Luetteloissa ei myöskään ole usein otettu huomioon niitä monisäikeisiä syitä, jotka vaikuttavat kohteen hinnanmuodostukseen. Maallikolle samalta näyttävä kohde saattaa olla jotain aivan muuta kuin luettelon kohde. Vuosittain ilmestyvät katalogit, huutokauppaluettelot ja tuloslistat antavat kuitenkin suuntaa markkinahinnan suhteen. Kiertelemällä kirpputoreilla, välitysliikkeissä tai huutokaupoissa saa todennäköisesti jo hyvää kuvaa kyseisten markkinoiden tilanteesta, trendeistä sekä kohteiden kysynnästä ja tarjonnasta.

Internetissä joillakin keräilyalueilla on erityisiä maksullisia palveluita, joista saa esimerkiksi hintanoteerauksia tiettyjen harvinaisuuksien osalta. Online-huutokauppoja riittää: yleisten Eбайn ja huuto.netin lisäksi on tiettyyn keräilyn alaan keskittyneitä online-huutokauppoja. Keräilyfoorumeilla todennäköisesti saa ainakin jonkin verran tietoa, tosin täytyy muistaa, että asenneilmasto ei

ehkä vielä ole täysin avoin sijoitusmielessä keräileville. Useimmilla kehittyneillä keräilyaloilla on omia kausijulkaisujaan ja joiltakin löytyy myös ajantasaisia tutkimuksia sisäisistä keräilyaiheista.

Useimmilla keräilyalueilla kohteen kunto ratkaisee suuresti arvonmäärityksessä. ”Mint”-kuntoinen kohde on uudenveroinen eli käyttämätön, alkuperäiskunnossa. Punaisena lankana voisi sanoa, että mint-kuntoinen kohde on aina kalliimpi kuin vastaava käytetty. Esimerkiksi keräilyleluissa saattaa olla merkintä: ”mint in box”, joka merkitsee sitä, että tuote on uudenveroinen. Käytännössä sen pitäisi olla samassa kunnossa kuin tehtaalta lähtiessään ja alkuperäislaatikossa. Useilla keräilyaloilla on erikseen kehitetty arvonmääritysterminologiaa ja taulukoita, jotta lyhenteillä ja merkinnöillä voidaan nopeasti välittää hintaa olennaisesti koskeva tieto. Esim. Barbie-keräilyn terminologiassa ”OSS”-merkintä kertoo nopeasti, että kyseessä on Barbie, jolla on alkuperäinen uimapuku (Barbiekauppa 2011). Maallikosta se kuulostaa hauskalta, mutta se on kysynnän takia merkittävä tieto asiaan vihkiytyneille keräilijöille.

Kunnon lisäksi sijoituslaatuisten kohteiden provenienssilla eli kulkureitillä ja taustatarinoilla on usein merkitystä (Laitinen-Laiho, P. 2003, 167). Kohteen arvoa saattaa kasvattaa tieto tunnetun keräilijän kokoelmiin kuulumisesta tai kohteesta kerrottavat legendat. Ostopaikalla on myös usein merkitystä. Arvokohteissa arvostettujen välittäjien tai huutokauppojen käyttäminen tuo kohteelle lisäarvoa. Kohteen harvinaisuusasteen selvittäminen maksaa myös yleensä vaivan takaisin. Verraten usein kohteita markkinoidaan uniikkikohteina, mutta todellisuus saattaa paljastua myöhemmin toiseksi.

Koska useiden keräilyalueiden markkinat ovat painottuneet huutokauppatoimintaan, huutokaupan etiketin ja sääntöjen tunteminen auttaa välttämään huonoja kauppia. Kun on oikeassa paikassa, oikeaan aikaan, hyvällä suunnitelmalla varustautuneena saattaa tehdä rahanarvoisia löytöjä. Ostajalle on tarpeellista perehtyä esimerkiksi siihen, mihin tarjouksen tekeminen sitoo, miten lopullinen huutohinta muodostuu ja millaiset korotussäännöt ja aikarajoitukset rajaavat kyseistä huutokauppaa. Myyjän vastuuna ja omana etuna on esittää kohteesta huutokaupan järjestäjälle kaikki hallussaan oleva

informaatio, jotta välttään turhilta reklamaatioilta, palautuksilta ja maineen tahraantumiselta.

2.2 Tuotto-odotukset

Verrattuna perinteiseen sijoittamiseen on merkittävää, että suorassa sijoituksessa keräilykohteeseen tuottoa on odotettavissa vasta kun kohde myydään korkeampaan hintaan kuin ostettaessa. Kohteesta ei saa vuositasolla tuottoa, ellei sitten kyseessä ole keräilyrahasto. Sijoittaessa keräilykohteeseen sijoittaa epälikvidiin kohteeseen, se on siis vaikea muuttaa käteisvaroiksi tarpeen tullen (Financial Web 2011a). Minimisijoitusajat ovat yleensä myös pitkiä. Tämä johtuu siitä, että yleensä kohteen myymisen kanssa odotetaan markkinoiden kannalta edullisinta tilannetta myydä kohde. Tuoton maksimointiin kuuluu keräilyrahastossa pitkäjänteinen ”holdari”-tyyppinen sijoitusasenne. Välityspalkkiot ja muut myyntikustannukset verottavat yleensä tuottoa myyntihetkellä. Mikäli haluaa karkeasti verrata tuottoa esimerkiksi osakkeisiin, arvion saa jakamalla kohteesta saadun hinnan hallussapitovuosilla. Hintaennätykset ja tarinat korvaamattoman arvokkaaksi osoittautuneista perintöesineistä kuulostavat hiukan lottovoitto-tarinoilta, joissa jotakuta jossain onni yllättäen potkaisee. Totuus näyttää kuitenkin olevan siinä, että ”selvännäkökyky” suhteessa kohteen sijoituspotentiaaliin hankitaan ahkeralla harrastuneisuuden kautta kehittyneellä asiantuntijuudella. Onni taas liittyy siihen, että on varaa pitää kohdetta luopuakseen siitä otollisella hetkellä tai kykyä nauttia kohteesta oli sen senhetkinen arvo mikä tahansa.

Sijoittajaa selkeimmin ohjaavat eri keräilyalueiden hintaindeksit. Niiden sisältämä informaatio auttaa sekä markkinoiden kehityksen hahmottamisessa että vertailussa eri sijoituskohteiden välillä.

2.3 Sijoitusriskit ja -kustannukset

Suurin riski keräilyrahastamisessa liittyy keräilykohteen fyysiseen muotoon. Kohde voi tuhoutua, se voidaan varastaa tai se voi muutoin vahingoittua.

Arvokohteita myös jatkuvasti väärennetään ja tämä lisää sijoitusriskiä tuntuvasti.

Monet keräilykohteet vaativat asianmukaiset säilytysolosuhteet pitääkseen arvonsa. Tarpeet vaihtelevat postimerkkien tai keräilykorttien säilytyskansioista varastohuoneisiin, joissa on oikea ilmankosteus, lämpö ja valaistus arvotaululle. Arvokkaille kohteille täytyy ostaa säilytyspalveluita tai vakuutuksia: keräilykohteisiin sijoitettu pääoma kun haihtuu varkauden, tuhoutumisen ja muun vahingon seurauksena. Näistä saattaa tulla vuositasolla isojakin kustannuksia. Jotkut keräilykohteet saattavat myös tarvita asiantuntijoiden palveluja. Esimerkiksi konservaattorien ja aitouttajien palveluita käytetään, jotta kohteesta saataisiin paras mahdollinen hinta myyntihetkellä.

Keräilykohdetta käsitellään varovasti ja asianmukaisin välinein. Yleisesti voi sanoa, että koskematon, mahdollisimman paljon alkuperäiskunnossaan oleva kappale, on aina arvokkaampi kuin käytetty versio. Kohteen hintaan vaikuttavat negatiivisesti käytön jäljet, tahrat ja kolhut. Positiivisesti vaikuttavat taas esimerkiksi arvotaulun kauniit kehykset tai antiikkikohteen arvokas säilytyskotelo.

Arvokohteiden aitous varmistetaan mukana tulevilla dokumenteilla. Yleensä alan aitouttajien tekemät sertifikaatit toimivat todisteena kohteen alkuperäisyydestä ja mahdollisesti myös kohteen kulkureiteistä. Koska väärentäjiä ja tuotetehtailijoita on kuitenkin suosituilla keräilyaloilla liikkeellä, dokumenttejakin vääristellään. Kaupan ehtoihin kirjattu palautusoikeus suojaa sijoittajaa. Näin sijoittajalla on oikeus palauttaa kohde, mikäli se osoittautuu väärennökseksi tai muutoin epäaidoksi ja saada maksamansa kauppasumma takaisin.

2.4 Keräilysijoittamisen tulevaisuudesta

Keräilyalan pitkän linjan liikemies Paul Fraser on matkan varrella ollut omistajana eri keräilyalan yrityksissä, näistä ehkä kuuluisin on postimerkkeihin erikoistunut Stanley Gibbons Ltd. Nykyään hän luotsaa omaa yritystään Paul

Fraser Collectibles erikoistuen harvinaisiin postimerkkeihin, vuosikertaviiniin ja keräilynimikirjoituksiin. (Wikipedia 2011.)

Fraserin mukaan keräilytuotteiden hinnat ovat viimeisen kymmenen vuoden aikana nousseet 208 %, esimerkiksi nimikirjoitusten jopa 335,9 %. Tätä selittää esimerkiksi pop ikoni -memorabilia, jota kerätään ahkerasti ja josta ollaan valmiita maksamaan huimia summia.(Paul Fraser Collectibles 2010.) Täytyy muistaa, että Fraser on alan kauppias ja tarjoaa sijoituspalveluita.

Kasvua povaava trendi on kuitenkin esimerkiksi Kiinan ja Intian vahvistuneet keräilymarkkinat. Molemmissa maissa varallisuuden kasvu on saanut syntymään uuden joukon miljonääri-keräilijöitä. Kiinassa ja Intiassa asuu noin kolmasosa maapallon väestöstä. (Paul Fraser Collectibles 2010.)

Moni keräilijöistä on kiinnostunut palauttamaan takaisin kotiin kulttuurillisesti tärkeitä maailmalle joutuneita esim. antiikkiesineitä. Toisaalta heitä kiinnostavat myös kansainvälisesti arvostetut keräilykohteet. Tätä skenaariota puoltavat monet tahot kuten esimerkiksi Suomen Ulkopoliittisen Instituutin asiantuntijat. "Aasiasta maailman napa?" otsikoidun artikkelin mukaan kehityksen talousmahdeiksi mahdollistavat miljoonat tiedemiehet ja insinöörit, joita maissa valmistuu ja väkimäärä: Kiinassa valtavat markkina-alueet ja halpa työvoima, Intiassa nuori, energinen ja englantia taitava työväestö. Kiina menee eteenpäin huikealla tavaratuotannolla ja Intia it-innovaatioilla. (Ulkopoliittinen Instituutti 2010.)

Osana Luova Suomi -hanketta toteutetussa Fact Sheets -Luovat alat kartoitushankkeessa on pureuduttu kysymykseen luovien alojen toimijoiden yhteiskunnallisesta vaikuttavuudesta. Yksi kartoitetuista toimialoista on taide- ja antiikkikauppa. Muu keräilykauppa kulkee samaa linjaa antiikkikaupan kanssa siinä, että markkinat ovat pikkuhiljaa kaupallistuneet ja toimijoita on tullut lisää Aatteellisemmalla ja harrastusmaisemmalla pohjalla toimineista mikroyrityksistä on kasvanut myös muutamia suurempia ja ehkä aggressiivisemmin voittoa tavoittelevia yrityksiä. Sijoitusajattelu keräilytoiminnassa on lisääntynyt ja tämä on tehnyt markkinoilla toimivista entistä hintatietoisempia ja lisännyt sijoitustoimintaan liittyvää palvelutarjontaa. (Hermia Oy 2010).

4 TAIDE SIJOITUSKOHTENA

Professorit Jiangping Mei ja Michael Moses ovat kehittäneet taiteen hintatasoa mittaavan Mei-Moses taideindeksin. Michael Moseksen mukaan taiteen omistamisen iloa voi mitata kolmella tavalla: Ensinnäkin kyse on ilosta silmälle, visuaalisesta tunteisiin vetoavasta kauneudesta. Toiseksi monille myös taiteen ostoprosessi on nautinnollinen elämys. Tähän kuuluu muun muassa yhteistyö ja tutustuminen muihin keräilijöihin ja taiteilijoihin sekä intohimon kohteen ”metsästys”. Kolmanneksi iloita voi taiteen pitkäikäisyydestä ja taloudellisesta hyödystä (Mei & Moses 2011.) Viimeisen kolmen tuhat vuoden aikana ei ole koskaan ollut aikaa, jolloin taide ei olisi ollut tärkeää ja arvostettua.

Tässä työssä ymmärrän ja arvostan taiteen muitakin tapoja tuottaa iloa ja ajatusta siitä, että kannattaa mieluummin sijoittaa rahansa taiteeseen, joka myös muulla tavalla miellyttää. Keskityn nyt kuitenkin selvittämään taiteen erityispiirteitä sijoituskohtena ja pohtimaan nimenomaan taiteen omistamisen taloudellista hyötyä. Käytännössä on olemassa kolme pääasiallista tapaa sijoittaa taiteeseen. Voit tehdä suoran taidesijoituksen, sijoittaa taiderahastoihin tai ostaa huutokauppakamarin osakkeita. Näistä esittelen pääasiassa suoraa taidesijoitusta, koska siihen rajoittuminen on työn kannalta mielekkäin valinta. Sijoitusmielessä taide on haastava kohde ja sijoittaminen suoraan taidekohteeseen vaatii syvällistä kiinnostusta ja perehtymistä taiteeseen.

Mitä taide sitten käsittää? Käsitteen alla on laaja kirjo teoksia. Sijoittamismielessä taide koskee lähinnä siirreltävissä olevia teoksia esimerkiksi kuvataidetta: vanhaa, uutta ja modernia maalaustaidetta sekä taidegrafiikkaa, valokuvia, taidelasia ja veistoksia. Tämän ulkopuolelle jäävät siis esimerkiksi kaupunkitaide, tilataide ja käsitetaide.

Taiteen ja taidemarkkinoiden tutkija, filosofian tohtori, Pauliina Laitinen-Laiho on korkean tason suomalainen asiantuntija taidesijoittamisen alalta. Hän väitteli kotimaisista taidemarkkinoista 2001 ja on julkaissut useita kirjoja taidesijoittamisesta ja taidevääreännöksistä. Fakta-lehden artikkelissa vuonna 2007 hän kertoo päämääränsä olevan tiedon välittäminen kuluttajille, jotta

taidemarkkinat toimisivat paremmin. Hänen mielestään rahasta puhuminen on taiteen suhteen ollut tabu. Vaikka ajat muuttuvat, hän kokee myös saaneensa ”lokaa niskaansa, kun on puhunut näistä asioista ääneen” (Holtari 2007, 28). Kuluttajat, keräilijät, kauppiaat ja taiteilijat tarvitsevat kaikki tietoa. Hänen uusinta 2011 julkaistua kirjaansa: ”Miten sijoitan taiteeseen: Mistä taideteoksen arvo muodostuu?” voisi Talouselämä-lehden kirja-arvostelun mukaan suositella kaikille, jotka aikovat ostaa taidetta. ”Muutaman kymppin hintainen kirja saattaa säästää taiteen ostajalle tuhansia ja taas tuhansia euroja” (Muukkonen, H. 2011).

Kirjaa on tosin kritisoitu siitä, että se nostattaa enemmän kysymyksiä kuin vastaa niihin. Taidepiirien kritiikki kohdistuu puhumiseen sijoituksesta yhdessä taiteen kanssa. Laitinen-Laiho esittelee kuitenkin kirjassaan tiivistetysti ja perustellusti muutamia taidesijoittamisen tärkeimpiä lähtökohtia, joita Talouselämä-lehtikin nosti kirjan tärkeimmäksi anniksi. Laitinen-Laihon mukaan sijoituskohteena voi pitää vain noin prosenttia teoksista. Suurimman osan arvo ei säily eikä nouse. Taiteen hinnanmuodostuksesta päättää pieni sisäpiiri, siksi on tärkeää verkostoitua. Hyvät suhteet asiantuntijoihin ja sisäpiiritieto ovat sijoittajalle kullanarvoisia. Taidekauppa rikastuttaa lähinnä taiteen välittäjiä. Sijoituksen voi tehdä ostamalla arvostetulta välittäjältä museolaatuisen teoksen. Jotta voi odottaa tuottoa sijoitukselleen, tulee asiantuntemuksen ja hyvien suhteiden lisäksi omata tarpeeksi varallisuutta ostaakseen arvotaidetta. (Muukkonen, H. 2011.)

4.1 Taidemarkkinat

Kysynnän ja tarjonnan lakien ymmärtäminen auttaa tekemään sijoitusmielessä hyvän päätöksen. Taiteen kohdalla markkinatietoa on saatavissa kohtuullisen runsaasti. Talouden suhdannevaihtelut ja yhteiskunnalliset sekä taidemaailman sisäiset trendit ja ilmiöt vaikuttavat myös taidemarkkinoihin.

Kautta historian taiteen tilaajana ja omistajana ovat toimineet poliittiset ja uskonnolliset tahot. 1600-luvulla esimerkiksi kirkon valta-asema taiteen ostajana ja omistajana alkoi pikkuhiljaa murtua. Taiteen tuoma yhteiskunnallinen

arvostus jakautui vähitellen kirkon ja aatelisväen kesken. 1700-luvulla perustettiin ensimmäiset huutokauppatalot: James Christie perusti Christie'sin 1766 ja Samuel Baker Sothebyn huutokaupan 1744. Ensin taiteen ostajana oli etupäässä varakas eliittiluokka ja myöhemmin tehtaanomistajat sekä kauppiaat. 1800-luvulla jo taiteella spekuloitiin osakkeiden tavoin, eivätkä vanhojen mestarien teokset olleet ainoita kiinnostuksen kohteita. (Laitinen-Laiho 2003,40-41).

Muutoksen kiihdyttäjinä toimivat myös ns. "uusi raha" sekä aatelisten saama oikeus myydä sukukalleuksiaan. Taiteen välittäjät yleistyivät ja samanaikaisesti taidetta tuli enemmän markkinoille taiteen tuottamisen koneistumisen myötä.1800-luvun puolivälin jälkeen markkinointi vaikutti taidemarkkinoiden kehittymiseen. (Laitinen-Laiho 2003, 42-43.)

Suomessa on hyvin vähän 1700-luvun tai sitä vanhempaa taidetta. 1800-luvun loppupuoliskoa pidetään Suomen taiteen "kulta-aikana". Tällöin taiteilijat lähtivät ulkomaille opiskelemaan maalaustaidetta ja toivat sieltä mukanaan tietotaitoa takaisin Suomeen. Tämä oli muutoinkin suurten muutosten aikaa Suomessa ja toimi hyvänä kasvupohjana kotimaiselle taiteelle. 1900-luvulla on kaksi suurta kasvukautta 1910-luvun loppupuolella. 1980-luvulla taidekaupan vilkastuminen oli Suomen ensimmäinen "taidebuumi": taiteen hinnat ja kiinnostus taidesijoittamista kohtaan kasvoivat suorastaan räjähdysmäisesti. (Laitinen-Laiho 2003, 43-46).

Kyse oli taloudellisesta nousukaudesta ja sen mukana tulleesta elämäntyylistä. Kiinnostus sijoittamista kohtaan yleisesti kasvoi huimasti, joten myös vaihtoehtosijoittaminen herätti keräilijöiden ja muidenkin huomion. Taiteeseen satsattiin jopa velkarahalla, joten tämä laman tullen sitten tietenkin karvaasti kostautui monille sijoittajille.

Taiteen ensimarkkinat

Kuten muillakin keräilymarkkinoilla taidekauppa voidaan erottaa kolmeen eri sektoriin: galleriat, taidekauppiaat ja huutokaupat. Näistä galleriat toimivat taiteen ensimarkkinoilla. Siellä syntyy taitelijan teosten symbolinen arvo. Sillä

missä teos myydään ensimarkkinoilla, on sijoitusmielessä merkitystä. Koska taiteen arvostus perustuu pitkälti mielikuville ja hyvälle suosittelijoille, gallerialla on suuri rooli. Isommilla, arvostetuilla gallerioilla on suuremmat kulut, mutta toisaalta yhteydet mediaan, keräilijöihin ja museoihin. Heidän asiakkailtaan on myös suurempi ostovoima ja tämä vaikuttaa taiteen hinnanmuodostukseen. (Laitinen-Laiho 2003, 32-33.)

Taiteen jälkimarkkinat

Jälkimarkkinoilla myyntipaikka valitaan suhteessa teoksen laatuun. Arvotokset myydään käytännössä suuremmissa ja arvostetuimmissa huutokaupoissa, jotka keräävät enemmän kiinnostusta ja kiinnostuneita todellista hintakilpailua varten. Huutokaupat keräävät paljon julkisuutta markkinoinnillaan ja niiden perustaminen on edesauttanut taidemarkkinoiden kehitystä (Laitinen-Laiho 2003, 34).

Kotimaisista huutokaupoista kaksi suurinta ovat Hagelstam ja Bukowskis. Arvostettu maine on ensiarvoisen tärkeää huutokaupoille, koska näin ne saavat välitettäväkseen harvinaisuuksia ja saavat sitä myötä parempia välityspalkkioita. Kansainvälisistä huutokaupoista tunnetuimpia ovat Sotheby's ja Christie's, jotka ovatkin meille median kautta tuttuja. Huutokaupat selviävät helpommin suhdannevaihteluista, koska niiden toiminta perustuu taidekauppiaiden välittämälle taiteelle. Huutokauppojen myynnit toimivat taidemarkkinoiden suhdannebarometrina. Myynneistä ja ostoista kerääntyy arvokasta dataa tutkittavaksi kun tarkastellaan taidetta sijoituskohteena (Laitinen-Laiho 2003,34-36.)

Taidekauppiat käyttävät yllämainittua dataa seuratakseen taiteen hintatasoa ja kysyntää. Hinnoittelu on kuitenkin siinä mielessä asiakaslähtöistä, että se suhteutetaan oman asiakaskunnan kiinnostukseen.

Suhdanne- ja muotivaihteluiden vaikutus taidemarkkinoihin

Talouden suhdannevaihtelut näkyvät myös taidesijoittamisessa, mutta viiveellä. Michael Moseksen mukaan viive on puolesta vuodesta puoleentoista ja loivempänä kuin muussa taloudessa. Markkinoiden ylikuumenemisesta

puhutaan, kun taidesijoittajia on liikkeellä harvinaisen paljon ja kiinnostus suuntautuu myös nykytaiteeseen. Tällöin on kyse ilmiöstä nimeltä ”taidebuumi”. Menneisyydestä, esim. 1980-luvun taidebuumista, jolloin nykytaiteen hinnat nousivat hurjasti ylikuumenemisen vuoksi, on ehkä opittu, että taidebuumin aikaan hinnat tulisi pitää kurissa. Jos hintojen antaa nousta hurjasti, laskukin ja sen seurana markkinoiden lamaantuminen on ennen pitkää tulossa.

Laitinen-Laihon vinkki suhteessa suhdannevaihteluihin on se, että taloudellisella nousukaudella kannattaa myydä, kun muut ovat heränneet ostamaan. Ostaa kannattaa tuolloin harvinaista laatutaidetta tunnetulta taiteilijalta tai sitten juuri silloin epämuodikasta korkeatasoista taidetta. Mikäli haluaa parhaan mahdollisen tuoton, pitäisi osata myydä ajoissa, ennen nousukauden loppua. Vuodet ennen korkeasuhdannetta nostavat esille pieniä hintaennätyksiä, joihin kannattaa tarttua, sillä nämä saattavat moninkertaistua korkeasuhdanteessa. (Laitinen-Laiho, P. 2003, 64, 2011,45.)

Taidemarkkinoihin vaikuttavat myös suuret katastrofit ja terrori-iskut. Näiden aikaansaama reaktio keräilijöiden keskuudessa, on esimerkiksi vetäytyminen hankinnoista. Muita vaikutuksia ovat kiinnostuksen kohteen muutos, vakuutuskustannuksien nousu ja sopimussäännösten tiukentuminen arvotaiteen suojelemiseksi. Vuodet ennen korkeasuhdannetta ovat tärkeitä seurannan kannalta. Ne taiteilijoiden tuotannot, joiden myyntejä keräilijät ja media ovat seuranneet lähivuosina ja joilla on ollut pienempiä hintaennätyksiä, yleensä moninkertaistuvat korkeasuhdanteessa. Laskusuhdanne on hyvää aikaa hankkia omistukseensa hyvän sijoituspotentiaalin omaava kohde. (Laitinen-Laiho 2003 64, 2011, 46.)

Arvopaperi -lehti kirjoitti vuonna 2005 otsikolla ”Pörssinousu tarttui taiteeseen”. Taidevuosi 2005 ylitti sen mukaan monilla mittareilla edellisen 1990 päättyneen taidebuumin. New Yorkissa hinnat olivat tällöin 27 % korkeammalla kuin vuonna 1990 ja edellisvuoteen oli tullut kasvua noin 30 %. Artprice.com on instanssi, joka listaa maailmanlaajuisesti arvotaiteen hintoja. Yksittäisten teosten myyntihinnat olivat kasvaneet huimasti niin nykytaiteessa kuin vanhassakin taiteessa, poptaiteessa jopa 600 % (Andy Warhol). Myyntihintojen lisäksi toinen

mittari on tehtyjen kauppojen lukumäärä. Vuonna 2005 yli miljoonan dollarin kauppoja tehtiin vuonna 2005 Artprice.comin mukaan 477 kappaletta. Silloin oltiin sitä mieltä, että taidesijoittaminen on tullut jäädäkseen. Taiteeseen sijoitetaan myös tuoton takia, ei vain sosiaalisen statuksen. (Korteila, M. 2006,26).

Taloustaito.fi uutisoi heinäkuussa 2010 sivuillaan ”Miljoonat liikkuvat taidemarkkinoilla”. Artikkelissa kerrotaan, että samaan aikaan kun maailmantalous vielä kärsii finanssikriisin seurauksista esimerkiksi Alberto Giacomettin veistos ”Kävelevä mies” huutokaupataan 58 miljoonalla punnalla. Artprice.com-sivuston mukaan vuonna 1998 Giacomettin teosten hintaindeksi oli 100 ja tammikuussa 2010 indeksi oli 490 eli nousu oli melkoinen. Kirjoittajan mukaan helmikuussa 2010 taidemarkkinat ovat vilkastuneet, hinnat ovat lähteneet nousuun ja vaikka keräilijöiden määrä on vähentynyt monien menetettyä paljon talouskriisissä, vielä varallisuutta omaavat sijoittavat ja kuluttavat taas taidemarkkinoilla. (Laitinen-Laiho, P. 2010.)

Tammikuussa 2011 Yleisradio uutisoi kulttuuriuutisissaan otsikolla ”Pankkikriisi lisännyt arvotaiteen suosiota”. Uutisen mukaan kotimaahan vielä rantautumaton ilmiö on sijoittajien hakeutuminen taidemarkkinoille, etenkin arvotaiteen pariin. Tämä johtuu taas muiden sijoitusalueiden epävarmuudesta. Jutussa kerrottiin etenkin niiden maiden, joissa talous vahvistuu ja kukoistaa, vallanneen taidesijoitusmarkkinoita. Esimerkiksi kiinalaiset ovat alkaneet hankkia eurooppalaisia taidearteita itselleen. (Yleisradio Oy 2011.)

Ihminen kaipaa aina uutta ja väsy vanhaan, näin on myös taidemarkkinoilla. Nykyään ympäröivä yhteiskunta, esimerkiksi sisustustrendit tai muut tyyllilliset muotivirtaukset, niiden väri- ja muotokieli, vaikuttavat siihen kuka tai mikä herättää kysyntää taidemarkkinoilla. Aika ajoin suosittu tyyllisuunta tai tekniikka saa väistyä uuden kiinnostavan suuntauksen tai taiteilijan tieltä. Osa teoksista ja taiteilijoista säilyttää suosionsa läpi muoti- ja suhdannevaihteluiden. Nämä jos löytää ajoissa ennen muita, niin luultavasti pääsee rikastumaan. (Laitinen-Laiho, P. 2011, 49-51.)

Joskus markkinakoneisto myös tehtailee muodikkaita taiteilijoita. Ulkomailla ainakin, trendi tuntuu olevan se, että suuntauksilla ja ismeillä ei olekaan niin merkitystä vaan taiteilijan nimellä.

4.2 Taiteen hinnanmuodostus

Laitinen-Laiho esittelee kirjassaan kuusi eri hinnanmuodostuksen tasoa. Nämä ovat: autenttinen taso, debytoinnin taso, etabloitunut taso, retrospektiivinen taso, postmortaalin taso ja museaalinen taso. (Laitinen-Laiho, P. 2003,103)

Autenttisella tasolla hinta muodostuu suurilta osin materiaalikustannuksista (esim. veistoksen kustannukset korkeampia) ja perustuu lähinnä taiteilijan sen hetkisellem rahantarpeelle, eikä nimellä tai luovalla työllä ole hintaan vaikuttavaa merkitystä. Seuraavalla eli debytoinnin tasolla taiteilija on jo ammattitaitelija ja hinta muodostuu hänen näyttelyistään saamansa palautteen ja potentiaalinsa osoittamisen perusteella. Hinnat ovat vielä kohtuullisen halpoja. Sillä kuinka paljon teoksia saadaan myydyksi ja minne, on suuri merkitys tulevaisuuden hinnanmuodostukselle. (Laitinen-Laiho, P. 2003,104–109.)

Etabloituneella tasolla, kuten nimikin kertoo, taiteilija on jo vahvistanut, vakiinnuttanut paikkansa taidemarkkinoilla. Tällä tasolla on merkitystä taiteilijan meriiteillä: missä gallerioissa hänen teoksiaan kaupataan, mistä koulusta taiteilija on valmistunut, mitä kokemusta hänellä on ja mitä palkintoja hän on mahdollisesti saanut. Kaikki taiteilijat eivät edes pääse tälle tasolle. Se vaatii myyntiä, menestystä ja kiinnostusta eri taidemaailman instansseilta. (Laitinen-Laiho, P. 2003,110–112).

Retrospektiivisellä tasolla taiteilija on jo läpäissyt ns. ajan testin. Hänellä on jo nimeä ja tunnustusta saanut ura. Hänen tuotantonsa on voinut muuttua varhaistuotannosta hyvinkin erilaiseksi, hänen teoksiaan on esillä arvostetuissa museoissa ja gallerioissa. (Laitinen-Laiho, P. 2003, 113–116)

Postmortaalisella tasolla hinta muotoutuu taiteilijan kuoleman jälkeen riippuen siitä, miten paljon hänen teoksiaan tulee silloin markkinoille, missä maineessa hän oli ennen kuolemaansa ja ovatko kyseisen taiteilijan teokset

kuolinajankohdalla muodikkaita. Museaalisella tasolla teokset ovat museoiden omistuksessa ja tavallaan jo poissa markkinoilta. Jos elossa olevan taiteilijan teoksia on ostettu museoihin, kertoo se hyvästä sijoituspotentiaalista. (Laitinen-Laiho, P. 2003, 117–120) .

Taidesijoittaja voi lähestyä sijoituskohdetta näiden tasojen kautta. Sijoitustasoisia kohteita etsiessään tulisi Laitinen-Laihon mukaan etsiä niitä taiteilijoita, joilla on potentiaalia saavuttaa korkein eli postmortaalinen taso. Tällaisen kyvyn löytäminen on sitä tuottavampaa mitä aiemmin sen ”bongaa”. Debytoinnin tasolla taiteilija luo uransa suunnan ja tällöin tuottoisaa taidesijoittamista kannattaisi harrastaa. Hyvin myyneet näyttelyt ovat avain tulevaisuuden menestykseen ja julkisuuteen (Laitinen-Laiho, P. 2003, 120.)

Edellisiin tasoihin voi siis liittää hinnanmuodostuksen tekijät, jotka liittyvät taiteilijaan. Näitä ovat taiteilijan tunnettuus, maine, saavutukset, julkisuus niin populaari- kuin ammattipuolella ja mahdolliset taiteilijasta tehdyt julkaisut. Saman taiteilijan teokset eivät suinkaan ole hinnanmuodostuksen näkökulmasta yhtäläisessä asemassa. Taiteilijan muiden teosten myyntihinnat, miltä tuotannon ajanjaksolta teos on ja onko kyseisestä teoksesta tunnistettavissa taiteilijalle ominainen tyyli ovat hinnanmuodostuksen kannalta merkittäviä tekijöitä. (Laitinen-Laiho, P. 2003,51–52.)

Itse teokseen liittyviä tekijöitä ovat esimerkiksi laatu ja toteuttamistapa, aitous ja alkuperä sekä sen kulkureitit. Teoksen kunto vaikuttaa myös, koska restaurointimahdollisuudet ja -kulut on otettava huomioon. Teoksen aihe ja se, herättääkö teos julkista keskustelua, vaikuttaa myös teoksen hintaan. Laitinen-Laihon mukaan iloiset, elämänmyönteiset aiheet vaikuttavat myös hintaan positiivisesti. Tavalla tai toisella tunteita herättävä teos on kuitenkin aina arvokkaampi kuin neutraali. (Laitinen-Laiho, P. 2011,113–115.)

Hinnanmuodostukseen vaikuttaa se, millä sektorilla hintaa arvioidaan. Keräilijä-, huutokauppa- ja taidekauppahinta eroavat toisistaan, ensimarkkinoilla ja jälkimarkkinoilla on yhteneväisyyksiä, mutta myös eroavaisuuksia hinnanmuodostuksen suhteen.

Jälkimarkkinoilla aitouden suhteen signeeraukset ja aitoutukset ja niiden tekijät ovat merkityksellisiä. Jos teoksen mukana on paljon dokumentteja, ne todennäköisesti vaikuttavat enemmän kuin signeeraukset. Teoksen koollakin sanotaan olevan merkitystä siinä suhteessa että keräilijät ovat kiinnostuneempia pienistä kuin kookkaista kohteista. Jälkimarkkinoilla myös esim. kehyksillä tai muuten esillepanolla on hinnanmuodostuksen kannalta mahdollinen lisäarvonsa. (Laitinen-Laiho, P. 2003, 81-82. 2011,116-117.)

Jälkimarkkinoilla etenkin taidehuutokauppaluetteloista ja -tuloslistoista on tietenkin hyvä seurata taiteen hinnanmuodostusta. Lähtöhinnat asetetaan huutokaupassa tarpeeksi alhaalle, jotta ne herättävät kiinnostusta ja tarpeeksi korkealle, jotta ne kertovat kohteen arvosta. Hagelstam Huutokaupat Oy kertoo lähtöhinnasta seuraavasti:

”Lähtöhinta mainitaan huutokauppaluettelossa, ja se perustuu esineiden markkinaehtoiseen arviointiin. Lähtöhinnan ainoana tarkoituksena on toimia ohjeena ostajalle. Todellinen myyntihinta eli vasarahinta voi olennaisesti ylittää tai alittaa annetun lähtöhinnan” (Hagelstam Huutokaupat 2011.)

Lähtöhinnassa otetaan huomioon samoja taiteilijaan ja teokseen liittyviä tekijöitä, joita jo aiemmassa kappaleessa hinnanmuodostuksesta käsittelin. Tämän lisäksi huomioidaan, onko saman taiteilijan teoksia myynnissä yhtä aikaa tai kuinka paljon niitä lähihistoriassa on ollut huutokaupassa myynnissä. Voi karkeasti sanoa, että mikäli samankaltaisia teoksia on paljon liikkeellä tai sama teos on ilmestynyt tavan takaa huutokaupattavaksi, se vaikuttaa hintaan laskevasti.

Lähtöhinnassa otetaan myös huomioon muut huutokaupan kulut: Huutoraha- tai maksu on yleensä kotimaisissa huutokaupoissa 14–18 % vasarahinnasta ja ulkomailla yleensä myyntihinnasta riippuen 12–30% myyntihinnasta. Tämän päälle lasketaan arvonlisävero. Tämän lisäksi kotimaassa myyntihinnan päälle lasketaan jälleenmyyntikorvaus. Visuaalisen alan taiteilijoiden tekijänoikeusyhdistys KUVASTO ry määrittelee sen näin:

”Kuvataiteen teoksen tekijällä on tekijänoikeuslain mukainen oikeus saada jälleenmyyntikorvaus teostensa jälleenmyynneistä. Oikeus korvaukseen koskee kaikkia kuvataiteen teoksia, joiden tekijänoikeudellinen suoja-aika on edelleen voimassa. Jälleenmyyntikorvausta ei kuitenkaan kerätä teosten ensimyyneistä, eli tekijän omistaman teoksen myynnistä tai välittämisestä, vaan ainoastaan tekijän jo omistuksestaan luovuttamien teosten jälleenmyynneistä.” (KUVASTO ry 2011)

Jälleenmyyntikorvaus on hinnasta riippuen 0,25-5 % myyntihinnasta, mutta kuitenkin enintään 12 500 €. (Hagelstam Huutokaupat 2011) Huutokaupan tuloslistalta löytyvä lopullinen myyntihinta kertoo yleisestä kiinnostuksesta teosta kohtaan. Myyntihinta kertoo kysynnästä ja tarjonnasta, harvinaisuudesta sekä siitä onko herättänyt useammankin keräilijän tunteet. Lopullinen hinta kertoo myös minkälainen kohteen sijoituspotentiaalin arvellaan olevan. Jos hinta on kohonnut huomasti lähtöhinnasta, teos on herättänyt todellista kilpailua. Huutokilpailutilanteessa tulee kilpailuvietin motivoimana, hetken huumassa, huudettua usein enemmän kuin mitä on alun perin ajatellut tarjota. Juuri tällaisissa tilanteissa korostuu sijoitusmielessä taidetta ostavan rationaalinen päätöksenteko. Taidetta ostaessa tunteet vaikuttavat usein juuri "pakko saada"-tyyppisesti.

4.3 Taideteoksen sijoituspotentiaali

Kuten alussa totesimme, Laitinen-Laihon mukaan vain noin 1 % taiteesta omaa sijoituspotentiaalia. Sijoituspotentiaalin tunnistaminen vaatii tietysti ennustajan taitojen lisäksi runsaasti perehtymistä taiteeseen. Määrittelyssä auttavat kuitenkin seuraavat suuntaviivat.

Kun tarkastelee taidetta sijoituskohteena, on huomioitava seuraavia tekijöitä. Ajan testi erottaa jyvät akanoista. Varma sijoituskohde on se taitelija, joka jää taiteen historiaan aikansa taiteen kuvaajana. Vanhasta taiteestahan nämä ovat jo erottuneet, mutta miten sitten tunnistaa nykytaiteesta taidehistoriaan jäävät tekijät? Taidemuseot ovat tässä mielessä historiankirjoittajia sekä näiden lisäksi paljon merkitystä on taitelijan ja teosten herättämällä yleisön ja median huomiolla. (Laitinen-Laiho 2003, 49-50.)

Toisekseen taiteilijan tunnettuudella ja arvostuksella on suuri merkitys teoksen sijoitusarvoa määriteltäessä. Lahjakas taiteilija, joka osaa käyttää lahjakkuuttaan hyväksi, omaa arvostetun imago-arvon. Julkisuus, media, näyttelyt, palkinnot ja kuulopuheet rakentavat tämän todellisen lahjakkuuden päälle. Teoksen sijoituksellista arvoa voi punnita katsomalla taiteilijan ansioluetteloa ja kyseistä teosta suhteessa taiteilijan muuhun tuotantoon. (Laitinen-Laiho, P. 2003, 50–51.)

Taiteilijan ansioluettelo

Ansioluettelosta selviää esimerkiksi, missä ja kenen kanssa taiteilija on pitänyt näyttelyitä. Se, että taiteilija säännöllisesti pitää näyttelyitä, kertoo hänen aktiivisuudestaan ja tuottavuudestaan. Arvostetut ryhmänäyttelyt, joihin erikseen valikoidaan taiteilijat tai näyttelyt maineikkaissa gallerioissa kertovat taiteilijan suosiosta. Myös näyttelyt ulkomailla ja julkiset teokset lisäävät taiteilijan arvoa sijoitusmielessä. (Laitinen-Laiho, P. 2011,81).

Ansioluettelosta käy myös ilmi, onko taiteilijan teoksia merkittävässä kokoelmassa. Palkinnot ja tunnustukset sekä apurahat ovat myös tärkeitä mittareita sijoituspotentiaalinsa suhteen, mutta näissäkin kannattaa huomioida vuosiluvut, aktiivisuus ja luonnollinen kehitys. Valtion apurahat ovat arvostetuimpia. Aktiivisuus on siis tärkeää uran kestävyysnäkökulmasta. Se, että taiteilija tekee kokopäivätoimisesti taidetta, kertoo myös hänen pyrkimyksistään ja menestysmotivaatiostaan taiteen suhteen. (Laitinen-Laiho, P. 2011,81).

Taidesijoittamisen minimiaika

Käytännössä minimiaika on useita vuosia. Kriteerit ajalle ovat: mikä taidesuuntaus on kyseessä, taiteilijan tunnettuus ja milloin teos on viimeksi myyty. Nykyaikaisessa taiteessa teokset on kannattavinta myydä muutama vuosi taiteilijan poismenon jälkeen, vanhassa taiteessa taas pitää muistaa, että liian nopea jälleenmyynti laskee teoksen arvoa. Suuret huutokauppatalot suosittelvat pitämään vanhaakin taidetta noin 7-10 vuotta arvon kasvattamiseksi. Mitä tunnetumpi taiteilija ja mitä arvokkaampi teos, sitä kauemmin se kannattaa pitää itsellä. (Laitinen-Laiho, P. 132.)

Keskinkertaisessa taiteessa jälleenmyynti voi pitää yllä mainetta, mutta sekin kannattaa myydä usein vasta kiinnostuksen alkuvaiheessa, jolloin markkinoilla ei vielä ole liikaa tietyn taiteilijan keskitason teoksia. Suurin osa myyntiajankohdista ei kuitenkaan ole harkittuja vaan perustuu myyjän tarpeeseen: myydään, kun on pakko myydä. Se, että joutuu myymään teoksen nopealla aikavälillä tai esimerkiksi huutokaupassa, jossa vastaavanlaisia teoksia on tarjolla, kostautuu taloudellisesti myös myyntikustannuksissa, huutomaksuissa ja myyntiprovisioissa, joita huutokaupat veloittavat. Kiinnostus taiteilijaa kohtaan näkyy siinä, että hänestä kirjoitetaan ja puhutaan. Kiinnostus näkyy myös siinä, että taiteilijan teokset ovat esillä ja meriitit kasvavat. (Laitinen-Laiho, P. 2003,132.)

4.4 Taidesijoittamisen sijoitusriskit ja -kustannukset

Suurimmat riskit taidesijoittamisessa ovat samat kuin muussakin keräily-sijoittamisessa. Koska kohde on fyysinen, sen tuhoutumisen tai varastamisen seuraus on sijoitetun pääoman menetys. Arvotaide on yleensä hyvin vakuutettua, joten sikäli pääoma on varmasti turvassa. Ulkomailla on esimerkkejä myös siitä, miten varastettujen arvoteosten hinnat ovat nousseet huomasti varkaus uutisen tuottaman julkisuuden vuoksi. Tästä esimerkkinä ovat ”Mona Lisa” tai Munckin ”Huuto”. Kun se on palautettu takaisin omistajalleen, se onkin noussut hurjasti arvossaan. Kotimaassa Laitinen-Laihon mukaan näin ei juuri koskaan tapahdu. Varkaus uutiset laskevat pikemminkin teoksen arvoa tai vaikuttavat myös muihin taiteilijan teosten hintoihin negatiivisesti, koska niihin liittyy jotain ”hämärää”. (Laitinen-Laiho, P. 2011,185–186.)

Huolellinen huolto ja käsittely kuuluvat etenkin taiteen kunnossapitoon. Kohteet saattavat vaatia konservointia ja erityisiä säilytystiloja, joissa lämpö ja ilmankosteus ovat säädeltävissä. Tauluja käsitellään hansikkain. Laiminlyönti näissä asioissa laskee teoksen hintaa ja saattaa ennen pitkää tuhota teoksen

Taidevääreännökset

Taidevääreännöksistä on kärsitty läpi taidekaupan historian. Ostajan kokemattomuus on hyväksikäytettävissä oleva ominaisuus, mutta parhaimmat

väärennökset saattavat niin asiantuntijat kuin tekniikankin ymmälleen. Suurin osa väärentäjistä kuitenkin luottaa siihen, ettei ostaja tunnista myytävissä olevaa teosta tai taitelijan tyyliä tarpeeksi hyvin.

Vanhan taiteen ja esimerkiksi antiikkiesineiden kohdalla on yleisessä tiedossa aikakaudet, jolloin väärennöksiä on tehtailtu paljon. Tällaisten kausien teoksiin pitää suhtautua varauksella. Miksi sitten taideväärennökset yhä lisääntyvät? Syyt siihen ovat Laitinen-Laihon mukaan: turvautuminen liikaa aitoudsdokumentteihin, ajantasaisen tekniikan puuttuminen väärennösten paljastamiseksi sekä systemaattisuuden puuttuminen väärennösten merkitsemisessä ja poistamisessa taidemarkkinoilta. (Laitinen-Laiho, P.2003,151.)

Väärennöksiä tulee ostettua, kun keräilijä haluaa kiireesti kohteen itselleen saadessaan sen ”hyvään” hintaan. Myyjä taas perustelee kohdetta hyvänä sijoituksena alle markkinahintaan. Taiteen arvo ei kuitenkaan laske välttämättä kokonaan, vaikka se paljastuu väärennökseksi. Sen arvo laskee noin 10-20 % viimeksi arvioidusta hinnasta. Taiderikollisuutta on vaikea saada kuriin myös siksi, että moni yksityishenkilö häpeää oman asiantuntijuutensa puuttumista suhteessa taideostoksiinsa eikä näin tee ilmoitusta tapahtuneesta rikoksesta. (Laitinen-Laiho,P.2003,152.)

Aitoustodistukset

Vaikka liiallinen turvautuminen aitoustodistuksiin voikin johtaa harhaan, esimerkiksi Suomen sisällä on kyllä asiantuntijoita, jotka kykenevät arvioimaan kotimaisten taiteilijoidemme tuotantoa luotettavasti. Huutokaupat ovat sikäli turvallinen vaihtoehto tehdä taideostoksia, että niissä on runsaasti asiantuntijoita niin toimitsija- kuin asiakaspuolellakin. Niissä tehdään usein ilmaisia arvioita huutokaupan kannalta kiinnostavista teoksista myös yksityishenkilöille. Yksityiset konservaattorit tekevät myös aitoutuksia, mutta usein vain julkisyhteisöille. Aina asiantuntijalta ei myöskään saa lopullista vastausta ja osto jää siis potentiaalisesti ostajan riskiksi. (Laitinen-Laiho, P. 2003,166)

Tekniset tutkimukset

Jos haluaa ostaa arvokkaan taulun, on se syytä ottaa kotisovitukseen ja pyytää muutaman asiantuntijan arviota tästä. Teknisissä tutkimuksissa väärennöksistä tutkitaan kangas, väriaineet, signeeraus, proveniensi (alkuperä ja kulkureitti), aitoustodistus, kunto, aihe, siveltimenveto, päällemaalaukset, maneerit, teoksen tausta. Esimerkiksi röntgentutkimusta ja infrapunasädettä käytetään tutkimaan nimikirjoituksen kohta ja alkuaineanalyysit (Laitinen-Laiho, P. 2003, 167.)

4.5 Taidetta sijoitusrahastoissa

Jos tietotaito tai varat eivät riitä suoraan sijoitukseen, turvallisempi vaihtoehto sijoituseksotiikkaa etsivälle voisi olla taiteeseen painottuva sijoitusrahasto. Nämä hajottavat sijoituksia esim. nykytaiteen ja vanhan taiteen eri tyyliuuntiin sekä kansainvälisesti esim. tietyn markkina-alueen taiteeseen. Kansainvälisiin rahastoihin ja suurimpaan osaan Yhdysvalloissa ja Britanniassa yleistyneistä rahastoista minimisijoitukset ovat satojen tuhansien eurojen luokkaa. Rahat ovat myös kiinni rahastoissa 3-10 vuotta.

Eurooppalaisesti tunnetuimpia rahastoja on Hoffman's Fine Art Fund, jota hallinnoi huutokauppakamari Christie'sin ex-johtaja Philip Hoffman. Hänen tarkoituksensa oli aluksi kerätä rahastoon noin 350 miljoonaa dollaria varallisuutta sijoittaakseen sen arvotaiteeseen, ilmeisesti hän sai kasaan kuitenkin ”vain” 30-40 miljoonaa dollaria. Rahastoon havittelevilla sijoittajilla tuli olla ainakin 250 000 dollaria sijoituspanoksena (Hosking,P. 2006.)

Tällä tasolla ei oteta suuria riskejä sijoitusten suhteen. Nimenomaan rahastovarallisuuden kasvattaminen tuolle tasolle antaa mahdollisuuden saada haltuunsa parhaimman sijoituspotentiaalinen omaavat teokset. Nämä rahastosijoitukset ovat pitkäkestoisia, mutta vuosittaisia tuottoja kaupankäynnistä toki tulee toisin kuin suorassa sijoituksessa. Varsinkin keskitason rahastoissa vaarana tosin on, että hallinnointikulut syövät palkkiot.

Suomessa ei vielä varsinaisia markkinoita taiderahastoille ole, mutta ainakin kaksi rahastoa löytyy, joissa sijoitetaan taiteeseen. Alternia I Ky perustettiin vuonna 2007 ja sen merkintäaika päättyi keväällä 2008. Rahasto sijoittaa

kansainvälisesti taiteeseen, filateliaan, rahoihin, koruihin ja muihin keräilykohteisiin. Alternia pyrkii 10 % vuosituottoon ja minimisijoitus oli 5000 euroa (Vaahtio, J. 2008). Uniqart Oy taas on vuonna 2008 perustettu yhtiö, joka sijoittaa arvotaiteeseen. Sen omien sanojen mukaisesti: ”Uniqart Oy:n hallinnoima taiteen yhteishankinta mahdollistaa hajautetun sijoittamisen maailmanluokan huipputaiteeseen.” Se tavoittelee 15 % vuosituottoa ja minimisijoitus on 30 000 euroa (Vaahtio, J.2008, UniqartOy 2011.)

Mahdollista on myös sijoittaa taiteeseen ostamalla huutokauppakamarin osakkeita. Vuonna 2010 Sotheby's ja Christie's International myivät 1201 esinettä miljoonalla dollarilla tai sitä kalliimmalla. Korkeimmillaan hinta oli jopa 106,5 miljoonaa dollaria. Sotheby's International on globaalisti toimiva Lontoon ja New Yorkin pörssissä toimiva yhtiö. (Koskinen, P. 2010.)

4.6 Tutkimuksia taiteesta sijoituskohteena

Robert C. Anderson julkaisi vuonna 1974 tutkimuksen maalaustaiteen sijoitusten tuotoista vuosilta (1780-1970). Mielenkiintoista on, että ensimmäisten aiheesta tehtyjen tutkimusten tulokset eivät kehota ostamaan taidetta sijoitusmielessä, kun taas uusimmat tutkimukset antavat aihetta tällaiseen päätelmään. Suurin osa tutkimuksista on osoittanut, että tuotot eivät ole tarpeeksi suuria kompensoidakseen sijoitusriskiä. Taide ei näin ollen olisi järkevä, taloudellinen sijoituskohde. Tutkijat ovat myös suurilta osin sitä mieltä, että taidesijoittaminen ei tarjoa hajautushyötyä, koska se korreloi osakemarkkinoiden muutosten kanssa. Vähiten taidesijoitus korreloi tutkimusten mukaan inflaation muutosten kanssa ja tarjoaisi näin sijoituskohteena suojaamishyötyä. (Walgreen, D. 2010, 9)

Useimmissa tutkimuksissa on konstruoitu hintaindeksejä hedonisella regressiomenetelmällä. Hedonisella menetelmällä pyritään määrittelemään kohde ominaisuuksiensa perusteella ja regressoimaan ominaisuudet hintoihin. Campbellin vuonna 2006 julkaisemassa tutkimuksessa on käytetty Art Market Researchin (AMR) hintaindeksiä. Tutkimuksissa todettiin, että taidesijoittamisen tuottavuus on huomattavasti lisääntynyt sota-ajan eli noin vuoden 1949 jälkeen.

Muissa tutkimuksissa tutkittiin maalaustaidetta yleisesti, esimerkiksi sadan suosituimman teoksen perusteella tai tutkittiin lähinnä eri aikakausien tuottavuutta. Campbell puolestaan jakoi maalaustaiteen eri sektoreihin: vanhoihin mestareihin, Euroopan impressionisteihin ja nykytaiteeseen. Hän totesi tutkimuksissaan, että lisäämällä sijoitusportfolioon taiteen eri tyyliuuntien kesken hajautetun sijoituksen sekä diversifikaatio että suojaamishyöty lisääntyivät. Suurimmat tuotot tutkimuksissa löytyvät viimeisen 25 vuoden ajalta (jopa 17,5 %). Kukaan ei kiistä, etteivät tuotot kompensoi taiteen hintojen suuren heilahtelun riskiä. (Walgreen, D. 2010, 9-10.)

Mainita voisi tässä yhteydessä myös kotimaisen pro gradu-työn, jossa oli seurattu suomalaisten maalausten reaalihintojen kehitystä vuodesta 1980 vuoteen 2003. Tässäkin hintaindeksi muodostettiin huutokauppahintojen avulla ja konstruointiin käytettiin hedonista menetelmää. Rakennettua indeksiä sekä sen seuraksi rakennettuja indeksejä ("Kultakauden" maalauksille sekä erikseen mies- ja naistaitelijoille) verrattiin HEX- sekä asuntohintaindeksiin. Tutkimuksen tulokset osoittivat, että maalaustaiteen reaali hinnat eivät vuoden 1991 jälkeen olleet vielä yltäneet vuoden 1980 hintojen tasolle. Indeksien kehitys oli 1980–1992 samankaltainen, mutta vuonna 1993 asuntojen hinnat ja osakekurssit lähtivät nousuun. Taiteen suhteen vasta vuonna 1996 alkoi tapahtua hiljaista nousua (Metsärinta, S. 2005).

5 VIINI SIJOITUSKOHTENA

Keräily-sijoittamisesta myönteisimmän maineen sijoituskohtena tuntuu omaavan viinisijoittaminen. Arvoviinit ovat olleet varmasti ”kuumin” keräily-sijoituskohde viimeisen vuosikymmenen aikana.

Viimeisten kymmenen vuoden aikana markkinat ovat kasvaneet 1 miljardista punnasta 3 miljardiin puntaan. Punnista on kyse siksi, että kaupankäynti painottuu paljon Lontooseen. Vuoden 2008 syksyn pienen notkahduksen jälkeen, viini-indeksi on lyönyt laudalta viime vuonna esimerkiksi niin kullan, raakaöljyn kuin yhdysvaltain osakemarkkinoiden suorituskykyä mittaavan Standard & Poor's indeksin. (Ashreena, T. 2011). Viimeisen se on lyönyt jo vuodesta 1997 lähes joka vuosi. Viime vuonna päästiin Liv-ex 100-indeksin mukaan sijoituksella arvoviineihin 40,5 % vuosittaiseen kasvuun ja tänä vuonnakin tunnutaan odottavan 20–30% kasvua. (Liv-ex Ltd. 2011)

Kuten kaikissa sijoituskohteissa, on viininkin kohdalla toki mahdollista että arvo laskee. Tuolloinkin viinin voi kuitenkin nauttia juomalla sen hyvässä seurassa, joten täysin tyhjin taskuin ei tässäkään keräily-sijoituksessa huonosti käydessä ole. Kuten muillakin alueilla tässäkin siis toimii ajatus siitä, että kannattaa sijoittaa kohteeseen joka muullakin tavalla kuin sijoituspotentiaalinsa vuoksi miellyttää. Niin sanotut arvoviinit ovat kuitenkin pitäneet tiukasti sijoituspotentiaalinsa viime vuosina.

Esimerkkinä hintaennätyksistä voisi kertoa vaikka vuosikertaviini Lafite Rothschild 1982:sta, joka oli vuonna 2000 arvoltaan 2 600 puntaa kun kymmenen vuotta myöhemmin siitä saa 25 500 puntaa. Eli arvo lähes kymmenkertaistui. (Thisismoney 2010). Selitykseksi tarjotaan jo aiemmin viittaamaani Kaukoidän keräilykuluttajien määrän kasvua. Kysyntä on kova, koska tarjontaa ei juuri voida vuositasolla huippuviineistä lisätä. Viinitalot tuottavat niitä yhä rajallisen määrän vuosittain ja vanhojen vuosikertaviinien juominen lisää tarjonnan niukkuutta. Viitteellisesti voisi sanoa, että maailmalla on noin 200 000 viinitilaa ja noin 3000 tuottaa sijoituslaatuisia viinejä. (Nuikki, P. 2003,8)

Liv-ex tarjoaa kaupankäynti- ja hintatietoa sijoittajille ja on niiden markkinapaikka. Arvoviinien hintoja seuraava Liv-ex Fine Wine 100 -indeksi mittaa 100 kysytyimmän viinin hintojen liikkumista. Niillä on jälkimarkkinoilla kova kysyntä ja liikkeitä mitataan kuukausitasolla. Punainen Bordeaux on sijoitusviinien ykkönen. Suurin indeksissä mukana olevista viineistä on Bordeaux -viinejä, mutta mukana on viinejä myös Burgundista, Reinin alueelta, Champagnesta sekä italialaisia viinejä. Jotta viini otetaan mukaan indeksiin, sen on täytynyt ensinnäkin saada yli 95 pistettä johtavan viinikriitikon arvioinnissa ja sillä täytyy olla säännölliset markkinat, sen täytyy olla fyysisesti saatavilla markkinoilla. Liv-exillä on myös muita viini-indeksejä, kuten mm. Liv-ex Fine Wine 50 ja Liv-ex Fine Wine Investables, joka seuraa viiniportfolioiden hintakehitystä (Liv-ex 2011.)

Suomalainen viiniasiantuntija, kirjailija ja valokuvaaja Pekka Nuikki on kirjoittanut ainoan suomenkielisen kirjan viinisijoittamisesta. Nuikki on itse vuosikymmenten ajan rahoittanut vanhojen viinien harrastustaan viinisijoittamisella. Vuosi sitten Pekka Nuikki perusti kansainvälisille markkinoille suuntaavan viinilehti Finen. Hän on sen ja uuden englanninkielisen European Fine Wine Magazinen perustaja ja vastaava päätoimittaja.

Hän on myös kirjoittanut useita muita kirjoja laatuviineistä. Nojaudun seuraavissa kappaleissa paljon Nuikin asiantuntemukseen viinisijoittamisesta, koska on mielestäni kiinnostavaa tarkastella tätä kansainvälistä harrastusta kotimaisen sijoittajan näkökulmasta ja Nuikki on saavuttanut asiantuntijana merkittävän aseman viinintuntemuksen kentällä.

Nuikin mukaan tämäkin keräilyalue vaatii perehtymistä ja todellista kiinnostusta sijoituskohteesta. Hän perustelee viinien tarjoavan mahdollisuuden kasvattaa varallisuutta tavalla, jota muut sijoituskohteet eivät tarjoa: niissä on mukana mahdollisuus laajentaa tietoaan historiasta ja kulttuurista, kultivoida makuaistiaan ja sosiaalisen ulottuvuuden kanssa eivät osakkeet tai korkorahastot pysty kilpailemaan. Huikeat tuottoennätykset saattavat siis tuoda kiinnostuneita sijoittajia, mutta Nuikin mukaan osakkeet ja rahastot ovat turvallisempi kohde henkilölle, jolla ei ole kokemusta. (Nuikki, P. 2003,8.)

5.1 Sijoitusviinimarkkinat

Viinifutuurit - Viinin ensimarkkinat

Viinifutuurien ostaminen on yksi tuottoisimmista tavoista sijoittaa. Mikäli siis riskinsietokyky on verrattain korkea ja asiantuntijuutta sekä varallisuutta löytyy omasta takaa. *En primeur* eli viinifutuurit on systeemi, jossa ostopäätös viinistä tehdään ja myös hinta suoritetaan kauppiaille ennen kuin kyseinen viini on pulloitettu ja tullut markkinoille. Koska kysyntä on kova, tämä tarjoaa mahdollisuuden saada haltuunsa viiniä, jota markkinoilta ei enää välttämättä saisi, mutta toisaalta on todella riskialtista. Päätös viinifutuurin ostamisesta perustuu kyseisen viinin historian, edellisten vuosikertojen menestyksen ja johtavien viinikriitikkojen arvioihin. Täytyy siis tietää, mitä tekee ja miten tulkita kyseessä olevaan viiniin liittyviä odotuksia ja arviointeja. (Nuikki, P. 2003,9)

Viini ostetaan käytännössä kesällä, heti sadonkorjuun jälkeen ja toimitetaan vasta 18 kuukauden kuluttua, kun tuote on pulloitettu. Lähes poikkeuksetta hyvämaineisten viinien hinta nousee tänä aikana, mutta Christopher Maybinin mukaan hintakäyrä nousee jyrkimmin viiden ensimmäisen vuoden aikana.(Nuikki, P. 2003,10)

Nuikin esimerkkien mukaan mm. vuoden 1982 Château Cheval-Blancin futuurihinnalla 350 dollaria/laatikko sai vuonna 2002 sijoitukselle 2000 %:n voiton. Toisaalta 1973 viinimarkkinoillakin koettiin ylikuumenemisilmiö, kun 1970/71 viineillä käytiin kauppaa futuurimarkkinoilla lehdistön lyödessä vettä myllyyn ja futuurihintojen noustessa huimasti kysynnän vuoksi. Viinit todettiin kuitenkin laadultaan vain keskinkertaisiksi ja vuonna 1981 näistä maksettiin Nuikin mukaan jopa alemmaa hintaa kuin niiden lähtöhinnat vuonna 1973. (Nuikki, P. 2003, 24)

Vaikka futuurit on maksettu ja kauppa tehty, varsinaisesti viinin saa haltuunsa parin vuoden päästä. Suomalaisen viinisijoittajan kannattaakin pitää viinejä varastoituna tuottajalla, kauppialla tai vapaavarastossa, mikäli ei mieli niitä heti maistamaan. Viinifutuurikaupassa myyjän luotettavuus on ensiarvoisen tärkeää. Vaikka futuurimarkkinat ovatkin jo vakiintuneet ja toimivat hyvin, ne

eivät ole ulkoisen tahon, lainsäädännön, sääntelemiä markkinoita. (Nuikki, P. 2003,18)

Viinikauppiat tekevät viinitilojen kanssa sopimuksia en primeur-viinien ostamisesta tiettyyn hintaan. Kauppialta vaaditaan hyvä maine ja historia kaupankäynnistä, hyvät suhteet viinitiloihin. Kauppiaan vakavaraisuus kannattaisi tarkistaa, jottei kauppias esimerkiksi tee konkurssia ennen kuin sijoittaja on saanut viinifutuurinsa haltuun. (Nuikki, P. 2003,19)

Hyvämaineisista välittäjistä ja myös niistä, joita tulisi välttää, on listauksia internetissä eri viinisivustoilla. Esimerkiksi ulkonäöstään huolimatta asiantuntijoiden tunnustusta saanut investdrinks.org sivusto, joka listaa epäluotettavia välittäjiä. Viinifutuuereihin sijoittavan on valmistauduttava pitämään viiniinsä 5-10 vuotta ennen kuin voittoa kannattaa kotiuttaa. (Investdrinks 2008.)

Viinin jälkimarkkinat

Viineillä on käyty sijoitusmielessä kauppaa jo 1700-luvulta lähtien. Suomessa viiniharrastajia ja -kuluttajia löytyy, mutta vielä muutama vuosi sitten Nuikki totesi viiniin vaurastumismielessä sijoittavien määrän olevan alle viidessä henkilössä. (Talouselämä 2006). Tästä määrä on todennäköisesti noussut, mutta vieläkin pysyttelee alle kahdessakymmenessä.

Maailmallakin viinisijoittaminen on pitkään ollut pienen eliitin harrastus, mutta nykyään sen kerätessä kiinnostuneita sijoittajia traditionaalisen sijoittamisen parista ja Aasian talouskasvun jatkuessa, luku on luultavasti paljon suurempi kuin Nuikin kirjassaan mainitsema puoli miljoonaa. Suomalaisten sijoittajien niukkaan määrään on syynä alkoholilainsäädäntömme: suomalaiset eivät voi myydä viiniä toiselle suomalaiselle ilman tukkumyyntilupaa ja Alkon apua. Tämä on luvanvaraista, maksullista toimintaa, jota valvoo Sosiaali- ja terveydenhuollon tuotevalvontakeskus. Mahdollisten tuottojen kotiuttaminen on siis erityisen hankalaa. Sijoitusviinien kaupankäynnin tulee tapahtua ulkomailla ja tämä on ainakin hidastanut suomalaisten kiinnostusta viinisijoittamiseen (Nuikki, P. 2003,13–14.)

Nykyään Alkon valikoimassa on noin 1200 viiniä ja tilattavissa 550 mietoa viiniä. Alkon viineistä noin 2% on yli 90 pisteen viinejä ja valikoimassa on vain muutama yli 95 pisteen viiniä. Alkon valikoima siis käsittää suurilta osin nuoria viinejä, eikä juurikaan sijoituspotentiaalia omaavia viinejä. Nuikki kritisoi kirjassaan Alkon 2000-luvulla lanseeraamaa tilausviinien järjestelmää. Alkon mukaan saatavuus on joissakin viineissä niin niukkaa, että kaikille ei niitä riitä ja lopputulos on arpoa varausten perusteella laatuviinille uusi omistaja. (Nuikki, P. 2003,15, Alko Oy 2011)

Vaikka tätä tapaa voi pitää hankalana ja sijoitustoimintaa harrastavalle erittäin epäkäytännöllisenä siinä piilee myös Alkon ainakin teoreettinen hyvä puoli viinisijoittajalle. Alkon monopoliasema kotimaisilla markkinoilla tarkoittaa myös markkinoiden välikäsien, hintaa nostattavien elementtien puuttumista. Koska hinta ei muodostu kysynnän ja tarjonnan mukaan muutamat Alkon laatuviinit ovat meillä suorastaan halpoja. Käytännössä tämä koskee niitä Alkon kalleimpia tuotteita. Esimerkeissä Nuikki esittelee taulukon, jossa on mm. *Antionori Tignanello -97 viini*, jonka maailmanmarkkinahinta on 120 dollaria ja Alkossa 38 dollaria sekä muita vastaavia esimerkkejä (Nuikki, P. 2003,15).

Alkon lisäksi suomalainen voi ostaa viininsä esimerkiksi lentokenttien tai laivojen valikoimista tai ulkomaanmatkalta. Matkustaja saa tuoda alkoholijuomia verovapaasti toisesta EU-maasta ja rajoitetun määrän EU:n ulkopuolelta omaan, perheensä käyttöön tai lahjaksi, kunhan ne tuodaan mukana. Jotkut tilaavat myös internetin viinikaupoista viininsä. (Viinilehti Oy 2010.)

Toisesta EU-maasta tilatusta viinistä peritään valmistevero ja juomapakkausvero, mutta ei arvonlisäveroa. Yksityishenkilönkin on tullattava muusta kuin EU-maasta tuotava tavara. Tullimaksun lisäksi ostajan on maksettava alkoholijuomista myös arvonlisävero ja valmistevero. Alkon valikoiman viinejä ei missään nimessä kannata tilata ulkomailta. Kuljetuskustannukset ja muut maksut tekevät ostoksen paljon kalliimmaksi. (Viinilehti Oy 2010.)

Viinisijoittamisesta kiinnostuneiden ja sitä harrastavien määrä on kuitenkin viime aikoina ollut nousussa ja sijoitusviinejä etsivien suomalaissijoittajien on lähes pakko suuntautua kotimaasta ulkomaille. Nykyään sijoittajat ovat tottuneet kansainväliseen toimintaan, online-palvelut ovat lisääntyneet ja informaatio on helposti saatavilla. Alkoholilainsäädäntö ei kuitenkaan ole muuttunut. Sijoitussivusto Holdari vahvistaa kotimaisen viinisijoittajan ongelmat ja niiden ratkaisut artikkelissaan ”Viinisijoittaja käy kauppaa ulkomailta”. (Holdari 2010)

”Viinisijoittajat hakevat viinejään ulkomailta tai tilaavat niitä Suomeen. Viinejä voi ostaa esimerkiksi huutokaupoista USA:sta. Viinejä voi säilyttää itse jos on hankkinut asianmukaisen varustuksen. Helpoiten homma hoituu niin, että antaa viiniliikkeelle toimeksiannon ja liike hoitaa korvausta vastaan viinien oston, säilytyksen ja vakuutuksen”(Holdari 2010.)

Suomalaiselle sijoittajalle hyvä tapa löytää sijoitusviininsä ovat kansainväliset viinihuutokaupat. Niistä on mahdollista löytää sekä harvinaisia viinejä että laatuviinejä alle kauppahintojen. Mikäli ravintolahinnat tuntuvat liian korkeilta, valmiiksi kypsää viiniä etsiessään suomalaisen on suunnistettava viinihuutokauppoihin maan rajojen ulkopuolelle.

Lontoo on viinikaupan mekka ja huutokauppoja ovat pitkään hallinneet muiltakin keräilyalueilta tutut *Christie'sin* ja *Sothebyn* huutokauppatalot. Ne järjestävät myyntitilaisuuksia joka kuukausi ja niillä on myös säännöllisesti huutokauppoja muualla Euroopassa ja USA:ssa. Lontoon huutokauppoihin kerääntyy paljon alan ammattilaisia ja muualla kilpaa huutavat lähinnä yksityiset viinikeräilijät ja -harrastajat. (Nuikki, P 2003, 185)

Erilaisia huutokauppoja on viinialueilla paljonkin. Näiden lisäksi löytyy viiniin keskittyneitä online-huutokauppoja ja huutaa voi esimerkiksi ebay-huutokauppasivuilla. Suomessa ei lainsäädäntömme vuoksi huutokaupparamahdollisuutta ole, mutta ruotsalainen Systembolaget (Ruotsin vastine Alkolle) järjestää säännöllisesti viinihuutokauppoja.

Huutokaupoissa, joissa sijoitusviinit liikkuvat, järjestetään ennen huutokauppaa maistelutilaisuuksia ja nämä ovat hyviä tilaisuuksia viinin sijoituspotentiaalnin tarkasteluun. Nuikin neuvo on tutustua huutokauppaluetteluun huolella ja

mielellään olla mukana huutokaupassa ensin vain observoimassa muiden toimintaa. (Nuikki 2003, 186-190)

Huutokaupassa ostaja joutuu maksamaan yleensä noin 15 % ja myyjä noin 10% välityspalkkiota. Joissakin, kuten The Chicago Wine Companyn huutokaupassa myyjä maksaa lähes 30% välityspalkkiota, mutta ostaja ei lainkaan. Internetin viinihuutokaupoista Nuikki mainitsee vieläkin hyvää mainetta nauttivan winebid.comin. Se on ensimmäinen vain internetissä toimiva huutokauppa ja aloitti toimintansa vuonna 1996. (Nuikki 2003, 191-197.)

Jälkimarkkinoilla toimii myös erilaisia viinikauppoja ja -kauppiaita sekä näiden lisäksi suomalaissijoittajia kiinnostavia online-viinikauppoja. Täälläkin kaupankäyntisuhteen tulisi rakentua luottamukselle eli kauppaa tulee käydä ainoastaan hyvämaineisten ja tunnettujen tahojen kanssa. Viinisijoittajat neuvovat ottamaan myös kuljetuksen ajaksi vakuutuksen. Jos viini on tarkoitus myydä eteenpäin, varteen otettava vaihtoehto on ostaa viini vapaavarastoon. Tällöin välttää myös tulli- ja veromaksut. Lisäksi on hyvä muistaa, että viineistä ei esimerkiksi Britanniassa tarvitse maksaa pääoman tuottoveroa, koska ne luokitellaan ”lyhytkestoiseksi omaisuudeksi”. (Nuikki, P. 2003, 202-204.) Toistaiseksi verottaja ei ole tietääkseni Suomessakaan puuttunut viinisijoittamisen tuottoihin.

Vaikka viini on todennäköisesti likvidimpi kohde kuin vaikkapa taide, on hyvä odottaa oikeaa hetkeä myydä viini. Viinisijoittajat neuvovat minimissään viiden vuoden sijoitusaikaan, vaikka vuodenkin pitoajalla voi tuottoa tulla. Myyjänä on hyvä pitää myös huolta omasta maineestaan, ettei esimerkiksi omien käsien kautta kulje väärennettyjä pulloja. Myydessä sijoitusviinejä kannattaa Nuikin mukaan pyytää tarjous useammalta taholta. (Nuikki, P. 2003, 206.)

Mikäli oma asiantuntijuus ei riitä suoraan viinisijoitukseen eikä ole kiinnostunut kaikesta muusta kiehtovasta, joka viineihin ja niiden säilytykseen liittyy, viinissäkin on mahdollisuus sijoittaa rahastoihin tai viinihuutokauppatalojen osakkeisiin. Suuri osa viinisijoittajista varmasti sijoittaa rahoittaakseen viiniharrastustaan, ts. saattaa yhtä lailla juoda pullon laatuviiniä kuin laittaa sen

kasvattamaan sijoitusarvoa. Viinisijoittamiseen voi kuitenkin suhtautua myös yhtä neutraalisti kuin perinteiseenkin sijoittamiseen ja nähdä sen tuottohistoriansa kautta varteenotettavana vaihtoehtona.

Lähinnä miljonääreillä on varallisuutta palkata huippuasiantuntija hoitamaan viiniportfoliotaan. Tavallisella varallisuustasolla viinisijoituskohdetta etsivä voi kääntyä viinirahastojen puoleen. Niitä hallinnoivat viiniasiantuntemusta omaavat pankit ja sijoitusyhtiöt ja ne toimivat samoilla periaatteilla kuin osakerahastot. Muihin sijoitusvaihtoehtoihin verrattuna tämä on varmaa sijoittamista, mutta voitotkaan eivät yllä samalle tasolle kuin suorassa sijoittamisessa. Kotimaisia viinirahastoja ei ole ja ulkomaisten rahastojen minimimerkinnot ovat tosin usein kymmeniä tuhansia euroja. Yksi tunnetuimmista on AWM Fine Wine Fund, jonka minimimerkintä on noin 25 000 euroa (Nuikki, P. 2003, 259–260, Talouselämä 2006.)

Vuodesta 2003 viinisijoittamisen suosio on kasvanut ja uusia viinisijoitusrahastoja on perustettu jatkuvasti. Varallisuutta vaaditaan yhä jonkin verran, jotta rahastoihin pääsee mukaan. Näistä esimerkkeinä Vintage Fine Wine-rahasto, johon pääsee mukaan 100 000 euron sijoituksella ja Wine Asset Managers, johon pääsee mukaan noin 60 000 eurolla. (Juntunen, J. 2010)

5.2 Viinin hinnanmuodostus ja sijoituspotentiaali

Hinnanmuodostuksen perustekijänä ovat fyysiset tuotantokustannukset kuten viiniköynnökset, työvoima ja kuljetus. Keskeisiin tuotantokustannuksiin kuuluvat esimerkiksi rypäleet ja kypsyttämiseen tarvittavat tynnyrit. Rypälelajikkeiden ominaisuudet vaihtelevat: toisia on helppo kasvattaa ja niistä saa hyvän sadon. Eri tuotantoalueiden rypäleet ovat myös eri hintaisia ja vaikuttavat näin keskeisiin tuotantokustannuksiin (Nuikki, P. 2003, 254–255).

Tärkeimpiä tekijöitä viinin hinnanmuodostuksessa ja sijoituspotentiaalissa ovat kuitenkin viinin laatu, kunto, harvinaisuus ja kestävyys (Nuikki, P. 2003, 26). Laadun perustana ovat hyvät kasvuolosuhteet. Edellytykset laatuviinille ovat viiniköynnöksille ja rypäleille sopivat sääolosuhteet ja maaperä. Laatuun

vaikuttavat myös viiniköynnösten laatu ja rypälelajikkeet. Lajikkeen, maaperän ja ilmaston yhdistelmä luo viinille sen yksilöllisen luonteen. (Nuikki, P. 2003, 27–28)

Viinin laatu

Ranskan vanhimmilla viinialueilla viinikasvatus otetaan tosissaan ja hyväksytään ainoastaan luonnonmukaiset viljelytavat: ei hyväksytä keinokastelua tai lannoitusta. Maaperälle annetaan suuri arvo toisin kuin muualla maailmassa, jossa käsittely- ja jalostusmenetelmiä käytetään optimoimaan sadon määrä ja laatu. Nuikki perustelee Ranskan alueiden suosiota juuri näillä luonnonmukaisilla menetelmillä, joilla viiniin saadaan enemmän persoonallisuutta kuin massatuotannon makuisilla viineillä. Rypälelajikkeen merkitys on niistä syntyvien viinien voimakkuus, hapokkuus, tanniinisuus ja kestävyys. Tämän lisäksi merkitystä on tietenkin viinintekijän taidolla ja kehittyneillä valmistusmenetelmillä. Laadun merkki on viinitilan viinien tasalaatuisuus vaihtuvista sääolosuhteista huolimatta (Nuikki, P. 2003, 27–28.)

Viinin kunto

Toinen hintaan ja sijoituspotentiaaliin vaikuttava tekijä on viinin kunto. Tämän takia viiniä on aina säilytettävä ja kuljetettava asianmukaisesti. Viini tarvitsee kypsyäkseen tarkasti valvotut olosuhteet: ”Viinipulloa on säilytettävä pimeässä, tärinättömässä, tasalämpöisessä (ilman suhteellinen kosteus 60–80%) tilassa” Pulloa säilytetään vaakatasossa kyljellään, jotta sen korkki pysyy kosteana. Jos korkki kuivuu, kutistuneen korkin kautta pulloon pääsevä ilma pilaa viinin ja sisältö haihtuu pikkuhiljaa. Pullojen viinin määrää, väriä, kirkkautta tarkastelemalla voi päätellä onko pulloja säilytetty oikein ja onko ostos juoma- ja sijoituskelpoinen. Viinipulloissa on myös kapseli, joka suojelee viiniä liiterikoilta. Kapseli on arvoviineissä yleensä tinaa ja sen kunnosta voi päätellä onko viiniä säilytetty ja kuljetettu oikein. Se myös takaa viinin koskemattomuuden ja aitouden ja vaikuttaa laatumielikuvaan (Nuikki, P. 2003, 36–40)

Viinin harvinaisuus

Kuten muissakin keräilykohteissa, harvinaisuusaste ja harvinaisuusassosiaatio ovat merkittävästi viinin hintaan vaikuttavia tekijöitä. Mitä harvinaisempaa ja kysytympää viini on, sitä kalliimpaa ja vaikeammin saatavilla se on. (Nuikki, P. 2003,31)

Nuikki käsittelee kirjassaan ns.”kulttitilojen” viinejä, joka tuntuu olevan hiukan samanlainen ilmiö kuin kulttimaineeseen nousseiden taiteilijoiden teokset. Kulttitilat ovat pieniä viinitiloja, joiden viinien menestys alkaa viinikriitikoiden antamista korkeista pisteistä, Nuikin mukaan kyse on myös viinikriitikoiden luomista illuusioista ja keräilijöiden ”metsästysvietistä”. Kulttiviiniaate on alkanut Kaliforniassa 1980-luvulla ja on voimissaan vielä tänäänkin. Viinit tulevat myös Kalifornian suunnalta ja käsittävät esimerkiksi nimiä *Harlan Estate* ja *Screaming Eagle*. (Nuikki, P. 2003, 74)

Tilat valmistavat vain muutamia tuhansia pulloja käsityönä ja tuotanto pidetään huippuarvosanojen jälkeen minimissä, jotta niistä voidaan hurjan kysynnän vuoksi pyytää kymmenkertainen hinta. Nuikki varoittaa, että sijoitusviineiksi näistä ei kannata haaveilla, koska käytännössä niitä on mahdotonta saada ennen huutokauppamarkkinoita käsiinsä. Suoraan tilalta myydään järkevään hintaan postituslistan mukaisesti, jolle pääseminen on suoranainen ihme tai ainakin vuosien jonotuksen tulos. (Nuikki, P. 2003, 75.)

Viinin kestävyys

Kestävyys vaikuttaa myös sekä hintaan että sijoituspotentiaaliin. Se tarkoittaa sitä, että pitkään ja hitaasti kypsyvät viinit ovat kalliimpia ja paremmin arvonsa säilyttäviä kuin hitaasti kypsyvät. Tanniinien eli parkkihappojen määrä viinissä vaikuttaa viinin säilyvyyteen. Yleensä ne vuosikerrat, joissa tanniinien määrä on korkea, säilyvät pidempään. Viinin kypsyessä alkuun kovuutta ja kitkeryyttä antavat tanniinit pyöristyvät ja pehmenevät tehden kypsän viinin nauttimisesta tavoitellun nautinnon. Kun sijoittaa viineihin, pitää siis varmistaa, että viini säilyy ja kehittyy sijoituksen ajan. Nuikin mukaan parhaimmat punaviinit ovat parhaimmillaan 20-30 vuoden ikäisenä ja säilyttävät makuominaisuutensa jopa 50 vuotta. (Nuikki, P.2003, 31, 40.)

Arvonnousun huippu saavutetaan yleensä 25-35 vuodessa, minkä jälkeen se pysähtyy ja alkaa kääntyä laskuun. Viiniklinikoilla vanhojen viinipullojen kunnosta voi huolehtia esimerkiksi vaihtamalla korkit uusiin (Nuikki, P.2003, 31, 40.)

Viinin arvostelupisteet

Yksi suurimpia tekijöitä sijoitusviiniä valitessa ovat sen saamat arvostelupisteet johtavilta viinikritikoilta. Arvostetut viininmaistajat antavat lähtökohdat koko vuosikerran menestykselle ja tämä tapahtuu tasting-tilaisuuksissa, joissa viiniä maistetaan ensi kerran sen ollessa vielä nuorta ja käytännössä juomakelvotonta. Ensimmäiset pisteet annetaan juuri kerätyille, tynnyrissä säilytettävälle viinille ja vastapullotetulle viinille. Nämä maisteluista saatavat pisteet ovat siis vain ennakoivia tulevasta mausta, mutta hintoihin ne vaikuttavat välittömästi. Viiniä maistellaan ja arvostellaan kuitenkin jatkuvasti. Vielä kymmenen vuoden ajan nämä pisteet saattavat muuttua ja vaikuttavat hintoihin sekä kysyntään (Nuikki, P. 2003, 33).

Tässä kohtaa tulee mainita lähes jokaisesta viinisijoittamista käsittelevästä tahosta mainituksi tuleva viinikriitikko Robert Parker. Amerikkalainen Parker on tunnettu siitä, että hänen pisteytyksillään ja arvioillaan viineistä on maailmanlaajuinen vaikutus hintoihin. Vaikka kaikki eivät allekirjoita hänen preferenssejään ja tietenkin makuasiat pysyvät ikuisesti henkilökohtaisina kokemuksina, hän on maailmanlaajuisesti tunnetuin viinikriitikko yhä tänäkin päivänä. Kukaan ei kiistä hänen kritiikkinsä vaikutusta hänen arvioimiensa viinien hintoihin. (Nuikki, P. 2003, 33–34.)

Ykkössijoituskohteena tunnetut Bordeaux-viinien en primeur-hinnat ovat hyvä esimerkki Parkerin arvioiden vaikutuksesta. Sijoitusviinejä ovat yli 90 pistettä saavat viinit, joita on noin 2 % maailman viineistä ja näistä yli 95 pisteen viinit ovat parhaita sijoituskohteita. Arvostetut alan lehdet esimerkiksi Wine Advocate, Dekanter tai Wine Spectator ja niiden nettisivustot välittävät tietoa pisteytysten lisäksi viinin mausta, laadusta ja hinnoista ja ovat näin viinisijoittajille arvokkaita tietolähteitä (Nuikki, P. 2003, 33–34, The Wine Buyer 2011.)

5.3 Viinin sijoitusriskit ja kustannukset

Keräilykohteena viineissä riskit ovat samankaltaisia kuin muillakin keräilyalueilla. Suurin riski muodostuu siitä, että fyysisenä kohteena viinit voidaan varastaa tai ne voivat muuten säilytysmuotonsa vuoksi helposti tuhoutua. Viinisijoituksesta on pidettävä hyvää huolta ja jälkimarkkinoilla viinin säilytyshistoria on ehkä tärkein hintaa määrittelevä tieto. Ne viinit, joilla säilytyshistoria on hyvin tiedossa, ovat kalleimpia.

Financial Web on listannut artikkelissaan viisi suurinta riskiä viinisijoittamisessa. Näistä ensimmäisenä se esittelee juuri riskin liittyen viinin säilytykseen (Financial Web 2011b). Viini voi siis väärin kuljetettuna ja säilytettynä mennä pilalle ja menettää näin arvonsa. Toiseksi huutokaupoissa liikkuu myös väärennettyä viiniä, joilla ei ole arvoa (Financial Web 2011b).

Asiantuntija toki erottaa maistamalla aidon väärennöksestä, mutta aina tähän ei ole mahdollisuutta. Koska kysyntä kasvaa jatkuvasti, paine väärennösten ilmaantumiselle markkinoille on olemassa. Bordeaux-viinit ovat luonnollisesti niitä väärennetyimpiä ja tänäkin vuonna väärennöksiä on markkinoilla hurjasti. BBC uutisoi siitä, miten mm. Chateau Margaux taistelee väärennöksiä vastaan ja viinitalo kertoi erilaisten kapselijäljittimien ja pullon sekä laatikoiden leimaamisten avulla pyrkivänsä tuomaan esiin markkinoilta väärennökset. (BBC News 2011.) Nämä vuosikerrat ehkä sitten saattavat olla turvassa, mutta vanhemmat vuosikerrat joutuvat kilpailemaan väärennösten kanssa.

Viinin aitouden kannalta dokumentoitu proveniensi eli viinin kulkureitti ja historia nousee avaintekijäksi teknisten tutkimusten lisäksi (Financial Web 2011b). Mielestäni nämä riskit liittyvät etenkin etäkauppaan ja huutokauppoihin. Tekniset tutkimukset ovat kuitenkin tulleet osaksi etenkin huutokauppoja ja ne ovat kehittyneet huimasti viimeisen kymmenen vuoden aikana. Vaikka kyse onkin vanhoista ja perinteisistä markkinoista, väärennysbisnekseen vastataan kehittämällä teknistä tutkimusta. Uusi keksintö on esimerkiksi hiukkaskiihdytin, jolla tutkitaan ja arvioidaan viinin aitoutta pullon lasin ikää arvioimalla.

Kolmanneksi artikkeli kehottaa muistamaan, että menneiden vuosikertojen tulokset eivät aina takaa tulevien onnistumista (Financial Web 2011b). Vaikka viini alkutaipaleellaan saisikin ylistäviä arvioita, saattaa olla ettei se koskaan saavuta klassikon asemaa.

Neljänneksi sijoittajan kannalta on artikkelin mukaan ongelmallista, että moderneilla viinivalmistusmenetelmillä kyetään tekemään suurempi määrä laatuviinejä kerralla ja hinnat markkinoilla laskevat. (Financial Web 2011b). Tähän uhkaan en ole törmännyt missään muualla, eikä se tunnu oikeastaan koskevan arvoviinejä. Maineikkaat viinitalot tuntuvat pitävän valmistusmäärät samankaltaisina ja nauttivan rajallisen määrän tuottamasta kysynnän noususta.

Viimeisenä riskinä tai ehkä enemmänkin tuottoja alentavana tekijänä artikkeli mainitsee viinin tarvitsemat vakuutukset (Financial Web 2011b). Arvoviinin ollessa kyseessä suomalaisen sijoittajan kannattaa toki vakuuttaa viininsä ja tästä joutuu maksamaan, mutta kuten jo aiemmin totesimme, muun muassa viiniliikkeet tarjoavat usein säilytyspalvelujen ohessa viinejä koskevan vakuutuksen.

5.4 Tutkimuksia viinistä sijoituskohteena

Viinin suhteen tutkimuksia on vähän ja tulokset ristiriitaisia. Tulokset riippuvat tutkimustavasta ja tutkimuksen kohteena olevasta ajasta. Esimerkiksi ensimmäinen merkittävä tutkimus vuodelta 1979 tutkii vain neljän vuoden ajanjaksoa, joista kaksi kuuluu sijoitusviinimarkkinoiden poikkeuksellisen huonoihin vuosiin (1973-75). Tämä tutkimus päättyy luonnollisesti toteamaan, että viini ei sijoituskohteena osoittaudu haastajaksi perinteiselle sijoittamiselle. (Walgreen, D. 2010, 8.)

Uudemmat tutkimukset vuosilta 2001 ja 2006 osoittavat, että tietyt vuosikerrat tuovat jopa 14 %:n vuosituottoja ja saattavat toimia näin perinteistä sijoittamista tuottavampana vaihtoehtona. Viinin hajautushyötyjä ei juuri ole tutkittu, mutta sijoitusriskin on todettu olevan pieni verrattuna normaaliin osakemarkkinariskiin. Viimeisimmät tutkimukset koskevat ainoastaan punaista Bordeauxta ja tämä

vahvistaa jo yleisesti vallalla olevaa päätelmää tämän viinin sijoituspotentialista. (Walgreen, D. 2010, 8.)

6 FILATEELISET KOHTEET SIOITUSKOHTEENA

Filateeliset kohteet keräilyalueena käsittää postimerkit, postilähetykset, leimat ja muut postihistoriaan liittyvät kohteet. Sijoittaminen näihin on sijoittamista helposti siirreltävään fyysiseen kohteeseen, joka on sijoituskohteena suhteellisen epälikvidi.

Suuri väärinymmärrys filatelian kohdalla liittyy siihen, että kukaan ei enää keräisi postimerkkejä, että harrastuksena se on ikään kuin parhaat päivänsä nähnyt. Itselläni ainakin ennen nykyistä työpaikkaani oli ajatus, että postimerkkeily on vanhojen herrojen harrastus, joka varmasti alkaa olla tiensä päässä. Totuus on kuitenkin se, että mitään keräilykohdetta maailmassa ei kerätä yhtä paljon kuin postimerkkejä. Vuonna 2009 arveltiin filatelisteja olevan maailmanlaajuisesti noin 48 miljoonaa ja näistä 18 miljoonaa on voimakkaasti kasvavilla Kiinan markkinoilla. Intian markkinoiden arvellaan ajavan suuruudessa ohi Kiinan markkinoiden seuraavan kymmenen vuoden aikana. Näistä luvuista keräilijöiden määrä on siis vielä kasvanut. Internet on myös positiivisella tavalla mullistanut postimerkkimarkkinat ja esimerkiksi nettihuutokauppa ebay.com:issa filatelia on tuolloin ollut kolmanneksi suosituin osasto. Ajatus vanhoista herroista osuu sikäli oikeaan, että suurin osa keräilijöistä on 50-60 vuotiaita miehiä (Roos, A. 2009.)

Kuten viininkin osalta indeksit osoittavat huimaa tuottojen nousua viime vuosikymmenen aikana. Suhteessa perinteiseen sijoittamiseen harvinaisiin postimerkkeihin sijoittaminen näyttää olleen kannattavaa viime vuosina. Filateeliset markkinatkin ovat omat ylikuumentumisjaksonsa kärsineet, kuten 1970-luvulla filateelisen sijoittamisen noustessa laajempaan suosioon ja toipuminen kesti useamman vuoden. Nykyään kuitenkin elämme tiedon aikakautta, eikä vastaavanlaisia epärealistisia hinnannostoja ole niin helppo synnyttää. Totuus on joka tapauksessa sama kuin viininkin suhteen. Vanhoja postimerkkejä ei pysty tuottamaan mistään lisää. Kohteiden niukkuus suhteessa lisääntyvään keräilijämäärään ja kysyntään tuottaa jatkuvaa painetta hintojen nousuun.

Stanley Gibbons on filateliaan erikoistunut yhtiö, joka on perustettu jo vuonna 1856. Se on tunnetuin nimi filateelisilla markkinoilla ja laajentanut toimintaansa koskemaan myös muita keräilykohteita, kuten nimikirjoituksia ja historiallisia dokumentteja. Stanley Gibbonsin mukaan filateeliset markkinat ovat jopa 10 miljardin suuruiset, harvinaisten postimerkkien markkinat noin 1 miljardin suuruiset. Tämän lisäksi se julkaisee vuosittain keräilyalan luetteloita ja muuta aiheeseen liittyvää kirjallisuutta. Stanley Gibbonsin mukaan harvinaiset postimerkit ovat viimeisen 50 vuoden aikana tuottaneet noin 10 % vuosituoton. Stanley Gibbonsia on siinä mielessä uskominen, että se on kasvattanut myyntiään 5 miljoonasta punnasta 25 miljoonaan puntaan viimeisen kymmenen vuoden aikana ja osakkeenomistajien osinkotuotot ovat nousseet myös tasaisesti (The Stanley Gibbons Group Ltd 2011a.)

Vaikka mitään pidempiaikaisia indeksejä postimerkkien hintakehityksestä ei ole, Stanley Gibbons on vuodesta 2002 rakentanut SG100 Stamp Index -nimisen indeksin postimerkkien jälleenmyynti- ja huutokauppahintojen pohjalta. Indeksiin kuuluu 100 arvomerkkiä, joilla käydään eniten kauppaa. Arvonkehityksessä se on lyönyt perinteiset sijoituskohteet olemassaolonsa aikana (The Stanley Gibbons Group Ltd 2011b).

Mainitsen Stanley Gibbonsin, vaikka sillä on vain noin 1% koko markkinoista hallussaan. Koska filateeliset markkinat ovat niin fragmentoituneet, on se silti brandinä tunnetuin alalla ja sijoittajan kannalta hyvä paikka aloittaa. Sijoittaa voi siis myös aloittaa ostamalla Stanley Gibbonsin osakkeita. Pääosakkeenomistajat näyttävät olevan sijoitusyhtiöitä, jotka varmasti hakevat hajautushyötyä vaihtoehtosijoittamisesta asiakkailleen.

Stanley Gibbons voi myös koota sijoittamisesta kiinnostuneelle oman filateelisen portfolion ja koska sellaisessa on vain sijoitusluokan merkkejä, likvidiyskään ei ole suuri ongelma. Tässä sijoitettava pääoma on kuitenkin yleensä yli 10 000 puntaa.

6.1 Filateeliset markkinat

Kuten edellä kerroin, filateeliset markkinat ovat noin 10 miljardin luokkaa, mutta varsinaisten sijoituskohteiden markkinat noin 1 miljardi euroa.

Filateliakohteiden kauppaa käydään käytännössä kolmella tasolla. Osa kaupoista tapahtuu keräilijöiden välillä. Tämä vaatii paljon hiljaista tietoa markkinoista, kokemusta, asiantuntijuutta ja hyviä kontakteja. Ellei sijoittajalla ole keräilytietoutta ja mainetta keräilijänä, tämä on hyvin riskialtis kaupankäyntitaso. Toinen taso on kaupankäynti välittäjien ja kauppiaiden kanssa.

Tällä tasolla on muistettava, että kauppiaiden tarkoitus on tehdä voittoa ja elättää itsensä tällä toimialalla, joten se väistämättä näkyy hinnoissa. Tällä tasolla riskit ovat kuitenkin siinä mielessä pienemmät, että hyvämaineiset välittäjät ovat luotettavia kaupankäyntikumppaneita. He eivät halua pilata mainettaan välittämällä esim. väärennöksiä ja usein tätä kaupankäyntiä sitovat normaalit kuluttajansuojalain ehdot. Alalla ei ole mitään sijoitustoimintaa rajoittavia tai valvovia ulkoisia tahoja, eikä sitä ole lainsäädännöllä säädelty. On kuitenkin olemassa erilaisia alan yhdistyksiä, joihin kuulumisen edellyttää tiettyihin toimintapoihin sitoutumista.

Esimerkiksi yritys, jossa työskentelen, on A.S.D.A:n eli *American Stamp Dealers Associationin* jäsen. Jäsenyys velvoittaa noudattamaan säännöstöä (*code of conduct*). Säännöstössä sitoudutaan muun muassa olemaan myymättä filateelisiä kohteita, joiden alkuperästä ei tiedetä tai väärennöksiksi tiedettyjä. Säännöstä sitoo myös tekemään selväksi myyntiehdot ja purkamaan tai korvaamaan kaupan, jossa on toimitettu virheellisiä tai puutteellisia tuotteita. (A.S.D.A Inc. 201.)

Ostotilanteessa kauppiaat usein pystyvät maksamaan nopeasti ja käteisellä, tarjottu hinta on luonnollisesti usein pienempi kuin muilla kauppapaikoilla. Joskus myynti suoraan kauppialle on kuitenkin järkevä tapa saada tarvittaessa muutettua omistamansa kohteet käteiseksi. Suoraan myydessä kannattaa arvioituttaa kohteensa myös jossakin muualla, jotta tietää saavansa oikean

hinnan. Yleensä alan liikkeissä tehdyt yksityiskohtaiset arviot, ovat maksullisia palveluita, mutta pikaisemman arvion saattaa saada muutamalla eurolla.

Yleisesti voi sanoa, että kauppiaat ja liikkeet tarjoavat kohteista korkeintaan puolet luettelohinnoista, tietenkin hieman riippuen harvinaisuusasteesta. Postimerkkien kohdalla on asiantuntijoiden on usein vaikea antaa täsmällistä arviota näkemättä kohteita. Syitä tähän käsittelen hinnanmuodostuksen yhteydessä tarkemmin. Arviointeja saattavat tehdä myös paikalliset postimerkkikerhot ja arvokohteissa pitkän linjan maineikkaat keräilijät ja filatelistiliittojen sekä yksityiset sertifioidut aitouttajat tekevät arviointeja ja antavat dokumentteja kohteiden aitoudesta.

Kolmas taso on huutokauppataso. Arvokohteille kannattavin vaihtoehto on laittaa kohteet myyntiin filateeliseen huutokauppaan. Tällä tasolla hinnat usein nousevat korkeammaksi ja melkein järjestään sijoituslaatuiset arvokohteet liikkuvat täällä, lukuunottamatta joitakin keräilijöiden välisiä kauppvoja. Negatiivinen puoli sijoittajan kannalta ovat kuitenkin, kuten muissakin keräilykohteiden huutokaupoissa, kaupankäynnin lisäkulut. Ostaja maksaa huutokaupassa huutorahan ja myyjä myyntiprovision. Keskimääräiset kaupankäyntikustannukset huutokaupassa ovat noin 25%. Kotimaisissa huutokaupoissa huutoraha on n.15-17% ja myyntiprovisio 5-20% riippuen kohteiden laadusta.

Maailmalla on varmasti satojatuhansia filateliaan keskittyneitä huutokauppataloja niin fyysisesti kuin pelkästään netissä toimivia. Monilla on pitkät ja historialliset juuret. Yksi arvostetuimmista ja menestyneimmistä filateelisista huutokaupoista on amerikkalainen Spink Shreves Galleries. Sillä on huutokauppapaikkoja niin Dallasissa, New Yorkissa kuin Lontoossa, Hongkongissa ja Singaporessa ja se on tunnettu juuri arvokohteiden ennätyshinnoistaan. Se on perheyrittys, jonka johdossa on Charles Shreve ja se on perustettu vuonna 1666 (Spink Shreves Galleries, Inc. 2011).

Nuorempi, eurooppalainen, 1970-luvulla perustettu, mutta vahvasti kasvanut huutokauppatalo on irlantilaisen David Feldmanin Geneveen perustama David Feldman SA. Sillä on kauppapaikat myös Hongkongissa ja New Yorkissa. Feldmanin huutokaupoissa on tehty myös filateelisia hintaennätyksiä (David Feldman 2011).

Kotimaisella kentällä on muutamia postimerkkihuutokauppoja sekä pienempiä, esimerkiksi postimerkkikerhojen omia huutokauppoja. Näistä SFP Group järjestää Suomen suurimmat postimerkkihuutokaupat. Filatelian lisäksi huutokohteita ovat mm. kolikot, setelit, mitalit, kunniamerkit ja muut keräilykohteet. SFP Group Oyj järjestää seitsemän huutokauppaa vuodessa, joista kaksi on tytäryhtiön Hellman Huutokaupat Oy:n julkisia huutokauppoja (Suomen Filateliapalvelu Oy 2011). Julkisissa huutokaupoissa liikkuu pääsääntöisesti enemmän sijoituskohteeksi kelpaavia kohteita, pienemmät huutokaupat toimivat lähinnä ostoja myyntipaikkoina kohteille, joissa arvo tai harvinaisuusaste ei ole välttämättä kovin korkea.

Huutokaupoissa on toimintatavat ja säännöt, joista on hyvä olla tietoinen ennen kuin ryhtyy käymään siellä kauppaa. Edellä olen jo selvittänyt huutokaupan toimintatapoja taidehuutokauppojen ja viinihuutokauppojen kohdalla ja postimerkkihuutokaupat noudattelevat samaa kaavaa. Nettihuutokaupoissakin on usein mahdollista tarkastella kohteita erillisissä näyttötilanteissa. Tämä on suositeltavaa, jotta osaa asettaa tarjouslimiittinsä oikein. Jos haluaa osallistua ulkomaisiin huutokauppoihin, mutta ei ole mahdollisuutta itse matkustella, tarjouksensa voi antaa agentin tehtäväksi. Nämä hoitavat useidenkin toimeksiantajien ”huutamisen”.

Kun itse ei pääse paikalle tarkastamaan kohteita, on syytä keskittyä ostamaan vain arvostetuimmista huutokauppataloista ja täytyy myös omata reilusti asiantuntijuutta. Käytäntö on useimmiten se, että ensin julkaistaan huutokauppaluettelo, joka sisältää kuvia kohteista ja kohteiden lähtöhinnat. Tämän jälkeen saa kohteisiin käydä tutustumassa paikan päällä.

Internet-huutokaupan ollessa kyseessä huutokauppaan rekisteröityneet jättävät itse tarjouksia kohteista ja näkevät reaaliaikaisesti vastatarjoukset ja oman tilanteensa suhteessa voittohuutoon. Näkyvillä on perinteisesti vain toiseksi korkein huuto, jotta tarjousten tekeminen olisi reilua. Huutokauppa päättyy ennalta ilmoitettuun ajankohtaan ja tällöin korkein tarjous voittaa kohteen omakseen. Julkisessa huutokaupassa otetaan usein vastaan ensin kirjallisia tarjouksia kohteista ja tästä tilanteesta jatketaan huutokauppapäivänä. Tällöin tehdään kohteista tarjouksia paikan päällä kylttiä kohottamalla, korotusvälit ovat ennalta ilmoitettuja ja korkeimman tarjouksen tehnyt voittaa kilpailun. Mikäli korkeampia tarjouksia ei kirjallisten tarjousten lisäksi tule tämä ennakkotarjous voittaa kohteen.

Pääsääntöisesti suomalaiset filateeliset kohteet menestyvät paremmin kotimaan huutokaupoissa. Internet on mahdollistanut myös muualla asuvien suomikohteita keräilevien osallistumisen huutokauppoihimme, mutta kalleimmat kohteet on kannattavaa myydä eurooppalaisissa huutokauppataloissa, joissa ostovoima on suurempi arvokkaiden ja harvinaisten kohteiden ollessa kyseessä. Samoin ulkomaiset ostajat ovat kiinnostuneita mahdollisuudesta löytää suomalaisista huutokaupoista halvalla oman alueensa kohteita, joita täällä ei ehkä osata arvostaa. Kysynnän ja tarjonnan laki määrää aina huutokauppahintojen muodostumista, mutta käytännössä suuremmissa ja arvostetummissa huutokaupoissa huutokauppoihin ei edes oteta sisään muuta kuin kalliimpia, mielenkiintoisia kohteita.

6.2 Filateelisten kohteiden hinnanmuodostus ja sijoituspotentiaali

Koska tälläkin keräilyalalla sijoittaja tarvitsee asiantuntemusta kyetäkseen tekemään järkeviä sijoituksia, tietoa haetaan kaikkialta, mistä sitä on saatavilla: keräilijöiltä, postimerkkikerhoista, filateelisista tapahtumista- ja näyttelyistä sekä alan lehdistä ja kirjallisuudesta. Filateelisten kohteiden markkinatietouden lisäksi informaatiota tarvitaan kohteiden arvonmäärityksestä: luokittelusta, kohteiden kunnon vaikutuksesta ja aitoudesta. Kun katselee välineistöä, jota tunnollisella filateelisella keräilijällä on hyvä olla, kuten suurennuslasi,

hammastemittari, uv-detektori tai paperinpaksuuden mittaja, voi todeta etteivät legendat pikkutarkoista keräilijöistä ole tuulesta temmattuja. Sijotuskohdetasoisten kohteiden tarkastelu on tarkkaa puuhaa. Jotkut nauttivat nimenomaan tästä osuudesta, toiset luottavat taas asiantuntijoiden arvioihin. Filateelisten kohteiden arvonmääritys alkaa selvittämällä mikä merkki on kyseessä ja mikä on sen luetteloarvo. Taiteen tai viinin kohdalla on myös koitettu luetteloida kohteiden arvoja, mutta postimerkkien kohdalla luetteloilla on aivan eri tavalla painoarvoa luokittelun tärkeyden vuoksi.

Postimerkkiluetteloilla on pitkä historia, jonka juuret ovat 1860-luvulla, jolloin ilmestyi ensimmäinen listaus yksityishenkilön omistamista merkeistä nimineen ja kuvauksineen. Tämä kuitenkin ei sisältänyt vielä postimerkkien hintoja. Vuonna 1861 markkinoille tuli ensimmäinen kaupallinen luettelo ”Catalogue des timbres-poste crees dans les divers etats du globe”, joka käsitti 1080 postimerkkiä ja 130 ehiötä (=kirjekuori tai postikortti, jossa postimaksu on valmiiksi maksettu). (2011 Koulutus- ja konsultointipalvelu KK Mediat.)

Ensimmäisen hintaluettelon julkaisivat saksalaiset kauppiat Zschiesche ja Köder heinäkuussa 1863 julkaisemansa lehden osana. Pikkuhiljaa myös kuvat tulivat mukaan, aluksi piirrettynä, ja vuoteen 1874 mennessä maailmassa oli julkaistu jo noin 350 luetteloita tai vastaavaa teosta. Näissä ennen 1900-lukua ilmestyneissä luetteloissa oli merkittävää se, että niissä oli mukana muutakin filateelista keräilyä, kuten ehiöitä, mutta 1900-luvun alussa nämä jäivät suurelta osin pois keräilyn romahtamisen vuoksi. Näissä luetteloissa ei myöskään ollut numerointia (2011 Koulutus- ja konsultointipalvelu KK Mediat.)

Ensimmäinen numeroinnin mukaan ottanut oli 1880-luvulla Edvard Stanley Gibbons, joka oli jo vuodesta 1856 asti julkaissut filateelisia hintalistauksia. Kuten joo aiemmin totesin, Stanley Gibbons-nimi nauttii suurta arvontoa filateelisella kentällä ja yksi suosion kulmakivistä ovat Stanley Gibbons-postimerkkiluettelot. Nykyäänkin jokainen keräilijä tuntee ne ja Stanley Gibbons julkaisee vuosittain maailman eri keräilyalueiden postimerkkiluetteloita tai erikoisluetteloita, jotka sisältävät hieman enemmän tietoa kyseisen alueen historiasta ja merkeistä. Arvioijat käyttävät usein arvioidessaan merkkejä

kyseisen keräilyalueen luetteloa, joten eri alueilla on omat vahvat luettelokustantajansa: Yhdysvalloissa Scott, Ranskassa Yvert & Tellier, Saksassa Michel, Ruotsissa Facit ja kotimaassa valta-asemassa on Lape-luettelo, jota on julkaistu vuodesta 1937. (2011 Koulutus- ja konsultointipalvelu KK Mediat.)

Luetteloissa merkit on luetteloitu ilmestymisjärjestyksessä, vanhimmasta uusimpaan. Ensin merkkiä tutkimalla selvitetään julkaisijamaa ja sitten julkaisuajankohta. Näillä tiedoilla voidaan löytää luettelosta oikea merkki ja sen hinta, mutta täytyy muistaa, että hinta on vain viitteellinen. Nykyluetteloista löytyy jo värilliset kuvat. Yleensä luetteloissa on vielä luokiteltu hinta sen mukaan, mikä on sen liimapinnan tilanne: onko postimerkki käyttämätön, eli niin sanottu postituore, vai käytetty eli leimattu merkki. Joskus tästä väliltäkin on lisäluokituksia esim. aiemmin postimerkkeilijöiden käyttämien liimakkeiden, joilla postimerkit kiinnitettiin säilytyskansioon, käytön jälkien suhteen.

Leimatuista merkeistä on myös omat alalajinsa, jotka vaikuttavat arvonmääritykseen, kuten leimaustapa, leiman kunto, leiman muoto tai leiman keskitys. Kunnan suhteen muita määrittäviä tekijöitä ovat maallikoillekin tutut postimerkkien hammasteet, jotka on alun perin kehitetty, jotta postimerkit saataisiin irrotettua nopeasti arkilta. Vanhemmissa merkeissä hampaiden puuttuminen tai muuten huonot hammasteet vähentävät arvoa, mutta uudemmissa merkeissä ne käytännössä eivät kelpaa edes merkkivaihtoon hampaiden puuttuessa.

Hammastevikojen lisäksi muita arvoa vähentäviä kuntotekijöitä ovat ohentumat, pienet repeämät, taittumat tai pienet reiät. Nämä selviävät usein vain yksityiskohtaisessa tarkastelussa, mutta arvomerkkien kohdalla nämä ovat merkittäviä tekijöitä arvonmäärityksen ja sijoituspotentiaalnin arvioinnin suhteen. Nämä virheet johtuvat usein väärästä käsittelystä tai säilytyksestä. Tästä voi seurata myös merkin tahraantumista tai likaantumista, mikä myös vähentää arvoa. Yksi tekijä on myös merkin väri. Postimerkin väri saattaa muuttua jo painovaiheessa. Merkkiä painetaan useita eriä, vivahde-eroja syntyy värejä sekoitettaessa. Tämä koskee yleismerkkejä. Nämä merkit ovat sellaisenaan

käyttökelpoisia kokoelmissa. Erikoiskokoelmissa merkkien värieroja tutkitaan ja vertaillaan keskenään. Värimääritykset liittyvät siihen, että varsinkin vanhemmissa merkeissä samaa merkkiä painettiin eri väreissä arvotaksoituksen takia ja jo painovaiheessa merkeissä saattaa olla värien sekoittamisen takia vivahde-eroja.

Vääränlainen säilytys, esimerkiksi liian kostea tai valoisa, useimmiten muuttaa väriä ja vaikuttaa negatiivisesti arvoon ja sijoituspotentiaaliin. Paperin laadulla ja paksuudella on myös merkitystä, tämä on myös väärennösten havaitsemisessa tärkeässä osassa. Käytettyjä postimerkkejä myös ”pestään” eli irrotetaan kuoresta tai kortista liottamalla tai höyryttämällä. Tämä pitää myös suorittaa asianmukaisesti, ettei merkin väri kärsi toimenpiteestä (Suomen Nuorisofilatelistiliitto 2011.)

Kun arvioidaan sijoituspotentiaalia, on edellä mainitsemieni kriteerien pohjalta oltava kyse arvokkaasta kohteesta. Se tuleeko se säilyttämään tai lisäämään arvoa on tietenkin sijoittajan kannalta tärkein asia, vaikka kohteeseen muuten voisikin miellyä.

Kuten taiteen ja viinin kohdalla myös arvomerkin provenienssilla on merkitystä. Harvinaisuus ja nykyinen sekä potentiaalinen kysyntä markkinoilla ovat sijoituspotentiaalia määriteltäessä ensiarvoisen tärkeitä. Näilläkin markkinoilla on muotivaihtelunsa, eri keräilyalueet herättävät ajoittain mielenkiintoa enemmän kuin toiset ja jotkut saattavat hiipua kokonaan. Muutkin yhteiskunnan tapahtumat vaikuttavat: esimerkiksi julkisuuden henkilön kuolema lisää hänestä painettujen merkkien kysyntää.

Tärkeintä on kuitenkin merkin ”vaikeus”. Kyse on keräilijöistä, joilla on tarve täyttää kokoelmaa. Varsinkin maakokoelmista useimmille jää aukkoja harvinaisimpien kohteiden kohdalle ja näiden täyttäminen tekee autuaaksi. Niitä ollaan valmiita metsästäämään ja niihin ollaan valmiita pistämään isojaakin summia rahaa. Sijoittaja ei kerää kokoelmaa, vaan ostaa sijoituslaatuisia merkkejä oikeaan aikaan, oikeilta tahoilta ja pistää ne myyntiin, kun kysyntä on korkeimmillaan. Sijoittajan tulisi myös kyetä jollakin tasolla ennustamaan

tulevaa kysyntää, mutta koska on oletettavaa että postimerkkien valmistus jossakin vaiheessa loppuu, tärkeintä on lähinnä saada käsiinsä arvokohteita, jotta pystyy pelaamaan yhä lisääntyvällä niukkuudella.

Massiivisesti sijoituspotentiaalia omaavat harvinaisuudet, mystiset, esimerkiksi painotilanteessa tapahtuneet virheet. Tästä hyvänä esimerkkinä on maailman kallein postimerkki, ruotsalainen 1855 Treskilling Yellow (kolmen killingin keltainen). Kolmen killingin merkki oli oikeasti vihreä ja keltainen väri kuului kahdeksan killingin merkille. Se myytiin vuonna 1996 noin 2,3 miljoonalla dollarilla ja vuonna 2010 se myytiin Genevessä David Feldmanin huutokaupassa ainakin tuolla samaisella summalla. Summa nimittäin jäi salaisuudeksi kuten ostajakin (BBC 2010). Tarina kertoo, että koulupoika aikoinaan 1800-luvun lopulla möi merkin postimerkkiliikkeen omistajalle, joka maksoi siitä 7 kruunua.

Suomessakin on omat harvinaiset, ”virheelliset” merkkinsä kuten Graf Zeppelin-ilmalaiivan visiitin kunniaksi tehdyt Zeppelin-merkit, joista osassa on niin sanottu virhepainama: merkissä lukee 1830, vaikka pitäisi lukea 1930 ja nämä ovat moninkertaisesti arvokkaammat kuin virheettömät vastaavat.

6.3 Filateelisten kohteiden sijoitusriskit ja – kustannukset

Kuten muissakin arvokeräilykohteissa riskit liittyvät kohteen fyysiseen olemukseen. Postimerkki pieni kooltaan ja materiaaliltaan sen laajuinen, että se tuhoutuu helposti. Vaikka filateelisten kohteiden eduksi on nimetty se, että niitä on helppo kuljetella ja etteivät ne tarvitse paljon tilaa, koossa on myös haittansa. Varastetuksi tultuaan kohteet liikkuvat helposti maan rajojen yli. Sijoituksen suojelemiseksi näiltä vaaroilta kustannuksia tulee oikeanlaatuisesta säilytyksestä sekä vakuutuksista. Kuten muut keräilykohteet, filateeliset kohteet eivät tuota osinkoa tai korkotuottoja vaan niiden tuotto realisoituu vasta myynnin yhteydessä. Usein varsinaista markkinahintaakaan on vaikea selvittää pistämättä kohteita myyntiin.

Sijoittaessaan filatelisiin kohteisiin täytyy omata kärsivällisyyttä ja varallisuutta, jotta pystyy pitämään kohteen niin pitkään kuin tarpeellista itsellään. Parhaat tuotot vaativat usein aikaa ja oikean ostajan löytymisen. Mitä harvinaisempi merkki, sitä likvidimpi kohde tietenkin on. Arvokohteet myydään usein huutokaupassa, joten niiden ostoon ja myyntiin liittyy myös korkeita kustannuksia eli välityspalkkioita ja myyntiprovisioita. Huutokauppojen ja minimisijoitusajan suhteen pitää muistaa, että liian usein huutokaupassa näkyvän kohteen harvinaisuusaste kärsii ja kustannusten vuoksi lyhyet sijoitusajat eivät ole järkeviä. Usein kohteet täytyy myös aitouttaa, arvomerkkejä ei kannata käytännössä ostaa eikä myydä ilman aitoutusdokumenttia.

Suomen filatelistiliitto toimii omien sanojensa mukaan ”keräilyn kannalta epäterveiden ilmiöiden kuten väärentöiden, korjausten, tekeleiden ja vastaavien leviämistä vastaan” eli pyrkimyksenä on löytää ja poistaa markkinoilta kyseenalaiset kohteet. Tavoitteena on myös levittää tietoisuutta näistä ja tarjota keräilijöille mahdollisuutta arvioituttaa kohteensa (Suomen Filatelistiliitto 2011). Tätä varten liitto on nimennyt aitouttajia, joilla on asiantuntemusta ja välineitä tehdä arvio kohteen aitoudesta. Aitouttajilla on omat erikoistumisalansa ja käytännössä arvomerkit tulisi aina aitouttaa kyseiseen keräilyalueeseen erikoistuneella aitouttajalla. Aitoutusmaksu on noin 20–30 euroa/kohde.

Aitouttajien sota käydään väärentäjiä vastaan, oman tekniikan tulisi kyetä vastaamaan väärentäjien kehittämään tekniikkaan. Kuten taidemaailmassa, jotkut postimerkkiväärennöksiksi tiedetyt kohteetkin saattavat silti olla arvokkaita. Usein arvo liittyy kohteiden historiaan ja tarinaan.

Opinnäytetyötä tehdessäni Taloustaito-lehdessä julkaistiin huhtikuussa Pentti Avomaan artikkeli ”Postimerkitkin voivat olla sijoituskohteita”. Tuntemieni keräilijöiden mukaan kaikki harvinaisuudet ja erikoisuudet, joilla on sijoituspotentiaalia ovat tiedossa. Niiden liikkeitä seurataan myös tarkasti. Kirjoittajan mukaan on kuitenkin mahdollista, että jostain ullakoiden kätköistä vielä löytyisi esim. puoli arkkia tiettyä uniikkikohteeksi luultua merkkiä, jossa on harvinainen hammaste tai paperi. Silloinhan uniikkikohteen omistajan kohteen arvo romuttuisi tai ainakin laskisi roimasti. Tämän riskin todellisuutta on vaikea

arvioida, mutta eihän sitä voi sulkea täysin poiskaan. Toinen Avomaan mainitsema riski liittyy markkinoihin ja sitä olen itsekin pohtinut. Avomaa kirjoittaa: ”Kun filateliemarkkinoita tarkastelee sijoitusmielessä, tärkeää on tietää, ovatko markkinat laajentumassa vai kutistumassa ”.(Avomaa,P. 2011.)

Alussa mainitsin, että suurin osa harrastajista on ympäri maailman suurten ikäluokkien ihmisiä, noin 60-vuotiaita ja ala ei näytä houkuttelleen samassa määrin nuoria harrastajia. Vaikka Kiinassa ja Intiassa filatelistien määrä onkin nousussa, kyse on kuitenkin eläköityvistä varallisuutta hankkineista keräilijöistä, jotka palaavat lapsuuden harrastuksensa pariin vanhoilla päivillään. Skenaario postimerkkien käytön lopettamisesta voi myös verottaa keräilijäkuntaa, vaikka rajaakin tarjontaa. Jos filatelistikeräilijöitä ei ole, niin ei voi olla filatelistisijoittajakaan. Kysyntä on täysin riippuvaista keräilijöistä, joiden päämääränä on kerätä täysi kokoelma, kaikki tietyn kategorian merkit. Toisaalta kiinnostuneiden määrän ei tosiaan tarvitse olla kovin suuri, jotta harvinaisten merkkien sijoituspotentiaali säilyy.

Postimerkeillä ei myöskään ole suurta arvoa itsessään, kuten esimerkiksi jalokivillä tai kultakolikolla. Se ei ehkä myöskään esteettisesti tuo samaa nautintoa kuin taide-esine. Sen arvo liittyy usein kokoelman täydentämiseen ja sellaista onnen tunnetta on tietenkin vaikea mitata.

6.4 Tutkimuksia filateliasta sijoituskohteena

Suuressa osassa tutkimuksista on pyritty tutkimaan sitä, voisiko filatelia sijoituskohteena olla tuottavampi kuin osakkeet tai arvopaperit. Joissakin on rakennettu hintaindeksi, jota verrataan paikalliseen osakemarkkinaindeksiin. Relevantteja tutkimuksia löytyy vuodesta 1983 lähtien. Vertailua varten hintakehitystä on rakennettu luettelo- tai huutokauppahintojen pohjalta tai uusimmissa tutkimuksissa on käytetty Stanley Gibbonsin rakentamaa SG100-indeksiä. (Walgreen, D. 2010, 7.)

Tutkimusten tuloksista käy ilmi, että todellinen vuosituotto on noin 6-7 % luokkaa. Se on huonompi kuin osakesijoittamisen tuotto, paitsi Yhdysvaltain

markkinoilla osittain. Monessa tutkimuksessa filateliasijoitukset osoittautuvat tuottavammiksi kuin esimerkiksi obligaatiot. (Walgreen, D. 2010, 7.)

Tutkimukset osoittavat kuitenkin sijoittamisesta filateelisiin kohteisiin saatavan etenkin suojaamishyötyä suhteessa inflaatorisktiin. Hajautushyötyä myös löytyy, mutta ei ehkä taloudellisesti kovin merkittävässä mittakaavassa. (Walgreen, D. 2010, 7.)

Verrattain uusi tutkimus on myös 2009 tehty ”Ex-Post: The Investment Performance of Collectible Stamps”. Tässä tekijät Elroy Dimson (London Business School) ja Christophe Spaenjers (Tilburg University) tutkivat postimerkkisijoitusten vuosituottojen kilpailukykyä ja suojaamishyötyjä suhteessa osakesijoittamiseen. Tutkimus oli toteutettu vuosien 1900–2008 brittiläisten postimerkkien luettelohintojen perusteella. Tutkimuksen perusteella reaaliset vuosittaiset tuotto-odotukset olisivat 2,7 % ja nimelliset tuotto-odotukset 7 %. Tulosten mukaan sijoittaminen brittiläisiin postimerkkeihin olisi osittain kannattavaa myös inflaatiolta suojautumismielessä.

Tutkimukset antavat erilaisia tuloksia, riippuen siitä miten tutkittava materiaali on rajattu ja käsitelty. Eroja tuotto-odotusten ja muiden hyötyjen suhteen löytyy keräilyalueen sisältä. Filateliasijoitusten sisällä voisi vetää seuraavanlaisen johtopäätöksen. Mikäli haluaa sijoittaa filateelisiin kohteisiin, kannattaa sijoittaa juuri brittiläisiin postimerkkeihin.

7 WALGREEN 2010 JA YHTEENVETO

Keräily-sijoittaminen vaihtoehtosijoittamisen muotona on verrattain vähän tutkittu. Edelliset luvut auttavat ymmärtämään, että mikäli keräily-sijoittamisen kannattavuutta ja tuottavuutta haluaa verrata esimerkiksi perinteisiin sijoitusmuotoihin tai muihin vaihtoehtosijoitusinstrumentteihin, tietoa täytyy käsitellä vertailukelpoiseksi. Ongelmana on myös vertailuun tarvittavan aineiston, kuten osto- ja hintatietojen heikko laatu tai esimerkiksi se, että tietoa on kerätty lyhyeltä aikaväliltä tai eri kriteereillä. Päätin säästää tänne loppulukuun uusimman löytämäni tutkimuksen käsittelyn, koska sen toteutus ja johtopäätökset tarjoavat mielenkiintoisen näkökulman keräily-sijoittamiseen.

Viime vuonna Rotterdamin Kauppakorkeakoulussa julkaistussa liiketalouden pro gradu -työssään hollantilainen Daan Walgreen on tutkinut kattavasti keräilykohteiden etuja ja hyötyjä sijoituskohteena. ”Investing in Collectibles”-nimisessä työssä tutkitaan kolmella eri tasolla keräily-sijoittamista: sen hajautushyöty-, suojaamishyöty- sekä tuottomahdollisuuksia. Hajautus- ja suojaamishyötyä tutkitaan lähinnä laskemalla, miten keräily-sijoittaminen korreloi perinteiseen sijoittamiseen. (Walgreen, D. 2010, 1.)

Koska osa keräilykaupasta tapahtuu yksityisillä tai välittäjämarkkinoilla, tutkimukseen kerätty aineisto koskee sellaisia keräilykohteita, joiden hintakehitystä voi seurata huutokauppakamarien tilastoista. Jotta hintakehitystä pystyy arvioimaan, täytyy kohteesta löytyä myös tietoa useasta eri kaupasta. (Walgreen, D. 2010, 4.)

Kohteiden rajausta siis jatkettiin tutkimuksessa koskemaan kolmea eri keräilyaluetta: viiniä, filateliaa ja taidetta. Kaikilla näillä on aktiiviset markkinat ja niitä myydään jatkuvasti huutokaupoissa. Myös niiden hintakehityksestä on saatavilla korkealaatuista dataa. Viinin kohdalla tutkimus rajautuu punaiseen Bordeaux-viiniin. Tämä on hyvä valinta, sillä n. 90 % sijoitusviineistä on punaista Bordeauxta. Filateeliset kohteet on rajattu koskemaan brittiläisiä ja

yhdysvaltalaisia postimerkkejä. Taiteesta on valittu mukaan maalaustaide. (Walgreen, D. 2010, 4.)

Optimaalisen portfolion eli sijoitussalkun valinta perustuu moderniin portfolioteorian kehitykseen 1950-luvun alussa. Markowitz julkaisi nk. MV eli Mean-Variance-mallin, jossa keskitytään todennäköisyysjakauman keskiarvoon ja varianssiin sekä keskihajontaan. MV on yksinkertaistettu malli, jossa vain tutkitaan tuottoa suhteessa riskiin.

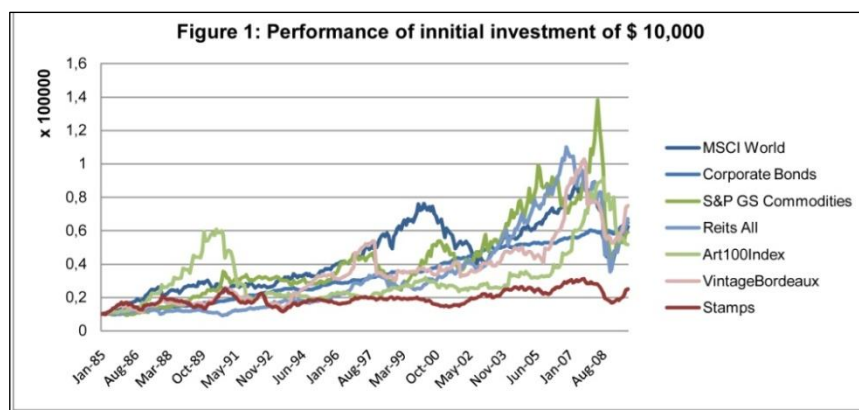
Tuottavuutta ja kannattavuutta on tässä työssä tutkittu vertailemalla kahta kansainvälisesti hajautettua portfoliota, joista toiseen on lisätty keräilykohteita. Optimaaliset salkut on rakennettu MV-mallin pohjalta ja ne perustuvat ex ante-strategiaan: riskiä ja tuottoa on arvioitu etukäteen historialliseen kurssikehitykseen perustuen. Tutkimuksessa käytetty aineisto käsittää 25 vuoden ajalta kuukausittain tilastoituja hintoja vuosilta 1985–2009. (Walgreen, D. 2010, 15, 31.) Tämä aikakausi on merkityksellinen myös siinä mielessä, että vuodesta 2007 alkaneen talouskriisin vaikutuksia on huomioitu ja niitä on tutkittu myös erikseen.

Walgreenin tutkimuksen tuloksissa todetaan, että keräily-sijoitusindeksien voidaan nähdä 25 vuoden jaksolla käyttäytyneen eri tavoin kuin perinteisen sijoittamisen indeksien. Keräilyalueiden sisällä voidaan indeksien suorituskyvyssä nähdä huimia eroja. Vuosikerta-Bordeauxin hintaindeksi on neljän parhaan suoriutujan joukossa ja se voidaan nähdä tuottojen suhteessa riskiin sijoittajalle monia muita sijoittamisen muotoja houkuttelevampana vaihtoehtona, Filateelisten kohteiden hintaindeksi jää yhdeksi huonoimmista suoriutujista, kun riskiä mitataan Sharpen luvulla. (Walgreen, D. 2010, 53.)

Korrelaatio perinteisen sijoittamisen muotojen ja keräily-sijoittamisen välillä on vähäinen, joten tämä viittaisi niiden keräily-sijoittamisen hajautushyötyyn. Eroja kuitenkin löytyy keräilyalueiden sisällä. Filateeliset kohteet ja vuosikertaviinit korreloivat eniten perinteisten sijoituskohteiden kanssa, kun taas taide tässä kohdin näyttää tarjoavan nimenomaan suojaamishyötyä. Esimerkiksi vanhojen mestareiden maalaustaide ei näytä korreloivan juuri mitenkään muiden

sijoituskohteiden tai inflaatiokehityksen kanssa. Koska tutkimus sivusi myös talouskriisin vaikutuksia, selvisi että lukuun ottamatta nykytaidetta, taantuman negatiiviset vaikutukset muissa tutkimuksessa mukana olleissa maalaustaiteen luokissa olivat vähäiset. Tämä merkitsisi sitä, että nämä olisivat sijoituskohteena taloudellisten kriisien aikaan turvallisimpia sijoituksia. (Walgreen, D. 2010, 54.)

Viini näyttäisi tuovan parhaat voitot, mutta käyttäytyvän sijoituksena eniten perinteisten sijoitusmuotojen kaltaisesti. Kun tutkimuksen tarkoitus oli selvittää keräilykohteisiin sijoittamisen mahdollista hajautus- tai suojaamishyötyä tai tuottavuutta suhteessa sijoitusriskiin, filateeliset kohteet eivät näyttäneet missään kohdin tuovan positiivisia tuloksia. Konstruoitujen portfolioiden kautta toteutetun tutkimuksen mukaan keräilykohteiden lisääminen kansainvälisesti hajautettuun portfolioon ei näyttänyt lisäävän portfolioon suorituskykyä mitenkään. (Walgreen, D. 2010, 54.)



Kuvio 2. Sijoituskohteiden vertailua (Walgreen, D. 2010, 32)

Walgreenin tutkimusten tuottama kaavio (Kuvio 2) kuvaa hyvin vertailtavia indeksejä ja niiden välisiä suhteita sekä käyttäytymistä taantuman aikana. Asuntoluottokriisin synnyttämä lasku näkyy Reits All-indeksissä, joka on asuntosijoittamisen hintaindeksi USA:n markkinoilla, Romahdus siirtyy nopeasti myös osakkeisiin ja sijoitusviiniin, joka seurailee perinteisiä sijoituskohteita.

Tutkimuksessa keskityttiin etsimään nimenomaan taloudellisia etuja keräily-sijoittamiselle. Siinä ei otettu huomioon muita mahdollisia keräily-sijoittamisen etuja. Näitä ovat esim. esteettinen arvo, itsensä

toteuttaminen tai kuluttaminen sijoitustoiminnan kautta tai muu keräilyyn liittyvä viehätys. Vaihtoehtosijoittamista on siis tutkittu siinä mielessä, onko siitä taloudellisessa mielessä haastajaksi perinteiselle sijoittamiselle.

Keräily­sijoittamisessa kyse on sijoituskohteista, joihin liittyy paljon erilaisia, kohteesta riippuvaisia säilytys- ja kaupankäyntikustannuksia. Walgreenin tutkimuksessa on valittu jättää nuo kustannukset ulkopuolelle. Tutkimuksessa on rakennettu sijoitusinstrumentti, jota ei ole vielä olemassa. Ajatus on se, että keräilykohteiden indekseihin voisi sijoittaa indeksiosuusrahastojen (ETF) tyyppisesti. Tässä sijoittaminen on siis epäsuoraa ja siksi tutkimus keskittyy eri keräilyalojen indeksien rakentumiseen ja kehitykseen ja vertailee niitä toisiinsa sekä perinteisempiin sijoitusindekseihin kuten Dow Jones-, Nasdaq 100-, Morgan Stanley Capital-indekseihin sekä muutamiiin muihin hyödyke- ja asuntosijoitusindekseihin (Walgreen, D. 2010, 28). Tutkimuksen tuloksilla on lähinnä teoreettista arvoa, joskin uskoaksemme tulevaisuudessa niistä on hyötyä myös käytännön tasolla (Walgreen, D. 2010, 53).

Olin iloinen löydettyäni jo opinnäytetyötä aloitettuani Walgreenin tutkimuksen, koska ajatukseni olivat jo lähteneet liikkeelle samaan suuntaan. Suora sijoitus keräilykohteeseen sisältää paljon haasteita. Tietoa eri keräilyalueista on enenevässä määrin saatavilla, jopa kotimaista kirjallisuutta. Avoimuus markkinoilla sekä internet-palvelut ovat lisääntyneet. Keräilykohteiden sijoituspotentiaalin määrittely ja sen säilyttäminen vaatii kuitenkin huikeaa tietomäärää ja kokemusta sekä alueeseen kuuluvat sijoituskustannukset ja -riskit täytyy aina ottaa huomioon.

Indeksiosuusrahastoihin sijoittaminen ratkaisisi tämän ongelman. Walgreen on vakuuttanut, että keräilymarkkinoiden kehittyminen ja lisääntyvä kiinnostus saavat aikaan ETF-tyyppisiä keräily­sijoitusmahdollisuuksia. (Walgreen, D. 2010, 53). Tällaisen johtopäätöksen voi mielestäni perustellusti vetää.

Selvää on, että talouden mullistukset saavat sijoittajat jatkuvasti etsimään turvallisempia ja tuottavampia sijoitusvaihtoehtoja. Myös muut tekijät ovat tulleet sijoitustoiminnassa aina vain ajankohtaisemmiksi. Tuoton ja sijoitusten

suojaamisen lisäksi sijoitusharrastus voi tuoda elämänsisältöä ja antaa mahdollisuuden toteuttaa itseään. Tämä ”tunnetekijä” on siinä aina ollut mukana ja nykyään se saa yhä moninaisempia muotoja. Vaihtoehtoisten sijoituskohteiden etsintä ja tarjonnan lisääntyminen ovat osaltaan mahdollistamassa järkevää sijoitustoimintaa. Keräilijän ja sijoittajan kohtaaminen markkinoilla saattaa olla molempien elämää rikastuttava kokemus.

LÄHTEET

- Alko Oy 2011. Varaa laatuviinejä. Viitattu 12.5.2011 <http://www.alko.fi/varattavat>
- A.S.D.A. Inc. 2011. American Stamp Dealers Association -The ASDA code of conduct. Viitattu 30.4.2011: <http://www.americanstampdealer.com/ASDACodeofConduct.htm>
- Ashreena,T. 2011 Fine wine uncorks record gains. Financial Times Ltd. 4.1.2011. Viitattu: 20.4.2011<http://www.ft.com/cms/s/2/95a1deb8-1823-11e0-88c900144feab49a.html#axzz1LTJJGpuS>
- Avomaa,P. 2011. Taide ja keräily:Postimerkitkin voivat olla sijoituskohteita.14.4.2011. Viitattu 30.4.2011:<http://www.taloustaito.fi/fi-FI/t/taide/postimerkitkin-voivat-olla-sijoituskohteita>
- Barbiekauppa 2011. Terminologiaa. Viitattu 20.4.2011 http://www.barbiekauppa.fi/main/page_kerily_terminologiaa.html
- BBC News 2010 . BBC News Europe: Rare stamp sells for record price in Geneva auction. 2.5.2010. Viitattu 30.4.2011:<http://www.bbc.co.uk/news/10142014>
- BBC News 2011. Red alert over fake wine fraudsters. 25.2.2011 Viitattu 20.4.2011: http://news.bbc.co.uk/2/hi/programmes/click_online/9407809.stm
- David Feldman 2011. David Feldman > About us. Viitattu 30.4.2011 <http://www.davidfeldman.com/about-us/>
- Elo,H. 2007. Löydä helmet, vältä kuplatt! Tie tuottavaan osakesijoittamiseen. 7.painos. Tuusula:omakustanne.
- Erola, M. 2011. Paras sijoitus-itsepuolustusopas sijoittajille.6. painos. Helsinki: Talentum media Oyj
- Euroopan Keskuspankki 2011. Inflaatio ja euro. Mitä on inflaatio? Viitattu 12.5.2011: <http://www.ecb.int/ecb/educational/hicp/html/index.fi.html>
- Europaues,J. 2009, Sijoittajan ABC.Klassikkoja ja löytöjä: Taloustiede on psykologiaa. Sijoitustalous.fi 7.9.2009. Viitattu 20.4.2011 http://www.sijoitustalous.fi/sijoittajan_abc/lue/artikkeli/283
- FIM Group Oyj 2006. Kohdennettua intohimoa. FIM Group Oyj vuosikertomus 2006. Viitattu 14.4.2011 <https://www.fim.com/suomi/info/financialreports/fimoyjreports/vuosikertomus2006.pdf>
- Financial Web 2011a. Investing in collectibles. Viitattu 20.4.2011: <http://www.finweb.com/investing/investing-in-collectibles.html>
- Financial Web 2011b. 5 Top Risks when Investing in Wine. Viitattu 20.4.2011: <http://www.finweb.com/investing/5-top-risks-when-investing-in-wine.html>
- FINSIF 2011. Tietoa vastuullisesta sijoittamisesta. FINSIF-Finland's sustainable investment forum. Viitattu 16.5.2011: <http://www.finsif.fi/12>
- Frank,R. WSJ blogs: The Wealth Report. The New Phrase for Indulgence: 'Passionate Investing'. 17.5.2010 Viitattu 20.4.2011 <http://blogs.wsj.com/wealth/2010/05/17/the-new-phrase-for-indulgence-passionate-investing/>

- Hagelstam Huutokaupat 2011. Osallistuminen huutokauppaan sekä maksu- ja kauppaehdot. Lähtöhinta. Viitattu 14.4.2011 <http://www.hagelstam.fi/sumuCMS/sivu/ostaminen> www.hagelstam.fi>info>ostaminen>Osallistuminen huutokauppaan sekä maksu- ja kauppaehdot
- Heiskanen, M. 2008. Fiilis johtaa sijoittajan harhaan. Talouselämä 2.6.2008. Viitattu 20.4.2011: <http://www.talouselama.fi/sijoittaminen/article165848.ece>
- Hermia Oy 2010. Fact Sheets- Luovat alat. 10-13 .Viitattu 12.5.2011: <http://www.luovatampere.fi/getfile.php?file=693>
- Holtari, T. 2007. Himo nostaa hintaa. Fakta kesäkuu 2007, 28-29
- Hosking, P. 2006. Art of making a pile of cash from a stack of paintings. The Times 14.01.2006. Viitattu 14.4.2011 <http://www.timesonline.co.uk/tol/money/investment/article788215.ece>
- Hyde, D. 2010. Investing in wine. Thisismoney.co.uk Viitattu 20.4.2011 <http://www.thisismoney.co.uk/wine>
- Hyöty, J. 2006. Osakekeissien pauloissa- intohimona analyysi, 2006. Helsinki: Talentum Media Oyj
- Investdrinks 2008. Investdrinks.org > Directory. Viitattu 20.4.2011 (<http://www.investdrinks.org/directory.htm>)
- Juntunen, J. 2010. Täyteläinen sijoituskohte. Etusivu > Blogit > Jounikjuntunen's blog. Viitattu 12.5.2011 <http://www.piksu.net/artikkeli/t%C3%A4ytel%C3%A4inen-sijoituskohte>
- Kalajainen, K. 2010. OP-Pohjola-ryhmä .Op-Private: Johdannaismarkkinat. Viitattu 25.4.2011 pp-esitys: www.boomi.fi/.../LASKA065_20100414_Johdannaiset.ppt
- Koistinen, J. 2011a. Mitä ovat vaihtoehtoiset sijoitukset. Investori.com. Viitattu 9.5.2011 <http://www.investori.com/j/artikkelit/indeksiosuudet-etf/75-mitae-ovat-vaihtoehtoiset-sijoitukset>
- Koistinen, J. 2011b. Toimituksen blogi: Sijoittajan huoneentaulu. Investori.com. Viitattu 30.4.2011 <http://www.investori.com/cgi-bin/read.pl?a98/s98032.htm>
- Koistinen, J. 2011c. Toimituksen blogi: Sijoitusten todellinen hajauttaminen. Investori.com. Viitattu 30.4.2011. <http://www.investori.com/cgi-bin/read.pl?a01/s011001.htm>
- Korteila, M. 2006. Pörssinousu tarttui taiteeseen. Arvopaperi 26.5.2006, 26
- Koskinen, P. Mikä hinta! Nuija katkesi huutokaupanpitäjältä. Kauppalehti 29.12.2010. Viitattu 20.4.2011: <http://www.kauppalehti.fi/5/i/porssi/omaraha/uutiset.jsp?oid=20101252955>
- Koulutus- ja konsultointipalvelu KK Mediat 2011. Keräilijä.net > Postimerkkiluetteloiden historiaa. Viitattu 30.4.2011: <http://www.kerailija.net/artikkelit/postimerkkiluuteloista.php>
- Laitinen-Laiho, P. 2003. Taide sijoituskohteena. Helsinki: WSOY
- Laitinen-Laiho, P. 2010. Miljoonat liikkuvat taidemarkkinoilla. Taloustaito.fi 27.7.2010. Viitattu 14.4.2011: <http://www.taloustaito.fi/fi-FI/u/?announcementId=fbdca1e9-41f0-4011-93e0-2bb67f7b5c3b&groupId=3232b57d-2477-42ab-b401-0a3473dca5e9>
- Laitinen-Laiho, P. 2011. Miten sijoitan taiteeseen. Helsinki: Minerva Kustannus Oy
- Liv-ex Ltd. 2011a. Liv-ex market report January 2011, Viitattu 20.4.2011: http://www.liv-ex.com/LivexDocs/MarketReport_January2011%28SAMPLE%29.pdf
- Liv-ex Ltd. 2011b. Liv-ex indices. Viitattu 20.4.2011: http://www.liv-ex.com/pages/static_page.jsp?pagelid=210#pointb

- Mei, J. & Moses, M. 2011. Art Investing. The investment and Asset Potential of Art. Beautiful Asset Advisors LLC. Viitattu 14.4.2011 <http://www.artasanasset.com/main/artinvesting.php>
- Merrill Lynch & Capgemini 2010. Passion Investments and Philanthropy. Viitattu 12.5.2011 http://www.capgemini.com/services-and-solutions/by-industry/financial-services/solutions/wealth/inv_passion/
- Metsärinta, S. 2005. Suomalaisten maalausten hintojen kehitys vuosina 1980-2003. Tiivistelmä. Pro gradu-työ. Valtiotieteellinen tiedekunta, Kansantaloustieteen laitos. Helsinki: Helsingin Yliopisto. Saatavissa <https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/10624/abstract.pdf?sequence=1>
- Muukkonen, H. 2011. Säästökirja taidesijoittajalle. Talouselämä 9/2011, 65
- Nuikki, P. 2003. In Vino Veritas. Helsinki: Libris Oy
- O'Keeffe, M. 2007. Honus Wagner cards sells for record \$2.8 million. NY Daily News 9.6.2007. Viitattu 14.4.2011 http://www.nydailynews.com/sports/baseball/2007/09/06/2007-09-06_honus_wagner_cards_sells_for_record_28_m.html
- Paul Fraser Collectibles 2010. Wealthy investors want an alternative to stocks: Paul Fraser talks to Reuters news. Viitattu 14.4.2011: <http://www.paulfrasercollectibles.com/section.asp?catid=178&docid=5109>
- Pörssisäätiö 2011. Pörssisäätiön sanasto: suojaaminen, hedging. Viitattu 20.4.2011: <http://www.porssisaatio.fi/sanasto/suojaaminen-hedging>
- Roos, A. 2009. Alternative Investments: Stamp of approval. Financial Times Adviser 30.3.2009. Viitattu 30.4.2011: <http://www.ftadviser.com/InvestmentAdviser/Investments/AssetClass/AlternativeInvestments/Features/article/20090330/c01a8e08-19fe-11de-9eed-00144f2af8e8/Alternative-Investments-Stamp-of-approval.jsp>
- Salin, M. 2005. Tunnesijoittaja valitsee nykytaiteen. Talouselämä. 18.3.2005. Viitattu 20.4.2011: <http://www.talouselama.fi/sijoittaminen/article158202.ece>
- Spink Shreves Galleries, Inc. 2011. Spink Shreves > About us. Viitattu 30.4.2011: <http://www.shreves.com/about/>
- Stanley Gibbons Group Ltd 2011a. Investors presentation March 2011: Stanley Gibbons Group Ltd. Viitattu 30.4.2011 <http://www.stanleygibbons.com/media/1967273/investors%20presentation%20march%202011-%20new%20investors.ppt>
- Stanley Gibbons Group Ltd. 2011b. SG 100 Stamp Index. Viitattu 30.4.2011: <http://www.stanleygibbons.com/investments/invest-in-stamps/sg100-index.aspx>
- Suomen Filateliapalvelu Oy 2011. Suomen Filateliapalvelu Oy > Yritysesittely. Viitattu 30.4.2011: <http://www.stamps.fi/index.php?sivu=yritystiedot>
- Suomen Filatelistiliitto 2011. Suomenfilatelistiliitto > Liitto > Aitouttajat Viitattu 30.4.2011: <http://www.filatelisti.fi/>
- Suomen Nuorisofilatelistiliitto 2011. Filateelinen käsikirja. Viitattu 25.4.2011: http://www.filatelia.net/perusteet/kasikirja/luke1_frame.html
- Talouselämä 2006. Sijoittaminen: Viini on hieman viipyilevä sijoituskohte. 21.9.2006 Viitattu 20.4.2011: <http://www.talouselama.fi/sijoittaminen/article156457.ece>

The Wine Buyer 2011. Free Online Wine Ratings from Robert Parker, Wine Spectator, Steve Tanzer, Wine and Spirits, Connoisseurs' Guide & Wine Enthusiast. Viitattu: 20.4.2011
<http://www.thewinebuyer.com/main.asp?request=ARTICLES&article=50>

Ulkopoliittinen instituutti 2010. Ulkopoliittinen instituutti mediassa. Aasiasta maailman napa? Viitattu 14.4.2010 <http://www.fiia.fi/fi/news/935/>

Uniqart Oy 2011. Uniqart. Viitattu 14.4.2011 <http://www.uniqart.fi/index.html>

Vaahlio, J. 2008. Eksoottiset sijoituskohteet saapuvat Suomeen. Kauppalehti 1.9.2008, 27.

Viinilehti Oy 2011. Viinin ABC-Ostaminen-Mistä kannattaa ostaa. Viitattu 20.4.2011:
http://www.viinilehti.fi/kotona/ostaminen/ostaminen_mista.htm

Walgreen, D. 2010. Investing in Collectibles. Thesis. MSc Economics & Business. Master Specialisation Financial Economics. Rotterdam: Erasmus School of Economics. Erasmus University Rotterdam. Saatavissa
<http://oaithesis.eur.nl/ir/repub/asset/7103/316121Walgreenma.pdf>

Wikipedia 2011a. Paul Fraser. Viitattu 20.5.2011
http://en.wikipedia.org/wiki/Paul_Frase
 Wikipedia 2011b. Korrelaatio. Viitattu 20.5.2011.
<http://fi.wikipedia.org/wiki/Korrelaatio>

Yleisradio Oy 2011. Pankkikriisi lisännyt arvotaiteen suosiota. Viitattu 14.4.2011
http://yle.fi/uutiset/kulttuuri/2011/01/pankkikriisi_lisannyt_arvotaiteen_suosiota_2258930.html?autoplay=tru

