

MARKKINASELVITYS

Ilmastoviisaat palvelut taloyhtiöissä

Taloyhtiöissä miljardien eurojen
liiketoimintamahdollisuudet
ilmastoviisaille yrityksille

6 Aika

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



SISÄLLYSLUETTELO

Tiivistelmä	3
Johdanto taloyhtiöiden maailmaan	4
Taloyhtiöiden määrä ja energiankäyttö	5
Asuinkerrostalojen energiatehokkuus	5
Energiatehokkuuden kehittäminen ja Suomen pitkän aikavälin korjausstrategia	6
Korjausvelka on mahdollisuus	7
Ilmastonmuutos kehityksen ajurina	7
Kysely ilmastoviisaista palveluista taloyhtiöille	9
Ilmastoviisaat palvelut ja taloyhtiödata kiinnostavat asukkaita	10
Energian ja päästöjen vähentämisestä ollaan valmiit maksamaan	12
Terveiset palveluja tuottaville yrityksille	14
Ilmastoviisaiden palveluiden markkinapotentiaali	16
Digitaalisten energiatehokkuuspalveluiden markkinapotentiaali	17
Energiakorjausten markkinapotentiaali	18
Johtopäätökset	20
Taloyhtiössä mittavat liiketoimintamahdollisuudet ilmastonmuutoksen torjunnassa	20
Digitaaliset palvelut kiinnostavat taloyhtiöitä ja tuovat kilpailuetua	20
Digitalisaatio avaa uusia ovia taloyhtiöihin	21
Energiaremonteissa miljardiluokan mahdollisuudet	21
Vastuullisuudesta kilpailuetua isännöintiyrityksille, huoltoyrityksille ja korjausurakoitsijoille sekä -suunnittelijoille	22
Helposti lähestyttävät palvelut avainasemassa taloyhtiöille myymisessä	22
Markkinointi taloyhtiöille	24
Kuinka saavuttaa taloyhtiöt?	24



Tiivistelmä

Tämä markkinaselvitys esittelee taloyhtiöiden kiinnostusta, maksuhalukkuutta ja -kykyä hankkia ilmastoviisaita palveluita¹ omistamiinsa asuinkerrostaloihin. Selvityksen tulos on selvä: taloyhtiöitä tarvitaan ilmastonmuutoksen torjuntaan ja halukkuutta tarttua toimeen on paljon. Tämä tarjoaa ilmastoviisaita palveluita tuottaville yrityksille jopa yli kahden miljardin euron liiketoimintamahdollisuudet 2020-luvulla!

Suomessa on
yli 40 000
taloyhtiökerrostaloa, mikä on
72 %
kaikista asuinkerrostalojen
kerrosalasta

Puolet
taloyhtiökerrostaloista on
rakennettu 60-80-luvuilla
ja peruskorjauksissa. Perus-
korjausten yhteydessä on
paljon potentiaalia
kehittää taloyhtiöiden
energiatehokkuutta

Fiksuille
energiakorjauksille on
tällä vuosikymmenellä
taloyhtiöissä jopa
yli kahden
miljardin euron
liiketoiminta-
mahdollisuudet...

...sekä
satojen miljoonien
eurojen mahdollisuudet
digitaalisille energia-
tehokkuuspalveluille.

Kyselymme mukaan
digitaaliset
palvelut myös
**kiinnostavat talo-
yhtiöitä...**

... ja taloyhtiöissä
halutaan käyttää ilmasto-
viisaita palveluita, mutta
palveluilta vaaditaan
helppoutta, selkeyttä
**ja kustannus-
tehokkuutta**

Taloyhtiöiden
parissa toimivien
yritysten kannattaa
luoda ilmastoviisaita
yhteistyöverkostoja.
Tästä hyötyvät
kaikki!

Markkinaselvitys on osa ilmastoviisaat taloyhtiöt hanketta. Lisätietoja hankkeesta löydät hankkeen verkkosivuilta osoitteesta:

www.ilmastoviisaat.fi.

Selvityksen on toteuttanut GBC Suomi ry yhteistyössä hankkeen muiden osapuolien kanssa, keväällä 2020.

Lisätietoja selvityksestä ja hankkeesta voit tiedustella GBC:ltä.



Visa Kivisaari
Green Building Council Finland
Kestävän kehityksen asiantuntija
visa.kivisaari@figbc.fi
+358 46 921 1230

Hankkeen muita tuotoksia²:
Energiatehokkuus-verkkokoulutus taloyhtiöille
Taloyhtiön dataopas (kesällä 2020)
Taloyhtiön tietosujoaopas (kesällä 2020)
Taloyhtiön dataportaali

¹ Ilmastoviisailta palveluilta tarkoitetaan erilaisia ratkaisuja, joilla taloyhtiöissä pystytään pienentämään ilmastopäästöjään.
Tässä selvityksessä käsitellään lähinnä ratkaisuja, joilla pystytään kehittämään taloyhtiöiden energiatehokkuutta.

² Lue lisää.

Johdanto taloyhtiöiden maailmaan



Markkinaselvitys on osa Ilmastoviisaat taloyhtiöt-hanketta, jonka tavoitteena on avata markkinoita uudelaissille energiatehokkuutta lisääville palveluille ja ratkaisuille kerrostalokannassa (asunto-osakeyhtiöt). Hankkeessa kehitetään asuinkerrostalojen tiedon keräämiseen, omistajuuteen ja jakamiseen liittyviä yhteisiä toimintamalleja ja käytäntöjä, jotta tieto on saavutettavaa ja mahdollistaa yrityksille uudenlaisen palveluliiketoiminnan kehittämisen tälle asiakassegmentille (taloyhtiöt ja/tai yksittäiset asukkaat).

Hankkeessa järjestettiin vuonna 2019 työpajoja markkinoilla toimiville yrityksille, joissa tunnistettiin taloyhtiöiden kannalta kiinnostavia tietoja³, sekä kuinka niillä voitaisiin tulevaisuudessa helpottaa uusien palveluiden markkinoille tuloa. Osana tätä selvitystä tiedustelimme taloyhtiöiltä, minkälaiset ilmastoviisaat tietopohjaiset palvelut niitä kiinnostavat.

Markkinaselvitys on tarkoitettu kannustamaan alan yrityksiä kehittämään ja markkinoimaan ilmastoviisaita palveluita taloyhtiöille⁴, joissa on palveluille paljon liiketoimintamahdollisuuksia. Taloyhtiöiden asukkaat ovat myös palveluista kiinnostuneita.

Toistaiseksi energiatehokkuuspalvelut eivät ole saavuttaneet merkittävässä määrin taloyhtiöitä. Markkinaselvitys on tarkoitettu kannustamaan alan yrityksiä kehittämään ja markkinoimaan ilmastoviisaita palveluita taloyhtiöille, joissa on palveluille paljon liiketoimintamahdollisuuksia. Taloyhtiöiden asukkaat ovat myös palveluista kiinnostuneita.

Selvityksessä arvioidaan markkinapotentiaalin kokoa energiatehokkuuspalveluille taloyhtiöissä (asuinkerrostalot) sekä esitetään selvitystä varten tuotetun kyselyn tuloksia. Lisäksi selvityksessä tarjotaan tietoa taloyhtiöistä sekä ilmastoviisaiden palveluiden markkinoihin vaikuttavista tekijöistä ja muutosilmiöistä.

³ Lisätietoa: <https://figbc.fi/ilmastoviisaat/>

⁴ Taloyhtiö on nimitys, jota yleisesti käytetään asunto-osakeyhtiöstä. www.kiinteistoliitto.fi/taloyhtio.

Taloyhtiöiden määrä ja energiankäyttö

Suomessa on noin 62 000 asuinkerrostaloa, joista suurin osa, noin 42 000 kerrostaloa (kerrosalasta 72 %), on taloyhtiöissä. Nämä rakennukset ovat keskittyneet kaupunkien lähistöön: noin 33 % taloyhtiökerrostaloista sijaitsee Helsingin seutukunnassa ja yli puolet nk. Gaika-kaupunkien seutukunnissa⁵. Rakennuskanta on suhteellisen ikäännytynyt: noin 60 % taloyhtiöiden kerrostaloista rakennettiin ennen 80-lukua.⁶

Taloyhtiöissä käytetään valtavasti energiaa, mistä suurin osa kuluu asuintilojen lämmitykseen. Myös rakennusten käytön aikaisista ilmastopäästöistä suurin osa liittyy lämmitysenergian kulutukseen. Suomen kaikkien asuinkerrostalojen lämmitykseen tarvitaan ostoenergiaa yhteensä 15,4 TWh vuodessa⁷. Pääasiallinen lämmönlähde on kaukolämpö (89 % lämmityksen energiankulutuksesta), minkä lisäksi asuinkerrostalot lämpenevät sähköllä (7 %) ja fossiililla polttoaineilla (3 %). Lämmityksestä vain noin yksi prosentti tuotetaan lämpöpumpuilla.⁶

Taloyhtiöiden hoitokuluista suuri osa liittyy myös lämmitykseen⁸. Yhdessä vesi- ja sähkökustannusten kanssa lämmitys muodostaa keskimäärin yli kolmanneksen taloyhtiöiden hoitokuluista. Taloyhtiöiden hoitokulut ovat olleet kasvussa, minkä yhtenä tekijänä on ollut energiakustannusten kasvu⁹. **Energiankäytön tehostaminen onkin yksi potentiaalisimmista keinoista taloyhtiöille pienentää hoitokulujen kasvupaineita, sekä tärkeä tekijä miksi energiatehokkuuden kehittäminen taloyhtiöitä kiinnostaa.**

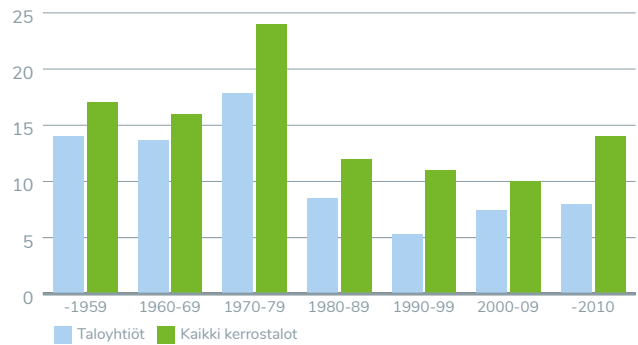
Asuinkerrostalojen energiatehokkuus

Keskimääräinen lämmitysenergiankulutus ei poikkea 60-, 70-, 80- ja 90-luvuilla rakennetuissa kerrostaloissa toisistaan paljonkaan. Vasta tultaessa 2000-luvulle keskimääräinen lämmitysenergiankulutus putoaa reilusti aiempaan rakennuskantaan. 2010-luvulla rakennettujen kerrostalojen keskimääräinen energiankulutus onkin reilusti alle puolet ennen 60-lukua rakennettujen rakennusten energiankulutuksesta.

Asuinkerrostalot jakautuvat energialuokittain ja rakennusvuosittain keskimäärin sivun 6 taulukon mukaisesti. Kaikista asuinkerrostaloista 67 % kuuluu D & E – energialuokkiin ja huonompiin energialuokkiin (F & G) kuuluu kerrostaloista 10 %. Vasta 2010 luvulle tultaessa tehokkaimpien A & B-ener-

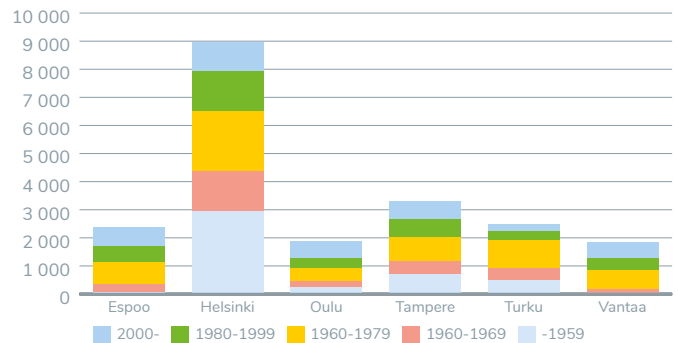
Kerrostalojen kerrosala vuosikymmenittäin

Kerrosala, milj. m²



Suomessa on noin 62 000 asuinkerrostaloa, joista suurin osa, noin 42 000 kerrostaloa (kerrosalasta 72 %), on taloyhtiöissä.

Taloyhtiökerrostalojen määrä Suomen kuudessa suurimmassa kaupungissa rakennusvuosittain



gialuokkien osuudet ovat rakennuskannassa merkittäviä. Ennen 2000-lukua rakennetuista kerrostaloista valtaosa kuuluu D & E energialuokkiin.¹⁰

Vanhoissa asuinkerrostaloissa lämmöstä suurin osa poistuu rakennuksesta ilmanvaihdon (36-37 %), ikkunoiden (19-21 %) ja käyttöveden mukana (17-19 %). Loppu lämpöhäviö jakaantuu ulkoseinien (13-17 %), alapohjan (5-6 %) ja yläpohjan (4-6 %) kesken¹¹. Vaikka vanhoissa kerrostaloissa on keskimäärin uudempia enemmän potentiaalia kehittää energiatehokkuutta, on uudempienkin kerrostalojenkin energiatehokkuuteen löydettävissä merkittäviä kehityskohteita.

⁵ Helsinki, Vantaa, Espoo, Tampere, Turku, Oulu

⁶ Lähde: tilastokeskus

⁷ Pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategia 2020-2050, Lämmitysenergian tarve asuinkerrostaloissa 2018.

⁸ Lähde: tilastokeskus

⁹ Energiateollisuus

¹⁰ Pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategia 2020-2050

¹¹ Taloyhtiön energiakirja, 2011

Energiatehokkuuden kehittäminen ja Suomen pitkän aikavälin korjausstrategia

Suomen pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategia julkaistiin maaliskuussa 2020. Strategian tavoitteena on erittäin energiatehokas ja lähes hiilivapaa rakennuskanta vuoteen 2050 mennessä. Strategiassa käsitellään vain jo olemassa olevia rakennuksia, sillä uudisrakennukset tulevat täyttämään tämän tavoitteen jo niitä koskevan sääntelyn myötä. Strategiassa hahmotetaan rakennuskannan tilaa perusvuonna 2020 sekä tavoitetilat vuosille 2030, 2040 ja 2050.

Asuinkerrostaloja käsitellään strategiassa kokonaisuutena, johon kohdistuu suuria muutoksia lähivuosikymmeninä:

olemassa olevien asuinkerrostalojen lämmitysenergiankulutus puolittuu vuodesta 2020 vuoteen 2050 mennessä.

Asuinkerrostalojen ostolämmönkulutusta pienentää lisäksi lämpöpumppujen yleistymisen lämmönlähteenä. Sivun 7 kuvaajassa on esitettyä olemassa olevan rakennuskannan lämmitysenergian kulutus 2020-2050 sekä asuinkerrostalojen energialuokkajakauman muutos rakennusten peruskorjausten myötä.

Tavoitellut muutokset asuinkerrostalokannassa ovat suuria jo 2020-luvulla: kerrosalasta remontoidaan noin 40 % samalla

energiatehokkuutta parantaen, fossiilisten lämmitysmuotojen käytöstä luovutaan ja lämpöpumpuilla tuotetun energian määrä yli kymmenkertaistuu.

Asuinkerrostaloissa energiatehokkuuden eteen tehtävät toimenpiteet ovat useimmiten kustannustehokkainta toteuttaa rakennusten muiden välttämättömien peruskorjausten ohella. Tähän ohjaavat myös kansalliset peruskorjauksen energiatehokkuusmääräykset: luvanvaraisten peruskorjausten yhteydessä asuinkerrostalojen laskennallista energiatehokkuutta tulee valittavan tarkastelutavan mukaan joko parantaa vähintään 15 % alkuperäisestä, korjata vähintään energialuokkaan C tai parantaa yksittäisen rakennusosan tai teknisen järjestelmän energiatehokkuutta säädöksissä asetetulle tasolle¹⁴.

Verrattuna muihin pohjoismaihin, kansainvälisen energia-alan kattojärjestön IEA:n mukaan Suomessa ollaan onnistuttu toistaiseksi mm. Ruotsia hitaammin parantamaan asumisen energiatehokkuutta. Ruotsissa asumisen energiankulutus neliometriä kohden on laskenut vuosina 2000-2017 noin 30 %, kun Suomessa vastaava luku on noin 18 % (IEA). Ruotsin ja Tanskan asumisen energiaintensiteetti oli vuonna 2017 noin 0,6 GJ/m², kun Suomessa vastaava luku oli noin 0,7 GJ/m²¹⁵.

RAKENNUSVUOSI	-1959	1960-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-09	2010-19	kaikki asuinkerrostalot
Eri energialuokkien osuudet asuinkerrostalokannassa:								
A	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	6 %	1 %
B	1 %	1 %	1 %	1 %	0 %	5 %	81 %	11 %
C	8 %	5 %	13 %	9 %	9 %	31 %	11 %	11 %
D	25 %	38 %	49 %	59 %	55 %	40 %	2 %	39 %
E	42 %	35 %	28 %	29 %	33 %	23 %	0 %	28 %
F	20 %	18 %	7 %	2 %	1 %	1 %	0 %	8 %
G	4 %	4 %	2 %	0 %	1 %	0 %	0 %	2 %
Yhteensä (kaikki asuinkerrostalot)	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Lämmitysenergian keskimääräinen kulutus (kaikki asuinkerrostalot), kwh/m ²	190	185	175	165	175	130	85	
Taloyhtiöiden ikäjakauma, kerrostalot (kerrosala)	19 %	18 %	24 %	11 %	7 %	10 %	11 %	

Asuinkerrostalojen jakautuminen energialuokittain (2018 lainsäädännön mukaan) ja asuinkerrostalojen keskimääräinen energiankulutus ikävuosittain¹². Taloyhtiöiden ikäjakauma (kerrostalot, kerrosala)¹³.

¹² Pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategia 2020-2050

¹³ Lähde: tilastokeskus

¹⁴ Kiinteistölehti (2017)

¹⁵ IEA

Korjausvelka on mahdollisuus

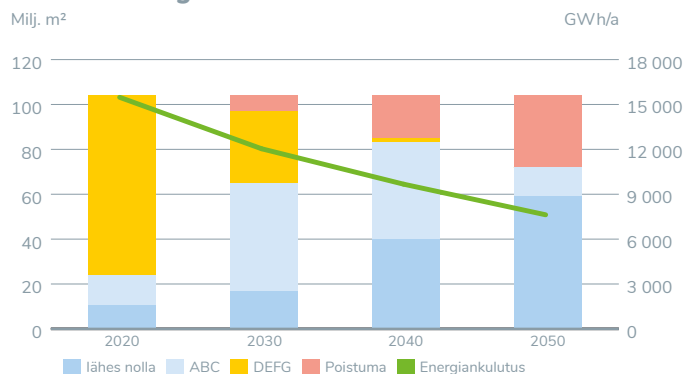
Taloyhtiöistä suuri osa on tullut tai tuloillaan peruskorjaukseen, sillä peruskorjausvuorossa ovat tällä hetkellä 1960-1980 – luvuilla rakennetut asuinkerrostalot. Korjausrakentamisen arvo taloyhtiöissä onkin suurin tällä hetkellä 1970-luvulla rakennetuissa kerrostaloissa¹⁶. Näinä vuosikymmeninä rakennetuista asuinkerrostaloista valtaosa on taloyhtiöissä ja kaiken kaikkiaan yli puolet (n. 55 %) taloyhtiöomisteisista kerrostaloista rakennettiin 60-80-luvuilla¹⁷.

Energiakorjauksen toteuttaminen on usein kustannustehokkainta toteuttaa rakennuksen muiden välttämättömien peruskorjausten yhteydessä. Kirkkaasti yleisin korjaukseen johtava syy taloyhtiöissä onkin rakennuksen normaali vanheneminen tai kuluminen. Sen sijaan energiatehokkuuden parantaminen on itsessään melko harvinainen syy ryhtyä korjaustoimenpiteisiin taloyhtiöissä¹⁸. Koska peruskorjaukset ovat hyviä tilaisuuksia kustannustehokkuuden kannalta parantaa energiatehokkuutta, ja sääntelykin siihen ohjaa,

taloyhtiöiden peruskorjausbuumi on hyvä tilaisuus energiatehokkuuspalveluja tarjoaville yrityksille.

Tilastokeskus on toteuttanut taloyhtiöille kyselyn niiden odotettavissa olevista korjauksista. Tuloksia jaoteltuna ikäryhmittäin löytyy tilastokeskuksen sivuilta¹⁹.

Kerrosala energialuokittain 2020-2050



Asuinkerrostalojen energiankulutus ja energialuokkajakauma 2020-2050. "Lähes nolla"-luokka on osa ABC-energialuokkakokonaisuutta (lähes nolla: E-luvun raja-arvo 90). Lämmitysenergiankulutuksen vähentymiseen vaikuttavat energiatehokkuuden parantamisen ohella myös kerrostalojen poistuma sekä ilmastonmuutoksen vaikutus lämmitystarpeeseen. Lähde: [Pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategia 2020-2050](#).

Ilmastonmuutos kehityksen ajurina

Suomen hallitusohjelmaan kirjatun tavoitteen mukaan Suomi saavuttaa hiilineutraaliuden vuoteen 2035 mennessä. Rakennusten energiankäyttö on keskeisessä asemassa muutoksessa kohti hiilineutraalia yhdyskuntaa, sillä rakennusten osuus Suomen energiankulutuksesta on 32 % ja Suomen hiilidioksidipäästöistä 30 %²⁰. Asuinkerrostalojen osuus koko rakennuskannan päästöistä taas on noin 30 %²¹. Ilmastonmuutos asettaa muutospaineita täten myös taloyhtiöille, sillä energian tuotanto- ja käyttötapojen tulee muuttua ilmastonmuutoksen torjumiseksi.

Ilmastonmuutos muuttaa vahvasti energia-alaa, minkä lisäksi uusiutuvan energian tuotannon kasvu, digitalisaatio sekä asiakkaiden roolin vahvistuminen ovat lähivuosina keskeisimpiä energia-alaan vaikuttavia muutosismiöitä²². Energia-ala (sekä kiinteistö- ja rakentamisala) onkin ratkaisuasemassa muutoksessa kohti hiilineutraalia yhteiskuntaa. Muutoksessa ala palvelullistuu ja asiakkaiden rooli vahvistuu – lähitulevaisuudessa myös taloyhtiöiden rooli energiamarkkinoilla kasvaa ja ilmastonmuutoksen torjuntaa ajavat uudenlaiset tavat ja palvelut tuottaa sekä käyttää energiaa. Digitalisaatiolla on muutoksessa keskeinen rooli.

Valtaosa suomalaisista on sitä mieltä, että ilmastonmuutoksen hillitsemisellä on kiire. Samaa aikaa 72 % suomalaisista on sitä mieltä, että palvelut ja ratkaisut päästöjen pienentämiseksi ovat liian kalliita²³. Taloyhtiöiden energiatehokkuuden parantamiseksi on kuitenkin olemassa kustannustehokkaita ratkaisuja, joilla sekä asuinrakennusten ilmastopäästöjä, että hoitokustannuksia on mahdollista pienentää.

¹⁶ Tilastokeskus: Tieto & Trendit (2019)

¹⁷ Tilastokeskus.

¹⁸ Tilastokeskus.

¹⁹ Tilastokeskus: Tieto & Trendit (2019)

²⁰ ROTI-raportti (2019)

²¹ Pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategia 2020-2050

²² Energiateollisuus

²³ Ilmastobarometri 2019

Ilmastoviisaiden palveluiden markkinoihin vaikuttavaa sääntelyä

1. Korjausrakentamisen energiatehokkuusmääräykset luvanvaraisissa hankkeissa - [Lue lisää](#)
2. Energia-avustukset taloyhtiöille – [Lue lisää](#)
3. Hyvitysmalli aurinkosähköön, lakimuutos tekee aurinkosähköstä entistä kannattavampaa taloyhtiöille – [Lue lisää](#)
4. Sähköautojen latauspistevalmiusvelvoite valmisteltavana – [Lue lisää](#)
5. Asuntokohtaisesta kulutukseen perustuvasta vedenlaskutuksesta pakollista – [Lue lisää](#)

Ilmastoviisaiden taloyhtiöpalveluiden markkinoihin vaikuttavia muutosilmiöitä ja -voimia.

Ilmastonmuutoksen torjunta



uudet ratkaisut

markkinoiden kehitys

taloyhtiöt

Kysely ilmastoviisaista palveluista taloyhtiöille

Osana markkinaselvitystä toteutettiin verkkopohjainen kysely taloyhtiöiden asukkaille sekä isännöitsijöille. Kyselyn tavoitteena oli selvittää taloyhtiöiden maksuhalukkuutta energiatehokkuuden kehittämiseen ja ilmastopäästöjen vähentämiseen sekä kiinnostusta erilaisiin tietoa hyödyntäviin ilmastoviisaisiin asumisen palveluihin.

Kysely oli auki vastauksille 16.3.-1.4.2020. Kyselyn vastaajat saatiin markkinoimalla kyselyä sosiaalisessa mediassa hankkeen osapuolten verkostoissa sekä kontaktoimalla hankkeen sidosryhmiä kyselyn jakamiseksi eteenpäin omista verkostoistaan. Kaikkiaan kyselyyn saatiin yhteensä 323 vastausta²⁴.

Kyselyn vastaajista noin 50 % ilmoitti olevansa taloyhtiön hallituksen jäsen, noin 50 % ilmoitti olevansa taloyhtiön osakas, noin 15 % vuokralainen, noin 7 % sijoitusasunnon omistaja ja noin 7 % isännöitsijä²⁵. Noin 70 % vastaajista ilmoitti heidän taloyhtiönsä kuuluvan kerrostaloja ja noin 30 % vastasi puolestaan taloyhtiöön kuuluvan rivitaloja. Vastaajien taloyhtiöiden ikäjakauma oli melko tasainen, mutta painottui ennen 90-lukua rakennettuihin taloyhtiöihin. Vastaajien ikäjakauma oli vastaavasti melko tasainen painottuen kuitenkin vanhempiin vastaajiin – vastaajista alle 25-vuotiaita oli hyvin vähän (2%), kun taas yli 64-vuotiaat muodostivat vastaajista suurimman ryhmän (25 %). Vastauksia saatiin ympäri Suomea, mutta ne painottuivat vahvasti pääkaupunkiseudulle Helsinkiin ja Espooseen, sekä Tampereelle ja Hämeenlinnaan.

²⁴ Tarkat vastausmäärät kysymyksittäin, tiedot vastaajista sekä kaikki vastaukset kysymyksiin ovat esitettynä selvityksen liitteessä

²⁵ Monivalintakysymys

Ilmastoviisaat palvelut ja taloyhtiödata kiinnostavat asukkaita

Ilmastoviisaat taloyhtiöt-hankkeen keskiössä on taloyhtiöissä syntyvän tiedon parempi hyödyntäminen rakennusten energiatehokkuuden parantamiseksi sekä taloyhtiöissä syntyvien ilmastopäästöjen vähentämiseksi. Vuonna 2019 hanke keräsi kokoon aihepiirin parissa toimivia yrityksiä ja organisaatioita pohtimaan yhdessä, minkälaista tietoa taloyhtiöissä syntyy

ja kuinka tietoa voitaisiin hyödyntää erilaisissa digitaalisissa palveluissa taloyhtiöiden ilmastopäästöjen pienentämiseksi. Työpajojen²⁶ tulosten perusteella muodostettiin neljä erilaista palvelukonseptia, joiden kiinnostavuutta tiedusteltiin taloyhtiöiltä kyselyssä. Palvelukonseptit ovat esiteltynä taulukossa.

PALVELUKONSEPTI	Palvelu kerää ja seuraa tietoa:	Palvelun hyödyt:
1. Reaaliaikainen lämmityksen, veden- ja sähkönkulutuksen sekä jätehuollon seuranta	<ul style="list-style-type: none"> • lämmityksen energiankulutus ja -kustannukset • sähkönkulutus ja -kustannukset • vedenkulutus- ja kustannukset • jätemäärät ja kierrätys 	<ul style="list-style-type: none"> • parempaa tietoa asumisen kustannuksista • vinkit kulutuksen pienentämiseksi • energian- ja vedensäästö
2. Henkilökohtaisen hiilijalanjäljen seuranta	<ul style="list-style-type: none"> • energiankulutuksen hiilijalanjälki • ostosten hiilijalanjälki • liikkumisen hiilijalanjälki 	<ul style="list-style-type: none"> • ajantasainen tieto omasta hiilijalanjäljestä • vinkit ja keinot hiilijalanjälkeen vaikuttamiseksi • mahdollisuus vaikuttaa päästöihin • mahdollisuus päästöjen kompensointiin
3. Asuinolosuhteiden seuranta ja parantaminen	<ul style="list-style-type: none"> • sisäilmanlaatu • ilmanvaihdon toiminta • sisälämpötila 	<ul style="list-style-type: none"> • terveelliset ja tasaiset asuinolosuhteet • ilmanlaadun seuranta ja parantaminen • tasainen sisälämpötila säästä riippumatta • kustannussäästöt lämmityksen fiksulla ohjauksella
4. Taloyhtiön sähköinen viestintäkanava	<ul style="list-style-type: none"> • ajankohtaiset asiat (vesikatkot, yhtiökokoukset, viestintäkanava isännöitsijään) • asukkaiden keskinäinen viestintä • yhteisten tilojen (esim. sauna) varaus ja maksu • taloyhtiön ajankohtainen tieto (esim. energiankulutus, talous, korjaussuunnitelma) 	<ul style="list-style-type: none"> • selkeyttää taloyhtiön viestintää • läpinäkyvyys taloyhtiön päätöksenteossa • yhteisöllisyys • taloyhtiön tiedot yhdessä paikassa

Kyselyssä vastaajille esitetyt palvelukonseptien kuvaukset.

Vastaajat olivat keskimäärin esitellyistä palvelukonsepteista hyvin kiinnostuneita.

Kaikki palvelut saivat keskimäärin vastaukseksi yli 50 asteikolla 0-100 (ei lainkaan kiinnostava - hyvin kiinnostava) kysyttäessä, kuinka kiinnostuneita he olisivat palvelusta maksuttomana. Eniten palvelukonsepteista kiinnostivat ”Reaaliaikainen lämmityksen, veden- ja sähkönkulutuksen sekä jätehuollon seuranta” sekä ”Asuinolosuhteiden seuranta ja parantaminen”. Myös ”Taloyhtiön sähköinen viestintäkanava” koettiin hyvin kiinnostavana palveluna. Vähiten kiinnostusta herätti ”Henkilökohtainen hiilijalanjäljen seuranta”. Henkilökohtaisen hiilijalanjäljen seuranta jakoi myös vastaajien

mielipiteitä eniten, kun muiden palveluiden osalta valtaosa piti niitä vähintäänkin melko kiinnostavina.

Kysyimme myös, mikä palveluissa erityisesti kiinnosti vastaajia. Kaikista eniten palveluiden ominaisuuksista vastaajia kiinnosti ”energiansäästö lämmityksen fiksulla ohjauksella”, ”taloyhtiön tiedot yhdessä paikassa”, ”terveelliset ja tasaiset asuinolosuhteet”, ”selkeyttää taloyhtiön viestintää” ja ”lämmityksen- sähkön- ja vedenkulutus sekä jätemäärä ja kierrätysaste”.

PALVELUKONSEPTI	Kiinnostavuus palveluun keskimäärin asteikolla 0-100 (%-osuus vastaajista, jotka vastasivat arvon alle 25 / yli 75)	Palvelusta kiinnostuneiden maksuhalukkuus keskimäärin, €/kk	Kiinnostavimmat tiedot tai ominaisuudet
1. Reaaliaikainen lämmityksen, veden- ja sähkönkulutuksen sekä jätehuollon seuranta	76 (5% / 62%)	10	Energian- ja vedenkulutus ja jätemäärä sekä kierrätysaste
2. Henkilökohtaisen hiilijalanjäljen seuranta	56 (20 % / 25 %)	8	Vinkit hiilijalanjäljen pienentämiseksi ja mahdollisuus päästöjen vähentämiseen
3. Asuinolosuhteiden seuranta ja parantaminen	73 (6 % / 50 %)	9	Energiansäästö lämmityksen fiksulla ohjauksella
4. Taloyhtiön sähköinen viestintäkanava	68 (11 % / 42 %)	6	Taloyhtiön tiedot yhdessä paikassa, Taloyhtiön viestinnän selkeyttäminen

Kyselyn tuloksia liittyen esiteltyjen palvelujen kiinnostavuuteen.

Vastaukset eivät eronneet toisistaan merkittävästi vastaajan taloyhtiön rakennustyyppin (kerrostalo/rivitalo) tai taloyhtiön iän perusteella. Hallitusten jäsenet edustivat vastaajista iäkkäämpää osaa, mutta tämä ei myöskään vaikuttanut vastauksiin. Hallitusten jäsenten vastaukset mukailivat keskimääräisiä vastauksia kautta kyselyn. Heistä mielenkiintoisimpia palvelujen hyötyjä olivat ”energiansäästö lämmityksen fiksulla ohjauksella”, ”taloyhtiön tiedot yhdessä paikassa”, ”selkeyttää taloyhtiön viestintää”, ”terveelliset ja tasaiset asuinolosuhteet” sekä ”energian- ja vedenkulutus ja jätemäärä sekä kierrätysaste”. Vastaajista myös isännöitsijät olivat kiinnostuneimpia palvelukonsepteista 1, 3 ja 4 ja heitä kiinnostivat myös erityisesti ”taloyhtiön tiedot yhdessä paikassa”, ”terveelliset ja tasaiset asuinolosuhteet” ja ”lämmityksen-, sähkön- ja vedenkulutus sekä jätemäärä ja kierrätysaste”.

Kysyimme myös maksuhalukkuutta palveluittain niiltä vastaajilta, jotka ilmaisivat olevansa ainakin jokseenkin kiinnostuneita palvelusta²⁷. Maksuhalukkuus oli suurinta palvelukonsepteista 1 ja 3 ja pienintä konseptista 4. Yllättäen maksuhalukkuus oli melko suurta myös henkilökohtaisesta hiilijalanjäljen seuranta-palvelusta, vaikka konsepteista se oli keskimäärin vähiten kiinnostava.

Vastaajille annettiin mahdollisuus kertoa omin sanoin, mikäli heitä arveluttaa asuntokohtaisen tiedon keräämisessä jokin asia. Vastauksia saatiin erityisesti liittyen huoliin yksityisydensuojasta. Lisäksi tietoturva, mittaustiedon luotettavuus sekä kustannusten kasvu arveluttivat vastaajia. Muutamia mainintoja saivat myös epäily palvelujen toimivuudesta, epäily voidaanko asuntokohtaisiin olosuhteisiin vaikuttaa erillään rakennuksen muista asunnoista sekä mahdollisten ”piilossa olevien” taloyhtiön ongelmien paljastuminen, kun tietoa ryhdytään keräämään ja analysoimaan.

Mikä asuntokohtaisessa tiedonkeruussa arveluttaa?

Mikä asuntokohtaisessa tiedonkeruussa arveluttaa?	Kommenttien lukumäärä
Yksityisydensuoja	21
Tietoturva	9
Mittaustiedon luotettavuus	8
Kustannusten kasvu palveluiden käytöstä	7
Palvelujen toimivuus	3
Voiko olosuhteisiin vaikuttaa asuntokohtaisesti	3
Uusien ongelmien paljastuminen	3
Kerätyn tiedon hyödyntäminen taloudellisesti / tiedon omistajuus	2

Vastaajia arvelutti asuntokohtaiseen olosuhtetietojen keräämiseen liittyen erityisesti yksityisydensuoja ja tietoturva.

”Kuka pääsee näkemään asuntokohtaiset tiedot ja millä tarkkuudella? Asunnosta mitattavat tiedot voivat kertoa asukkaalle elämästä yllättävän paljon.”

Taloyhtiön osakas,
Helsinki

”Arveluttaa se, että voiko esim. Ilmanlaatuun ja lämpöön todella vaikuttaa asuntokohtaisesti. Talossa muuten eläkeläisiä, jotka haluavat lämmintä, itselle kelpaisi 19-20-astetta..”

Taloyhtiön osakas,
Tampere

²⁷ Vastauksen arvo yli 24

Energian ja päästöjen vähentämisestä ollaan valmiit maksamaan

Erilaisten digitaalisten palveluiden lisäksi kyselyssä tiedusteltiin vastaajien halukkuutta energiatehokkuuteen investoimiseen sekä ilmastopäästöjen vähentämiseen.

Vastaajilta kysyttiin, kuinka he suhtautuisivat energiatehokkuusinvestointien vaikutukseen heidän yhtiövastikkeeseensa (tai vuokraan), mikäli heidän taloyhtiönsä remontoitaisiin A-energialuokkaan remonttikustannusten takaisinmaksuajan ollessa alle 10 vuotta.

Vastaajista vain pieni vähemmistö vastasi, että heidän yhtiövastikkeensa tai vuokransa tulisi tässä tapauksessa pudota välittömästi. Sen sijaan enemmistö oli sitä mieltä, että kustannukset voivat kasvaa tilapäisesti. Vastaukset jakautuivat tämän suuntaisesti kaikissa vastaajaluokissa. Vain vuokralaiset muodostivat vastaajajoukkona kuitenkin pienen poikkeuksen – tässä vastaajaryhmässä vaihtoehdot a) ja b) olivat yhtä yleisiä noin 49 %:lla vastauksista (vaihtoehto c) kuitenkin siis keskiarvoakin epäsuosituampi).

Vastausvaihtoehdon a) valinneilta vastaajilta kysyimme myös, paljonko he arvioisivat kustannusten voivan nousta kuukaudessa tässä tapauksessa (asteikolla 0 € - yli 100 €). Vastausten mediaaniksi muodostui 40 € kuukaudessa.

Seuraavaksi kaikilta vastaajilta kysyttiin, kuinka paljon heidän kuukausittainen yhtiövastikkeensa (tai vuokransa) voisi kasvaa, mikäli heidän taloyhtiöstään remontoitaisiin erittäin energiatehokas ja hiilineutraali. Hiilineutraalisuuden kerrottiin olevan mahdollista saavuttaa taloyhtiöissä parantamalla merkittävästi energiatehokkuutta ja siirtymällä käyttämään uusiutuvaa energiaa. Kysymykseen saatiin yhteensä 255 vastausta, joiden mediaani oli 29 € / kk (asteikolla 0 € - yli 100 €).

Vastaajilta tiedusteltiin myös energiatehokkuuden kehittämisen osalta avoimena kysymyksenä, mikäli heitä arveluttaa jokin asia. Kommentteja saatiin paljon, ja erityisesti energiatehokkuuden kehityksessä arveluttavat toimien taloudellinen kannattavuus sekä takaisinmaksuaika ja energiansäästöjen toteutuminen. Paljon vastauksia saatiin myös liittyen mahdollisiin kosteus- ja sisäilmaongelmiin ja asuinolosuhteiden huonontumiseen. Osa vastaajista koki haastavaksi myös omalle taloyhtiölle optimaalisen ratkaisun löytämisen ja sen, että rakennus huomioidaan kokonaisuutena korjauksien suunnittelussa. Moni vastaaja koki myös hankalaksi kaikkien taloyhtiön osakkaiden sitouttamisen toimenpiteisiin ja moni ilmaisi epäluottamustaan alalla toimiviin yrityksiin.

”Uuden tekniikan soveltuvuus vanhoihin rakennuksiin.”

Hallituksen jäsen, Helsinki, 70-luvun kerrostalo

”Eipä juuri askarruta. Olemme taloyhtiönä epävirallisesti keskustelleet asian tiimoilta. Pääosin meillä on valmiutta ottaa askeleita tähän suuntaan.”

Hallituksen jäsen, Vantaa

”Kustannusten nousu arveluttaa, koska paljon tärkeitä remontteja tehty ja edessä mitkä vaikuttavat asumiskuluihin.”

Hallituksen jäsen, Helsinki, 70-luvun kerrostalo

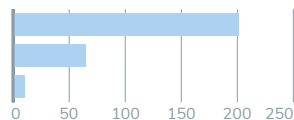
”Lähinnä arveluttaa se, miksi kaikkia maan taloyhtiöitä, etenkin kerrostaloyhtiöitä veloitetaan jo nyt suuriin energiaremontteihin.”

Vuokralainen, Helsinki

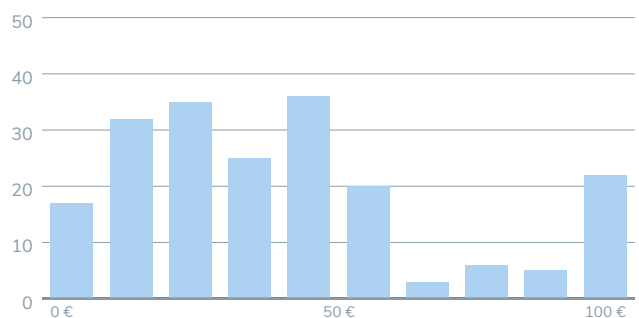


Voiko yhtiövastike kasvaa, mikäli taloyhtiön energiatehokkuutta kehitetään merkittävästi takaisinmaksuajan ollessa alle 10 vuotta?

- a) kustannukset voivat kasvaa tilapäisesti
- b) kustannukset eivät voi kasvaa lainkaan
- c) kustannusten täytyy pudota välittömästi

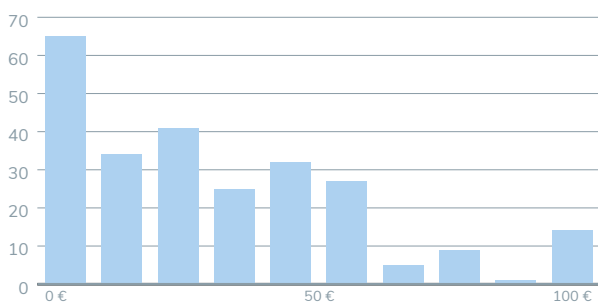


Paljon yhtiövastike voisi tällöin kasvaa (euroa)?



Valtaosa kyselyyn vastanneista olisi valmis investoimaan energiatehokkuuden kehittämiseen. Ani harva vastaajista oli sitä mieltä, että asumiskustannusten tulisi pudota välittömästi energiatehokkuutta kehitettäessä.

Paljonko yhtiövastike voisi kasvaa, mikäli taloyhtiöstä kehitettäisiin hiilineutraali?



Valtaosa kyselyyn vastanneista vastasi, että heidän asumiskustannuksensa voisivat kasvaa, mikäli heidän taloyhtiöstään kehitettäisiin hiilineutraali parantamalla energiatehokkuutta ja siirtymällä käyttämään uusiutuvaa energiaa.

Mikä energiatehokkuuden kehittämisessä arveluttaa?

Kommenttien lukumäärä

Taloudellinen kannattavuus / takaisinmaksuaika	43
Kosteus- / sisäilmaongelmat	24
Optimaalisen energiaratkaisun löytäminen / Rakennuksen kokonaisuuden huomioiminen	14
Asuinolosuhteiden huonontuminen	10
Osakkaiden sitouttaminen muutokseen / Päätöksenteko	9
Epäluottamus palveluntarjoajiin	8
Epäluottamus palveluntarjoajiin	8
Energiatehokkuuden parantaminen on vaikeaa	4
Huolto & ylläpitokustannusten kasvu	3

Energiatehokkuuden kehittämiseen liittyen vastaajia arvelutti erityisesti taloudellinen kannattavuus, sisäilmaongelmat ja taloyhtiölle optimaalisen ratkaisun löytäminen

Terveiset palveluja tuottaville yrityksille

Vastaajat kertoivat haluavansa käyttää kyselyssä kuvailtuja palveluja ensisijaisesti digitaalisesti älypuhelimella tai tietokoneella. Vastaavasti perinteinen paperinen tiedote oli epäsuosituin vaihtoehto tietojen ja palvelujen tavoittamiseen²⁸. Lisäksi noin viidennes olisi kiinnostunut käyttämään palveluja asunnossa olevalla tabletilla. Yli kolmannes kerrostaloasukkaista ilmaisi haluavansa vastaanottaa tietoa rappukäytävässä olevalta näytöltä.

Pyysimme kyselyn vastaajia myös lähettämään terveisiä ilmastoviisaita palveluja tuottaville yrityksille. Saimme avoimia vastauksia tähänkin kysymykseen melko runsaasti ja ne kaikki löytyvät selvityksen liitteestä muiden vastausten ohessa. Tiivistettynä yleisimmät terveiset koskivat muun muassa taloudellista näkökulmaa: palvelujen kustannusten tulisi yleisesti tulla katetuksi palveluja käyttämällä saatavilla säästöillä, eikä taloyhtiöissä kaivata lisäkustannuksia aiheuttavia tekijöitä. Lisäksi palveluista halutaan helppokäyttöisiä ja useiden eri palvelujen hankkiminen koetaan huonona asiana.

Vastaajat kaipaavat myös puolueettomia työkaluja ja näkökulmia oman taloyhtiönsä energiatehokkuuden kehittämiseen.

Kysyessämme lopuksi myös taloyhtiön hallitusten jäseniltä ja isännöitsijöiltä, kenen he odottaisivat kuvailtuja palveluja tarjoavan taloyhtiöille, yleisin hallitusten jäsenten vastaus oli palveluja tuottavien yritysten itse. Seuraavaksi yleisimmät vaihtoehdot hallitusten jäsenten vastauksissa olivat puolueeton asiantuntijayritys, isännöitsijä ja energiayhtiö. Isännöitsijöiden vastauksissa suosituin vaihtoehto puolestaan oli selvästi puolueeton asiantuntijayritys, minkä jälkeen suosituimpia vastauksia olivat palveluja tuottavat yritykset, energiayhtiö ja isännöitsijä. Vähemmän valintoja saivat huoltoyritys, kunnan energianeuvonta, remonttiurakoitsija/suunnittelija ja viimeimpänä vastaaja itse omasta kiinnostuksestaan. Merkilläpantavaa on, että hallitusten jäsenistä 40 % odottaisi isännöitsijän tarjoavan näitä palveluja taloyhtiöille, mutta isännöitsijöistä vain 25 % koki sen omaksi tehtäväkseen.

KYSELY

Kuluttajatutkimuksen energiatehokkuuskysely (2014):
Energiatehokkuuspalveluiden markkinapotentiaali ja parhaat käytännöt
[Lue lisää](#)

Ilmastoinfon kysely taloyhtiöille (2017)
[Lue lisää](#)

Realian energiakysely taloyhtiöille (2017)
[Lue lisää](#)

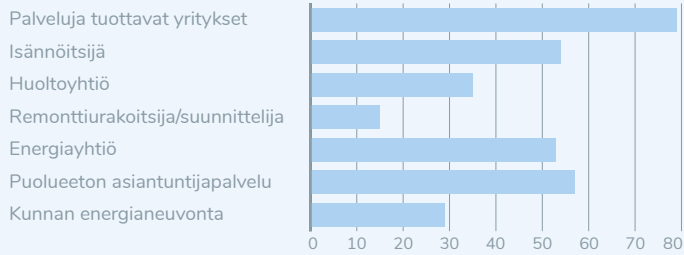
Motivan lämpöpumppukysely taloyhtiöille (2017)
[Lue lisää](#)

Aalto-yliopiston aurinkosähkö-kysely taloyhtiöille (2018)
[Lue lisää](#)

NOSTOJA

- Palvelujen tulee olla helppokäyttöisiä levitäkseen laajemmille markkinoille
- Markkinoinnissa tärkeää osoittaa palvelujen tuottama kustannusten lasku selkeästi
- Verkkoyhtiöillä voi olla tärkeä rooli asiakkaiden kiinnostuksen herättämisessä ja markkinoiden luomisessa
- Tunnistettu edelläkävijä-profiileja, joita voi hyödyntää tuotteiden markkinoinnissa
- Merkittävä osuus taloyhtiöiden osakkaista ei tunne lämmityksen merkitystä hoitokuluissa
- Energiatehokkuutta on kehitetty taloyhtiöissä erityisesti kustannusten pienentämiseksi ja asuinmukavuuden parantamiseksi
- Ainoastaan 12% kyselyyn vastanneista osakkaista ei ole halukkaita investoimaan (kustannusten kasvu lyhyellä aikavälillä) energiatehokkuuteen
- Yli 40 % vastaajista toivoi energiansäästöön tähtäviä toimenpiteitä taloyhtiönsä
- Osakkaiden epätietoisuus korjaussuunnitelmista merkittävää
- Lämpöpumppuinvestointeja motivoivat kustannussäästöt
- Yleisin syy, miksi lämpöpumppua ei ole hankittu: kukaan ei ole ehdottanut asiaa
- Useimmiten lämpöpumpun hankintaa taloyhtiössä edisti hallituksen jäsen, puheenjohtaja tai asukas
- Omalle taloyhtiölle sopivan ratkaisun löytäminen sekä muiden osakkaiden sitouttaminen muutokseen koetaan haastavaksi, muun muassa
- Kyselyyn vastaajista yli 85 % kertoi olevansa erittäin tai melko kiinnostunut aurinkosähkön hankinnasta

Kenen odottaisit tarjoavan/myyvän kuvailtuja palveluja ja energiatehokkuuspalveluja taloyhtiölle?



Taloyhtiön osakkaat odottaisivat ilmastoviisaita palveluja tuottavien yritysten myyvän ratkaisujaan suoraan heille.

”Ratkaisut ilman referenssejä epäilyttävät.”

Hallituksen jäsen,
Helsinki

”Varmaan olisi järkevää tuottaa puolueetonta dataa/työkalu, joilla voitaisiin arvioida energiatehokkaita korjauksia. Nyt asia on täysin konsulttien varassa. Maalämpö on mielestäni iso asia, jonka selvittäminen/kustannustehokkuuden tutkiminen on relevanttia.”

Vuokralainen, Helsinki

”Palvelu pitää olla yksinkertainen ja selkeä.”

Hallituksen jäsen,
Helsinki

”Kaikki kiinnostaa, mutta alkää tuputtako. Päätöksenteko ja muukin elämä taloyhtiössä on hyvin hidasta.”

Hallituksen jäsen, Helsinki

”Uusissakin taloissa on valitettavasti parannettavaa esim. energiansäästöissä ja kulutuksessa. Tietoa jakamalla ja kohtuuhintaisia palveluita tarjoamalla kiinnostusta niille varmasti löytyy niin uusista kuin vanhemmistakin taloyhtiöistä.”

Hallituksen jäsen, Järvenpää

”Puolueettomien selvitysten ja laskelmien löytäminen haastavaa tai mahdotonta.”

Hallituksen jäsen, Helsinki

Ilmastoviisaiden palveluiden markkinapotentiaali

Markkinapotentiaali

Tässä luvussa esitettyihin liiketoimintamahdollisuuksiin on arvioitu mukaan taloyhtiöiden energiatehokkuutta kehittäviä palveluita ja toimenpiteitä kerrostalokannassa. Näiden palveluiden hankkimisen ja toimenpiteiden toteuttamisen tärkeimpänä kannustimena taloyhtiöissä toimivat energiatehokkuuden kehityksellä saavutettavat kustannussäästöt. Siksi voidaan olettaa, etteivät taloyhtiöt ole isossa mittakaavassa halukkaita maksamaan energiatehokkuudesta itsessään, vaan toimenpiteitä toteutetaan taloyhtiön hoitokulujen pienentämiseksi.

Liiketoimintamahdollisuuksien raja-arvona voidaan tästä syystä pitää energiatehokkuuspalveluilla/-toimenpiteillä taloyhtiöissä mahdollisesti saavutettavia kustannussäästöjä. Selvityksessä onkin arvioitu palveluilla mahdollisesti säästettävän energian arvoa: kuinka paljon taloyhtiöissä oletettavasti voitaisiin vähentää kustannustehokkailla toimenpiteillä ostolämmitysenergiaa, ja mikä tämän energiansäästön arvo on? Näin saadaan arvio siitä, kuinka paljon palveluilla on vapautettavissa taloyhtiöiden käyttöpääomaa energiatehokkuuden kehittämiseen²⁹.

Ilmastoviisaiden palveluiden liiketoimintamahdollisuuksien kannalta tämä oletus sisältää jo sellaisenaan viestin:

Mitä enemmän energiatehokkuutta pystytään kehittämään, tai mitä enemmän energiaa pystytään taloyhtiöissä kustannustehokkaasti itse tuottamaan, sitä suuremmat liiketoimintamahdollisuudet palveluille on olemassa.

Kahtiajako

Energiatehokkuuden kehittäminen voidaan yksinkertaistettusti jakaa kahteen osaan. Usein rakennuksen korjaamiseen ja lämmitysjärjestelmään liittyvät energiatehokkuuden eteen tehtävät toimenpiteet ovat realistisinta toteuttaa taloyhtiöiden peruskorjausten yhteydessä, erillisten yksittäisten energiaremonttien sijaan. Esimerkiksi ikkunoiden vaihtaminen, rakennuksen vaipan lisäeristäminen ja lämmitysjärjestelmän päivittäminen ovat useimmiten tällaisia toimenpiteitä. Taloyhtiöiden energiatehokkuutta voidaan parantaa kuitenkin usein merkittävästi myös suhteellisen pieninkin toimenpitein, esimerkiksi lämmityksen ja vedenkulutuksen älykkäämmällä ohjauksella³⁰.

Olemmekin erottaneet selvityksessä nämä energiaremontteihin liittyvät palvelut ja toimenpiteet sekä toteutustavaltaan kevyemmät energiatehokkuuspalvelut toisistaan. Selvityksessä kutsutaan näitä toimenpide- & palvelukoreja energiakorjauksiksi ja digitaalisiksi energiatehokkuuspalveluiksi.

Koska energiakorjausten toteutus on sidoksissa muihin taloyhtiöiden välttämättömiin korjauksiin, esitämme niihin liittyvän markkinapotentiaalin olevan myös ajallisesti sidoksissa muiden korjausten toteutumismuuttuun. Sen sijaan digitaalisten energiatehokkuuspalveluiden kohdalla oletamme markkinapotentiaalin olevan valtaosin tarjolla muista korjauksista riippumatta. Todellisuudessa ne voivat hyvin toteutua myös yhtäaikaaisesti, mutta viesti palveluja tuottaville yrityksille on, että toteutustavaltaan kevyempiä toimenpiteitä kannattaa markkinoida jo kaikille taloyhtiöille, kun taas korjaustarpeeltaan suurempien toimenpiteiden markkinoinnissa kannattaa panostaa taloyhtiöihin, joissa on muita peruskorjauksia tuloillaan.

²⁹ Markkinapotentiaalin on laskettu mukaan vain kerrostalojen lämmityksen energiatehokkuutta edistäviä palveluita, sekä digitaalisten energiatehokkuuspalvelujen osalta myös vesikustannuksiin säästöjä tuovia palveluita. Laskennan ulkopuolelle jää rivitaloja koskeva markkinapotentiaali, sekä muita ilmastoviisaiksi laskettavia palveluita. Näitä ovat esimerkiksi uusiutuvan energian tuotanto (aurinkopaneelit), kiinteistösiähkön energiatehokkuutta kehittävät palvelut sekä sähköautojen latausratkaisut. Myöskään markkinapotentiaalia uudisrakentamisessa ei ole arvioitu. Luonnollisesti markkinapotentiaali ilmastoviisaille palveluille taloyhtiöissä kokonaisuudessaan on siis esittämämme arviota suurempi.

DIGITAALISET ENERGIATEHOKKUUSPALVELUT

- Energiatehokkuuden parantaminen optimoimalla rakennuksen käyttöä sekä kevyillä toimenpiteillä
- Markkinapotentiaali ei välttämättä sidoksissa rakennusten muihin korjauksiin

ENERGIAKORJAUKSET

- Energiatehokkuuden parantaminen korjausrakentamisen yhteydessä
- Markkinapotentiaali osittain sidoksissa rakennusten muihin korjauksiin

Digitaalisten energiatehokkuuspalveluiden markkinapotentiaali

Taloyhtiöissä ei ole vielä laajemmin otettu käyttöön digitaalisia energiatehokkuuspalveluita, kuten lämmityksen älykästä ohjausta, tai vedenkulutusta seuraavia ja käyttöä tehostavia palveluita. Kyselymme tulosten perusteella digitaaliset energiatehokkuuspalvelut kuitenkin kiinnostavat taloyhtiöissä paljon: selvityksen kyselyssä esiteltyjen palvelukonseptien hyödyistä kaikista kiinnostavin oli vastaajien mukaan ”energiansäästö lämmityksen fiksulla ohjauksella”.

Paljonko taloyhtiöiden energiakustannuksia voitaisiin siis palveluilla leikata? Olemme muodostaneet arvion palveluja jo tuottavien yritysten viestinnästä ja oletaneet palveluilla voitavan keskimäärin vähentää lämmitys- ja vesikustannuksia alla esitetyn taulukon mukaisesti. Tilastokeskus puolestaan julkaisee tilastoa taloyhtiön hoitokustannuksista, mistä selviää muun muassa taloyhtiöiden keskimääräiset lämmitys- ja vesikustannukset. Olettaen, että palveluja on otettu vasta vähän taloyhtiöissä käyttöön, voidaan laskea arvio markkinapotentiaalista taloyhtiöissä näille palveluille.

Markkinapotentiaalini piiriin ei ole laskettu kuitenkaan aivan kaikkia taloyhtiökerrostaloja: laskennan ulkopuolelle on jätetty rakennukset, joiden on oletettu poistuvan seuraavan 20

vuoden aikana. Suomen pitkän aikavälin peruskorjausstrategian mukaan kaikista asuinkerrostaloista puretaan/poistuu käytöstä noin 18 % vuoteen 2040 mennessä (kerrosalasta). Tämä rajaus on tehty olettamalla, että näissä taloyhtiöissä on jo luovuttu rakennusten suunnitelmallisesta kehittämisestä. Todellisuudessa tämä oletus voi olla liian pessimistinen, sillä useissa tapauksissa näissäkin rakennuksissa on varmasti löydettävissä kevyempiä toimenpiteitä energiatehokkuuden kehittämiseksi, jotka ovat edelleen kannattavia.

Arviomme mukaan vuosittainen markkinapotentiaali digitaalisille energiatehokkuuspalveluille on yli 200 miljoonaa euroa.

Luku kuvaa vuosittaista markkinapotentiaalia helposti käytönotettaville palveluille, jotka vähentävät taloyhtiöiden kustannuksia keskimäärin alla esitetyn taulukon oletusten mukaisesti, ja kattavat kustannuksensa palvelun käytöstä aiheutuvilla säästöillä. Markkinapotentiaalista suurempi osa, noin 125 miljoonaa euroa, painottuu lämmitystä säästäviin palveluihin. Vedenkäyttöä säästävien palveluiden markkinapotentiaali on myös hyvin merkittävää - noin 90 miljoonaa euroa.

Taloyhtiöiden kerrosala, milj. m ²	n. 74,7 ³¹
Taloyhtiöiden keskimääräinen lämmityskulu, €/MWh	87,35 ³²
Taloyhtiöiden lämmitystarve, TWh/a*	n. 11,1 ³³
Taloyhtiöiden keskimääräinen vesikuluvetikustannukset, milj. €/vuosi	350 ³⁴
Asuinkerrostalojen poistuma 2020-2040, % kerrosalasta	18,3 ³⁵
Osuus, joka lämmityksestä kuluu käyttöveden lämmitykseen	20 %
Arvio palveluiden vaikutuksesta lämmityskustannuksiin	-20 %
Arvio palveluiden vaikutuksesta vesikustannuksiin	-20 %

Digitaalisten energiatehokkuuspalvelujen markkinapotentiaalini laskennassa käytettyjä oletuksia.

³¹ tilastokeskus

³² tilastokeskus, laskettu asunto-osakeyhtiöiden talous & taloyhtiöiden kerrosalan perusteella

³³ pinta-alaperusteinen taloyhtiöiden osuus asuinkerrostalojen lämmitystarpeesta, Pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategia 2020-2050

³⁴ tilastokeskus

³⁵ Pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategia 2020-2050

Energiakorjausten markkinapotentiaali

Arvio energiakorjausten liiketoimintamahdollisuuksista muodostettiin perustuen Suomen pitkän aikavälin peruskorjausstrategiaan. Strategian perusteella arvioitiin, mikä osuus taloyhtiöistä remontoidaan lähitulevaisuudessa, ja kuinka paljon remonttien yhteydessä parannetaan rakennusten lämmityksen energiatehokkuutta sekä asennetaan lämpöpumppuja. Näin pystytään päättämään, paljonko ostolämmitysenergian tarve vähenee, ja paljonko taloyhtiöissä vapautuu käyttö-pääomaa, energiakorjausten myötä. Oletuksena on ollut, että energiakorjaukset rahoitetaan energiatehokkuuden kehityksellä saavutettavilla säästöillä.

Arvio markkinapotentiaalista perustuu selvityksessä energiakorjausten osalta siten muutamiin keskeisiin oletuksiin: taloyhtiöiden korjaustahtiin, korjausten yhteydessä saavutettaviin ostolämmitysenergian säästöihin (energiatehokkuuden kehityksen ja lämpöpumppujen asennusten myötä) sekä rakennusten poistumaan tulevaisuudessa. Muilta osin arvio perustuu taloyhtiöiden lämmitystarpeeseen sekä lämmityksen hintaan.

Arvio markkinapotentiaalista muodostettiin kahden eri skenaarion valossa. Ensimmäiseen skenaarioon oletukset energiatehokkuuden kehityksestä ja lämpöpumppujen asennuksista muodostettiin Suomen pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategiassa esitettyjen arvioiden ja tavoitteiden perusteella. Toisessa skenaariossa energiakorjausten oletetaan olevan tätä kunnianhimoisempia: sekä energiatehokkuuden kehityksen että lämpöpumppujen tuottaman energian määrän oletetaan olevan suurempia.

Suomen pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategiassa noin 40 % asuinkerrostalokannasta remontoidaan energiatehokkuutta parantaen 2020-luvulla. Strategiassa on esitetty tavoitteet asuinkerrostalojen lämmitysenergiankulutukselle vuosikymmenittäin vuoteen 2050 saakka: lämmitysenergiankulutus noin puolittuu vuoteen 2050 mennessä. Selvityksen laskentaa varten lämmitysenergiankulutuksen pientymisestä arvioitiin energiatehokkuuden parantumisen osuus, ilmastonmuutoksen ja rakennusten poistuman vaikutuksen ohella. Lämpöpumppujen tuottaman energian määrästä on myös esitetty tavoitteet vuoteen 2050 saakka.

Taloyhtiöiden lämmitystarve, TWh	n. 11,1 ³⁶
Lämmityksen hinta, €/MWh	87,35 ³⁷
Taloyhtiöiden korjaustahti 2020 - 2030, % kerrosalasta/vuosi	4 %
Asuinkerrostalojen poistuma 2020 - 2050	31 % ³⁸

Energiakorjausten markkinapotentiaalilaskennassa käytettyjä oletuksia.

	ENERGIAREMONTIT 2020-LUVULLA	KUNNIANHIMOISET ENERGIA- REMONTIT 2020-LUVULLA
Energiatehokkuuden kehitys, %	28 %	55 %
Energiakorjauksilla saavutettava säästö yht., €/a	110 miljoonaa	210 miljoonaa
Markkinapotentiaali 2020-luvulla, €	yli miljardi	noin kaksi miljardia

Energiakorjausten markkinapotentiaali kahden eri skenaarion valossa. Markkinapotentiaalilaskennassa on oletettu, että toimenpiteiden takaisinmaksuaika on keskimäärin 10 vuotta. Energiatehokkuuden kehityksellä tarkoitetaan ostolämmitysenergian tarpeen vähentymistä, joka muodostuu tehokkaammasta energiankäytöstä ja lämpöpumppujen tuottamasta energiasta.

³⁶ pinta-alaperusteinen taloyhtiöiden osuus asuinkerrostalojen lämmitystarpeesta, Pitkän aikavälin korjausrakentamisen strategia 2020-2050

³⁷ tilastokeskus

Näiden oletusten perusteella voidaan arvioida, paljonko taloyhtiöissä vapautuu keskimäärin vuosittain käyttöpääomaa energiatehokkuuden kehityksen myötä. Energiatehokkuuden kehitys pienentää ostoenergian tarvetta ja muodostuu tehokkaammasta energiankäytöstä ja lämpöpumppujen tuotannosta³⁹. Tulokset eri skenaarioista ovat esitettynä taulukossa. Skenaariot eroavat toisistaan vain energiatehokkuuden kehityksen osalta.

Peruskorjausten yhteydessä energiaremonttien myötä taloyhtiöissä vapautuu vuosittaista käyttöpääomaa skenaariossa 1 2020-luvulla yli 100 miljoonaa euroa. Tällöin energiatehokkuuden kehityksen myötä remontoitujen talojen ostolämmitysenergian määrä vähentyy 28 % (lämpöpumppujen osuus tästä on noin kolmannes). Mikäli energiaremontit toteutetaan kunnianhimoisemmin (skenaario 2) vuosittaista käyttöpääomaa voi vapautua kaksinkertaisesti, **yli 200 miljoonaa euroa**. Tällöin energiatehokkuuden myötä lämmityskustannukset putoavat remontoituissa rakennuksissa yli 50 %, mistä lämpöpumppujen osuus on liki puolet.

Esitetty luku kuvaa remonteilla saavutettuja vuosisäästöjä lämmityskustannuksissa. Markkinapotentiaali palveluja tuotaville yrityksille riippuu kuitenkin toteutettujen toimenpiteiden investointikustannuksista, eikä vain niillä saavutettavista vuosisäästöistä. Olettaen, että toimenpiteiden keskimääräinen takaisinmaksuaika on noin kymmenen vuotta, voidaan markkinapotentiaalista esittää arvio laskemalla vuosittain remonteissa saavutettavista säästöistä nykyarvo tulevaisuudesta 10 vuoden ajalta. Tällöin **markkinapotentiaali energiakorjauksille on 2020-luvulla yhteensä jopa yli 2 miljardia euroa**, riippuen toteutettujen energiaremonttien kunnianhimoista.



Markkinapotentiaali energiakorjauksille on 2020-luvulla yhteensä jopa yli 2 miljardia euroa.

³⁹ taloyhtiöiden lämmityskulujen oletetaan pienentyvän samassa suhteessa lämmitystarpeen kanssa. Lämpöpumppujen osalta huomioitu COP-luvuksi 3,5.



Johtopäätökset

Ilmastonmuutoksen torjunta tarjoaa miljardien eurojen edestä liiketoimintamahdollisuuksia taloyhtiöissä. Markkinapotentiaalin lunastamiseksi ilmastoviisaiden palvelujen ja ratkaisujen tulee kuitenkin olla helposti ymmärrettäviä, taloudellisesti kannattavia toteuttaa ja läpinäkyviä. Taloyhtiöiden parissa toimivien palveluntuottajien kannattaa myös luoda yhteistyöverkostoja palvelujen markkinoimiseksi ja tuottamiseksi, sillä tästä hyötyvät kaikki.

Taloyhtiössä mittavat liiketoimintamahdollisuudet ilmastonmuutoksen torjunnassa

Ilmastonmuutos tulee ilmiönä muuttamaan tapoja, kuinka energiaa tuotetaan ja kulutetaan. Taloyhtiöihin tämä liittyy monella tapaa. Toisaalta energiatehokkuutta tulee kehittää luvanvaraisten korjausten yhteydessä, ja taloyhtiöt ovatkin jo ikänsä puolesta keskellä korjausaaltoa. Toisaalta taloyhtiöissä etsitään keinoja hillitä hoitovastikkeiden nousupaineita, mihin energiatehokkuuden kehittäminen tarjoaa loistavia mahdollisuuksia.

Taloyhtiöiden asukkaiden halukkuutta osallistua ilmasto- päästöjen vähentämiseen ei pidä myöskään kyselymme perusteella väheksyä. Energiamarkkinoiden muuttuessa taloyhtiöille avautuu myös aktiivisempi rooli markkinoilla, esimerkiksi tarjoamalla kysyntäjoustoa leikkaamaan lämmönkulutuksen kysyntähuippuja. *Ilmastoviisaiden palveluiden tuottajille tämä kokonaisuus avaa taloyhtiöissä paljon liiketoimintamahdollisuuksia.*

Koska palvelujen hankinnan tärkeimpänä ajurina taloyhtiöissä toimivat niillä saavutettavat kustannussäästöt, mitä kunnianhimoisempia palvelut esimerkiksi energiatehokkuuden parantamiseksi ovat, sitä suuremmat liiketoimintamahdollisuudet niille on.

Digitaaliset palvelut kiinnostavat taloyhtiöitä ja tuovat kilpailuetua

Digitalisaatiolla tulee olemaan murroksessa suuri merkitys. Taloyhtiöissä digitaalisilla palveluilla voidaan osallistua ilmastonmuutoksen torjuntaan esimerkiksi parantamalla energiatehokkuutta sekä pienentämällä kaukolämmön kysyntähuippuja. Taloyhtiöt haluavat myös käyttää näitä palveluja, etenkin mikäli ne pystyvät pienentämään näin omia hoitokulujaan.

Arviomme mukaan digitaalisille energiatehokkuuspalveluille on satojen miljoonien eurojen vuosittainen markkinapotentiaali.

Kyselymme mukaan myös muunlaiset digitaaliset palvelut kiinnostavat: taloyhtiöissä kaivataan lämmityksen fiksun ohjaamisen lisäksi esimerkiksi parempaa tietoa taloyhtiön energiankulutuksesta ja -kustannuksista, sekä toivotaan taloyhtiöitä koskevan tiedon olevan paremmin saatavilla. Palveluilta odotetaan kuitenkin myös vaikutuksia ja konkretia – esimerkiksi henkilökohtaisen hiilijalanjäljen laskennassa vastaajia kiinnosti itse lukua enemmän vinkit sen pienentämiseksi. Samoin asuinolosuhteiden parantamista koskevaan



3

Ilmastoviisaiden palveluiden tuottajille tämä kokonaisuus avaa taloyhtiöissä paljon liiketoimintamahdollisuuksia.

palveluun liittyen saatiin avoimia kysymyksiä siitä, kuinka mitattua tietoa pystytään aidosti hyödyntämään.

Kaiken kaikkiaan taloyhtiökyselyssä esitellyistä palveluista oltiin erittäin kiinnostuneita, ja osa vastaajista oli valmis myös maksamaan niiden hankkimisesta. Tulkinta maksuhalukkuuden osalta tarkemmin on kuitenkin haasteellista, sillä palvelujen käytöltä odotettiin selkeästi myös kustannussäästöjä. Digitaalisten palveluiden kehittäminen osana muita tuotteita tai palveluita voi tuoda kuitenkin selkeitä etuja suhteessa kilpailijoihin, vaikka ne olisivat maksuttomia. Tämä voi koskea esimerkiksi isännöintiyritystä (taloyhtiön viestintäkana) tai energia-, jäte- ja vesiyrityksiä (kulutusten ja kustannusten laskentapalvelu ja säästöväline). Maksuhalukkuuden perusteella lisäarvoa voisi olla luotavissa myös viemällä osa palvelujen ominaisuuksista maksumuurin taakse.

Digitalisaatio avaa uusia ovia taloyhtiöihin

Kiinteistöalan yleistä digitalisaatiokehitystä kannattaa seurata tiiviisti. Ilmastoviisaat taloyhtiöt – hankkeessa kokeillaan taloyhtiön dataportaalia, jossa taloyhtiöitä koskevat keskeiset tiedot tuodaan yhden rajapinnan taakse. Tällöin taloyhtiöi-

tä koskevia keskeisiä tietoa, kuten esimerkiksi energian- ja vedenkulutusta, korjaushistoriaa ja teknisiä tietoja olisi eri palveluntarjoajien tietokannoista kerättynä yhden avoimen rajapinnan taakse. Visiona on, että tulevaisuudessa yritykset voisivat ehdottaa palvelujaan taloyhtiöille avoimen rajapinnan tietojen perusteella, ja saada tätä kautta paremmin löydettyä potentiaalisia asiakkaita ja kohdennettua markkinointiaan. Helsingissä eri alueiden aurinkosähköpotentiaalia pystyy puolestaan jo [vertailemaan verkossa](#) ja [vastaava tieto](#) muidenkin teknologioiden potentiaalista parantuu. Tässä vain muutama esimerkki, miten digitalisaatio vie alaa eteenpäin. [KIRAHub](#)-verkostoa kannattaa pitää silmällä asian tiimoilta.

Energiaremonteissa miljardiluokan mahdollisuudet

Peruskorjausten yhteydessä tehtäville energiakorjauksille on jopa yli 2 miljardin euron markkinapotentiaali taloyhtiökerrostaloissa 2020-luvulla. Samalla puhutaan suurista muutoksista koko energiemarkkinoiden mittakaavassa: mikäli lämpöpumppuja asennetaan niiden tuotantopotentiaalia vastaava määrä⁴⁰ samalla, kun energiatehokkuutta parannetaan vähintään säädösten mukaisesti, vaikutus kaukolämmön kysyntään on valtava.

⁴⁰ VTT:n mukaan 60-90-luvuilla rakennetuissa asuinkerrostaloissa voitaisiin tuottaa poistoilmalämpöpumpuilla lämmitykseen energiaa määrää, joka vastaa 10 % Suomen kaukolämpötuotannosta



Valtaosa taloyhtiöiden osakkaista, hallitusten jäsenistä ja asukkaista olisi valmis kyselymme mukaan investoimaan energiatehokkuuteen: 73 % heistä vastasi, että asumiskustannukset voisivat tilapäisesti nousta, mikäli energiatehokkuutta kehitettäisiin kustannustehokkaasti. Valtaosa kyselyn vastaajista vastasi myös hyväksyvänsä asumiskustannustensa nousun, mikäli heidän taloyhtiöstään tehtäisiin erittäin energiatehokas ja hiilineutraali.

Palveluja taloyhtiöille tarjottaessa kannattaa pitää siis erilaisia vaihtoehtoja esillä aina kunnianhimoisimpiin ratkaisuihin asti.

Taloyhtiöiden maksukykykin on sitä suurempaa, mitä enemmän energiaa voidaan toteutettavilla investoinneilla säästää.

Käsittelimme selvityksessä energiaremonttien osalta vain lämmityksen energiatehokkuutta. Liiketoimintamahdollisuuksia on tämän lisäksi paljon myös muiden ilmastoviisaiden palveluiden osalta, kuten aurinkoenergian, kiinteistösähkön energiatehokkuuden tai sähköautojen latauspisteiden osalta. Emme myöskään ottaneet selvityksessä huomioon liiketoimintamahdollisuuksia rivitaloissa ja uudisrakentamisessa, vaan keskityimme olemassa olevaan asuinkerrostalokantaan.

Vastuullisuudesta kilpailuetua isännöintiyrityksille, huoltoyhtiöille ja korjausrakentamistoimintayrityksille sekä -suunnittelijoille

Arviomme energiatehokkuuspalvelujen liiketoimintamahdollisuuksista taloyhtiöissä kohdistuu ensisijaisesti niitä tuottaviin yrityksiin. Ilmastoviisaat palvelut tarjoavat kuitenkin paljon liiketoimintamahdollisuuksia myös muille taloyhtiöiden palveluntarjoajille. Kyselymme mukaan taloyhtiön hallituksesta merkittävä osuus odottaisi isännöitsijän tarjoavan ja esittelevän näitä palveluita taloyhtiöille. Energiatehokkuuden kehittämiseen ideoita aktiivisesti tuova isännöitsijä taatusti kasvattaakin asiakastyytyväisyyttään, etenkin mikäli hän onnistuu samalla saamaan aikaan säästöjä taloyhtiöille.

Tämä osaamisalue voikin olla loistava kilpailuvaltti toimialaa uudistaville ja eteenpäin vieville isännöintiyrityksille, sillä lämmityksen ohella myös isännöintikulujen kasvu on kasvatannut taloyhtiöiden hoitokuluja viimeisen kymmenen vuoden aikana.

Mikä pätee isännöintiin, koskee myös huoltoyrityksiä, vaikka ne eivät nousseetkaan samalla tavoin kyselyssämme esiin. Taloyhtiöiden korjausvelkaa purkavilla suunnittelijoilla ja korjausrakentamistoimintayrityksillä taas on mahtava tilaisuus erottua joukosta ja kasvattaa projektejaan tarjoamalla kunnianhimoisia energiatehokkuustoimenpiteitä peruskorjausprojektien yhteydessä. Kun kerran taloyhtiön julkisivu korjataan, ikkunat vaihdetaan tai talotekniikka uusitaan, miksi ei samalla investoita kannattavasti energiatehokkuuteen tai esimerkiksi maalämpöön? Energiayhtiöiden kannattaisi puolestaan miettiä asiaa tulevaisuudessa pienentyvän kaukolämmön kysynnän osalta – kannattaa varmasti olla osana muutosta paikoilleen jäämisen sijaan. Energiayhtiöillä voikin olla hyvin merkittävä rajapinta asiakkaisiin, ja ne ovat siten potentiaalinen väylä palvelujen markkinointiin.

Samassa yhteydessä on hyvä todeta, ettei esimerkiksi huolto- tai isännöintiyrityksen tarvitse itse tietää vastauksia kaikkiin taloyhtiöiden energiatehokkuuskysymyksiin. Yritys voi kuitenkin raottaa ovea hyväksi havaituille toimijoille taloyhtiöihin. Yhteistyöstä hyötyvät kaikki osapuolet.

Helposti lähestyttävät palvelut avainasemassa taloyhtiöille myymisessä

Digitalisaation lisäksi keskeinen energiamarkkinoita muovava ilmiö on palvelullistuminen. Palvelullistumista ja palvelumuotoilua edellytetään myös ilmastoviisaiden palveluiden tuottajilta, mikäli niille olemassa olevista liiketoimintamahdollisuuksista halutaan saada merkittävä osa realisoitua. Aalto-yliopiston tutkijoiden toteuttaman tutkimuksen mukaan⁴¹ taloyhtiöiden on todella vaikeaa nykymarkkinoilla muodostaa käsitystä siitä, millainen energiaratkaisu heille sopii parhaiten, kuka heitä voisi sen toteuttamisessa puolueettomasti auttaa, ja kuinka se toteutetaan. Esimerkiksi energiakorjaus-



ten kokonaisvaltainen suunnittelu on taloyhtiöille hyvin aikaa vievää ja sen toteuttamiseen on vaikeaa löytää toimijoita, jotka kykenevät yksittäisten teknisten ratkaisujen lisäksi käsittelemään taloyhtiöiden energiataloutta kokonaisuutena. Tutkimustulos peilaa myös hyvin kyselyssä saamiimme avoimia vastauksia liittyen energiatehokkuuden kehittämiseen ja niitä tuottaviin yrityksiin.

Taloyhtiöt kaipaavatkin kyselymme mukaan puolueetonta palvelua, minkä tarve tuli esiin myös Aalto-yliopiston tutkimuksessa: julkisten energianeuvontojen tiedot ovat todella hyödyllisiä, mutta eivät mene yksittäisen taloyhtiön kohdalla tarpeeksi yksityiskohtiin, kun taas yksityiset palveluntarjoajat keskittyvät helposti yksittäisiin, kapeakatseisiin teknisiin ratkaisuihin. Tähän on ainakin kaksi mahdollista ratkaisua: yrityksen tulisi joko pystyä ottamaan laajasti ja läpinäkyvästi erilaisia vaihtoehtoja ja niiden yhdistelmiä vertailtavaksi taloyhtiöille, tai yritysten tulisi pystyä muodostamaan yhteistyöverkostoja, joiden nimissä erilaisia ratkaisuja pystytään tarjoamaan kokonaisvaltaisesti. Liiketoimintamahdollisuuksia on potentiaalisesti siten merkittävästi myös puhtaasti energiatehokkuusratkaisuja suunnitteleville yrityksille.

Kaiken tämän tulisi joka tapauksessa johtaa siihen, että

alan ammattilaiset vapauttavat taloyhtiöt investointeihin liittyvästä epävarmuudesta ja monimutkaisuudesta, sekä tarjoavat niille ratkaisuja, jotka ne pystyvät läpinäkyvästi rahoittamaan pienentämällä omia hoitokulujaan.

Kun palvelun hyödyt vielä kuvataan yksinkertaisesti taloyhtiölle, ei osakkailla ja taloyhtiön hallituksella pitäisi olla mitään syytä kieltäytyä niistä.

Palvelumuotoilulla yritys helpottaa lisäksi myös omaa asemaansa suhteessa taloyhtiöihin: kun palvelu on yksinkertainen ymmärtää ja palvelukuvaus on selkeä, käy palvelujen markkinointi ja myyminenkin taloyhtiöille kevyemmin. Taloyhtiöiden päätöksenteko on tunnetusti usein hidasta ja toisinaan vaikeaa.

Suurin osa taloyhtiöiden asukkaista ei ymmärrä teknisten ratkaisujen yksityiskohdista paljoakaan. Tämän vuoksi tarjottavien palvelujen hyödyt tulee kertoa selkeästi ja yksinkertaisesti.

Markkinointi taloyhtiöille

Ilmastopäästöjen vähentäminen, energiatehokkuuden kehittäminen ja digitaalisten sekä teknisten uusien ratkaisujen käyttöönotto ovat kaikki teemoja, joihin liittyviä ennakkoluuloja ja asenteita on riittämiin. Erityisesti ilmastopäästöjen vähentäminen jakaa ihmisten mielipiteitä, mikä näkyi myös taloyhtiökyselymme tuloksissa: henkilökohtaisen hiilijalanjäljen seurantapalvelu ja rakennuksen korjaaminen hiilineutraaliksi aiheuttivat vastauksissa eniten hajontaa. Kyselymme vastauksista voikin poimia yleisiä ennakkoluuloja ja asenteita, jotka kannattaa ottaa huomioon markkinoitaessa palveluja taloyhtiöille.

Koska taloyhtiöt muodostavat moniulotteisen kokonaisuuden, ei yhtä oikeaa keinoa niille markkinointiin ja myymiseen todennäköisesti ole, tai ainakaan tämä selvitys ei kykene kysymykseen tyhjentävästi vastaamaan. Vaikuttaa kuitenkin siltä, että palvelujen markkinoinnissa kannattaa joka tapauksessa olla myös suoraan taloyhtiöihin yhteydessä. Selvityksen kyselyssä tiedusteltiin taloyhtiöiden hallitusten jäseniltä ja isännöitsijöiltä, kenen he odottaisivat palveluja tarjoavan ja myyvän taloyhtiöille. Yleisin vastaus kysymykseen olikin palveluja tuottavat yritykset itse. Samansuuntaisia vastauksia saatiin Motivan lämpöpumppukyselyssä: lämpöpumppuhankintaa vei eteenpäin useimmiten taloyhtiön hallitus, taloyhtiön puheenjohtaja tai osakas/asukas (isännöitsijän tullessa vasta näiden jälkeen). Samaisessa kyselyssä paljastui yleisimmäksi syyksi, miksi lämpöpumppuhankintaa ei ole tehty, että ”kukaan taloyhtiössä ei ole ehdottanut asiaa”.

Taloyhtiöt ovat poikkileikkaus yhteiskunnasta, ja siksi niille markkinoitaessa tulee ottaa erilaiset kohderyhmät huomioon. Se on ainakin varmaa, että suurin osa taloyhtiöiden asukkaista ei ymmärrä teknisten ratkaisujen yksityiskohdista

paljoakaan, ja tuskin on niistä juuri kiinnostunutkaan. Tämän vuoksi tarjottavien palvelujen hyödyt tulee kertoa selkeästi ja yksinkertaisesti. Taloyhtiöiden ymmärryksen lisäämisessä kannattaa puolestaan hyödyntää esimerkiksi Ilmastoviisaat taloyhtiöt-hankkeen taloyhtiöille suunnattuja materiaaleja: dataopasta, verkkokoulutusta ja tietosuojapasta⁴².

Palvelumuotoilua hyödyntämällä teknisesti monimutkaisistakin ratkaisuista voidaan puolestaan puristaa helposti ymmärrettäviä ja läpinäkyviä. Sen lisäksi, että tarjottavan palvelun hyödyt on kuvattu ymmärrettävästi ja erilaiset ennakkoluulot on huomioitu, on hyvä kertoa esimerkeistä ja tuloksista jo toteutuneista projekteista. Taloyhtiöissä vaaditaan tietoa referenssikohteista päätöksenteon yhteydessä. Myös erilaisilla hinnoittelu- ja rahoitusmalleilla taloyhtiöille tarjottavista ratkaisuista voidaan saada lähestyttävämpiä.

Kuinka saavuttaa taloyhtiöt?

Maantieteellisesti taloyhtiöt painottuvat suhteellisen tiiviisti: valtaosa taloyhtiöistä (kerrostalot) sijaitsee Suomen kuuden suurimman kaupungin seutukunnissa. Maakunnittain 60 % taloyhtiöistä sijaitsee kolmessa maakunnassa: 40 % taloyhtiöistä sijaitsee Uudellamaalla ja noin 10 % Varsinais-Suomessa sekä Pirkanmaalla.

Hankkeessa yritysten ja muiden alan organisaatioiden kanssa järjestetyissä työpajoissa tunnistettiin myös parhaita tapoja markkinoida uusia palveluja taloyhtiöille. Keskeisiä havaintoja oli, että markkinoinnissa kannattaa keskittyä jo taloyhtiöihin olemassa oleviin kanaviin. Havainto peräänkuuluttaa jälleen taloyhtiöiden kanssa toimivilta yrityksiltä yhteistyötä: he, kenellä on jo ”jalka oven välissä”, ovat hyvässä asemassa luomaan yhteistyötä, mistä kaikki voivat hyötyä. Tällaisia tahoja ovat ainakin isännöinti-, huolto- ja energiayhtiöt sekä remonttisuunnittelijat ja -urakoitsijat.

⁴² <https://ilmastoviisaat.fi/>