

Toimitilat - vuokraajan opas



Toimitilamarkkinat eroavat hyvin paljon meille useimmille tutuista asuntomarkkinoista ja siksi toimitilan etsiminen voi tuntua hankalalta, turhautavalta projektilta, joka ei tunnu etenevän millään kohti toivottua lopputulosta. Tästä syystä päätimme laatia tuhdin tietopaketin kuinka onnistua toimitilan etsimisessä. Tietopaketti keskittyy lähinnä meille tutuimpiin teollisuus- ja varastotiloihin, mutta on pääosin sovellettavissa myös muihin toimitilatyyppeihin.

Teksti on pyritty kirjoittamaan mahdollisimman riippumattomasti, sillä meiltä ei löydy ratkaisua kaikkiin tilahaasteisiin ja markkinoilla on monia muitakin hyviä vuokranantajia.

Sisällysluettelo

1 Toimitilamarkkinan perusteet	
1.1 Asuntomarkkina vs. toimitilamarkkina	2
1.2 Avoin välitystapa	3
1.3 Vuokranantaja, kiinteistönomistaja, manageri, välittäjä	3
1.4 Toimitilavälitys ja vuokralaisedustus	4
2 Toimitilan vuokraus	
2.1 Tarvetta toimitilalle - mistä aloittaa?	5
2.2 Miksi tilan vuokria ei löydy mistään?	6
2.3 Mitä tasoa vuokrat sitten ovat?	6
2.4 Kiinteistökatselemus / näyttö	7
2.5 Muutostyöt	8
2.6 Vuokrasopimus	8
3 Yhteenveto	9



1 Toimitilamarkkinan perusteet

1.1 Asuntomarkkina vs. toimitilamarkkina

Suomessa asutaan perinteisesti omistusasunnoissa. Toki vuokra-asuminen on kasvattanut jo pitkään suosiotaan, mutta yhä 2/3 suomalaisista asuu omistusasunnoissa ja muutos on hyvin hidasta. Myös lainsäädännöllä ja verotuksella (mm. jo poistunut asuntolainan verovähennysoikeus ja oman asunnon myyntivoiton verovapaus) on ohjattu ihmisiä omistusasuntoihin. Omistusasuminen on myös varallisuuden keräämistä ja suurimmalle osalle meistä suomalaisista suurin varallisuuserä onkin oma asunto.

Toimitilapuolella sen sijaan suuri muutos tapahtui jo 1980- ja 1990-luvuilla, kun yritykset alkoivat siirtyä omista tiloista vuokratiloihin ja kiinteistösijoittaminen ammattimaistui. On toki mainittavaa, että jo pidemmän aikaa yritykset olivat usein "epäsuorasti vuokralla" sillä kiinteistöt olivat pantattuina lainojen vakuudeksi ja korot olivat jotain aivan muuta kuin nykyään. Vuokraa ei maksettu vuokranantajalle vaan korkoja rahoittajalle. Vuokraamisen suosio on kasvanut siitä asti ja tänä päivänä hyvin harva yritys omistaa esimerkiksi omaa toimistoaan. Eniten yritysten omia tiloja on teollisuuskiinteistöissä, joissa tilat ovat usein vuokralaiselle hyvin tarkasti räätälöityjä, jolloin sijoittajakysyntä niitä kohtaan on usein alhaisempaa ja yritykset eivät kaipaa vuokratilojen tuomaa joustomahdollisuutta muuton ollessa hyvin epätodennäköinen.

Miksi sitten yritykset eivät omista tilojaan, kuten kansalaiset asuntojaan? Kiinteistöt sitovat paljon pääomaa ja kiinteistönpito on harvoin yrityksen erikoisosaamista. Siirtymällä vuokratiloihin yritys pystyy vapauttamaan merkittävästi pääomaa ydinliiketoimintaansa tai keventämään velkataakkaa ja siten rahoituskuluja. Toimitilakiinteistöissä pääoman tuotto on pääsääntöisesti alle 10% ja useat yritykset tavoittelevat ydinliiketoiminnassaan korkeampaa tuottoa, joten pääomat kannattaa suunnata sinne. Vuokratilat tuovat myös joustoa yrityksille. Mikäli tilan tarve muuttuu tai yritys päättää vaihtaa sijaintiaan, on muutos helppo toteuttaa vuokratiloissa.

Toinen merkittävä ero asunto- ja toimitilamarkkinoiden kesken liittyy tilojen markkinointiin. Suomen asuntomarkkinalla käytännössä kaikki asuntojen markkinointi tapahtuu yksinoikeudelle sekä myynti- & vuokrakohteissa. Yksinoikeus tarkoittaa sitä, että samaa kohdetta markkinoi vain yksi taho - useimmiten kiinteistövälittäjä. Toimitilapuolella sen sijaan suurin osa kohteista on avoimessa markkinoinnissa, joka yksinkertaistettuna tarkoittaa sitä, että tilan omistaja ilmoittaa tilan olevan markkinoitavissa ja asiakkaan tuova taho saa omistajalta palkkion työstä. Samaa tilaa voi siis markkinoida samaan aikaan tilan omistaja ja vaikkapa 20 eri kiinteistövälittäjää. Alla tarkemmin avoimesta välitystavasta.



1.2 Avoin välitystapa

Kuten edellä mainittiin toimitilapuolella avoin välitystapa on yleisin tapa vuokrata tiloja. Se tarkoittaa, että omistaja tekee välityssopimuksen useamman välitysyrityksen kanssa (esim. meillä Aktiivitiloilla on sopimus noin 20 välitysyrityksen kanssa), omistaja toimittaa kaikille yrityksille materiaalit vapaista tai vapautuvista kohteista ja kaikki välittäjät saavat tarjota samaa kohdetta omille asiakkailleen. Se taho, joka tuo vuokrasopimukseen päätyvän asiakkaan, saa välityspalkkion.

Osa omistajista sallii kaikkien välittäjien markkinoida kohteita internetin toimitilaportaaleissa, jolloin samasta tilasta voi olla vaikkapa 25 ilmoitusta. Ymmärrettävästi tämä on sekavaa tilanhakijalle. Osa omistajista on estänyt välittäjien ilmoitukset portaaleista, jolloin yksi tila näkyy vain yhden kerran ja tilanne on siten tilanhakijalle selkeämpi. Toimitilaportaaleista lisää hieman myöhemmin.

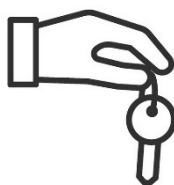
Avoimen välitystavan etuna on hyvin laaja verkosto, joka etsii tilaan käyttäjä.

1.3 Vuokranantaja, kiinteistönomistaja, manageri, välittäjä

Tilailmoituksia selatessa voi olla hankala hahmottaa kuka tilaa itseasiassa markkinoi. Tilan omistaja on selkeä: hän tai hänen yrityksensä omistaa tilan. Aktiivitilat on esimerkki tilan omistajasta. Omistajalla on yleensä paras tieto tilasta ja suoraan omistajan kanssa asiointi pitäisi olla suoraviivaista ja nopeaa, kun välissä ei ole viestinviejiä. Omistaja solmii aina itse vuokrasopimuksen ja toimii vuokranantajana.

Manageri on (huonoa suomea) kansainvälisten sijoittajien myötä muodostunut työnkuva. Kun kansainvälinen (tai kotimainen) sijoittaja haluaa sijoittaa Suomeen, mutta ei ole kiinnostunut perustamaan tänne omaa organisaatiotaan, hän etsii paikallisen kumppanin avukseen. Heitä kutsutaan managereiksi ja he toimivat vuokranantajan edustajina kohdemaassa. Manageri on siten hyvin lähellä kiinteistönomistajaa, mutta useimmiten lopullisen päätöksen vuokrauksesta, tilamuutostöistä yms. tekee kuitenkin tilan omistaja eli sijoittaja.

Välittäjän tehtävä on sen sijaan vain yhdistää tilanhakija ja vuokranantaja. Välittäjän työ loppuu usein siihen, kun tilanhakija on esitelty vuokranantajalle tai viimeistään vuokrasopimuksen allekirjoituksen jälkeen.



1.4 Toimitilavälitys ja vuokralaisedustus

Sekä toimitilavälityksessä että vuokralaisedustuksessa välittäjä/toimitilakonsultti etsii asiakkaalle tiloja. Erona on se, että toimitilavälityksessä välittäjä edustaa vuokranantajaa, joka maksaa välittäjälle palkkion ja vuokralaisedustuksessa välittäjä/konsultti edustaa vuokralaista ja vuokralainen vastaa palkkion maksamisesta.

Normaali toimitilavälitys on Suomessa perinteisempi toimintamalli, joka on tilanhakijalle ilmainen ja sopii useimmille yrityksille, mutta vaatii merkittävästi tilanhakijan omaa aikaa ja kiinnostusta hankkeeseen. Tilanhakija ottaa yhteyttä välittäjään, tai toisinpäin, välittäjä käy läpi tilanhakijan tilatarpeen, skannaa oman tilankantansa läpi ja tarjoaa mielestään sopivia kohteita. Useimmiten ensikontakti välittäjään tulee lisätietopyyntönä jostain kohteesta, mutta on hyvin yleistä, että tilanhakija päätyykin lopulta saman välittäjän kautta johonkin toiseen tilaan.

Kannattaako välittäjää käyttää tilan etsimisessä? Riippuu tapauksesta. Jos tiedät, että olet kiinnostunut jostain tietystä tilasta, voi suora yhteydenotto omistajaan olla suoraviivaisempi keino ja saavuttaa teille paremmat vuokraehdot, kun omistajalta ei mene välittäjän palkkiota. Jos sen sijaan olet käynnistelemässä tilahakua eikä tarve ole vielä täysin selvä, tarjoaa hyvä välittäjä varmasti apua hankkeeseen.

Vuokralaisedustus (eng. tenant representation), jossa tilanhakija palkkaa toimitilakonsultin auttamaan sopivan tilan etsinnässä ja maksaa itse konsultin palkkion, on maailmalta Suomeen rantautunut malli. Tämä toimintamalli on erityisesti globaalien (suur)yritysten suosiossa. Vuokralaisedustus sopii erinomaisesti tilanteisiin, joissa sopivaa tilaa on hankala löytää, tilavaihtoehtoja on liikaa tai yrityksellä ei ole rajattomasti aikaa käytettävissä hankkeeseen. Vuokralaisedustuksessa kiinteistöalan ammattilainen auttaa myös sopimusneuvotteluissa, jolloin asiakas voi säästää helposti konsultin palkkiota suuremman summan. Konsultin palkkio on yleensä 1-3 kk vuokraa vastaava summa.

Toimitilavälitystä ja vuokralaisedustusta tarjoavia yrityksiä löytyy netistä hakemalla.



2 Toimitilan vuokraus

2.1 Tarvetta toimitilalle - mistä aloittaa?

Nykyihminen on oppinut varsin hyvin sen, että jos ei ole varmaa tietoa miten asiaa lähtisi käsittelemään, avataan ensimmäiseksi netistä hakukone ja katsotaan mitä sen kautta löytyy. Vaikka moni kiinteistöalan toimija sanoo, että tässä kohtaan mennään heti metsään, olemme eri mieltä. Asiakas on oikeassa ja ratkaisu on luonnollinen.

Kaikki vuokra- tai omistusasuntoa etsineet tietävät, että helpoiten asunnot löytyvät Oikotien tai Etuoven nettisivuilta. Viime aikoina rinnalle ovat tulleet mm. alueelliset Facebook-ryhmät ja pienempiä kauppapaikkoja, mutta niiden merkitys koko markkina-alueella on hyvin pieni. Toimitilapuolella kenttä ei valitettavasti ole aivan yhtä selkeä. Kolme toimitilaportaalia hallitsee suurta osaa markkinasta. Nämä ovat aiemmin mainittu Oikotie, jolla on oma toimitilapuolensa, Kauppalehti Toimitilat ja Toimitilat.fi. Useat tilat löytyvät kaikista kolmesta palvelusta. Lisäksi on useita pienempiä toimitilaportaaleja, kiinteistösisijoittajien omia nettisivuja ym., mutta noista kolmesta portaalista löytyy 99% tarjolla olevista tiloista. Hyvin todennäköisesti päädyt hakukoneen tuloksia klikkailemalla hyvin nopeasti johonkin kolme edellä mainitusta sivustosta.

Todennäköisesti hetken portaaleja selattuasi huomaat seuraavat asiat:

- Tiloja on todella paljon tarjolla (erityisesti toimistotilaa)
- Tuntuu, että samoista taloista on mahdollisesti paljon tiloja markkinoinnissa
- Ilmoitukset ovat todella heikkotasoisia
- Ilmoituksista puuttuu oleellista tietoa
 - o Esimerkiksi juuri missään ilmoituksessa ei kerrota paljon vuokra on ja tuleeko muita kuluja

Jos löydät mielenkiintoisia tiloja, suosittelimme suoraa yhteydenottoa ilmoittajaan. Jos samasta tilasta on useampi ilmoitus, suosittelimme yhteydenottoa ensisijaisesti suoraan omistajaan tai jos omistajalla ei ole omaa ilmoitusta, niin yleisesti laadukkaimman näköiseen ilmoitukseen. Jos ilmoittaja on panostanut ilmoitukseen, hän todennäköisesti on hyvä taho viemään projektia eteenpäin.

Jos sen sijaan tuntuu, että törmäsit henkiseen muuriin ja hermot meni ilmoituksia selatessa, suosittelimme ottamaan kupin kahvia ja harkitsemaan yhteydenottoa välittäjään tai vuokralaisedustuskonsultin palkkaamista.



2.2 Miksi tilan vuokria ei löydy mistään?

Kuka hullu laittaisi asunnon vuokrausilmoituksen nettiin ilman, että kertoisi vuokraa? Niinpä. Toimitilapuolella on kuitenkin yleisempää, että vuokraa ei ole mainittu ilmoituksissa. Tämä johtuu useimmiten siitä, että kun asunnolle on olemassa vuokrataso, saman toimitilan vuokra saattaa vaihdella jopa useita kymmeniä prosentteja. Tilan vuokraan vaikuttavat mm. vuokralaisen taloudellinen tilanne, vuokrasopimuksen pituus ja tilaan tehtävät investoinnit. Otetaan esimerkki:

- Vaihtoehto 1: Valtion virasto vuokraa 2000 m² varastotilaa 10 vuoden vuokrasopimuksella ja tekevät itse tarvittavat remontit
 - o Vuokranantajalla ei käytännössä ole riskiä, että vuokralaisen maksukyky pettäisi ja pitkä sopimus nostaa kiinteistön arvoa
 - o Tilan vuokra voisi olla 9.0 €/m²
- Vaihtoehto 2: Aloitteleva yritys vuokraa samasta tilasta 500 m² osan 3 vuoden vuokrasopimuksella ja omistaja tekee alkuun 20 000 euron remontin
 - o Aloitteleva yritys (omistajasta ja rahoitusasemasta riippuen) kasvattaa riskiä vuokralaisen vuokranmaksukykyvystä
 - o Vuokranantaja investoi tilaan 20 000 euroa, joka on annuiteettina 8% korolla noin 1,25 €/m²/kk vuokra-ajalle
 - o Lisäksi suurin osa tilasta on vielä vuokraamatta ja usein tilaa jakaessa tilaan jää käytäviä tai vastaavia tiloja, joista ei saada lainkaan vuokraa
 - o Tilan vuokra voisi olla 11.5 €/m²

Arvion vuokratasosta saa aina nopeasti kysymällä ja kertomalla hieman omasta tarpeestaan. Suosittelemme suoraa yhteydenottoa ilmoittajaan!

2.3 Mitä tasoa vuokrat sitten ovat?

Kun puhutaan teollisuus- ja varastokiinteistöistä, voisi yleisenä haarukkana pääkaupunkiseudulla pitää 9-14 €/m²/kk (kokonaisvuokra). Tampereen seudulla vuokrat ovat selvästi edullisempia ja osuvat pääasiassa haarukkaan 7-11 €/m²/kk. Sijainti, tilan koko, rakennuksen ikä ja tilan ominaisuudet ovat merkittävimmät vuokraan vaikuttavat tekijät. Heikkokuntoiset, matalat tai kylmät tilat voivat olla hyvinkin edullisia, mutta toisaalta pienet modernit tilat ovat helposti yli 14 €/m².

Vuokran lisäksi tulee käytännössä aina sähköveloitus, joka voi perustua joko kulutukseen tai olla kiinteä (useimmiten välillä 0,5-1,0 €/m²/kk), jos tilan sähkönkulutusta ei pystytä mittaamaan. Lisäksi saattaa tulla erillinen hoitokuluveloitus tai jos yritys vuokraa esim. koko kiinteistön, on varsin yleistä, että yritys vastaa itse kiinteistön huollosta ja ylläpidosta. Muista kysyä aina vuokran lisäksi tulevat kustannukset!

2.4 Kiinteistökatselmus / näyttö

Kun sopiva tila tai sopivia tiloja on löytynyt, on useimmiten seuraava vaihe kiinteistökatselmus eli käydään paikan päällä katsomassa miltä kohde näyttää. Yleisohjeena katselmukseen on, että kannattaa rohkeasti kysyä heti, kun herää kysyttävää. Tilanhakijan ei tarvitse olla kiinteistöalan asiantuntija eikä tarvitse pelätä tyhmiä kysymyksiä.

Tässä yleistä muistilistaa siitä mihin asioihin katselmuksella kannattaa kiinnittää huomiota. Osa yleisiä, osa teollisuus- ja varastotiloihin liittyviä.

Sijainti

- Saavutettavuus
- Näkyvyys
 - o Mahdollisuus kyltteihin/valomainoksiin
- Lähiympäristö (lounasravintolat, muut palvelut)

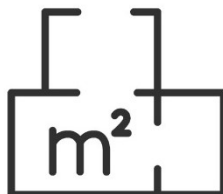
Kiinteistö

- Piha-alue ja autopaikat
- Yhteiset tilat (sosiaalitilat, aulat, ruokailutilat)
- Muut vuokralaiset (jos esim. äänestä toimintaa)
- Jätehuolto

Tila

- Sisäänkäynnit/nosto-ovet/lastaustaskut
- Tavarankierto
- Vapaakorkeus
- Lattiakaivot
- Lattian kantavuus
- Sosiaalitilat
- Yhteydet (internet)
- Lämpötila: lämmin, puolilämmin, kylmä

Pintojen siisteyteen ei kannata kiinnittää liikaa huomiota. Tilat ovat usein kovalla käytöllä ja niitä harvoin remontoidaan ennen uutta vuokralaista. Usein vuokranantaja on kuitenkin valmis siistimään pinnat ennen uuden vuokralaisen sisään muuttoa.



2.5 Muutostyöt

Kuten edellä mainittiin tilaa ei kannata automaattisesti sulkea pois vaihtoehtoista, vaikka se olisi heikossa kunnossa. Vuokra-asuntoja harvoin remontoidaan aina vuokralaisen vaihtuessa, mutta toimitilat kaipaavat usein remonttia vuokralaisen vaihtuessa. Joskus kyse on parin seinän ylimaalaamisesta ja välillä tilan remontoimisesta lattiasta kattoon. Useimmiten heikkokuntoisen tilan vuokranantaja on kuitenkin varautunut jo tilan vapautuessa tilan remontointiin, joten heikkokuntoinen tila voikin osoittautua tilanhakijalla parhaaksi vaihtoehdoksi.

Jos tilan kunto on heikko, kannattaa kysellä vuokranantajalta onko heillä remonttiajatuksia ja mitä ovat valmiita tilaan tekemään. On myös mahdollista, että vuokralainen hoitaa itse remontin. Usein tässä tapauksessa vuokralainen saa hyvitykseksi esimerkiksi vuokrasopimuksen alkuun kauden, jonka aikana ei peritä vuokraa, tai alhaisemman vuokran. Jos vuokralainen tekee itse tilaan isomman remontin, kannattaa tehdä sen verran pitkä vuokrasopimus, että ehtii itse varmasti hyötyä remontista.

2.6 Vuokrasopimus

Sopivan tilan löydyttyä alkavat vuokraneuvottelut, jotka päättyvät onnistuessaan vuokrasopimukseen. Vuokrasopimus on yritykselle sopimus siinä missä muutkin ja sisältö on aina yksilöllisesti neuvoteltavissa. Laki liikehuoneiston vuokrauksesta 482/1995 ohjaa vuokraustoimintaa, mutta yritysten välillä sopiminen on vapaampaan kuin kuluttajan vuokratessa asuntoa (Laki asuinhuoneiston vuokrauksesta 481/1995).

Yleensä tapana on, että vuokranantaja toimittaa vuokralaisille vuokrasopimusluonnoksen, jota vuokralainen voi kommentoida. Usein vuokrasopimus on kaksiosainen, alkuun sovitaan vuokrauksen ehdoista (vuokra, vuokra-aika, tila, muutostyöt ym.) ja toisessa osassa on yleiset ehdot, jotka noudattelevat lakia liikehuoneiston vuokrauksesta. Vuokrauksen ehdoista neuvotellaan osapuolten välillä ja yleiset ehdot ovat useimmiten kiinteät.

Hyvä vuokrasopimus on selkeä, sisällöltään riittävä, mutta kuitenkin kompakti ja esittää asiat mahdollisimman yksinkertaisesti. Lähtökohta pitäisi olla, että vaikka molempien osapuolten yhteyshenkilöt vaihtuisivat vuokrasuhteen aikana, ei vuokrasopimuksen sisällöstä olisi mitään epäselvyyttä.



3 Yhteenveto

Olisi väärin sanoa, että toimitilan vuokraaminen ei ole asunnon vuokrausta vaikeampaa, sillä sitä se useimmissa tapauksissa on. Se ei tee toimitilan vuokraamisesta kuitenkaan vaikeaa. Varaudu siihen, että toimitilaprojekti tulee viemään omaa aikaanne ja myös kustannuksia tulee syntymään. Etsi sopivat yhteistyökumppanit, vertaile aina vähintään paria kohdetta ja käytä maalaisjärkeä läpi prosessin. Projekti saattaa kestää viikoista kuukausiin, mutta lopputulos on useimmiten vaivan arvoinen.