

Kiinteistöjohtamisen nousukiito jatkuu

Suomalaiset kiinteistöalan johtamispalveluita tuottavat yritykset eli niin sanotut management-yritykset uskovat tulevaisuuteensa. Locuksen toimiala-analyysiin vastanneista yrityksistä puolet uskoo johtamispalveluiden kotimaan liikevaihdon kasvavan seuraavan kolmen vuoden aikana merkittävästi, loputkin näkevät ainakin lievää kehitystä.

Teksti: Merja Mannila

Taulukot: Pöry Building Services Oy

Kiinteistöalan management-yrityksillä näyttää menevän hyvin, ainakin jos katsoo analyysiin nyt osallistuneiden yritysten kasvulukuja. Lähes kaikki liikevaihtonsa muutosprosentin ilmoittaneet vastaajat pääsivät viimeksi

päätyneellä tilikaudella kaksinumeroisiin kasvulukuihin.

Osalla kasvua selittää ylipäättään kiiuvaana käyvä kiinteistökauppa: erilaisille arviointi- ja muille erityispalveluille riittää nyt kysyntää, joten niistä saatavat tulot nä-

kyvät myös tunnusluvuissa.

Tämänvuotisen kyselyn vastaajiin valikoitui todellisia kiinteistömanagereita. Edellisessä vuosi sitten tehdyssä managereita käsitelleessä toimialakatsauksessa vain viisi 14 vastaajasta ilmoitti saavansa yli puolet liikevaihdostaan johtamispalveluista.

Nyt 14 yrityksen joukosta peräti 10 rikoi 50 prosentin rajan. Joukossa on myös kuusi pelkästään johtamispalveluita tarjoavaa yritystä.

Kiinnostava vuosi

Vuosi 2007 näki uusia kiinnostavia toimijoita ja yritysjärjestelyitä kiinteistöalan johtamispalveluissa.

Yritysten arviot johtamispalveluiden liikevaihto-osuuksista

	Johtamispalveluiden osuus koko liikevaihdosta	Osuus johtamispalveluiden arvioidusta liikevaihdosta			
		POM	AM	PM	FM
Amplion Asset Management Oy	100 %	70 %	30 %		
Colliers International Oy	30 %	30 %	70 %		
Comreal Management Oy	100 %	10 %	20 %	70 %	
Cushman & Wakefield	100 %				
Isännöinti-Saarto	45 %		40 %	50 %	10 %
Kiinteistömanagement J. Juhola Oy	100 %	15 %	15 %	70 %	
KJ-Kiinteistöjohto	80 %	5 %	25 %	50 %	20 %
Newsec Oy	58 %	10 %	10 %	55 %	25 %
Ovenia Oy	100 %		3 %	90 %	7 %
REIM Group Oy	15 %			10 %	
Kiinteistö-Tapiola Oy	100 %	20 %	25 %	50 %	5 %
YH-Isännöinti Oy	80 %		5 %	80 %	15 %
YIT Kiinteistötekniikka Oy	7 %	5 %	15 %	50 %	30 %
Realco Oy	60 %			80 %	20 %

Yritysten tarjoamat johtamispalvelut

Yrityksen nimi	POM	AM	PM	FM
Amplion Asset Management Oy	x	x	-	-
Colliers International Oy	x	x	(x)	(x)
Comreal Management Oy	x	x	x	x
Cushman & Wakefield				
Isännöinti-Saarto		x	x	x
Kiinteistömanagement J. Juhola Oy	x	x	x	-
KJ-Kiinteistöjohto	x	x	(x)	(x)
Newsec Oy	x	x	(x)	(x)
Ovenia Oy	-	(x)	(x)	(x)
REIM Group Oy	(x)	(x)	x	x
Kiinteistö-Tapiola Oy	(x)	(x)	(x)	(x)
YH-Isännöinti Oy	-	x	x	x
YIT Kiinteistötekniikka Oy	x	x		
Realco Oy				

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

Kiinteistösalkun johtaminen (POM) = useiden kiinteistösijoitusmuotoja ja -kohteita sisältävän salkun sijoitusstrategiasta vastaaminen.

Kiinteistövarallisuuden johtaminen (AM) = tietyn kiinteistösijoitussalkun rakenteen toteutuksesta vastaaminen ostamalla, myymällä tai kehittämällä yksittäisiä kiinteistöjä tai niiden osia sekä seuraamalla ja ohjaamalla kiinteistöjen kannattavuutta.

Operatiivinen kiinteistöjohtaminen (PM) = tietyn kiinteistön tai sen osan käytävyydestä ja arvon kehittamisestä vastaaminen.

Toimitilajohtaminen (FM) = tilojen hankkimisesta ja kehittamisestä sekä kiinteistö- ja käyttäjäpalveluista vastaaminen.

Comreal-konserniin perustettiin syksyllä uusi kiinteistöjohtamisen palveluihin keskittyvä tytäryhtiö, Comreal Management Oy. Yrityksen mukaan Suomen kiinteistömarkkinoiden ripeä kansainvälistyminen kasvattaa johtamispalveluiden kysyntää ja edellyttää alalle uudenlaista osaamista ja palveluasennetta.

Cushman & Wakefield avasi Suomen-toimistonsa helmikuussa. Toimiston palvelut keskittyvät vielä toistaiseksi neuvonanto- ja transaktiopalveluihin.

Laajaan kansainväliseen kiinteistöalan Colliers International -yritysketjuun kuuluva Colliers Hans Vestergaard A/S osti Yritysresurssit Oy:n liiketoiminnot. Kaupan myötä syntyvän Colliers International Oy:n omistus jakaantuu emoyhtiön ja suomalaisten avainhenkilöiden kesken.

Tapiola-ryhmän omistama kiinteistösi-joitus- ja kiinteistömanagerauspalveluja tuottava yritys Kiinteistö-Tapiola Oy aloitti virallisesti toimintansa 1.1.2007. Yritys syntyi, kun Tapiola-ryhmä yhtiöitti kiinteistöliiketoimintansa Kiinteistö-Tapiola Oy:ksi.

Catella Property Oy puolestaan yhtiöitti Asset Management -yksikkönsä. Uuden yhtiön nimi on Amplion Asset Management Oy. Amplion on Catellan sataprosenttinen tytäryhtiö.

Amplion tarjoaa varainhoitopalveluja Suomessa, Venäjällä ja Baltiassa. Sen toiminta kattaa laajamittaisesti kaikki varallisuudenhoitopalvelut.

Koko vaihtelee

Palveluiden johtamista tarjoavien yritysten koko vaihtelee melkoisesti sekä henkilöstön, liikevaihdon että hallinnoitavien sopimusten suhteen.

Liikevaihdoltaan yritykset voi jakaa kolmeen ryhmään: suurella osalla liikevaihto on muutaman miljoonan euron luokkaa ja muutamalla kymmenen miljoonan euron molemmin puolin. YIT Kiinteistötekniikka on aivan omilla sataluvuillaan, mutta johtamispalveluiden osuus sen liikevaihdosta on vain seitsemän prosenttia.

Vastaaajilla on palveluksessaan yhteensä 655 henkeä, ilman YIT Kiinteistötekni-

kan lukua. Johtamispuolen henkilökuntaa vastaajilla on luvut ilmoittaneiden osalta 635.

Joukossa on vain muutaman hengen yrityksiä, mutta myös yli 200 työntekijän firmoja.

Hallinnoitavia kohteita vastanneilla yrityksillä on yhteensä 7570, mutta muutama yritys jätti vastaamatta kysymykseen.

Henkeä kohden kohteita on keskimäärin 11. Niiden määrä vaihtelee viidestä 16,4:ään. Luku saatiin jakamalla johtamispalveluissa työskentelevä henkilöstö kohteiden määrällä.

Hallinnoitavien vuokrasopimusten määrä vaihtelee selvästi. Suurimpien ja pienimpien yritysten välillä on kymmenien tuhansien sopimusten ero.

Johtamismalli edelleen suosituin

Operatiivinen kiinteistöjohtaminen ja toimitilaan liittyvien palveluiden johtaminen merkitsevät tärkeää tulonlähdetä suomalaisille kiinteistöjohtamisen yrityksille, mutta monella sijoittamiseen liittyvien palveluiden siivu kasvaa.

Vastaaajista yhdellekään toimitilajohtamisen palvelut (FM) eivät tuo suurinta osaa johtamispalveluiden arvioidusta liikevaihdosta. Keskeisin tulonlähde ovat omistajapalvelut (POM, AM, PM).

Sopimusmalleista johtamisvastuumalli on yhä kirkkaasti suosituin. Siinä manageri kilpailuttaa palvelut, mutta sopimus tehdään asiakkaan ja palvelutuottajan kesken. Asiakas voi siis halutessaan vaihtaa manageria tai palveluntuottajaa toisistaan riippumatta.

Kustannusvastuumallia käyttää vain muutama yritys. Mallissa management-yritys kilpailuttaa palvelut ja tekee palvelusopimukset omiin nimiinsä.

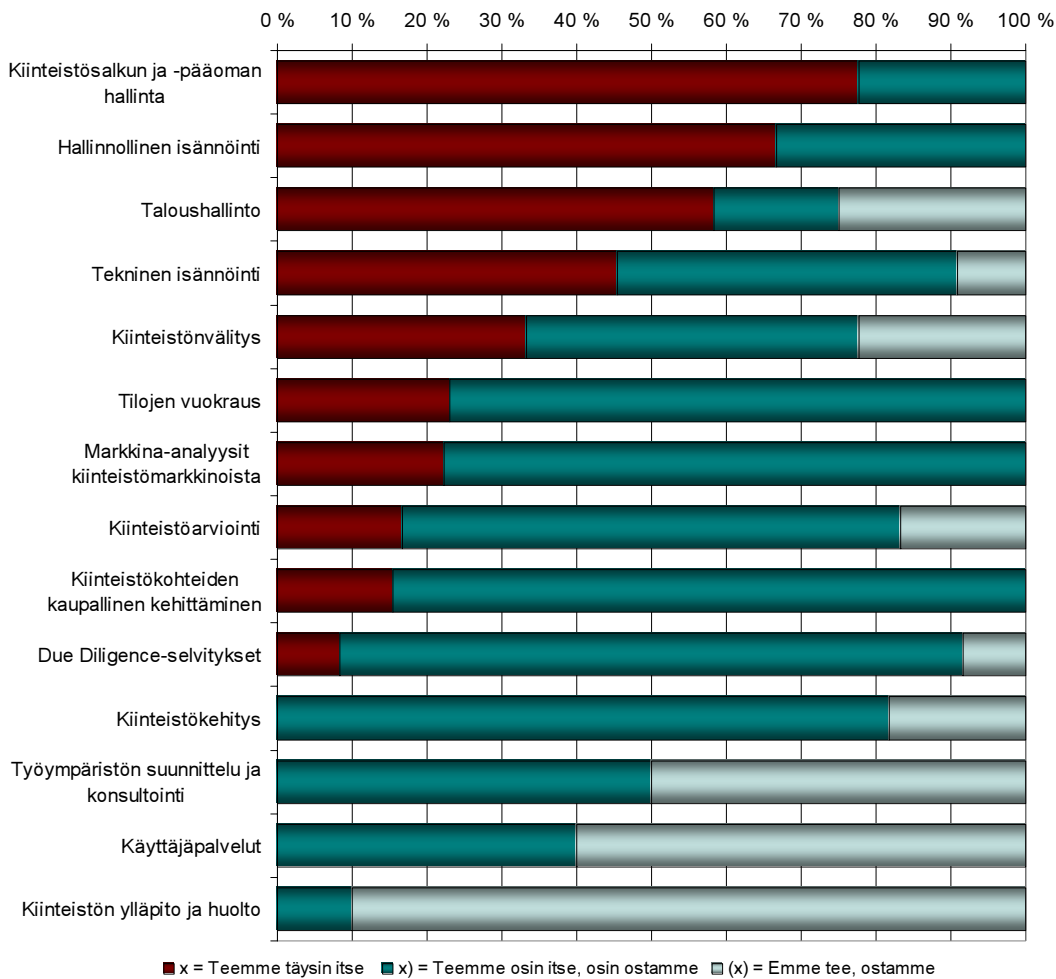
Kokonaisvastuumallisissa management-yritys johtaa ja tuottaa palvelut pääsääntöisesti omalla yrityksellään. Vastanneista yrityksistä vain Newsec Oy käyttää sitä.

Kysyimme myös, miten yritykset tuottavat tarjoamansa johtamispalvelut. Mitään palvelua kaikki vastaajat eivät tuota itse. Kiinteistösalkun ja -pääoman hallinnan yritykset tekevät mieluiten itse.

Muun muassa hallinnollinen ja tekninen isännöinti sekä taloushallinto ostetaan ainakin osittain. Eniten manageriyritykset ostavat kiinteistön ylläpitoa ja huoltoa sekä käyttäjäpalveluita.

Kansainväliset sijoittajat ovat vastaajien mukaan lisänneet teknisen ja taloudellisen isännöinnin kysyntää. Myös kysyntä kiinteistöpalveluiden kaupallisen kehittämisen

Palvelujen järjestäminen



palveluille ja kiinteistökehityspalveluille on lisääntynyt.

Kun kysyimme, miten kansainväliset sijoittajat eroavat vaatimuksissaan suomalaisista kiinteistöomistajista, yksi asia nousi yli muiden: ulkomaalaiset vaativat raportoinnilta enemmän. Sen uskottiin johtuvan muun muassa siitä, että vain harvalla sijoittajalla on oma toimisto Suomessa. Tiedonvälityksen pitää silloin olla ripeää ja tarkkaa.

Julkisen osuus vähäinen

Julkisen sektorin osuus on vielä varsin pieni kiinteistömanagereiden asiakkaana. Lähes puolella vastaajista ei ole asiakkaanaan julkisen sektorin edustajaa. Muilla sektori tuo vain joitain prosenttia liikevaihdesta.

Asunto-osakeyhtiöt ovat luonnollisestikin suuria asiakkaita REIM Groupille, YH-Isännöinnille ja Realco Oy:lle.

Useille vastaajille institutionaaliset sijoittajat ovat tärkeimpiä asiakkaita. Kiinteistömanagement J.Juhola Oy:lle ja Kiin-

teistö-Tapiola Oy:lle institutionaaliset sijoittajat tuovat leijonanosan liikevaihdesta.

Kahdeksan vastaajaa ilmoittaa saavansa osan liikevaihdestaan kiinteistörahastojen manageerauksesta. Amplion Asset Management Oy:lle ja Colliers International Oy:lle ne ovat suuria asiakkaita.

Myös Kiinteistömanagement J.Juhola Oy, Kiinteistö-Tapiola, YIT Kiinteistötekniikka, Ovenia Oy ja Newsec Oy manageeraavat rahastoja.

Kiinteistöalan johtamispalveluiden tuottajille on tyypillistä, että suurin osa liikevaihdesta tulee muutamalta suurelta asiakkaalta. Tilanne on pysynyt varsin samanaikaisena jo useamman vuoden ajan. Nyt viidellä vastaajalla suurimman asiakkaan osuus liikevaihdesta on 30 prosenttia tai enemmän, viime vuonna kuudella.

Myös viiden suurimman asiakkaan osuus liikevaihdesta nousee huomattavaksi. Yksi vastaajista ilmoittaa osuudeksi 13 prosenttia, toinen 20, mutta muilla se on vähintään 40 prosenttia. ■

Johtamismallit

Johtamismallissa manageriyritys toimii asiakasyrityksen edustajana tai edunvalvojana. Management-yritys kilpailuttaa palvelut, ja palvelusopimukset tehdään suoraan asiakasyrityksen nimiin.

Kustannusvastuullisissa asiakasyrityksellä on yksi sopimus management-yrityksen kanssa. Management-yritys kilpailuttaa palvelut ja tekee palvelusopimukset omiin nimiinsä.

Kokonaisvastuullisissa asiakasyrityksellä on yksi kokonaispalvelusopimus management-yrityksen kanssa. Management-yritys johtaa ja tuottaa palvelut pääsääntöisesti omalla organisaatiollaan.

Kiinteistöjohtamisen käsitteitä

Kiinteistösalkun johtamisen (POM) tarkoituksena on vastata useita kiinteistösijoitusmuotoja ja -kohteita sisältävän salkun sijoitusstrategiasta ja osien painotuksista eri osamarkkinoilla tuotto- ja riskivaatimusten mukaisesti.

Kiinteistövarallisuuden johtamisen (AM) tarkoituksena on vastata tietyn kiinteistösijoitus-salkun rakenteen toteutuksesta ostamalla, myymällä tai kehittämällä yksittäisiä kiinteistöjä tai niiden osia sekä seuraamalla ja ohjaamalla kiinteistöjen kannattavuutta.

Operatiivisessa kiinteistöjohtamisessa (PM) vastataan tietyn kiinteistön tai sen osan käytettävyydestä ja arvon kehittämisestä ottamalla huomioon kiinteistöomistajan edut ja tarpeet.

Toimitilajohtamisen (FM) tarkoituksena on vastata tilojen hankkimisesta ja kehittämisestä sekä kiinteistö- ja käyttäjäpalveluista. MM

Yritykset laajentavat palveluvalikoimaansa

Kiinteistöalan johtamispalveluiden tuottajat suhtautuvat melko luottavaisesti tulevaisuuteensa. Toimijat uskovat edellistä kyselyä vahvemmin siihen, että johtamispalvelujen liikevaihto kasvaa.

Teksti: Merja Mannila

Liikevaihdon uskotaan lisääntyvän uusien palvelusopimusten kautta, ei niinkään uusien yritysostojen tai ulkoistamisprosessien kautta.

Usko uusiin yritysostoihin on laskenut, sillä edellisessä kyselyssä ne saivat kehitysindeksiksi 3,7, nyt 3,1. Into laajentaa toiminta ulkomaille oli sekin hiipunut. Kotimaassa laajentumiseen uskottiin saman verran kuin viime kyselyssä.

Keskittymistä ja erikoistumista suositaan monella alalla, mutta kiinteistömanagereita se ei kiinnosta. Vain harva uskoo keskitettynsä jatkossa tiettyyn palvelu- tai kiinteistötyyppiin tai maantieteelliseen alueeseen.

Sen sijaan lähes 70 prosenttia vastaajista oli varma siitä, että yritys aikoo laajentaa palveluvalikoimaansa.

Yritykset aikovat myös vahvistaa sijoitusosaamistaan. Innostus parantaa yrityksen rakennuttamisosaamista, kiinteistön ylläpidon teknistä osaamista sekä elinkaari- ja ympäristöosaamista kasvoi selkeästi viime kyselystä. Myös rahastomanageerausta aiotaan vahvistaa.

Tunnistamattomia tarpeita

Kiinteistöalan johtamispalveluilla on edessään monia mahdollisuuksia. Vastaajat näkevät kansainvälistymisen myönteisenä, samoin asset management -palvelujen tarpeen. Osaa vastaajista kiehtoo ainakin ajatuksen tasolla myös laajeneminen lähialueille.

Julkisen sektorin kiinteistöomistusrakenteiden muutokset nähdään mahdollisuuksina.

Erään vastaajan mukaan kiinteistömanagement on vielä sen verran kehittymätön markkina, että tunnistamattomia palvelutarpeita on paljon – samoin mahdollisia asiakkaita.

Muutenkin mahdollisuutena nähdään kiinteistöpalvelujen johtamisen kehittyminen yhdeksi merkittäväksi ja arvostetuksi alaksi kotimaaksi.

Henkilöstöstä pulaa jatkossa

Ala kohtaa tulevaisuudessa myös monia muutoksia ja haasteita. Vastaajat suhtautuvat epäroiden kustannus-, tuotto- ja laaturiskien kasvamiseen. Sen sijaan osaavasta henkilöstöstä uskotaan olevan jatkossa pulaa, muun muassa eläköitymisen myötä.

Kiinteistöomistuksen kansainvälistymisen uskotaan jatkuvan. Kiinteistöjen omistusmuutokset nopeutuvat, kun kansainväliset sijoittajat kotiuttavat voittoa.

Jatkossa yrityksiltä vaaditaan parempaa muutosnopeutta ja reagointiherkkyyttä markkinoiden vaatimuksiin. Esimerkiksi

Kehitysnäkymät yrityksissä

	Kuvaa erittäin heikosti	Kuvaa heikosti	Suuntaa ei voi vielä arvioida	Kuvaa hyvin	Kuvaa erittäin hyvin	Kehitys- indeksi 2008	Kehitys- indeksi 2007	Kehitys- indeksi 2006	Kehitys- indeksi 2005	Suunta
Johtamispalvelujen liikevaihto lisääntyy				46 %	54 %	4,5	4,3	3,9	4,1	→
Tulemme laajentamaan toimintaamme kotimaassa			8 %	46 %	46 %	4,4	4,4	3,1	3,3	→
Johtamispalvelujen liikevaihdon kasvaa uusien palvelusopimusten kautta				69 %	31 %	4,3	4,0	3,6	3,9	→
Osaavasta henkilöstöstä on puute			8 %	62 %	31 %	4,2	3,7	n/a	n/a	↗
Tulemme vahvistamaan elinkaari- ja ympäristöosaamistamme		8 %		69 %	23 %	4,1	3,5	3,1	3,2	↗
Tulemme vahvistamaan rahastomanageeraustoimintaa		8 %	15 %	46 %	31 %	4,0	n/a	n/a	n/a	
Tulemme vahvistamaan sijoitusosaamistamme			31 %	46 %	23 %	3,9	3,6	3,2	2,8	→
Tulemme vahvistamaan rakennuttamisosaamistamme		8 %	15 %	62 %	15 %	3,8	3,2	3,1	2,8	↗
Tulemme hyödyntämään julkishallinnon rakennemuutoksia		15 %	15 %	46 %	23 %	3,8	3,7	3,3	3,3	→
Tulemme vahvistamaan kiinteistön ylläpidon teknisen osaamistamme	8 %	17 %		50 %	25 %	3,7	3,2	3,1***	3,3***	↗
Tulemme laajentamaan palveluvalikoimaamme		17 %	17 %	67 %		3,5	3,2	2,9	3,1	↗
Uskomme, että johtamispalvelujen tuottajien määrä tulee lisääntymään Suomessa		15 %	38 %	38 %	8 %	3,4	3,2	n/a	n/a	→
Tulemme laajentamaan toimintaamme ulkomaille		31 %	38 %	8 %	23 %	3,2	3,7	2,2	3,3*	↘
Aioimme erikoistua rajattuun palvelutyypin (esim. POM, AM, PM tai FM)	8 %	38 %	8 %	23 %	23 %	3,2	2,9	2,4	2,7	→
Tulemme laajentamaan toimintaamme yritysostojen kautta	8 %	23 %	38 %	15 %	15 %	3,1	3,7	n/a	n/a	↘
Laaturiskit kasvavat (esim. sitoudutaan liian korkeaan laatutasoon)		42 %	25 %	33 %		2,9	2,5	n/a	n/a	↗
Tuottoriskit kasvavat (esim. sitoudutaan sovitun vähimmäistuototasoon)		31 %	54 %	15 %		2,8	2,8	2,3	2,5	→
Kustannusriskit kasvavat (esim. sitoudutaan sovitun hoitokustannustasoon)		38 %	46 %	15 %		2,8	2,8	2,0	2,6	→
Johtamispalvelujen liikevaihdon kasvu ulkoistamisprosessien kautta	17 %	25 %	33 %	17 %	8 %	2,8	3,2	3,3	3,3	↘
Aioimme erikoistua tiettyyn kiinteistötyyppiin (esim. asunnot, toimistot)	31 %	31 %	23 %	15 %		2,2	2,8	2,3**	1,9**	↘
Asiakkaat siirtyvät itse tuotettaviin johtamispalveluihin	23 %	62 %	8 %	8 %		2,0	2,0	n/a	n/a	→
Aioimme keskittyä rajattuun maantieteelliseen alueeseen (esim. pääkaupunkiseutu)	67 %	17 %	8 %		8 %	1,7	2,1	n/a	n/a	↘

* Kysymystä tarkennettu vuonna 2006 korvaamalla kysymys kansainvälistyminen maantieteellisellä laajentumisella ulkomaille

** Aikaisemmin kysytty erikoistuminen tiettyyn kiinteistö-, tila- tai vuokraustyypin

*** Aikaisemmin kysytty kiinteistönpito-osaamisen vahvistaminen

Tähdellä merkityt vastaukset eivät ole täysin vertailukelpoisia kysymysten erilaisuudesta johtuen.

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

Kehitysuunta verrattuna vuoteen 2007: ↘ : Kehitysnäkymä heikkenee, → : Kehitysnäkymä ennallaan, ↗ : Kehitysnäkymä vahvistuu

hallinnoitavien yksiköiden uskotaan kasvavan omistusten keskittyessä suurempiin kokonaisuuksiin.

Vastaajat uskovat, että kiinteistöalan johtamispalveluita tarjoavien yritysten keskittyminen jatkuu tulevaisuudessakin.

Jatkossa alan menestymistä saattavat uhata Suomen kilpailukyyn muutokset ja globaalin rahoitusmarkkinan heilahdukset. Myös sitä pelätään, että taloudellisen taantumun ja voimakkaan uudisrakentamisen takia tiloja jää paljon tyhjilleen.

Eräissä vastauksessa pelätään alan kilpailutilanteen tuomaa kannattavuuden heikkenemistä, koska se johtaisi palvelutason laskuun. ■

Näin kysely tehtiin

Tämä toimialakatsaus on tehty yhteistyössä Locus-lehden, sen toisen julkaisijan Asunto-, toimitila- ja rakennuttajaliitto RAKLI ry:n ja Pöyryn kanssa. Kysymykset perustuvat Locusin, RAKLI:n sekä konsulttina toimivan Pöyryn yhdessä kehittämään kysymyspohjaan.

Kyselyn ja tulosgrafiikan teossa päävastuu on ollut Pöyryn **Peggie Rothella, Mikko Hyytisellä ja Pekka Metsillä.**

Kysely lähetettiin yhteensä 29 yritykselle, jotka valittiin markkinatiedon ja aiempien kyselyiden vastauksen perusteella. Vastauksia tuli 14.

Kyselyyn vastasivat Amplion Asset Management Oy, Colliers International Oy, Comreal Management Oy, Cushman & Wakefield, Isännöinti Saarto, Kiinteistömanagement J. Juhola, KJ-Kiinteistöjohto, Newsec Oy, Ovenia Oy, REIM Group, Kiinteistö-Tapiola Oy, YH-Isännöinti Oy, YIT Kiinteistötექnikka Oy ja Realco Oy.

Lisää aiheesta internetissä

Tätä lehdessä julkaistua aineistoa täydentää internetissä oleva aineisto, joka löytyy RAKLI:n internetsivuilta kohdasta Toimiala ja markkinat; Toimialakatsaukset. Osoite on <http://www.rakli.fi/toimialajamarkkinat/toimialakatsaukset/>. Sivulla on myös muiden vuodesta 2004 lähtien tehtyjen toimialakatsausten aineistot.

Colliers International tähtää tosissaan kärkeen

Suomessa nähtiin viime vuoden syksyllä kiinnostava yrityskauppa, kun kansainväliseen kiinteistöalan Colliers International -yritysketjuun kuuluva Colliers Hans Vestergaard A/S osti Yritysresurssit Oy:n liiketoiminnot. Kaupan myötä syntyneen Colliers International Oy:n omistus jakaantuu emoyhtiön ja suomalaisten avainhenkilöiden kesken.

Yritysresurssien toiminta on viime vuosina nopeasti kasvanut kansainvälisten kiinteistötransaktioiden järjestäjänä.

– Se oli paras markkinoilla olevista kotimaisista yrityksistä. Tanskalaisten pääomistajien tavoitteena on kasvattaa ja kehittää toimintaa voimakkaasti, kuvailee Colliers Internationalin toimitusjohtaja **Osmo Koskisto.**

Colliers International tarjoaa kiinteistö-sijoittajille ja -omistajille sekä käyttäjille asiantuntijapalveluja kiinteistöjen arvomääritykseen, kiinteistökauppaan, vuokravälitykseen ja rahoitusjärjestelyihin.

Koskisto odottaa yrityksen ensimmäistä täyttä tilikautta innostuneena. Hän vihjaa, että uudet toiminnot ja toimintatavat saattavat olla jatkossa hyvinkin mahdollisia.

Kansainvälinen ketju kilpailuetu

Colliers International tavoittelee nyt tosissaan merkittävää ja pysyvää markkinaosuutta Suomen kiinteistömarkkinoilla. Emoyhtiö Colliers Hans Vestergaard A/S on Tanskassa alan markkinajohtaja.

Yrityksen palveluksessa on 14 henkeä, joista neljä johtamispalveluissa. Liiketoimintaa arvioidaan kertyvän tänä vuonna noin neljä miljoonaa euroa.

– Osaaminen, koulutettu hyvä henkilöstö ja jatkuva kehittyminen ovat kilpailuvalttejamme. Osana vahvaa pohjoismaista kiinteistöalan yritysverkostoa voimme avata uusia mahdollisuuksia yhtiöille, jotka haluavat laajentaa sijoituksiaan esimerkiksi Pohjoismaiden, Baltian ja Venäjän kiinteistömarkkinoille.

Colliers International -yritysketjuun kuuluu 267 toimistoa 57 maassa. Ketjun palveluksessa on noin 10 000 kiinteistöalan asiantuntijaa ympäri maailmaa.

Pohjoismaissa Colliersilla työskentelee 300 henkilöä 11 toimistossa. Lisäksi nopeasti kasvaneissa Baltian toimistoissa on vahva edustus. MM

Comreal Management tarjoaa vaihtoehdon

Comreal-konserniin perustettiin kiinteistöjohtamisen palveluihin keskittyvä tytäryhtiö, Comreal Management Oy, joka aloitti toimintansa elokuussa 2007.

– Yritys on lähtenyt hyvin käyntiin. Olemme saaneet hyvin asiakaskuntaa, joka koostuu pääasiassa ulkomaisista kiinteistö-sijoittajista. Tavoitteenamme on kasvaa nopeasti, selvittää toimitusjohtaja **Hannu Rahkila.**

Rahkila katsoo luottavaisena tähän vuoteen. Comreal Managementissa työskentelee tällä hetkellä viisi henkeä. Henkilöstöä on lisätty suunnilleen yksi per kuukausi, ja myös jatkossa henkilöstömäärä kasvaa nopeasti.

Comreal Managementin perustamisen taustaksi kerrottiin, että Suomen kiinteistömarkkinoiden ripeä kansainvälistyminen kasvattaa johtamispalveluiden kysyntää ja edellyttää alalle uudenlaista osaamista ja palveluasennetta. Lisäksi Rahkilan mukaan asiakkaat selkeästi halusivat

alalle kilpailua, siis vaihtoehtoja.

– Comreal Managementin toimintatapa, erityisesti tasokas raportointi, tyydyttää varmasti ulkomaisia kiinteistö-sijoittajia. Yrityksen kansainvälinen osaaminen on herättänyt kiinnostusta myös suomalaisissa kiinteistö-sijoittajissa.

Kiinteistöjohtamisen tulevaisuus näyttää Rahkilan mielestä hyvältä. Moni ulkomainen vakavarainen sijoittaja on kiinnostunut maamme kiinteistömarkkinoista, ja markkinoille on edelleen tulossa uusia sijoittajia. Edes ongelmat sub-prime-lainamarkkinoilla eivät ole vähentäneet kiinteistö-sijoittamisen vetovoimaa, joskin lainoittajat tutkivat ostohankkeita entistäkin tarkemmin.

Jatkossa ostajana on entistä useammin kansainvälinen sijoittaja. Kansainvälisten standardien mukaisesti johdettu kiinteistö-kanta on Rahkilan mielestä helpompi myydä kuin pelkästään kotimaisittain johdetut kiinteistöt. MM