

Locus-toimialakatsaus:

Kiinteistöalan asiantuntijapalvelujen markkinat kehittyvät

Tämänkertainen Locus-toimialakatsaus keskittyy kiinteistöalan asiantuntijapalveluja tarjoaviin yrityksiin. Katsauksen fokus on kiinteistöalan neuvonanto-, välitys-, arviointi- ja analyysipalveluja tarjoavissa yrityksissä. Tämä pääosin kiinteistösijoittajia palveleva yritysjoukko elää ja kehittyy markkinoiden ja asiakkaidensa tarpeiden mukaisesti. Muutokset alan toimijakentässä ovat merkittäviä edelliseen, vuonna 2009 tehtyyn katsaukseen verrattuna.

Katsaus perustuu 25 alan yritykselle maaliskuussa lähetettyyn kyselyyn. Kyselyyn vastasi 14 yritystä, joiden yhteenlaskettu kiinteistöalan asiantuntijapalvelujen henkilöstömäärä nousee yli 300 henkilöön. Katsauksen on Locus-

lehden ja RAKLIn toimeksiannosta toteuttanut KTI Kiinteistötieto Oy.

Monenkirjava yritysjoukko

Kiinteistöalan asiantuntijapalveluyritykset edustavat monenlaisia taustoja. Alalla

toimii sekä pieniä, erikoistuneita paikallisia yrityksiä että globaaleja, monipuolisia b-to-b asiantuntijapalveluja tarjoavia yrityksiä. Kyselyyn vastanneista yrityksistä puolet ilmoitti olevansa paikallisia tai pohjoismaisia yrityksiä, jotka kuitenkin

Kyselyyn vastanneet yritykset ja palvelutarjoama

	Kiinteistö- arviointi	Neuvonanto kiinteistö- transakzioissa / corporate finance	Myynti- toimeksiannot/ -välitys	Toimitila- vuokraus/ -välitys	Tutkimus ja analyysit	Tenant representation / vuokralais- edustus	Työympäristö- kehitys ja -konsultointi	Yritysvastuun neuvonanto- ja raportointi- palvelut
Advium		✓	✓					
Catella	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
CBRE	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Cushman & Wakefield	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
Ecorum		✓	✓	✓		✓		
EY		✓			✓			
Finnish Property Partners		✓						
GEM Property	✓							
JLL	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kiinteistötaito Peltola & Co	✓							
Leimdörfer		✓						
mrec		✓			✓			
Newsec	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Real Partners		✓	✓	✓		✓		

Lähde: KTI



Cushman & Wakefield on yksi maailman suurimpia kiinteistöalan asiantuntijapalveluyrityksiä. Sillä on 16 000 työntekijää ja toimistot 60 eri maassa. Suomessa se on toiminut mm. TH Real Estate European Cities Fundin neuvonantajana tämän hankkiessa 50 prosenttia Kampin kauppakeskuksesta. Kuva yhtiön markkinointitilaisuudesta MIPIMissä.

kin pystyvät hyödyntämään laajaa kansainvälistä yhteistyöverkostoaan asiakaidensa palvelemisessa. Vastanneista yrityksistä neljä ilmoitti toimivansa globaalisti, ja kolme oli puhtaasti paikallisia tai pohjoismaisia yrityksiä.

Muutaman yrittäjän toimistosta globaaleihin jätteihin

Kyselyyn vastanneiden yritysten henkilöstömäärä kiinteistöalan asiantuntijapalveluissa vaihteli kolmesta 85:een. Suurimpia olivat globaalit tai pohjoismaiset, palveluvalikoimaltaan monipuolisimmat yritykset. Pienimpiä puolestaan taas paikalliset, vain yhtä tai kahta palvelua tarjoavat yritykset.

Suurimmat yritykset tarjoavat tyypillisesti laajinta palveluvalikoimaa kattaen sekä neuvonanto-, välitys-, arviointi- ja tutkimuspalvelut. Muita mainittuja palvelualueita ovat esimerkiksi kiinteistökehittämisen ja rakennuttamisen palvelut, strategiset selvitykset, due diligence sekä rahoitusneuvon-

to. Kansainväliset konsulttijäät lukevat myös alan yrityksille tarjotun tilintarkastuksen kiinteistöalan palveluksi. Pienimmät yritykset ovat usein hyvinkin erikoistuneita, ja valikoimaan kuuluu suppeimmillaan vain yksi palvelualue. Vastaajaryhmään kuuluu esimerkiksi kaksi yksinomaan kiinteistöarviointipalveluihin, ja kaksi kiinteistökauppoihin keskittyvää yritystä. Pienimmillä yrityksillä myös toimialue Suomessa on usein melko rajattu – kohderyhmän yrityksissä tyypillisimmin pääkaupunkiseutu. Yritykset voivat erikoistua vieläkin tarkemmin esimerkiksi asiakasryhmien tai osapuolten mukaan, ja vastaajajoukosta joku ilmoittaa esimerkiksi useimmiten edustavansa kaupoissa vain myyjäpuolta.

Yrityskenttä murroksessa

KTI selvitti saman yritysjoukon liiketoimintaa Locus-lehdessä myös vuonna 2009. Kahdeksassa vuodessa yrityskenttä on muuttunut melkoisesti. Vuo-

den 2009 selvitykseen osallistuneista 18 yrityksestä 11 toimii edelleen samannimisensä samassa liiketoiminnassa. Kolme tuolloin mukana olleista yrityksistä on poistunut kentältä yritysoston kautta. Suurin järjestely oli vuonna 2016 tapahtunut DTZ:n ja Cushman & Wakefieldin toiminnan yhdistyminen, jonka seurauksena Suomessakin toiminta keskittyi Cushman & Wakefieldin brändin alle. Kaksi tuolloin mukana olleista yrityksistä on lopettanut asiantuntijapalvelujen tarjoamisen keskittyttyään muihin kiinteistöalan palveluihin. Kahdessa yrityksessä toiminta jatkuu, mutta yrityksen nimi ja omistus pohja ovat sitten vuoden 2009 muuttuneet ratkaisevasti. Toisaalta nyt kyselyyn vastasi kolme uutta, vuosina 2013–2016 perustettua yritystä. Vuoden 2009 selvityksessä ennakoitiin, että alan yritysten kokonaismäärä tulee pienenemään – globaalin finanssikriisin juuri alettua alalle ennustettiin jopa konkurssesja. Alalla toimii nyt lukumääräisesti harvempia

yrityksiä kuin edellisen huipun aikaan, mutta väheneminen on tapahtunut yritystostojen ja -järjestelyjen kautta, ja suurimmat yritykset ovat tänä päivänä merkittävästi suurempia kuin kahdeksan vuotta sitten.

Palvelut menestyvät eri tavoin erilaisissa suhdannetilanteissa

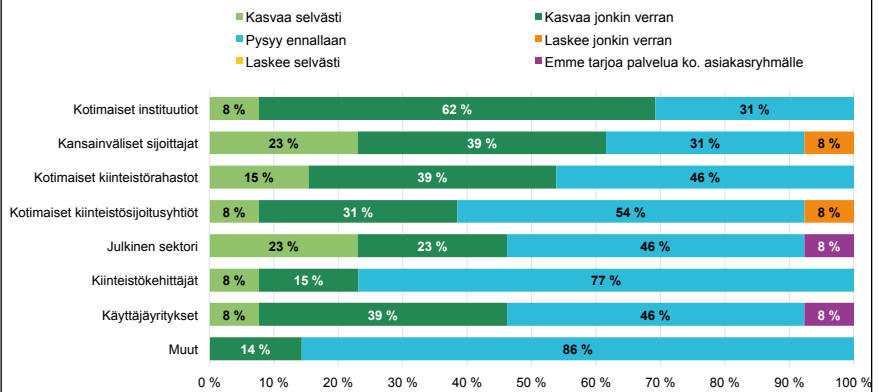
Vaikka alan yritysten palveluvalikoima ja asiakaskunta on tyypillisesti melko rajattu, on eri palvelujen menestyksessä eroavaisuuksia eri suhdannetilanteissa. Voimakkaimmin suhdanteille on alttiina kiinteistökaupankäynnin neuvonanto, jossa konsultin palkkio on yleensä sidoksissa kaupan toteutumiseen, eli jos kauppaa ei käydä, ei neuvonantajille kerry myyntiä. Sen sijaan paremmin suhdanteita kestää esimerkiksi vuokravälitys, jossa sopimuksia tehdään huonompinaikoina, ja joissa asiantuntijan leipä koostuu pienemmistä mutta tasaisemmin kertyvistä muruksista. Myös kiinteistöarviointi tuottaa asiantuntijoille melko tasaista tulovirtaa – etenkin nykypäivänä, kun yhä useampi sijoittaja käyttää ulkopuolisen arvioitsijan palveluja myös jatkuvan sijoitustoimintansa mittaamisessa.

Kansainväliset sijoittajat, instituutiot ja kiinteistörahastot tarvitsevat entistä enemmän palveluja

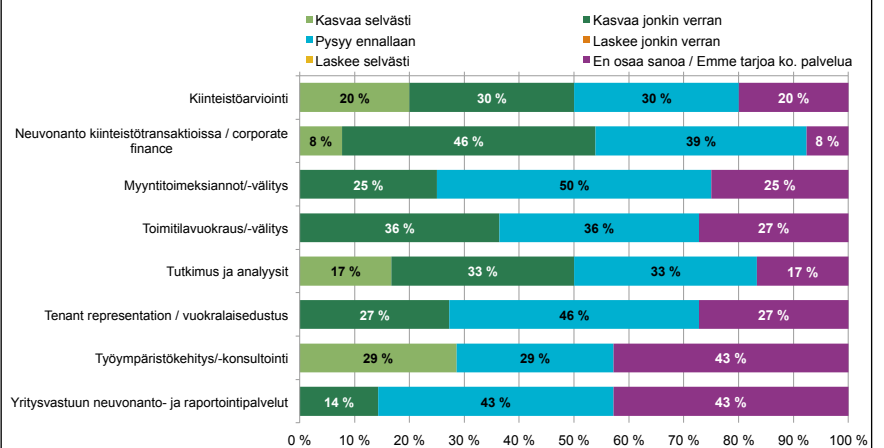
Kiinteistöalan asiantuntijapalveluyritysten suurimpia asiakasryhmiä ovat kansainväliset sijoittajat ja kotimaiset instituutiot. Vain yksi kyselyyn vastanneista yrityksistä ei vastausten mukaan palvele kansainvälisiä sijoittajia. Muilla kansainvälisten sijoittajien osuus vuoden 2016 liikevaihdosta vaihteli 10 ja 60 prosentin välillä. Kansainväliset asiakkuudet ovat usein konsulteille pitkäkestoisia ja kehittyvät vuosien saatossa varsin kiinteiksi. Kansainväliset sijoittajat todennäköisesti käyttävät myös arviointi- ja tutkimuspalveluja kotimaisia toimijoita useammin, koska oma markkinatuntemus on rajatumpaa.

Kotimaisten instituutioiden osuus jäi nolnaan kahdella vastanneista yrityksistä, ja muilla se vaihteli 10 ja 50 prosentin välillä. Kolmas merkittävä asiakasryhmä

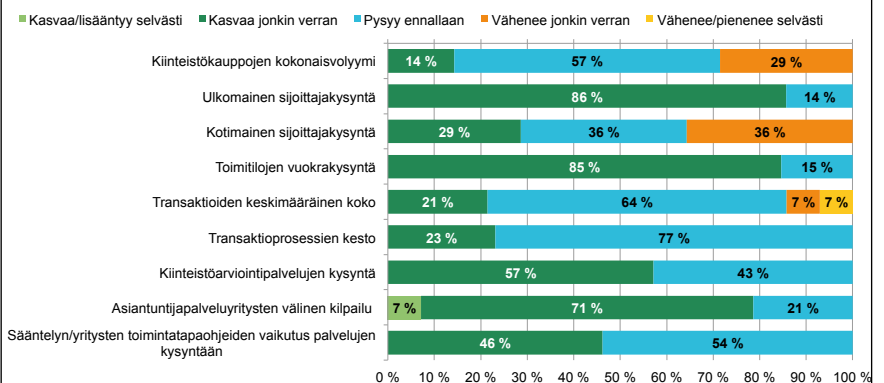
Kuinka arvioitte yrityksenne eri asiakasryhmiltä tulevan liikevaihdon kehittyvän seuraavan vuoden kuluessa?



Kuinka arvioitte yrityksenne liikevaihdon kehittyvän seuraavissa palveluissa seuraavan vuoden kuluessa?



Kuinka ennakoitte seuraavien asiantuntijapalvelujen kysyntään ja markkinoihin liittyvien tekijöiden kehittyvän Suomen markkinoilla seuraavan vuoden kuluessa?



Lähde: KTI

ovat kiinteistörahastot, joita lähes kaikki vastanneet yritykset niin ikään palvelevat. Julkisen sektorin, kiinteistökehittäjien sekä kotimaisten kiinteistösisjoitusyhtiöiden osuus liikevaihdosta jäi kaikilla vastanneilla yrityksillä alle 20 prosenttiin. Suurin hajonta oli käyttäjäyrityksiltä tulevassa liikevaihdossa, joka jäi kuudella yrityksellä nolnaan, mutta nousi suurimmillaan 40 prosenttiin.

Suurimpien asiakasryhmien tulevaisuudennäkymät nähdään myös positiivisimpina: lähes kaikki vastaajat ennakoivat kansainvälisiltä sijoittajilta, instituutioilta ja kiinteistörahastoilta kertyvän liikevaihtonsa kasvavan lähivuosina. Perusteena kasvulle on näiden toimijaryhmien vahvana jatkuva aktiviteetti markkinoilla. Muiden asiakasryhmien myynnin ennakoidaan pysyvän valtaosin ennallaan.

Kiinteistöarviointi-, tutkimus- ja neuvonantopalvelut kasvavat

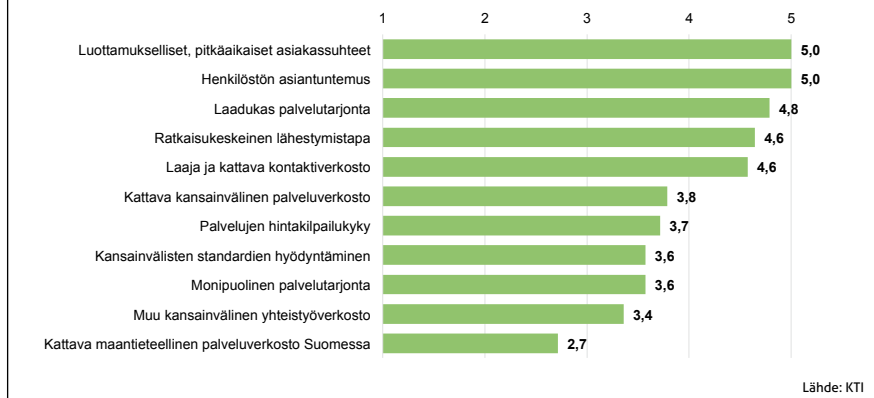
Eri palveluista voimakkainta kasvua asiantuntijapalveluyritykset odottavat transaktioiden neuvonantopalveluihin. Vaikka monet vastaajista arvioivat, että transaktiovolyymi ei yllä viime vuoden huippulukemiin, nähdään oman yrityksen asema näissä palveluissa vahvana, ja myös omien asiakkaiden tahtotila tukee kasvua. Myös kiinteistöarviointi- ja tutkimuspalveluille ennustetaan ennemmin kasvua kuin supistumista. Vilkas transaktiomarkkina tukee myös näiden palvelujen kysyntää. Vuokralaisedustuksen toimeksiantojen, eli nk. tenant representation -palvelujen ei sen sijaan uskota juuri kasvavan, koska Suomen toimintaympäristössä nämä palvelut ovat edelleen varsin harvoin käytettyjä.

Markkinoiden positiivinen vire tukee asiantuntijapalvelujen tarvetta

Enemmistö vastaajista ennakoi kuluvan vuoden kaupankäyntivolyymien päätyvän joko samalle tasolle tai laskevan hieman viime vuoden yli seitsemän miljardin huipputasostaan. Tasaantumista odotetaan ennen kaikkea kotimaiseen sijoituskysyntään ja järjestelyintoon. Sen sijaan kansainvälisen sijoittajakysynnän kasvuun uskovat lähes kaikki vastaajat.

Kuinka tärkeiksi arvioitte seuraavat tekijät oman yrityksenne kilpailuaseman ja menestyksen kannalta?

(5 = erittäin tärkeä, 1 = ei lainkaan merkitystä)



Kauppojen koko sekä transaktioprocesien kesto – jotka niin ikään vaikuttavat palvelujen tarpeeseen ja konsulttien liikevaihtoon – pysyvät enemmistön näkemysten mukaan ennallaan. Kiinteistöarviointipalvelujen hienoiseen kasvuun uskotaan melko laajalti, osin vilkkaana säilyvän kaupankäynnin, osin jatkuvan palvelutarpeen kasvun ansiosta. Yhtenä ajurina niin arviointi- kuin muidenkin palvelujen kysynnälle on sääntelyn sekä asiakasyritysten toimintatapaohjeistusten tiukkeneminen. Piristytvä taloustilanne vahvistaa asiantuntijayritysten uskoa myös toimitilojen vuokrakysynnän kasvuun.

Tarjonta kasvaa ja kilpailu kiristyy

Puolet vastaajista ennakoi kiinteistöalan asiantuntijapalveluja tarjoavien yritysten määrän kasvavan lähivuosina. Yksikään vastaaja ei usko määrän vähenemiseen, eli esimerkiksi yritysten konsolidaatioita ei tunnu olevan näköpiirissä. Markkinoiden positiivinen vire tukee kuitenkin markkinoiden orgaanista kasvua, ja lähes kaikki vastaajat uskovat nykyisin toimivien yritysten henkilöstömäärän kasvuun.

Luottamukselliset asiakassuhteet ja palvelujen laatu keskeisimpiä kilpailutekijöitä

Kaikki vastaajat nimeivät luottamuksellisten ja pitkäkestoisten asiakassuhteiden sekä henkilöstön asiantuntemuksen

merkityksen erittäin tärkeäksi kilpailutekijäkseen. Lähes yhtä suuri yksimielisyys vallitsee palvelujen korkean laadun merkityksestä. Laadulla paikataan jopa hintakilpailua, jonka merkitys koetaan jonkun verran pienemmäksi kuin laadun. Maantieteellisessä palveluverkostossa kansainvälinen verkosto koetaan tärkeämmäksi kuin kotimainen kattavuus.

Markkinoiden kansainvälistyminen lisää myös tarvetta ja kiinnostusta erilaisiin kansainvälisiin standardeihin. Kansainvälisten standardien merkitystä ei kuitenkaan yksikään vastaaja nimeä erittäin tärkeäksi kilpailutekijäkseen, vaan niiden merkitys on joillekin jonkin verran tärkeä ja monille neutraali. Vastusten perusteella kansainväliset standardit vaikuttavat keskeisimmin kiinteistöarviointiin, jossa International Valuation Standard sekä siihen perustuvat AKA- ja RICS-pätevyydet mainitaan keskeisimpinä kansainvälisinä standardeina. ■

Hanna Kaleva, KTI Kiinteistötieto Oy