

Koska kohteen pinta-ala oli 57 neliötä, saadaan kohteen arvoksi 149 134,8 euroa. Tämän tiedon valossa korottamisen varaa tarjouskaupassa olisi reilusti. Viimeistään tässä kohtaa on kuitenkin hyvä tehdä lisää päätelmiä mallin käyttökelpoisuudesta. Huomaamme, että mallista puuttuu oleellisia tietoja. Malli ei esim. ota huomioon kohteen teknistaloudellisesta kuntoa käytännössä lainkaan, tai tarkemmin sanottuna ne huomioidaan keskimääräisinä, siten kuin ne vertailukauppa-aineistossa keskimäärin ovat.

Kun tutkimme esimerkkikohteita tarkemmin, huomaamme, että putkiremontti on aivan lähivuosina edessä, kuten hissiremonttikin. Tilanne on tässä suhteessa siis keskimääräistä heikompi. Yhtiö on myös vuokratontilla. Vuokrasopimus päättyy 2025 ja odotettavissa lienee varsin rapsakka korotus.

Näyttää siis siltä, että kovinkaan paljon enempiä kohteesta ei välttämättä kannataisi tarjota. Lisätietoja yksityiskohtista kuitenkin tarvitaan ml. yhtiössä parhaillaan kerättävän korjausvastikkeen kertymästä.

ONKO ENERGIATEHOKKUUDELLA ARVOA?

Mallissamme on siis mukana seuraavat energiatehokkuutta ilmentävät muuttajat:

- +541,4DenergialuokkaA
- +703,4DenergialuokkaB
- +229,8DenergialuokkaC.

Tulkinta on kaikessa yksinkertaisuudessaan se, että mikäli arvioitava rakennus kuuluu energialuokkaan A, lisää tämä neliömetrin hintaa 541,4 euroa, energialuokassa B 703,40 euroa ja energialuokassa C 229,8 euroa. Referenssitasona on siis heikoin energialuokka G ja kuten mallista nähdään energiatehokkuusluokat D, E ja F rinnastuvat tähän samaan luokkaan G, koska näitä luokkia kuvaavat muuttajat ovat tippuneet mallista pois.

Kertoimet tuntuvat näppituntumalla arvioiden aika suurilta. Varsinkin energialuokan B osalta, jossa silmiin pistää myös epäloogisuus. Mallin perusteella energialuokka B lisää enemmän asunnon arvoa kuin sen kuuluminen energiatehokkuusluokkaan A. Onkin aihetta epäillä, että hintamallin esittämä kuvajainen todellisuudesta on oikean suuntainen, mutta luvut itsessään eivät ole kovin tarkkoja.

Syitä epätarkkuuteen on lukuisia. Aineisto on 646 havainnostaan huolimatta suppea tämän tyyppiseen tarkasteluun. Energiatehokkuusluokkaa A on aineis-

tossa vain 8 kappaletta (1*A ja 7*A2007). Energiatehokkuusluokkaa B on samoin vain 8 kappaletta (1*B ja 7*B2007). Energiatehokkuusluokkaa C aineistossa on 41 kappaletta (10*C ja 31*C2007), mutta huomio kiinnittyy muuttujan DenergialuokkaC heikokseen merkitsevyytasoon (sig. = 0,09). Kehitettäessä mallia pidemmälle tämä muuttuja tippuisi mallista helposti kokonaan pois.

Edellä on jo todettu että uusien ja vanhojen energialuokkien yhdistäminen yhdeksi ja samaksi luokaksi on lähtökohteisesti ongelmallista. Mallin on jo edellä todettu kärsivän myös ns. puuttuvan muuttujan ongelmasta (korjausvelka). Energiatehokkuustieto voi olla myös ns. proxy eli kuvastaa jotain muutakin ominaisuutta kuin itse energiatehokkuustietoa. Lisäksi malli itsessään on lievästi heteroskedastinen siten, että ennustetarkkuus heikkenee isompia arvoja laskettaessa. Muitakin syitä epäillä saatuja tuloksia on löydettävissä. Malli vaatisi jatkokehittelyä ja ns. muuttujamuunnokset olisivat ainakin jossain määrin tarpeellisia.

Toisaalta mallia on mahdollista puolistellakin. Ilman muuttujamuunnoksia mallin selitysaste nousee korkeaksi, mukautetun selitystasteen ollessa 83,4%. Mallilla kyetään selittämään siis 83,4 asuntojen hinnan vaihtelusta. Selitystastetta voidaan pitää asuntomarkkina-aineistolle huomattavan korkeana. Mallin keskijajonta on n. 617. Suomennettuna se tarkoittaa sitä, että mallilla ennustettavan todennäköisen hinnan virhemarginaali on $0,67 * \pm 617 = \pm 413 \text{ €/m}^2$. Myös tätä voidaan pitää varsin kelvollisena tuloksena.

Usein kuulee väitettävän, että energiatehokkuus ja energiatehokkuusluokittelu ei oikeasti kiinnosta ketään, ei toimitilamarkkinoilla sen paremmin kuin asuntomarkkinoillakaan. Tämä voi olla tottakin. Avoimella datalla tässä tehty pieni kokeilu herättää kuitenkin vakavan epäilyksen siitä, että asiasta kannattaisi kiinnostua. Ennen pidemmälle meneviä johtopäätöksiä ja käytännön sovelluksia tarvitaan kuitenkin vankempia tutkimuksia.

Millainen alue pärjää taloudellisesti parhaiten? Vastaus ei löydy vain katsomalla kovia lukuja.

VIIME LOKAKUUSSA mediassa oli esillä tutkimusyhtiö Innolinkin tekemä Kuntaranking. Barometri asetti suomalaiset kunnat paremmuusjärjestykseen asukkaiden, yritysten ja kuntapäätäjien vastausten perusteella. Suositelluimmiksi kunniksi asukkaat ja yritykset nostivat Kaarinan, Tampereen ja Ylöjärven. Elinvoimaisimpina pidettiin Helsinkiä, Kaarinaa ja Espoota.

Kuntaranking sai odotetusti mediahuomiota: suosioista kilpaileminenhan on aina kiinnostavaa. Perusteelliset pohdinnat jäivät artikkeleissa vähemmälle. Ottamatta kantaa siihen, millaisia mahdollisuuksia juuri kyseinen barometri olisi tarjonnut analyysiin, alueiden suosittuutta käsitellään yleisesti suomalaisessa julkisuudessa viihteenä. Asukkaiden mielipiteet näyttäytyvät lähes päiväkotilapsitasoisena "meidän kunta on parempi kuin teidän kunta" -väittelyinä.

Mutta ovatko ranking-listaukset sitten pelkkää kuntien idols-kisaa? Onko asukkaiden kotiseuturakkauksella vaikutusta alueiden menestykseen – jopa taloudelliseen?

Kysymys ei ole tutkimusaiheena helpoimmasta päästä. Siihen päätettiin kuitenkin tarttua, missäs muuallakaan kuin Yhdysvalloissa. Knight Foundation ja Gallup toteuttivat vuosina 2008–2010 laajamittaisen kyselyn, jossa tavoitteena oli selvittää paitsi onko asukkaiden sitoutuneisuudella vaikutusta kotiseudun taloudelliseen menestykseen, myös mitkä tekijät vahvistavat asukkaiden kiintymystä.

Tutkimukseen "Soul of the Community" otettiin mukaan yhteensä 26 erikokoista paikkakuntaa eri puolilta Yhdysvaltoja. Kysymyksiin vastasi 43 000 ihmistä.

Tutkimuksen alkuvaiheessa tuskin osattiin odottaa, millaiseksi tutkimuksen ajanjakso osoitautui. Talouskriisi kuritti kovalla kädellä monia ver-

"Kun mittakaavaa pienennetään, eivät kovat tekijät enää riitä selittäjiksi."

Kohti kiintymystaloutta

Katja Lindroos



tailussa mukana olleita paikkakuntia. Toinen toistaan seuranneiden budjettileikkausten keskellä asukkaiden sitoutuneisuutta koeteltiin toden teolla. Jälkeenpäin voikin hiukan hirtteisesti todeta, ettei tutkimuksen kannalta parempaa ajoitusta olisi voinut toivoa.

Mitä saatiin selville? Korreloiko asukkaiden tunneside asuinpaikan taloudellisen menestyksen kanssa? Vastaus on poliittikomaisesti ”kyllä ja ei”. Ei-vastausta tuki se, etteivät tutkimuksen otannassa suurimmat ja rikkaimmat kaupungit olleet kaikkein rakastetuimpia (eivät välttämättä vihatuimpiakaan). ”Raha ei ole kaikki” todettiin yhdessä tutkimuksesta kirjoitetussa artikkelissa.

Kyllä-vastauksen puolesta puhui taas havainto asukkaiden kiintymyksen ja asuinpaikan resilienssin yhteydestä. Sinnikkäimmiksi osoittautuneet paikkakunnat olivat niitä, joihin asukkaat olivat kaikkein sitoutuneimpia. Ne toipuivat talouden turbulenssista muita paremmin.

Viimeisen vuoden ajan Suomessa on puhuttu ja kirjoitettu paljon eri alueiden eriy-

tymisestä. Asuntomarkkinoilla nähdään merkkejä uudesta iso-jaosta eli maan jakautumisesta paikkoihin, joissa arvo nousee – tai edes säilyy – ja paikkoihin, joissa arvo rapautuu.

Selityksiä ilmiölle haetaan yleensä ns. kovista tekijöistä. Työpaikkojen katoaminen johtaa muuttotappiokierteeseen, ja sen myötä alueen asuntojen arvon syöksyyn. Tämä selittääkin jaon suuressa mittakaavassa. Kun mittakaavaa pienennetään, eivät kovat tekijät enää riitä selittäjiksi. Isojaon lisäksi asuntomarkkinoilla on nähtävissä paikallisempää pikkujakoa. Muuttovoittopaikkakuntien sisällä on kaupunkeja ja niiden sisällä kaupunginosia tai lähiöitä, joiden välillä voi olla suuriakin eroja. Joskus haluttu ja hyljek-

sitty sijaitsevat maantieteellisesti aivan vieressä, eikä selityksenä voi näin ollen olla pelkästään työmarkkinat. Ilmiöstä kirjoitti muun muassa Helsingin Sanomat noin vuosi sitten sarjassa, jossa tarkasteltiin toistensa kaltaisia naapurilähiöitä, joiden asuntojen hinnoissa oli huomattavissa merkittäviä eroja.

Voisivatko ”Soul of the Community”-tutkimuksen tulokset tarjota joitain selityksiä? Tutkimuksessa asukkaiden arvostamia asioita listattiin ja ryhmiteltiin. Huolimatta tarkastelun alaisten alueiden keskinäisistä eroista, kolme tekijää nousi ylitse muiden. Asukkaat olivat kiintyneimpiä kaupunkeihin, jotka tarjosivat monipuolisia ja laadukkaita julkisia tai yhteisiä tiloja. Puistot, kahvilat ja muut sosiaaliset kohtaamispaikat olivat selkeitä ylpeyden aiheita. Toinen vastauksissa esille noussut tekijä oli kaupungin ilmapiiri. Mitä avoimemmaksi se koettiin ulkopuolelta tulevia kohtaan, sen vahvempaa oli paikallisten sitoutuminen.

Jos edellä mainitut ovat vielä jossain määrin ”kovia”, ts. ne voidaan nähdä myös

”Voisimme kyseenalaistaa alueen menestymisen syy-seuraus-suhteita.”

yrittämyönteisyytenä ja palveluiden arvostamisena, kolmanneksi nousi jo yksiselitteisesti ”pehmeän” arvon edustaja. Estetiikka eli se, miten kauniina ja hoidettuna kaupunkia pidettiin, osoittautui vahvaksi sitoutumista lisääväksi tekijäksi.

Suomi on erilainen ympäristö kuin Yhdysvallat. Kolmen kärki olisi todennäköisesti erilainen täällä kuin rapakon takana: tšekäläisessä kulttuuri-ilmastossa arvostetaan enemmän yksityisyyttä ja rauhallisuutta kuin eloisaa katuelämää. Silti ”Soul of the Community”-tutkimuksella voi olla annettavaa tšekäläiseenkin keskusteluun.

Voisimme kyseenalaistaa alueen menestymisen syy-seuraus-suhteita. Tarvitaanko aina ensin taloudellista toimeliaisuutta, joka mahdollistaa kauniit ympäristöt, vai voisimmeko vahvistaa alueita ihmisten viihtymistä lisäämällä? Vaikuttavatko asuntojen hintojen vain liikenneyhteydet ja työpaikat, vai voiko viheralueen laadulla olla merkitystä? Ja niin edelleen.

Suomessakin on jo havaittu paikallidentiteetin myönteinen vaikutus. Ihmiset haluavat olla ”jostain kotoisin”, ja paikkojen omaleimaisuutta arvostetaan. Emme elä vain reaalityönteisessä vaan enenevässä määrin kiintymystaloudessa. Sillä, mistä välitämme, on suora vaikutus siihen, mihin olemme valmiita panostamaan.

Alueiden eriarvoistuminen on tulevaisuuden haasteistamme kovimpia. Niiden ratkaisemisessa ei kannattaisi väheksyä pehmeiden arvojen vaikutusta.

Kirjoittaja on aluebrändeihin ja asumisen viestintään erikoistuneen Egnahem Oy:n toimitusjohtaja. Hän osallistui ainoana suomalaisena vuonna 2013 UN Habitatin kutsuseminaariin Tukholmassa, jossa käsiteltiin mm. artikkelissa mainitun Soul of the Community -tutkimuksen löydöksiä.