

kun yksityisellä se on puolestaan taloudellisessa tuloksessa.

Maan vaihtaminen rakennusoikeuteen. Monet rakentajat ovat ostaneet maata rakentamista varten potentiaalisilta alueilta. Heidän tarkoituksensa ei ole vain tehdä maakaupoilla voittoa, vaan keino turvata oma tuotantonsa. Kunnat pitävät rakennustuotantoa kunnallisena tehtävänä ja ovat halukkaita ostamaan maata. Rakentajat ovat puolestaan halukkaita myymään maata kunnille. Maata vastaan he saavat rahaa (usein vähemmän kuin ovat itse maksaneet). Kun kunta on kaavoittanut alueen ja rakentanut kunnallistekniikan, saa yksityinen osapuoli ostaa sovitun määrän rakennustontteja. Yksityisellä osapuolella on usein mahdollisuus vaikuttaa alueen asemakaavaan. Kunta kantaa tässä mallissa pääosan taloudellisesta riskistä. Jos maan hinnoista sovitaan ja rakentaja on sitoutunut ostamiseen, niin markkinariski tonttien kaupaksi saamisesta voidaan siirtää kunnalta rakentajalle.

Integroitu rakentaminen. Tässä mallissa kunta on vastuussa ulkoisesta kunnallistekniikasta ja huolehtii alueen kivi- ja puustojen rakentamisesta. Integroidussa rakentamisessa osa suunnitellusta alueesta siirretään yksityiselle osapuolelle. Ulkoisen kunnallistekniikan rakentamisohjelma ja kustannusosuus määritellään sopimuksissa. Tästä ovat esimerkkejä Ijburg lä-

hellä Amsterdama ja Ypenburg lähellä Haagia.

Yhteisyritys. Joko kunta tai yritys omistaa maan, joka voidaan siirtää julkishallinnon ja yksityisen yhteiselle joint-venture-yritykselle. Riskit ja toteutus jaetaan kunnan ja yksityisten osapuolien kesken, esimerkiksi Leidschendam kunnan osuus lähellä Haagia sijaitsevalla 7 000 asunnon rakentamisalueella on 30 %. Muilla alueilla kunnan osuus on tavallisesti 50 %.

Yksityinen toteutus (concession model). Tässä mallissa rakentaminen on pääosin yksityistä. Kunta huolehtii alueen ulkopuolisen kunnallistekniikan kustannuksista. Toisin kuin edellisissä malleissa kunnalla ei tässä tapauksessa ole taloudellista riskiä. Sopimuksessa on kuitenkin ehtoja eri osapuolille.

Yhteisyrityksistä hyviä kokemuksia

Yleisimmät mallit ovat olleet "Maan vaihto rakennusoikeuteen" (64 % VINEX-alueilla, 68 % muualla), "Joint-venture" (27 % VINEX-alueilla, 1 % muualla) ja "Concession" (3 % VINEX-alueilla, 26 % muualla). Pienillä alueilla VINEXin ulkopuolella yksityinen toteutus on tyypillisintä. Traditionaalista tapaa ei enää juuri käytetä, sillä rakentajat hankkivat useimmissa kunnissa vähintään osan alueesta maasta ennen kuntaa. Rakentajat voivat hankkia maata myös täytämällä merta, mistä esimerkkejä ovat Almere (3 000 asuntoa vuodessa) ja Ijburg Amsterdammassa, jossa merta täytetään 18 000 asunnon alta. Laajoilla VINEX-alueilla joint-venture on tavallinen yhteistoiminnan muoto ja siitä on saatu positiivisia kokemuksia, joista voitaisiin ottaa oppia Suomessakin.

Kirjoittaja on professori Teknillisen korkeakoulun maanmittausosastolla. Hän toimi syksyllä 1999 kutsuttuna professorina Delftin Teknillisessä Yliopistossa. Sähköposti: kari.levainen@hut.fi.

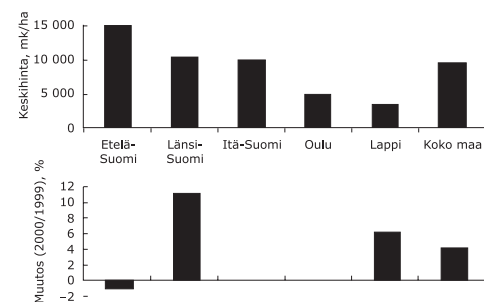
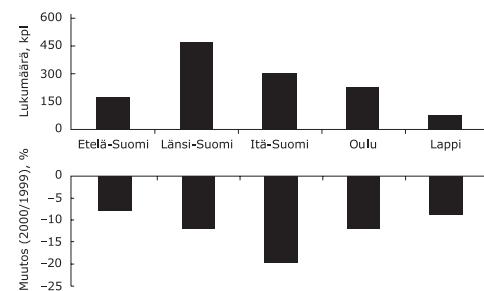
Lähde

Leväinen Kari I. & Korthals Altes Willem K. *The Public-Private Co-operation in Land Development – A Comparative Study in Finland and in the Netherlands.* The Cutting Edge 2000, London 6–8 September 2000, The Royal Institution of Chartered Surveyors.

© Simo Hannelius



"Metsätila myytävänä" on toistaiseksi harvinainen otsikko valtatievarressa. Asiantuntijat arvioivat kysynnän lisääntyneen Etelä-Suomessa.



Yli 10 hehtaarin tilakaupat ja niiden keskihinnat alueittain vuonna 2000 ja niiden muutos edellisestä vuodesta.



Kirjoittaja Delftissä.



METSÄTILABAROMETRI SELVITTI – kysyntää etelässä, metsien hintataso silti vakaa

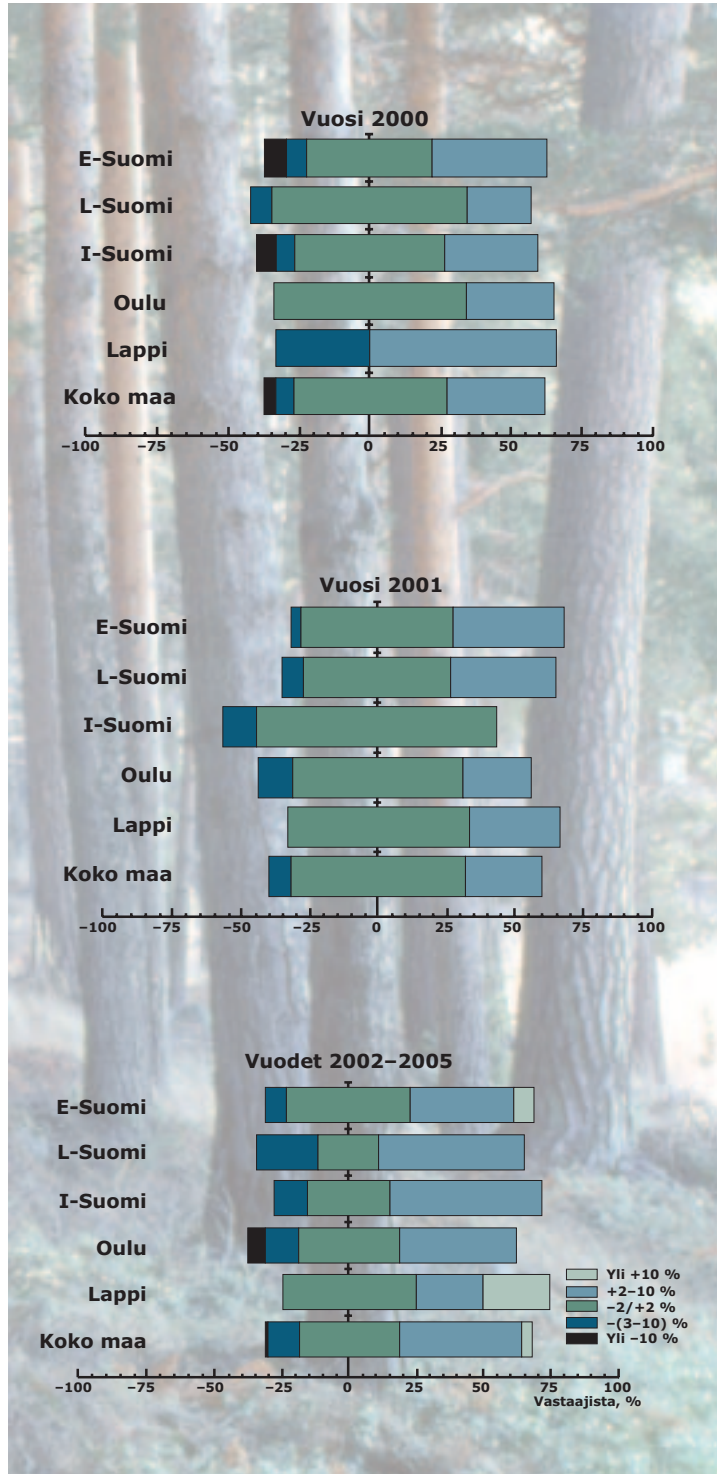
Asiantuntijat arvioivat metsän markkinahinnan korkeammaksi kuin mitä sijoittajat ovat tiloista maksaneet. Onko kauppaa seuraavilla samanlainen näköharha kuin sijoitusanalyytikoilla, jotka näkivät pörssin liian ruusuisena runsas vuosi sitten? Metsätilabarometrissä on verrattu asiantuntijoiden näkemyksiä vuoden 2000 osalta Maanmittauslaitoksen ylläpitämästä kauppahintarekisteristä koottuun tilastotietoon.

Barometrikyselyllä pyritään ennakoimaan tulevaisuutta. Siihen on koottu asiantuntijoiden arvioita metsätilamarkkinoiden hintojen ja määrien kehityksestä. Metsätilabarometri on uusi tutkimusaihe ja jatkoa kauppahintatutkimuksille, joita on tehty Maanmittauslaitoksen ja Metlan yhteistyönä. Tutkimukseen on koottu myös Maanmittauslaitoksen kauppahintarekisteristä lasketut tilastotiedot vuonna 2000 maksetuista kauppahinnoista ja hintojen muutokset edellisestä vuodesta. Kauppahintarekisterin tiedot sinänsä ovat luotettavia, mutta kaupan kohteista ei kuitenkaan ole käytettävissä tilakohtaisia metsävaratunnuksia.

Metsätilabarometri tähtää markkinatilanteen muutosten ennakointiin ja hinnoista tiedottamiseen. Tarkasteltavana periodina on paitsi vuosi 2000 myös ennusteet tälle vuodelle ja lähivuosille. Barometrikysely lähetettiin tämän vuoden alussa metsätilakaupan asiantuntijoille.

Tilastoidut kauppahinnat kiinteistöarvioinnin tietolähteenä

Kauppahintatiedon tarkastelu ja muokkaaminen käyttökelpoiseen muotoon on tärkeää, koska käyvän hinnan arviointi perustuu markkinoilla maksettuihin kauppahintoihin.

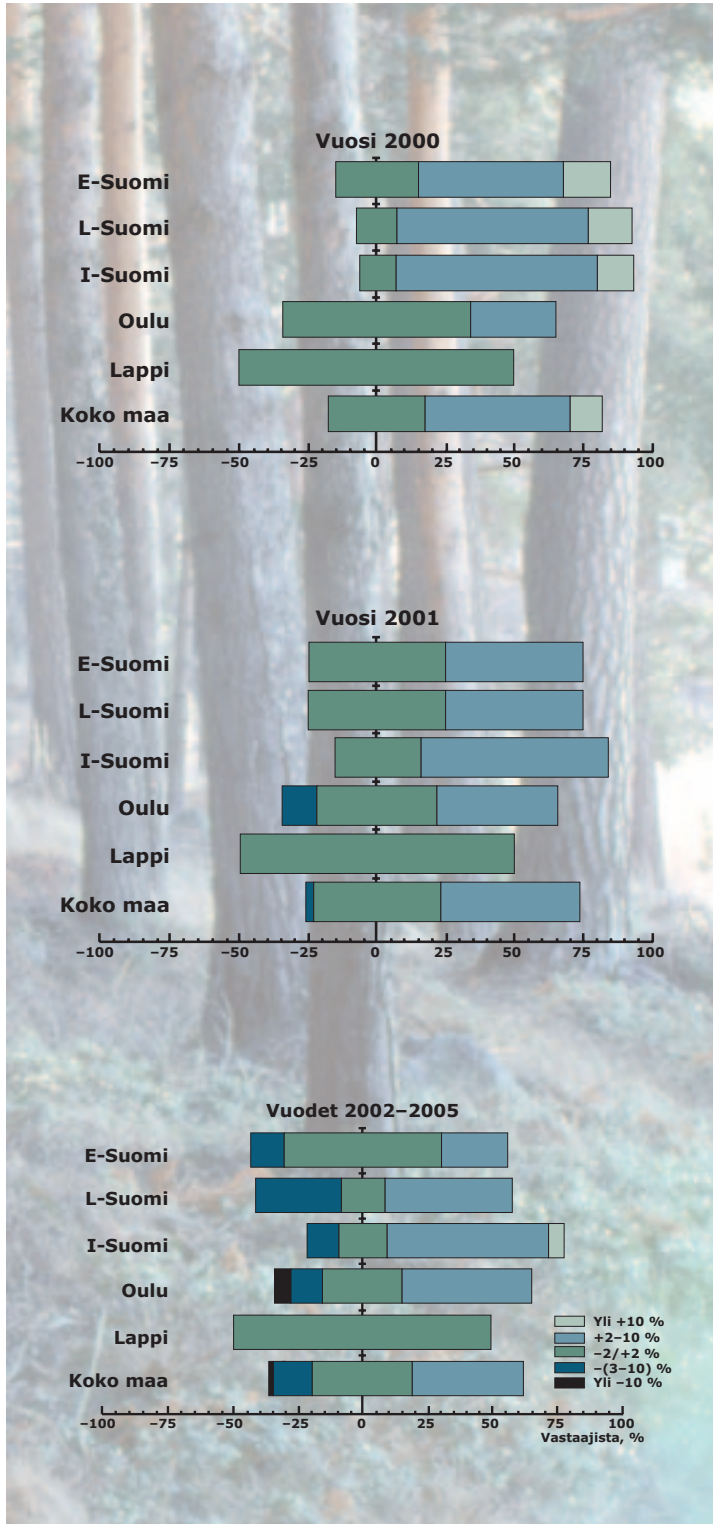


ASiantuntijoiden arviot siitä, miten kauppojen määrän odotetaan muuttuvan lähitulevaisuudessa.





ASiantuntijoiden arviot siitä, miten hintatason odotetaan muuttuvan lähitulevaisuudessa.



Vähintään 2 hehtaarin edustavia metsätilakauppoja (ei sukulaiskauppoja) on tehty viime aikoina 2 000–2 500 kpl vuodessa koko maassa. Vain edustavissa tilakauppoissa maksettuja kauppahintoja voidaan käyttää hyväksi käyvän hinnan arvioinnissa. Yhden kunnan alueella kauppoja on ollut vain muutamia vuodessa eikä tietoja pyydetyistä ja tarjotuista hinnoista ole ollut käytävissä riittävästi.

Metsätalouden harjoittaminen edellyttää kohtuullista pinta-alaa. Sen alarajaksi on kauppahintatutkimusten aineistoissa otettu vähintään 10 hehtaaria. Tätä pienemmillä aloilla kohteen arvoon vaikuttavat todennäköisesti myös muut kuin puhtaasti puuntuotannolliset arvot. Vuonna 2000 tehtiin 1 221 edustavaa metsäkauppaa vähintään 10 hehtaarin tiloista. Kauppa väheni edellisestä vuodesta koko maassa 13 %:lla. Itä-Suomessa vaihto väheni eniten eli 20 %:lla ja muissa osissa maata keskimäärin noin 10 %:lla. Jos tarkastellaan koko maassa tehtyjä kaikkia kiinteistökauppoja, niiden määrä pieneni viime vuonna 6 %:lla edellisestä vuodesta.

Hintataso on pysynyt vakaana, kun tarkastellaan yli 10 hehtaarin metsäkauppoja. Metsien hintatason nousu (1999/2000) oli koko maassa 4 % ja keskimääräisesti hehtaarista maksettiin 9 300 markkaa. Etelä-Suomessa metsähehtaarin hinta oli lähes 15 000 markkaa, Länsi-Suomessa runsaat 10 000 markkaa ja Itä-Suomessa vajaat 10 000 markkaa. Länsi-Suomessa hintataso nousi 11 %:lla, mutta pysyi Etelä- ja Itä-Suomessa ennallaan. Oulun läänin hintataso oli noin 4 600 markkaa hehtaarilta ja Lapissa 3 100 markkaa hehtaarilta. Lapissa hintataso nousi edellisestä vuodesta 6 %:lla.

Verrattaessa pienistä tiloista maksettua hehtaarihintoja (kokoluokat 2–5 ha ja 5–10 ha) yli 10 hehtaarin kokoihin havaittiin, että kaikissa osissa maatamme pienistä kohteista on maksettu keskimäärin korkeampia hehtaarihintoja kuin yli 10 hehtaarin tiloista. Esimerkiksi Etelä-Suomessa yli 10 hehtaarin tilojen keskihinta oli 14 800 markkaa hehtaarilta, 2–5 hehtaarin tiloista maksettiin 29 % ja 5–10 hehtaarin tiloista 20 % enemmän. Pohjois-Suomessa pienten tilojen hintataso oli jopa kaksinkertainen suuriin verrattuna. Hintaero on ymmärrettävissä sillä, että pienialaisista kohteista on runsaasti paikalliskysyntää ja näillä tiloilla on paitsi metsätaloudellista myös muutakin käyttöä esim. potentiaalisina rakennuspaikkoina. Lisäksi suuremmissa kohteissa on usein suhteellisesti enemmän myös muuta kuin tuottavaa metsätalouden maata (esim. kitu- ja joutomaat).

Asiantuntijat yliarvioivat hintatasoa

Vuoden 2000 tilastolukuihin verrattuna asiantuntijat yliarvioivat kauppajen lukumäärää koko maassa, sillä tilaston mukaan kaupat vähenivät. Asiantuntijat arvioivat kauppajen määrän pysyvän likimain ennallaan vuonna 2001 ja lisääntyvän vuosina 2002–2005 koko maassa.

Asiantuntijoilla oli Etelä- ja Itä-Suomessa vuonna 2000 maksettuihin kauppahintoihin ja niiden muutokseen nähden hintatasoa yliarvioiva näkemys. Hintatason arvioitiin kohoavan edelleen lievästi kolmella eteläisimmällä alueella vuonna 2001, mutta pysyvän en-

nallaan Oulun ja Lapin lääneissä. Vuosille 2002–2005 on ennakoitu hintatason nousua muualle kuin Etelä-Suomeen ja Lappiin.

Vaikka tarjonta on niukentunut suhteessa kysyntään, hintataso on pysynyt maltillisena. Metsätiloihin sijoittavat ovat ilmeisen hintatietoisia. Useimmilla heistä on aiempaa metsäomaisuutta ja kokemusta sen hoidosta. Toinen syy hintatason vakauteen on siinä, että suuri osa tilakaupoista tehdään taimikkovaltaisten ja nuorten metsien kohteista. Tarjonnassa lienee mukana myös joukko pinta-alaverotuksessa loppuun hakattuja tiloja. Yliarvioihin vaikuttanee myös se, että hintakilpailutetut kohteet tulevat lehti-ilmoittelun kautta yleiseen tietoon. Toisaalta osa ostajille edullisista kaupoista tehdään ”alihintaan” muiden tietämättä. Tiedot näistäkin luovutuksista kirjautuvat joka tapauksessa kauppahintarekisterin kautta tilastoihin.

Metsä kelpaa sijoituskohteeksi

Asiantuntijoiden mukaan kysyntää edistää halu sijoittaa metsiin, paluumuutto, tarve tilakoon kasvattamiseen, sijoitussalkun hajauttaminen, hyvät yhteydet asuinpaikkakunnalle, pörssikurssien lasku ja niiden suuri vaihtelu, tilan metsien tasainen kehitysluokkajakauma, hakuumahdollisuudet, vesistöt, alhainen korkotaso, puun hyvä kysyntä, maatalouden alasajo, metsäsijoituksen varmuus suhteessa Nokiaan ja Soneraan, sijoituskohteen tuttuus, suojelun toteuttaminen, metsien monikäyttö, puuhapaltan hankinta ja rahoituksen edullinen saatavuus kiinteistökauppaan.

Kaupan olevan metsän laatu rajoittaa metsäkauppaa

Tilakauppaa rajoittavina tekijöinä pidettiin tarjonnan supistumista, alhaisia puustotilavuuksia, taimikoiden ja nuorten metsiköiden suurta pinta-alaosuutta, pelkoa verotuksen noususta, kuitupuun ylitarjontaa ja sen alhaista kanto hintaa, myyjien odotusta hintatason noususta, suuria pinta-aloja pohjoisessa, pelkoa laskukaudesta tai lamasta, arviota kantohintatason laskusta, hintapyyntöjen nousua ja epärealistisia hintaodotuksia, metsänhoitoyhdistysten ylihinnoittelua, puustoisten kohteiden niukkuutta, kohteiden syrjäistä sijaintia, väestökatoa, metsän alhaista kasvua ja tuottoa pohjoisessa, soiden suurta osuutta pinta-alasta ja valtion kilpailuetua ostajana myyjän luovutusvoiton verotuksessa.

Pörssirahaa metsiin?

Asiantuntijoiden mukaan suurin hintatason nousuun vuonna 2001 vaikuttava tekijä löytyy pörssistä. Sieltä kotiutettuja voittoja arvioidaan sijoitettavan metsäkiinteistöihin, minkä ennakoidaan nostavan hintatasoa varsinkin Etelä-Suomesa. Kiinteistöverotuksen ulottaminen metsiin alentaisi hintatasoa. Metsäverotuksen yhdenmukaistamisen siten, että kaikkien metsätuloa verotetaan vuodesta 2006 lähtien pääomatuloverotuksen mukaan, arvioitiin kohottavan hieman hintatasoa. Kantohintojen ja lainakoron muutosnäkyviä vuoden 2001 alussa pidettiin myönteisinä ja nostavan niinkään hintoja. Metsien suojelukysymysten sen sijaan arvioitiin alentavan kauppahintoja.

Vuoden 2001 ensimmäisen neljänneksen markkinatilanne viittaa siihen, että kauppojen lukumäärä olisi hienoisessa nousussa. Toisaalta kantohinnat ovat laskeneet koivutukkia lukuun ottamatta vuoden alkupuoliskolla, mikä saattaa heijastua metsän hintaan.

Barometrikyselyyn vastasi 74 metsäalan asiantuntijaa

Barometrikyselyn asiantuntijoina oli metsänhoitoyhdistysten ammattilaisia, kiinteistövälittäjiä, Metsähallituksen Laatumaan neuvottelijoita, Maanmittauslaitoksen kiinteistöarvioinnin, metsäyhtiöiden, metsä- ja ympäristökeskusten asiantuntijoita. Vastauksia saatiin 74 asiantuntijalta koko maasta. Ne koostuivat sekä postikyselystä että kahteen kiinteistöarvioinnin koulutustilaisuuteen osallistuneiden vastauksista. Barometrikysely on tarkoitus tehdä jatkossa vuosittain.

Oheisissa kuvissa olevien hintojen ja kauppojen määrien muutosarviot perustuvat viisiluokkaiseen kyselyyn, jonka vaihteluväleinä olivat yli 10 %:n ja 2–10 %:n väheneminen, ennallaan pysyminen, 3–10 %:n ja yli 10 %:n lisääntyminen. Asetelmasta nähdään myös arviot kiinteistökaupan myyntiajasta.

Markku Airaksinen on yli-insinööri Maanmittauslaitoksen Kehittämiskeskuksessa, sähköposti markku.airaksinen@nls.fi.
Simo Hannelius on tutkija Metsäntutkimuslaitosessa, sähköposti simo.hannelius@metla.fi.

BAROMETRIKYSelyn JA Tilasto-tiedon Aluejako.

Lähde: Metsätalous-lehti, s. 11.



ASiantuntijoiden Näkemykset Kiinteistökaupan Syntymiseen Keskimäärin Kuluvan Ajan Suhteen Jakautuivat Seuraavasti:

| Aluejako Vastanneet | Myyntiaika / Osuus vastanneista % | | | | |
|------------------------------|-----------------------------------|--------|----------|------------------|----------|
| | Alle 3 kk | 3–6 kk | Yli 6 kk | Ei osaa sanoa | Yhteensä |
| Etelä-Suomi 27 kpl | 59 | 30 | 4 | 7 | 100 |
| Länsi-Suomi 13 kpl | 63 | 23 | 8 | 6 | 100 |
| Itä-Suomi 15 kpl | 53 | 20 | 7 | 20 | 100 |
| Oulu 16 kpl | 13 | 44 | 6 | 37 | 100 |
| Lappi 3 kpl | – | 100 | – | – | 100 |
| Koko maa 74 kpl | 47 | 32 | 5 | 16 | 100 |