



Piimäen syke -klinikka

Tulosraportti



Esipuhe

Pitäjänmäellä on pitkät perinteet merkittävänä teollisuus- ja yritysalueena. Vuosituhannen vaihteessa Pitäjänmäen teollinen ja muu yritystoiminta täydentyi vahvalla ICT-alan keskittymällä. Yritystoiminnan rakenteelliset muutokset ja toiminnan tehostaminen ovat johtaneet siihen, että alueella on nyt runsaasti tyhjää toimistotilaa. Tyhjä tila on alueen keskeinen haaste ja mahdollisuus. Tämän haasteen kääntämiseksi mahdollisuudeksi käynnistettiin Helsingin kaupungin elinkeinotoimen toimeksiannosta Piimäen syke -klinikka.

Piimäen syke -klinikka kokosi yhteisen näkemyksen ja tahtotilan alueen kehittämiseksi. Klinikka syvensi osallistujien tietoutta alueesta ja sen toiminnoista sekä muutti myös allekirjoittaneen näkemyksiä alueen mahdollisuuksista. Alue ja sen tilakanta on mainettaan parempi, joten edellytykset nykyistä parempaan ovat olemassa. Toisaalta kävi selkeästi ilmi, että alueen positiivinen kierre ei synny ilman yhteisiä toimenpiteitä. Helsingin kaupungin rooli on keskeinen. Klinikkan ensimmäinen suositus on selkeiden tavoitteiden asettaminen alueen kehittämiseksi. Alueen elävyys edellyttää uusia työpaikkoja ja asuntoja. Alueen tilojen käyttöastetta on saatava nostettua. Kiinteistöjen ja alueen aktiivista kehittämistä tarvitaan, jotta alue palvelee siellä toimivia ja asuvia. Pääkaupunkiseudun toimitilamarkkina on erityisesti toimistotilan suhteen erittäin kilpailtu, tarjonta ylittää runsaasti kysynnän. Merkittävä ylitarjontatilanne tulee ammattilaisten näkemysten mukaan jatkumaan kauas tulevaisuuteen, joten tyhjien tilojen ongelma ei poistu ilman käyttötarkoituksuuksia ja merkittäviä investointeja nykyisiin kohteisiin. Klinikkan suosituksissa on esitetty keinoja investointiedellytysten parantamiseksi ja siten alueen palvelukyvyyn nostamiseksi.

Uskon, että klinikassa tunnistettujen toimenpiteiden määrätietoisella toteuttamisella nykyisen Piimäen alueen vahvuudet saadaan esiin ja siitä syntyy sykkivä uudenlainen vahva ja monipuolinen yritysalue ”Piimäki 3.0” kehittämällä konsepteja niin alueen, toimitilojen kuin asumisenkin osalta. Kiitos kaikille klinikkaan osallistuneille, työ on ollut innostavaa, opettavaista ja uutta etsivää!

Helsingissä, joulukuussa 2011

Juha Tiuraniemi, johtaja, Toimitilat-toimiala
Piimäen syke -klinikkan vetäjä



Sisällysluettelo

Esipuhe.....	2
Klinikan osallistajat	4
1. Lähtötilanne ja haasteet.....	5
2. Klinikan tavoitteet ja toteutus.....	7
2.1 Tavoitteena Pitäjänmäki 3.0.....	7
2.2. Piimäen syke –klinikan toteutus	8
3. Taloudelliset mahdollisuudet ja reunaehdot	9
4. Alueelliset yhteistyömallit, kiinteistöjen omistus ja hallinta sekä palvelut.....	11
5. Millaiseksi Pitäjänmäen yritysalue kannattaisi kehittää?.....	13
5.1. Alueen idea, Pitäjänmäki 3.0.....	13
6. Johtopäätökset	16
7. Piimäen syke –klinikan suositukset	17
1. Asetetaan tavoitteet Pitäjänmäen yritysalueen kehittämiseksi.....	17
2. Kehitysyhtiön (tai muun organisoidun toimintamallin) perustaminen alueen kehittämiseksi	18
3. Pitäjänmäen yritysalueesta pilottialue pääkaupunkiseudun yritysalueiden kehittämiseen.....	18
4. Laaditaan kokonaissuunnitelma alueen toiminnallisuudesta ja kehittämisestä	19
5. Parannetaan investointiedellytyksiä tuomalla joustavuutta kaavoitukseen, kaavamääräyksiin sekä tonttien omistukseen	19
6. Tutkitaan asumisen lisäämistä alueella, jotta mahdollistetaan palveluliiketoimintojen nykyistä paremmat toimintaedellytykset	20
7. Alueen yleisilmeen ja viihtyisyyden parantaminen kaupunkisuunnittelun keinoin ja infrainvestoinneilla.....	20
8. Parannetaan saavutettavuutta investoimalla alueen liikenneinfraan ja pääkaupunkiseudun poikittaisliikenteeseen	21
9. Vuorovaikutuksen lisääminen alueen toimijoiden välillä ja alueen aktiivinen markkinointi.....	21
10. Kehitysaihioiden rohkea hyödyntäminen.....	22
LIITE I Klinikatoiminnan kuvaus	24
Kiitos kaikille!.....	25

Julkaisija: Asunto-, toimitila- ja rakennuttajaliitto RAKLI ry
 Kirjoittajat: Mikko Östring, Erkki Aalto ja Juha Tiuraniemi
 Kuvat: Futureimagebank ja RAKLI
 Taitto: Pirjo Kosunen
www.hankintaklinikka.fi



Klinikan osallistajat

Pertti Sihvonen

Jyrki Merjamaa

Jari Salo

Harri Oravainen

Veijo Punkka

Ville Laurila

Ilkka Kakko

Riikka Koskela

Veijo Kekkonen

Mika Valtonen

Pia Lindborg

Jari Turunen

Jyrki Keinänen

Heikki S. Laherma

Toni Pekonen

Jani Lehtola

Minna Maarttola

Nyrki Tuominen

Kimmo Heinonen

Juhani Kovanen

Siv Nordstrom

Pirjo Koivunen

Anne Karlsson

Markus Ahtiainen

Henna Vennonen

Elina Ollikka

Jere Saarikko

Helena Koski

Juha Tiuraniemi

Erkki Aalto

Mikko Östring

ABB Oy

Aberdeen Asset Management Finland Oy

Elisa Oyj

Keskinäinen eläkevakuutusyhtiö Etera

Helsingin yrittäjät/Vallilan takomo

Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen

Karostech Oy/Global Oasis Network

Lemminkäinen Oyj

NCC Oyj

Ovenia Oy

Pohjola Kiinteistösjointus Oy

Rapal Oy

Sweco PM Oy

Sweco Paatela Architects Oy

Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma

Skanska Oy

Helsingin kaupunki/Elinkeinopalvelu

Helsingin kaupunki/Elinkeinopalvelu

Helsingin kaupunki/Elinkeinopalvelu

Helsingin kaupunki/Elinkeinopalvelu

Helsingin kaupunki/Kaupunkisuunnitteluvirasto

Helsingin kaupunki/Kaupunkisuunnitteluvirasto

Helsingin kaupunki/Kaupunkisuunnitteluvirasto

Helsingin kaupunki/Kaupunkisuunnitteluvirasto

Helsingin kaupunki/Kiinteistövirasto

Helsingin kaupunki/Kiinteistövirasto

Helsingin kaupunki/Rakennusvirasto

Helsingin kaupunki/Rakennusvalvontavirasto

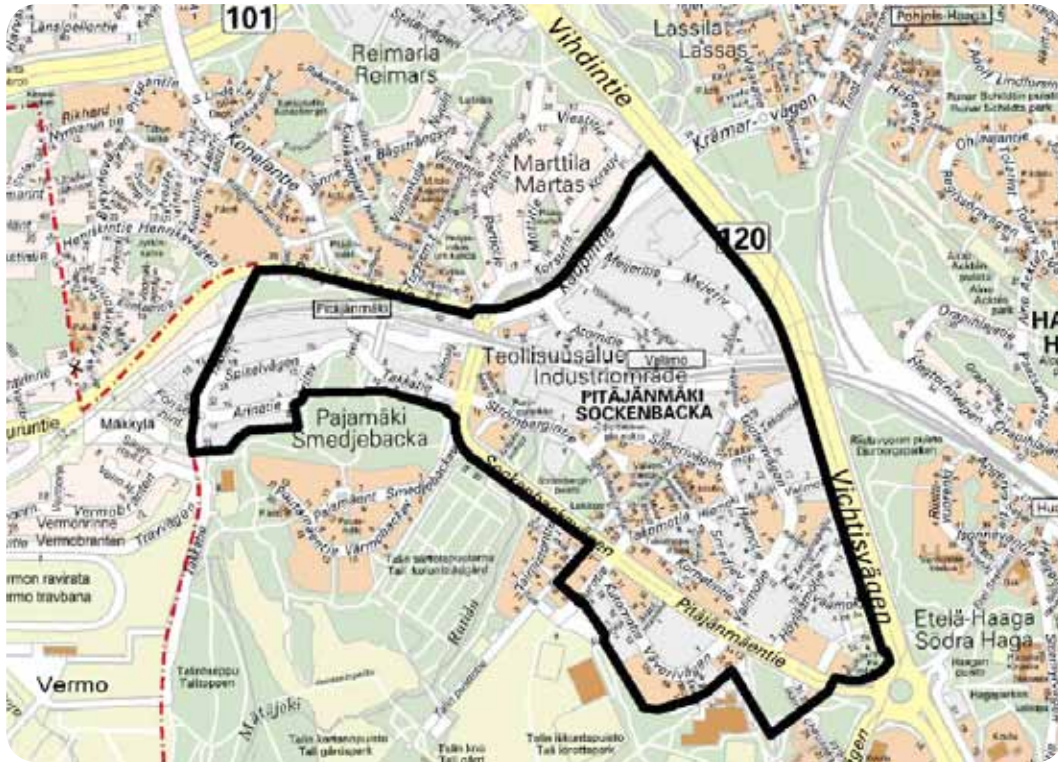
RAKLI, klinikan vetäjä

RAKLI

RAKLI, klinikan sihteeri



1. Lähtötilanne ja haasteet



Kuva 1. Pitäjänmäen yritysalue

- Alueella on yhteensä noin 21 000 työpaikkaa (TK Työssäkäyntitilasto 2007).
- Yritys- ja toimipaikkarekisterin mukaan alueella on 821 toimipaikkaa, joissa on henkilöstöä noin 20 087. Lisäksi alueella on julkisen sektorin toimipaikkoja 8 ja henkilöstöä näissä 226.
- Työpaikoista 34 prosenttia on teollisuuden toimialoilla, 23 prosenttia informaation ja viestinnän sekä 17 prosenttia tukku- ja vähittäiskaupan aloilla.
- Määrällisesti eniten alueella on kasvanut kiinteistö-, tutkimus- ja elinkeinoelämän palveluiden toimiala.
- Rahoitustoiminnan työpaikat ovat kasvaneet alueella suhteellisesti eniten.
- Työpaikat ovat vähentyneet teollisuuden sekä kuljetuksen, varastoinnin ja tietoliikenteen toimialoilla.
- Asukkaita alueella on 2600 (v. 2010) ja väkiluku kasvaa noin 3500 henkilöön vuoteen 2020 mennessä.



Pitäjänmällä on pitkät perinteet teollisuus- ja yritysalueena. Vuosituhannen vaihteessa Pitäjänmäen teollinen ja yritystoiminta täydentyi vahvalla ICT-alan keskittymällä.

Alueen toimitilatarjonta on kirjavaa ja vuokratasot vaihtelevat kohteittain. Yritystoiminnan rakenteelliset muutokset ja toiminnan jatkuva tehostaminen ovat johtaneet siihen, että alueelle on muodostunut voimakas toimitilojen ylitarjonta. Alueen vajaakäytöasteen arvioidaan olevan noin 24 prosenttia ja tyhjän toimitilan määrä on noin 140 000 m². Tämä vastaa esimerkiksi noin 2000 pienyrityksen tilatarvetta. Tyhjä tila on alueen kehittämisen kannalta keskeinen haaste ja mahdollisuus.

Ilman toimenpiteitä alueen vajaakäyttö jatkuu korkeana. Vajaakäytön taustalla on alueellisen perustarpeen ylittävä toimitilatarjonta, joka on johtanut kysynnän ja tarjonnan epätasapainoon. Alue ja kiinteistöt vaativat investointeja ja kehittämistä. Omistajien kannalta alueen imago, vuokratasot ja maksukykyisten vuokralaisten puute eivät mahdollista investointeja kiinteistöihin ja yksittäisiin tiloihin.

Pitäjänmälle kaivataan kestävän kehityksen turvaamiseksi uutta elinvoimaa ja yritystoimintaa.



2. Klinikan tavoitteet ja toteutus

2.1 Tavoitteena Pitäjänmäki 3.0

Klinikan tavoitteena oli koota ja kirkastaa klinikkaan osallistuvien tahojen intressit ja ideat Pitäjänmäen teollisuus- ja yritysalueen kehittämiseksi ja saada aikaan yhteinen näkemys ja tahtotila alueen kehittämiseksi (työnimi ”Pitäjänmäki 3.0”). Lisäksi klinikassa hahmotettiin ideoita ja keinoja alueen ”positiivisen kierteen” synnyttämiseksi.

Piimäen syke -klinikan tulostavoitteet positiivisen kierteen luomiseksi ja alueen positiivisen imagon ja vetovoiman palauttamiseksi:

- Alueen ainutlaatuisuuden ja kilpailukykytekijöiden tunnistaminen
- Mahdollisuuksien tunnistaminen ja arviointi
- Toimenpide-ehdotusten tuottaminen
- Taloudellisesti kestävä mallin rakentaminen alueen kehittämiseksi
- Aluekehittämisen menettelyjen ja mallien edelleen kehittäminen
- Osallistujien tiedon, osaamisen ja yhteisen ymmärryksen lisääminen

Tavoitteet klinikan toteuttamiselle:

- Helsingin kaupungin tavoitteiden ja reunaehtojen viestiminen
- Toimijoiden ajatusten ja valmiuksien peilaaminen tavoitteisiin sekä kiinteistö- ja tilamarkkinoiden tilanteeseen nyt ja lähivuosina
- Yritysten ja yrittäjien tarpeiden tunnistaminen
- Asukkaiden ja työntekijöiden tarpeiden tunnistaminen
- Yritys- ja palvelurakenteen muutosten ennakoiminen
- Vuorovaikutteinen, avoin ja innovatiivinen aluekehitysprosessi



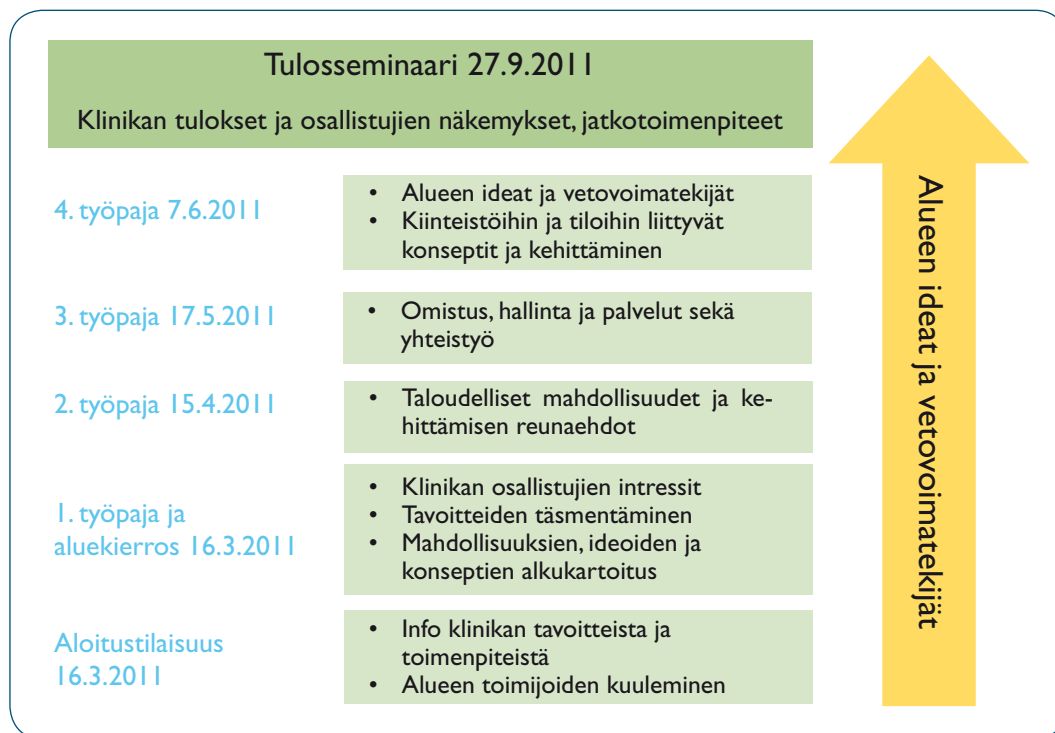
2.2. Piimäen syke –klinikan toteutus

Klinikka toteutettiin RAKLIn klinikamallilla (kuvaus liite I), jossa eri näkökulmat tulevat punnituksi kaikkien osapuolten tietoisuutta lisäten. Tämä loppuraportti on yhteenveto klinikan aineistosta ja tuloksista.

Piimäen syke –klinikan teemoja olivat:

- Kehittämisen lähtökohdat, taloudelliset mahdollisuudet ja reunaehdot
- Kiinteistöjen ja tilojen omistus-, hallinta-, palvelu- sekä yhteistyömallit
- Alueen ideat ja vetovoimatekijät
- Kiinteistöihin ja tiloihin liittyvät konseptit ja kehittäminen

Klinikkatyöskentelyssä hyödynnettiin asiantuntijoiden alustuksia, keskustelua aktivoivia ryhmätyömenetelmiä sekä kyselylomakkeita.



Kuva 2. Piimäen syke -klinikan eteneminen



3. Taloudelliset mahdollisuudet ja reunaehdot

Pääkaupunkiseudun toimitilamarkkinoille on valmistunut paljon uutta toimitilaa samalla, kun yritysten tilankäytön tehokkuus on lisääntynyt. Vanhanaikaiset toimitilat eivät vastaa vuokralaisten tilatarpeita. Tyhjän tilan määrä on heikentänyt Pitäjänmäen yritysalueen imagoa ja alueen yleinen vuokrataso on matala. Kiinteistönomistajien kannalta alueen vuokrataso johtaa investoinneissa taloudellisesti negatiivisen yhtälöön, mikä ei mahdollista kiinteistöjen kehitysinvestointeja.

Pitäjänmäen yritysalueen kehittämisen taloudellisiin edellytyksiin keskeisimmin vaikuttava tekijä on ylitarjonnan poistaminen ja kysyntää vastaavan tarjontatilanteen syntyminen. Normaalin markkinatilanteen saavuttaminen vaatii alueen kokonaisvaltaista kehittämistä, jotta tilojen vuokratasot ja alueen imago saadaan palautettua. Kehittämisessä tulee huomioida Pitäjänmäen yritysalueen rooli pääkaupunkiseudun markkina-alueella ja tunnistaa toimenpiteet, joilla alueen tilajakauma tasapainotetaan seudullisessa viitekehyksessä.

Toimenpiteitä alueen kehittämiseksi ovat kokonaissuunnitelman laatiminen ja tarkempi osa-aluekohtainen profilointi. Näiden pohjalta tunnistetaan tärkeimmät kehitysalueet ja kohteet sekä selvitetään purettaviksi sopivat rakennukset. Aluekokonaisuuden eheyttäminen vaatii myös toimintojen monipuolistamista sekä yleistä viihtyisyyden ja toiminnallisuuden parantamista kaupunkisuunnittelun keinoin olemassa olevia vahvuuksia hyödyntäen. Kaupungin investointi yleisiin alueisiin parantaa yleistä ilmettä ja alueen imagoa.

Alueen autopaikat ovat jakautuneet osittain epätasaisesti eikä niiden määrä vastaa arjen logistiikan kanssa kamppailevien työntekijöiden tarpeita. Alueella on pula autopaikoista, minkä ratkaiseminen edellyttää alueellisen pysäköinnin järjestämisen tavoitteiden tarkentamista ja alueellisia paikoitusjärjestelyitä.

Alueen toiminnallisuuden ja yleisilmeen parantamisen ohella kehittämisen taloudellisia reunaehtoja voidaan parantaa myös investoinneilla liikenteeseen, liikenneinfraan ja poikittaisliikenteeseen. Mahdollisuutena on joukkoliikenneinvestointien aikaistaminen, esimerkiksi ”raidejokeri 2015”.

Alueen toiminnallisuuden ja elinvoimaisuuden parantaminen edellyttää myös kaupallista kehittämistä ja palveluiden lisäämistä. Vastaavasti imagon rakentaminen edellyttää keskitettyä aluemarkkinointia ja viestintää.

Keinoja Pitäjänmäen yritysalueen kehittämisen taloudellisten edellytysten parantamiseen ja alueen kehityksen käynnistämiseen ovat Helsingin kaupungin aktiivinen rooli alueen kehittämisessä, joustava kaavoitus ja kaavamääräykset kokonaisuuden kannalta keskeisissä kehityskohteissa ja määräaikaiset alennukset maankäyttö- ja kaavoitusmaksuissa sekä tontinvuokrissa. Joustoilla tasapainotetaan kiinteistön omistajien taloudellista yhtälöä kehitysinvestoinnit mahdollistavalle tasolle ja ne tulee kohdistaa sijainniltaan, kunnoltaan ja



luonteeltaan muutettaviksi sopivimpiin sekä toimitiloina epäkelvoimpiin kohteisiin. Määräaikaista joustoja tarvitaan kehittämisen käynnistämiseksi ja ne pakottavat nopeaan päätöksentekoon.

Muita aluetta elävöittäviä kaupungin toimenpiteitä ovat julkisen sektorin toimintojen sijoittuminen alueelle sekä investoinnit asuntojen tuottamiseksi.



Kuva 3. Keinot markkinatilanteen tasapainottamiseksi



4. Alueelliset yhteistyömallit, kiinteistöjen omistus ja hallinta sekä palvelut

Alueen kiinteistönomistajien, managereiden, palveluntuottajien, yritysten ja tilan käyttäjien sekä kaupungin tahojen yhteistyö ja järjestäytyminen on alueen kehittämisen kannalta tärkeää. Mahdollinen alueen toimijoiden välinen vuorovaikutuselin on projektikehitysyhtiö tai kehittämissyhdystys, jossa alueen kiinteistönomistajat ovat kattavasti edustettuina. Toinen alueen kehittämistä tukeva yhteistyömuoto voisi olla säännöllisesti kokoontuva ”Pitäjänmäki-foorumi”, jonka mahdollisina koolle kutsujina tai avaintahoina voisivat olla Helsingin kaupunki, Kauppakamari, Pitäjänmäen teollisuusyhdistys ja Helsingin yrittäjät ry.

Alueen kehittämiseksi yhteistyöelimellä tulee olla kehittämissuunnitelma, jossa sovitaan yhteistyöstä, rooleista ja työnjaosta sekä päätösvaltainen ohjausryhmä, joka johtaa kehittämistä. Muita alueen kehittämistä tukevia toimia ovat yhtenäinen aluemarkkinointi, esim. yritysalueen oma nettiportaali sekä tiedon ja hyvien käytäntöjen jakaminen yhteistyöverkostossa. Vaihtoehtoisia yhteistyömalleja voisivat olla uudet pienteollisuus- tai pienyrittäjähdistykset (”kaapelitehdas-malli”) tai nykyisten yhdistystoimijoiden roolien vahvistaminen.

Aluemarkkinoinnin tavoitteena on alueen imagon palauttaminen, kysynnän lisääminen ja maksukykyisten vuokralaisten houkuttelevuus. Markkinointiviestiin tulisi koota alueen positiiviset asiat, esim. menestystarinat ja nimekkäät ankkurivuokralaiset.

Alueen toimijoiden välinen yhteistyö on keskeistä myös omistus- ja hallintakonseptien kehittämisessä. Mahdollisuutena omistuskonseptien kehittämiseen on alueen keskeisten toimijoiden vuorovaikutus, jossa tarkastellaan investointiportfolioita ja selvitetään mahdollisuuksia uudelleenjärjestelyille ja yhteistoimintamuodoille. Myös kaupungin vuokratonttien ostomahdollisuus lisää alueellista kehittämistä ja investointihalukkuutta erityisesti pitkäaikaisien toimijoiden kohdalla.

Yhteistyön myötä uusia kiinteistöjen hallintamalleja voisivat olla alueellinen business park –managerointi ja paikallinen pysäköintiyhtiö, jossa yksi puolueeton yhteinen manageri vastaisi alueen tai pienemmän osa-alueen toimitiloista, parkkipaikoista ja muista erityistiloista. Kehitysaihiona nousi esille myös alueen yhteisen markkinaportalin perustaminen, jossa alueen toimitilat ja autopaikat olisivat kootusti tarjolla sähköisessä palvelussa (”Toimitilapilvi”).

Alueen kaupallisten palveluiden puute on nykyisin erittäin suuri. Markkinarakoa on paikannut mm. Konalassa



sijaitseva kauppakeskus Ristikko, joka on saavuttanut hyvän toiminta-asteen alueen toimijoille. Työntekijöiden ja asukkaiden määrän kasvattaminen on edellytys sekä kaupallisten että julkisten palvelujen lisäämiselle. Asiakasmäärän ja ostovoiman tulisi lisääntyä siten, että alueella voisi toimia työntekoa ja asumista tukeva palvelutarjonta päivisin, iltaisin ja viikonloppuisin. Kaupallista palvelutarjontaa tulisi lisätä vaiheittain kysyntävetoisesti asukkaiden määrän ja ostovoiman lisääntyessä. Myös alueen viihtyvyyttä parantavat toiminnot kehittyvät paremmin asukkaiden määrän ja palveluiden lisääntyessä.

Ehdotuksia yksityisten palvelujen lisäämiseksi:

- Paikalliskeskus-tyyppinen kauppakeskus alueelle
- Valimon asemalle ja sen läheisyyteen pienyrityksiä, kioskeja ja kahviloita, jotka parantavat myös alueen yleistä viihtyvyyttä
- Hotellin tarpeellisuuden selvittäminen
- Outlet-myymälät/keskus
- Kulttuuri ja tapahtumat



Yksityisten palveluiden vaatima asukasmäärän lisääntyminen luo kysyntää myös julkisille palveluille, erityisesti terveydenhuollon ja kulttuurin sektoreille. Ehdotuksia julkisten palvelujen lisäämiseksi ovat senioripalvelut, kulttuurikeskus, terveydenhuolto, päiväkoti ja kunnallisten palveluiden monipalvelupiste. Julkishallinnon sijoittaminen alueelle nähtiin mahdollisuutena alueen elinvoimaisuuden parantamiseen ja alueen kehittämisen nopeuttamiseen.

Mahdollisuuksia alueen asiakasmäärän ja ostovoiman kasvattamiseen ovat tilojen käyttöasteen kasvattaminen esimerkiksi iltakäytöllä sekä oppilaitosten, opiskelija-asumisen ja senioriasumisen sijoittaminen alueelle. Hostel-muotoinen työpaikka-asuminen palvelukonseptina parantaisi myös alueen elinvoimaa.

Alueen kehittämiseksi kaavoituksessa tulee huomioida liiketilojen ja palvelujen lisääntyminen (kaupalliset alueet), julkisten palvelujen lisääntyminen sekä asuinrakentamisen lisääminen. Ehdotuksena kehittämisen edistämiseksi on määritellä Pitäjänmäen yritysalue pilot-alueeksi, jossa mahdollisuus muuttaa ylitarjonta toiseen käyttöön kokonaissuunnitelman puitteissa.

Klinikassa käytiin keskustelua myös kaavatulkinnasta. Käyttötarkoituksmuutoksia on mahdollista tehdä kaavatulkinnan puitteissa siten, että alle puolet alueen rakennuksista voi olla käyttötarkoitukseltaan muuta kuin alueen pääkäyttötarkoitus, jos alueen pääkäyttötarkoitus ei vaarannu.



5. Millaiseksi Pitäjänmäen yritysalue kannattaisi kehittää?

Alueen kehittämisessä on olennaista tuntee alueen historia ja rakentuminen nykyiseen muotoon, jonka pohjalta muodostetaan näkymä tulevaisuuteen. Alueen kehittämisen kannalta keskeisiä toimintoja ovat työpaikat, asuminen, palvelut, liikennejärjestelyt ja liikunta – ja harrastusmahdollisuudet, jotka vaikuttavat kaupunginosakokonaisuuden elävyyteen, toiminnallisuuteen ja viihtyisyyteen.

Lähtökohtana alueen kehittämiselle on alueen kokonaissuunnitelma ja alueen sektorointi toiminnoittain osa-aluekohtaisesti. Kokonaiskuvasta muodostuu monipuolinen ja profiloitunut yritysalue, jossa eri tilat ja toiminnot ovat hallitusti sekoitettuja ympäristönäkökulma huomioiden.

Alueen kehittämisessä korostuivat tarve huomattavasti nykyistä selkeämmälle kaupunkikuvalle, viihtyvyyden lisääminen, harkittu julkisen tila suhde ympäristöönsä, ympäristöarvojen korostaminen, virkistysalueiden huomioiminen, liikunnallisten toimintojen keskittäminen, asumisen lisääminen sekä toimintojen ja palveluiden monipuolistaminen.

Alueen kokonaiskuvaa tulisi selkeyttää ja monipuolistaa lisäämällä uusia toimintoja yritystoimintaa häiritsemättä. Alueelle tulisi sijoittaa tiloja myös pienille yrityksille ja pienimuotoiselle tuotantotoiminnalle. Toimitilan ja muiden toimintojen määrä tulee mitoittaa yritysalueella sopivaksi alueen toiminnallisuuden kannalta ja suhteessa pääkaupunkiseudun tilamarkkinoihin.

5.1. Alueen idea, Pitäjänmäki 3.0

Uuden idean tavoitteena on muodostaa alueesta selkeä ja viihtyisä kokonaiskuva. Tämän saavuttamiseksi keskeisiä kehitystoimenpiteitä ovat alueen yleisilmeen yhtenäistäminen ja viihtyvyyttä tukevien elementtien lisääminen kaupunkisuunnittelun keinoin. Kehityskohteina tunnistettiin mm. puistot, tiet, kadut, kävelykadut ja muut kevyen liikenteen väylät sekä Valimon aseman seudun elävöittäminen. Alueen toiminnallisuuden kannalta keskeisiä pisteitä ovat Pitäjänmäen ja Valimon



juna-asemat sekä Pitäjänmäentie, joiden suhteen kevyen liikenteen väylät tulisi suunnitella. Alueen imagoa ja viihtyvyyttä parantavana mahdollisuutena on myös torien tai puistojen suunnittelu tyhille tonteille. Yleisesti Pitäjänmäentien varsi määrittelee alueen ohikulkijoille ja siinä tulisi tapahtua jotain kiinnostavaa. Havainnekuva Pitäjänmäentiestä: vihreä ja esplanadimainen katu, jota reunustavat talorivit ja jonka keskellä kulkee raidejokeri.

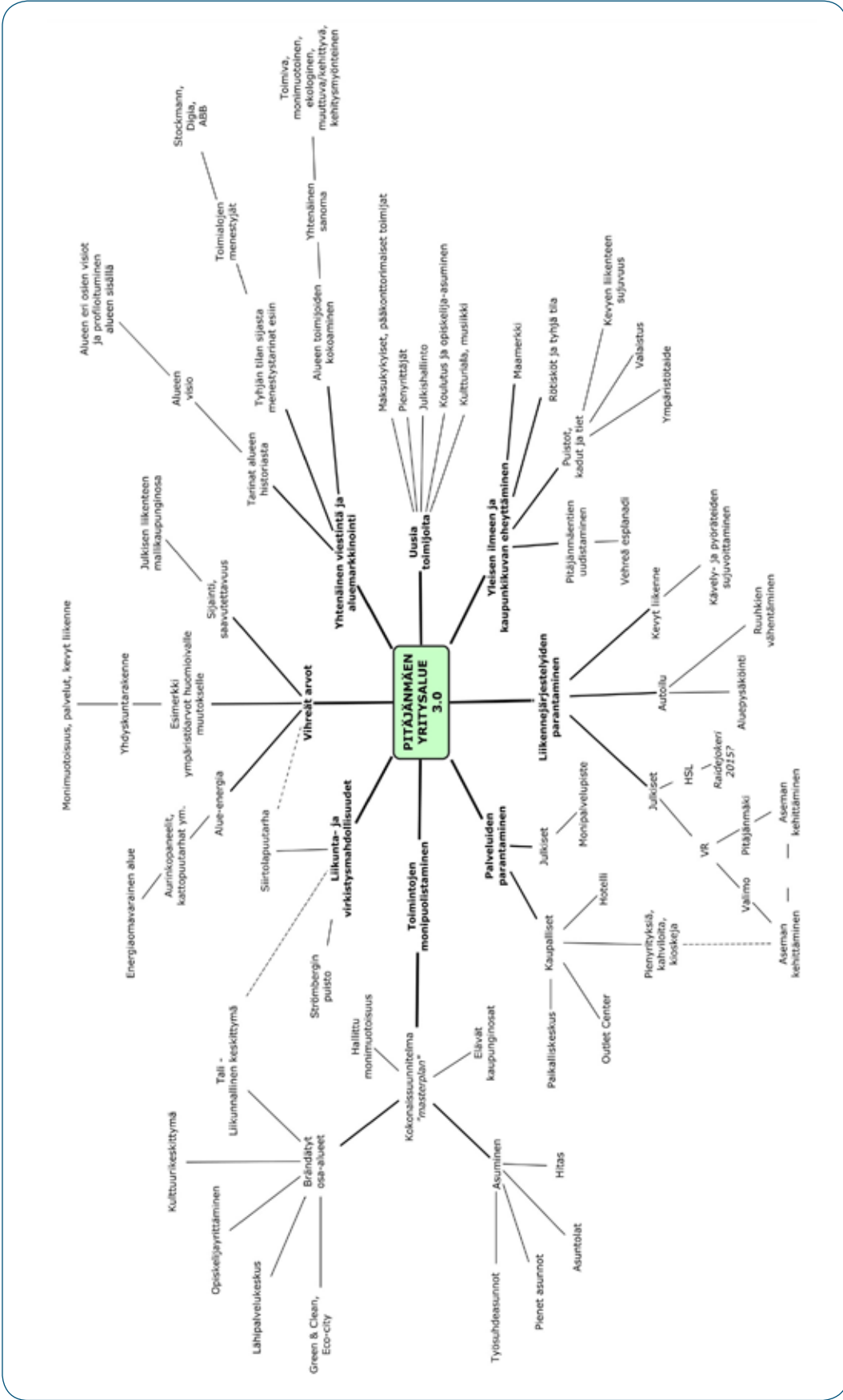
Alueen viihtyvyyden ja toiminnallisuuden kannalta on tärkeää, että alueella on aktiivista toimintaa myös toimistotuntien ulkopuolella. Sekoittuneet toiminnot, erityisesti asumisen ja työnteon yhdistäminen, lisäävät alueen elävyyttä ja mahdollistavat myös palvelujen lisääntymisen. Oppilaitosten ja opiskelija-asuntojen sijoittaminen alueelle lisäisi alueen elävyyttä myös iltaisin. Mahdollisina konsepteina työnteon, asumisen ja opiskelun yhdistämiseen nähtiin opiskelijayrittäjälöfit, mixed use –kohteet, joissa asuntojen lisäksi olisi yksityisyrittäjien toimipisteitä ja alueellinen päivähoito sekä alueen yrityksiä palvelevat toimistohotellit.

Alueen elävöittäminen ohella iltakäyttö lisää myös alueen kiinnostavuutta ja jännittävyttä. Keinoja alueen kiinnostavuuden lisäämiseen ovat kulttuurin ja luovien alojen houkuttelu alueelle sekä tapahtumat ja markkinointi. Kulttuurin osalta Pitäjänmäen historiassa on pitkät perinteet musiikin saralla. Arinatielle valmistui 1965 Suomen ensimmäinen levytyksiä varten rakennettu Finnvoxin studio, jossa on nauhoitettu merkittävä osa suomalaista kevyen musiikin historiaa. Mahdollisuutena musiikki- ja kulttuurikeskukselle nähtiin väistyvän Sibelius-Akatemian tilat sekä vanhat teollisuusrakennukset.

Alueen markkinoinnissa ja viestinnässä on tärkeää korostaa alueen seudullisesti erinomaista saavutettavuutta ja liikenneyhteyksiä. Julkisten liikenneyhteyksien korostaminen (juna/bussijokeri) ja olemassa olevien yhteyksien parantaminen (raidejokeri 2015) tukevat osaltaan alueen energia- ja ekotehokasta imagoa (Eko-city – julkisen liikenteen mallikaupunginosa – liikenteellisesti erinomainen sijainti Helsingissä n. 7 km keskustasta). Lisäksi viestinnässä ja markkinoinnissa tulisi korostaa alueen nykyisiä pääkonttorimaisia toimijoita.

Muita klinikkatyöskentelyssä esiin tulleita kehitysideoita olivat alueen imagon parantaminen ja elävöittäminen maamerkillä, wow-arkkitehtuuri ja alue- tai osa-aluekohtainen yhtenäinen valaistusteema. Lisäksi mahdollisuutena nähtiin teollisten pienyritysten uusrenessanssi, jossa toimitiloja voitaisiin toteuttaa synergian kautta pienempinä yksikköinä kohtuullisilla vuokratukustannuksilla.





6. Johtopäätökset

Piimäen syke -klinikka kokosi ja kirkasti klinikkaan osallistuvien tahojen intressit ja ideat Pitäjänmäen teollisuus- ja yritysalueen kehittämiseksi, sai aikaan yhteisen näkemyksen ja tahtotilan alueen kehittämiseksi ja hahmotti ideoita ja keinoja alueen ”positiivisen kierteen” synnyttämiseksi. Klinikka tuotti myös suuren määrän tietoa, jota voidaan soveltaa myös muiden hiipuvien yritysalueiden kehittämiseen.

Taulukko 1: SWOT-analyysi Pitäjänmäen yritysalueesta

<h3>Vahvuudet</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Keskeinen sijainti metropolialueella • Saavutettavuus, liikenneyhteydet • Pääkonttorimaisia toimijoita • Hyvä hinta-laatu-suhde toimistotarjonnassa • Alue ympäröity hyvillä liikunta- ja ulkoilumahdollisuuksilla • Alueen historia 	<h3>Heikkoudet</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Vanhentunut tilakanta, korkea vajaa-käyttöaste, matala vuokrataso • Alueen huono imago, liian homogeeninen yritys rakenne • Palvelujen puute, alue elää vain toimistotuntien ajan • Parkkipaikkojen puute, hajanaisesti saavutettavissa • Sekava kokonaiskuva, kevyen liikenteen väylät, puistot ja virkistysalueet • Pitäjänmäentie palvelee nykyisin pääosin läpiajoa
<h3>Mahdollisuudet</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Sijainnin hyödyntäminen, saavutettavuuden parantaminen (raidejokeri 2015) • Alueen kokonaissuunnitelman laatiminen (Brändätyt osa-alueet vahvuiksi-neen) • Toimijoiden kokoaminen ja yhteistyömallit (aluekehitysyhtiö, aluemarkkinointi) • Teollisesta rosoisuudesta ja monipuolisesta historiasta tehdään kilpailuetu (alueen ideaan ja tilakonsepteihin) • Asuntokannan lisääminen vahvistaa alueen elävyyttä ja mahdollistaa myös paremmat lähipalvelut 	<h3>Uhat</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Alue ”jää jalkoihin” kovassa kilpailussa pääkaupunkiseudun toimistotilamarkkinoilla • Ylitarjontaa ei pystytä poistamaan • Vuokratasot eivät nouse, johtuen ylitarjonnasta ja alueen imagosta • Omistajien kohtaama taloudellinen yhtälö ei mahdollista kehitysinvestointeja tulevaisuudessakaan • Kohteiden arvot laskevat, alue taantuu ja negatiivinen kierre syvenee 



7. Piimäen syke –klinikan suositukset

Piimäen syke –klinikan suositukset on kuvattu lyhyesti alla. Niihin liittyvää lisätietoa löytyy raportin aiemmista osioista.

1. Asetetaan tavoitteet Pitäjänmäen yritysalueen kehittämiseksi

A lueen elinkeinotoiminnan elinvoimaisuuden kehittämiseksi on klinikassa todettu tärkeäksi, että alueelle on asetettu tavoitteet ainakin työpaikkamäärän ja toimitilojen käyttöasteen osalta. Asetetut tavoitteet ohjaavat toimenpiteitä, joita edistetään esimerkiksi klinikan suosituksia toteuttamalla. Alla olevat tavoitteet ovat klinikan esitys yhteisiksi tavoitteiksi:

- Viiden vuoden kuluttua Pitäjänmäen yritysalueella on 25 000 työpaikkaa (+20 prosenttia nykytilanteeseen verrattuna, joka vastaa 4000 uutta työpaikkaa) ¹. Uudet työpaikat ovat valtaosin tietointensiivistä- ja luovaa kehitystyötä.
- Toimitilojen tarjonta on alueella riittävää ja tervettä. Jotta markkinatilanne olisi terve, vajaakäyttöasteen alueella tulisi olla viiden vuoden kuluttua korkeintaan 5 prosenttia (30 000 m², jolloin rakenteellisen vajaakäytön poistuman määrä nykytilanteesta on -20 prosenttia, joka vastaa 120 000 m²)².

Toimenpiteen toteuttaminen edellyttää kaupungin päätöstä.



¹ ja ²: Suhdannevaihteluista ei ole otettu huomioon. Pitkä laskusuhdanne aiheuttaa tarkistustarpeen lukumääriin tai aikatauluun.



2. Kehitysyhtiön (tai muun organisoidun toimintamallin) perustaminen alueen kehittämiseksi

A lueen kehittäminen edellyttää laaja-alaista, pitkäjänteistä ja tavoitteellista työtä. Tämä edellyttää organisoitua ja tarpeen mukaisesti resurssoitua toimintamallia. Klinikka suosittaa kehitysyhtiön perustamista. Kehitysyhtiö tarjoaisi koko aluetta edustavan aktiivisen toimijan, joka pystyy yhdessä kaupungin kanssa toteuttamaan klinikan suosituksia ja tekemään aktiivisia aluetta kehittäviä toimia kohti kaupungin asettamia tavoitteita (kts. edellinen kohta).

- a) Perustetaan kehitysyhtiö, jolla on selkeä mandaatti alueen kehittämisessä
- b) Alueella keskeiset toimijat ovat osakkaana yhtiössä
- c) Kehitysyhtiö toimii hyvässä yhteistyössä kaupungin elinkeino-, kiinteistö- ja kaavoitustoimien kanssa
- d) Yhtiömuoto on arvioitu tehokkaimmaksi, mutta mikäli se ei ole mahdollinen, niin toiminta voi olla organisoitu myös projekti- tai yhdistysmuotoisena. Toimintamalli on riippuvainen toiminnan tavoitteesta.

Toimenpiteen toteuttaminen edellyttää sekä kaupungin että kiinteistönomistajien päätöstä.

3. Pitäjänmäen yritysalueesta pilottialue pääkaupunkiseudun yritysalueiden kehittämiseen

- a) Luodaan toimintamalli jo rakennettujen alueiden aluekehitykseen, perustuen viranomaisten ja elinkeinoelämän laajapohjaiselle, tiiviille ja tavoitteelliselle yhteistyölle
- b) Klinikan tulokset huomioidaan soveltuvin osin yleiskaavaprosessissa
- c) Konseptoidaan toimintamalli sovellettavaksi muille vastaaville alueille
- d) Luodaan/kehitetään uudelleen sijoittumisen (relocation) palveluprosessi. Palvelu tarpeen silloin kun muuttuvan alueen ja/tai muuttuneen yrityksen tarpeet eivät kohtaa nykyisellä sijainnilla.

Toimenpiteen toteuttaminen edellyttää kaupungin päätöstä. Toimenpide voidaan toteuttaa kehitysyhtiön rinnalla tai ilman kehitysyhtiötä.



4. Laaditaan kokonaissuunnitelma alueen toiminnallisuudesta ja kehittämisestä

- Kartoitetaan alueen kiinteistökanta ja toiminnot, tunnistetaan teemallisia osa-alueita ja kehityspotentiaaleja koko alueen laajuisesti.
- Profiloidaan Pitäjänmäen nykyinen yritysalue osa-alueittain, vahvuuksiin ja kehityspotentiaaleihin peilaten (liikenteen solmukohdat, luonnolliset virkistysalueet ja liikkumisreitit, asumisen alueet, kulttuurituotannon alueet, cleantech, jne.).
- Testataan osa-alueittain erilaisia konseptiaihioita, jotka vahvistavat kohteiden luonnollisia vahvuuksia (greenhill, musicpolis, lähipalvelusolmu, jne.).
- Huomioidaan pääkaupunkiseudun tilamarkkinan kehitys keskipitkällä aikavälillä sekä liikennejärjestelmien merkitys ja kehittämissaikataulu.

Toimenpiteen toteuttaminen edellyttää joko kaupungin tai kiinteistönomistajien päätöstä. Toimenpide voidaan toteuttaa myös kehitysyhtiön toimesta. Kehitysyhtiön tehtävänä on laaditun kokonaissuunnitelman eteenpäinvieminen ja jatkokehittäminen.

5. Parannetaan investointiedellytyksiä tuomalla joustavuutta kaavoitukseen, kaavamääräyksiin sekä tonttien omistukseen

- Joustavuutta käyttötarkoituksuuutoksiin
- Mitoitukset yritysten tarpeisiin muuttuva markkinatilanne huomioiden sekä Pitäjänmäellä että muualla pääkaupunkiseudulla
- Mahdollistetaan vuokratonttien hankinta omistukseen investointien edistämiseksi (edellyttää kaupungin päätöstä)
- Määräaikaiset alennukset/helputukset kehityskohteille määritetyllä kehitysalueella (Pitäjänmäen yritysalue, alakohdat edellyttävät kaupungin päätöstä)
 - Maankäyttömaksut
 - Asuntojen keskikokovaatimukseen
 - Suojelumääräykset (väestönsuojat)
 - Autopaikkaratkaisut
 - Public private –periaate: Alennetut tontinvuokrat määräajaksi omistajien investoinnit edellytyksenä

Toimenpiteen toteuttaminen edellyttää kaupungin päätöstä.



6. Tutkitaan asumisen lisäämistä alueella, jotta mahdollistetaan palveluliiketoimintojen nykyistä paremmat toimintaedellytykset

- Monipuolisella asuntokannalla elävöitetään aluetta ja monipuolistetaan alueen palveluyritysrakennetta
- Yritystoiminnan ja asumisen yhdistäminen, työsuhdeasuminen, opiskelija-asuminen, senioriasuminen, potentiaalia pieniin asuntoihin
- Käyttötarkoituksmuutokset kohdistetaan sijainniltaan, kunnoltaan ja luonteeltaan sopivimpiin kohteisiin
- Riittävä ja monipuolinen asuntokanta luo mahdollisuuksia aluetta palvelevan lähipalvelukeskuksen muodostumiselle keskeiselle sijainnille alueen liikkumisen solmukohdassa

Toimenpiteen toteuttaminen edellyttää kaupungin päätöstä.

7. Alueen yleisilmeen ja viihtyisyyden parantaminen kaupunkisuunnittelun keinoin ja infrainvestoinneilla

- Investoinnit yleisiin alueisiin parantaen alueen yleistä ilmettä, imagoa ja toimivuutta
- Pitäjänmäentie läpiajoväylästä puistobulevardiksi
- Viihtyisä jalankulkuraitti Pitäjänmäentien eteläpuolisen asuntoalueen ja Valimon seisakkeen välille
- Puistot ja kadut viihtyisiksi

Toimenpiteen toteuttaminen edellyttää kaupungin päätöstä.



8. Parannetaan saavutettavuutta investoimalla alueen liikenneinfraan ja pääkaupunkiseudun poikittaisliikenteeseen

- a) Poikittaisliikenne pääkaupunkiseudulla sujuvaksi, suositellaan nopeutettua toteutusaikataulua, ”raidejokeri 2015”
- b) Investoinnit alueen katuverkkoon ja sisäiseen liikenteeseen
- c) Pysäköintipaikkojen manageeraus alueen laajuisesti, ”pysäköintipooli” tehostamaan jo tehtyjen pysäköinti-investointien käyttöastetta



Toimenpiteen toteuttaminen edellyttää joko kaupungin (kohdat a ja b) tai kiinteistönomistajien (kohta c) päätöstä.

9. Vuorovaikutuksen lisääminen alueen toimijoiden välillä ja alueen aktiivinen markkinointi

- a) Pitäjänmäki-foorumi (kehitysyhtiö/ohjausryhmä) tms. vuorovaikutuselimen perustaminen
- b) Keskitetty viestintä ja aluemarkkinointi
 - Pitäjänmäen osa-alueiden brandääminen ja mielikuvien vahvistaminen
 - Alueen positiiviset asiat, menestystarinat ja nimekkäät ankkurivuokralaiset esiin
 - Tavoitteena kysynnän lisääminen ja maksukykyiset vuokralaiset, mahdollistaen kehitysinvestoinnit

Toimenpiteen toteuttaminen edellyttää joko kaupungin tai kiinteistönomistajien päätöstä. Toimenpide voidaan toteuttaa myös kehitysyhtiön toimesta.



10. Kehitysaihioiden rohkea hyödyntäminen

Piimäen syke –klinikassa nousseita kehitysaihoita on koottu alla esimerkkeinä. Ne on tarkoitettu käytettäväksi suositusten ohella alueen vision, idean ja kehittämisen tueksi. Lisätietoa löytyy tämän raportin muista osista.

- a) Opiskelijayrittäjyys ja opiskelijayritysloftit
- b) Hybridikohteet
- c) Radan päälle rakentaminen
- d) Kattopuutarhat ja -kasvihuoneet
- e) Alueen siirtola- ja kattopuutarhoista luomu- ja lähiruoka-alue & ravintolat
- f) Alueelliset energiaratkaisut
- g) Cleantech-ekosysteemi (veturi, alihankkijat, opiskelijat, käyttäjät)
- h) Yhteinen markkinaportaali ”toimitilapilvi”, myös autopaikkatarpeisiin
- i) Alueellinen, helpokäyttöinen liikennetarjous ”sähköratikka”
- j) Musiikin harrastamisen ja tuottamisen keskus

Toimenpiteen toteuttaminen edellyttää pääsääntöisesti sekä kaupungin että kiinteistön-omistajan päätöstä. Kehitysaihoita voidaan jatkokehittää myös kehitysyrityksen toimesta.



Taulukko 2: Piimäen syke -klinikan suositukset

Piimäen syke -klinikan suositukset	Edellyttää kaupungin toimenpiteitä	Edellyttää kiinteistön-omistajien toimenpiteitä
1. Asetetaan tavoitteet Pitäjänmäen yritysalueen kehittämiseksi	●	
2. Kehitysyhtiön (tai muun organisoidun toimintamallin) perustaminen alueen kehittämiseksi	●	●
3. Pitäjänmäen yritysalueesta pilottialue pääkaupunkiseudun yritysalueiden kehittämiseen	●	
4. Laaditaan kokonaissuunnitelma alueen toiminnallisuudesta ja kehittämisestä	●	●
5. Parannetaan investointiedellytyksiä tuomalla joustavuutta kaavoitukseen, kaavamääräyksiin sekä tonttien omistukseen	●	
6. Tutkitaan asumisen lisäämistä alueella, jotta mahdollistetaan palveluliiketoimintojen nykyistä paremmat toimintaedellytykset	●	
7. Alueen yleisilmeen ja viihtyisyyden parantaminen kaupunkisuunnittelun keinoin ja infrainvestoinneilla	●	
8. Parannetaan saavutettavuutta investoimalla alueen liikenneinfraan ja pääkaupunkiseudun poikittaisliikenteeseen	●	●
9. Vuorovaikutuksen lisääminen alueen toimijoiden välillä ja alueen aktiivinen markkinointi	●	●
10. Kehitysaihioiden rohkea hyödyntäminen	●	●



LIITE 1 Klinikatoiminnan kuvaus

RAKLI on perinteisesti ollut vahvasti mukana rakennus- ja kiinteistöalan hankintamenettelyjen ja pelisääntöjen kehitystyössä. RAKLI on yhteistyössä järjestöjen, tilaajien ja palveluntuottajien kanssa kehittänyt yleisiä sopimusehtoja, hankinta-asiakirjojen malleja ja tehtäväluetteloita sekä osallistunut näiden kouluttamiseen ja levittämiseen alalle.

RAKLIn kehittämä Hankintaklinikka tarjoaa kehitysalustan ja intressivapaan ympäristön julkisten tahojen ja markkinatoimijoiden väliselle avoimelle vuoropuhelulle. Myös erityyppistä kaupallista intressiä edustavien yritysten näkemykset tulevat hankintaklinikalla hyvin esiin ja punnituksi.

Klinikatoimintaa on RAKLI:ssa hyvin tuloksin käytetty mm.

- Vantaan kaupungin ja RHK:n yhteisessä Kehärata-hankkeessa
- Varkauden kunnallisteknisen palvelutuotannon ulkoistamisessa
- Keskussairaala-kiinteistöjen peruskorjausmallien kehittämisessä
- Jätkäsaaren aluekehittämishankkeen yhteistyökonseptien pohdinnassa
- Tiehallinnon alueurakoiden kilpailuttamisessa
- Helsingin Keskuskadun peruskorjaushankkeen kilpailuttamisessa

RAKLI järjestää työskentelyprosessin, vetäjät ja puitteet tapauskohtaisten hankinta- tai konseptiratkaisujen etisimelle intressivapaassa ympäristössä. Klinikatyöskentely toteutetaan hankintalain hengessä niin, ettei kukaan osallistujista saa ansiotonta etua tarjousvaiheeseen.

Klinikan työskentelytapa on lyhyesti seuraava:

- klinikalla analysoidaan tilaajien haasteita todellisissa hankkeissa
- tapauksia pohtimaan kootaan avoin vuorovaikutteinen työpaja tilaajista, konsulteista, urakoitsijoista ja muista palveluntuottajista
- työpajat kokoontuvat 4-5 kertaa kunkin hankintatapauksen ympärillä välillä taustatehtäviä tehden
- tarvittaessa kuullaan erityisasiantuntijoita
- työpajat tuottavat ongelman analyysin ja ehdotuksia, jotka dokumentoidaan
- klinikan tulos on julkinen ja vapaasti alan toimijoiden käytettävissä

Hankintatapaukset voivat olla kaikilta rakennetun ympäristön alueilta: asuntoja, toimitiloja tai infraa. Ne voivat olla olemassa olevan ylläpitoa, uusinvestointeja tai T&K-toimintaa. Ne voivat olla urakoita, palvelua, kumppanuuksia tai teknologiahankintaa. Hankintatapauksen tulee olla haasteellisia ja yleisesti mielenkiintoisia, jotta ne vievät hankintakulttuurin kehitystä eteenpäin. Niiden tulisi sisältää esim.

- ennen koettelemtomia teknisiä ratkaisuja, innovaatiota tai teknologiaa
- erityisen vaikeat olosuhteet
- vastuiden tai riskien hallinta haastavaa
- poikkeuksellisen laaja tai pitkä sopimus
- hankinnan laajuus ja tuoteominaisuudet vaikea määrittellä
- hankintamuodon ja -ehtojen määrittely hankalaa
- hankintalähteitä ja toimivaa kilpailua vaikea löytää Suomesta tai ulkomailta
- hankintaketjujen ja yhteistyöverkostojen hallinta vaikeaa
- laatu-kustannussuhteen tai tarjousvertailun perusteiden määrittely vaikeaa.

Klinikoiden osallistujiksi etsitään kyseiseen tapaukseen potentiaalisia palveluntuottajia ja konsultteja sekä hankkeen tilaaja ja muita vastaavanlaisista tapauksista kiinnostuneita tilaajaorganisaatioita. Kunkin klinikan osallistujamäärä rajataan yleensä 10–15 henkilöön. Kustannukset sovitaan tapauskohtaisesti osallistujien, RAKLIn ja mahdollisten muiden rahoittajien kesken.



Kiitos kaikille!

Aalto Erkki
 Aho Matti
 Aho Johanna
 Bunders Martin
 Davidsson Aki
 Erkinjuntti Olavi
 Hallanoro Kalle
 Heinonen Kimmo
 Helasvuo Tuula
 Hietala Markku
 Huittinen Arttu
 Ikkäläinen Eero
 Joutsiniemi Anssi
 Junni Eero
 Järvenpää Jouni
 Järvilehto Jouni
 Järvinen Saku
 Kakko Ilkka
 Kanto Saara
 Karavokyros Jean
 Karlsson Anne
 Keinänen Jyrki
 Kekkonen Veijo
 Ketola Janne
 Kivekäs Terhi
 Kivimäki Otso
 Koivunen Pirjo
 Koskela Riikka
 Koski Helena
 Kosonen Tuula
 Kosonen-Karvo Johanna
 Kovanen Olli
 Kujala Tuire
 Kulju Jaana
 Kähönen Henri
 Laherma Heikki
 Lahti Jouko
 Laine Timo
 Lappalainen Jouni
 Laurila Ville
 Lehtola Jani
 Lehtomaa Heikki
 Lindborg Pia
 Linnamäki Markku
 Maarttola Minna
 Malmström Mikko

Mannila Merja
 Merjamaa Jyrki
 Nissinen Sampsa
 Nordström Siv
 Nupponen Jari
 Ollikka Elina
 Oravainen Harri
 Pasuri Tiina
 Pekonen Toni
 Peltonen Ilpo
 Pirhonen Marko
 Pitkänen Antti
 Punkka Veikko
 Pyötsiä Antti
 Rantanen Ritva
 Reen Juhani
 Renlund Susanna
 Ruismäki Arttu
 Saarikko Jere
 Saarivuo Johanna
 Sairanen Markku
 Salminen Jussi
 Salo Jari
 Sihvonen Pertti
 Sipponen Pekka
 Snicker-Järvinen Teija
 Somero Sami
 Storgårds Hannele
 Suomela Leena
 Takamäki Jaana
 Tammia Hannu
 Tenhunen Anni
 Tiuraniemi Juha
 Tuomainen Maarit
 Tuominen Nyrki
 Turunen Jari
 Urjo Matti
 Valtonen Mika
 Vanhanen Tero
 Weckman Matti
 Vennonen Henna
 Vimpari Jussi
 Vuorela Hannu
 Väisänen Kirsi
 Östring Mikko





Asunto-, toimitila- ja rakennuttajaliitto RAKLI ry kokoaa yhteen kiinteistöjen ja infrastruktuurin omistajat, rakennuttajat, käyttäjäorganisaatiot, sijoittajat ja palveluntuottajat. Liitto toimii kiinteistö- ja rakentamisalan vaikuttajana, aktiivisena kehittäjänä, ammattilaisten verkottajana sekä tiedon tuottajana.