

IIN TYÖVÄENTALO



Ostaja- ja kehittäjähaun konsepti, vaihtoehdot ja etenemismalli

KUNNAN VASTUU POIS

TOTEUTUSKYKY EDELLÄ

ARVOT SÄILYTTÄEN

Mitä kunnanhallituksen on ratkaistava?

Tavoitteena ei ole löytää rakennukselle käyttäjää, vaan uusi omistaja, joka pystyy toteuttamaan koko hankkeen.

1 Omistus siirtyy

Rakennus poistuu kunnan omistuksesta. Kunnalle ei jää saneeraus-, ylläpito-, vuokraus- tai liiketoimintariskiä.

Huom! Maapohja säilyy kunnalla.

2 Ostaja pystyy toteuttamaan

Valintaan ei riitä hyvä idea. Ostajan on osoitettava rahoituskyky, investointisuunnitelma ja realistinen käyttötalous.

3 Rakennus saa kestäväen käytön

Kaupan ehdoilla ehkäistään tilanne, jossa rakennus ostetaan mutta jää edelleen tyhjilleen tai rapistumaan.

Johtava periaate: kunta luovuttaa kiinteistön, ostaja ottaa kokonaisvastuun.

Kohde pähkinänkuoressa

1915

valmistumisvuosi

541 m²

rakennusala

2

kerrosta / osin kaksikerroksinen

VT 4

näkyvä keskusta- ja läpikulkusijainti

Vahvuudet

- Maakunnallisesti arvokas rakennus
- Hirsirunko ja luonnonkivisokkeli pääosin hyvässä kunnossa
- Suuri sali tukee kokoontumis-, tapahtuma- ja asiakaskäyttöä
- Näkyvä sijainti keskustassa ja valtatie 4:n yhteydessä

Reunaehdot

- Rakennus on tyhjillään
- Talotekniikkaa on uusittava
- Alapohja, yläpohja, märkätilat ja pihat vaativat korjauksia
- Kulttuurihistorialliset arvot ohjaavat muutoksia

Kohde ei ole “halpa liiketila” vaan vaativa kehityskohde, jonka arvo syntyy sijainnista, identiteetistä ja onnistuneesta käyttötarkoituksesta.

Millainen ostaja kohteeseen tarvitaan?

Paras ehdokas ei välttämättä ole yksi yritys, mutta kaupantekijällä on oltava selkeä vastuu ja rahoitus.

Kiinteistökehittäjä + operaattori

Kehittäjä rahoittaa ja saneeraa; tapahtuma-, palvelu- tai muu yritys toimii operaattorina.

Vakavarainen yritys

Kohde on olemassa olevan liiketoiminnan laajennus tai uuden liiketoiminnan perustaminen.

Sijoittaja + useita vuokralaisia

Tulot muodostuvat useasta toimijasta. Riski ei ole yhden operaattorin varassa.

Ei ensisijaisia toteuttajia: yhdistykset, harrastustoimijat tai pienet kulttuuritoimijat ilman omaa investointikykyä.

Millaista toimintaa kannattaa etsiä?

Toiminnan on pystyttävä kantamaan sekä kiinteistön ylläpitoa että merkittävää saneerausinvestointia. Siksi vahvin malli yhdistää useita tulovirtoja.

A

Tapahtumat + yritystilaisuudet + juhla- ja kokoustilat

Rakennuksen sali ja historia tukevat juhla-, kokous- ja tapahtumakäyttöä. Ravintola/kahvila tuo ympärivuotista peruskysyntää.

B

“lin portti” – matkailu + myynti + tapahtumat

Hyödyntää valtatie 4:n näkyvyyden: pysähdyspaikka, paikalliset tuotteet, matkailu, tapahtumat ja mahdollinen terassi.

C

Yrityksen tai monen yrityksen palvelu- ja toimitilatalo

D

Joku muu, mikä? Arkkitehti- / suunnittelutoimisto?

Investointikynnys on korkea – siksi rahoituskyky ratkaisee

Aiemmat kustannusarviot ovat kirjastokäyttöön sidottuja, mutta ne kertovat hankkeen mittaluokasta.

Kuntotutkimus 2024



1.8 M€

Hankeselvitys 2026



2.1 M€

Vertailulaskelma



2.25 M€

Mitä tästä voidaan päätellä?

Yksityisen toteuttajan kustannus ei automaattisesti ole 2,25 M€.
Käyttötarkoitus ratkaisee, mutta ostajan on varauduttava merkittävään investointiin.

Mitä haussa vaaditaan?

Rahoitussuunnitelma, näyttö omasta pääomasta / rahoittajasta, realistinen investointibudjetti ja liiketoiminnan kassavirtalaskelma.

Kolme tapaa viedä kiinteistö markkinoille

VE1

Tavallinen avoin myynti

Korkein / paras tarjous ratkaisee nopeasti.

+ Nopea ja yksinkertainen

– Heikko kontrolli toteutukseen

VE2

Myynti: hinta + konsepti + toteutuskyky

Tarjouksessa arvioidaan sekä kauppahinta että toteutussuunnitelma.

+ Parempi laadunvarmistus

– Vaatii tarkat ehdot ja pisteytyksen

VE3

Kaksivaiheinen ostaja- ja kehittäjähaku

Ensin seulotaan toteutuskykyiset ostajat, sitten pyydetään sitovat tarjoukset.

+ Laajin markkinavuoropuhelu + paras seulonta

– Hieman pidempi prosessi

SUOSITUS

Suositus: kaksivaiheinen ostaja- ja kehittäjähaku



Vaihe 1: avoin haku

Pyydetään konsepti, ostajataho, alustava investointi, rahoitusmalli ja aikataulu.
Tavoite: saada markkina liikkeelle ilman liian raskasta ensimmäistä vaihetta.

Karsinta – pakollinen

Jatkoon vain ehdokkaat, jotka osoittavat riittävän taloudellisen kantokyvyn. Hyvä idea ei kompensoi puuttuvaa rahoitusta.

Vaihe 2: sitova

Jatkoon valitut saavat aineiston, tekevät omat selvityksensä ja jättävät sitovan tarjouksen sekä toteutussuunnitelman.

Lopputulos: kiinteistökauppa – ei kunnan pitkäaikaista omistus- tai rahoitusvastuuta.

Hyvä idea ei riitä – ostajan on läpäistävä kelpoisuusseula

1. Pakollinen: taloudellinen toteuttamiskyky

- Tilinpäätökset / taloudellinen asema
- Oma pääoma ja/tai sijoittajasitoumus
- Rahoittajan alustava näkemys
- Investointibudjetti + riskivara
- 5 vuoden liiketoiminta- ja kassavirtalaskelma

EI TÄYTY → EI JATKOON

2. Vasta tämän jälkeen pisteytys

Konseptin toteuttamiskelpoisuus 30 %

Investointi- ja toteutussuunnitelma 25 %

Rakennuksen arvojen huomiointi 20 %

Elinvoima- ja työllisyysvaikutus 15 %

Kauppahinta 10 %

Painotukset ovat luonnos jatkovalmisteluun.

Kiinnostuneet eivät löydy pelkällä myynti-ilmoituksella

Kohde tuotteistetaan investointi- ja kehityskohteeksi, ei ongelmakiinteistöksi.

1915 • VT4 • näkyvä maamerkki • suuri sali • uusi kaupallinen käyttö

Kenelle?

Kiinteistökehittäjät, sijoittajat, alueelliset yritykset, ravintola- ja tapahtumaoperaattorit, matkailu- ja palveluyritykset.

Miten?

Suora kontaktointi + valtakunnallinen näkyvyys + sijoittaja-/operaattoriverkostot + kohde-esittelypäivä.

Millä aineistolla?

Kirjallinen myynti- ja esittelyaineisto, tekninen aineistopaketti, selkeä myyntiprosessi ja tieto kunnan tavoitteesta luopua omistuksesta.

Markkinointikampanjan alustava kustannusarvio

Toimenpide	Arvio
Myynti- ja esittelyaineiston suunnittelu ja toteutus	2 000–4 000 €
Ammattikuvaus ja kuvankäsittely	700–1 500 €
Valtakunnallinen kiinteistö-/toimitilailmoittelu	1 000–2 500 €
Kohdennettu digitaalinen markkinointi	1 500–3 000 €
Viestintä ja tiedotustyö	500–1 500 €
Ulkopuolinen myynti-/kiinteistöalan asiantuntijapalvelu	4 000–8 000 €
Kohde-esittely / esittelytilaisuus	500–1 000 €

ALUSTAVA KOKONAISKUSTANNUS**10 000–20 000 €**

Suunnitteluluku

15 000 €

varaus jatkovalmisteluun

Suosittelutoteutustapa

Markkinointi ja ostajien tavoittaminen hankitaan ulkopuolisena palveluna. Tarjouspyynnössä voidaan pyytää erikseen kiinteä kampanjahinta ja mahdollinen kauppaan sidottu onnistumispalkkio.

Tavoite: ei mahdollisimman suuri yleisönäkyvyys, vaan riittävä määrä taloudellisesti uskottavia ostajaehdokkaita.

Arviot ovat valmistelun suunnittelulukuja; lopullinen kustannus määräytyy hankittavan palvelun laajuuden ja kilpailutuksen perusteella.

Kauppa siirtää vastuun – mutta kunta suojaa tavoitteen

1

Kaikki tunnettu aineisto avoimesti ostajalle

Kuntotutkimukset, haitta-aineet, kaava- ja suojelutiedot, piirustukset ja liittymätiedot.

2

Ostaja tutkii kohteen ennen sitovaa tarjousta

Ostajalle mahdollisuus omiin teknisiin selvityksiin ja kustannusarvioihin.

3

Toteutusvelvollisuus selvitetään kauppaehtoihin

Esimerkiksi hankkeen käynnistämisen ja olennaisen valmistumisen määräajat sekä seuraamukset.

4

Markkina-arvo ja juridinen menettely varmistetaan

Luovutusmenettely, markkinaehtoisuus ja mahdolliset valtiontukikysymykset tarkistetaan ennen kauppaa.

Tarkat kauppaehdot ja vastuunrajaukset valmistellaan juridisesti erikseen.

Esitys kunnanhallitukselle

- Haun tavoitteena on löytää kiinteistölle taloudellisesti toimintakykyinen uusi omistaja.
- Ostaja vastaa kokonaisuudessaan hankinnasta, suunnittelusta, saneerauksesta, rahoituksesta, ylläpidosta ja tulevasta toiminnasta.
- Ensimmäinen vaihe on avoin markkinavuoropuhelu ja kiinnostuksenilmaisuhaku; jatkoon valitaan vain taloudellisesti uskottavat toteuttajat.
- Toisessa vaiheessa toteutetaan sitova kiinteistön luovutusmenettely.
- Ennen luovutusta varmistetaan markkina-arvo, juridiset reunaehdot ja kulttuurihistoriallisten arvojen turvaamiseksi tarvittavat kauppaehdot.



TAVOITE: UUSI OMISTAJA – EI KUNNAN JÄLKIVASTUUTA

Mitä tehdään päätöksen jälkeen?

Valmistelu

Markkina-arvio • juridinen menettely •
hakukriteerit • markkinointiainesto •
tekninen liiteaineisto

7.9. hallituksessa valmisteluvaiheen
asiana

Markkina auki

Suora kontaktointi • julkinen haku •
kohde-esittely • kysymykset ja vastaukset

Lokakuun: aineistovalmis ja markkinointi
käynnistyy

Seulonta

Kelpoisuusarvio • parhaiden
ehdokkaiden neuvottelut •
valmistautuminen sitoviin tarjouksiin

Marraskuu: toimijahaku

Joulukuu: tarjoukset sisälle

Tammikuu: toimijan valinta

Työväentalon myynnin keskeiset riskit

Riskit eivät estä myyntiä, mutta ne on tunnistettava ja hallittava ennen ostaja- ja kehittäjähaun käynnistämistä.

Riski	Merkittävyys	Hallintakeino
Toteutuskykyisiä ostajia ei löydy	KORKEA	Hankitaan markkinointi ja ostajien tavoittaminen ulkopuolisena palveluna. Määritellään realistinen haku aika ja myyntiehdot.
Korjauskustannukset vähentävät kiinnostusta	KORKEA	Annetaan tekninen aineisto avoimesti käyttöön ja mahdollistetaan ostajan omat tutkimukset ennen sitovaa tarjousta.
Hyvä konsepti, mutta rahoitus ei toteudu	KORKEA	Taloudellinen toteuttamiskyky asetetaan pakolliseksi kelpoisuusehdoksi. Vaaditaan rahoitus- ja investointisuunnitelma.
Kohde ostetaan, mutta saneeraus ei käynnisty	KORKEA	Selvitetään kauppakirjaan toteutusveloite, määräajat ja tarkoituksenmukaiset seuraamukset.
Kulttuurihistorialliset reunaehdot rajoittavat suunnitelmia	KESKISUURI	Suojeluun, kaavaan ja muutoksiin liittyvät reunaehdot selvitetään ja kuvataan hakuaineistossa etukäteen.
Kampanjaan käytetään rahaa, mutta kauppaa ei synny	KESKISUURI	Toimeksianto vaiheistetaan, kustannukselle asetetaan katto ja mahdollinen onnistumispalkkio sidotaan toteutuneeseen kauppaan.
Tarjottu kauppahinta jää matalaksi	KESKISUURI	Selvitetään markkina-arvo ja määritellään luovutusperiaatteet ennen varsinaista tarjousvaihetta.
Myyntimenettelyyn liittyy oikeudellinen riski	KESKISUURI	Markkinaehtoisuus, vastuunrajaukset ja kauppaehdot tarkistetaan juridisesti ennen luovutusta.

Keskeinen riski: jos toteutuskykyistä ostajaa ei löydy, rakennus jää edelleen kunnan omistukseen ja kiinteistöriski jatkuu.