

# Töitä riittää talonrakentamisen suunnittelussa

Talonrakennussuunnittelijoiden tilauskirjat tuntuvat olevan täynnä. Kasvuun uskotaan edelleen, mutta sen suurimpana esteenä on puute osaavasta ja ammattitaitoisesta henkilöstöstä, ilmenee talonrakennussuunnittelua kartoittavasta toimialakatsauksestamme.

Teksti: Saara Kerttula

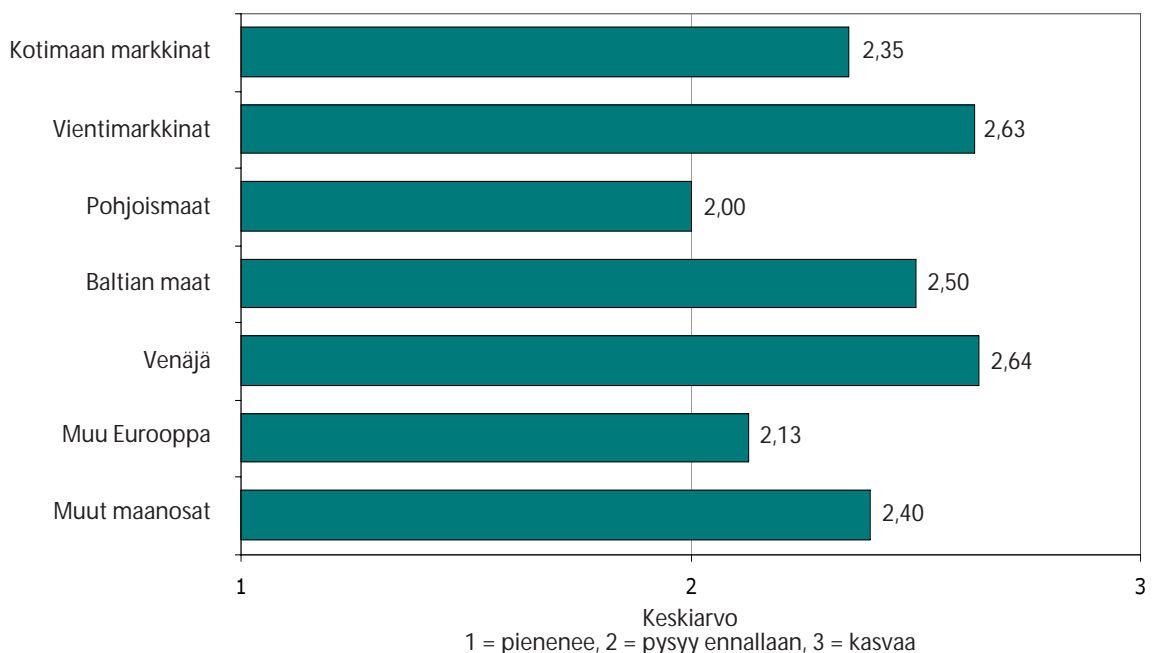
**T**alonrakennussuunnittelijat uskovat liikevaihtonsa kasvavan tulevan vuoden aikana. Myös kannattavuuden (liikevoiton) uskotaan paranevan. Tosin arkkitehdeilla tulevaisuudenusko ei ole aivan yhtä vankkaa kuin insinööreillä. Locusin talonrakennussuunnittelijoihin keskittyvässä toimialakatsauksessa kyselyyn vastanneista Suunnittelu- ja konsulttitoimistojen liitto SKOL ry:n kahdeksasta jäsen-

toimistosta 75 prosenttia uskoo liikevaihdon kasvuun ja joka neljäs toimisto uskoo sen kasvavan jopa merkittävästi. Arkkitehtitoimistojen Liitto ATL ry:n 15 vastaajasta 40 prosenttia uskoo kasvuun, mutta näistä vain yksi merkittävään kasvuun. Toisaalta ATL:n vastaajista viidennes arvioi liikevaihdon vähenevän jonkin verran, mikä kertoo siitä, että projektit alalla ovat lyhytikäisiä ja osittain epävarmoja.

Toimialakatsauksessa keskityttiin talonrakentamisen suunnitteluun eli teollisuuden ja infrarakentamisen suunnittelu jätettiin tämän kyselyn ulkopuolelle aiheiston ja tulosten selkeyttämiseksi. Vastaajien palveluvalikoima kattaa arkkitehtuurin, rakennesuunnittelun, lvi-tekniikan, sähkötekniikan, talotekniikan, kuntoarviopalvelut ja tutkimuspalvelut. Kohdassa "Muu palvelu" mainittiin lisäksi käytön johtajuuspalvelut, kiinteistönpidon konsultointi, sisustussuunnittelu ja rakennuttamistehtävät.

Kotimaan markkinoita vahvempi veturi kasvussa ovat vastaajien näkemysten mukaan Venäjä ja Baltian maat. Etenkin Baltian uusiin EU-maihin tulee nyt EU-rahaa, joten markkinoilla kannattaakin olla kärkekkymässä. SKOL:n toimistot uskovat myös kotimarkkinoiden vetoon. ATL:n

Talonrakennussuunnittelun liikevaihdon kehityssennuste alueittain



## Talonrakennussuunnittelun liikevaihto

	<b>Kaikki vastaajat</b>	<b>SKOL</b>	<b>ATL</b>
Talonrakennussuunnittelun liikevaihto 2005	109,3 ME	89,9 ME	19,5 ME
Talonrakennussuunnittelun liikevaihto 2005/yritys	4,8 ME	11,2 ME	1,3 ME
Liikevaihdon muutosprosentti (2005/2004)	+ 10,0 %	+ 12,1 %	- 0,2 %
Uudisrakentamisen osuus liikevaihdosta 2005	65,1 %	65,4 %	63,6 %
Korjausrakentamisen osuus liikevaihdosta 2005	34,9 %	34,6 %	36,4 %
Kotimaan markkinoiden osuus liikevaihdosta 2005	87,5 %	86,1 %	94,0 %
Vientimarkkinoiden osuus liikevaihdosta 2005	12,5 %	13,9 %	6,0 %

toimistoista suurin osa arvioi, että liikevaihto kotimaassa pysyy ennallaan, mutta kasvuun uskoviakin on kolmannes vastaajista.

Ero kannattavuuden kasvuarvioissa on SKOL:n ja ATL:n jäsenten välillä varsin selvä. SKOL:n vastaajista 88 prosenttia arvioi liikevoittonsa kasvavan seuraavan vuoden aikana merkittävästi tai jonkin verran, joten SKOL:n jäsenet uskovat kannattavuuden kasvuun vielä vahvemmin kuin liikevaihdon kasvuun. Sen sijaan ATL:n toimistoista liikevoiton kasvuun uskoo kolmannes ja noin puolet arvioi sen pysyvän ennallaan.

### Korjausrakentamisesta kolmannes

Talonrakennussuunnittelussa liikevaihdon kasvu on viime vuosina ollut vahvempaa insinööri- kuin arkkitehtitoimistoissa. SKOL:n jäsenten liikevaihto kasvoi vuonna 2005 keskimäärin 12 prosenttia edellisvuodesta, kun ATL:n jäsenoimistoissa kasvua ei käytännössä ollut, sillä miinukselle mentiin 0,2 prosenttia. SKOL:n toimitusjohtajan **Timo Myllyksen** mukaan heidän kaikkien jäsentensä liikevaihdon kasvu oli talosektorilla kymmenisen prosenttia. ATL:n toiminnanjohtajan **Vesa Juolan** mukaan arkkitehtitoimistojen liikevaihto on kasvanut koko 2000-luvun, mutta nyt tilauskirjat ovat niin täynnä, etteivät monet voi enempää töitä ottaa.

Korjausrakentamisen osuus liikevaihdosta on noin kolmannes. Osuus on ollut korkeampikin, mutta viime vuodelle osui kaksi isoa uutta hanketta, Sellon kauppakeskus ja Kampin Keskus, jotka ovat kääntäneet suhdetta uudisrakentamisen puolelle.

– Pitkällä aikavälillä korjausrakentamisen kuitenkin lisääntyy, Vesa Juola arvioi.

Vientimarkkinoiden osuus ei vielä ole kovin suuri, SKOL:n toimistoilla nelisentoista prosenttia ja ATL:n toimistoilla kuusi prosenttia. Etenkin arkkitehti- puolella osuus on kuitenkin kasvanut selvästi, sillä aiemmin osuus on ollut parin prosentin luokkaa. Tosin tähän vaikuttaa osaltaan se, että vastaajat ovat alan suurimpia toimistoja, joten niillä on toimintaa ulkomailla todennäköisemmin kuin pienemmillä toimistoilla.

Kaikkien SKOL:n vastaajien talonrakennussuunnittelusta kertynyt liikevaihto oli viime vuonna 89,9 miljoonaa euroa ja henkilökuntaa oli 1 553 henkeä, joista talonrakennussuunnittelussa työskenteli 1 339 henkeä. SKOL:n kaikkien jäsenyritysten kokonaislaskutus oli viime vuonna 940 miljoonaa euroa, mistä talonrakennussektorin osuus oli 265 miljoonaa. Vastaajamme edustavat siis liikevaihdoltaan noin kolmannesta SKOL:n jäsenten talonrakennussuunnittelusta. Osuus on samaa luokkaa myös henkilömäärällä mitattuna.

ATL:n vastaajien talonrakennussuunnittelun liikevaihto oli viime vuonna yhteensä 19,5 miljoonaa euroa ja vastaajayrityksissä työskenteli kaikkiaan 288 henkeä, joista 277 henkeä talonrakennussuunnittelun parissa. ATL:n jäsenoimistojen kokonaislaskutus oli viime vuonna arviolta 110 miljoonaa euroa, eli kyselyyn vastanneet yritykset vastaavat noin 18 prosenttia osuutta. Henkilömäärään suhteutettuna osuus on hivenen pienempi, noin 17 prosenttia.

### Työvoimalle tarvetta

Työvoiman tarve alalla on selvästi merkittävä. SKOL:n vastaajista peräti kaikki ja ATL:n vastaajista 60 prosenttia ilmoitti tarvitsevansa jonkin verran lisää koulutettua ja osaavaa henkilökuntaa.

– Eihän tällaista tilannetta laman jälkeen muistakaan. Talonrakennussuunnittelun toimistoissa on nyt täystyöllisyys, ATL:n Vesa Juola sanoo.

Työvoimatarvetta ollaan SKOL:n toimistoissa valmiita täyttämään sekä vastaajamarkkinoilla että alalla kokemukseen hankkineilla, arkkitehtitoimistoihin halutaan mieluummin kokenutta työvoimaa.

Henkilöstötarpeen arvioidaan myös kasvavan seuraavan vuoden aikana. Ulkomailla tarvetta on hieman enemmän kuin kotimaassa, ja kaikki yritykset, joilla on jo toimintaa vientimarkkinoilla, uskovat henkilöstötarpeen kasvuun.

– Uskomme henkilöstömäärän kasvavan, koska tilauskantakin kasvaa, Timo Mylly toteaa.

SKOL:n viime keväänä julkaistun suhdannekatsauksen mukaan koko suunnittelualan kotimaassa työskentelevä henkilöstö kasvaa yli viisi prosenttia vuodessa, mutta lisätarvetta olisi edelleen lähes 300 työntekijälle.

Myös tilauskannan kasvuun uskoo noin puolet vastanneista yrityksistä. Vienti näyttää myös tässä olevan vahvempi veturi kuin kotimaan markkinat, ja etenkin SKOL:n toimistoissa luotetaan talonrakennussuunnittelun vientimarkkinoiden tilauskannan paranemiseen. Yleisesti ottaen tilauskannan uskotaan paranevan enemmän korjausrakentamisessa kuin uudisrakentamisessa.

### Laskutettavuusasteet huikealla tasolla

Laskutettavuusaste oli molemmissa vastaajajoukoissa todella korkea: SKOL:n toimistoilla 81,2 ja ATL:n toimistoilla 79,8. Lukuja voi pitää jopa jossain määrin huolestuttavan korkeina, sillä esimerkiksi SKOL on arvioinut, että 75 prosentin laskutettavuusaste on sellainen, että aikaa jää myös kouluttautumiseen ja kehittämiseen.

– Kun henkilöstöstä on vajausta, kaikki aika menee laskutettavaan projektityöhön, Timo Mylly huomauttaa.

Korkea laskutettavuusaste vaikuttaa myös uusien työntekijöiden hankkimiseen: kun kädet ovat jatkuvasti täynnä työtä, ei jää aikaa kouluttaa ja perehdyttää uusia työntekijöitä. Niinpä toimistot voivat kallistua sen vaihtoehdon kannalle, että töistä yritetään selvittää nykyisellä työvoimalla.

– Kaikki on pois kehittämisestä ja koulutuksesta. Kauanko ala kestää tällaista? Vesa Juola kysyy.

Siitä huolimatta, että laskutettavuusasteet ovat jo nyt näin korkeat, peräti nel-

## Talonrakennussuunnittelun tarjouspyynnöt

	<b>Kaikki vastaajat</b>	<b>SKOL</b>	<b>ATL</b>
Saatujen tarjouspyyntöjen määrä/vuosi/yritys	85	295	15
Vaihteluväli (saadut tarjouspyynnöt minimi-maksimi)	1-500	25-500	1-43
Vastattujen tarjouspyyntöjen määrä/vuosi/yritys	69	250	9
Vastausprosentti	81 %	85 %	62 %

jännes vastaajista arvioi laskutettavuusasteensa paranevan edelleen seuraavan vuoden aikana.

### Hinnoittelu vaikeaa

Suunnittelijoiden hinnoittelu perustuu useimmiten joko aikaperusteiseen hinnoitteluun tai kokonaispalkkioon. Arkkitehtitoimistoissa käytetään lisäksi jonkin verran yksikköpalkkioon perustuvaa hinnoittelua, joka on asuntojen arkkitehtisuunnittelussa tyypillinen hinnoittelutapa. Hinnoitteluperusteet ovat siis varsin perinteisiä, kohta "Muu" sai melko vähän mainintoja.

Hinnoittelu koetaan kohtuullisen vaikeaksi alalla. Vastaajat ovat jossain määrin eri mieltä siitä, että hinnoittelu olisi helppoa tai että hinnoittelun viestiminen asiakkaalle olisi helppoa. Sen sijaan reilu neljännes vastanneista yrityksistä on samaa mieltä siitä, että hinnoittelua ja sen perusteita joudutaan usein selvittämään jälkikäteen. SKOL:n ja ATL:n vastaajien näkemykset hinnoittelusta olivat hyvin samansuuntaiset.

Hinnoittelun kokeminen hankalaksi johtunee paljolti siirtymisestä hintaan ja laatuun perustuviin urakkatarjouksiin.

Tällöin pitää varsinaisen työmäärän lisäksi yrittää määritellä, kuinka paljon asiakas on valmis maksamaan työn laadusta. Tilalle ei välttämättä ole helppo perustella, että suunnittelijan panos on enemmän sijoitus kuin kulu.

Hinta on vastaajien näkemyksen mukaan kuitenkin keskeinen tekijä asiakkaan valitessa toimistoa. Kolme neljästä vastaajasta katsoi, että hinta on joko määräävä tekijä tai yksi merkittävä tekijä. Arkkitehtitoimistoissa hinta koetaan vielä muita toimistoja keskeisempänä valintakriteerinä, sillä viidennes vastaajista piti sitä määräävänä tekijänä ja 60 prosenttia merkittävänä tekijänä.

### Tarjouspyyntöjä jopa 500 vuodessa

Toimistojen saamista talonrakennussuunnittelun tarjouspyynnöissä on iso ero SKOL:n ja ATL:n välillä. ATL:n toimistot saavat keskimäärin 15 tarjouspyyntöä vuodessa per yritys, kun SKOL:n yritys saa niitä tulee keskimäärin peräti 295 vuodessa. Toisaalta on syytä muistaa, että kaikki kahdeksan SKOL:n vastaajaa ovat suuria yrityksiä, joten ne kuvaavat alan suurten yritysten tilannetta. Myös vaihteluvä-

lit ovat suuret, mikä johtunee paljolti toimistojen kokoeroista. SKOL:n vastaajilla tarjouspyyntöjä tulee enimmillään yritykseen 500 vuodessa.

SKOL:n toimistoissa myös vastataan tarjouspyyntöihin useammin kuin arkkitehtitoimistoissa. Tämä selittyy paljolti sillä, että SKOL:n vastaajaryitykset ovat kooltaan suurempia kuin ATL:n ja isoissa yrityksissä on mahdollista keskittää tarjouspyyntöjen hoitaminen niihin erikoistuneille henkilöille. Yksi selitys voi olla myös se, ettei arkkitehtitoimistoissa uusia töitä enempää mahdu.

– Suuresta työkannasta huolimatta toimistot eivät juuri usko kannattavuuden paranemiseen. Onkohan täytetty toimistot liian halvolla töillä? Vesa Juola miettii.

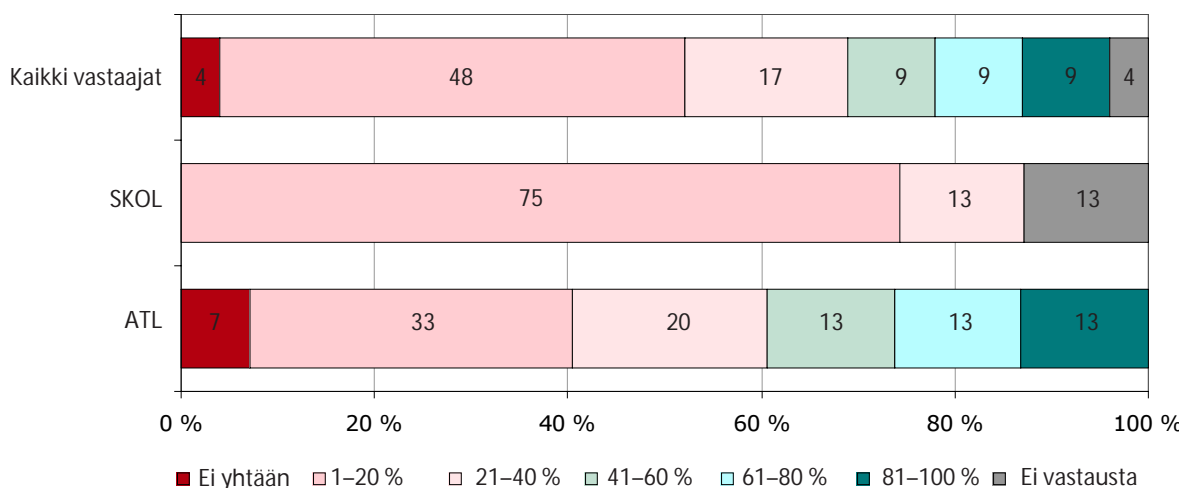
Tämä näkyy myös tarjouskilpailujen kautta saatujen toimeksiantojen osuudessa kokonaislaskutuksesta: ATL:n vastaajista yli puolet saa korkeintaan viidenneksen kokonaislaskutuksesta tarjouskilpailujen kautta. SKOL:n vastaajista puolestaan lähes 40 prosenttia saa 61–81 prosenttia kokonaislaskutuksesta tätä kautta.

– On ihmeellistä, että kannattavuus ei ole noussut, vaikka suurin osa töistä saadaan erilaisin neuvotteluratkaisuin, jolloin hinnan ei pitäisi olla määräävä tekijä. Tämäkin kertoo siis oman työn hinnoittelun vaikeudesta, Vesa Juola pohtii.

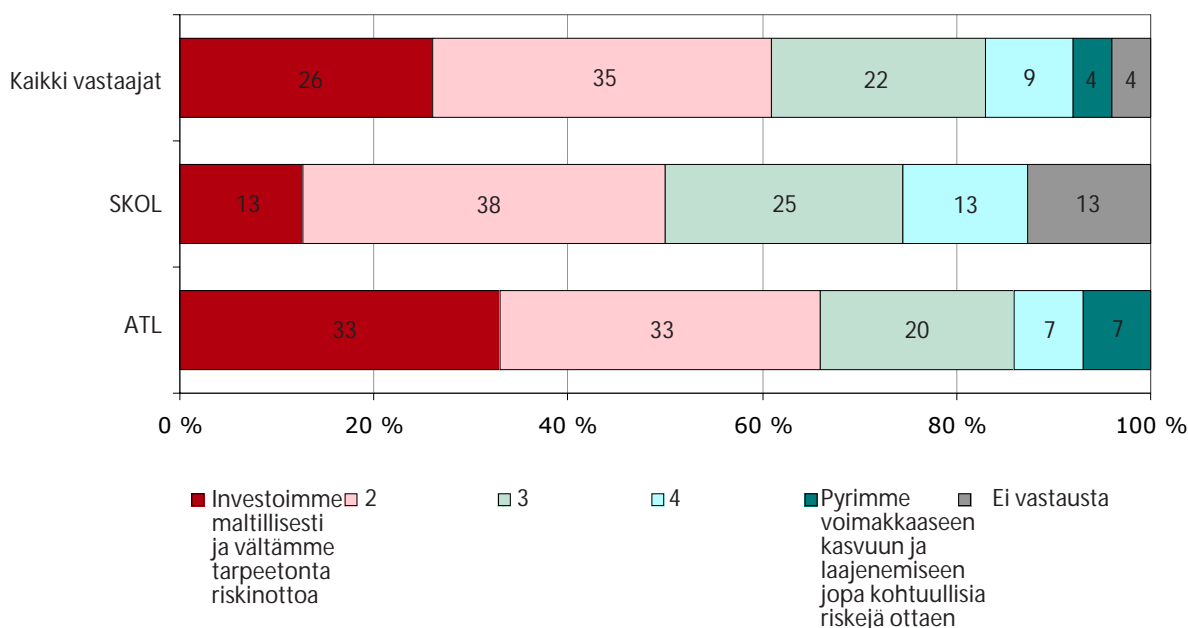
Kolme neljästä SKOL:n vastaajasta osallistuu rakennusalan suunnittelukilpailuihin, joko arkkitehtuurikilpailuihin tai sekä niihin että insinööritaitokilpailuihin. ATL:n vastaajista vajaa puolet osallistuu arkkitehtuurikilpailuihin, mutta runsas puolet joko ei osallistu niihin lainkaan tai ei osallistu niihin enää.

Arkkitehtuurikilpailuihin osallistuminen onkin varsin raskas prosessi toimistolle, ja työn saamisen mahdollisuudet ovat varsin

## Julkisen sektorin osuus talonrakennussuunnittelun liikevaihdosta 2005



## Toimintainvestoinnit



pienet. Toisaalta kilpailuun osallistuminen toimii myös täydennyskoulutuksena ja osaamisen päivittämisenä. Tähän taas toimistoissa ei ilmeisesti juuri liikene aikaa, mikä näkyy korkeista laskutusasteista.

Noin puolet vastaajista arvelee, että keväällä valmistuneet rakennusalan suunnittelukilpailujen periaatteet lisäävät kilpailujen määrää jonkin verran. Ilmeisesti periaatteita ei vielä kovin hyvin tunneta, koska neljännes SKOL:laisista on jättänyt vastaamatta tähän kysymykseen.

### Hankintalaki epäilyttää

Etenkin arkkitehtitoimistot epäilevät, että uusi hankintalaki vaikuttaa heikentävästi niiden mahdollisuuksiin saada julkisen sektorin toimeksiantoja. Tosin pari toimistoa uskoo sen lisäävän mahdollisuuksiaan julkisella sektorilla. Vastaajajoukossa onkin sellaisia toimistoja, jotka ovat selvästi erikoistuneet julkiseen rakentamiseen.

SKOL:n vastaajien joukossa mielikuva lain vaikutuksista on ilmeisesti vielä var-

sin jäsentymätön, sillä vastaukset hajautuvat kaikkien vaihtoehtojen kesken (lisää mahdollisuuksia, ei vaikutusta, heikentää mahdollisuuksia, ei vastausta).

Saamamme vastaukset avoimeen kysymykseen ”Miten hankintalaki tulee vaikuttamaan yrityksen toimintaan?” eivät ole kovin innostuneita. Monissa uskotaan halvan hinnan painoarvoon. Tosin poikkeuksiakin vastauksissa on. (Ks. poimintoja vastauksista oheisesta laatikosta.)

Julkinen sektori on kuitenkin selvästi

## Miten hankintalaki vaikuttaa yrityksen toimintaan?

”Osallistuminen julkisen sektorin tarjouskilpailuun vähenee. Ainoastaan suuret ja merkittävät kohteet ovat kiinnostavia. Tilaajilla ei ole pienemmissä kohteissa ja kunnissa muuta mittaria kuin hinta, koska pelätään valituksia ja joutumista markkinatuomioistuimeen ja sitä kautta hankkeen viivästymiseen. Hankintalailla on negatiiviset vaikutukset suunnittelun laatuun ja uusien, innovatiivisten suunnittelumenetelmien kehittämiseen ja käyttöönottoon.” (SKOL:n jäsenoimisto)

”Kokemus on osoittanut, että tarjouksissa halpa hinta painaa monin kerroin enemmän kuin palvelun laatu. Yleensä se tarjoaja, joka on valmis panostamaan vähiten (työtunteja), saa toimeksiannon. Tämä ei ole kokonaistaloudellisesti ajatellen järkevää, koska suunnittelu on vain pieni murto-osa kustannuksista, mutta sillä vaikutetaan noin 90 prosenttiin rakennusten rakentamis- ja elinkaaren aikaisiin kustannuksiin sekä rakennuksen arvoon.” (ATL:n jäsenoimisto)

”Pakottaa pureutumaan laatuun ja tehokkuuteen.” (ATL:n jäsenoimisto)

”Turhaa laskentaa lisäävästi, oletamme.” (SKOL:n jäsenoimisto)

”Toivottavasti uusi hankintalaki järjeistää julkisia hankintoja.” (ATL:n jäsenoimisto)

”Saatujen toimeksiantojen palkkiot ovat kilpailulla ‘kiritettyjä’. Jotta työn saantia yleensä voi vakavasti tavoitella, sen tarjoushinta pitää yleensä painaa kannattavuus- ja laaturajan alapuolelle. Nk. laatupisteiden vaikutus on ‘kokonaistaloudel-lisuustarkastelussa’ yleensä vähäinen, mahdollisella laatu- tai kokemustekijöiden erolla voi ‘kompensoida’ vain muutaman prosentin hintaeron, jolla ei ole käytännön merkitystä.” (ATL:n jäsenoimisto)

merkittävämpi asiakas ATL:n kuin SKOL:n toimistoille: 40 prosenttia arkkitehtitoimistoista ilmoittaa saavansa vähintään 40 prosenttia liikevaihdostaan julkiselta sektorilta. Kolme neljästä SKOL:n toimistosta saa alle 20 prosenttia liikevaihdostaan julkiselta sektorilta.

Enemmistö arkkitehtitoimistoista arvioi julkisen sektorin osuuden liikevaihdosta pysyvän ennallaan ja viidennes arvioi sen jopa pienenevän hieman tai selvästi. Tähän vaikuttanevat osaltaan hankintalain synnyttämät epäilyt ja tarjouspyyntöihin vastaamiseen liittyvä työläys. Sen sijaan puolet SKOL:n vastaajista uskoo julkisen sektorin osuuden kasvavan hieman.

### Investoinnit maltillisia

Arkkitehtitoimistoilla on talonrakennussuunnittelun asiakkaita keskimäärin 5–20, kun taas SKOL:n toimistoista suurimmalla osalla on yli 50 asiakasta. Samalla arkkitehtitoimistoille suurimpien asiakkaiden merkitys on selvästi tärkeämpi kuin muille talonrakennussuunnittelijoille. ATL:n vastaajilla suurin asiakas tuo keskimäärin 21–40 prosenttia liikevaihdosta ja viisi suurinta yli 60 prosenttia liikevaihdosta.

SKOL:n toimistoille suurimman asiakkaan osuus on keskimäärin alle 20 prosenttia liikevaihdosta eivätkä viisi suurintakaan tuo kuin 21–40 prosenttia liikevaihdosta.

Arkkitehtitoimistot suhtautuvat varovaisesti toimintainvestointeihin. Kaksi kolmesta arkkitehtitoimistosta ilmoittaa investoivansa maltillisesti ja välttävänsä tarpeetonta riskinottoa. SKOL:n toimistoissa suhtautuminen on hivenen rohkeampaa, mutta yksikään vastaaja ei ilmoita pyrkivänsä voimakkaaseen kasvuun ja laajenemiseen jopa kohtuullisia riskejä ottaen. ATL:n toimistoista näin vastaa yksi toimisto.

– Riskinottoa investoinneissa pelätään. Silti pieni osa on valmis ottamaan jopa kohtuullisia riskejä. Ilman riskinottoa ei synny kehitystä. Esimerkiksi kansainvälisille markkinoille ei mennä ilman riskinottoa, Vesa Juola toteaa.

Etenkin arkkitehtitoimistot teettävät maisemasuunnittelua, mallinnusta ja sisustussuunnittelua alikonsulttipalveluna. Molemmat vastaajaryhmät käyttävät myös atk-palveluita, kuten verkon ylläpitoa, sekä muita palveluita, kuten erikoissuunnittelua (ark, geo, lvis), valaistussuunnittelua, akustista suunnittelua ja kustannuslaskentaa. ■

## Lisää aiheesta internetissä

Tätä lehdessä julkaistua toimialakatsausta täydentää internetissä oleva aineisto, joka löytyy RAKLIn internetsivuilta osoitteesta [www.rakli.fi/toimialajamarkkinat/toimialakatsaukset/](http://www.rakli.fi/toimialajamarkkinat/toimialakatsaukset/). Sivulla ovat myös muiden vuodesta 2004 lähtien tehtyjen toimialakatsausten aineistot.

Päätöksentekijöiden kohtaamispaikka

## Kiinteistö-, rahoitus- ja rakennusliiketoiminnan Vuosiseminaari



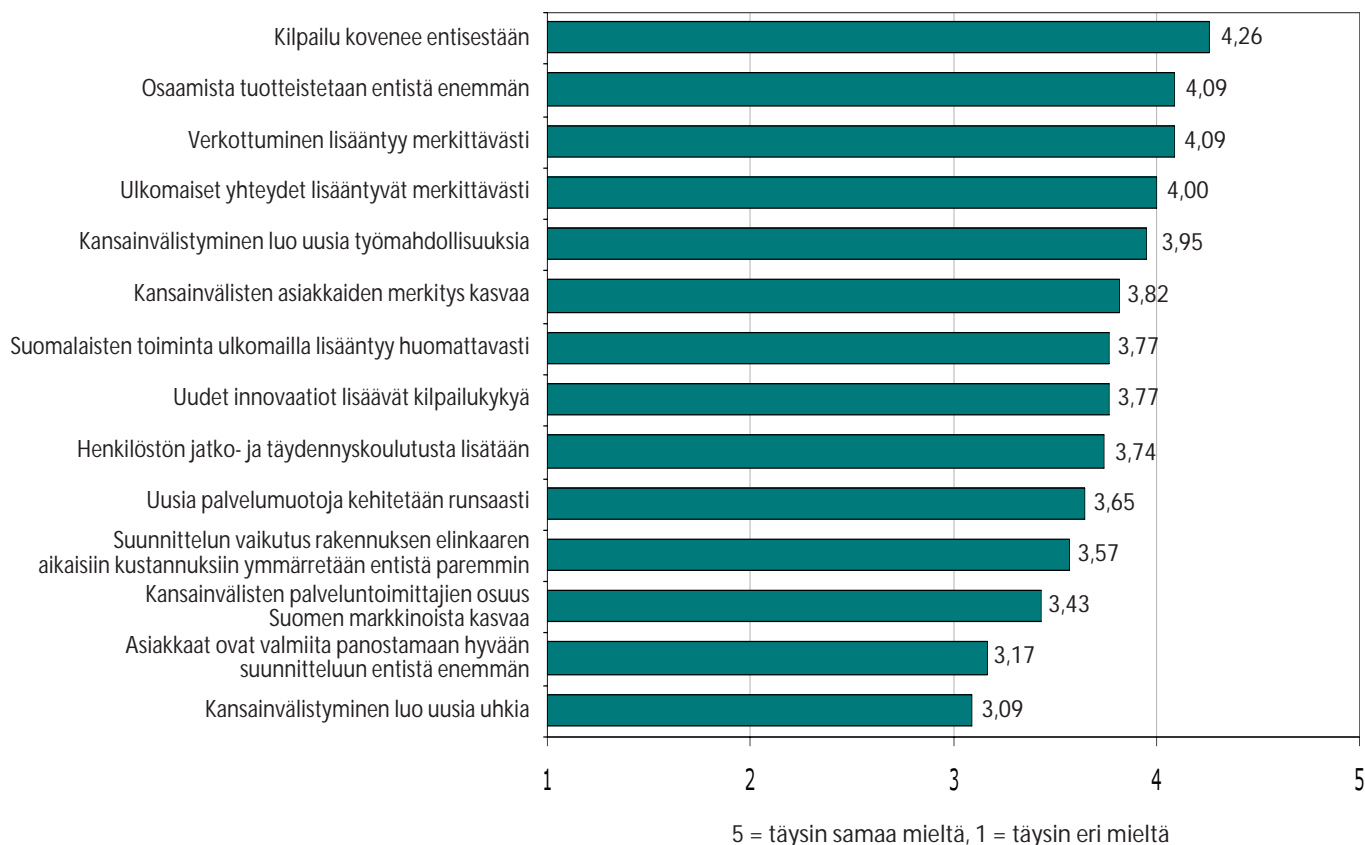
Annual Convention of Real Estate and Construction Industries  
**9. – 10.11.2006 Rantasipi Aulanko**



Lisätiedot ja  
ilmoittautuminen  
[www.vuosiseminaari.fi](http://www.vuosiseminaari.fi)

Seminaarin järjestää Kiinteistöalan Koulutuskeskus • [www.kiinko.fi](http://www.kiinko.fi) • (09) 3509 290

## Toimialan kehitysnäkymät



# Kansainvälistyminen on uhka ja mahdollisuus

Teksti: Saara Kerttula

Talonrakennussuunnittelun yritykset uskovat varsin vahvasti kansainvälistymiseen, verkottumiseen ja osaamispalveluiden tuotteistamiseen. Toimialan kehitysnäkymiä kartoittavassa osiossa eniten uskotaan siihen, että kilpailu kovenee entisestään.

Vähiten uskotaan siihen, että kansainvälistyminen luo uusia uhkia. Toisaalta tämä kohta aiheutti myös paljon hajontaa: 40 prosenttia vastaajista on jokseenkin samaa mieltä väittämästä, toisaalta osa vastaajista on täysin tai jokseenkin eri mieltä väittämän kanssa. Myös siihen, että asiakkaat olisivat valmiita panostamaan hyvään suunnitteluun entistä enemmän, suhtaudutaan varsin skeptisesti.

SKOL:n ja ATL:n jäsenten näkemykset toimialan kehitysnäkymistä erosivat jonkin verran toisistaan. SKOL:n toimitukset uskoivat eniten kansainvälistymisen luomiin uusiin työmahdollisuuksiin, uusien innovaatioiden kautta lisääntyvään kilpailukykyyn ja kilpailun kovenemiseen entisestään. Arkkitehtitoimistot

puolestaan arvioivat keskeisimmiksi kehitysnäkymiksi kilpailun kovenemisen, verkottumisen merkittävän lisääntymisen ja osaamisen tuotteistamisen entistä enemmän. Arkkitehdit olivat myös SKOL:n vastaajia hieman vahvemmin sen kannalla, että kansainvälistyminen luo uusia uhkia.

### Hintakilpailu painaa alaa

Toimialan suurimpina muutoksina seuraavien kolmen vuoden aikana mainittiin kansainvälistyminen, yritysten koon kasvu ja keskittyminen. Myös 3D-suunnittelu, tuotemallintaminen ja ylipäätään tekniikan kehittyminen tuli esiin monissa vastauksissa. 3D-suunnittelu mainittiin useammin SKOL:n vastauksissa, joten ilmeisesti arkkitehtitoimistot ovat jo siirtyneet sen käyttöön, koska ne eivät näe sitä suurena muutoksena kuten insinööri-toimistot.

Suurina muutoksina mainittiin myös elinkaari vaatimusten lisääntyminen. ATL:n vastauksissa tulivat lisäksi esiin ver-

kottuminen ja kumppanuus.

Toimialan keskeisenä uhkana nähdään osaavan ja ammattitaitoisen henkilöstön puute. Kun väkeä ei ole riittävästi, on huolenä myös nykyisen henkilöstön jaksaminen. Esiin tulee vahvasti myös huoli muun muassa hankintalain seurauksensa kovenevasta hintakilpailusta, mikä saattaa pahimmillaan merkitä julkisen sektorin suunnitelmien tason laskua ja jopa huonoa rakentamista. Palkkiotason aleneminen on uhkana myös yritysten sisäiselle kehitystoiminnalle.

Muutamissa vastauksissa tulevat esiin myös suhdanteiden luomat uhat. Rakentaminen on suhdanneherkkää, ja kysynnän muutos johtaisi volyymin laskuun. Uhkana mainitaan myös kansainvälistyminen, sillä sen pelätään myös kiristävän toimintaan yleisesti liittyä omat riskinsä.

Useimmat vastaajat näkevät kansainvälistymisen kuitenkin enemmän mahdollisuutena kuin uhkana. Se mainitaan monissa vastauksissa toimialan suurimpana

mahdollisuutena, viennin arvioidaan kasvavan ja kansainvälisen verkottumisen tuovan hyötyjä. Myös ulkomaista rahoitusta uskotaan saatavan entistä enemmän Suomen kiinteistömarkkinoille.

Vaikka hintakilpailu ja palkkioiden painuminen nähdään selvänä uhkana, uskotaan myös laadun mahdollisuuksiin. Toiveina esiintyy laadun kohottaminen ja se, että laatu ymmärrettäisiin muutenkin kuin tehokkuutena.

Vastaajat osoittavat myös kiinnostusta konseptiosaamiseen ja uusiin palvelumalleihin. Energia- ja ympäristövaikutuksiin voi syntyä kiinnostusta muun muassa energian hinnan nousun seurauksena. Samoin uskotaan informaatioteknologiaan ja tuotemallintamisen synnyttämiin mahdollisuuksiin.

## Henkilöstö on menestyksen avain

Menestyminen talonrakennussuunnittelussa on selvästi kiinni sitä tekevästä ihmisistä. Yrityksen tärkeimpiä menestystekijöitä kysyessämme henkilöstö tuli esiin lähes jokaisessa vastauksessa. Henkilöstöön liittyvinä tekijöinä mainittiin muun muassa ammattitaito, kokemus, osaaminen, luotettavuus, innovatiivisuus, yhteistyökyky ja riittävät resurssit.

Palvelutarjonnan monipuolisuus jakaa vastaajia jonkin verran. Osa vastaajista mainitsee menestystekijäkseen palveluiden laaja-alaisuuden ja monialaosaamisen, osaltaan erikoistumisen. Muina menestystekijöinä mainitaan muun muassa tehokkuus, taloudellinen vakavaraisuus, kehitystoiminta ja tietotekniikan hyödyntäminen.

Yrityksen tärkeimpinä kehityssuuntina tulee etenkin monissa SKOL:n toimistojen vastauksissa esiin 3D-suunnittelu, tuotemallintaminen ja siihen liittyvien ohjelmistojen ja prosessien kehitys. Tuotemallinnus halutaan myös ATL:n toimistoissa laajempaan käyttöön.

Vaikka arkkitehtitoimistot suhtautuvat kansainvälistymiseen hieman SKOL:n toimistoja varovaisemmin, mainitsee moni ATL:n vastaaja kansainvälistymisen yhtenä yrityksen tärkeimpänä kehityssuuntana seuraavien kolmen vuoden aikana. Venäjän lisäksi mainitaan jopa Kiina.

Vastaajat haluavat myös muun muassa tehostaa tuotantoaan, tuoda uusia palvelutuotteita, panostaa laatuun, kehittää toimintaansa sisäisesti sekä verkottua ja tehdä konseptikehitystä yhteistyöyritysten kanssa. ■

## Mitkä ovat toimialan suurimmat muutokset seuraavien kolmen vuoden aikana?

”Koordinoivan osaamisen merkitys korostuu. Tuotemallintamisen käyttöönotto jatkuu ja työtavat/tiedonsiirtomuodot vakiintuvat osittain.” (SKOL:n jäsenoimisto)

”Yritysten koko kasvaa. Pienet eivät pysty vastaamaan haasteisiin ja kantaamaan kasvavia vastuita. Suunnittelun atekniikka kehittyy huimaa vauhtia. Laadun aletaan arvostaa halpaa hintaa enemmän.” (ATL:n jäsenoimisto)

”Kansainvälistyminen. Laadun parantuminen. Yritysten keskittyminen ja verkottuminen.” (ATL:n jäsenoimisto)

”Suunnittelu muuttuu tuotemallipohjaiseksi. Vientiprojektien määrä kasvaa. Suomalaiset yritykset ostavat tai perustavat ulkomaisia tytäryhtiöitä tai muodostavat konsortioita ulkomaisten yritysten kanssa.” (SKOL:n jäsenoimisto)

## Mitkä ovat toimialan suurimmat uhat seuraavien kolmen vuoden aikana?

”Kiire, kiire, kiire. Suunnittelupalveluiden heikko palkkataso heijastuu ennen pitkää työvoiman tasoon. Isot palveluorganisaatiot (kaikki yhdeltä luukulta) vääristävät kilpailua, esimerkkejä jo runsaasti rakennuttaja-suunnittelu-kiinteistöhoito-yms.-kytkennöistä. Kaavoituksen hitaus valitussysteemeineen.” (ATL:n jäsenoimisto)

”Ammattitaitoisen henkilökunnan puute niin suunnittelija- kuin myös tilaajaorganisaatioissa. Hankintalaki johtaa yhä tiukempaan hintakilpailuun ja julkisen sektorin suunnitelmien tason laskuun. Alan sirpaleisuus, pienet yritykset, joilla ei ole kapasiteettia kehittää itseään ja alaa.” (SKOL:n jäsenoimisto)

”Tuotemallintamisen tarvitsemien yhteisten pelisääntöjen sopiminen ei onnistu. Markkinatilanteet muuttuvat asunorakentamisen osalta. Pätevän henkilöstön riittäminen ja jaksaminen työssään.” (SKOL:n jäsenoimisto)

”Työskentelyn edellytysten heikkeneminen: Ristiriita kasvavien tehtävävaatimusten (myös arkkitehtuuriodotusten) ja kilpailuttamisen alentaman palkkiotason

välillä. Rakentamisprosessin nopeutustavoitteiden ja pätevän suunnittelun väliset ristiriidat. Kiinnostavan uuden arkkitehtuurin kehittämisen muuttuminen – arkkitehtuuripoliittisista tavoiteohjelmista huolimatta – idealistiseksi harrastustoiminnaksi.” (ATL:n jäsenoimisto)

”Rakentamisen laatu kilpailutetaan kyseenalaiselle tasolle.” (ATL:n jäsenoimisto)

”Yleisten suhdanteiden muuttuminen. Rakentaminen sukeltaa aina ensimmäisenä ja syvälle lamavuosina. Aikataulujen jatkuva kiristyminen, vastuiden kasvaminen ja hintakilpailu. Lisäksi ark/pääsuunnittelijan kannalta ovat ongelmana erikoissuunnittelijat, jotka on valittu halvan hinnan, ei osaamisen, perusteella.” (ATL:n jäsenoimisto)

## Mitkä ovat toimialan suurimmat mahdollisuudet seuraavien kolmen vuoden aikana?

”Kansainvälistyminen. Kotimaan markkinoiden tasapainottuminen ja laadun kohottaminen.” (ATL:n jäsenoimisto)

”Tuotemallintamisen mahdollisuudet ympäristö- ja rakennussuunnittelun tehostamisessa positiivisella tavalla. Suunnittelumenettely kiinteyttää myös suunnittelun, lopputuloksen ja kiinteistöbisneksen yhteistyötä. Halvin ei aina ole bisneksen kannalta järkevää ja taloudellista. Ulkomaisen rahoituksen saaminen kiinteistöbisnekseen.” (ATL:n jäsenoimisto)

”Vanhojen rakenteiden purkautuminen ja tapojen muuttuminen tämän päivän tasolle. Rakentamisessa on edelleen vanhakantaista ajattelutapaa, eikä kilpailutilanne ole täysin avoin.” (SKOL:n jäsenoimisto)

”Informaatioteknologian hyödyntäminen (Building Information Modelling). Uusien suunnitteluprosessimallien käyttöönotto – uudet tehtäväluettelot, jotka edellyttävät läpinäkyvää selväkielistä raportointia suunnitteluratkaisuista ja siihen liittyvistä laskelmista. Energian hinnan nousun kautta syntyvä kiinnostus energia- ja ympäristövaikutuksiin ja sitä kautta uusiin konsultointipalveluihin.” (SKOL:n jäsenoimisto)

## Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät menestystekijät?

"Osaava henkilöstö. Monialaosaaminen. Aktiivinen kehitystoiminta." (SKOL:n jäsenoimisto)

"Henkilöstön ammattitaito ja kokemus. Palveluiden laaja-alaisuus. Tyytyväiset asiakkaat." (SKOL:n jäsenoimisto)

"Avainhenkilöstö. Kotimaan asiakaskunnan laajentaminen. Kansainvälistyminen." (ATL:n jäsenoimisto)

"Osaava henkilökunta. Käyttäjälähtöinen tiivis yhteistyö – hyvä suunnittelu-prosessi ja lopputulos. Kustannusarviossa pysyminen." (ATL:n jäsenoimisto)

## Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät kehityssuunnat ja -hankkeet seuraavien kolmen vuoden aikana?

"Kiinteistön suunnittelu- ja rakentamisprosessin kehitys. Rakennusten toiminnallisuuden raportointi huomioiden EU:n energiadirektiivi. Tuotemallipohjaisten ohjelmistojen kehitys ja käyttöönotto." (SKOL:n jäsenoimisto)

"3D-suunnittelu. Kansainvälinen toiminta. EU-normien käyttöönotto." (SKOL:n jäsenoimisto)

"Tuotemallinnustaito kaikille. Rakennuskustannusten hyvä hallinta. Kiinteistöbisneksen strategioiden syvällisempi ymmärtäminen." (ATL:n jäsenoimisto)

"Kansainvälistyminen. Verkottuminen. Arkkitehtikilpailut. Oliopohjainen suunnittelu." (ATL:n jäsenoimisto)

"Toiminnan sisäinen kehittäminen (uutta ajankohtaista nuorta osaamista ja ideointia lisää, kilpailuihin osallistumista lisää), suunnittelurutiinien (=laadun) edelleen kehittäminen. Riittävän aktiivinen reagoiminen työtehtävien odotettavissa oleviin sisältömuutoksiin (peruskorjaus, sosiaalinen palvelurakentaminen)." (ATL:n jäsenoimisto)

"Tuotemallintamisen tiedonsiirron vaikoiminta ja tiedon jatkokäytön hyödyntäminen eri suunnittelualojen välillä ja koodinoivan osaamisen lisääminen. Kokonaissuunnittelun kasvattaminen tiimimallien avulla." (SKOL:n jäsenoimisto)

# Näin kysely tehtiin

Tämä toimialakatsaus on tehty yhteistyössä Locus-lehden, Suunnittelu- ja konsulttitoimistojen liitto SKOL ry:n, Arkkitehtitoimistojen Liitto ATL ry:n ja tutkimusyritys Promenade Research Oy:n kanssa. Kysymykset on suunniteltu yhdessä Locusen, SKOL:n, ATL:n ja Promenade Researchin kanssa. Kyselyn ja tulosgraafikan teossa päävastuu on ollut tutkimuspäällikkö **Petri Alervolla** Promenade Researchissä.

Kysely toteutettiin internetkyselynä, ja se lähetettiin yhteensä 39:lle ATL:n ja 41:lle SKOL:n liikevaihdoiltaan ja henkilöstöltään suurimmalle jäsenyritykselle elokuun alussa.

ATL:n jäsenistä kyselyyn vastasivat Arkkitehdit Tommila Oy, Arkkitehtisuunnittelu Jukka Tikkanen Oy, Arkkitehtitoimisto Innovarch Oy, Arkkitehtitoimisto JKMM Oy, Arkkitehtitoimisto Laatio Oy, Arkkitehtitoimisto Nurmela, Raimoranta, Tasa Oy, Arkkitehtitoimisto Davidsson Oy, Arkkitehtitoimisto Eero Lahti Oy, Arkkitehtitoimisto Jukka Turtiainen Oy, Arkkitehtitoimisto Lasse Kosunen Oy, Arkkitehtitoimisto Pekka Salminen Oy, Arkkitehtitoimisto SARC Oy, Arkkitehtitoimisto Virkkunen & Co, Siren Arkkitehdit Oy sekä Virta Palaste Leinonen Arkkitehdit Oy.

SKOL:n jäsenistä vastasivat A-Insinöörit Oy, Evata Finland, Finnmap Consulting Oy (FMC Group), Insinööritoimisto Olof Granlund Oy, Optiplan Oy, Protaccon Engineering Oyj, Pöyry Building Services Oy ja Suomen Talokeskus Oy. Finnmap Consulting Oy:n vastaukseen sisältyivät seuraavien tytäryhtiöiden tiedot: Aaro Kohonen Oy, Contesta Oy, Finmacon Oy Botnia, Finmacon Oy Häme, Finmacon Oy Keski-Suomi, KA-Rakenne Oy, KPM Engineering Oy, Narmaplan Oy, Rakennussuunnittelu Nylund Oy, Siltanylund Oy, SIA Finnmap Latvija, Finnmap Polska Sp. z.o.o., OOO FM Stroiprojekt. SK



**VAHVISTA OSAAMISTASI INKOO-SEMINAARISSA**

**Korjausrakentamisen suunnittelu III: Kuntotutkimusmenetelmät**  
» 24.10.2006

**Kylmäpäivä 2006**  
» 22.11.2006

**Pilaantuneen maan omistaminen**  
» 22.-23.11.2006

**Tuotemallintamisen mahdollisuudet**  
» 12.-13.12.2006

LISÄTIETOJA  
Koulutussihteeri Mervi Valtonen, puh (09)5307 339

**AEL**  
Lisätietoa kotisivuiltamme [www.ael.fi](http://www.ael.fi)

 [www.ael.fi](http://www.ael.fi)

AEL, KAARNATIE 4, 00410 HELSINKI, PUH. (09) 530 71, FAKSI (09) 5663 278.  
ILMOITTAUTUMINEN ASIAKASPALVELU@AEL.FI TAI WWW.AEL.FI