

Markkinakysely

Vuokrausprosessit ja
vuokralaismarkkinan
tilanne 2026 (Suomi)



Markkinakysely

Vuokrausprosessit ja vuokralaismarkkinan tilanne 2026 (Suomi)

Tavoite

Tuottaa käytännönläheinen vertailupohja markkinalle

- 1) vuokralaismarkkinan ja
- 2) vuokrausprosessien tilanteesta Suomessa vuonna 2026.

Kohderyhmä

Valikoidut kohde- ja vuokrausvastaavat tai heidän esihenkilöt eri kiinteistöluokista ja eri salkkukokoluokista (**n = 15 vastaajaa**)

Kysymyksien asettelu

Vuokralaismarkkinan osalta kysymykset keskittyivät

- nykytilanteeseen suhteessa edelliseen 12kk
- tulevaisuuteen (12kk päästä) suhteessa nykyhetkeen

Vuokrausprosessien osalta kysymykset pyrkivät kattamaan koko vuokraustoiminnan yleisimmät prosessit.

Käyttötarkoitus

Tarjota vertailupohja jota organisaatiot mm. kiinteistösijoittajat, voivat hyödyntää omassa toiminnassaan. Kysely tarjoaa näkemyksiä esimerkiksi siihen, missä yksittäisissä osa-alueissa omaa prosessia voisi kehittää suhteessa markkinaan.

Vuokralaismarkkinan tilanne

Markkinakysely

Vuokrausprosessit ja vuokralaismarkkinan tilanne 2026 (Suomi)

Vuokralaismarkkinan tilanne

Nykyhetki suhteessa viime vuoteen:

Keskusteluja uusien vuokralaisten kanssa on enemmän, mutta vuokralaiset vaihtavat pienempiin tiloihin ja vuokravapaita sekä erilaisia kannusteita joudutaan tarjoamaan vuokralaisille enemmän kuin viime vuonna.

Tulevaisuuden odotukset:

Keskusteluja uusien vuokralaisten kanssa tulee olemaan nykyhetkeä enemmän, käyttöasteiden arvioidaan lähtevän kasvuun, mutta kääntöpuolena kannusteita joudutaan tarjoamaan enemmän mikä mahdollisesti lisää painetta katteisiin ainakin lähitulevaisuudessa.

4. Nykytilanne suhteessa viime vuoteen

[More details](#)

● Vähemmän ● Ei muutosta ● Enemmän

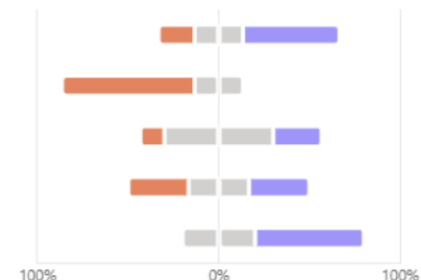
Keskusteluja uusien vuokralaisten kanssa on

Nykyiset vuokralaiset vaihtavat tiloihin joiden pinta-ala on

Solmittujen vuokrasopimusten määrä

Tiloja on vuokrattuna (käyttöaste)

Vuokravapaita tai vastaavia kannusteita tarjotaan vuokralaisille (€/m²)



5. Tulevaisuus (12kk päästä) suhteessa nykyhetkeen

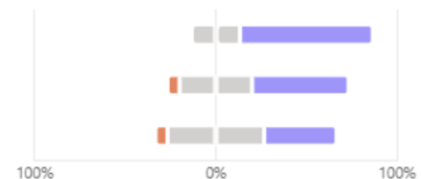
[More details](#)

● Vähemmän ● Ei muutosta ● Enemmän

Uskon, että vuoden päästä keskusteluja uusien vuokralaisten kanssa on nykyhetkeä

Uskon, että vuoden päästä tiloja on vuokrattuna nykyhetkeä

Vuokravapaita tai vastaavia kannusteita tarjotaan vuokralaisille (€/m²)



Vuokrausprosessit

Vuokrausprosessit

Kyselyn Havainnot

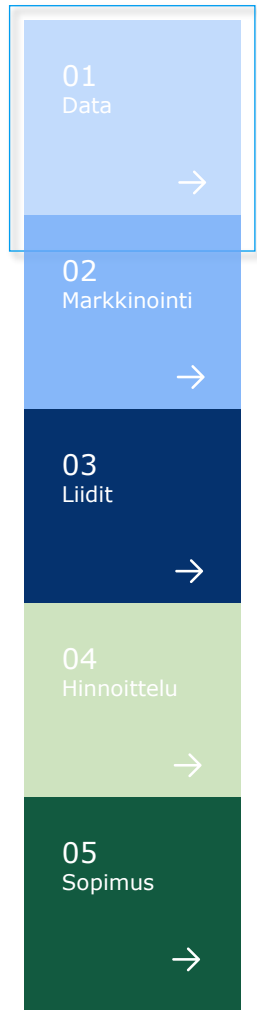
Kyselyssä vuokrausprosessi on jaettu viiteen eri pääkategoriaan. Tulokset käydään näiden pääkategorioiden pohjalta seuraavaksi kolmessa osiossa em kategorioiden yhdistelminä:

- Data
- Markkinointi & liidit
- Hinnoittelu & sopimukset



Vuokrausprosessit

Kyselyn Havainnot: Data



Arviot per kysymys

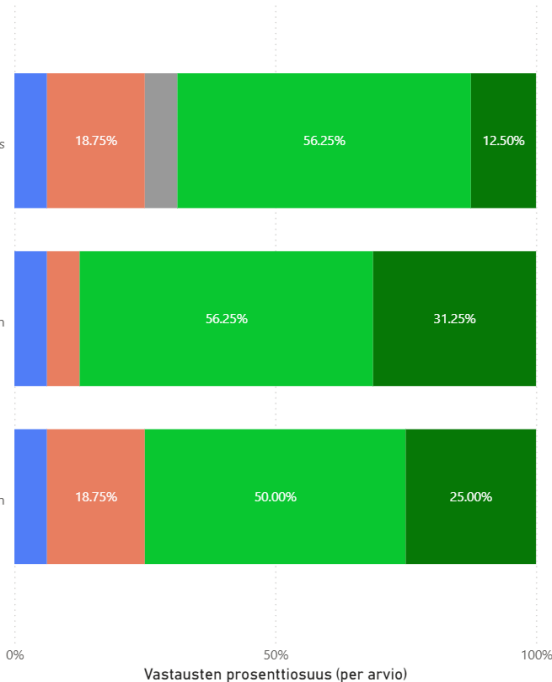
Arvio (Blank) Vaikeaa En osaa sanoa Helppoa Erittäin helppoa

Kysymys

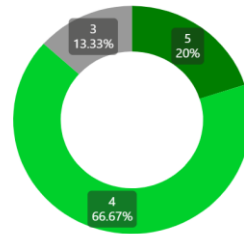
Kohteen perustietojen saatavuus

Tilan pinta-alan löytäminen

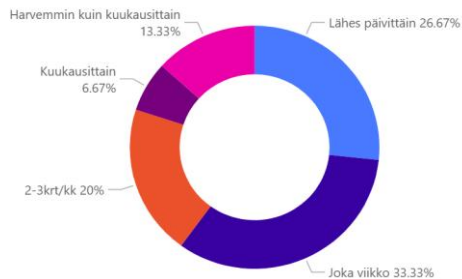
Ajantasaisen pohjakuvan hankkiminen



Luotan, että vuokrausmateriaalissa oleva pinta-ala tieto on oikein (1=vähän, 5=paljon)



Kuinka usein etsin pohjakuvia ja pinta-alatietoja vuokraukseen

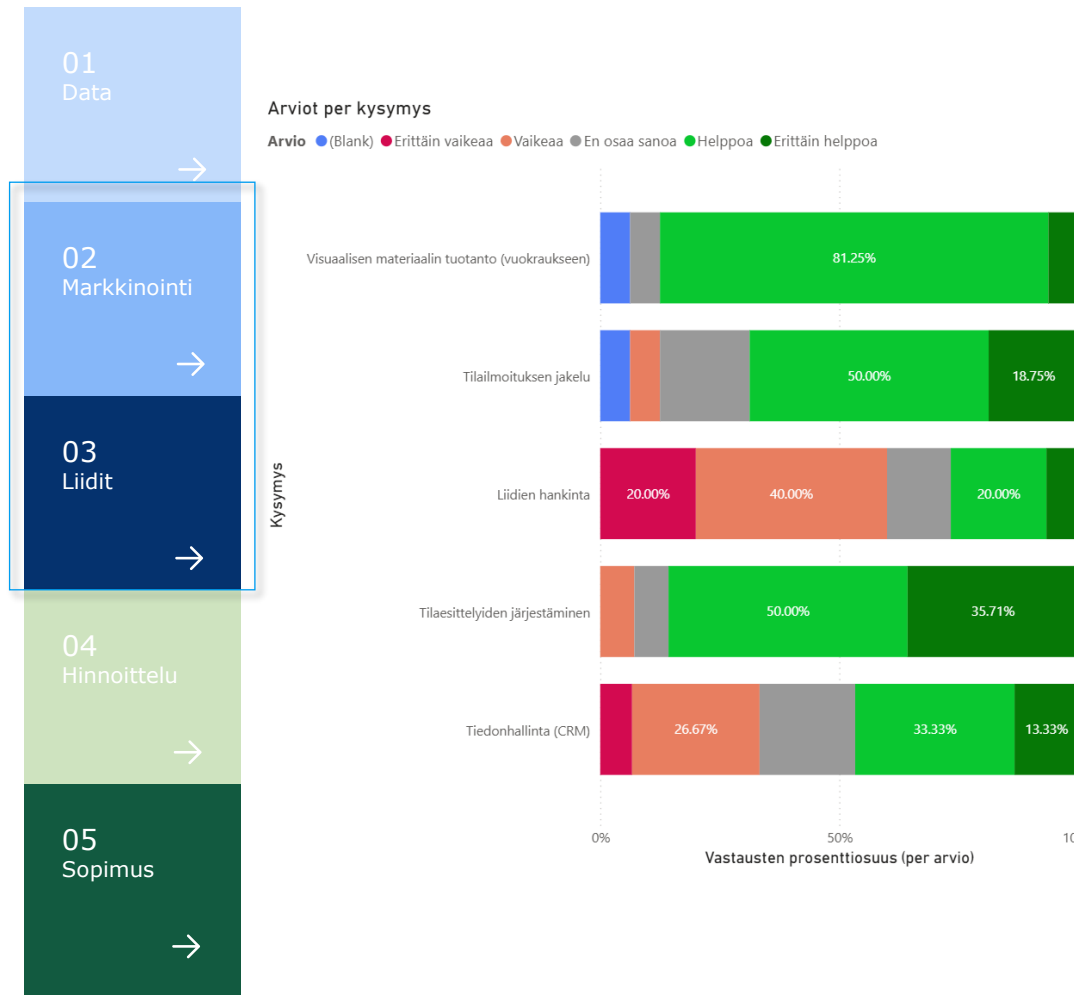


Tiivistelmä (Data):

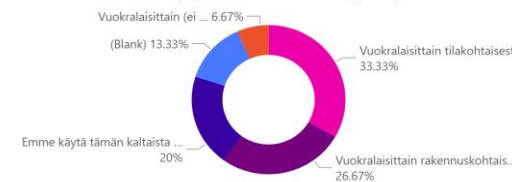
- Luotto vuokrausprosessiin liittyvään dataan keskimäärin korkea
- Erityisesti pinta-alan löytäminen koetaan erittäin helpoksi. Lähteenä pinta-alalle toimii usein rent roll ja/tai pohjakuva
- Luotto pinta-alaan heikoin jos 3 tai yli lähdettä pohjakuville (3,5/5) ja korkein jos haetaan vain tarkoitukseen suunnitellusta ohjelmistosta (4,5/5).
- Ei-pohjakuvaa hyödyntävien yritysten luotto vuokrausmateriaalin pinta-alaan 4/5
- Ajantasaiset pohjakuvat haetaan useimmin pilvipalvelusta (10 kpl), arkkitehdiltä (6 kpl), tai ohjelmistosta (6 kpl)

Vuokrausprosessit

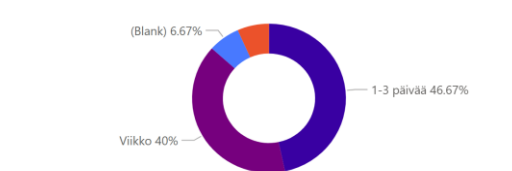
Kyselyn Havainnot: Markkinointi & liidit



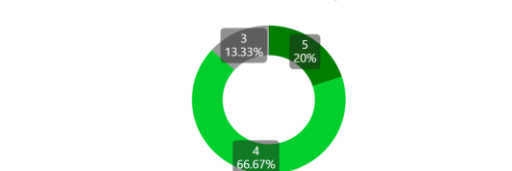
CRM tai vastaavassa järjestelmässä liidit/myynnit jäävät talteen



Vuokrailmoituksen saaminen markkinointiin kestää tyypillisesti



Luotan, että vuokrausmateriaalissa oleva pinta-ala tieto on oikein

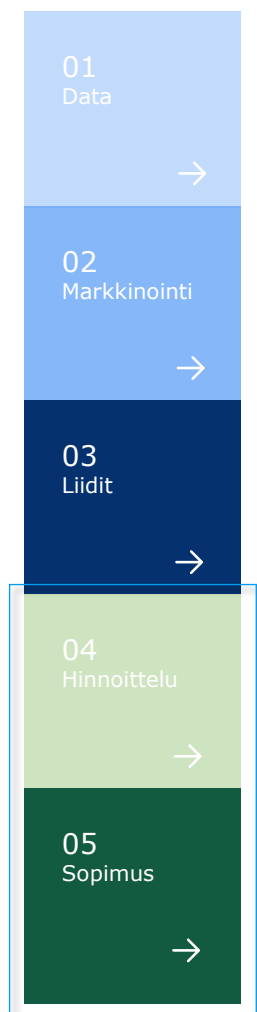


Tiivistelmä (Markkinointi & liidit):

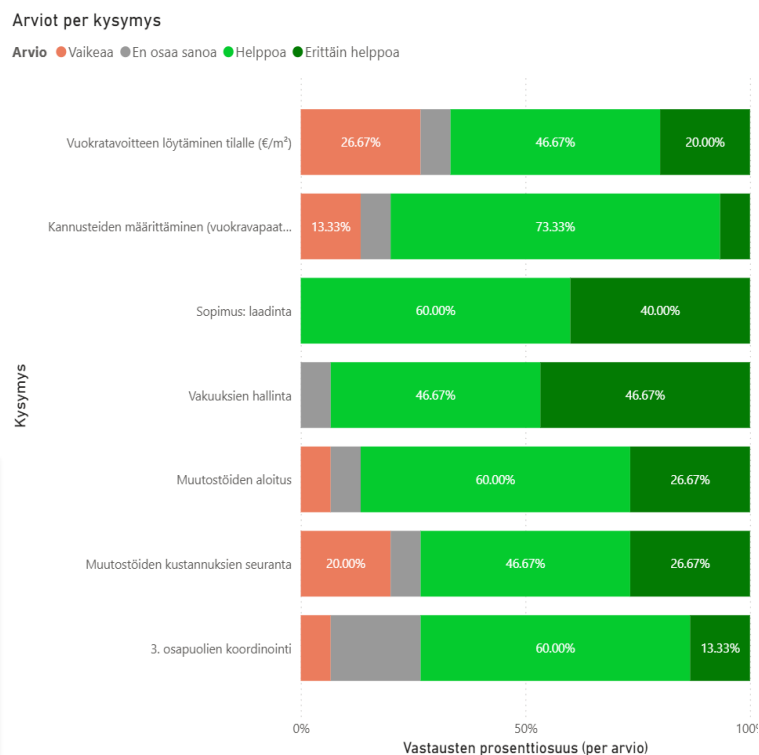
- Visuaalisen materiaalin tuotanto ei "erittäin helppoa" mutta ei myöskään vaikeaa
- Liidien hankkiminen on koko vuokrausprosessin vaikein osa. Keskimäärin viikon kestävä vuokrailmoituksen työstäminen indikoi parempia tuloksia.
- Noin 33% säilyttää liidit tilakohtaisesti. ~20-33% ei käytä CRM:ää ollenkaan.
- Heikko luottamus pinta-alaan heijastuu jossain määrin vuokrailmoituksen markkinointiin saamisen keston.
- Haasteet tiedonhinnassa heijastuu heikompaan liidien hankintaan, hitaampaan markkinointiin ja heikompaan pinta-ala tiedon luottamukseen

Vuokrausprosessit

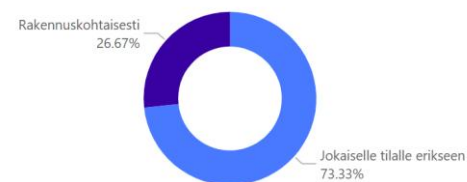
Kyselyn Havainnot: Hinnoittelu & sopimukset



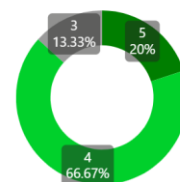
Ramboll



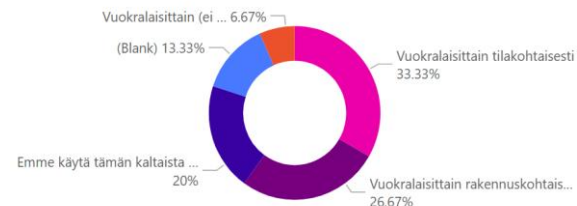
Vuokratavoite määritetään hallitsemissani kiinteistöissä



Luotan, että vuokrausmateriaalissa oleva pinta-ala tieto on oikein



CRM tai vastaavassa järjestelmässä liidit/myynnit jäävät talteen



Tiivistelmä (Hinnoittelu & sopimukset):

- Vuokratavoitteen löytäminen tilalle, kannusteiden määrittäminen sekä muutostöiden kustannusten seuranta kategorian haastavimpia tehtäviä
- Sopimuksen laadinta ja vakuuksien hallinta keskimäärin hyvin hoidettu
- 3. osapuolien koordinointi ei "erittäin helppoa", mutta ei myöskään vaikeaa
- Tilakohtaisesti määritetty tavoitevuokra helpottaa vuokratavoitteen löytämistä ja kannustetason määrittämistä

Yhteenveto

Yhteenveto

- Liidien tiedonhallinta ja hankkiminen ovat suurimpia vuokrausprosessin haasteita. Vuokrausmateriaalin työstämisessä erityisen nopea toiminta ei vaikuta palkitsevan liidien hankkimisessa.
- Tilakohtaisien tietojen asettaminen ja seuranta on jokseenkin haasteellista (erityisesti CRM, vuokratavoite ja kannusteet).
- Sopimusten laadinta ja päättäminen on yleisellä tasolla tehokkaasti hoidettu.

Kyselyn avoimet kommentit & pullonkaulat –osion yhteenveto

Useat vastaajat toivovat tehokkaampaa markkinointimateriaalin tuotantoa joka voisi tapahtua kehittämällä yhtenäisiä käytäntöjä läpi sidosryhmien (myös ulkoiset). Lisäksi useat vastaajat toivoivat erityisesti automaatiota, jolla tiedot (mm. neliöt, vuokrataso) siirtyvät sujuvammin järjestelmistä tarjousmateriaaliin.

Pullonkaulojen osalta vuokralaisten päätöksentekoon liittyvien seikkojen lisäksi sisäiset hyväksynnät, KYC, datan puutteellisuus ja kolmannen osapuolen koordinointi aiheuttaa osalla toimijoista epätoivottua hitautta vuokrausprosesseihin.

Suosituksia jatkoon

1. **Tiedon säilyttäminen yhdessä paikassa** vaikuttaa lisäävän luottamusta dataan. Suurempi luottamus dataan sekä helpommin löytyvät tiedot nopeuttavat vuokraustoimintaa. Nopeuden lisäksi laadukkaampi ja läpinäkyvämpi data voi tarjota varmuutta siihen, että tiloja vuokrataan kiinteistön arvoa parantavalla tavalla.
2. **Tiedonhallinnan organisointi huoneistokohtaisesti** saattaa helpottaa mm. tavoitevuokran asettamisessa, vuokraustilanteen seuraamisessa sekä mahdollisessa kolmansien osapuolien koordinoinnissa (erityisesti vuokraneuvottelut, materiaalit). Huomionarvoisena seikkana se, että liika kiirehtiminen huoneistokohtaisen materiaalin kanssa ei välttämättä palkitse aina liidien hankkimisessa.

Yhteystiedot

Kimmo Nikama

Yksikönpäällikkö

Circle by Ramboll

kimmo.nikama@ramboll.fi

+358 40 7707750

Rasmus Sirén

Liiketoiminnan kehittäminen

Circle by Ramboll

rasmus.siren@ramboll.fi

+358 44 2099563

Bright
ideas.
Sustainable
change.

RAMBOLL