

Kiinteistö- kauppojen tukipalveluissa on tiukka kilpailutilanne

Suomessa kiinteistöjen ostajien ja myyjien tukena toimivat välittäjät, arvioitsijat ja neuvonantajat pitävät keskinäistä kilpailutilannettaan kovana. Valtaosa uskoo kilpailutilanteen kiristyvän entisestään lähivuosina. Alan toimijat arvioivat kiinteistökauppojen volyymin kasvavan lähitulevaisuudessa ja ulkomaisten sijoittajien osuuden lisääntyvän entisestään markkinoillamme. Kun tähän lisätään vielä se, että asiantuntijat eivät pidä suomalaisten kiinteistöjen myyjien osaamista erityisen korkeatasoisena, voi yhteenvetona arvioida, että asiantuntijapalveluiden tuottajille ainakin lähitulevaisuus näyttää tiukasta kilpailusta huolimatta hyvältä.

ARTO RAUTIO

Locuksen ja sen taustayhteisöjen yhdessä Jaakko Pöyry Infra Consultingin kanssa tekemä toimialakatsaus luotaa tällä kertaa suoranaiseen kiinteistöosaamiseen liittyviä toimitilakiinteistökaupan asiantuntijapalveluita. Mukaan ei siis ole otettu esimerkiksi niitä kiinteistönvälittäjiä, joiden leipä tulee toimitilojen vuokraamisesta, eikä tilintarkastajia tai juridisia, teknisiä ja ympäristöasiantuntijoita.

Mukaan saatiin 11 vastaajaa, jotka ovat edustava otos alan toimijoista. Kysely lähti kaikkiaan 16 organisaatioon, joiden tiesimme olleen mukana kohtuullisen merkittävässä kiinteistökaupoissa viime vuosina. Näistä neljän arvioimme

olevan mukana lähinnä neuvonantajina, kolmen lähinnä kiinteistöarvioitsijoina ja yhdeksän joko puhtaina välittäjinä tai useissa rooleissa toimivina moniosaajina. Arvioitsijoista vastasivat Kiinteistötaito Pelto & Pulkkanen ja Maakanta, neuvonantajista Aberdeen Property Investors eli API, Advium ja HSH Gudme Corporate Finance eli entinen PCA Corporate Finance ja välittäjä/moniosaajista Catella, DTZ, NewSec, Nova, Tallberg Toimitilajohto ja Tuloskiinteistöt.

Täysin ilman vastausta meidät jätti vain kaksi toimijaa, välittäjä Comreal ja arvioitsija Ecorumilta. Kolme vastaajaa ilmoitti, että he eivät vastaa. Näistä Iridium otti kantaa kiin-

teistömarkkinoiden avoimuudesta ja läpinäkyvyydestä käytävään keskusteluun kertomalla, että he antavat itsestään ulostietoa ainoastaan Y-tunnuksensa verran. SKV päätyi lopulta siihen, että he eivät halua vastata. Huoneistokeskukseltakaan emme saaneet vastausta, mikä ei viime aikojen tapahtumien valossa sinänsä ihmetystä.

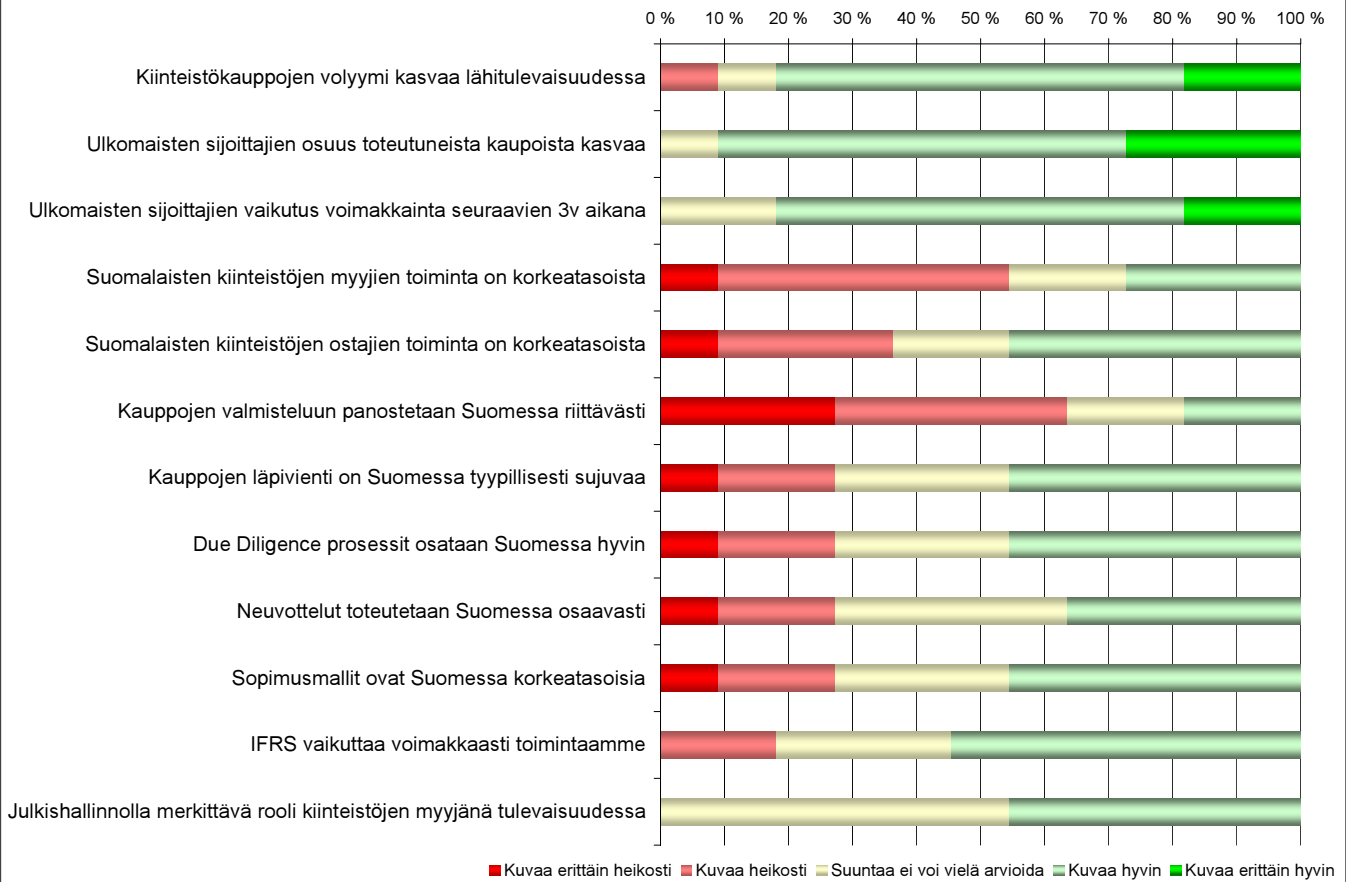
■ Toiminta pyörii kotimarkkinoilla

Kaupan asiantuntijapalveluissa liikutaan kovasta kansainvälistymisestä huolimatta vielä sangen pitkälle kotimaisilla vesillä. Kutakuinkin kaikki vastaajat nimittäin uskoivat toi-

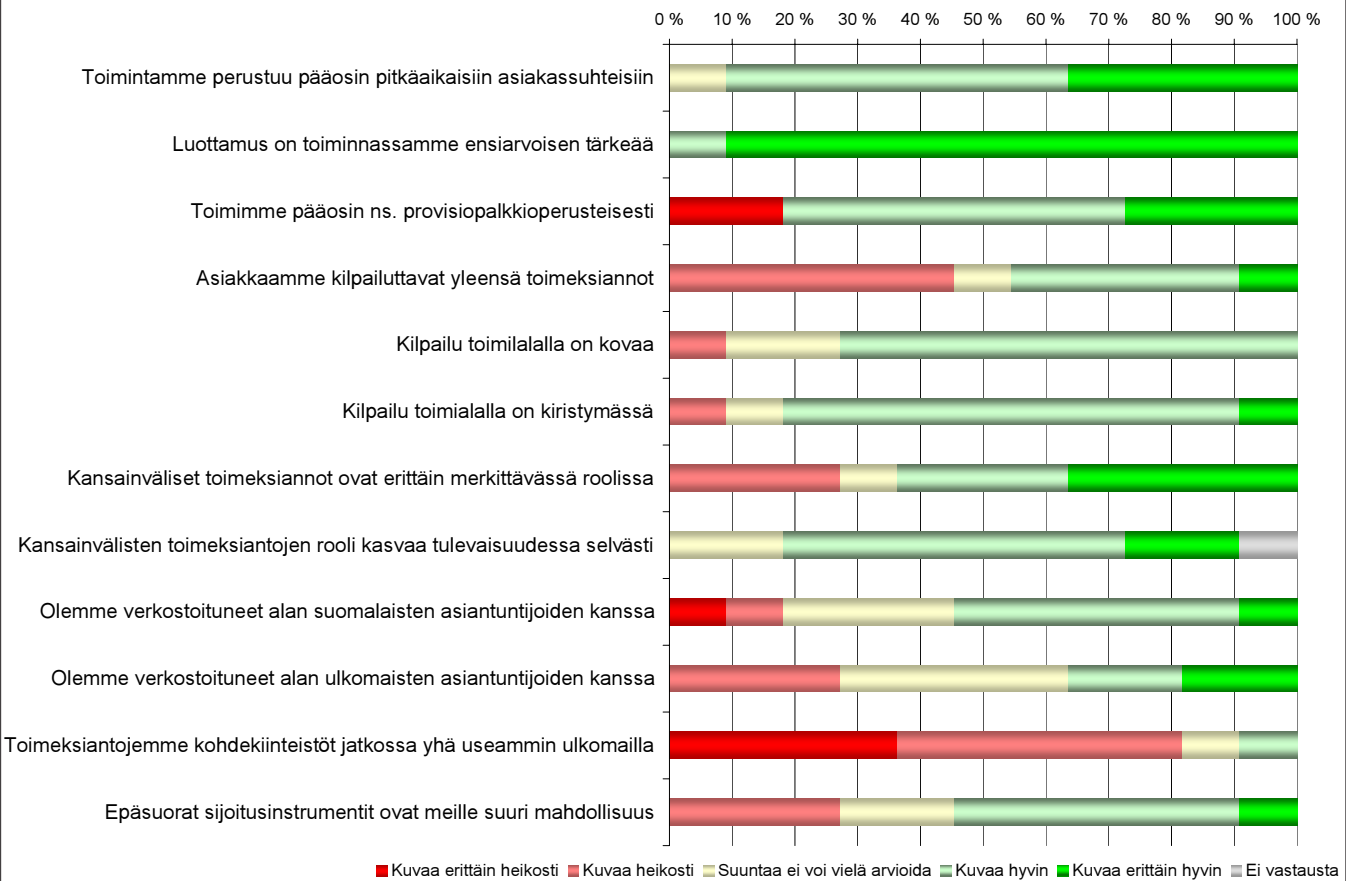
meksiantojensa liittyvän jatkossakin kotimaassa oleviin kiinteistöihin, vaikka kansainvälisten päämiesten roolin uskotaankin nousevan edelleen jonyt korkeasta tasosta.

Useimmat toimijat "leikkivät" vielä tällä hetkellä "samalla hiekkalaatikolla" muiden kotimaisten toimijoiden kanssa, sillä verkostoitumista alan ulkomaalaisten asiantuntijaorganisaatioiden kanssa on selvästi vähemmän kuin verkostoitumista kotimaisten asiantuntijoiden kanssa. Toki kansainvälisyys on toiminnassa läsnä voimakkaasti muun muassa ulkomaisen omistuksen tai kansainvälisen toimintakonseptin kautta. Tätä osaa vastaajissa edustavat Catella, NewSec, API,

Yritysten näkemys toimialan trendeistä



Yritysten toimintaa kuvaavat näkemykset





Head of Transactions
Mikko Iivonen, Aberdeen
Property Investors Finland Oy



Toimitusjohtaja
Pekka Piispanen, NewSec Oy



Toimitusjohtaja Jouko Peltola,
Kiinteistötaito Peltola &
Pulkkanen Oy



Johtaja, asiantuntijapalvelut,
Tapani Piri, Tallberg Toimitila-
johto Oy

Liikevaihdon jakautuminen

	Kotimaiset kiinteistösijoittajat	Kotimaiset muut yritykset	Kotimainen julkinen sektori	Ulkomaiset kiinteistösijoittajat	Kolmen suurimman asiakkaan osuus liikevaihdosta
Aberdeen Property Investors Finland Oy	30 %			70 %	90 %
Advium Corporate Finance, eQ Pankki Oy	35 %	45 %	10 %	10 %	60 %
Catella Property Oy	45 %	30 %	10 %	15 %	15 %
DTZ Finland	43 %	30 %		27 %	35 %
HSH Gudme Corporate Finance Oy		15 %		85 %	85 %
Kiinteistötaito Peltola & Pulkkanen Oy	50 %	30 %	10 %	10 %	18 %
Maakanta Oy	30 %	40 %	25 %	5 %	20 %
NewSec Oy	20 %		5 %	75 %	60 %
NOVA GROUP OY	25 %	55 %		20 %	35 %
Tallberg Toimitilajohto Oy	20 %	40 %		40 %	40 %
Tuloskiinteistöt Oy	80 %	20 %			30 %

DTZ ja Tallberg Toimitilajohto in association with CBRE. Myös Iridium oli aiemmin tässä joukossa tekemällä yhteistyötä JonesLangLaSallen kanssa.

Kun näkökulmaa käänetään jonkin verran ja katsotaan, millaisilta asiakkailta yritysten katsauksen piirissä oleva liikevaihto tulee, saadaan vastaajien toimintaan aimo annos kansainvälistä väriä. API, HSH ja NewSec saavat 70–85 prosenttia liikevaihdostaan ulkomaisilta asiakkailta ja DTZ ja Tallberg noin 40 prosenttia. Täysin kotimaisten asiakkaiden varassa on kyselyvastausten perusteella ainoastaan Tuloskiinteistöt.

Vaikka alan kilpailua pidetään kovana, kertoo vain noin puolet vastaajista asiakkaidensa kilpailuttavan yleensä toimiksiantonsa. Lähes kaikki vastaajat kertovat toimintansa perustuvan pitkäaikaisiin asia-

kassuhteisiin ja luottamuksen olevan toiminnassaan ensiarvoisen tärkeä perustekijä. Kiinteistökauppoihin liittyvät tulonsa yritykset kuitenkin saavat pääosin provisiopalkkioista eli toiminnastaan toteutuneissa transaktioissa. Kiinteistörahastot saattaisivat tuoda tähän muutosta antamalla eväitä pitkäjänteisen tasaisen tulovirran muodostamiseen. Niinpä reilu puolet vastanneista näkeekin epäsuorissa sijoitusinstrumenteissa itselleen jopa suuria mahdollisuuksia.

■ Kotimaisille omistajille kotiläksyjä

Suomalaisten kiinteistömarkkinoiden liittyminen osaksi kansainvälistä kenttää on selvästi tuonut pintaan suomalaisten kiinteistönomistajien toimintatavoissa olevia puutteita. Vas-

taajien toimialan trendejä kuvaavissa vastauksissa niin kotimaiset kiinteistöjen ostajat kuin myyjätkin saavat pyyhkeitä. Myyjien toiminnan taso ei saa kovin hyvää arviota, muttei paljon enempää hurraamista ole ostajakandidaattienkaan tekemisissä. Etenkin kauppojen valmistelussa olisi paljon parantamisen varaa, mutta myös kauppojen läpivienti, due diligence -prosessien osaaminen, neuvottelutaito ja sopimusmallit näyttäisivät kaipaavan opettelua. Toisaalta ehkä voi myös kysyä, pitäisikö neuvonantajien katsoa itse peiliin, jos annetut neuvot eivät tunnu menevän perille.

Noin puolet vastaajista usko julkishallinnon olevan tulevaisuudessa merkittävässä roolissa kiinteistöjen myyjänä loppujen kertoessa, ettei tähän kysymykseen voi ottaa vielä kantaa. Julkishallinnon piirissä

olisi nyt varmasti hyvä ottaa opiksi kaupoissa ostajan ja myyjän tukena olevien yritysten palaute ja panostaa myös omaan kiinteistökauppoihin liittyvään osaamiseen. Sitähän oman osaamisen nostaminen ei poista, että mahdollisessa kiinteistöomaisuuden realisoinnissa myös julkisen sektorin myyjät tulevat tarvitsemaan erilaisia asiantuntijoita apunaan, mutta sen osaamisen nostaminen voi tehdä, että asiantuntijoita osataan hyödyntää tehokkaammin kuin muuten osattaisiin.

Artikkelin yhteydessä olevat kaaviot ja taulukot on tehnyt Mikko Hyytinen Jaakko Pöyry Infra Consultingista. Ne ja niitä täydentävä aineisto ovat luettavissa internetissä osoitteissa www.rakli.fi/uutiset kohdasta "Toimialakatsaukset" ja www.locuslehti.fi kohdassa "Painettuja Locus-lehtiä täydentävät sivut". ■



Toimitusjohtaja Hannu Ridell, Maakanta Oy



Kiinteistökehitys-yksikön johtaja Arto Merisalo, Nova Group Oy



Toimitusjohtaja Timo Nurminen, Catella Property Oy



Johtaja Ari Leppänen, HSH Gudme

Neuvonantajilla kovimmat kasvuodotukset

Toimitilavälityksen, kiinteistökauppojen neuvonantajapalvelujen ja kiinteistöjen arviointipalvelujen tärkeimpien toimijoiden taustat ovat karkeasti jaettuna kolmenlaisia. Osalla päätoimiala on muualla kuin kiinteistökauppojen tukipalveluissa, osa tarjoaa ensisijaisesti toimialakatsauksessa tarkoitettuja palveluita kokonaispalveluna ja osa on erikoistunut lähinnä arviointipalvelun tuotantoon.

Kokonaishenkilöstöltään suurimmat API ja Tallberg Toimitilajohto ovat ensisijaisesti

kiinteistö- ja toimitilapalvelujen johtamispalvelujen tuottajia. Advium ja HSH ovat taas taloudellisten asiantuntijapalveluiden tuottajia. Näistä Advium, API ja HSH ovat mukana tämän toimialakatsauksen toimintoista vain kiinteistökauppojen neuvonantopalveluissa, Tallberg sekä välityksessä, neuvonantopalveluissa että arvioinnissa.

Vahva kotimainen välittäjätausta vastaajista on Catellalla, DTZ:lla, Novalla ja Turussa paikkaansa pitävällä Tuloskiinteistöillä, mutta niin nämä kuin

ruotsalaistaustainen NewSecin tarjoavat palveluita jokaisella katsauksen osa-alueella.

Pääosin arviointipalvelujen tuottajiksi vastauksissa vahvistuivat Maakanta ja Kiinteistötaito Peltola & Pulkkanen. NewSec myös näyttää tällä hetkellä olevan vahvimmillaan arvioinnissa, sillä kysymyksessämme, mitä ulkopuolisia kiinteistöarvioitsijoita toimeksiantoissanne on käytetty, nousivat usein esille Maakanta, Kiinteistötaito ja NewSec joka katsauksen sektorilla markkinakärjessä olevan Catellan ohella.

Lisäksi yhdessä vastauksessa mainittiin arvioitsijana Tallberg. Tämän voinee tulkita niin, että muut tätä palvelua tarjoavat tekevät arviointia lähinnä omissa toimeksiantokohteissaan.

■ Kasvun odotukset usein suuret

Kysyimme vastaajilta oman toiminnan kehittymisodotuksista sekä koko yrityksen että eri osatoimintojen osalta. Lähes kaikki odottivat yrityksen lii-

Arvio liikevaihdon kehittämisestä lähivuosina

	Koko yrityksen liikevaihto	Toimitilavälityspalveluiden liikevaihto	Kiinteistökauppojen neuvonantopalvelujen liikevaihto	Kiinteistöarvioinnin liikevaihto
Aberdeen Property Investors Finland Oy	++		++	
Advium Corporate Finance, eQ Pankki Oy	+	~	+	~
Catella Property Oy	+	+	++	~
DTZ Finland	+	~	+	+
HSH Gudme Corporate Finance Oy	+		~	
Kiinteistötaito Peltola & Pulkkanen Oy				+
Maakanta Oy	+			+
NewSec Oy	++	++	++	+
NOVA GROUP OY	++	++	++	~
Tallberg Toimitilajohto Oy	+	++	++	+
Tuloskiinteistöt Oy	~	-	+	~

++ = Kasvaa voimakkaasti, + = Kasvaa maltillisesti, ~ = Pysyy ennallaan, - = Laskee maltillisesti, -- = Laskee voimakkaasti



Partneri Arno Jaulas, DTZ Finland



Johtaja Patrick Gylling, Advium Corporate Finance

kevaihdon kasvavan voimakkaasti tai vähintäänkin maltillisesti, mikä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että kysytyjen tuki- ja palvelujen liikevaihdon odotettaisiin kasvavan kautta linjan.

On varmasti sekä kiristyvän kilpailun että uuden kirjanpitosäännösten syytä, että etenkin arviointitoiminnassa odotukset ovat sangen neut-

raalit. Pääosa koko kyselyn vastaajistahan odottaa IFSR:n vaikuttavan omaan toimintaansa melkoisesti. IFSR näkyy muun muassa siinä, että yhä enemmän vaaditaan kiinteistöjen arvostamista taseessa käypään arvoon. Tämä ilmeisesti toisaalta parantaa arviointisijoiden työmahdollisuuksia, mutta toisaalta ainakin isot omistajat varmasti

myös lisäävät itse tehdyn arviointityön määrää. Se nyt ainakin lienee varmaa, että kauppoihin liittyvää arviointityötä ei tarvita IFSR-aikaan enää yhtä paljon kuin nykyisin.

Voimakkaimmat kasvun odotukset liittyvät neuvonantajapalveluiden liikevaihtoon. Arviota selittänevät ainakin sekä kansainvälisten toimijoiden rooliin että julkishallinnon kiinteistömyynti-innon kasvun odotukset. Jos kyselyssä olisivat olleet mukana myös juridiset, taloudelliset, tekniset ja ympäristöasiantuntijat, olisi trendi todennäköisesti ollut vielä voimakkaammin positiivista kehitystä odottava. Enää kun ei riitä, että tiedetään kaupan kohteena oleva talo ja siitä vastannut henkilö.

Välityspalveluissa vastaajien arviot ovat selkeästi kahdenlaisia vastaajasta riippuvasta syystä. Omalla markkina-alueellaan vakiintuneet toimijat ovat sangen neutraalilla mie-

lellä, kun yritykselleen välityksestä voimakkaasti kasvua haavevat toimijat uskovat liikevaihdon kovaan kasvuun.

Rahan lähteissä jo isoja eroja

Muutaman vastaajan kiinteistökauppoihin liittyvät tulot ovat siinä mielessä sangen haavoittuvia, että niillä kolmen suurimman asiakkaan osuus koko potista on reilusti yli puolet. Tähän joukkoon kuuluvat API, Advium, HSH ja NewSec. Vaikakkaimalla pohjalla tässä mielessä on alan suurin ja kaunein eli Catella, jolla kolme suurinta tuo 15 prosenttia tuloista, mutta liki yhtä hyvään tulokseen pääsevät arviointisijat Maakanta ja Kiinteistötaito Peltola & Pulkkanen, joilla vähintään neljä viidesosaa tuloista on "levällään maailman turuilla".

Tarkasteltaessa liikevaihdon jakaantumista asiakasty-

Yritysten näkemys toimialan trendeistä

	Aberdeen Property Investors Finland Oy	Advium Corporate Finance, eO Pankki Oy	Catella Property Oy	DTZ Finland	HSH Gudme Corporate Finance Oy	Kiinteistötaito Peltola & Pulkkanen Oy	Maakanta Oy	NewSec Oy	NOVA GROUP OY	Talberg Toimitilatohto Oy	Tuloskiinteistö Oy
Kiinteistökauppojen volyyymi kasvaa lähitulevaisuudessa	+	++	+	+	+	+	+	+	++	?	-
Ulkomaisten sijoittajien osuus toteutuneista kaupoista kasvaa	+	++	+	+	+	+	++	+	++	+	?
Ulkomaisten sijoittajien vaikutus on voimakkainta seuraavien kolmen vuoden aikana	?	++	+	+	+	+	+	?	++	+	+
Suomalaisten kiinteistöjen myyjien toiminta on korkeatasoista	-	-	?	+	-	?	+	-	-	--	+
Suomalaisten kiinteistöjen ostajien toiminta on korkeatasoista	-	-	+	+	-	?	+	?	+	--	+
Kauppojen valmisteluun panostetaan Suomessa riittävästi	--	--	-	-	+	-	?	?	-	--	+
Kauppojen läpivienti on Suomessa tyypillisesti sujuvaa	+	--	-	+	+	?	?	?	-	+	+
Due Diligence prosessit osataan Suomessa hyvin	-	-	+	?	+	?	?	+	+	--	+
Neuvottelut toteutetaan Suomessa osaavasti	-	-	+	?	+	?	?	?	+	--	+
Sopimusmallit ovat Suomessa korkeatasoisia	-	-	+	+	+	?	?	?	+	--	+
IFRS vaikuttaa voimakkaasti toimintaamme	-	-	?	+	+	+	?	?	+	+	+
Julkishallinnolla merkittävä rooli kiinteistöjen myyjänä tulevaisuudessa	?	?	?	?	+	+	?	+	+	+	?

peittäin, nousevat API, HSH ja NewSec suhteellisesti omaan kastiinsa saamalla vähintään 70 prosenttia tuloistaan ulkomaisilta kiinteistösijoittajilta. Kotimaiset kiinteistösijoittajat ovat tärkein päämiesryhmä Tuloskiinteistöille ja suurin tulon lähde lisäksi Catellalle, DTZ:lle ja Kiinteistötaito Peltola & Pulkkaselle. Kotimaiset muut yritykset ovat keskeisin kumppaniryhmä Adviumille, Maakannalle, Novalle ja yhdessä ulkomaisten sijoittajien kanssa Tallbergille. Kotimainen julkinen sektori on toistaiseksi merkittävä tulon lähde vain Maakannalle.

Maantieteellinen tarkastelu on tässäkin toimialakatsauksessa suhteellisen tylsää, sillä ainoastaan Nova Group ja Tuloskiinteistöt eivät saa vähintään 60 prosenttia tuloistaan Helsingin seudulta. Nova poikkeaa Tuloskiinteistöistäkin siinä, että sillä liikevaihdosta 40 prosenttia tulee alle sadantuhannen asukkaan kunnista. Tu-

loskiinteistöillä vastaava osuus on vain 20 prosenttia.

■ Toimintamallit ja kehitysarviot poikkeavat toisistaan

Yrityskohtaisesti yritysten toimintamalleja tarkasteltaessa näkyy vastauksissa muutamia mielenkiintoisia eroja. Kiinteistötaito Peltola & Pulkkanen ja Maakanta ovat ainoat yritykset, jotka eivät saa katsausalueella tulojaan pääosin provisiopalkkioperusteisesti, mikä tietysti arviointitoimintaan hyvin sopii. Olisihan se aika outoa puoleetonta arviointia, jos arviointipalkkion pohjana olisi kiinteistöstä maksettu kauppahinta.

Näyttää siltä, ettei arvioinnista ole voitu tehdä selaista palvelutuotetta, että yhteistyösuhteet jatkuisivat välttämättä kohteesta toiseen jonkinasteiseen kumppanuuteen

perustuen. Arvioinnissa asiakkuussuhteen pitkäaikaisuus on vähemmän voimakas trendi kuin muissa kyselyn toiminnoissa ja toimeksiantojen kilpailutus suurempaa kuin välityksessä tai neuvonantajapalveluissa.

Toimialan kilpailun kovuus ja kiristyminen ovat siis useimpien vastaajien mielestä totta, mutta toki näihinkin arvioihin löytyi poikkeuksia. Nova, joka erottui muista jossain määrin asiakas- ja toimialuejakaumallaan, oli sitä mieltä, että määrite "kilpailu on kovaa" kuvaa heikosti todellisuutta. Novan mielestä ei voi vielä arvioida, onko kilpailu kiristymässä. Tuloskiinteistöt sen sijaan vastasi selkeästi, että näin ei ole. Tallberg puolestaan oli sitä mieltä, että "kilpailu on kiristymässä" kuvaa nykytilannetta erittäin hyvin.

Muissa yritysten toimintamalleja kuvaavissa kysymyksissä suurinta hajontaa esiintyi

epäsuoria sijoitusinstrumentteja koskevassa kysymyksessä. API:n mielestä erilaiset rahastot yms. tuotteet ovat erittäin suuri mahdollisuus, kun Advium, HSH ja Nova eivät niihin kovin suuresti usko. Muilla on lievästi myönteinen tai odottava kanta epäsuoriin instrumentteihin.

Toimialaan liittyvissä kysymyksissä Tallberg antoi sängen reilua palautetta kiinteistökauppaan liittyvien kotimaisten toimintojen tasosta. Ainoastaan kyky viedä kaupat läpi sai siltä lievästi positiivisen arvion. Kauppojen valmistelusta erittäin huonon arvosanan antoivat myös API ja Advium, joka piti lisäksi myös kauppojen läpivientikykyä erittäin huonosti sujuvana. Muuten API ja Advium olivat Tallbergin linjoilla, mutta moittivat toimijoiden tasoa hieman Tallbergia lievemmin. Kauppojen valmisteluosaamisesta lievästi positiivisen arvion antoivat vain HSH ja Tuloskiinteistöt. Kauppojen ▶

Yrityksen toimintaa kuvaavat näkemykset

	Aberdeen Property Investors Finland Oy	Advium Corporate Finance, eQ Pankki Oy	Catella Property Oy	DTZ Finland	HSH Gudme Corporate Finance Oy	Kiinteistötaito Peltola & Pulkkanen Oy	Maakanta Oy	NewSec Oy	NOVA GROUP OY	Tallberg Toimitilajohto Oy	Tuloskiinteistöt Oy
Legend:											
++	Kuvaa erittäin hyvin										
+	Kuvaa hyvin										
?	Suuntaa ei voi vielä arvioida										
-	Kuvaa heikosti										
--	Kuvaa erittäin heikosti										
Toimintamme perustuu pääosin pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin	++	++	++	+	+	+	+	?	++	+	+
Luottamus on toiminnassamme ensiarvoisen tärkeää	++	++	++	++	++	++	++	++	++	++	+
Toimimme pääosin ns. provisiopalkkioperusteisesti	+	+	+	+	++	--	--	++	+	+	++
Asiakkaamme kilpailuttavat yleensä toimeksiannot	-	-	+	+	+	?	+	++	-	-	-
Kilpailu toimialalla on kovaa	?	+	+	+	+	?	+	+	-	+	+
Kilpailu toimialalla on kiristymässä	+	+	+	+	+	+	+	+	?	++	-
Kansainväliset toimeksiannot ovat erittäin merkittävässä roolissa	+	-	-	++	++	+	-	++	?	++	+
Kansainvälisten toimeksiantojen rooli kasvaa tulevaisuudessa selvästi	+	+	+	++	++	+	?	+	+	?	
Olemme verkostoituneet alan suomalaisten asiantuntijoiden kanssa	?	--	+	?	+	?	-	+	+	++	+
Olemme verkostoituneet alan ulkomaisten asiantuntijoiden kanssa	?	-	+	?	+	?	-	++	?	++	-
Toimeksiantojemme kohdekiinteistöt ovat jatkossa yhä useammin ulkomailla	-	--	-	-	?	--	-	+	-	--	--
Epäsuorat sijoitusinstrumentit ovat meille suuri mahdollisuus	++	-	+	+	-	+	?	+	-	?	+

läpivientikyvyllä lievää kiitosta antoivat Tallbergin lisäksi API, HSH ja Tuloskiinteistöt.

■ Toimijat hakevat myös uutta

Kyselimme toimijoilta myös niitä muutoksista, joita niiden toiminnassa on tapahtunut äskettäin tai on tapahtumassa lähitulevaisuudessa. Merkittävää jo tapahtuneessa on ollut Adviumin siirtyminen eQ Onlinen omistukseen, kahden suomalaisen yrityksen liittyminen DTZ-ketjuun ja DTZ Finlandin syntyminen sitä kautta, Catellan corporate finance -toiminnan yhtiöittäminen, API:n siirtyminen kokonaan Aberdeenin omistukseen ja Novan laajeneminen maankäytön ja rakentamisen asiantuntijapalveluihin VG-Groupin ostolla ja development-toimintaan Nova-Kiinteistöke-

hitys Oy:n perustamisella.

Catella kertoo, että lähitulevaisuudessa sen painopisteinä ovat corporate financen ja muun transaktioliiketoiminnan kehittäminen ja keskittyminen kiinteistövarallisuuden hoitoon sekä korkean jalostusarvon arvonmääritys- ja muihin neuvonantopalveluihin. DTZ ja HSH nostavat kehityskohteina esiin kansainvälisyyden vahvistamisen, Maakanta arvioinnin palvelutuotteiden edelleen kehittämisen ja Tallberg nopean orgaanisen kasvun jatkamisen. Novalle tärkeitä lähitulevaisuuden asioita ovat vastikään aloitettujen uusien toimintojen kasvattaminen ja kehittäminen sekä niitä tukevan asiantuntijaverkoston kehittäminen ja kasvattaminen. Asuntoalueella arava- ja sijoituskerrostalojen myyntitoiminnot kuuluvat myös Novan kehityskohteisiin. - AR

Tukipalveluilla on oma tukiverkostonsa

Pohtiessamme tämän toimialakatsauksen sisältöä päätimme jättää kyselystä pois juridiset, tekniset, ympäristö- ja taloudelliset asiantuntijat. Tuntui aika vaikealta löytää punaista lankaa muun muassa lakiasiantuntijatoimiston, tilintarkastustoimiston, kiinteistönvälittäjän ja kiinteistönarvioitsijan toiminnan välille, vaikka niitä kaikkia tässä olisikin yhdistänyt kiinteistökauppoihin liittyvä asiantuntijatyö ostajan tai myyjän tukena. Halusimme kuitenkin tietää, keiden kanssa nämä katsauksessa mukana olevat yritykset ovat olleet tai joutuneet olemaan tekemisissä. Niinpä kysyimme sitä vastaajilta vapaana kysymyksenä eli kysymyksenä, johon itse kukin sai kirjoittaa ne yritykset, jotka tulivat mieleen.

Tältä pohjalta osoittautui, että teknisiä asiantuntijapalveluita ei ole tuottanut näiden toimijoiden toimeksiantokohteissa kovin moni yritys. Jaakko Pöyry Infra Consulting on ylivoimaisesti käytetyin tämän sektorin asiantuntija. Yritysniminä mainittiin vastauksissa tähän verkostoon kuuluvat JP Talotekniikka ja JP Terasto (nykyinen CMC Terasto). Muita vastauksissa esiintyviä teknisiä asiantuntijoita ovat Raksystems, Insinööritoimisto Mikko Vahanen, Finnmap, Suomen Talokeskus ja Engel, joka on nykyisin osa ISS Palveluita. Lisäksi Pöyry esiintyi myös ympäristöasiantuntijana yhdessä Golders Associatesin, WSP:n ja Environin kanssa.

Taloudellisessa ja juridisessa tuessa markkinat näyttävät keskittyneen myös aika pie-

nelle joukolle. Tilintarkastajista useimmiten esillä ovat vastauksissa Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers ja KPMG. Lisäksi vastauksissa mainittiin Deloitte Touche, Rantalainen-Yhtiöt ja Tietotili Oy. Juridisina asiantuntijoina näkyvät vastauksissa eniten toimistoista Rochier & Holmberg, Hannes Snellman, Castren & Snellman sekä Dittmar & Indrenius. Muita mainittuja juridisten palvelujen toimistoja olivat Borenus & Kempainen, White & Case, Merisalo, Marttila & Laitasalo, Pelkonen, Ruokonen & Itäinen, Project Law, ANPR eli nykyinen Hammarström Puhakka Partners Oy ja Asianajotoimisto Pekka Lind.

Kuten varsinaisessa toimialakatsauksessa jo kerrottiin, käyttävät kyselyssä mukana olevat yritykset myös toisiaan erityistehtävissä. Kiinteistöarvioinnissa palveluita ostetaan Catellalta, Kiinteistötaito Peltola & Pulkkaselta, Maakannalta, NewSecilta ja Tallberg Toimintajohdolta. Keneltäkään kyselyyn kuulumattomalta näitä palveluita ei kerrota ostettavan, joten tässä suhteessa ainakin kyselyssä voinee sanoa olevan mukana kaikki merkittävät toimijat.

Myös kohdassa muut yhteistyökumppanit esiintyy katsauksessa mukana olevia yhtiöitä, mutta siellä Aberdeen ja Tallberg ovat mukana lähinnä niin sanottuina managereina yhdessä Ovenian kanssa. Muina kumppaneina on mainittu ISS Proko ja Keskustakehitys Oy omilla vahvuusalueillaan. - AR

Tervetuloa tiloihimme.



RENOR

Tiloja tuhansille tarvitsijoille.

Katso lisää www.renor.fi

Kysymyksistä, kysyjistä ja vastaajista

Tämä kiinteistökauppojen tuki- ja asiantuntijapalveluita koskeva toimialakatsaus perustuu Locusen ja Suomen toimitila- ja rakennuttajaliitto RAKLI:n yhdessä Jaakko Pöyry Infra Consultingin kanssa kehittämään kyselypohjaan, johon on yhdistetty kunkin alan erityiskysymyksiä. Kyselyn tuloksena saadaan sekä yritysten että koko toimialan toimintaa kuvaavaa aineistoa, jota voi hyödyntää ennen kaikkea toiminnallisessa vertailussa. Tulosten pääkohdat esitellään painetussa Locus-lehdessä tekstin ja kuvien muodossa, ja sitä yksityiskohteisempi tulosaineisto on niin tutkimukseen osallistuneiden kuin lehden lukijoiden tutkittavissa internetissä sekä osoitteessa www.rakli.fi/uutiset kohdassa Toimialakatsaukset että www.locuslehti.fi kohdassa Painettuja Locus-lehtiä täydentävät sivut.

Kyselyssä on tiedusteltu yritysten Suomessa tapahtuvan toiminnan perustietojen lisäksi arvioita sekä yritystä että koko toimialaa koskevista kehitysnäkymistä. Tässä katsauksessa ei ole esimerkiksi esitetty arvioita toimialan yhteisestä liikevaihdosta tai eri toimijoiden markkinaosuuksista, koska vastaajat eivät ole vastanneet näihin kysymyksiin riittävän laajasti. Osaltaan tähän lienee syynä se, että esimerkiksi myynti- ja vuokraustoimeksiantojen tuoman liikevaihdon erottaminen

toisistaan on ollut vastaajille hankalaa, osin kyselyn ajankohta helmi-maaliskuun vaihteessa 2005.

Käytännössä toimialakatsauksesta ovat vastanneet Locusen puolesta Arto Rautio ja konsulttina ja käytännön työn tekijänä toimineen Jaakko Pöyry Infra Consultingin puolesta Mikko Hyytinen Oulun ja Pekka Metsi Espoon toimipisteestä.

Tämän toimialakatsauksen julkistettuja tietoja saa käyttää muussa yhteydessä niitä muuttamatta ja kertomalla lähte eli Locus 3/2005 ja sen tekijöiden – Locus, Rakennustieto Oy, RAKLI ja Jaakko Pöyry Infra Consulting – tiedot.

■ Lisätietoa vastaajista

- Aberdeen Property Investors Finland Oy, internet www.api.fi, yhteyshenkilö Pertti Vanhanen/Jyrki Konsala.
- Advium Corporate Finance, eQ Pankki Oy, internet www.advium.fi, emoyhtiö eQ Online Oyj, yhteyshenkilö Janne Larma/Patrick Gylling.
- Catella Property Oy, internet www.catella.fi, tytäryhtiö Catella Corporate Finance Oy, yhteyshenkilö Timo Nurminen.
- DTZ Finland, internet www.dtz.com/finland, yhteyshenkilö Arno Jaulas/Pekka Piironen.
- HSH Gudme Corporate Finance Oy, internet www.hshgudme.fi, emoyhtiö tanskalainen HSH Gudme Bank, jonka emoyhtiö on HSH Nordbank, yhteyshenkilö Seppo Siljama/Ari Leppänen.
- Kiinteistötaito Peltola & Pulkkanen Oy, yhteyshenkilö Jouko Peltola.
- Maakanta Oy, internet www.maakanta.fi, yhteyshenkilö Hannu Ridell.
- NewSec Oy, internet www.newsec.fi, emoyhtiöt NewSec Abp ja MIAM Ab Ruotsi, yhteyshenkilö Pekka Piispanen.
- Nova Group Oy, internet www.novagroup.fi, tytäryhtiöt Nova-Kiinteistöt Oy LKV, Nova-Kiinteistökehitys Oy, sisaryhtiö Nova-Asunnot Oy LKV, yhteyshenkilö Juha Palovaara/Arto Merisalo.
- Tallberg Toimitilajohto Oy, internet www.ttj.fi, emoyhtiö Oy Julius Tallberg Oy, sisaryhtiöt Roboma Oy, Julius Tallberg-Kiinteistöt Oyj, Soffco Oy, yhteyshenkilö Kai Keituri/Tapani Piri.
- Tuloskiinteistöt Oy, internet www.tuloskiinteistot.fi, tytäryhtiöinä kiinteistöyhtiöitä, yhteyshenkilö Jukka Knaapi.

www.erikoisurakoitsijahaku.com

NETTI-
HAKEMISTO,
jossa on
mukana
yli
9000
sähkö- ja
rakennusalan
erikois-
urakointi-
ja
-suunnittelu-
yritystä!

