

# Kiinteistömanagerit

## LOCUS-toimialakatsaukset 2006

(29.12.2006)

## Kyselyyn osallistuneet yritykset

Yrityksen nimi	Päyhteyshenkilö	Päyhteyshenkilön sähköpostiosoite	Yrityksen www-sivujen osoite
Aberdeen Property Investors Finland	Pertti Vanhanen	pertti.vanhanen@api.fi	www.api.fi
Catella	Timo Nurminen	timo.nurminen@catella.fi	www.catella.fi
Cushman & Wakefield (perusteilla)	Markus Gylling	markus.gylling@eur.cuushwake.co	
Johnson Controls Global Work Place	Pekka Hulkkonen	pekka.hulkkonen@ci.com	
Kiinteistömanagement J.Juhola Oy	Jarmo Juhola	jarmo.juhola@juhola.com	www.juhola.com
KJ-Kiinteistöjohto	Osmo Hiltunen	osmo.hiltunen@kjc.fi	www.kiinteistöjohto.fi
Manpower Facility Services Oy	Jaakko Vehanen	jaakko.vehanen@manpower.fi	
Newsec Oy	Kai Keituri	kai.keituri@newsec.fi	www.newsec.fi
Nova-Kiinteistöt Oy LKV	Arto Merisalo	arto.merisalo@novagroup.fi	www.novagroup.fi
Ovenia	Aki Puska	aki.puska@ovenia.fi	www.ovenia.fi
Realia Group Oy	Jani Nieminen	jani.nieminen@skv.fi	www.realiagroup.fi
REIM Group Oy	Jari Vahviala	jari.vahviala@reimgroup.com	www.reimgroup.com/fin
YH-Suomi	Kai Kosunen	kai.kosunen@yh.fi	www.yh.fi
YIT Kiinteistötekniikka Oy	Harri Oesch	harri.oesch@yit.fi	www.yit.fi
Rakennustieto Oy	Saara Kerttula	saara.kerttula@rakennustieto.fi	www.rakennustieto.fi
RAKLI	Juha Tiuraniemi	juha.tiuraniemi@rakli.fi	www.rakli.fi
Pöyry Building Service Oy	Pekka Metsi	pekka.metsi@poyry.com	www.poyry.com

## Johtamispalveluiden osuus liikevaihdosta

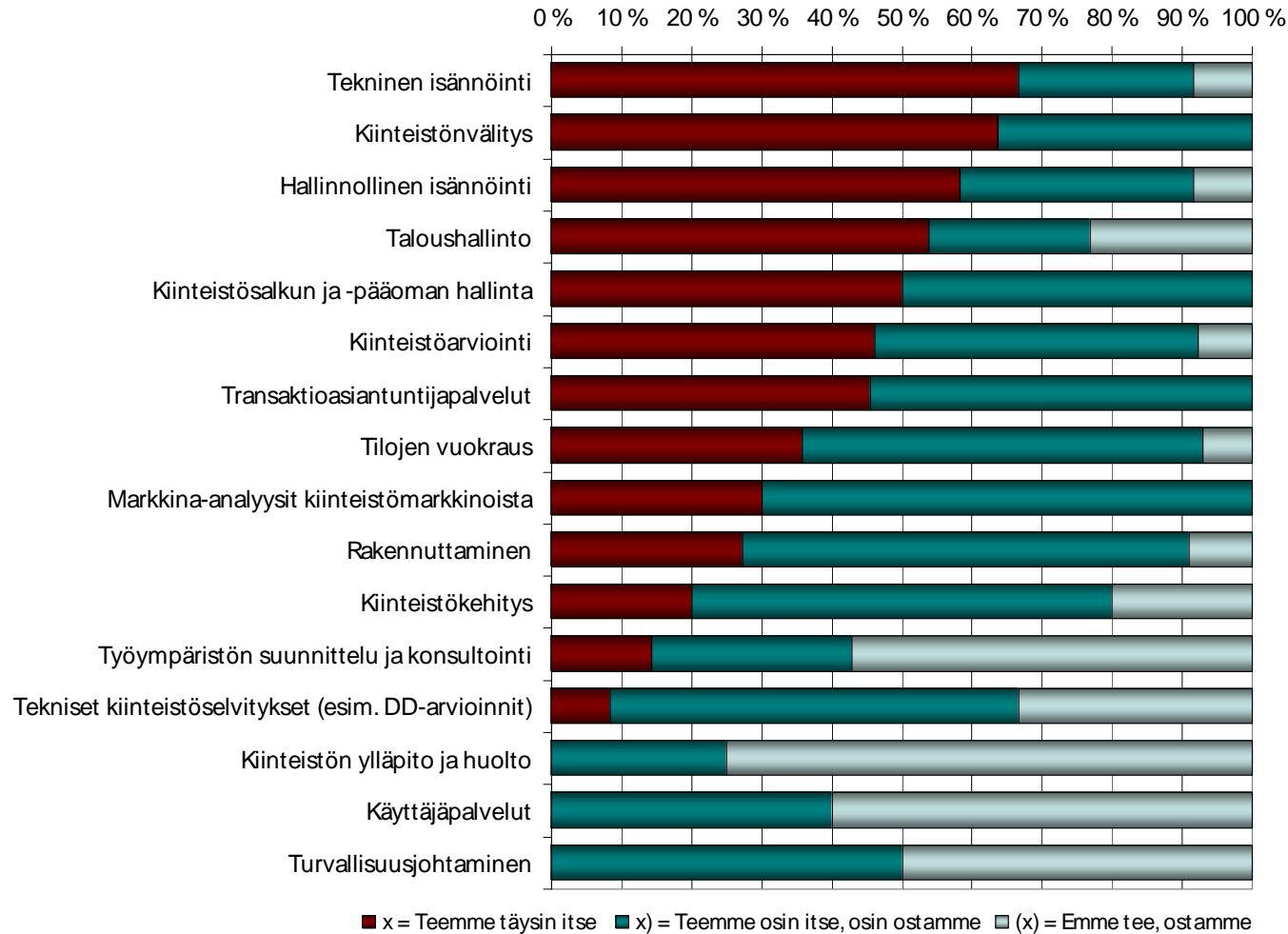
	Johtamis- palveluiden osuus koko liikevaihdosta	Osuus johtamispalveluiden arvioidusta liikevaihdosta			
		POM	AM	PM	FM
Aberdeen Property Investors Finland Oy		10 %	30 %	60 %	
Catella	15 %	65 %	25 %	10 %	
Cushman & Wakefield (perusteilla)					
Johnson Controls Global Work Place Solutions	30 %	0 %	10 %	20 %	70 %
Kiinteistömanagement J.Juhola Oy		15 %	15 %	70 %	0 %
KJ-Kiinteistöjohto	90 %	0 %	15 %	60 %	25 %
Manpower Facility Services Oy		0 %	0 %	10 %	90 %
Newsec Oy	55 %				
Nova-Kiinteistöt Oy LKV	3-5%	70 %	20 %	5 %	5 %
Ovenia	70 %	0 %	2 %	93 %	5 %
Realia Group Oy	5 %			100 %	
REIM Group Oy	65 %	10 %		80 %	10 %
YH-Suomi	90 %			10 %	90 %
YIT Kiinteistötექnikka Oy	6 %	5 %	15 %	55 %	25 %

## Yritysten tarjoamat johtamispalvelut

Yrityksen nimi	POM	AM	PM	FM
Aberdeen Property Investors Finland Oy	x	x	x	-
Catella	x	x	(x)	-
Cushman & Wakefield (perusteilla)				
Johnson Controls Global Work Place Solutions	-	x	x	x
Kiinteistömanagement J.Juhola Oy	x	x	x	-
KJ-Kiinteistöjohto	x	x	x	x
Manpower Facility Services Oy	-	-	x	x
Newsec Oy	x	x	x)	x)
Nova-Kiinteistöt Oy LKV	x)	x	x)	x)
Ovenia	x)	x)	x)	x)
Realia Group Oy	-	-	x	-
REIM Group Oy	x)	(x)	x	x
YH-Suomi	-	-	x)	x
YIT Kiinteistötekniikka Oy	x)	x)	x	x

x = Teemme täysin itse x) = Teemme osin itse, osin ostamme  
(x) = Emmetee, ostamme - = Ei sisälly palvelutarjontaan

## Palvelujen järjestäminen toimialalla



## Sopimusmuotojen jakautuminen liikevaihdon mukaan

Yrityksen nimi	Johtamis- vastuumalli	Kustannus- vastuumalli	Tuottamis- vastuumalli
Aberdeen Property Investors Finland Oy	-	-	-
Catella	100 %	0 %	0 %
Cushman & Wakefield (perusteilla)	-	-	-
Johnson Controls Global Work Place Solutions	0 %	85 %	15 %
Kiinteistömanagement J.Juhola Oy	100 %	0 %	0 %
KJ-Kiinteistöjohto	90 %	10 %	0 %
Manpower Facility Services Oy	0 %	0 %	100 %
Newsec Oy	100 %	0 %	0 %
Nova-Kiinteistöt Oy LKV	30 %	35 %	35 %
Ovenia	90 %	5 %	5 %
Realia Group Oy	100 %	0 %	0 %
REIM Group Oy	90 %	10 %	0 %
YH-Suomi	0 %	80 %	20 %
YIT Kiinteistötekniikka Oy	70 %	5 %	25 %

## Kehitysnäkymät yrityksissä

	Kuvaa erittäin heikosti	Kuvaa heikosti	Suuntaa ei voi vielä arvioida	Kuvaa hyvin	Kuvaa erittäin hyvin	Kehitys- indeksi 2007	Kehitys- indeksi 2006	Suunta
Johtamispalvelujen liikevaihdon kasvu				69 %	31 %	4,3	3,9	↗
Johtamispalvelujen liikevaihdon kasvu uusien palvelusopimusten kautta		15 %		54 %	31 %	4,0	3,6	↗
Johtamispalvelujen liikevaihdon kasvu ulkoistamisprosessien kautta		31 %	31 %	23 %	15 %	3,2	3,3	→
Laajentuminen yritysostojen kautta		15 %	23 %	38 %	23 %	3,7	n/a	
Julkishallinnon rakennemuutoksen hyödyntäminen kasvussa		23 %	15 %	31 %	31 %	3,7	3,3	↗
Laajentuminen ulkomaille	8 %		31 %	38 %	23 %	3,7	2,2	↗
Laajentuminen kotimaassa			8 %	46 %	46 %	4,4	3,1	↗
Palveluvalikoiman laajentaminen (esim. AM-palvelujen ottaminen mukaan palveluvalikoimaan jne.)		15 %	62 %	15 %	8 %	3,2	2,9	→
Erikoistuminen rajattuun palvelutyypin (esim. POM, AM, PM tai FM)	8 %	23 %	46 %	15 %	8 %	2,9	2,4	↗
Erikoistuminen tiettyyn kiinteistötyypin (esim. asunnot, toimistot)	15 %	31 %	15 %	38 %		2,8	2,3*	↗
Erikoistuminen rajattuun maantieteelliseen alueeseen (esim. pääkaupunkiseutu)	31 %	38 %	23 %	8 %		2,1	n/a	
Johtamispalvelujen tuottajien määrän lisääntyminen Suomessa		23 %	31 %	46 %		3,2	n/a	
Sijoituseräosaamisen vahvistaminen	8 %	15 %	8 %	46 %	23 %	3,6	3,2	↗
Rakennuttamiseräosaamisen vahvistaminen		23 %	38 %	31 %	8 %	3,2	3,1	→
Kiinteistön ylläpidon teknisen osaamisen vahvistaminen	8 %	23 %	15 %	46 %	8 %	3,2	3,1**	→
Elinkaari- ja ympäristöosaamisen vahvistaminen		8 %	38 %	54 %		3,5	3,1	↗
Kustannusriskien kasvaminen (esim. sitoutuminen sovittuun hoitokustannustasoon)	8 %	25 %	42 %	25 %		2,8	2,0	↗
Tuottoriskien kasvaminen (esim. sitoutuminen sovittuun vähimmäistuottotasoon)		36 %	45 %	18 %		2,8	2,3	↗
Osaavan henkilöstön puute		8 %	23 %	62 %	8 %	3,7	n/a	
Asiakkaiden siirtyminen itse tuotettaviin johtamispalveluihin	8 %	83 %	8 %			2,0	n/a	
Laaturiskien kasvaminen (esim. sitoutuminen liian korkeaan laatuun)		45 %	55 %			2,5	n/a	

\* Aikaisemmin kysytty erikoistuminen tiettyyn kiinteistö-, tila- tai vuokralaistyyppiin

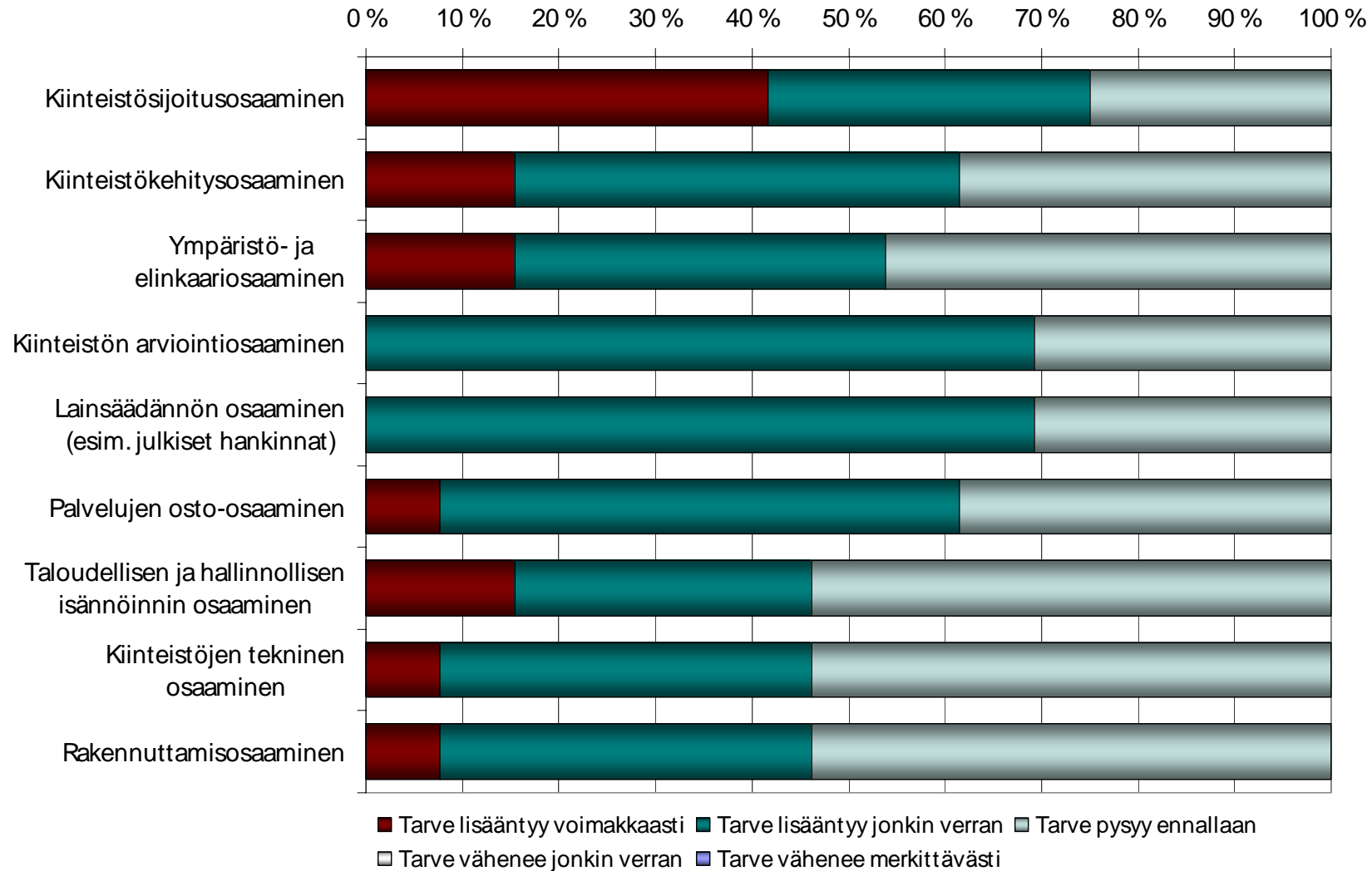
\*\* Aikaisemmin kysytty kiinteistönpito-osaamisen vahvistaminen

Tähdellä merkityt vastaukset eivät oletäysin vertailukelpoisia kysymysten erilaisuudesta johtuen.

Vuotuinen kehitysindexi on laskettu painotettuna keskiarvona asteikolla 1 = Kuvaa erittäin heikosti ... 5 = Kuvaa erittäin hyvin.

Kehityssuunta verrattuna edelliseen vuoteen: ↘ : Kehitysnäkymä heikkenee (>-10%), → : Kehitysnäkymä ennallaan (<+/-10%), ↗ : Kehitysnäkymä vahvistuu (>+10%)

## Yritysten näkemys osaamistarpeen kehityksestä



## Toimialan suurimmat muutokset

- Kansainväliset asiakkaat, globaali sijoittaminen, ulkoistamisen tarve kasvaa, erikoistuminen lisääntyy
- Edelleen jatkuva kansainvälistyminen, uudet ulkomaiset omistajat/toimijat vaativat palveluita joita ovat tottuneet muualla saamaan. Palvelun tuottajien sopeuduttava yhä laajempiin kansainvälisiin sopimuksiin, kansainväliset tilaajat haluavat samanlaista palvelua kaikkialla missä toimivat.
- Erikoistuminen, kasvu
- Kiinteistöalan palveluyritysten keskittyminen suurten toimijoiden hallintaan, keskittyminen yleensäkin, myös kiinteistökehityksessä ja kiinteistösijoituksessa
- Kunnat ja valtio "lämpenevät" ulkoistetuille palveluille oman henkilökunnan eläköitymisen sekä kustannuspaineiden johdosta.
- Kuntien kiinteistöliiketoiminnan avautuminen myös yksityiselle sektorille ja sen seurannaisvaikutukset.
- Kuntasektorin avautuminen, institutionaalisten sijoittajien kiinteistömassan hajautus kv rahastoihin
- Tekninen kehittyminen ja muutoksessa mukana pysyminen

## Toimialan suurimmat uhat

- Sijoittajien/pääoman vetäytyminen kiinteistösijoitusmarkkinoilta
- Uhkana on ylimitoitettu kilpailu hinnalla ja sen johdosta alan yritysten huono taloudellinen tulos ja tyytymättömät asiakkaat. Toimialan joutuminen yt-neuvotteluiden tielle ei houkuta uusia työntekijöitä alalle.
- Odottamattomat muutokset Suomen taloudessa ja seuraukset.
- Ulkomaisten kiinteistönomistajien laajamittainen poistuminen Suomen markkinoilta esim. korkotason nousun tai tuottotason laskun seurauksena.
- Tietysti korkotaso vaikuttaa aina toimialaamme ja jos korkotaso nousee, vaikuttaa se suoraan sijoittajien, rakentajien ja rakennuttajien toimintaan. Koko ala tietysti reagoi korkotasomuutokseen.
- Hintakilpailun jatkuminen
- laadun kärsiminen muutosten alla
- Ikääntyminen ja toimijoiden alalta poistuminen
- Henkilöstön eläköityminen ja resurssien riittävyys
- Osaavan henkilöstön saatavuus.
- Epäammattimaisuus!!!

## Toimialan suurimmat mahdollisuudet

- Kansainvälistyminen, sijoittajien aktiivisuuden lisääntyminen salkun hallinnassa
- Mahdollisuudet ovat kuten ensimmäisessä kohdassa on mainittu valtion ja kuntien palveluiden enenevässä määrin ostaminen ulkoa. Mahdollisuuksia lisää alan pelisääntöjen selkiytyminen ja yrityksissä palveluiden kilpailutuksen osaamisen lisääntyminen, näin vältetään suuret pettymykset toteutusvaiheessa.
- Kuntien avautuminen kaupallisille kiinteistöliiketoiminnan johtamispalveluille
- Kuntasektori ja ulkoistukset
- palvelutuotannon näkökulmasta ala on hyvin nuori ja kehittymätön, siis kokonaisuuksien hallinta. Tämän tyyppinen tulee lisääntymään.
- Suomen lähialueiden kehitys (Baltia ja Venäjä) joille suomalaiset yritykset ovat eräänlaisessa etulyöntiasemassa. Lisäksi toimialalla on moniin muihin maihin verrattuna paljon kehitysmahdollisuuksia eri sektoreilla.
- Ulkoistamisen lisääntyminen, palvelumuotojen lisääntyminen, tekninen kehitys
- keskittyminen,

## Tärkeimmät menestystekijät

- Osaava ja sitoutunut henkilöstö + markkinatuntemus
- Dealability = kyky viedä kaupat loppuun asti
- Vahva kansainvälinen organisaatio
- Globaali toimija, voimakas kehitystoiminta, valmius tehdä strategisia yrityshankintoja tarpeen niin vaatiessa.
- Osaava ja motivoitunut henkilöstö
- Asiakkuuksien hoito
- Jatkuva palveluiden kehitystyö
- omistus vaihtuu vuoden 2007 vaihteessa joten juuri nyt on hieman vaikea vielä sanoa asiasta mitään mutta pohjoismaisuus tulee olemaan iso osa toimintaa. Esimerkiksi Ruotsissa meillä on hyvin paljon asiakkaita jotka toimivat myös Suomessa. Tämä on iso potentiaali.
- valtakunnallisuus, laaja palveluvalikoima, kokenut henkilökunta
- Ammattitaitoinen ja osaava henkilökunta, asiakaslähtöisten palveluratkaisujen tuottaminen, läpinäkyvä tiedonjohtaminen
- Valtakunnallinen palveluverkosto
- Laaja palvelutarjonta (manageeraus, vuokraus, myynti ja arviointi; asunnot, toimitilat)
- Keskitetty ohjaus, paikallinen toteutus
- henkilöstö, visio ja strategia
- Tiedon avulla johtaminen, verkostoyhteistyö ja kiinteistömarkkinoiden dynamiikan osaaminen

## Johtamispalvelujen hyötyjen konkretisoituminen asiakkaille 1/2

- Strategiamme mukaisesti tarjoamme sijoittajille laadukkaita kiinteistövarainhoidon palveluja niin epäsuoriin kuin suoriin kiinteistösijoituksiin Suomessa ja Euroopassa , sekä osin Aasiassa.
- Kassavirran ja tuoton optimointi ja kiinteistöjen/portfolioiden arvonnousu , tulokseen sidottu palkitseminen, kansainvälisen organisaation antama etu asiakkaalle. Toiminta-alueena myös Baltian maat ja Venäjä.
- Asiakas vapauttaa oman organisaationsa näistä toiminnoista, niistä tulee joustavammin hallittavia. Tarvittava tieto - taloudellinen ja tekninen - on koottuna yhteen paikkaan ja näin helposti saatavilla ja vertailtavissa. Kustannukset hyvin tiedossa ja budjetoitavissa, jolloin kustannusten vertailu ja kustannusten karsinta mahdollistuu paremmin. Palvelun laatua seurataan, siitä raportoidaan ja kehitetään tarpeen mukaan. Sopimusrakenne mahdollistaa uusien palveluiden lisäämisen tai poistamisen joustavasti.
- Ammattimainen johtaminen tuottaa parempaa käyttäjätyytyväisyyttä ja siten parempaa tilojen käyttöastetta ja tuottoa.
- Ammattimaisesti hankitut palvelut ja niiden johtaminen luovat haluttavampaa toimitilaympäristöä ja parantavat kohteen tuottoa parempana vuokratasona.
- Kokemusta kokonaisvaltaisesta palvelujohtamisesta vaativissa kohteissa (Business Park ympäristö). Facility management palvelu omistajille ja Facility services vuokralaisyrityksille. Erittäin laaja palvelupaletti.

## Johtamispalvelujen hyötyjen konkretisoituminen asiakkaille 2/2

- Olemme monipuolinen kiinteistöalan toimija, jonka palvelut ovat laajamuotoiset ja asiakas saa keskitetysti yhdestä yritysryhmästä kaikki tarvitsemansa palvelut tai me hankimme ne!
- Kustannustehokkuutena, asiakas- ja käyttäjätyytyväisyytenä, lisääntyvinä tuottoina toimeksiantajille.
- Omistajan kiinteistöliiketoiminnalle asettamien tuotto-odotusten täyttymisenä.
- Ylläpidon ja vuokrauksen sujuvana yhteistoimintana.
- Palveluverkoston valtakunnallisena kattavuutena.
- Valtakunnallisesti yhtenäisenä toimintana.
- Käyttöömme ottamat tekniset ratkaisut (internetissä toimivat palvelut) antavat asiakkaillemme mahdollisuuden hoitaa asumiseen ja toimitiloihin liittyviä asioitaan paikasta riippumatta. Jatkuva koulutus pitää henkilökuntamme osaamisen jatkuvasti ajan tasalla.
- Suurella toimijalla asiakkailleen suuren toimijan edut ja hyödyt mm. hankinnoissa. Turvallinen kumppani.
- Tulevaisuuden tuottovaatimusten ja häiriöttömän käytön varmistaminen. Käyttäjätyytyväisyys.