



TIIVISTELMÄ

| | |
|-------------------------------------|-----------------------|
| <input type="checkbox"/> | Kandidaatintutkielma |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Pro gradu -tutkielma |
| <input type="checkbox"/> | Lisensiaatintutkielma |
| <input type="checkbox"/> | Väitöskirja |

| | | | |
|----------|---|------------|-------------|
| Oppiaine | Tietojärjestelmätiede & Markkinointi | Päivämäärä | 24.6.2020 |
| Tekijät | Sakari Pulkkinen & Tomi Vattjalainen | Sivumäärä | 78+liitteet |
| Otsikko | Osallistava asuntohankinta, yhteisöllisyys & alustatalous: Monimetodinen tutkimus neljän kohderyhmän ilmiöön liittyvistä näkemyksistä | | |
| Ohjaajat | FL Antti Tuomisto, Prof. Rami Olkkonen | | |

Tiivistelmä

Osallistavassa asuntohankinnassa ideana on tuottaa asuinrakennuksia asukaslähtöisesti ja yksilöllisemmin huomioiden asukkaiden toiveet ja tarpeet asuntojen suunnittelu- ja rakentamisvaiheessa. Ryhmärakennuttaminen on yksi osallistavan asuntohankinnan alalajeista ja siihen sisältyy myös usein vapaaehtoista yhteisöllisyyttä, jossa yksilö itse voi määrittää, kuinka paljon haluaa olla yhteisön kanssa tekemisissä arjessaan. Erilaiset uudet sekä vanhat tavat hankkia tai rakennuttaa asunto nostavat päätään ihmisten pyrkiessä toteuttamaan elämiseen ja asumiseensa kuuluvia unelmia. Näihin unelmiin sisältyvät myös kestävä kehitys eri ulottuvuudet.

Alustatalous on liiketoimintamalli, joka tuottaa arvoa useammille sidosryhmille samanaikaisesti. Alustataloudella on mahdollista häiritä markkinoita tai luoda jopa täysin uudet markkinat tyhjästä hyvällä idealla. Sekä alustatalous että jakamistalous ovat hiljattain nousseet kuumaksi puheenaiheeksi uudenlaisten kuluttajatuottajien (prosumereiden) ja lainoppineidenkin kesken.

Tutkimuksen tarkoituksena on tarkastella osallistavaa asuntohankintaa ja yhteisöllistä asumista yksilön ja yleisen hyvinvoinnin näkökulmasta. Tutkimme, miten alustatalous voisi edistää ilmiötä ja mitkä ovat alustan vaatimukset, jotka pitää ottaa huomioon. Tutkimuksessa haastateltiin kolmea eri kohderyhmää ja vastausten pohjalta toteutettiin lisäksi laajempi kysely unelmakotia suunnitteleville.

Tutkimuksessa havaittiin toimivan alusta helpottavan siellä toimivien osapuolien välistä kommunikointia, mikä puolestaan helpottaa eri osapuolten tarpeidentyydytystä. Osallistavan asuntohankinnan ja yhteisöllisen asuntorakentamisen (cohousingin) havaittiin tarjoavan sosiaalisia, taloudellisia ja ympäristön kannalta toimivia ratkaisuja niin yksilö- kuin yleiselläkin tasolla.

| | |
|------------|---|
| Avainsanat | Osallistava asuntohankinta, alustatalous, kestävä kehitys, yhteisöllisyys |
|------------|---|





Turun yliopisto
University of Turku

OSALLISTAVA ASUNNONHANKINTA, YHTEISÖLLISYYS & ALUSTATALOUS

Monimetodinen tutkimus neljän kohderyhmän ilmiöön liittyvistä näkemyksistä

Markkinoinnin ja tietojärjestelmätieteen
pro gradu -tutkielma

Laatijat:

Sakari Pulkkinen & Tomi Vatjalainen

Ohjaajat:

FL Antti Tuomisto

KTT Rami Olkkonen

24.6.2020

Turku



Turun kauppakorkeakoulu • Turku School of Economics

Turun yliopiston laatuvarmistuksen mukaisesti tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck -järjestelmällä.

The originality of this thesis has been checked in accordance with the University of Turku quality assurance system using the Turnitin OriginalityCheck service.



Sisällysluettelo

| | | |
|--------|--|----|
| 1 | JOHDANTO..... | 7 |
| 1.1 | Tutkimuksen tausta ja tarkoitus | 7 |
| 1.2 | Pehmeä systeemimetodologia osana tutkimusta | 8 |
| 1.3 | Tutkimuksen rakenne | 9 |
| 2 | YKSILÖ JA SOSIAALINEN PÄÄOMA | 11 |
| 2.1 | Yleinen hyvinvointi ja kestävä kehitys | 12 |
| 2.2 | Cohousing ja osallistava asuntohankinta | 13 |
| 2.3 | Yhteenveto | 17 |
| 3 | ALUSTATALOUS JA MONISIVUISET ALUSTAT..... | 18 |
| 3.1 | Työvoima alustoilla..... | 20 |
| 3.2 | Yhteiskunnallinen merkitys | 23 |
| 3.3 | Yhteenveto | 25 |
| 4 | METODIT | 27 |
| 4.1 | Neljä eri kohderyhmää | 27 |
| 4.2 | Tutkimuksen operationalisointi..... | 29 |
| 5 | HAASTATTELUTUTKIMUKSEN TULOKSET..... | 31 |
| 5.1 | Ryhmärakennuttajat | 31 |
| 5.1.1 | Asumishistoria | 31 |
| 5.1.2 | Ryhmärakennuttamiseen päätyminen | 31 |
| 5.1.3 | OAH-prosessin eteneminen | 33 |
| 5.1.4 | Yhteisöllisyyden ja ekologisuuden tärkeys hankinnassa | 34 |
| 5.1.5 | Yhteisöllisyyden ja ekologisuuden ilmeneminen taloissa ja yhteisöjen toiminnassa | 35 |
| 5.1.6 | Ryhmärakennuttamishankkeen aikaiset ongelmat..... | 36 |
| 5.1.7 | Asumisen taloudellisuus | 37 |
| 5.1.8 | Suurimpia koettuja etuja | 38 |
| 5.1.9 | Asukkaiden mainitsemissa ongelmia, joita haluttiin korjata | 39 |
| 5.1.10 | Ilmiön edistäminen | 40 |
| 5.2 | Kunnallispäätäjät..... | 41 |
| 5.2.1 | Tilanne nyt | 41 |
| 5.2.2 | Osallistava asuntohankinta (OAH) | 43 |
| 5.2.3 | Edistävät ja haittaavat tekijät Turussa ja muissa Varsinais-Suomen kunnissa | 45 |



| | | |
|--------|--|----|
| 5.2.4 | Turun tai muun Varsinais-Suomen kunnan näkemys OAH:sta | 47 |
| 5.2.5 | Haastateltavan omat intressit | 47 |
| 5.2.6 | Aiemmin toteutettuja toimia | 48 |
| 5.2.7 | Mitä pitäisi tehdä toisin? | 49 |
| 5.2.8 | Siilot | 52 |
| 5.2.9 | Tulevaisuuden suunta | 52 |
| 5.2.10 | Alustasta ratkaisu | 54 |
| 5.3 | Alustatalouden asiantuntija | 57 |
| 5.3.1 | Alustatalous | 57 |
| 5.3.2 | Alustatalous ja pk-yritykset | 58 |
| 5.3.3 | Epäreilu kilpailuetu | 58 |
| 5.3.4 | Suomi vastaan muu maailma | 58 |
| 5.3.5 | Alustan liikkeelle lähteminen | 59 |
| 5.3.6 | Alustatalouden riskit | 59 |
| 5.3.7 | Alustaan johtavat innovaation ensiaskeleet | 60 |
| 5.3.8 | Alustatalouden kehitys | 60 |
| 6 | KYSELYTUTKIMUKSEN TULOKSET | 62 |
| 6.1 | Asumiseen liittyvät unelmat | 62 |
| 6.2 | Kyky toteuttaa unelmia | 63 |
| 6.3 | Palvelu unelmia varten | 63 |
| 6.4 | Tärkeät asiat asumisessa | 64 |
| 6.5 | Osallistava asuntohankinta | 64 |
| 7 | JOHTOPÄÄTÖKSET | 67 |
| 7.1 | Asukkaana ryhmärakennetussa asunnossa | 67 |
| 7.2 | Hanke eli osallistavan asuntohankinnan projekti | 68 |
| 7.3 | Kaavoitus ja tontit eli kuntatoimijat ja alustatalous | 69 |
| 7.4 | Hyvän elämän ja asumisen unelmoijat eli kansalaiset | 70 |
| 7.5 | Tieteellinen kontribuutio ja jatkotutkimusehdotukset | 71 |
| 8 | YHTEENVETO | 73 |
| | LÄHDELUETTELO | 75 |
| | Haastattelut | 78 |
| | LIITTEET | 79 |
| | Liite 1: Haastattelu ryhmärakennuttajille | 79 |
| | Liite 2: Haastattelu kunnallispäättäjille | 79 |



| | |
|---|----|
| Liite 3: Haastattelu alustatalouden asiantuntijalle | 80 |
| Liite 4: Kysely | 81 |
| Liite 5: Tietosuojailmoitus..... | 86 |

Kuvaluettelo

| | |
|---|----|
| Kuva 1: Unelmien toteutumista rajoittavat tekijät | 63 |
| Kuva 2: Hyvän elämisen ja asumisen tärkeimmät tekijät | 64 |
| Kuva 3: Halu toteuttaa hanke tuttujen kanssa suhteessa tarpeeseen palvelusta..... | 66 |

Taulukkoluetelo

| | |
|--|----|
| Taulukko 1: CATWOE-analyysin osa-alueet | 9 |
| Taulukko 2: Tutkielman operationalisointitaulukko CATWOE-analyysin avulla | 29 |

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta ja tarkoitus

Länsimaissa on herännyt uudenlainen yhteisöllisyyden kaipuu, johon yksilöt vastaavat etsimällä tunneperäisiä ja symbolisia "heimoutumisen" kokemuksia. 2000-luvun markkinoinnin ei tulisi puhtaasti keskittyä yksilön ja yrityksen välisen suhteen hiomiseen, vaan auttaa luomaan tarjoamia, jotka kehittävät yksilöiden välisiä suhteita. (Cova & Cova 2002) Kuluttajien tärkeänä tehtävänä on määritellä omakohtainen ”hyvä elämä ja asuminen”, johon he pyrkivät. Yritysten tehtävänä on tarjota tarpeelliset työkalut kuluttajien unelmien toteuttamiseen.

Uudenlaisen ”postmodernin heimoutumisen” aikana on ryhmärakennuttaminen herättänyt kiinnostusta. Siinä, kuten muissa osallistavan asuntohankinnan muodoissa on ideana tuottaa asuinrakennuksia asukaslähtöisesti ja yksilöllisemmin huomioiden asukkaiden toiveet ja tarpeet asuntojen suunnittelu- ja rakentamisvaiheessa. Hankkeet mahdollistavat ekologisempia ratkaisuja, kuten maalämmön tai aurinkopaneelien käyttöönoton. Lisäksi tulevat naapurit tutustuvat toisiinsa aiemmin suunnitteluvaiheessa, mikä mahdollistaa syvemmän yhteisöllisyyden muodostumisen.

Jyrki Kataisen hallituksen (2011–2014) ohjelmassa mainittiin tavoite parantaa ryhmärakennuttamisen toimintaedellytyksiä. Oikeusministeriössä oli siihen aikaan valmis teillä ryhmärakennuttamista koskevan lainsäädännön kehittäminen, jossa myös ympäristöministeriö oli mukana. (Paalimäki & Pollock 2013) Suomessa loppuun asti saatuja projekteja ovat muun muassa Helsingin Jätkäsaareen joulukuussa 2013 valmistunut Malta-talo, syksyllä 2014 valmistunut Asunto-osakeyhtiö Juutinraumankatu ja As Oy Tampereen Annikki (Paalimäki & Pollock 2013, saraco.fi, Torvinen 2012).

Myös alustatalous ja jakamistalous ovat hiljattain nousseet kuumaksi puheenaiheeksi uudenlaisten kuluttajatuottajien (prosumereiden) ja lainoppineiden kesken. Internet on käytännössä poistanut asiakkaan ja palveluntarjoajien välisen välityspalkkion, mikä on avannut markkinat uusille monipuolisille ideoille, kuten huoneiden vuokraamisen, kyytipalveluiden, työvoiman vuokraamisen sekä muiden tuotteiden ja palveluiden myymisen. Alustatalouden nousu on tuonut häiriötä pitkään pysyneeseen talousjärjestelmään ja aiheuttanut markkinoiden ”disruptiota”. (Biber ym. 2017, 1562–1563)

Edellä kuvatun kompleksisen kohteen osalta tavoitteenamme on pyrkiä selvittämään, mitä seikkoja olisi syytä ottaa huomioon yhteisöllistä ryhmärakennuttamista edistävässä ja tukevassa alusta- ja jakamistalouteen pohjautuvassa liiketoimintamallissa. Näitä tunnistettavia seikkoja tutkitaan ja tulkitaan markkinoinnin ja tietojärjestelmien näkökulmista. Tuloksia arvioidaan lopuksi uuden liiketoimintamallin ja siihen liittyvien tietojärjestelmien vaatimuksina.

Termejä ”asuntotuotanto” ja ”asuntohankinta” käytetään usein lähes synonyymeinä puhuttaessa rakennuttamisesta. Asuntotuotanto viittaa kuitenkin uuden asunnon rakentamiseen, kun taas asuntohankinnassa voidaan muuttaa jo olemassa olevaan asuntoon. Termillä ”osallistava” viitataan siihen, että asukas tai asukkaat pääsevät vaikuttamaan hankkeen lopputulokseen. Tutkimuksessa käytetään siten termiä ”osallistava asuntohankinta” ja lyhennettynä OAH, koska tuotantoprosessin tarkasteluun ei erityisemmin paneuduta.

Tutkimuskysymyksemme, joissa kaikissa on mukana sekä markkinoinnin että tietojärjestelmien näkökulmat, ovat:

1. Mitä osallistava asuntohankinta ja alustatalous tarjoaa yksilölle ja miten se muuttaa yksilön arjen järjestelyjä koko asunnonhankinnan elinkaaren aikana?
2. Miten osallistava asuntohankinta pyrkii luomaan yhteistä hyvää ja millaisin keinoin sitä pitäisi toteuttaa eri konteksteissa ja toiminnan tasoilla?
3. Mitä seikkoja tulee huomioida alusta- ja jakamistalouteen perustuvassa yhteisöllistä asumista tukevassa liiketoimintamallissa markkinoinnin ja tietojärjestelmien osalta?

1.2 Pehmeä systeemimetodologia osana tutkimusta

Selkeyttääkseen osallistavan asuntohankinnan koko elinkaarta tulisi määritellä eräänlainen ”relevantti järjestelmä”. Lähestymistapoja on useampia, jotka kategorisoituvat kolmeen eri teemaan: ihmisiin, organisaatioihin ja viitekehyksiin (Avison & Fitzgerald, 2006). Vaikka ihmiset ovat tärkeä osa osallistavassa asuntohankinnassa, muutoksessa täytyy olla aktiivisesti mukana kaikki tarvittavat osapuolet. Juuri tämän tapaiset muutokset, jotka ovat monimutkaisia, epäselviä ja sosiaalisia luonteeltaan, pystytään määrittelemään pehmeän systeemimetodologian avulla (Asadi, 2020).

Tähän tutkimukseen koettiin sopivaksi Peter Checklandin vuonna 1981 kehittämä pehmeä systeemimetodologia (Soft systems methodology, SSM). Pehmeä systeemimetodologia pyrkii ratkaisemaan ongelmia oppimalla toimintaympäristössä olevista ihmisten toiminnoista tai ”järjestelmistä”. Siinä pyritään ymmärtämään ydinongelmat, joiden avulla pystytään määrittelemään kunkin toimintaympäristön jäsenten toiminnat. Näin voidaan pyrkiä toimintojen kehitykseen. Pehmeässä systeemimetodologiassa mietitään tutkittavaa järjestelmää varten ydinmääritelmiä (root definitions), joiden määrittelemiseksi varten käytetään CATWOE-analyysiä (Taulukko 1). CATWOE koostuu eri osista, joista C on asiakkaat (customers), A on toimijat (actors), T on muutosprosessi (transformation process), W on maailmankatsomus (Weltanschauung), O on omistaja (owner) ja E on toimintaympäristön rajoitukset (environmental constraints). (Checkland 1989)



Taulukko 1: CATWOE-analyysin osa-alueet

| | |
|---|--|
| C – Customer (asiakas) | Keihin toiminnan kehitys vaikuttaa? |
| A – Actors (toimijat) | Ketkä toteuttavat kehityksen? |
| T – Transformation process (muutosprosessi) | Mitä tarvitaan muutosprosessiin ja mikä on muutosprosessin lopputulos? |
| W – Weltanschauung (maailmankatsomus) | Millainen maailmankatsomus on taustalla? |
| O – Owner (omistaja) | Kuka voi pysäyttää toiminnan kehittämisen? |
| E – Environmental constraints (toimintaympäristön rajoitukset) | Mitkä tekijät rajoittavat toiminnan kehitystä? |

Tämän tutkimuksen tapauksessa C on tulevat asukkaat, A rakennuttajat tai korjausrakentamisessa remontoijat, T tapahtuma muuttaa unelmoijat uusiksi omistajiksi tai unelmat todeksi, W on hyvä elämä, unelmiensa ja itsensä toteuttamista, O on alustan omistaja ja ylläpitäjä ja E on muun muassa rakennus- ja muut luvat asuntoihin. CATWOE-analyysin osia käsitellään pitkin tutkimusta. Pitkin tutkimusta suurimmalle osalle analyysin osa-alueista on niitä selkeästi käsittelevät luvut, mutta muutosprosessi eli T (transformation process) tulee käsitellyksi jokaisessa teoria- ja tutkimusluvussa. Tämän takia tätä osa-aluetta ei erikseen mainita eri lukujen alussa.

CATWOE-analyysia hyödyntäen on mahdollista pyrkiä luomaan palveluja, jotka tukevat OAH:n ja yhteisöllisyyteen liittyvää tarkoituksenmukaista toimintaa huomioiden ristiriitaisiakin arvoja, näkemyksiä ja vaatimuksia. Tutkimuksessa pyritään kartoittamaan tietämystä potentiaalisista asiakkaista ja muista toimijoista kentällä. On tärkeää tuntea potentiaalisen asiakasryhmän ja muiden toimijoiden näkemyksiä, maailmankatsomusta ja unelmia. Myös rajoittavia sekä mahdollistavia tekijöitä kentällä on tärkeää tuntea, niin aineellisten kuin myös aineettomien tekijöiden kohdalla. Palvelussa, joka tuo kaikki tarvittavat tekijät yhteen, tarvitaan reilusti dataa eri toimijoiden motiiveista ja arvoista, sekä myös teknisistä mahdollisuuksista ja rajoitteista. Tutkimuksemme viitekehys on elämisen ja asumisen muutostrendit, joita pyrimme ymmärtämään osallistavan asuntohankinnan osalta alustatalouskontekstissa.

1.3 Tutkimuksen rakenne

Tutkimus koostuu kahdeksasta luvusta. Ensimmäinen luku esitteli tutkimuksen tausta, aiheen ja rakenteen. Toinen ja kolmas luku toimivat kirjallisuuskatsauksena ja esittelevät aiheeseen liittyvää termistöä. Neljännessä luvussa käydään läpi tutkimuksen metodologia ja perustelemme siihen liittyvät valinnat. Luvussa viisi käydään läpi laadullisen

tutkimuksen tuloksia ja luvussa kuusi määrällisen tutkimuksen tuloksia. Luvussa seitsemän teemme tutkimuksista saadun datan perusteella johtopäätöksiä ja luku kahdeksan kiteyttää vastaukset tutkimuskysymyksiin ja esittää tutkimuksen rajoitukset ja jatkotutkimusehdotukset.

Aikaisempaa kirjallisuutta ja tutkimusta löytyy varsinkin ryhmärakennuttamisesta ja alustataloudesta. Tämä tutkimus pyrkii tuomaan erityistä tietoa siitä, miten nämä kaksi ilmiötä voivat edesauttaa toisiaan.

Aiheeseen liittyvän kirjallisuuskatsauksen jälkeen toteutettiin ensin 15 henkilön kvalitatiivinen teemahaastattelututkimus aiheeseen liittyen kirjallisuuskatsauksesta saadun tiedon pohjalta. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa haastateltiin ryhmärakennuttamishankkeissa olleita ihmisiä, alustatalouden asiantuntijaa ja Varsinais-Suomen alueella toimivia kunnallispäätäjiä.

Haastattelujen tarkoitus oli kartuttaa tietämystä OAH:n, yhteisöasumiseen ja alustatalouteen liittyvistä mahdollisuuksista ja uhkista, sekä yksilötasolla että laajemmin. Haastattelut toteutettiin puolistrukturoituina teemahaastatteluina, jotta teoreettiseen viitekehukseen liittyviä teemoja voidaan käsitellä syvällisesti mutta myös hallitusti.

Kvalitatiivisen tutkimuksen avatessa tietämystä ilmiöihin liittyvistä asioista voitiin sen jälkeen toteuttaa kvantitatiivinen kyselytutkimus nettikyselyn kautta. COVID-19 – pandemian aiheuttaman tilanteen takia kysely jouduttiin toteuttamaan puhtaasti netin välityksellä välttääkseen tarpeetonta kontaktia. Kvantitatiivisen avoimen nettikyselytutkimuksen kohteena oli asumisen ja elämisen unelmista suunnittelevia kansalaisia. Heidän kauttansa voitiin kartuttaa tietämystä ihmisten asumiseen ja elämiseen liittyvistä unelmista, heidän tietämystään ja näkemyksiään OAH:sta, sekä tarpeesta palvelulle, joka edistäisi asumisen ja elämisen unelmia, sekä sille tärkeistä ominaisuuksista.



2 YKSILO JA SOSIAALINEN PÄÄOMA

Tässä luvussa käsitellään aikaisempaa kirjallisuutta liittyen sosiaaliseen pääomaan ja sen yhteydestä yksilön hyvinvointiin. Myös kestävästä kehityksestä ja sen eri ulottuvuuksista osana yleistä hyvinvointia tarkastellaan kirjallisuuden kautta. Lopuksi esille tuodaan aikaisempaa kirjallisuutta liittyen ”cohousingiin” eli yhteisöasumiseen tarkastellen, miten se voi vaikuttaa yksilön hyvinvointiin sekä myös yleiseen hyvinvointiin. CATWOE-analyysin näkökulmasta fokus on erityisesti asiakkaissa eli C (customers) ja maailmankatsomuksessa eli W (Weltanschauung).

Subjekttiivinen hyvinvointi on arvio, jonka ihminen tekee omasta elämästään. Tämä sisältää arvion onnellisuudesta ja miellyttävien tunteiden määrästä sekä tyytyväisyydestä omaan elämään. Arvio hyvinvoinnista sisältää siis kognitiivisia ja tunnepainotteisia näkökulmia. Kognitiiviseen osaan hyvinvointia kuuluu tyytyväisyys elämään, joko yleisesti tai tietyillä elämän osa-alueilla, joihin kuuluu esimerkiksi perhe, opiskelut, työ, terveys, ystävät, vapaa-aika tai muu vastaava. Tunnepainotteinen osa taas viittaa positiivisten tunteiden läsnäoloon, jota jotkut voivat nimittää onnellisuudeksi. (Schnettler ym. 2014, 834.) Onnellisuutta pidetään nykyään yhtenä yksilön tärkeimmistä päämääristä elämässä ja yksi merkittävä onnellisuuteen vaikuttava tekijä on yksilön sosiaalisen pääoman taso. Sosiaalisen pääoman taso viittaa yksilön sosiaalisten kontaktien intensiivisyyteen, laatuun ja määrään. (Arampatzi ym. 2016, 100.) Sosiaalinen pääoma on yksi vahvimista tekijöistä, joka korreloi yksilön tyytyväisyyden kanssa elämää kohtaan (Ateca-Amestoy ym. 2014, 527).

Sosiaalinen pääoma voidaan nähdä verkostoina, joissa jaetaan samoja normeja, arvoja tai näkemyksiä. Nämä tekijät osaltaan helpottavat yhteistyötä ryhmien sisällä tai ryhmien kesken. Sosiaalisten verkostojen ja tuen tuomaan sosiaaliseen pääomaan vaikuttaa esimerkiksi ystävien ja sukulaisten määrä sekä niiden kanssa käytävän interaktion taajuus, virtuaaliset verkostot sekä luotettavien ihmisten määrä sosiaalisessa verkostossa, joiden apuun voi tarvittaessa luottaa. Jaetut identiteetit vaikuttavat yksilöiden saamaan tuen määrään ja sitä kautta sosiaalisen pääoman tasoon. Myös vaihdannan määrä ja tyypit ihmisten välillä verkostossa voivat olla tärkeitä. (Ateca-Amestoy ym. 2014, 531–533.) Sosiaaliset kontaktit ja verkostot siirtyvät koko ajan enemmän ja enemmän virtuaalisiin ympäristöihin perinteisen kasvokkain käytävän kommunikaation sijaan. Virtuaaliset ympäristöt voivat tarjota sosiaalista pääomaa yksilölle, joskin tuki tarvitaan myös ”oikean elämän kontakteja” hyvinvoinnin luomiseen ja ylläpitämiseen. (Arampatzi ym. 2016, 100.)

Kannustimia luoda sosiaalisia suhteita ja sosiaalista pääomaa voi olla useita. Sisäisiä synnynnäisiä motivaatioita on muun muassa tarve luoda kumppanuuksia, tarve tuelle tunnetasolla, sosiaalisen hyväksynnän tarve, solidaarisuuden tarve, tarve kuulua osaksi

jotakin sekä tarve tulla tunnistetuksi ja rakastetuksi muiden toimesta. (Ateca-Amestoy ym. 2014, 531–533.)

Länsimaissa on herännyt vahva huoli yksilöiden sosiaalisen pääoman tason laskusta. Sosiaalinen pääoma on laskenut niin laadullisesti kuin määrällisestikin. Ihmiset ovat kasvavissa määrin alkaneet eristäytymään toisistaan. Luottamushenkilöt, joiden kanssa ihmiset keskustelevat tärkeistä asioista elämässään, ovat vähentyneet huomattavasti. Sosiaalinen eristäytyneisyys ja yksinäisyys laskevat onnellisuuden tasoa huomattavasti länsimaisissa yhteiskunnissa. Sosiaalinen eristyneisyys määrittellään objektiiviseksi fyysiseksi eristäytyneisyydeksi toisista ihmisistä. Vähäiset tapaamiset perheen ja ystävien kanssa voidaan luokitella tällaiseksi. Sosiaalinen yksinäisyys taas voidaan nähdä epäsuotuisana tasapainona todellisten ja haluttujen sosiaalisten kontaktien välillä. Sosiaalinen yksinäisyys on subjektiivinen sosiaalisen yksinäisyyden tunne, jolloin henkilö on tyytymätön sosiaalisten kontaktiensa määrään tai laatuun. (Arampatzi ym. 2016, 100.)

Sosiaalisten yhteyksien puute on yhteydessä terveydelle haitallisiin tekijöihin. Maailman terveysjärjestön mukaan tulevan 30 vuoden aikana sosiaalinen eristäytyneisyys ja yksinäisyys tulevat olemaan suuria haasteita maailmassa. (Arampatzi ym. 2016, 100.) Jo pelkästään Suomessa todettiin vuonna 2018 nuorten keskuudessa olevan jo yli 60 000 syrjäytynyttä nuorta Me-säätiön mukaan (mesaatio.fi).

2.1 Yleinen hyvinvointi ja kestävä kehitys

Yhdistyneet Kansakunnat julkaisivat 1987 määritelmän kestäväälle kehitykselle Brundtlandtin komission raportissa. Määritelmän mukaan kestävässä kehityksessä onnistutaan tyydyttämään tämänhetkiset tarpeet ilman, että vaarannetaan tulevien sukupolvien mahdollisuuksia tyydyttää omiansa. (Rensburg 2011, 189.)

Teollistumisen kautta yhteiskuntien varallisuus on kasvanut huomattavasti. Tämä on itsessään nostanut hyvinvoinnin tasoa monella tapaa, mutta samalla tuonut myös uusia paikallisia ja kansainvälisiä uhkia, kuten esimerkiksi eri teollisuuden alojen aiheuttamat saasteet. Nykyisin suurena haasteena voidaankin pitää sitä, miten huolehtia siitä, että vaurastumisen ja tämän tuoman hyvinvoinnin lisäksi kyetään vastaamaan myös uusiin haasteisiin ympäristöongelmien osalta. Yrityksiltä vaaditaan nykyään jatkuvasti uutta innovointia ja kehitystä, jotta yritykset voivat säilyttää hyvän maineen ja kilpailla markkinoilla. (Aras & Crowther 2010, 566–567.)

Kestävän kehityksen ulottuvuuksia ovat taloudellinen, sosiaalinen ja ympäristöulottuvuus. Nykyisin taloudellisen vaurauden säilyttämisen lisäksi täytyy toiminnassa huomioida sosiaalinen ulottuvuus ja ympäristöulottuvuus. Taloudelliseen ulottuvuuteen kuuluu taloudellisesta kestävydestä huolehtiminen ja taloudellinen suoriutuminen pitkällä aikavälillä. Negatiiviset talouden heilahtelut ja kriisit tuovat mukanaan muun mu-



assa työttömyyttä. Resurssien niukkuus tekee kansalaisista huolehtimisen haastavaksi. Taloudellista suoriutumista parannetaan usein alentamalla kustannuksia. Resursseista huolehtiminen pitkällä aikavälillä mahdollistaa myös kykenevyyden huolehtia sosiaaliin ja ympäristölliseen vastuullisuuteen liittyvistä tekijöistä. Sosiaaliseen ulottuvuuteen kuuluu esimerkiksi sosiaaliseen hyvinvointiin, tasa-arvoon ja suvaitsevaisuuteen liittyvät tekijät. Ympäristöulottuvuus taas painottaa taloudellisesta ja sosiaalisesta ulottuvuudesta huolehtimista tavalla, joka ei rasita ympäristöä ja luontoa. (Martínez & del Bosque 2014, 239–241.)

Resurssien rajallisuus esimerkiksi hiilen, raudan ja öljyn kohdalla on paljon huomiota herättänyt huolenaihe. Myös ympäristön rappeutuminen voi koitua monien eläinlajien kohtaloksi, sekä johtaa konflikteihin ja terveysongelmiin suurten ihmismassojen kohdalla. (Aras & Crowther 2010, 568–569.) Ympäristöriskejä minimoidessa on taisteltava muun muassa luonnon monimuotoisuuden ja metsien säilymisen puolesta. Myös maaperän kulumisen, ilmastonmuutos sekä vesien saastuminen kuuluu ajankohtaisiin ongelmiin. (Martínez & del Bosque 2014, 241.) Taloudellisesti vastuullinen ja ympäristöä suojeleva toiminta kulkevat käsi kädessä tukien toisiaan. Näistä huolehtiminen tukee myös sosiaalista ulottuvuutta yhteisöjen hyvinvoinnin lisääntyessä. (Aras & Crowther 2010, 572–573.) Joskus kestävä kehityksen tukeminen voi lyhyellä aikavälillä lisätä kuluja, mutta usein pitkällä aikavälillä se maksaa kuitenkin itsensä takaisin, esimerkiksi päästöverotuksen kasvaessa tulevaisuudessa (Robinson ym. 2011, 494).

2.2 Cohousing ja osallistava asuntohankinta

Yhtenä vastauksena yhteisöllisyyden, sosiaalisten suhteiden sekä sosiaalisen pääoman elvyttämiseen voidaan pitää yhteisöasumisen pohjoismaista “cohousing-mallia”, joka lähti Tanskasta 60-luvulla ja levisi pääasiassa Ruotsiin, Hollantiin, Iso-Britanniaan, Pohjois-Amerikkaan, sekä jossain määrin Saksaan, Norjaan, Australiaan, Uuteen-Seelantiin ja Japaniin. Kyseisessä mallissa yhteisön jäsenet asuvat yksityisesti omistamissaan, tai mahdollisesti vuokratuissa kodeissa, joissa heillä on oma rauha ja yksityisyys. Yksilöiden koteja ympäröi yhteisön käytössä oleva verkosto täynnä yhteisiä palveluja, kuten yhteisiä keittiö- ja ruokailutiloja, lastenhoitotiloja, kirjastoja, pyykkitupia, kuntosaleja, kahviloita, toimistoja, puutarhoja, vierashuoneita ja muita yhteisöä hyödyttäviä asioita. Cohousingiin kuuluu vahvasti pyrkimys tarkoituksenmukaisesti luoda yhteisöllisyyttä rakentaen tilat ja rutiinit tukemaan sitä. Jokaisella asukkaalla on mahdollisuus omaan yksityisyyteen ja porukassa ajan viettämisen määrää yksilö voi itse kontrolloida. (Ruiu 2014, 321.)

Luottamus, odotukset ja velvoitteet ovat tärkeä osa sosiaalisen pääoman rakenteita. Yhteiset normit ja sovitut säännöt sekä sanktiot yhteisön sisällä ylläpitävät toiminnan

sujuvuutta. (Coleman 1988, 102, 104.) Cohousing-yhteisöä rakennettaessa ja yhteisöllisyyteen liittyviä sopimuksia tehtäessä määritellään niissä myös yksilölle kuuluvat oikeudet ja velvollisuudet. Usein velvollisuuksiin voi kuulua esimerkiksi tietty määrä työtä yhteisön hyväksi kuukaudessa. Tämä työ voi sisältää esimerkiksi lastenvahtia, ruoanvalmistusta yhteisölle, puutarhanhoitoa, huoltotöitä tai kirjanpitoa. Yhteisön parkkialueet suunnitellaan usein niin, että luonnonalueet ja yhteiset leikkitilat lapsille säilyvät. Usein yhteisöihin kuuluu myös epävirallinen, sopimusten ulkopuolelle ulottuva naapureiden hyvätahtoinen auttaminen arjessa, mikä on tärkeä osa ryhmähengen luontia. (Ruiu 2014, 321–322.)

Sosiaalinen pääoma tarjoaa usein yksilölle sekä taloudellisia että ei-taloudellisia etuja (Coleman 1988, 100). Yhteisten tavaroiden ja palveluiden jakamista virallisten ja epävirallisten sopimusten kautta yhteisön jäsenten kesken voidaan pitää yhtenä yleisenä piirteenä erilaisissa tiiviissä yhteisöissä. (Crowther & Cooper 2002, 350.) Cohousing-ratkaisu kattaa sekä taloudelliset että ei-taloudelliset edut. Suurten sosiaalisten etujen lisäksi cohousing sisältää monia taloudellisia etuja, varsinkin yhteisöissä vallitsevaan tavaroiden jakamiseen liittyen. Tähän sisältyy usein työkalujen, autojen ja pyörien jakaminen yhteisön jäsenten käyttöön. (Ruiu 2014, 321–322.)

Tärkeä osa verkostoa ja yhteisöä on yksilöiden kyky ja mahdollisuus osallistua yhteisön toimintaan. Yksilöt antavat panoksensa yhteisön hyväksi ja odottavat saavansa joskus muilta jäseniltä jotain myös vastaavasti. Tätä voidaan ajatella eräänlaisena sosiaalisen pääoman investointina. Yhteisötason sosiaalista pääomaa syntyy vastavuoroisuuden ja luottamuksen kautta. (Ateca-Amestoy ym. 2014, 533.) Cohousing-yhteisössä usein tietyt henkilöt valmistavat aterian koko yhteisölle tiettyinä päivinä. Tämän jälkeen henkilöillä on taukoa tästä tehtävästä useita viikkoja tai yli kuukaudenkin verran, jolloin he saavat nauttia muiden valmistamista aterioista, kunnes taas on heidän vuoronsa. Mikäli yhteisön jäsen ei kykene valmistamaan aterialla hänelle tarkoitettuna päivänä, voi olla sovittuna, että hänen tehtävänsä on löytää joku toinen tilalle. Tästä järjestelystä sovitaan usein kirjallisella sopimuksella, jonka jälkeen tällainen aktiviteetti voi kuulua yhteisön jäsenen velvollisuuksiin. (Ruiu 2014, 321.)

Alueen turvallisuudesta huolehtiminen ja valvonta perustuu luottamukseen yhteisön jäsenten välillä. Jäsenet tuntevat toisensa niin hyvin, että ulkopuolinen uhka kuten murtovaras voidaan havaita nopeasti. Myös yhteisön jäsenten lapsia vahditaan pihalla heidän turvallisuutensa vuoksi. Yhteisöt ovat usein täysin kytköksissä ulkoiseen maailmaan, ja kalliiden turvajärjestelmien ja korkeiden aitojen sijaan valvonta ”sisäisen ryhmän” ja ”ulkoisten tekijöiden” välillä tapahtuu huomaamattomasti yhteisön piirissä. (Ruiu 2014, 329–331.)

Sosiaalisen pääoman tärkeä muoto on merkittävien suhteiden kautta saavutettava informaatio, joka hyödyttää yksilöä hänen arjessaan (Coleman 1988, 104). Yksilön on tärkeä luoda myös oman yhteisön ulkopuolisiin henkilöihin siteitä, vaikka ne olisivatkin



vain pinnallisempia tuttavuuksia. Yhteisön sisällä vallitsevan henkisesti tärkeän sosiaalisen tuen lisäksi yhteisön ulkopuoliset tuttavuudet voivat tarjota yksilölle tärkeitä resursseja, joiden avulla pärjätään elämässä. Eri yhteisöjen väliset sosiaaliset suhteet ovat myös tärkeitä niin yhteisöille, jotka saavat erityyppisten muiden yhteisöjen resurssit ja verkostot valjastettua hyödykseen, kuin myös laajemmin yhteiskunnalle, joka hyötyy siitä, kun erilaiset yhteisöt toimivat yhteistyössä tehostaen yhteiskunnan toimintaa. Mitä erilaisempia yhteisöt ovat, sitä laaja-alaisemmat ja heterogeenisemmät verkostot ja resurssit saadaan valjastettua yhteiseen hyötykäyttöön. Tällainen toiminta tuottaa laajaa elämänlaadun parannusta yhteiskunnan sisällä (Ateca-Amestoy ym. 2014, 531–533.)

Cohousing-yhteisöt pyrkivät usein integroitumaan tehokkaasti myös osaksi laajempaa yhteisöä, joten monesti yhteisön tilat on rakennutettu avoimiksi laajemmallekin yleisölle. Yhteisöt luovat usein monia positiivisia vaikutuksia yhteisön ulkoiseen ympäristöön, sillä tällaiset yhteisöt pyrkivät luomaan toimivia suhteita myös ulkomaailmaan ja elämään harmoniassa sen kanssa murtaen muureja sisäisen yhteisön ja ulkoisen maailman välillä. (Ruiu 2014, 329–331.)

Vahva sosiaalinen pääoma resurssina mahdollistaa tiettyjen päämäärien saavuttamisen (Coleman 1988, 98). Cohousing-yhteisö on ryhmä ihmisiä, jotka ovat päättäneet elää ja toimia yhteisesti suunnitellussa ja usein myös yhteisesti rakennutetussa naapurustossa, tehden töitä yhteisiä päämääriä varten. Yhteisö pyrkii yhdessä luomaan ystävällisen naapuruston, jossa vallitsee vahva luottamus ja suhde naapureiden välillä. (Ruiu 2014, 321–322.) Ruiu (2014, 322) mukaan monet ”pakenevat” näihin yhteisöihin tavallisen modernin kaupunkielämän syrjäytyneisyyttä ja eristyneisyyttä. Fyysiset rakennukset ja yhteiset alueet voidaan halutessa suunnitella ja rakennuttaa alusta alkaen. Yksilöt tai kotitaloudet voivat itse suunnitella yksityiset asunnot ja tilat. Yhteistä talousjärjestelmää ei cohousingiin kuulu, lukuun ottamatta mahdollisesti tiettyjä varoja, joilla huolletaan ja hoidetaan tietyt peruspalvelut ja ylläpito naapurustossa. Yhteisön tärkeisiin päätöksiin vaaditaan aina vahva konsensus.

Cohousing-malli tukee kestävän kehityksen kaikkia kolmea ulottuvuutta. Yhteisön tuki ja läheisyys toimivat hyvänä vastavoimana syrjäytymisen ja eristäytymisen riskiä vastaan kaikenikäisten yksilöiden kohdalla. Yhteisön tuki ja turva auttavat yksilöitä tehokkaan ajankäytön kanssa ja laskee huomattavasti yksilöiden stressitasoa. Myös yksilöiden liikkuvuusongelmat voidaan ratkaista yhteisössä erilaisten jaettujen resurssien voimin. Yksilöt ja kotitaloudet säästävät valtavasti rahaa hyödyntäen jaettuja tavaroita ja palveluita vähentäen myös päästöjä kierrättämällä hyödykkeitä. Yhteisön kyky vaikuttaa ympäristöön ja taloudelliset helpotukset laskevat stressiä ja lisäävät hyvänolon tunteita yksilöissä. (Lietaert 2009.) Mikäli yhteisön yksityiset asunnot ja muut yhteiset tilat rakennutetaan ilman kaupallista rakennuttajaa, alentaa tämä rakennuttamisen hintaa huomattavasti (Ruiu 2014, 322–323). Yhteydet ja luottamus sosiaalisen verkoston sisällä on suuri voimavara, joka tukee vahvasti myös lasten kasvatusta. Lapset, jotka kasva-

vat yhtenäisissä perheissä, joiden tavoitteita tukee vahva yhteisö, pärjäävät muun muassa keskimääräisesti paremmin koulussa. (Coleman 1988, 110–113, 115.)

Cohousing-yhteisöihin kuulumisen on havaittu lisäävän myös yksilöiden poliittisia taitoja ja kykyä vaikuttaa ympäröivään maailmaan. Nämä taidot harjaantuvat yhteisissä päätöksentekotilanteissa, jotka vaativat esiintymistä, suostuttelua sekä konsensuksen rakentamista neuvottelemalla. Yksilöt pääsevät jakamaan erilaiset taitonsa ja resurssinsa yhteisön hyväksi erilaisten palvelujen muodossa, jolloin he voivat tuntea olevansa yhteisölle merkityksellisiä. Erilaiset yhteiset juhlat, kykykisat, peli- ja elokuvaillat ja muut yhteiset aktiviteetit rakentavat ryhmähenkeä, minkä kautta yksilö oppii myös toimimaan ryhmässä tehokkaasti. Yhteisön avulla järjestettävät erilaiset mahdolliset poliittiset kampanjat vahvistavat jäsenten välisiä suhteita ja rohkaisevat jäseniä osallistumaan politiikkaan ja laajemmin asioihin vaikuttamiseen. Samanhenkisten ihmisten tukemana on yksilön helpompi oppia saamaan äänensä kuuluville. (Berggren 2017, 66–67.)

Päätöksentekoprosessiin osallistuminen on tärkeä osa yhteisöllisyyttä, mutta se voi toimia myös usein katalyyttinä konflikteille. Tämän takia yhteisön koon määrittely on myös tärkeää. Yhteisössä pitää olla tarpeeksi jäseniä, jotta se ja sen toiminta on mahdollista, mutta ei kuitenkaan liikaa, jottei yhteisön toiminnan hallinnasta varsinkin päätöksentekoprosesseissa tule mahdotonta. Ideaalina määränä voidaan pitää kymmenestä aikuisesta neljäänkymmeneen aikuiseseen. (Ruiu 2014, 322.)

Tiiviissä yhteisöissä miltei kaikki tuntevat yleensä toisensa henkilökohtaisemmin ja luottavat naapureihinsa. Yhteisön jäsenet viettävät aikaa keskenään tavanomaisia naapurustoja enemmän ja tukeutuvat toisiinsa esimerkiksi sairastuessaan tai kiireen keskellä. Yhteisön jäsenet ovat luottavaisempia laskemaan lapsensa leikkimään lähinaapurustoon tietäen, että joku yhteisön jäsenistä huolehtii lapsista tarvittaessa. Vastavuoroiset palvelut perheenomaisen naapuruston jäsenten kesken luovat tunteen syvästä välittämisestä ja turvallisuudesta. Turvallisuudesta ja muistakin elämän haasteista huolehditaan yhdessä. (Fromm 2000, 106.)

Cohousing-elämäntapaa varten rakennettavat tilat voidaan toteuttaa erilaisin osallistavan asuntohankinnan keinoin. Osallistavassa asuntohankinnassa asukkaat pääsevät vaikuttamaan asuntojen ja tilojen suunnitteluun jo alusta alkaen. Osallistavassa asuntohankinnassa voidaan käyttää kaupallista rakennuttajaa, joka ottaa vastuulleen rakennuttamisen ja nopeuttaa tehtävää. Tämä vaihtoehto yksinkertaistaa tehtävää, mutta voi rajoittaa asukkaiden toiveiden mukaista kustomointia tiloille sekä tulla kalliimmaksi. Osallistavan asuntohankinnan malleista ryhmärakennuttamisessa taas kaupallinen rakennuttaja jää pois, jolloin asukkaiden toiveet voidaan toteuttaa täsmällisemmin. Tässä vaihtoehdossa vastuu on täysin asukkailla, ja rakennuttaminen voi kestää pitempään, mutta itse rakennuttaminen tulee halvemmaksi, kun kaupallinen rakennuttaja jää välistä. Tulevat asukkaat ja heidän toivomuksensa sekä tarpeensa ovat koko projektin keskiössä suunnitteluvaiheesta lähtien. Ryhmärakennuttamisessa pyritään siis toteuttamaan asu-



kaslähtöisempiä ja yksilöidympiä koteja. Nämä kodit voivat olla esimerkiksi kerrostalo- ja tai pientaloja. Hankkeisiin on koottu samanhenkisiä henkilöitä muun muassa hyödyntämällä henkilöiden verkostoja ja sosiaalista mediaa. Hankkeet tukevat kaikkia kestävä kehityksen ulottuvuuksia. Ne tulevat halvemmaksi, tukevat sosiaalista elämää sekä asunnot voidaan toteuttaa ekologisesti. (Paalimäki & Pollock 2013.) Yksilön asunto on paljon enemmän kuin pelkkä taloudellinen omaisuuserä. Se toimii myös sosiaalisena hyödykkeenä ja tyydyttää ihmisen perusturvan ja turvallisuuden tarpeita vaikuttaen suuresti elämänlaatuun. (Seemann ym. 2019, 1445.)

2.3 Yhteenveto

Tässä luvussa kuvattiin sosiaaliseen pääomaan, yksilön hyvinvointiin, yleiseen pitkän aikavälin hyvinvointiin ja sen eri ulottuvuuksiin liittyviä seikkoja. Luvussa määriteltiin myös osallistavan asuntohankinnan ja yhteisöasumisen käsitteet. Luvussa taustoitettiin kahta ensimmäistä tutkimuskysymystä eli OAH:n vaikutuksia yksilön hyvinvointiin ja yleiseen hyvinvointiin. Ensimmäiset kaksi tutkimuskysymystä olivat:

1. Mitä osallistava asuntohankinta ja alustatalous tarjoaa yksilölle ja miten se muuttaa yksilön arjen järjestelyjä koko asunnonhankinnan elinkaaren aikana?
2. Miten osallistava asuntohankinta pyrkii luomaan yhteistä hyvää ja millaisin keinoin sitä pitäisi toteuttaa eri konteksteissa ja toiminnan tasoilla?

Kirjallisuuden mukaan OAH, vapaaehtoinen yhteisöllinen asuminen ja cohousing voidaan nähdä toimivana ratkaisuna eristäytyneisyyden ja yksinäisyyden ehkäisemiselle. Yhteisöllisyyden kartuttaessa sosiaalista pääomaa, tukee se yksilön hyvinvointia, ja laajempina ilmiönä myös yleistä hyvinvointia. OAH ja cohousing tarjoaa taloudellisia, sosiaalisia ja ympäristön kannalta suotuisia ratkaisuja, joissa huomioidaan niin yksilö kuin myös laajemminkin ihmiskunnan hyvinvointi. Teknologinen kehitys ja yhteiskunnan rakenteen muutos voi tuomiensa haasteiden lisäksi tarjota myös mahdollisuuksia edistää kyseisiin aihealueisiin liittyviä tekijöitä.

3 ALUSTATALOUS JA MONISIVUISET ALUSTAT

Kuten edellisessä luvussa todettiin, teknologisen kehityksen ja yhteiskunnan rakenteen muutoksen myötä on tullut uusia mahdollisuuksia sekä uhkia. Ihmiset ovat eristyneempiä toisistaan, mutta samalla globaali teknologia mahdollistaa ihmiskontaktien luomisen maailmanlaajuisesti. Kontaktit eivät toisaalta ole aina fyysisiä, mutta erilaisia kumppanuussuhteita voi syntyä muun muassa siksi, että tavaran tarvitsee silti kulkea ihmiseltä toiselle. Enää ei osteta vain lähikaupasta tavaroita, vaan niitä voi tilata ulkomailta joko eri yrityksiltä tai jopa toisilta ihmisiltä. Näitä tilauksia ja kanssakäymisiä varten tarvitaan oma paikkansa, eräänlainen digitaalinen kauppatori. Näitä eBayn ja Amazonin kaltaisia digitaalisia kauppapaikkoja kutsutaan digitaalisiksi alustoiksi. Tässä luvussa käsitellään aikaisempaa kirjallisuutta liittyen monisivuisiin alustoihin, alustatalouteen ja sen yhteiskunnallisiin vaikutuksiin, kuten työvoimaan ja lainsäädäntöön. CATWOE-analyysin näkökulmasta fokus on toimijoissa eli A (actors), omistajassa eli O (owner) sekä toimintaympäristön rajoitteissa eli E (environmental constraints).

Monisivuiset digitaaliset alustat ovat yksi innovatiivinen liiketoimintamalli, joka on nostanut päätään kahden edellisen vuosikymmenen aikana. Tätä muutosta ovat edesauttaneet informaatioteknologian kehitys sekä asiakkaiden kysynnän ja odotusten muutos. Alustat ovat saaneet tutkijoilta vain rajoitetusti huomiota, vaikka monisivuiset digitaaliset alustat alkoivat kehittyä maailmanlaajuisesti 1990-luvun puolesta välistä lähtien. Aiheeseen liittyvää tutkimusta on enimmäkseen tehty teknologian hallinnoinnin näkökulmasta sen sijaan, että olisi tutkittu alustan käyttäjien ja yritysten johtajien osallistamista alustapohjaiseen liiketoimintaan. (Hänninen ym. 2018, 154–156.)

Evansin (2003, 191–192) mukaan monisivuiset alustat tarkoittavat alustoja, jotka helpottavat kuluttajien ja itsenäisten tavarantoimittajien välistä vuorovaikutusta ja saumatonta tuotteiden vaihtoa. Ne voivat myös ohjata eri asiakkaita toistensa luokse tarpeidensa mukaan. Monisivuisille alustoille tulee kysyntää, jos seuraavat kolme ehtoa täyttyvät:

- 1) On selkeitä erilaisia asiakasryhmiä
- 2) Yksi tai useampi ryhmän jäsen pystyy tyydyttämään toisen ryhmän jäsenen tarpeita
- 3) Välillinen toimija voi helpottaa eri ryhmien välistä kommunikointia.

Tällaisia palveluja ovat muun muassa treffipalvelut (Tinder), huutokauppapalvelut (eBay) ja maksupalvelut (MobilePay).

Amazonin ja Alibaban kaltaiset monisivuiset digitaaliset alustat koostuvat lukuisista tarjoajista ja kuluttajista. Kilpailu elintilasta on vahvaa perinteisten toimitilojen, puhtaasti verkkokauppakäynnin ja alustalla toimivan vähittäiskaupan välillä. Monisivuisten digitaalisten alustojen täytyy luoda arvoa asiakkaille, jottei asiakas ostaisi tuotteita suoraan



tavarantoimittajilta tai siirtyisi kilpailevalle alustalle, jossa tavarantoimittaja on jo tarjoamassa tuotteitaan. Lisäksi kaikella kerätyllä asiakastiedoilla demograafisista aspek-teista ostopreferensseihin on suuri arvo. Tässä määrin alustat vievät markkinaekosysteemiä askeleen kohti välikäsien lisäämistä. (Hänninen ym. 2018, 155.)

Alustamallissa kaikkein tärkeimmät toiminnot ja resurssit sovitetaan yhteen tavarantoimittajien kanssa ja hallinnoidaan avoimen datan avulla. Monisivuisissa digitaalisissa alustoissa tavarantoimittajat ovat alustanomistajalle voimavara, sillä itse alustan arvo määräytyy tavarantoimittajien luomasta arvosta. Koska monisivuiset digitaaliset alustat ainoastaan helpottavat alustalla tapahtuvia transaktioita, ne siirtävät riskin pois vähittäismyyjiltä kolmannen osapuolen tavarantoimittajille. Alustapohjaisessa liiketoiminnassa on vähemmän pääomaa kiinni ja niitä on helpompi säädellä haluamaansa kokoluokkaan. Ne ovat myös pidemmän päälle tuottavampia, sillä niiden ansaintamalli perustuu palvelujen myymisestä asiakaskunnalle sen sijaan, että keskityttäisiin myyntikatteen maksimoimiseen. (Hänninen ym. 2018, 159–160.)

Alibaba Group, Amazon.com, eBay ja Rakuten Group ovat onnistuneet kasvamaan suuriksi markkinoiksi, sillä näillä alustoilla on suuri asiakaskunta, mikä puolestaan houkuttelee lisää tavarantoimittajia, mikä taas houkuttelee lisää asiakkaita. Tämä tarkoittaa, että monisivuiset digitaaliset alustat voivat keskittyä alustansa houkuttelevuuteen samalla, kun tavarantoimittajat hoitavat todelliset transaktiot asiakkaiden kanssa alustalla. Jokainen aiemmin mainituista markkina-alustoista ovat avanneet alustansa tavarantoimittajille samalla, kun ne ovat itse pitäneet tiukassa hallinnassa asiakaskuntaa. (Hänninen ym. 2018, 160–161.)

Arvoa lisäävät palvelut ovat tärkeitä maksimoidakseen asiakaslojaaliutta alustalla. Jos asiakas ei pysy uskollisena, hän saattaa käyttää useampaa alustaa samanaikaisesti. Suurempi asiakaskunta ja houkuttelevat uskollisuusetuudet voivat johtaa suurempaan määrään sitoutuneita käyttäjiä. Tämä todennäköisesti johtaa tilanteeseen, missä vähittäismyyntialustoilla toimii muutama globaali johtaja, joka on kyennyt keräämään itselleen suuren asiakaskunnan. Erityisesti tätä edistää alustojen kytkökset muihin digitaaliin palveluihin, kuten sosiaaliseen mediaan. Kun jokin digitaalinen palvelu on saavuttanut niin suuren aseman, on pienempien vähittäismyyjien vaikeaa pysyä kaukana tästä alustasta, kun taas suurempien vähittäismyyjien on vaikeaa kilpailla omilla digitaalisilla kanavillaan. (Hänninen ym. 2018, 161.)

Kuluttajan ymmärtäminen Big Datan avulla on tärkeä osa jokaiselle suureksi pyrkivälle digitaaliselle alustalle. Suurilla alustoilla saadaan kerättyä suurta määrää dataa kuluttajien kaikenlaisista toiminnoista, myös transaktioiden ulkopuolista. Tätä kaikkea dataa käytetään luodakseen lisäarvoa asiakkaalle, sillä kerättyä dataa voidaan käyttää ostokokemuksen rikastamiseen ja räätälöimiseen monimutkaisten algoritmien avulla. Transaktiodatasta on tullut jo oma liiketoimintansa, sillä tästä datasta hyötyvät niin tavarantoimittajat kuin myös ulkopuoliset markkinoijat. (Hänninen ym. 2018, 161.)

Tulevaisuudessa käyttäjätietokanta tulee olemaan merkittävä kilpailuetu muihin vähittäismyyntiä tekeviin nähden, sillä digitaalisilla alustoilla tapahtuu satoja miljoonia kuluttajien toimintoja päivittäin. Esimerkiksi maailman suurimmalla fyysisten tuotteiden vähittäismyyjällä, Walmartilla, ei ole minkäänlaista asiakasuskollisuusohjelmaa, eikä saa siten kerättyä minkäänlaista kuluttajakohtaista transaktiodataa, mikä puolestaan on Amazon.comin keskeisimpiä toimintoja. Amazon Primen kaltainen asiakasuskollisuusohjelma kannustaa kuluttajia käyttämään alustan monipuolisia palveluita, joista vähittäismyynti on vain yksi. Kun digitaalisten palvelujen tarjonta on myös hyvä, päätyy asiakas helpommin keskittämään ostoksensa yhdelle alustalle. (Hänninen ym. 2018, 161–162.)

Monisivuiset digitaaliset alustat tulevat haastamaan nykyiset vähittäismyyntimallit, sillä ne pystyvät luomaan digitaalisesti helposti lisäarvoa käyttäjille. Alustoista tehdään helppokäyttöisiä käyttäjille ja niissä tarjotaan mahdollisuutta sosiaaliseen kanssakäymiseen muuten tuntemattomien alustan käyttäjien kesken. Yritysjohtajia olisi hyvä kouluttaa ottamaan huomioon digiajan vaatimuksia, kuten data-analytiikan ja uudet liiketoimintamallit. Lisäksi heidät olisi hyvä saada tietoisiksi digitaalisista alustoista ja niiden luomista mahdollisuuksista. (Hänninen ym. 2018, 162–163.)

3.1 Työvoima alustoilla

2010-luvulta lähtien on noussut erilaisia ”alustayrityksiä”, jotka toimivat palveluntarjoajina ja välikäsinä työntekijöiden ja asiakkaiden välillä. Nämä voivat olla siinä mielessä erikoisia yrityksiä, että yritys itse ei omista mitään sen tarjoamaa resurssia, vaikka tarjoaakin palveluja. Esimerkiksi Uber tarjoaa kuljetuspalvelua, mutta ei omista yhtään autoa eikä työntekijää, kun taas Upwork ulkoistaa pieniä toimistopohjaisia töitä suurelle määrälle työntekijöitä. Niin kutsutut ”alustatyöntekijät” viittaavat alustapalveluiden kautta työskenteleviin, huolimatta heidän sopimuksellisista suhteistansa. Toistaiseksi ei ole mitään lainmukaista määritelmää alustatyölle, mutta ilmiöllä on samoja piirteitä kuin epäsäännöllisessä työnteossa, kuten nollatuntisopimuksissa, joissa kutsutaan väliaikaisesti töihin. Alustatyöntekijällä on kolmikantainen suhde alustan, työntarjoajan ja asiakkaan välillä. Koska asiakas voi olla joko yritys tai luonnollinen henkilö, työsuhteen oikeudet ja vastuut ovat epäselviä. (Jesnes 2019, 53–54.)

Alustatalous on talousinnovaationa herättänyt monia tärkeitä lainsäädännöllisiä kysymyksiä: Ovatko palveluntarjoajat työntekijöitä alustaa ylläpitävässä yrityksessä? Kuka on vastuussa palvelun aikana tapahtuneista vahingoista? Pitäisikö vanhojen ja uhattujen palveluntarjoajien, kuten hotellien ja taksikuskien, saada erityistä suojelua tai kompensatiota tapahtuneesta muutoksen suunnasta? Lainsäätäjät, päättäjät ja tutkijat ovat pohtineet, pitäisikö lakien sopeutua Airbnb:n ja Uberin kaltaisten palvelujen tuomiin



muutoksin ja haasteisiin. On todennäköistä, että alustataloudet tulevat aiheuttamaan muutosta lainsäädäntöön ja talouteen. (Biber et al. 2017, 1563.)

Historia on täynnä teknologisia ja hallinnollisia kehityksiä, jotka ovat aiheuttaneet häiriötä talousmalleihin lyhyen aikaa. Viime vuosisadan ajan erilaiset kaupalliset innovaatiot ovat nousseet haastamaan senhetkistä taloudellista tasapainoa. Aikoinaan puhe-
lin teki sähkölennättimen turhaksi, itsenäiset palveluntarjoajat muodostivat franchising-
ketjuja ja suuret lähiöihin rakennetut kauppahallit ohittivat pienten kauppojen suosion. Alustatalous on vain yksi uusi lisäys näiden innovaatioiden sarjaan. Näin ollen lakeja pohtiessa voi käyttää hyväksi aiempaa kokemusta. (Biber et al. 2017, 1564.)

Pohjoismaissa alustayritykset saavat paljon painetta korkeasti järjestäytyneiltä työmarkkinoilta, mikä saattaa rajoittaa alustayritysten leviämistä tai muuttaa niiden kehityskulkua (Dølvik & Jesnes 2017). Pohjoismaisissa hyvinvointivaltioissa on työmarkkinoilla tyypillisesti matala työttömyys. Työmarkkinoilla vallitsee työntekijän ja työnantajan välillä vahva dialogi liittyen palkkoihin ja työolosuhteisiin. (Andersen ym. 2014.) Toisaalta esimerkiksi Norjassa on vähemmän ammattiyhdistyksiä tekemää kaupankäyntiä muihin Pohjoismaihin verrattuna, mutta silti korkeampi kuin muualla Euroopassa. Lisäksi Norjassa alustayritykset toimivat aloilla, jossa on vähemmän ammattiyhdistystoimintaa, joissa itsetyöllistäminen on yleisempää ja joissa voi olla helpompaa hyväksikäyttää työntekijöitä ja vaikeampi neuvotella työsopimuksista. Tällaisissa porsaanreissä alusta saattaa olla jopa haitallista niillä toimialoilla, joihin kohdistuu suurta painetta, kuten siivous- ja kuljetusalalla. (Alsos ym. 2017; Alsos & Trygstad 2018; Jesnes 2019, 54.)

Alustatyö on hyvinkin erilaista riippuen alustayrityksestä ja alustaan liittyvästä työstä. Saksalainen ruoantoimitusyritys Foodora on yksi esimerkki alustatyöstä, johon on matala kynnyksellä liittyä. Upwork puolestaan välittää keskitasoisesta korkeatasoiseen osaamisvaatimuksia sisältäviä toimistopohjaisia töitä suurelle määrälle työntekijöitä ympäri maailmaa. (Jesnes 2019, 55.) Howcroft ja Bergvall-Kåreborn (2018) kutsuvat Upworkin kaltaista palvelua ”verkkoryhmätyöksi” ja Uberin ja Foodoran kaltaisia omilla autoilla tai polkupyörillä suoritettavia palveluita ”voimavarapohjaisiksi palveluiksi”. On myös huomioitava paikallisen työmarkkinan tarjoaman palvelun ja verkossa tapahtuvan palvelun ero. Pongratz (2018) kutsuu paikallisesti tapahtuvien palveluita ”liikkuvaksi työvoimaksi” ja internetin välityksellä tapahtuvia palveluita ”verkkotyövoimaksi”. De Stefano (2016) puolestaan vertailee ”verkkoryhmätyötä”, joka tapahtuu verkossa olevien alustojen välityksellä, ja ”vaadittaessa olevaa työtä sovellusten välityksellä”, jossa perinteistä työtä, kuten kuljetusta tai siivousta tilataan sovelluksen välityksellä. Alsos ja muut (2017) toteavat, että näiden kahden termin ero ei ole aina selkeä, sillä verkkoryhmätyötä myös toteutetaan vaadittaessa ja vaadittaessa olevat palvelut ovat riippuvaisia suuresta määrästä työntekijöitä.

Yksi asia kuitenkin yhdistää monia eri alustayrityksiä: ne tarvitsevat itsetyöllistettyjä toimimaan työvoimana sen sijaan, että käytettäisiin työntekijöitä. Itsensä työllistäjillä ei ole omaa esimiestä. Itsensä työllistävää mielletään usein hyvin kyvykkääksi ja vakituisesti korkeaa palkkaa tienaavaksi henkilöksi, mutta alustatyöntekijät eivät ole sellaisia. Suurin osa Pohjoismaissa toimivista alustatyöntekijöistä ovat etnisessä vähemmistössä olevia nuoria miehiä. Heidän työnsä alustalla ei vaadi suuria kykyjä, ja alustatyö on vain yksi satunnainen tulonlähde. Esimerkiksi Uber Black kuskit ovat Oslossa maahanmuuttajia, joilla ei ole montaa mahdollisuutta päästä muualle töihin. Näin ollen he pysyvät työmarkkinoiden ulkopuolella eivätkä pääse nauttimaan ammattiliikkeiden ja työttömyysjärjestelmän antamasta turvasta. (Jesnes 2019, 56.)

Vaikka alustayritykset mieltävät työntekijänsä itsetyöllistetyiksi, kuten myös alustatyöntekijät itsensä mieltäisivät, lain näkökulmasta he ovat työntekijöitä jonkin alaisuudessa. Jos erimielisyyksiä sopimuksen tilanteesta syntyy, työntekijät voivat mennä oikeuteen, jossa oikeus voi todeta oman näkemyksensä työntekijöiden ja alustan välisestä suhteesta. Esimerkiksi Norjan korkein oikeus on ennenkin käsitellyt monitulkintaisia sopimussuhteita, joissa työnantajan vastuulla on palkan maksaminen jatkuvalla valvonnan ja hallinnan alaiselle työlle. (Jesnes 2019, 56.)

Jakamistalouden konsepti on hämärän peitossa, sillä sen nimissä voidaan toimia monellakin eri tavalla. Verkkoyhteistyöt, avoimen lähdekoodin ohjelmistoyhteisöt ja jakamisalusta, joissa ei raha kulje, voidaan laittaa jakamistalouden nimissä samaan kategoriaan kuin multimiljardiyritykset, jotka etsivät lisää riskipääomaa. Tästä huolimatta jakamistalous on herättänyt laajaa keskustelua julkisuudessa. (Ahsan 2018, 1–2.)

Yrittäjät pystyvät joustavasti kehittämään heidän työaikatauluaan sekä heidän mahdollisuuksiaan luoda lisäarvoa heidän luomansa arvon päälle. Toisaalta keikkataloudessa työskentelevät, kuten Uber-kuskit, eivät voi erottua palvelullaan joukosta eivätkä voi vaatia enempää rahaa paremmista palveluista. Keikkatyöläisiä seurataan myös tarkasti sähköisesti alustan toimesta eivätkä he ole itsensä esimiehiä. Koska yrityksillä on vapaus yrittää erottautua joukosta palveluillaan ja tuotteillaan, ja voivat myös epäonnistua siinä, ei voi olettaa, että keikkatyöläiset voisivat saada elantonsa ja selvitä pelaamalla keikka-alustojen säännöillä. (Ahsan 2018, 5–6.)

Uhreiksi joutuneet sidosryhmät, joilla ei ole mitään neuvotteluvaraa, voidaan helposti unohtaa ja väittää heidän saavansa parempia elinolosuhteita kuin mitä muualla olisi mahdollista. Vaikka he eivät saisi työstään vastaavaa palkkaa, heidän työolosuhteitansa mielletään reiluiksi, sillä heillä ei ole muutakaan vaihtoehtoa elantonsa saamiseen. Harva laki suojelee esimerkiksi Uber-kuskeja. Toisaalta täyspäiväiset kuskit, kuten taksi-kuskit, jotka saavat elantonsa alalla eivät välttämättä halua muitakin kuskeja koskevaa tasa-arvoistavampaa muutosta omien etuuksien menetyksen pelossa. On vielä epäselvää, kuinka paljon nämä tasapainottavat toimet vaikuttaisivat myös täyspäiväisiin kuskeihin. On mahdollista, että kaikille sidosryhmille reilu tasa-arvoistus on toteutettavissa vain,



mikäli luodaan lakeja, joissa säätelytoiminta tukee reilun, neuvotteluvarauksen ja tehokkaan työjärjestelmän luomista. (Ahsan 2018, 10.)

Ahsanin (2018, 10–11) mielestä Uberissakin näkyvä jakamistalous kätkee sisäänsä todellista hyväksikäyttöä ja vallan polarisoitumista digitaalisessa taloudessa, ja siksi termiä ”jakamistalous” käytetään lähinnä ideologisessa mielessä. Jakamistaloudessa nähdään ennen kaikkea uusliberalismin strategiaa, jossa pyritään heikentämään työntekijöiden oikeuksia hyökkäämällä ammattiyhdistysten kimppuun ja siten vähentämään työvoiman neuvotteluvaraa. Unelmana on luoda tuottoisia yrityksiä ilman turhaa työvoimaa, mikä näkyy automaation kehityksenä. Työnantajien tukena on myös monia ideologisia, poliittisia ja lakisääteisiä keinoja vältellä vastuuta ja kiertää olemassa olevia työvoimalakeja. Alihankinta- ja franchise-mallit olivat kaksi aikaisempaa tapaa yrityksillä onnistua tässä, ja nykyiset digitaaliset alustat mahdollistavat vielä paremmin työntekijöiden poistamisen. Nyt alustatyövoima on täynnä ”itsenäisiä urakoitsijoita”, ”freelancereita” ja ”yrittäjiä”, vaikka työn todellinen luonne ei ole muuttunut yhtään.

Harvey (2007, 14) toteaa uusliberalismin ja sen mukaisen yksityistämisen palauttaneen luokkajärjestelmän takaisin, erityisesti rikkaan eliitin takaisin valta-asemaan. Tämä on näkynyt niin vanhoissa kapitalistisissa maissa, kuten Iso-Britanniassa ja Yhdysvalloissa, kuten myös uudemmissa kapitalismia kokeilevissa maissa, kuten Meksikossa, jossa Carlos Slim otti haltuunsa valtion puhelinjärjestelmän ja vaurastui sen avulla hyvin nopeasti. Kasvanut epätasa-arvo kannustaa ottamaan riskejä ja tekemään innovaatioita. Jos työvoima ei rikastu, heitä voi syyttää opiskelun puutteesta, kulttuurista tai pyrkimyksestä työn joustavuuteen. Toisin sanoen, kilpailukyky ei ole tarpeeksi hyvä.

3.2 Yhteiskunnallinen merkitys

”Resilienssi” tarkoittaa minkä tahansa järjestelmän tai verkoston kykyä kestää shokkeja. Resilienssi kasvaa, mikäli talous koostuu monesta pienestä liiketoiminnasta monella eri alalla. Toisin sanoen, järjestelmällä tulee olla valikoima vastauksia erilaisiin ongelmiin, joita voi tulla vastaan. On huomattava, ettei resilienssi kuitenkaan kasva yritys- tai sektoritasolla. (Parker 2017, 421.) Valtiotieteilijä John Barryn (2012: 80, 96) mukaan resilienssi on meidän kykyämme jatkaa elämistä negatiivisten ja odottamattomien tapahtumien jälkeen. Se on kykyä kestää ja selvitä kaikista haavoista ja vahingoista, joita me emme pysty poistamaan.

Näin ollen talousjärjestelmän pitäisi rakentaa niin, että se kannustaa luomaan monipuolisia pieniä yrityksiä monella eri alalla sen sijaan, että tuettaisiin suurten organisaatioiden kasvua ja helpotettaisiin niiden olemassaoloa (Parker, 2017, 421). Bentham ja muut (2013, 7) loisivat niin kutsutun ”perustustalouden”, joka koostuisi monesta pienes-

tä yrityksestä, jotka tukisivat jokapäiväistä elämää, kuten ruuan tuotantoa, kuljetusta, asumista, energian tuotantoa, terveydenhuoltoa ja muita vastaavia aloja.

Paikalliset innovaatiojärjestelmät pyrkivät hyödyntämään paikallisen talouden vahvuuksia parhaansa mukaan. EU:ssa myös pyritään tukemaan vastaavanlaisia järjestelmiä. EU:n kaltaisessa monikansallisessa unionissa ei pitäisi tulla tilannetta, jossa yksi valtio kerää kaiken osaamisen yhdeltä alalta ja samalla imetään muista maista osaajat pois tukemasta paikallista taloutta. Pienempienkin kaupunkien väliset kuljetustoimijat voisivat kerätä yhteen omat resurssinsa ja laatia järjestelmän, joka tukee jokaisen pienemmänkin kaupungin paikallista taloutta. Näin järjestelmä olisi kokonsakin puolesta verrattavissa suurien kaupunkien sisäisiin järjestelmiin. Paikallista resilienssiä ei voi suunnitella keskitetysti, vaan sen pitää nousta paikallisten toimijoiden yhdessä kehitystä verkostosta. Keskitettyjen järjestelmien pitäisi vapauttaa valtaansa ja vastuutansa paikallisille, jotta he pystyisivät omakohtaisesti kehittämään itseään resilientimmäksi. (Parker 2017, 422.)

Oikein rahoitettu ja ohjattu vallan jakaminen paikallisille innovatiivisille järjestelmille ja paikalliseen monipuolisuuteen ja resilienssiin pyrkimiseen johtaa myös toiseen tärkeään seuraamukseen: hiilijalanjäljen pienenemiseen. Suurilla organisaatioilla on tapana käyttää pitempää toimitusketjua, sillä niillä on varaa investoida suuriin varastoihin, kylmiöihin ja kontteihin. Suuremmat organisaatiot tarvitsevat myös enemmän raaka-aineita, joita on loogisempaa hakea kauempaa, missä on halvempaa työvoimaa. Koska raaka-aine haetaan jostain muualta kuin missä markkinoidaan valmist tuotteita, ympäristön ylläpidosta ei välitetä niin paljon. Jos käytettäisiin ja tuettaisiin enemmän paikallisia ja pieniä tai keskisuuria yrityksiä, ei olisi niin suuria houkuttimia hakea materiaalia kauempaa ja siten tuottaa kuljetuksen takia niin paljoa hiilipäästöjä. Esimerkiksi neljäsosa Iso-Britannian kaikesta hiilipäästöistä johtuu kuljetuksesta. Tämä sama kuljetusmäärä vastaa 14% koko maailman hiilipäästöistä. Myös työvoima ei karkaisi muihin maihin työskentelemään yhtä helposti ja paikallinen talous hyötyisi enemmän. (Parker 2017, 423.)

Kun Iso-Britanniassa ehdotettiin “yhteistä valtiota” 2000-luvun alussa, ehdotus pohjautui ajatukselle, jossa sosiaaliset yritykset tarjoaisivat eristäytyneille, kuten köyhille tai vammaisille, mahdollisuuden kehittää ja toteuttaa heidän omia palveluitaan. Yhteisökahvilat, huonekalujen kierrätyspalvelut, kotien korjauspalvelut, lastenhoitopalvelut ja monet muut paikalliset palvelut mahdollistaisivat palveluita palveluiden puutteesta kärsiville asuinalueille ja myös kehittäisi paikallisten kykyjä, itsetuntoa, taloudellista kehitystä ja työllistymistä. (Mayo & Moore 2001; Parker 2017, 427.)

Jos pk-yrityksiä alettaisiin tukea enemmän, se voisi johtaa suurten yritysten väheneemiseen. Tämä toisaalta vähentäisi kansallista epätasa-arvoa palkkojen suhteen, sillä erityisesti työntekijöiden omistamissa pk-yrityksissä ei pystytä saavuttamaan samanlaisia



suuria palkkaeroja, joita suuremmissa organisaatioissa näkee. Pitkällä aikavälillä voisi siten tulla tasa-arvoa edistäviä tuloksia. (Parker 2017, 427.)

Suuret organisaatiot eivät pidä yrityksistä vaikuttaa tai rajoittaa korkeita palkkoja, mikä voi johtaa poliittiseen lobbaamiseen vapaiden markkinoiden ja kykyjen puolesta. Pk-yrityksillä sen sijaan on jo matalammat palkkaerot yritysten sisällä. Paikallisten pk-yritysten tukeminen ja säännöllinen palkkatilastojen vaatiminen voisi johtaa ahneuden vähenemiseen ja reilumpiin palkkoihin työntekijöiden kesken. Pk-yritykset saisivat myös parempaa mainetta ollessaan reiluja työnantajia ja yrityksiä. Näin ollen voitaisiin siirtyä ”yhteisen hyvän talouteen”. Jos valtiot oppivat arvostamaan tämänlaista taloutta, tulee taloudellisten ja poliittistenkin päätöksien heijastaa tätä näkemystä. (Parker 2017, 428.)

Säilyttääkseen hyvän aseman yhteisön silmissä on yrityksen tultava osaksi yhteisöä. Yritys voi ajan mittaan tulla osaksi yhteisöä olemalla läsnä yhteisön arjessa, kuuntelemalla yhteisön jäseniä, suunnittelemalla yhdessä yhteisön kanssa tarjoamia, auttamalla järjestämään yhteisölle tärkeitä tapahtumia ja auttamalla yhteisöjä muodostumaan sekä löytämään uusia jäseniä. Tällaisen vahvan siteen rakennuttua on kilpailevien yritysten haastavaa tulla samoille markkinoille käännyttämään yhteisön jäseniä puoleensa. (Cova & Cova, 2002)

Jotta yritys kykenee luomaan arvoa toimijoille, tarvitaan jatkuvaa keskustelua ja interaktiota toimijoiden ja yrityksen välillä. Toimijoiden välisen suuremman verkoston luomisessa auttaminen voi auttaa yritystä menestymään markkinoilla. Yrityksen tulee tuntea markkinoiden sosiaaliset rakenteet, eli eri toimijoiden väliset suhteet, sekä erilaiset artefaktit markkinoilla ja niiden symboliset tunnepohjaiset linkit yhteisöön. (Mele, Pels & Storbacka, 2014, 101, 109)

3.3 Yhteenveto

Tässä luvussa käsiteltiin kirjallisuutta liittyen monisivuisiin alustoihin, alustatalouteen ja sen yhteiskunnallisiin vaikutuksiin, kuten työvoimaan ja lainsäädäntöön. Luvussa täydennettiin ensimmäisen ja kolmannen tutkimuskysymysten taustoja liittyen siihen, mitä alustatalous tarjoaa ja mahdollistaa yksilölle ja jopa yhteiskunnalle sekä siihen, mitä pitää ottaa huomioon alustataloudessa ja sen suunnittelemisessa. Ensimmäinen ja kolmas tutkimukset olivat:

1. Mitä osallistava asuntohankinta ja alustatalous tarjoaa yksilölle ja miten se muuttaa yksilön arjen järjestelyjä koko asunnonhankinnan elinkaaren aikana?

3. Mitä seikkoja tulee huomioida alusta- ja jakamistalouteen perustuvassa yhteisöllistä asumista tukevassa liiketoimintamallissa markkinoinnin ja tietojärjestelmien osalta?

Alustatalous mahdollistaa eri toimijoiden, niin tuottajien kuin asiakkaiden, välisen kommunikoinnin helpommin, jolloin osapuolien tarpeet on helpompi tyydyttää. Alusta voi mahdollistaa paikallisten toimijoiden tulemistasi asiakkaiden tietoisuuteen, millä on paikallistaloutta tukevia vaikutuksia. Toisaalta väärinkäytön mahdollisuus on aina olemassa.

Alustataloudessa toimiva työvoima ja heidän oikeutensa ovat tärkeä huomioida suunnitellessa mahdollista digitaalista palvelua. Luodessa alustaa on hyvä kuulla alustan potentiaalisia käyttäjiä alusta alkaen. Mikäli alusta todetaan tarpeelliseksi ja mahdollisesti toimivaksi vaihtoehdoksi, on hyvä yhdessä alustan toimijoiden kanssa suunnitella ja rakentaa alusta niin, että siitä tulee kaikille toimijoille mieluisa ja se mahdollistaa alustalla oleville toimijoille hyvät interaktiomahdollisuudet yrityksen suuntaan ja toisilleen.

Nyt kun kohde markkinoinnin ja tavoitteellisen toiminnan järjestelmänä on määritelty monipuolisesti kuvaten, mitä osallistava asuntohankinta ja alustatalous mahdollistavat, siirrytään tutkimusdatan keräämiseen ja sen analysointiin. Seuraavassa luvussa käsitellään tutkimuksen metodologia ja perustelemme siihen liittyvät valinnat.



4 METODIT

Edelliset kaksi lukua antoivat teoreettista ymmärrystä osallistavasta asuntohankinnasta ja alustataloudesta. Pyrimme selvittämään, miten osallistavan asuntohankintaa voisi toteuttaa parhaalla mahdollisella tavalla ymmärryksen mukaan ja miten alustatalous voisi tukea sitä. Tutkimuksessa käytettiin sekä kvalitatiivisia että kvantitatiivisia menetelmiä.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyritään tekemään tilaa yksilöille ja yhdessä heidän kanssaan luomaan merkitystä tutkittavasta ilmiöstä. Haastateltavien mielipiteiden paljastuessa on ilmiöstä saatavan monitasoisen ja sisältösidonnaisen näkemyksen saavuttaminen mahdollista. (Boeije 2010.) Tutkimuksessa puolistrukturoidut teemahaastattelut ovat sopiva tapa kerätä aineistoa, kun pyrkimyksenä on ilmiön parempi ymmärrys ja samalla lisätietojen tarkka kerääminen määritellyistä teemoista. Puolistrukturoitu teemahaastattelu mahdollistaa haastateltavien vapaat vastaukset. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006).

Kvantitatiivinen tutkimus pyrkii empiirisen ilmiön tutkimiseen mitattavilla määreillä. Tutkimusaineistoa kerätään esimerkiksi kyselylomakkeiden avulla. Kyselylomake on laadittavissa ja toteutettavissa myös sähköisenä esimerkiksi Webropol-sovelluksella. Kyseiseen sovellukseen on käyttöoikeus monissa oppilaitoksissa. Kyselylomake on hyvä väline aineiston keräämiseen tutkimuksissa, joissa kiinnostuksen kohteena on esimerkiksi tutkittavien mielipiteet, arvot, asenteet ja kokemukset. (Tähtinen yms. 2020).

4.1 Neljä eri kohderyhmää

Tutkimuskohteen eli osallistavan asuntohankinnan nykyhetken ilmiön ymmärtämiseksi kerättiin relevanteista kohderyhmistä tietoa haastatteluin (kvalitatiivinen) ja kyselyin (kvantitatiivinen). Neljä kohderyhmää olivat kuntatoimijat (kaavoitus ja maankäyttö, kaupunkistrategiat), alustatalouden toimijat, osallistavaa asuntohankintaa jo hyödyntäneet ja sellaista mahdollisesti tulevaisuudessa käyttävät. Kolme ensimmäistä ryhmää auttoivat kuvailemaan osallistavan asuntohankinnan roolia ja sisältöä. Osallistavaa asuntohankintaa tukevan alustaratkaisun ja sen palvelujen määrittelyn kannalta tärkein ryhmä oli unelmakotiaan suunnittelevien henkilöiden ryhmä, jolle suunniteltiin lopuksi kysely muista kohderyhmistä saadun ymmärryksen tukemana. Suunnitelmissa oli toteuttaa haastattelut satunnaisotannalla kauppaeskuksessa, jolloin olisi testattu samalla yhtä teknistä ratkaisua. Valitettavasti COVID-19 –pandemia muutti tämän osion kyselyksi. Kyselyllä voitiin kuitenkin saada kansallisesti kattavampi näkemys hyvän asumisen ja elämisen kysymyksiin liittyen, joiden perusteella alustan vaatimuksia voidaan määritellä.

Ensimmäinen kohderyhmä edusti kokemusasiantuntijoita osallistavasta asuntohankinnasta eli jo toteutuneista ryhmärakennusprojektien asukkaista. Haastateltavia oli kolmesta eri ryhmärakennusprojektista: viisi haastateltavaa oli Sumppi-talosta, yksi haastateltavista oli Messi-talosta ja yksi haastateltavista oli aikanaan 80-luvulla ollut kymmenen vuotta mukana projektissa, jota nykyään kutsutaan Sointulaksi (hemistan.fi). Ryhmärakennuttajahaastateltavia oli yhteensä seitsemän, ja haastattelumuotona käytettiin teemahaastattelua (Liite 1), jonka kautta pyrittiin kuulemaan heidän kokemuksiinsa ja yleisiä ajatuksiinsa projekteista, ja siitä miten projektit tukevat kestävästä kehitystä. Haastateltavia pyydettiin myös hieman ideoimaan sitä, miten ilmiön leviämistä voisi edistää. Haastattelut toteutettiin tammikuun ja helmikuun aikana. Osa haastatteluista pidettiin puhelimitse, osaa haastateltiin kasvotusten.

Toinen kohderyhmä edusti kunnallispäätäjiä, joille pidettiin aiheen ympärillä oleva teemahaastattelu. Kunnallispäätäjille tehdyt teemahaastattelut (Liite 2) kestivät tunnista kahteen tuntiin ja haastattelut toteutettiin joulukuun ja helmikuun välisenä aikana. Yksi haastatteluista pidettiin puhelimitse, loput viisi kasvotusten. Haastateltavien tehtävät vaihtelivat kunnallisarkkitehdistä kaupunginjohtajaan ja elinvoimapäällikköön. Työura kyseisessä kunnassa vaihteli kolmesta vuodesta kolmeenkymmeneen.

Kolmas taustoittava haastattelu (Liite 3) tehtiin alustatalouden asiantuntijalle eräästä alan konsulttiyrityksestä. Tämä haastattelu pidettiin puhelimitse helmikuussa ja kesti noin tunnin. Tavoitteena oli selventää IT-palveluntarjoajan näkemyksiä ja roolia alustatalouden ratkaisuihin. Ala kehittyy nopeasti niin teknisesti kuin palvelujen ja liiketoiminnan osalta, kuten tutkielman alussa on kerrottu. IT-asiantuntijan haastattelu poikkesi hieman kahdesta edellisestä siten, että sen luonne oli välillinen: alustapalvelun toteuttajat luovat teknisen toimintaympäristön asiakkaidensa valitsemaan kohteeseen. Koska IT-palveluntarjoajat ovat nykyään enemmänkin kumppaneita asiakasyrityksilleen kuin vain myyjiä, niin tässäkin haastattelussa haettiin hänen näkemystään osallistavan asuntohankinnan alustapohjaiselle liiketoimintapotentiaalille IT-toimittajan näkökulmasta.

Tehtyjen haastattelujen ja tässä tutkielmassa luodun osallistavaa asuntohankintaa tukevan viitekehityksen perusteella laadittiin kysely keskeisimmälle kohderyhmälle eli asumisen ja elämisen unelmista suunnitteleville kansalaisille, jotka etsivät tietoa, vaihtoehtoja ja tukea päätöksilleen. Tärkein selvitettävä asia on se, onko aineiston perusteella määriteltävissä kohderyhmä ja palvelu, joka toimisi tässä kompleksisessa ja inhimillisessä asiassa, jonka aikahorisontti on yleensä monia vuosia. Unelmien tapauksessa se voi olla joskus kymmeniä vuosia. Kysely (Liite 4) toteutettiin Webropol-sovelluksessa 27.4.–10.5. nettikyselynä, jota jaettiin sosiaalisissa kanavissa sekä maksettuna markkinointina että toteuttajien verkostojen kautta. Vastauksia saatiin 113 kpl ja tulokset käsitellään luvussa 6. Haastateltaville annettiin tietosuojailmoitus. (Liite 5)

Jokaisen haastattelun tallentamiseen saatiin haastateltavalta lupa, jotta haastatteluiden anti oli mahdollista saada mahdollisimman tarkaksi. Tallenteet tuhottiin muistiinpa-



nojen täydennyksen jälkeen. Vaikka puolistrukturoidun haastattelun mukaisesti keskustelu eteni eri järjestyksessä sujuvuuden nimissä, tässä tutkimuksessa tulokset on jaoteltu alkuperäisen kysymysjärjestyksen mukaisesti.

4.2 Tutkimuksen operationalisointi

Tässä tutkimuksessa operationalisointi toimii CATWOE-analyysiä hyödyntäen seuraavalla tavalla:

Taulukko 2: Tutkielman operationalisointitaulukko CATWOE-analyysin avulla

| CATWOE-analyysin osa-alueet | Vastaa kysymykseen: | Teorialuvut | Tutkimusluvut |
|--|--|--|--|
| C – Customer (asiakas) | Keihin toiminnan kehitys vaikuttaa? | Luvut 2 & 2.2 | Luvut 5.1, 6, 6.1, 6.2, 6.4 & 6.5 |
| A – Actors (toimijat) | Ketkä toteuttavat kehityksen? | Luvut 3 & 3.1 | Luvut 5.2, 5.3 & 6.3 |
| T – Transformation process (muutosprosessi) | Mitä tarvitaan muutosprosessiin ja mikä on muutosprosessin lopputulos? | Luvut 2 & 3 kokonaan pitkin kappaleita | Luvut 5 & 6 kokonaan pitkin kappaleita |
| W – Weltanschauung (maailmankatsomus) | Millainen maailmankatsomus on taustalla? | Luvut 2.1 & 2.2 | Luvut 5.1, 6, 6.1, 6.2, 6.4 & 6.5 |
| O – Owner (omistaja) | Kuka voi pysäyttää toiminnan kehittämisen? | Luvut 3 & 3.1 | Luku 5.3 |
| E – Environmental constraints (toimintaympäristön rajoitukset) | Mitkä tekijät rajoittavat toiminnan kehitystä? | Luku 3.2 | Luvut 5.2 & 5.3 |

Näiden CATWOE-analyysin osa-alueiden kautta pyrimme sekä kirjallisuuden että tutkimuksen avulla vastaamaan kaikkiin kolmeen tutkimuskysymykseemme, jotka olivat seuraavat:

1. Mitä osallistava asuntohankinta ja alustatalous tarjoaa yksilölle ja miten se muuttaa yksilön arjen järjestelyjä koko asunnonhankinnan elinkaaren aikana?
2. Miten osallistava asuntohankinta pyrkii luomaan yhteistä hyvää ja millaisin keinoin sitä pitäisi toteuttaa eri konteksteissa ja toiminnan tasoilla?

3. Mitä seikkoja tulee huomioida alusta- ja jakamistalouteen perustuvassa yhteisöllistä asumista tukevassa liiketoimintamallissa markkinoinnin ja tietojärjestelmien osalta?



5 HAASTATTELUTUTKIMUKSEN TULOKSET

5.1 Ryhmärakennuttajat

Ryhmärakennutushankkeiden asukkaista yksi oli ammatiltaan arkkitehti, yksi järjestökoordinaattori, yksi neuvotteleva virkamies, yksi opiskelija, yksi taidemaalari ja yksi yliopisto-opettaja. Yksi oli toiminut ohjaajana, lähihoitajana ja eläintieteilijänä. Yksi haastateltavista oli iältään 21-vuotias, kaksi 62-vuotiaita, kaksi 63, yksi oli syntynyt 1960-luvulla ja yksi haastateltavista oli 73-vuotias. Seitsemästä haastateltavasta 5 asui itseksensä, loput kaksi vastaajaa asuivat kahden.

Haastateltavien tulot jakautuivat tasaisesti. Yksi haastateltavista tienasi alle 1500€ kuussa, toinen 1500–2200€, kolmas 2200–3000€, neljäs 3000–4000€ ja viides 4000–6400€. Kaksi haastateltavaa ei halunnut jakaa tulotietojaan. Huomioitavaa on myös se, että useimmilla haastateltavista oli reilusti säästöjä tai perintöä, ja sitä kautta taloudellista turvaa, vaikka kuukausitulot eivät nykyisin olleet korkeat. Opiskelijan kohdalla puolestaan vanhemmat olivat varsinaiset vastuuhenkilöt projektissa, vaikka opiskelija maksoi heille vuokraa.

CATWOE-analyysin kannalta nämä edustavat asiakkaita eli C (customers) ja maailmankatsomusta eli W (Weltanschauung).

5.1.1 *Asumishistoria*

Haastateltavilla oli hyvinkin erilaisia asumiskokemuksia ennen ryhmärakennutusprojektia Sumpissa, Messissä tai Sointulassa. Haastatteluissa henkilöt mainitsivat asuneensa omakotitaloissa, kerrostaloasunnoissa, kaksioissa, kolmioissa, rivitaloasunnoissa, soluasunnoissa ja opiskelija-asunnoissa, niin vuokra-asunnoissa kuin omistusasunnoissakin. Aikaisemmat asunnot ovat sijainneet kotimaassa Helsingin lisäksi Kuopiossa, Uudellamaalla, Eurassa, Porissa, sekä ulkomailla Brysselissä ja Berliinissä. Osalta haastateltavista löytyi myös kokemuksia aikaisemmista yhteisöllisistä asumismuodoista ennen Sumpia, Messä tai Sointulaa.

5.1.2 *Ryhmärakennuttamiseen päätyminen*

Yhteisöllisyysprojektit nähtiin toimivana ratkaisuna, joka tarjoaa mahdollisuuden yhteisöllisyyteen aina henkilön halutessa, mutta ei pakota ketään siihen. Se on siis mahdollisuus, ei rajoite.

Projekteihin haastateltavat lähtivät erilaisista elämäntilanteista. Osa lähti yhteisöllisestä projektista pois ulkomailta ja muutti Suomeen kyseisen projektin pariin, ja osa vaihtoi vanhan yhteisöprojektin nykyiseen täällä kotimaassa. Erään haastateltavan vanhemmat päättivät rakennuttaa asunnon Sumpi-taloon, jossa haastateltava asuu opiskeluidensa ajan, ja vanhemmat muuttavat asumaan itse asuntoon lopulta, kun henkilö muuttaa sieltä pois. Asumisensa ajan opiskelija maksaa vuokraa vanhemmilleen asunnosta.

Kaikki haastateltavat ilmaisivat vahvan halun päästä olemaan osa yhteisöä ja yhteisöllistä elämäntyyliä. Halu yhteisöllisyyteen oli osalla syntynyt yhtäkkiä myöhemmin elämän aikana, kun he kuuluivat muilta ihmisiltä näiden onnistuneista kokemuksista. Osalla palo yhteisöllisyyteen syntyi heidän ammattinsa kautta, joka on tiiviisti tekemisissä yhteisöllisyyden rakentamisen kanssa. Jotkut haastateltavista olivat eläneet aikaisemmin yhteisöllistä elämää maalla tai jossain aikaisemmassa ”yhteisötalossa”, minkä kautta yhteisöllisyyden tuoma nostalgia ja turva houkutti projektin pariin. Joka tapauksessa yhteisöllisyyden tarve motiivina korostui haastateltavilla vahvimpana.

Myös taloudelliset motiivit houkuttivat taustalla monella ryhmärakennuttamisen mahdollistaessa hyvän laadun saannin halvemmalla. Projektien kautta pääsi olemaan luova ja suunnittelemaan oman asuntonsa, josta sai mieleisensä, tämän rakennuttamisen kustantaessa alle paikallisen neliökohtaisen markkinahinnan. Osalla henkilöistä oli aikaisempaa kokemusta rakennuttamisesta, osalla ei.

Yhdistysten infotilaisuuksien ja muun viestinnän kautta saatiin tarpeellinen tieto projekteista. Yhdistyksen jäseneksi päätyivät monet jonkin läheisen tutun, hyvän ystävän tai sukulaisen kautta ja osa muuten vaan sattumalta. Osalla läheisistä tutuista oli aikaisempia hyviä kokemuksia samanlaisista projekteista, esimerkiksi Malta-talosta. Aikaisempien onnistuneiden projektien näkeminen oli tärkeä osa innostusta nykyistä projektia kohtaan. Aikaisemmilta ryhmärakennuttajilta saatiin tärkeää tietoa projektien luonteesta ja rakenteesta, joka herätti luottamusta nykyisiin projekteihin ja niiden mahdollisuuteen onnistua. Kaikki visuaalinen materiaali aikaisemmista projekteista oli vaikuttavaa, ja tämä oli omaansa lisäämään innostusta ryhmärakennuttamiseen. Vanhojen projektien jäseniltä kuultiin, miten kyseiseen pisteeseen oli päästy, mitä kannatti tehdä ja mitä ei.

Projektien valinnassa korostui myös vahvasti sijainti ja sen tuomat mahdollisuudet. Harrastustilat ja yhteisötilat sekä erilaiset kurssit talojen välillä, vuorovaikutus muiden yhteisöjen ja laajemman yhteiskunnan kanssa sekä resurssien jakaminen yhteisöjen välillä oli osalle haastateltavista tärkeää. Juttutuokiot, yhteiset ruokailut ja muu yhteistoiminta naapureiden kanssa oli erittäin tärkeää monelle. Projektissa tärkeää oli myös hyvä yhteishenki jäsenten kesken ja jäsenille sopivat pelisäännöt talossa.

Haastateltavien mukaan taloprojekteista löytyi muitamiakin, jotka lähtivät puhtaasti sijoitusmielessä projektiin mukaan rakennuttaen asunnon, johon etsii vuokralaisen, mut-



ta suurin osa yhteisön jäsenistä oli mukana yhteisön toiminnassa pääasiassa yhteisöllisyyden takia. Osalla haastateltavista oli myös joitain huonoja kokemuksia aiemmista projekteista, joissa olivat olleet mukana. Näissä yhteishenki ei jäsenten kesken toiminut niin hyvin kuin nykyisessä projektissa, tai aikaisemman talon pelisäännöt eivät miellyttäneet heitä samoin kuin nykyisen.

5.1.3 OAH-prosessin eteneminen

Osa haastateltavista koki porukan kokoamisen sekä suunnittelu- ja rakennutusprosessin pitkäksi ja vaivalloiseksi tieksi, joka kuitenkin palkitsi lopulta. Osa haastateltavista pääsi helpommalla antaen suurimmaksi osaksi vain taloudellisen panoksensa projektiin ja niin sanotusti ”kellui” projektissa mukana johtoryhmän hoitaessa suurimman osan työstä. Osa koki, että projektin sujuvuus ja nopeus ylitti kaikki odotukset. Henkilön roolista projektissa riippui se, kuinka paljon vaivaa projektiin nähtiin. Jokainen pääsi joka tapauksessa osallistumaan projektiin oman osaamisensa kautta. Jäsenet jakautuivat erilaisiin ryhmiin, joissa jokainen otti jonkin projektin osa-alueen hoitaakseen. Osa haastateltavista oli projektissa jo alusta alkaen mukana, osa tuli projektiin myöhemmin.

Projektin toteutumiseen ja etenemiseen kaikki olivat pääasiassa tyytyväisiä. Sinnikäs hallitus ja tehokas johtoryhmä, sekä ammattitaitoinen projektin vetäjä mahdollistivat projektin sujuvuuden. Haastateltavat korostivat erityisesti johtoryhmän ja projektin vetäjän asiantuntijuuden ja toimivuuden tärkeyttä. Myös osaavat arkkitehdit ja rakennuskonsultit olivat tärkeitä. Aiemmista projekteista, joissa johtoryhmä ei ollut tehtävänsä tasalla, oli lähdetty pois. Oli tärkeää, että johtoryhmä vei projektia eteenpäin päättäväisesti ja samalla myös kuuli kaikkia jäseniä. Usein erilaiset ehdotukset esimerkiksi asukkailta arkkitehdeille välitettiin aina johtoryhmän kautta, jotta viestinnässä ja toteutuksessa säilyisi järjestys. Näin vältyttiin kaaokselta, joka uuvuttaisi asiantuntijat täysin ja repisi projektia liikaa eri suuntiin samaan aikaan.

Kaikille jäsenille viestittiin tehokkaasti suunnittelun ja rakennituksen aikana, vaikka välillä viestintä tuottikin omat haasteensa. Kaukana asuvatkin saivat viestit perille esimerkiksi Facebookin ja Whatsapp-viestien kautta. Teknologia tuotti välillä vanhimmille jäsenille hieman vaikeuksia viestinnässä. Google Drivessa saattoi olla kasapäin tiedostoja, joissa oli materiaalia yhteispäätöksiä varten, mutta ne kuitenkin jäivät osalta lukeematta ennen kokousta, joissa päätöksiä tehtiin. Viestinnän kohdistus tasapuolisesti tuotti haasteita isolle yleisölle täynnä hyvinkin erilaisia ihmisiä. Henkilöiden valmiuteen päätöksentekotilanteissa vaikutti heidän ikänsä ja asiantuntevuus aiheeseen liittyen. Usein oli vain luotettava muiden ideoihin ja osaamiseen.

Projektin ohella opittiin paljon. Yleistunnelma projektissa säilyi rentona monen mielestä, vaikka stressaaviakin tilanteita toki kuului matkan varrelle. Stressin määrään vai-

kutti paljon henkilön rooli projektissa. Parkettien ja laattojen valinta saattoi olla osalle niin sanottuja ”kuumottavia valintatilanteita”, ja osa joutui huolehtimaan kilpailutuksesta, lakiasioista, viestinnästä, budjetista ja muusta asiantuntemusta vaativasta tehtävästä. Yhteistiloista, pintavalinnoista, pysäköinneistä ja muusta saattoi olla vääntöä välillä enemmän, ja konsensuksen löytäminen oli välillä vaikeaa. Projektit kestivät kauan, eikä aikatauluissa aina pysytty, mutta tällaisissa hankkeissa sellaiseen on haastateltavien mukaan varauduttavakin.

Asiantuntijat toivat turvaa projekteihin ja tekivät haastateltavien mukaan työnsä hyvin. Jäsenistä muutkin kuin ammattiosaajat pääsivät muovaamaan asioita mieleisekseen, jopa ne, jotka kokivat itsensä täysin amatööreiksi rakennutukseen ja suunnitteluun liittyen. Osalla jäsenistä oli aikaisempaa kokemusta rakennuttamisesta enemmän kuin toisilla. Malta-talolaisilta saatiin paljon tietämystä ja muuta apua asioissa. Aikaisemmista vastaavanlaisista projekteista otettiin oppia paljon.

Budjettia oli tarkkailtava myös, sillä yksi suurimmista haasteista oli toteuttaa yhteisön toiveet niin, ettei budjetti noussut liikaa. Kompromisseihin ja yleiseen joustavuuteen oli kaikkien oltava valmiita. Tarkka informointi kaikista asioista matkan varrella oli tärkeää. Taloudelliset riskit kannettiin porukalla yhdessä ja se auttoi pysymään hankkeessa mukana ja kestämään riskinottoa paremmin. Rahoituksen saannissa ja kilpailutuksissa oli omat haasteensa, joista kuitenkin selvittiin.

Osa koki, että yhteisölliseen toimintaan liittyvät asiat, kuten esimerkiksi ryhmäruekailun talossa, olisi voinut organisoida jo aikaisemmin valmiiksi, jolloin tällaiset yhteisölliseen toimintaan liittyvät toimet olisivat käynnistyneet välittömästi talossa asumisen alkaessa. Toki haastateltavat huomauttivat myös, että talon pelisäännöt ja yhteiset toiminnot muovaantuvat ja vakiintuvat usein vasta jonkin ajan kuluttua erilaisten kokemusten myötä. Jokaisessa talossa säännöt ja tavat rakentuvat omanlaisiksi riippuen jäsenistä.

Monille haastateltavista oli mieluista se, ettei tuntenut muita asukkaita juuri ollenkaan alkuun. Tärkeintä oli, että asukkaisiin tutustui lopulta. Osa nuoremmista haastateltavista haluaisi tuntea ennakkoon ihmisiä projektissa, jos sellaista lähtisi toteuttamaan. Haastateltavat kokivat olevansa hyviä sietämään epävarmuutta ja kokivat sen olevan tärkeä osa projektissa pärjäämistä.

5.1.4 Yhteisöllisyyden ja ekologisuuden tärkeys hankinnassa

Kaikki haastateltavat kokivat yhteisöllisyyden erittäin tärkeäksi osaksi talon tai asunnon hankintaa. Yhteisöllisyys oli haastateltavien mukaan tärkein elementti, minkä takia projektiin tuli lähdettyä mukaan. Ekologisuus oli muutamalle haastateltavista erittäin tärkeää, suurimmalle osalle hieman tärkeää, ja osaa haastateltavista se ei juurikaan kiinnostaa.



nut. Taloudellisuus meni usein ekologisuuden edelle ja ekologisia ratkaisuja toteutettiin, mikäli ne eivät olleet kalliita. Tietyistä ekologisista ratkaisuista jouduttiin tinkimään budjetin takia. Projektien täytyy olla taloudellisesti kannattavia, tai muuten niistä jättyänyt pois. Siitä, miten yhteisöllisyys toimii taloissa, tiesivät kaikki täsmällisesti, mutta ekologisista ratkaisuista tiesi vain osa täsmällisemmin, ja osa vain hieman.

5.1.5 Yhteisöllisyyden ja ekologisuuden ilmeneminen taloissa ja yhteisöjen toiminnassa

Osassa projekteista lämmitysratkaisut toteutettiin maalämmön kautta. Osassa oli pattereiden sijaan käytössä lattialämmitys ja aurinkopaneelien avulla saatiin myös varastoitua energiaa. Osa projekteista sisälsi myös jätevesilämmön talteenottojärjestelmän sekä asuntokohtaisen lämmön talteenoton. Kesällä viilennys tapahtuu osassa myös lämpökaivoja käyttäen. Kohteiden sijainnit tukevat myös ekologisuutta, sillä niistä pääsee kävelemään hyvin kaikkialle.

Kaikki tarvittava on lähellä ja julkisilla pääsee kätevästi kauemmas. Aasukkaat kiertävät ja lainaavat tavaroita, ja osassa ostettiin tarpeellisia työvälineitä yhdessä. Lainaanamiseen ja kierrättämiseen pyritään säilyttämään matala kynnyksellä, ja varsinkin virtuaalisesti voi helposti viestiä erilaisista toiveista ja omistuksistaan, mitä ei tarvitse nyt tai myöhemminkään. Vanhemmassa Sointula-projektissa kunnostettiin vanha talo uuteen kuntoon, joten tämä uudelleen kunnostaminen tukee tehokkaasti osaltaan kestävästä kehityksestä. Saunat, pesukoneet ja kuivaimet ovat yhteiskäytössä.

Yhteisöllisyyden koetaan toimineen hyvin niissä kohteissa, joissa on päästy jo asumaan. Yhteisöllisyyttä luo hyvin suuret yhteistilat, joissa voidaan järjestää muun muassa yhteisruokailuja ja yhteisliikuntaa. Yhteiset saunavuorot, pesutilat ja kuivaushuoneet lisäävät sosiaalisia hetkiä yhteisön jäsenten arjessa. Erilaisten yhteistapahtumien järjestäminen talon sisällä tai yhdessä porukalla ulkoisiin tapahtumiin osallistuminen koettiin erittäin mielekkääksi. Taloissa kaikki auttavat kaikkia. Lastenvahtivuorot ja vanhusten hoito on yleistä. Yhteisöllisyys ei rajoitu pelkästään talon sisälle, vaan erilaiset yhteisöt ovat toistensa kanssa tiiviisti tekemisissä. Eri yhteisöt järjestävät yhteistyössä erilaisia tapahtumia ja kursseja. Kaikki oppivat toisiltaan ja resursseja jaetaan laajemmin erilaisten yhteisöjen kesken. Turvallisuudesta huolehditaan muun muassa naapurivahdin avulla. Useimmat naapureista tulevat tutuiksi, joten on helppo huomata, mikäli ulkopuolinen henkilö hiippailee rapussa. Yhteisön jäsenet ovat suurimmaksi osaksi paljon tekemisissään toistensa kanssa ja tulevat tutuiksi toisilleen. Tämä lisää luottamusta yhteisön jäsenten kesken ja tuo mukavaa turvallisuuden tunnetta jäsenille. Vaikeistakin ajoista ja ongelmista selvitään yhdessä.

Haastateltavat kokivat yhteisöllisyyden ydinosaaksi projekteja. Monet vanhemmista asukkaista kokivat, etteivät halua jäädä viettämään vanhuuspäiviään yksin johonkin ”kerrostaloloukkoon”. Monet haastateltavista kokevat tarvitsevänsä ihmisiä seurakseen arjessa. Varsinkin yksinasuvat ja esimerkiksi leskeksi jääneet vanhemmat henkilöt arvostavat suuresti sitä, että heillä on seuraa.

Yhteisöllisyys kyseisissä projekteissa perustuu pitkälti vapaaehtoisuuteen. Siihen ei pakoteta ketään. Toki se vaatii aina tiettyä sitoutumista, kuten kaikki pitkällä tähtäimellä toimiva yhteistekeminen, jotta yhteisöllisyys voisi kukoistaa. Tiettyjä velvollisuuksia asukkailta toki löytyy. Vuokralaisilla todettiin olevan enemmän vapauksia, vaikka heidätkin otetaan keskusteluihin ja muuhun toimintaan mukaan. Yhteisöllisyys projekteissa lähti rakentumaan jo suunnittelu- ja rakennuttamisvaiheessa erilaisten kokousten kautta, joissa ihmisiin tutustui hyvin.

Asukaskokoukset ovat tärkeitä tilaisuuksia, sillä niissä monesti päätetään, mihin asukkaiden maksamia rahoja kohdistetaan. Monet haastateltavista eivät tunteneet suurinta osaa ihmisistä ennen projektia, mutta projektin aikana asukkaat tulivat nopeasti tutuiksi. Monilla haastateltavista saattoi olla vain yksi tuttu projektissa alkuun mukana tai ei ollenkaan. Osa haastateltavista houkutteli tai yritti houkutella tuttuja mukaan projektiin, osa taas ei halunnut sotkea aikaisempia tuttujaan projektiin ollenkaan, koska kokivat, että stressaava yhteisprojekti saattaisi olla haitaksi ystävyys-suhteille. Projekteissa ollaan tiiviisti tekemisissä jatkuvasti ja kaikille se ei sovi.

Projektit koettiin yleisesti onnistuneiksi. Haastateltavat uskoivat, että olisivat valmiita samanlaisiin projekteihin tulevaisuudessa uudelleen, mikäli sellaisia ilmaantuisi. Projektin tarjoamat mahdollisuudet koettiin monipuolisiksi. Hyödyntämällä virtuaalisia kanavia asukkaat pystyivät hyödyntämään naapuriapua, varaamaan saunavuoroja, ilmoittautumaan yhteisiin harrasteisiin mukaan ja viestimään niistä kaikista. Myös sisäinen Airbnb toimii projekteissa. Vierashuoneeseen ja asuntoihin pystyttiin sovitusti majoittamaan ulkopuolisiakin henkilöitä, joten talot voitiin nähdä ”hallitusti avoimiksi” ulkomaailmalle. Monet yhteisön jäsenistä tarjoutuivat majoittamaan omiin asuntoihin varsinkin naapureiden tuttuja ja perheenjäseniä tilanteen sitä vaatiessa. Uudemmissa projekteissa yhteisöt ovat viestineet keskenään muun muassa Slackin, Facebookin, Messengerin, Telegramin, Whatsappin ja soittojen kautta. Viestintää tapahtuu myös sähköpostitse, kokouksissa ja muissa tapaamisissa. Yhteisöllisyys ja viestintä kehittyi koko ajan kokemusten myötä ajan kuluessa.

5.1.6 Ryhmärakennuttamishankkeen aikaiset ongelmat

Haastateltavat eivät pääasiassa kokeneet suurta stressiä projektista. Taloudellinen turva kotitalouden sisällä oli seikka, joka vähensi stressiä huomattavasti. Monet haastatelta-



vista huomauttivatkin, että projektiin lähtiessä on hyvä olla säästöjä tai tuloja tarpeeksi, ettei tarvitse stressata. Haastateltavat kokivat pragmaattisen luonteen ja asenteen auttavan suuresti projekteissa. On huomattavasti helpompaa olla projekteissa, kun on sopivalla tavalla ”välinpitämätön” silloin, kun suunnitelmat eivät toteudu täysin, esimerkiksi projektin viivästyessä. Osa talon asukkaista saattoivat stressata pienistä yksityiskohdista paljon, mikäli kaikki talossa ei ollut valmiina muuttovaiheessa.

Mikäli henkilöillä oli kokemusta rakennuttamisesta, oli se omiaan lievittämään stressiä, sillä varma ote projektiin auttoi vähentämään kaaosta. Elämäntilanteesta oli myös paljon kiinni se, kuinka vastoinkäymisiin suhtautui. Yhteisön jäsenet, joilla oli pieniä lapsia ja hiukan tiukempi taloudellinen tilanne, olivat stressaantuneempia, kun esimerkiksi muuttopäivä viivästy ja piti kustantaa asuminen muualla noin kuukauden ajan, kunnes vanha asunto oli myyty. Perheen koko ja tilanne yleisesti vaikuttivat stressin määrään.

Osaa asukkaista huoletti se, kuinka pätevä nykyinen johtoryhmä tulisi olemaan vanhoista projekteista tulleiden aikaisempien kokemusta takia. Stressi kuitenkin lievittyi, kun haastateltavat tajusivat nykyisen johtoryhmän ja projektinvetäjän ”hallitsevan homman”. Myös rahoituksen saanti jännitti osaa hieman, mutta sekin järjestyi lopulta hyvin. Osalla oli aikaisempi asunto takauksena, jotta saivat lainan. Osa haastateltavista ei suosittele ryhmärakennutusprojektia silloin, jos on ensimmäisen asunnon hankinta kyseessä, sillä lainan saanti voi olla hankalaa. Toki jos henkilöllä on valtavasti varallisuutta muuten omasta takaa, millä kustantaa asunto, eivät kyseiset haastateltavat nähneet asiassa ongelmaa. Monella oli aikaisempaa asumishistoriaa reilusti jo ennen projektia.

Vanhemmassa projektissa Sointulassa, jossa vanha ränsistynyt talo kunnostettiin uudeksi, koettiin että stressitaso ei myöskään ollut suuri. Sointulan haastateltavat kokivat, että rankempaa on rakentaa tyhjästä kuin kunnostaa. Työmäärä toki saattoi stressata hieman enemmän silloin tällöin, varsinkin silloin, kun ihmisillä oli hyvin erilainen tyyli tehdä asioita. Keskustelukulttuuria piti miettiä porukalla ja opetella rakentavaa keskustelutyyliä, jotta yhteisö pärjäisi projektissa. Taito sovitella konfliktitilanteissa oli tärkeää. Ymmärrystä ja pitkäjänteisyyttä täytyy haastateltavien mukaan olla tällaisessa projektissa.

5.1.7 Asumisen taloudellisuus

Haastateltavat kokivat projektit taloudellisesti kannattaviksi. Kaupallisen grynderin eli perustajaurakoitsijan puuttuminen on huomattavasti pudottanut projektien kustannuksia. Yhteisruokailut, tavaroiden jakaminen muiden asukkaiden kanssa, yhteisostot, naapuriapu, jonka takia ei ole aina tarvinnut maksaa ulkopuolisille asiantuntijoille erilaisten

ongelmien ratkaisemiseksi, Airbnb, tarkka budjetointi ja tarkka kilpailutus sekä halvalla ostaminen projekteissa ovat kaikki pudottaneet projektin kustannuksia reilusti.

Vuokralla olevat opiskelijanuoret maksavat vuokraa vanhemmille, kuten myös heidän kämppäkaverinsa. Opiskelijoiden asunnossa riittää makuuhuoneita, joten vieraita saadaan majoitettua hyvin, jolloin kukaan ei joudu maksamaan hotelleista vieraillessaan Helsingissä. Talon muuttopäivän viivästyessä tuli toki lisää kustannuksia asukkaille, mutta yleisesti projekti koettiin edulliseksi. Paikallisiin muihin vuokratiloihin nähden neliöhinta on taloissa hyvin edullinen. Helsingin kaupungin omistamille tonteille rakennettujen asuntojen hinta- ja laatutason sääntelyjärjestelmä eli Hitas-järjestelmä vaikuttaa hintoihin huomattavasti.

Talot on suunniteltu tarkasti ja ne kuluttavat vähemmän energiaa kuin monet muut. Eräs haastateltavista arvioi, että mikäli lähitaloista ostaisi samankokoisen ja yhtä laadukkaan asunnon, tulisi se jopa 100 000 euroa kalliimmaksi. Neliöhinta oli useita tuhansia euroja halvempi kaupallisten rakennuttajien rakennuttamiin asuntoihin nähden, ja silti näissä projektissa asunnoista sai suunnitella mieleisensä.

Sointula projektissa vanha rakennus oli kaupungin suojelema kohde, joten grynderit eivät saaneet sitä purkaa. Yhteisön jäsenet korjasivat ja kuntoutuivat asunnon suurimmaksi osaksi itse lukuun ottamatta tiettyjä asioita, mihin tarvittiin ulkopuolisia asiantuntijoita, joita jäsenien joukosta ei löytynyt. Tässä säästettiin reilusti, sillä lähtöhinta oli alhainen, kun talo kunnostettiin omin voimin. Jäsenet joutuivat lunastamaan omat asuntonsa ja tontti toimi takuuna rahoitusta varten.

5.1.8 Suurimpia koettuja etuja

Pääasiassa haastateltavilla oli huomattavasti enemmän positiivisia kokemuksia projektista kuin negatiivisia. Haastateltavat pitivät erittäin mieluisana seikkana sitä, että asunnon sai suunnitella mieleisekseen. Hyvää laatua sai keskivertohintaa halvemmalla. Monille toi iloa elämään se, että oli varaa erittäin esteettisesti kauniisiin asuntoihin.

Projektin myötä pääsi oppimaan rakennuttamisesta osallistumalla kokouksiin, joista löytyi monen eri alan ammattilaisia. Samalla oppi myös siitä, miten tämän yhtiöelämä toimii ja projektia edistetään. Toimintaan pääsi halutessaan osallistumaan reilusti ja vaikuttamaan lopputulokseen, minkä haastateltavat kokivat voimaannuttavana kokemuksena.

Ystävällisten naapureiden kanssa on mahdollista osallistua erilaisiin aktiviteetteihin, kuten ryhmäsaunoihin, kävelylenkkeihin tai muuten vaan jutustella pihalla, kerhohuoneessa tai osallistuessa johonkin talon sisäiseen tapahtumaan. Myös ulkoisiin tapahtumiin on tapana lähteä porukalla halutessaan. Harmonia säilyi projekteissa hyvin, ja po-



rukka on hyvin aktivoitunut, sillä kun on jatkuvaa yhteistoimintaa tarjolla lähellä ja helposti, passivoitumista ja yksin asuntoonsa vetäytymistä tapahtuu harvemmin.

Vahvuutena haastateltavat pitivät sitä, että talossa asuu paljon eri ikäisiä ja eri elämäntilanteissa olevia ihmisiä, joilla on paljon erilaisia resursseja ja vahvuuksia. Kaikki eri-ikäiset auttavat kaikkia, kuten perinteisessä kyläyhteisössä, mitä osa haastateltavista projektilla vahvasti tavoitteli. Toisia autetaan ja tuetaan myös vaikeina aikoina, kuten esimerkiksi avioeron tai läheisen kuoleman sattuessa kohdalle. Ryhmässä on turvaa ja kaikki ongelmat on aina saatu selvitettyä yhteisössä.

Sosialisoinnin asteen saa valita, sillä miltei kaikki siihen liittyvä on vapaaehtoista. Projekti koettiin myös kiehtovaksi, ja monet haastateltavista olivat uteliaita ja halukkaita kokeilemaan jotain tavallisesti poikkeavaa. Vastuu jakautuu projektissa ja siksi projekti ei käy ylivoimaiseksi kenellekään. Heterogeeniset ryhmät opettivat tulemaan toimeen kaikenlaisten ihmisten kanssa, ja se oli haastateltavista myös iso vahvuus projektissa. Projekteissa on hyvin otettu vanhemmat jäsenet huomioon, ja esimerkiksi kulkuväylät on suunniteltu tekemään pyörätuolilla liikkumisen helpoksi. Hyvät sijainnit ovat myös helpottaneet kaikkien elämää. Hyvät naapurit ovat suuri osa hyvää asumiskokemusta, mikä haastateltavien mielestä tuli hyvin esille näissä projekteissa.

Yhteishenki ja yhdessä pärjääminen oli tärkeä turva monelle. Erittäin mielekkääksi koettiin se, että löytää ihmisiä, jotka ovat samoista asioista kiinnostuneita, sekä myös erilaisia ihmisiä, joilta oppii uutta. Osa haastateltavista pelkäsi tulevaisuutta, joissa he asuisivat yksin ”kerrostaloloukossa”, ja kokivat, että projektin avulla he voisivat taistella tällaista syrjäytymisen muotoa vastaan.

5.1.9 Aukkaiden mainitsemia ongelmia, joita haluttiin korjata

Haastateltavat mainitsivat projektissa kohdatuiksi ongelmiksi projektin hitaan valmistumisen ja muuttopäivän myöhästymisen lisäksi myös yksityisyyteen liittyviä tekijöitä. Haastateltavat kokivat, että yhtiön hallituksen kanssa joudutaan jakamaan paljon yksityisiä tietoja esimerkiksi taloudellisesta tilanteesta, perhesuhteista ja parisuhteesta. Haastateltavat kokivat, että asukkaiden yksityisyyttä olisi voinut kunnioittaa näihin seikkoihin liittyen enemmän. Yksityisistä asioista tiedustelussa tulisi lisätä hienotunteisuutta ja yksityisyyden kunnioitusta. Haastateltavat kokivat, että on tärkeää määritellä yksityisyyden ja yhteisöllisyyden raja selkeästi niin, että se sopii kaikille.

Jotkut haastateltavista kokivat, että joissain yhtiökokouksissa käytiin liikaa epäolennaisia asioita läpi pitkään, mutta haastateltavat myönsivät myös, että on hyvin tavallista ”ryhmätöissä”, että osa pitää jotain tiettyä osa-aluetta tärkeämpänä asiana ja osa puolestaan toista. Osan mielestä erilaisten päätösten kohdalla eri vaihtoehtoista puhumiseen olisi voinut käyttää hieman enemmän aikaa esimerkiksi hankalien asioiden kohdalla,

kuten keittiötilojen mittasuhteista puhuttaessa. Usein näissä tapauksissa joillain jäsenistä oli valmis idea, ja kun ihmiset olivat kiireisiä, hyväksyttiin valmis idea nopeasti ehtimättä kyseenalaistamaan sitä.

Yhteisöllisyys alkoi toimia odotettua hitaammin taloissa. Yhteisten projektien oli määrä alkaa toimia jo muuttopäivästä alkaen esimerkiksi yhteisruokailun ja lasten hoidon osalta, mutta niiden aktivoitumisessa kesti muuttopäivän jälkeen oma aikansa. Tämä loi huolta siitä, ettei yhteisöllisyys syntyisi, joka lisäsi arvaamattomuuden tunnetta projektiin. Myös oman haasteensa tekee harmonian säilyttäminen. Ulkomaailmassa jos kaksi henkilöä ei tule toimeen keskenään, he voivat vältellä toisiaan. Kyseisten talojen sisällä se voi olla hankalaa. Tarkkasanaisuus ja jatkuva sosialisointi voi siis kuluttaa joskus ketä tahansa vaikeina aikoina. Vanhemmista projekteista oli lähtenyt ihmisiä pois tästä syystä.

Valvonnasta oltiin myös huolissaan Airbnb:n suhteen, sillä yhteistilat sisältävät paljon yhteisiä tavaroita. Sointulassa koettiin, että uusia asukkaita, jotka korvasivat vanhat, olisi pitänyt auttaa yhteisöön paremmin mukaan, sillä ryhmät olivat jo talon sisällä muodostuneet, ja rutiineihin ja ryhmiin mukaan pääseminen stressasi uusia asukkaita. Myös digitalisaatio toi oman ongelmansa, ja joskus vanhemmat asukkaat toivoivat, että hyödynnettäisiin myös perinteisiä printtimuotoisia varausjärjestelmiä kuten vihkoja.

5.1.10 Ilmiön edistäminen

Tarvittavien jäsenien etsintään uusia projekteja varten voisi haastateltavien mukaan hyödyntää esimerkiksi sosiaalisessa mediassa olevia ryhmiä, puskaradiota, uusia tapahtumia ja infotilaisuuksia. Tarvittaisiin johtohenkilöt, jotka pistävät projektin alulle, jonka jälkeen etsitään loput. Ihmisille tulisi tiedottaa mahdollisimman paljon osallistavan asuntohankinnan positiivisista vaikutuksista ja lisätä tietoisuutta asiasta muutenkin, jotta osallistava asuntohankinta ei olisi niin suuri ja tuntematon ”mörkö” ihmisille. Asiaan perehtymättömät pitävät osallistavaa asuntohankintaa liian riskitäytteisenä ja toimimattomana ratkaisuna, koska he eivät tiedä siitä tarpeeksi. Myös rahoituksen saantia projekteihin tulisi haastateltavien mukaan helpottaa huomattavasti.

Haastateltavien mielestä olisi tärkeää etsiä ensin projektinvetäjiä ja ydinporukoita, jotka vievät projekteja eteenpäin ja etsivät tarvittavat ihmiset projektiin. Projekteihin olisi hyvä saada mahdollisimman paljon erilaisia ammattitaitoisia jäseniä, kuten rakennusalan osaajia ja juristeja. Yhdistykset kuten Koti Kaupungissa ry koettiin erinomaisiksi projektien edistäjiksi ja tarvittavien jäsenten kerääjäksi. Informaatiota aikaisemmista projekteista tulisi levittää mahdollisimman paljon.

Word-of-mouth nähdään tehokkaana ja varmana keinona antaa sanan projekteista levitä. Erilaisia tapahtumia olisi hyvä järjestää, joissa opetettaisiin osallistavasta asunto-



hankinnasta. Ihmisten olisi hyvä päästä taloihin sisään näkemään, miltä ne näyttävät, ja kuulemaan asukkailta projektista. Myös visuaalista materiaalia olisi hyvä olla projektin eri vaiheista, jolloin taloa suunniteltiin ja rakennutettiin. Ihmisille tulisi kertoa matkan varrella olleista vaikeuksista, kuin myös onnistumisistakin. Ulkopuolisten olisi hyvä nähdä asuntoja ja yhteistiloja tapahtumassa, jonka viihtyvyyteen kaikki asukkaat voisivat osaltaan panostaa.

Rahoituksen saantia tulisi helpottaa ja ihmisten tulisi tietää, miten projekteihin tulisi varautua. Projekteista on hyvä työstää mahdollisimman paljon oppaita ja tarjota vertais-tukea projektin aloittamiselle. Oppaissa olisi hyvä olla reilusti tietoa erilaisista lähteistä aina arkkitehdeistä sosiologeihin. Kaiken tarvittavan tukitiedon tulisi olla saatavilla. Erilaiset verkkosivustot voisivat ohjata ihmisiä ja sosiaalisen median kautta voitaisiin jakaa paljon lisää materiaalia ja kerätä ihmisiä erilaisiin Facebook-ryhmiin osallistamaan asuntotalouteen liittyen.

Sosiaalinen media ja verkkosivustot toimivat haastateltavien mielestä hyvin tarinoiden kerrontaan projekteista. Yhteisöjä olisi hyvä kutsua koolle ja ideoida projektien toteuttamisesta ja viestimisestä. Ulkopuolista maailmaa olisi hyvä aktivoida, haastaa ja auttaa osallistumaan ilmiön kasvattamiseen. Hankkeet tarvitsevat positiivista julkisuutta. Erilaiset foorumit, sosiaalinen media ja kattavat tapahtumat ovat omiaan sitä levittämään.

5.2 Kunnallispäätäjät

Kunnallispäätäjistä neljä toimi Turun alueella ja kaksi lähikunnissa. Yksityisyyden nimissä ei voida kertoa demografisia tietoja kunnallispäätäjistä, koska heidät voisi siten liian helposti tunnistaa. CATWOE-analyysin kannalta nämä edustavat toimintaympäristön rajoitteita eli E (environmental constraints) ja käydyissä keskusteluissa nousivat puheenaiheeksi myös toimijat eli A (actors).

5.2.1 *Tilanne nyt*

Turun kaupungin asuntotoimessa oli haastattelun hetkenä 2 henkilöä töissä, ja siihen sisältyivät asuntolainsäädännössä kunnalle nimetyt virkatehtävät. Helsingissä henkilöstöä on enemmän, kuten myös Tampereella, jossa oli noin 20 henkilöä. Tampereella on toisaalta jouduttu ajamaan henkilöstön määrää alas eläköitymisen ja tehostuneiden välineiden avulla. Ala on monitieteellinen ja tutkittavaa olisi paljon.

Eräs kunnallispäätäjä totesi vuonna 2010 väestön kasvun kulmakerroin muuttuneen Turussa. Jokin selvästi muuttui, mutta Turun telakka ei yksin selitä sitä, vaikka telakalla

on merkittävä rooli väestönkasvun ylläpidossa. Turussa valmistui 2700 uutta asuntoa vuonna 2019, yleensä 1000 vuodessa. Vuonna 2018 valmistui paljon asuntoja, 2–3 kertaa normaalimäärä enemmän. Jonkin aikaa sitten korostettiin erityisesti omakotitalo-asumista. Silti Asumisen rahoitus- ja kehittämiskeskuksen eli ARA:n mielestä Turussa on kireä tilanne asuntojen suhteen. Kunnallispäättäjän mielestä Turussa ei ole varsinaista asuntopulaa, vaan siellä löytyy hyvä tasapaino omistuksen, vuokra-asumisen ja asumisoikeusasuntojen välillä. Lisäksi väestönkasvu on tasaista. Turkuun tuli 2013 paljon syrjäytymisen ja asuntopolitiikan asioita, joita on yritetty ratkoa datan pohjalta. Näitä hankkeita ovat muun muassa tiedepuisto sekä Smart and Wise Turku.

Erään kunnallispäättäjän mukaan kunnallistoiminnassa voisi sanoa olevan kolmikanta: asunto-, maa-, ja elinkeinopolitiikka. Ei voi olla asuntopolitiikkaa ilman maapolitiikkaa. Turussa maapolitiikka on hyvää, ja asuntopolitiikka on tullut perässä hyvän maapolitiikan varjolla. Kunnallispäättäjän mielestä asuntopolitiikka on ollut kuitenkin heikompa ja kärsii resurssipulasta verrattuna esimerkiksi Helsinkiin, jossa toimii Hitas ja muut aktiiviset toimijat. Kaikki puolueet tiedostavat tämän, mutta jokainen näkee sen eri tavalla. Joka vuosi saa valita mistä ottaa haukut vastaan: maankäytön alihinnasta tai vuokra-asuntojen huonosta määrästä. Joskus tulee haukkuja molemmista. Toki Helsingin oma Hitas-järjestelmä edellyttää omaa valvontaa. Helsingissä ajateltiin, että kaupungilla voisi toimia oma konsultti, joka auttaa asiassa. Turussa on puolestaan niin vähän kysyntää, että ei vielä ainakaan koettu tarvitsevan omaa konsulttia.

Yksi kunnallistoimija kertoi, että kaupunkiympäristö, kaupunkisuunnittelu ja omaisuus jakautuvat tonttipalveluihin, kaavoitukseen ja liikennesuunnitteluun. Nämä tehtävät ovat määritelty asuntolainsäädännössä. Työssä riittää tutkimista ja selvitystä. Kunnallispäättäjät kertoi, että jos on isompi asemakaava, koko prosessi kestää noin 4–5 vuotta, mutta vähintään vuoden. Valitukset ja muut pitkittävät. Pitäisi olla reaktiivinen, mutta kaavakone on ”jumalattoman” hidas. Kaavoitus on hitain osio koko prosessissa, sillä se voi viedä jopa 15 vuotta. Lyhyin tarkasteluajajakso työssä on 1 vuosi. Kunnallispäättäjät kertoi, että kaupungilla on iso omaisuus, josta 20% on hieman turhaa kaupungin kannalta. Omaisuudesta pitäisi saada hyötyä. Virkamiestasolla yhteistyö lähikunnissa toimii.

Eräällä maaseutukunnalla työikäisiä on noin puolet väestöstä, yli 75-vuotiaita yli 20%, mutta lasten määrä on vähentynyt. Erityisesti ikäpolvi väliltä 18–24 muuttaa pois. Opiskelijat muuttavat Turkuun ja ottavat sieltä opiskelukämpän. Toki kyse on myös tärkeästä itsenäistymisvaiheesta. Nuoret pariskunnat kasvattavat maaseutukunnalla perheen, ja ehkä löytävät työpaikat itsellensä maaseutukunnasta. Nuoria tarvitaan lisää, jotta saadaan ylläpidettyä kaikkia palveluita. Kunnasta löytyy paljon palveluja lukiosta uimahalliin, paljon kivijalkakauppoja, vaateliikkeitä, urheiluliike, optikoita sekä K- ja S-marketit. Myös toisessa maaseutukunnassa tilanne on samanlainen.



5.2.2 Osallistava asuntohankinta (OAH)

Eräs haastateltavista määritteli osallistavan seuraavasti: millaista vuorovaikutus on kaavoituksessa sekä itse prosessissa alusta saakka. Osallistaminen on jonkin alueen ympäristössä olevien asukkaiden mielipiteiden kuulemista ja osallistamista. Toinen haastateltavista sanoi tietävänsä aiheesta ohuesti. Hän oli ollut Helsingissä vierailulla ja saanut katsauksen, miten Jätkäsaarella on toteutunut Malta-talo. Henkilökohtaisesti hän ei ollut törmännyt teemaan Turussa. Kolmannelle aihe ei ollut kovin tuttu, mutta tunnisti pienrakentamisen ja ryhmärakennuttamisen. Hänestä näitä on ennenkin toteutettu kaveriporukalla ja yleensä näissä on mukana insinööri ja muut rakennutusasiantuntijat, joiden kanssa hanke on tehty. Hänestä maaseudulla hartiapankkirakennutus on vielä yleistä, muttei enää kaupungilla. Yhdelle haastateltavista asia oli tuttu, sillä rakentaminen ja kaavoitus ovat lähellä sydäntä. Lisäksi hän seuraa aiheesta julkaisuja. Eräälle maaseutukuntalaiselle aihe oli myös tuttu, muttei sitä ollut hänen kunnassaan näkyvillä. Yksi haastateltavista ei ollut koskaan kuullutkaan siitä.

Eräs vastaajista oli varsin kyyninen OAH:ta kohtaan asiasta puhuessa. Hänen mukaansa kaava- ja suunnitteluprosessissa osallistava-termistä on tullut ismi. Se on liian laaja käsite eikä tule ratkaisemaan asioita. Hän kertoi esimerkkinä Sveitsissä toimivan kansalaisvaikuttamisen muodossa niin, että kansanäänestyksessä valitaan asiantuntijoiden tekemistä vaihtoehtoista. Ikävät asiat siirretään kansanäänestykseen, mutta niissä sentään on asiantuntijoiden antamat vaihtoehdot. Haastateltava on kokenut, että osallistaminen on kuin kirosana, mikä hidastaa OAH:n käyttöönottoa. Myös ryhmärakennuttaminen on niin ikään muoti-ilmiö. Taannoin asiasta oli kyselty paljon, jolloin kysyjät sanoivat saavansa paljon tuttuja mukaan, mutta he olivat ”nuoria idealisteja”, eikä hankkeet koskaan lähteneet liikkeelle. Taloudellinen hyöty on myös pientä, sillä Helsingissä päästiin lopulta 5% halvempiin asuntoihin. Suurempi hyöty on itsensä toteuttamisessa. Alle 25-vuotiaat eivät voi olla kohderyhmä, jos tavoitteena on 5% säästö. Konsultteja ryhmärakennutuksesta on myös kuultu, eivätkä grynderit ole innoissaan. Asuntomarkkinoista on puhuttu ihan kuin ne olisivat kuten mikä tahansa markkinat, mutta ne ovat oikeasti jäykempiä.

Eräs kunnallispäättäjä kertoi, että kunnassa on ollut ensimmäinen yritys ryhmärakennuttamisesta. Alueena oli eräällä mäennyppylällä talouskeskusta vastapäätä. Vuokrasopimus oli allekirjoitettu, kaavakilpailuna toteutettu ja kaava viimeisteltiin voittaneen ryhmän toiveiden mukaisesti. Päätöksestä kuitenkin valitettiin, sillä toinen osapuoli voitti kilpailun. Haun, valmistelun ja valituksen tuomien viivästyksien vuoksi koko hankkeessa meni 2–3 vuotta pitempään kuin jos olisi myyty tai vuokrattu tontti suoraan. Normaalisti olisi koko prosessissa mennyt noin 2 vuotta. Myöhemminkin muutama tontti on ollut jaossa ryhmärakennuttamiseen, mutta niistä ei ole tullut mitään tarjouksia. Haastateltavan mukaan oikeat tahot kyllä näkevät tontista tiedotuksen, ja konsultit aut-

tavat ryhmärakennuttaminen onnistumisessa. Ryhmärakennuttajat kiinnostuvat, jos kyseessä on prime-sijainti ja saa päättää joistain pohjapiirroksista ja materiaaleista. Turussa ei siis varsinaisesti ole nyt ryhmärakennutuskohteita, mutta on aiemmin tarjottu rivitaloja sitä varten. Puutteena on, että ei ole alueelle tulevia asukkaita.

Turun puolesta on tehty myös asukkaille kyselyjä. Erään kunnallispäättäjän mielestä kyselyihin osallistuvat kuitenkin väärät ihmiset, sillä kysytään heiltä, jotka asuvat jo alueella. Pitäisi sen sijaan kysyä niiltä, jotka haluaisivat muuttaa sinne. Kuulemisprosessi on myös pitkä, yleensä 3–5 vuotta, jopa 10 vuotta. Kyselyjen ongelmana oli myös se, että asukkaat toivoivat mahdottomia. Myöhemmin tehtiin tarkempia aluekohtaisia kyselyjä ja niissä kyselytulokset olivat parempia: saatiin oikea kohderyhmä vastaamaan kyselyyn. Asukkailta vaaditaan kiinnostuksen osoittamista ennen kuin kaupunki myös kiinnostuu.

Erään haastateltavan mukaan ensisijaisesti tuskin tavoitellaan OAH:ta, muttei kuitenkaan vastusteta asiaa. Ryhmärakennuttajat ovat kaupungin kannalta hyviä veronmaksajia, mutta työläs reitti jatkaa asukaskasvua. OAH ei kuitenkaan ole volyyimiratkaisu. OAH vaatii myös supliikkia vaikuttaakseen ihmismassoja, sekä hyviä vaikuttajia ja prosessien fasilitaattorin. Kaikki eivät kuitenkaan tule olemaan onnellisia tästä. Joku asemakaava-arkkitehti joutuu esimerkiksi puolustamaan kynänjälkeään.

Yhden haastateltavan mielestä OAH:ssa ongelmana on, ettei ihmisillä ole aikaa. Ryhmärakennutus sopisi erittäin hyvin korjausrakentamiseen, kuten Port Arthurin alueella. Se on myös varsin pientä: 6 asuntoa/kohde maksimissaan ja kohteita tulee vuodessa ehkä 1–2. Kerran tuli tapaus, jossa 20 sinkkunaista olivat yhdessä kiinnostuneet yhteisestä hankkeesta. Vuosina 2005–2010 yritysveltoinen YIT ja kaupunki pitivät YIT:n asukasrekisterin kautta samalle alueelle kiinnostuneiden ihmisen kanssa palaveria siitä, mitä he toivovat alueelta ja sen asunnoista. Näitä vastauksia ei voi kuitenkaan tässä tutkimuksessa jakaa.

Eräs koki osallistamisen hyödylliseksi vain niille, joiden nykyiseen asumispiiriin se vaikuttaa, eikä niiden, joita se eniten koskisi. Pitkän tähtäimen suunnittelu on ihmisillä sellainen, että ollaan myöhäiskeskellä ja lapset ovat muuttaneet pois, jolloin haetaan sopivampi asumismuoto ja sijainti. Minkälaista osallistaminen on kaavoituspuolella? Osallisia pitää voida kuunnella. Asukasnäkökulma on ollut pyrkimyksenä, eli jonkun alueen ympärillä olevat asukkaat on otettu huomioon, muttei kuitenkaan uusien tulokaiden. Mutta miten saataisiin houkutelua ulkopaikkakuntalaisia, erityisesti nuoria? Siinäpä kysymys.

Eräs kunnallispäättäjistä totesi, että ”älyttömän” pienten asuntojen yhteisöjen yhteis-tilat pitää terävöittää. Pienet asunnot ovat enemmän sijoituskohteita ja gryndereiden tavoite. Turussa tehtiin taannoin ehdotus, jossa asuntojen keskikoko pitäisi olla riittävän iso, mutta rakennuttajat vastustivat asiaa ja asia meni uuteen valmisteluun. Kaavoihin määritellään kaupungin toimesta yhteistiloja, mutta rakentajat muuttavat ne asunnoiksi



ja hakevat muutoslupaa myöhemmin. Myöskään Ylioppilaskyläsäätiö ei hiljattain toteuttanut yhteisöllisiä tiloja omiin uudiskohteisiinsa. Ylioppilaskyläsäätiö oli itse sitä mieltä, ettei yhteistiloja tarvita.

Turkuun on myös haettu mahdollisuutta toteuttaa kansainvälisiä opiskelija-asuntoja. Kyseessä on amerikkalainen yritys, joka toimii Tanskassa ja Alankomailla, ja joka on kiinnostunut Turusta. Yritys on hankkeissaan suunnitellut paljon yhteisiä palveluita, kuten pieniä kauppoja, pesuloita ja kuntosaleja. Hanke on vielä vaiheessa, mutta useampi haastateltava mainitsi tästä hankkeesta. Telakkarantaan on puolestaan annettu mahdollisuus rakennuttaa liiketiloja pohjakerrokseen rakennusoikeus ylittäen, mutta rakennusliikkeet eivät halua niitä toteuttaa. Aiemmin on ollut rakennuskohteita, joihin on määritelty yhteistiloja. Rakennuttajat ovat kuitenkin olleet sen verran ovelia, että yhteistila muutetaan rakennuksen jälkeen poikkeusluvalla yhdeksi uudeksi asunnoksi sillä verukkeella, etteivät talon asukkaat tarvitse yhteistiloja.

Erästä haastateltavaa ”asunto-osuuskunnat eivät henkilökohtaisesti sytytä, vaikka ohjausryhmässä sytyttiin”. Asunto-osuuskunnat vastaavat samaan kysymykseen kuin asunto-osake lainsäädännöllisesti. Euroopassa asunto-osuuskunnat ovat suuria toimijoita tukemassa yhteiskuntaa ja asukkaita. Suomessa olevat asunto-osuuskunnat ovat enimmäkseen pieniä rivitaloja, joihin päästään kurin kautta kokouksessa hyväksyttämisen jälkeen asukkaaksi. Asunto-osuuskunnilla tulee Suomessa olemaan marginaalinen vaikutus ilman leveäharteista valtakunnallista tukea. Miksei siis voisi hienosäätää Aran tai asumisoikeuden malleja? Esimerkiksi Itävallan asunto-osuuskunta muistuttaa Suomen asumisoikeusmallia. Kun ekspatriaatit saapuvat takaisin komennuksilta, he voivat olla kiinnostuneita erilaisista asumismuodoista.

5.2.3 Edistävät ja haittaavat tekijät Turussa ja muissa Varsinais-Suomen kunnissa

Yksi vastaajista ehdotti, että ryhmärakennuttajat voisivat tarjota tonttikierroksella arkkitehtonisesti jotain ”kivaa”, mutta onko se ensisijaisesti se tapa millä tätä pitäisi tehdä? Lähtökohtaisesti on vain alle 10 hengen kohteita, eikä nykymallissa näy isoa heilahdusta suuntaan tai toiseen. Yhteisöllisyys on aika työläs reitti kasvattaa asukasmäärää. Yhteisöllisyyttä voi yrittää taantuvaan kohteeseen ja saada aikaan pöhinää, mutta se on vaikea toteuttaa.

Toinen vastaaja nosti esille huomion siitä, että asumiseen suhtaudutaan kaupungissa nykyään eri tavalla: asunto on varikko. Kun työt tehdään kahviloissa tai muissa yhteiskäyttötiloissa, palvelut ovat siten myös lähellä. Myös Helsingin kaupungintalolle aulaan on tehty iso yhteisöllinen tila. Yhtenä trendinä näkee myös, että airBnB:n tavoin jaetaan isot kohteet useiden opiskelijoiden kesken, jolloin henkilökohtaiset kustannukset pienevät. Työn perässä muuttavat eivät halua odottaa uuden rakennuksen valmistumista,

vaan halutaan saada avaimet käteen. Haasteena on myös pitkällä tähtäimelle suunnittelu, sillä asukasmuoto muuttuu lasten lähtiessä pois, jolloin vanhemmat muuttavat lähemmäksi keskustaa ja sen palveluita. Tämä näkyy omakotitalojen myynissä.

Yksi vastaajista koki, että lähtökohtaisesti ihmisillä on kiinnostusta hankkia itseään kiinnostava asunto, mutta rahallisesti riskinotto kyky haittaa osallistumasta. Isot kerrostalorakentamiset voivat myös alkaa ryhmärakennutushankkeina, mutta ne lopulta muuttuvat kohti tavallista grynderihanketta taloudellisen riskin takia. Kyselyjä on jonkin verran, mutta tonttitarjontaa vähän. OAH liittyy lähinnä kerrostalorakentamiseen. Koska haasteet ja riskit kasvavat, tarvitaan asiantuntijaa ja yhteisöllistä porukkaa, että projekti lähtee eteenpäin.

Eräs haastateltava ei näe mitään syytä yrittää jarruttaa tai olla skeptinen asian suhteen. Hän ei toisaalta tiedä tapaa, miten kaupunki voisi edistää asiaa. Kaupunki ei organisaationa voi hirveästi puuttua rahoitusongelmiin, mutta voi kyllä edistää kaikenlaisia rakennutustoiveita, kunhan rahoitus toimii. Pääomaa tarvitsee siis olla etukäteen. Turun alueella asuntojen arvo on viime vuosina noussut, minkä luulisi edistävän asiaa. Turussa OAH:sta kiinnostuneiden määrä myös lisääntyy muun muassa eläkeläisten taholta, sillä heillä saattaa ollakin omaa pääomaa. Tonttikysyntä on toki kovaa, mikä vaikuttaa kaikenlaiseen rakennuttamiseen.

Eräessä kunnassa on ollut meneillään osuuskuntamallina toimiva projekti. Ikäihmisten palveluihin on tullut yhteydenottoa osuuskuntamallissa. Erityisesti vuonna 2019 oltiin aktiivisia yhteydenotoissa. Muun muassa Lehto Group rakentaa ikäihmisille soveltuvia rakennuksia, joissa on yhteistiloja. Sinne muutetaan ennen ”rollaattorivaihetta”. Virettä ylläpidetään, kun vanhukset saavat itse toimia, kuten kasvattaa perunoita ja kokata.

Toisella kunnalla löytyy alue, johon on kaavoitettu moderni puurakentamisalue. Siellä on iso korttelialue, jonne olisi mahdollista rakentaa yksittäisiä taloja. Ensiksi pitäisi kuitenkin perustaa yhtiö, joka toimii sisäisen kunnallistiimin kanssa. Yksi firma koitti saada osallistavaa asunohankintaa ja olla apuna tuleville asukkaille, mutta ihmiset eivät lähteneet siihen mukaan. Samalla alueella on myös kolme erillistä perhettä, jotka ovat ostaneet rakennus- ja kunnallistekniikan palveluita, mutta kun he ovat yrittäneet myydä 3 muuta tonttiaan, niin ne eivät ole menneet kaupaksi. Pienellä paikkakunnalla yhteisöllisyys ja yhdessä tekeminen on haasteellisempaa kuin suuremmassa kaupungissa, jossa on myös normaalimpaa kommunikoida keskenään ja koulutustaso on parempi. Esi-merkkien kautta voi asiaa edistää. Asukkaille pitää kertoa tarkkaan koko prosessi, sen edut ja muut aiheeseen liittyvät asiat. Hallitusti kerrottuna ihmiset voisivat uskaltaa. Malta- ja Sumppi-hankkeet pitää saada paremmin ihmisille esiin.



5.2.4 Turun tai muun Varsinais-Suomen kunnan näkemys OAH:sta

1970–1990-luvuilla erityisesti Ruotsista ja Tanskasta tuli uutisia yhteisöllisestä rakennuttamisesta ja asumisesta, jolloin korostettiin kylähenkeä ja omavaraisuutta. Opiskelija-asunnot loivat yhteisöllisyyttä yhteistilojen myötä. 10 vuotta sitten pyrittiin luopumaan kaikista yhteistiloista, kun asuntoihin rakennettiin muun muassa omat keittiöt. Nyt taas halutaan yhteisvastuullisuutta ja yhteisöllisyyttä ja siihen paluuta. 10 vuotta sitten ihmiset olisivat heittäneet yhteispyörät jokeen, nykyään niitä pidetään yhteisvastuullisina. Tämä ilmiö tulee nuoremmalta polvelta, joka on kasvanut kaupunkikulttuurissa. Tästä heräsi ajatus siitä, että ilmiö riippuu myös työnantajasta ja työntekijästä. Voisiko erilaisia fokusryhmiä löytyä eri työnkuville? Tosin se johtaisi segregaatioon, eli eri ryhmien eriytymiseen.

Turussa ei olla varsinaisesti tehty kaupungin aloitteesta kohteita, mutta on tarjottu tontteja, joista ei kuitenkaan olla kiinnostuttu. Ryhmärakennuttaminen on erityisesti mainittu. Kaupunki ei halua mahdollisimman korkeaa hintaa, vaan juuri sitä yhteisöllisyyttä. Kaupunki määrittelee hintatason, jonka kanssa ei enää kilpailla. Helsingissä on OAH:ta tehty, mutta Turussa ei. Asukkaat tarvitsevat asiantuntijoita avukseen, mutta myös virkamiehet auttavat kaavoituksessa tulevia asukkaita. Eräässä maaseutukunnassa ei olla aiheesta keskusteltu, mutta kyllä se on ihan varteenotettava vaihtoehto, sillä se voisi toimia vetovoimatekijänä.

Vuonna 2008 Suomen Ympäristökeskuksen koordinoimana perustettiin Hinku- eli hiilineutraalit kunnat -verkosto, johon kuuluu yli 70 kuntaa maanlaajuisesti ja useampi kunta Varsinais-Suomesta, Turku mukaan lukien (hiilineutraalisuomi.fi). Ekologisuus ja kestävä kehitys on ollut mukana Turun ja maaseutukuntien tekemisissä joka paikassa. Asumista on yritetty saamaan samanlaiseen muottiin. Aikoinaan kyläyhdistykset rakensivat asuntoja, nykyään eivät enää.

5.2.5 Haastateltavan omat intressit

Erään haastateltavan mielestä OAH:n idea on äärimmäisen hyvä. Ei olisi gryndereitä, vaan asukkaat saavat itse päättää millaisen asunnon haluavat. Ihmisillä ei vain tunnu olevan aikaa, vaan halutaan ostaa mieluummin valmiita ratkaisuja. Korjausrakentaminen on myös erityisen hyvä vaihtoehto. Esimerkiksi Port Arthurissa oli suurpuutaloja, joita rakennusliikkeet eivät halunneet korjata, koska se oli liian kallista ja kaikki vastuut ja lait sitouttavat heitä saamaan tietynlaisia tuloksia. Ryhmärakennuttajat saavat kuitenkin toimia vapaammin, kunhan on määräysten mukaisesti tehty työ. Jos asukkaat tyytyvät vinoihin taloihin, he saavat ne myös niin jättää.

Yksi haastateltavista oli avoin idealle, sillä hänestä aihe kuulostaa kiinnostavalta kaupungille. Pitäisi suhtautua positiivisesti halulle tehdä eri tavalla kuin normaalisti. Viranomaisnäkökulmasta tämä ei poikkea nyt markkinoilla olevasta rakennustustoiminnasta. Jos on kysyntää, löytyy kyllä ratkaisuja.

Yksi pitää OAH:ta mahdollisuutena, sillä nuoret ajattelevat jo toisella tavalla elämistä. Nykyään ei tarvitse omistaa omaa autoa, vaan voi olla yhteiskäyttöautoja. Trendikäämpää on hoitaa koti. Yksinäisyys on myös tärkeä ottaa huomioon. Ryhmärakennutus ja OAH tulevat pelastamaan kuntia. Esimerkkitapauksena pariskunta päälle 20-vuotiaita unelmoi omistavansa oman talon. Ostettua tontin ja saatuaan rahaa he tulivat kysymään kunnalta ”mitä seuraavaksi?”. Rahoituslaitokset ovat tällä hetkellä tiukkoina hankkeisiin sijoittamisesta, mutta tulevaisuudessa saattaa olla helpompaa saada hankkeisiin rahaa. Ara suhtautuu osuuskuntamalliin suopeammin, mutta heidän hankkeisaan pitää olla kohdeyleisönä erityisryhmät, kuten iäkkäät, vammaiset tai nuoret.

Eräs haastateltavista näki OAH:n ideologiassa olevan kestävän kehityksen ulottuvuuksia, jotka voivat vaikuttavaa positiivisesti kaupungin imagoon. Kaupungista saadaan ihmisten mieleinen yhteisöllisyyden myötä. Jos saa hyvää julkisuutta ja mainetta, se rakentaa positiivista kuvaa markkinoinnissa. Alueiden hiilijalanjälki on tärkeää yrityksille ja heidän asiakkailleen. Jos aluetta saadaan markkinoitua hiilineutraalina tai jopa -negatiivisena, se toimii valttikorttina kunnan markkinoinnissa.

5.2.6 *Aiemmin toteutettuja toimia*

Eräs haastateltava totesi, että OAH:n asiat eivät suoraan kuulu kenelläkään. Kun rakennusliike ei ole johtamassa projektia, niin kaikki kaavoitus- ja lupaprosessin vaiheet tipuvat tavalliselle kansalaiselle, jolla ei ole rakennusliikkeen kaltaista kokemusta. Jos on paljon halukkaita ryhtyä OAH:n toteutukseen, jokin markkinatoimija voisi auttaa viranomaisprosesseissa. Kyllä markkinaa löytyy, jos halukkaita on. Turulla löytyy oma karttapalvelu, josta löytää tietoa kaupungin tonteista: <https://kartta.turku.fi/ims>.

Runosmäessä tehtiin taannoin aiheeseen liittyvä hanke: Runosmäen kylätalo, joka toimisi monitoimitalona koulutoimelle, seurankunnalle, päiväkodille ja nuorisotalona. Lopputuloksena kolme tonttia kerrostaloja vapautuisi. Runosmäessä väki toisaalta vanhenee ja vähenee, eivätkä vanhukset innostu kasvusta tai uudistuksesta. 1000–3000 asukkaan lähiöissä ei ole palveluita, joten sinne pitäisi saada niitä. Toisaalta Runosmäessä ei kukaan halua käyttää lähipalveluita, vaan käytetään mieluummin verkkokauppaa ja ruokalähettejä. Tämä toki rapauttaa yhteisöllistä kehitystä. Nuoren sukupolven kautta on tulossa positiivista kulttuurimuutosta. Kyllä ryhmärakennutuspalvelu on tervetullut, sillä se tukee niitä, joilla ei ole ammattitaitoa, mutta tekee myös tutummaksi koko asian kaikille. Yksi haastateltavista pohti, että Turku ei ole välttämättä kaavoittanut oikein,



että saisi ihmisiä houkutelua OAH:n toteuttamiseen. Messut ja muut tapahtumat auttavat näkyvyyden kannalta.

OAH varmasti lisää yhteisöllisyyttä porukassa, joka on vienyt tämän läpi. Yksi haastateltava suhtautuu varovaisesti yhteisöllisyyteen, sillä yhteisöllisyydessä on monta eri tasoa. Esimerkiksi OAH-yhteisö on muodostunut, mutta jokaisella on se oma tila. Kyseessä ei ole kuitenkaan missään kommuuneissa asumisesta. Kaupungistumisen ja uuden sukupolven myötä on herännyt toisenlaista yhteisöllisyyttä: kaupungit ovat yhteisöjä, joissa on omaa yhteisöllisyyttä, palveluita ja pöhinää. Ihmiset tulevat lähelle kaupunkiyhteisöä ollen samalla yksin. Kaupunki tarjoaa mahdollisuuden olla yksin yhdessä. Henkinen vaikutus tulee toki olemaan tässä positiivinen. Jos kymmenen erilaista OAH-projektia on jo olemassa, niin varmasti eri hankkeiden asukkaiden välillä on syntynyt jonkinlaista yhteistyötä.

5.2.7 *Mitä pitäisi tehdä toisin?*

Erään haastateltavan mielestä pitäisi ehdottomasti lisätä mahdollisuuksia. Tämän tarpeen on erityisesti luonut todella pienten asuntojen runsas tekeminen. Nämä ovat alle 20 neliön kokoisia asuntoja. Näissä kerrostaloissa pitäisi ainakin tehdä yhteistiloja. Näin pieniä asuntoja ei varmastikaan tehdä asukkaiden toiveista, vaan sijoittajien ajatuksista. Asumistoiveiden vastaisia asuntoja tuotetaan niin paljon, että tasapainotustoimintoja on varmasti tulossa. Sijoittajaa ei kiinnosta yhteisöllisyys yhtään, eikä oikein rakennuttaakaan. Kaupunki voisi yrittää vaikuttaa asiaan. Kaupunki ehdotti taannoin, että asuntojen keskikoko pitäisi olla 45 neliötä, mutta siitä syntynyt kritiikki oli erittäin suurta. Tämän jälkeen ensin pienennettiin koko 40 neliöön, mutta nyt on palattu jälleen suunnittelupöydälle ja vertaillaan muita kaupunkeja. Toisaalta nämä 19 neliön asunnot ovat vain ”varikkoja, joissa yövytään”. Yhteisöllisyys tulee kaupungilla ollessa. Tämä muutos tulee erityisesti nuorten suunnalla.

Yksi haastateltavista totesi, että asian edistäminen vaatii hyvän sijainnin. Pitäisi löytää kiinnostavia ja hyviä paikkoja. Pelkkä mahdollisuuden tarjoaminen ei riitä. Turussa halutaan pientaloasumista keskelle kaupunkia, vaikka Turussa on jo maa-alueita, joissa ollaan lähellä keskustaa. On haastavaa löytää uusia alueita, kun pientaloalueita on jo. Potentiaalia rakennuttamista löytyy toki täydennysrakennuksen kannalta. Osallistaminen ei ole helppoa eikä oikeaa tapaa ole helppo löytää. Aina on joku, joka huutaa eniten ja erityisesti lähiympäristössä olevat asukkaat vastustavat kaikkea uutta. Hanke koetaan helposti negatiiviseksi, kun yksi ihminen huutaa kovaa.

Rakenna ja Sisusta -messut kertovat, että kysyntää löytyy ulkopaikkakunnilta. Yksi kunnallispäättäjistä kertoi, että 2010-luvulta lähtien Turkuun on tullut vuodessa noin 2000 ihmistä lisää. Hyvistä tonttipaikoista on kuitenkin niukkuutta. Helsinki on satsan-

nut asuntopolitiikkaan, Turussa taas tarvitaan lisää resursseja. Helsingissä on ollut aktiivinen asuntopolitiikka 20–30 vuotta, kuten Hitas-malli. Kaupungin mittaluokka on toki suurempi ja Helsingissä on paljon rakennettu monille käyttäjäryhmille, myös muille kuin yksin- tai kaksin asuville. Turussa on iso kanta yksin- tai kaksin asuvia eikä niin paljon muita talouskokoja. Lisäksi asuntopolitiikka on paljon matalammalla, eli olisi pitänyt olla aktiivisempi ja aiemmin liikkeellä.

Yksi haastateltavista totesi rahoituspuolen olevan OAH:ssa ongelmana. Siihen piti tulla jotain parannuksia, joka olisi voinut saada aikaan isomman muutosprosessin, mutta sellaista ei koskaan tullut. Kysyntä on edelleen hyvin pientä. OAH vaatii heterogeenisen porukan, jonka pitäisi olla hetkessä valmis toteuttamaan jotain yhdessä osaavan konsultin tai vetäjän kanssa. Jos hanke venyy liikaa, tilanteet muuttuvat, kuten lapset muuttavat pois. Vaikeuskerroin tässä on suuri, kun haetaan ekologisuutta ja yhteisöllisyyttä sekä yleisesti haastateltavan mielestä liikaa uusia asioita. Osuuskuntamalli on myös noussut, mutta haastateltava ei ollut perehtynyt siihen.

Erään kunnallispäättäjän mielestä asia edistyy tietämyksen ja asenteiden kautta. Suomalainen on itsenäinen ja Suomessa asutaan vähemmän vuokralla kuin muualla. Ihmisten pitäisi uskaltaa lähteä uusiin asioihin mukaan. Asunto-osaakeyhtiö on hyvä välimalli, joka myös mahdollistaa yhteistiloja. Me-henki syntyy yhteistiloilla, kuten saunoilla ja pesutiloilla. Yhteistiloja ei nykyään ole tai rakenneta niin paljon. Yhteisöt luovat yhteiset tilat, turvan ja taloudellista etua. Ikäihmiset voivat pitkään pärjätä itsekseen, mutta pitääkö jokainen koti muuttaa turvahellaiseksi vai olisiko taloyhtiössä yhteinen keittiö, jossa olisi turvahella? Ikäihmiset tulevat viemään yhteisöllistä asumista eteenpäin. Yleensä saman ikäisiä perheitä muuttaa uudelle kaavoitetulle alueelle. Jossain vaiheessa lapset lähtevät pois ja talot myydään, jolloin tilalle saapuvat uudenlaiset ihmiset. Silloin voi tulla jopa alueita, joissa ei asu enää yhtään koululaista.

Useampi kunnallispäättävä totesi, että tarvitaan esimerkillisyyttä eli joku henkilö tai rakennusnimike vetovastuuseen. Normaali ihminen ei voi ymmärtää kaikkea asuntohankkeisiin liittyvää. Asukas voi ymmärtää pienet vaihtoehdot, muttei koko projektia. Jos on lauma ihmisiä, jotka eivät tiedä mitä tehdä, menee koko homma epämääräiseksi puuroksi. Pitää löytää oikea kohderyhmä, eli ihmiset, jotka ovat juuri vaihtamassa asuntoa. Helppous ja hinta toimivat vetovoimana.

Eräs haastateltavista piti hassuna, että jokainen suomalainen tekee ruokaa kotona. Hänen lastensa ollessa pieniä heillä oli yksi porukka, joka teki ruokaa ja kaikki muut menivät sinne syömään. Perheillä oli aina omat vuorot, joina hoitaa lapset ja ruuat. Tämä on helpompaa yhteisöllisemmässä asumisessa. Helppous puhuttelee ja kiinnostaa. OAH:ssa pitää tietää, missä mennään. Pitää olla selkeä polku, mitä kulkea, muuten syntyy iso kaaos.

Maaseutukunnissa strategiana on ollut väestön lisäämistä, mutta se ei ole realisoitunut. Toimenpiteitä pitäisi tehdä, vaikka palveluita on, kuten lukiot ja peruskoulut, kaupat ja



uimahallit. Iso syy väestönlaskuun on syntyvyyden pieni määrä verrattuna kuolleisuuteen. Vaikka maaseutukunta olisi muuttovoittoinen, siellä kuolee silti enemmän kuin syntyy. Jos syntyvyys saadaan kasvamaan, ehkä saataisiin kaupungista houkuttelevampi lapsiperheille kaikkien uusien palveluiden myötä.

Yksi kunnallispäättäjistä kertoi, että alueellisia eroja löytyy, mutta stereotypiat eivät aina kuitenkaan kohtaa, mikä on positiivinen yllätys. Helsingin kaupungintalon juhla-aula on nykyään sisustettu niin, että siellä on paljon penkkejä ja riippukeinuja. Kalleilla paikoilla olevissa tiloissa annetaan oleskella kahvikupin hinnalla. Varissuolta tulee puolestaan paljon positiivista viestiä rehtoreilta, vaikka aluetta pidetään maahanmuuttajien takia ongelmapaikkana. Tietynmaalaiset ovat paremmin yhteisössä ja he saavat tukea ja itsevarmuutta toisiltaan yrittäessään integroitua suomalaiseen yhteiskuntaan, vaikka he eivät osaisi niin hyvin suomea. Opiskelijaporukat taas muuttavat isoihin omakotitaloihin. Kun vuokra jaetaan 8 osaan, paikka on hyvä eikä vuokra ole enää niin kova. So-luasumisessa ei voi valita omaa naapuria, mutta tällä tavalla voi valita ja saada haluamansa yhteisönsä mukavammasta talosta.

Toisen haastateltavan mielestä Turussa kaavoitus on hidasta. Hallintoon tarvittaisiin enemmän resursseja. Tekeminen ei ole kovin suoraviivaista, mutta päätöksenteko on myös yllätyksellinen elementti. Tässä voisi olla eniten kehittämistä. Pitäisi saada yksinkertaistettua asioita, muttei mitään tarvitse kuopata, vaan hioa. Ongelmana on, ettei kyettä päättämään, vaikka halutaan tehdä asioita. Päättämättömyys ja arvaamattomuus näkyvät kunnallisessa toiminnassa. Jotain ennakoitavuutta tarvitaan.

Eräs haastateltavista totesi, että alkuvaiheessa tarvitaan aina joku, jolla on vetovastuu, kuten konsultti. Kun osuuskunta on muodostettu, se vie hanketta eteenpäin. Lääniä kyllä riittää Suomessa, se ei ole mikään ongelma. Pääkaupunkiseudulla näkyy myös minitalo-konseptia, jossa omalle tontille rakennetaan pieniä lisärakennuksia. Tarjontaa moduulinomaisista konsepteista saisi olla enemmän. Rakennusliikkeillä on merkittävä asema tässä. Kun muutama aloittaa tekemään jotain, ihminen matkii perässä. Harva enää kuitenkaan lue lehteä tai laitaa lehti-ilmoituksia tiedotustilaisuuksista. Niistä pitää informoida jotenkin muuten, sillä kaikki käyttävät kuitenkin joitain alustoja. Utta pitäisi keksiä ja työpaikkoja ja asuntoja pitäisi olla. Esimerkiksi Uusikaupungilla asuntojen hinnat menevät sykleissä: välillä saadaan hyvin halvalla kerrostaloasunto, välillä tulee asuntobuumi uusien avauksien mukaan. Nyt eletään aikaa, jolloin on taas halpaa. Uudenkaupungin autotehdas ei tuo enää uusia asukkaita kaupunkiin. Maaseutukunnille muuttamiseen pitää olla jokin selkeä syy. Vaikka omakotitalon hankkiminen on vaikeaa Turussa, se ei yksin riitä.

5.2.8 *Siilot*

Turussa ei pidetty siiloja ongelmana. Ministeriöillä mielletään olevan paljon enemmän siiloja kuin kaupungilla. Sen sijaan eräässä maaseutukunnassa poliittinen ympäristö vaikuttaa paljon mahdollistamiseen tai jarruttamiseen. Yhtenäistä linjaa on vaikea löytää, sillä ryhmästä löytyy sekä kehitysmuotoisia ja niitä, joiden mielestä ”ei siitä kuitenkaan tule mitään”. Näin asioista syntyy kiivastakin kinastelua. Tämän kunnan markkinointi on haastavaa siksi, että kunta on iso, kyliä on paljon, osa kunnasta on aarnimetsässä, osa meren rannalla. Kouluja joudutaan sulkemaan oppilaiden vähyyden takia, eikä olla saatu konsensusta, minne pitäisi rakentaa. Tähän tarvittaisiin uusien asukkaiden toiveita. Haja-asutusta ei myöskään hankaloiteta mitenkään.

Päätöksenteko ei ole kunnassa niin konsensushenkistä, koska toiminta pyörii aina 4 vuoden sykleissä. Tämä on inhimillinen haaste. Virkamiehillä on vuosien koulutus ja kokemus asioista, mutta kunnallispäätäjät joutuvat käsittelemään niin suuria asioita, eikä niistä tiedetä tarpeeksi, jos ei ole koulutusta tai aikaa. Kun ei asiaa ymmärrä, on sitä helpompi vastustaa. Pitäisi olla valmis ottamaan riskiä, jotta pääsisi kunnallistoiminnassa eteenpäin. Valitettavasti kunnat toimivat nykyään kuin yritykset: rahojen loppuminen johtaa kunnan konkurssiin, minkä seurauksen ovat kuntaliitokset. Kun talous on kunnossa, pitäisi jo tehdä investointeja eikä jäädä laakereille lepäämään. Vasta ahdingossa aletaan tekemään suuria päätöksiä, mutta juuri silloinhan rahaa ei ole. Poliitikko on myös päätöksenteossa paljon takana. Neljän vuoden sykli vaikuttaa kaikkeen toimintaan. Esimerkiksi kesään 2020 asti on työrauha, mutta sinä syksynä ei saada enää mitään isoa eteenpäin. Tämä johtuu siitä, ettei kukaan enää uskalla tehdä suuria päätöksiä, koska vaalit ovat keväällä 2021. Vaalikauden jälkeen ensimmäinen puoli vuotta menee uuteen paikkaan ja ihmisiin tottumiseen. Todellisuudessa tehokasta toiminta-aikaa on kaksi vuotta.

Toisessa maaseutukunnassa puolestaan ei ole henkilöitä, jotka ottaisivat vetovastuun. Tontit ovat suhteellisen edullisia ja lähellä keskustaa. Pääkaupunkiseudulla rakentamisen kustannukset ovat suuria. Maaseutukuntaan saisi rakennettua halvemmalla, saisi yhteisöllisyyttä ja pääsisi vaikuttamaan. Kunnassa ei vain ole tarpeeksi samanhenkisiä ihmisiä.

5.2.9 *Tulevaisuuden suunta*

Yhden kunnallispäätäjän mukaan Turussa on ollut useamman vuoden ajan hurja kasvu moneen suuntaan. Vuonna 2013 telakka oli konkurssin partaalla, mutta nykyään on paljon iloisempi ilmapiiri. Monena vuonna putkeen on rikottu rakennuslupaennätyksiä. Samalla kaupunkilaiset odottavat isoja ja hienoja asioita. Esimerkiksi Linnanniemen



ympäristöllä on kilpailutusta. Yhden haastateltavan mukaan pitäisi vahvistaa sosiaalisen asuntotuotannon määrää, aravakohteita sekä lisää asuntoja saataville kaikille. Suomessa on asunnottomuus vielä hallinnassa, mutta voi se tulla isoksi ongelmaksi. Tähän pitää vahvasti puuttua. Esimerkiksi Heikkilän kasarmille Pihlajanniemeen olisi suunnitteilla asutusta.

Erään haastateltavan mukaan asunto-osuuskunta-ajattelu on ollut nosteessa. ARA lanseeraa ja 6aika-strategia korostuu kaupungissa. Toinen haastateltava oli mukana PTT:n tutkimuksen ohjausryhmässä, jolloin hän ei innostunut ihan samalla tavalla kuin muut. Hän näki siinä perinteiset ongelmat, jotka eivät noin vain poistu. Esimerkiksi Itä-vallassa puuttuu molemmat Ruotsin ja Suomen ongelmat. Paljon tärkeämpänä hän koki ARA:n systeemien valuvikojen korjaamisen. Hän kaipaisi hienosäätöä ARAn tai asu-misoikeusjärjestelmään ja VASO:n saamista toimijoiden tuotantoon.

Toinen haastateltava nosti esiin korjaus- ja uudisrakennuttamisen uusien talojen rakennuttamisen ohelle. Purkavasta uudisrakentamisesta pohditaan lakimuutosta. Jos taloyhtiö päättää purkaa talon ja rakentaa uutta tilalle, on pohdittava, miten iso enemmistö tarvitsee olla, että tämä toteutuisi. Aiemmin on koettu olevan liian suuri enemmistö vaadittuna, mikä on estänyt korjaustoimintaa, vaikka talon laatu oikeasti parantuisi korjaamisen jälkeen. OAH:ssa kuten myös korjausrakennutuksessa pitää olla hyvinkin samanhenkistä väkeä valmiina, mutta ryhmärakennuttamisessa samanhenkiset liittyvät mukaan vähitellen. Yksi kunnallispäättäjistä esitti tärkeän kysymyksen: kuka toisi ihmisille esiin, että OAH olisi halvempi tapa rakennuttaa? Rahoitusyhtiössä ollaan varmasti vielä todella varovaisia. Pitää olla taloudellisesti kantokykyinen, muuten asiat eivät onnistu.

Turku kaupunkina ottaa kestävän kehityksen vakavasti ja pyrkii olemaan suunnan- näyttäjänä. Ympäristön kannalta hyvät ratkaisut tuodaan esiin julkisuuteenkin. Realismi muun muassa ilmastonmuutoksesta on eri nyt toimivien päättäjien ja heidän lastensa välillä. Ilmastonmuutoksesta ei pidä pestä käsiään ja todeta että sen estäminen olisi taloudellisesti kannattamatonta. Ihminen kyllä keksii, miten ympäristöllisesti ja sosiaalisesti kestävä idea saadaan myös taloudellisesti kestäväksi. Kaupungilla ja tiedeyhteisöllä on omat kanavansa, mutta molempien tarvitsee pitää yllä tätä kestävän kehityksen normia. Laatikon ulkopuolelle saa astua ja miettiä, mitä asiat voisivat olla. Uusista asioista pitää olla myös kiinnostunut ja utelias.

Eräässä maaseutukunnassa tarvitaan myös kerrostaloja. Pankilla on yksi hanke ennakkomarkkinoinnissa, johon tarvitaan 11 taloutta, mutta vasta 7 taloutta on saatu kerättyä. Asunnoista ei kuitenkaan ole pulaa ja kunnalla on tarpeeksi vuokra-asuntoja. Vuonna 2020 valmistui 13 uutta omakotitaloa ja 11 uutta sai luvan. Erityisesti ”avaimet käteen” -periaatteella toimivat talot menevät helposti kaupaksi. Kiertotalous on myös hyvässä vaiheessa ja fossiilisesta polttoaineesta ollaan pääsemässä eroon. Turve on vaihdettu puuhakkeeseen ja maalämpö on yleistä. Ilmalämpöpumput ovat myös käytössä.

Aiemmin oli meneillään Esko-hanke, jolla pyrittiin rakentaa yhteistä maalämmön keräyspiiriä. Hanke valitettavasti kaatui siihen, että muutamat iäkkäät eivät halunneet enää hankkia sellaista.

Toisessa maaseutukunnassa kaavoitettiin taannoin siirtolapuutarhakylä, jossa oli mahdollisuus ympärivuotiseen asumiseen. Mökit syntyivät kuuden ryppäistä, joissa yksi asunto oli 50–60 neliötä. Jos alustan avulla saisi asumiseen yhteisöllisen otteen, niin siinä voisi kokeilla osallistamista. Maaseutukunnassa pohditaan, miten saadaan kootuttua ulkomaalaistaustaisia henkilöitä tai muita kunnalle töihin tulleet. Turusta tulee päivittäin sadoittain ihmisiä maaseutukunnille töihin, ja he palaavat taas päivän päätteeksi takaisin Turkuun. Koti, jossa olisi pieni kasvimaata vieressä voisi olla hyvä ajatus, sillä ne toisivat lisää asukkaita sekä mahdollisesti myös saisivat sitoutettua väkeä. Aikaisemmin maaseutukunnan hankkeessa oli investoijia, mutta se lähti selvitysten jälkeen. Nyt rahoituksen hankinta on mietinnässä.

5.2.10 Alustasta ratkaisu

Yleisesti tieto ihmisten muuttohalukkuuksista ja kiinnostusten kohteista herättivät kunnissa kiinnostusta. Tietoa ja dataa tarjotaan kunnille harva se päivä, mutta lisäarvo ja hinta ovat ne mitä kunnat katsovat. Tämä on toki lisääntymässä entistä enemmän. Markkinointimielessä ja hankkeita tehdessä ovat kunnat erityisesti kiinnostuneita datasta. Erään haastateltavan mielestä aiheesta saa olla kiinnostunut, mutta jos ei ole vakaavaa, sitoumuksellista kiinnostusta, niin sen arvo on melko pieni tai olematon. Toinen haastateltava totesi, että jos kunta saisi riittävästi dataa ihmisten kiinnostuneisuudesta, kunta voisi etsiä kaavoitusta maasuunnittelun pohjaksi. Jos ei ole valmista aluetta, niin lähdetään suunnittelemaan jotain tiettyä kaava-aluetta. Ihmisten ajatukset auttavat myös palvelujen suunnittelusta infrastruktuuriin alkaen.

Eräs haastateltava totesi, että ulkopuolinen apu voi olla hyväksi, mutta se ei välttämättä ole ratkaisu. Päätöksentekokykyä pitäisi mieluummin parantaa. Isot kysymykset jäävät pitkän aikaa tekemättä, jolloin toimijoiden pitäisi varautua, muttei kuitenkaan varauduta. Käytännössä viestinä on silloin ”Tämä saattaa tulla, muttei ehkä tule”. Eräästä parkkiluolastakin on pohdittu jo kymmeniä vuosia. Kaupungille kertyy dataa tosi paljon, eikä sitä vielä osata täysin hyödyntää ja järjestää. Loppujen lopuksi on vaikeaa päästä kiinni siitä, miten ihminen tekee päätöksen siitä, minne hän haluaa muuttaa asumaan. Vaikka monesti puhutaan eri alueiden kunnallisveroista, niin se ei selvästikään ole merkittävä tekijä. Jos kadulla kysyy kunnallisverosta, veden hinnasta tai muistakaan veroista, ei tavallinen tallaaja osaa niistä sanoa mitään. Terveysaseman sijainti ei näytä myöskään vaikuttavan, sillä moni jopa muuttaa paikkaan, jossa terveysasema ei ole ihan lähellä.



Mikä on se tärkeä tekijä? Mistä narusta pitäisi vetää, jotta saisi nuoria lapsiperheitä Turkuun? Miksi ihminen muuttaa Liettoon eikä Moisioon, tai Kaarinaan eikä Hirvensaloon, vaikka ympäristö on sama? Tai miksi muuttaa Liettoon tai Kaarinaan, vaikka työskentelee Turussa? Jokainen on erillinen tapaus, joten yleistystä voi olla vaikeaa saada tehtyä. Asian tiimoilta on tehty erilaisia nelikenttäanalyyssejä. Turun seudun yhteistyö on joka tapauksessa todella hyvää ja kunnat eivät kilpaile keskenään menestyksestä.

Kaikki kunnat mainostavat olevansa hyvien yhteyksien varrella, ehkä jopa ovatkin. Asukkaat saattavat kuitenkin haluta jotain ihan muuta kuin lähellä olevan bussipysäkin. Kysyntä luo tarjontaa, eli jos jotain selkeästi toivotaan, sitä myös tulee. Kaikki kunnat pohtivat, miksi ihmiset tulevat juuri heidän kuntaansa. Sattumalla on suuri osa tässä pelissä, mutta myös kaverit ovat tärkeitä, erityisesti nuorille. Vanhukset saattavat mennä enemmän suvun historian perässä. Puskaradio voi myrkyttää mainetta, mutta myös mainostaa hyvin alueita. Kuntamarkkinoinnissa on pakko ottaa huomioon myös bloggaajat ja muut mielipidevaikuttajat. Tunteella on merkittävä rooli päätösten tekemisessä. Vaikka taloudella on myös iso merkitys päätöksenteossa, se on ehkä se ainoa rationaalinen osuus.

Yhtenä ongelmana nähtiin myös se, etteivät ihmiset tiedä, mitä ryhmärakentaminen on ja mitä se voisi olla. Ilmiö tarvitsee tietynlaiset persoonat, jotka ovat aktiivisesti mukana hankkeissa. Erään haastateltavana mielestä asukas saa tietoa aiheesta messuilla ja netistä. Ne, jotka ovat aidosti kiinnostuneita löytävät tiedon. Esimerkiksi Kiinasta saakka löytyy kiinnostuneita Suomessa oleviin tontteihin. Pullonkaula ei ole siinä, ettei saataisi potentiaalisia hakijoita. Ongelmana on tarjonta. Esimerkiksi Turussa oli vuoden 2020 alussa tontteja vain kaksi tarjolla. Lisäksi Turkuun muuttaa 2000 ihmistä vuodessa. Volyymi saattaa olla liian pientä, jotta alusta voisi lähteä kisaamaan niiden kyselyselvityksien kanssa, joita jo tehdään. Toinen haastateltavista kuulisi mielellään lisää, mutta ensin pitäisi olla valmiimpi idea ja bisnes. Alusta konseptina oli hänestä mielenkiintoinen.

Alusta voisi tuoda osallistumista ja tietoa tarpeista ja mielenkiinnosta, joka sitten voisi tuottaa tietoa suunnittelijoille. Toki heillä on jo jotain tietoa entuudestaan. Myös kaavoitusarkkitehdit käyvät paljon keskustelua ihmisten kanssa. Keskustelu on toki paikallaan, sillä kaikki saavat vaikuttaa ja valittaa kaava-asioihin. Turkulainen saa valittaa kunnan kaava-asioista, tonttiasioissa valitusoikeus menevät asianosaisille. Erään haastateltavan mielestä kaupungin asema ei välttämättä ole olla toimijana alustalla, mutta alusta voi olla ihmisille hyödyksi ja tukena. Vaikka kaupunki pyrkii olemaan asukas- ja asiakaslähtöinen, niin sen ei ole helppo sitä olla. Alusta, joka tekee työkseen lupakysymyksiä, on helpompi keskustelukumppani niin asukkaille kuin kaupungille. Mutta mikä on se merkityksellinen asia, jonka voi laittaa palveluun? Henkilöresurssi tekisi prosessista ammattimaisempaa, ja saisi siitä enemmän irti. Toisen haastateltavan mielestä kunta voisi antaa alueita, jonne OAH voidaan toteuttaa sekä rakentaa alueella tarvittava

infrastruktuuri. Kunnalla on myös mahdollisuus kaavoittaa ympäristöä asukkaiden tarpeen mukaan, kuten uusia kouluja ja muita palveluja luomalla.

Eräs haastateltavista mainitsi, että kunnan palveluista olisi hyvä myös mainita alustalla. Alustan tulisi myös olla mobiilisovellus, sillä kukaan ei enää jaksa selata sähköpostiaan. Kiinnostuneella asiakkaalla pitäisi olla vaihtoehtoja alueista, joista hän näkee, miten kaukana ovat koulu, päivänhoito, bussipysäkki tai terveydenhoito. Kunta haluaisi tietää tulevalta asukkaalta millaista asuntoa hän etsii. Samanhenkiset voisivat löytää alustalla toisensa pehmeiden arvojen kautta. Alustalla voisi liittyä myös pienimuotoista yritystoimintaa normaaliin elämään liittyen, kuten ikkunanpesupalveluita, yhteisiä aterioidia tai lastenhoitorinki. Tulevat asuinhankeet ja pienimuotoiset yritystoiminnat saavat olla myös osuuskuntia. Esimerkiksi Pohjanmaalla löytyy tällaisia kyläyhteisö-osuuskunta-palveluita.

Jos Turun seudulla on oma alustansa, siihen voisi lisätä viereisetkin kunnat mukaan. Ei ole mitään järkeä, että porukka kiertää kehää, koska ihmisiä tulee joka puolelta. Toki pääkaupunkiseudulta voisi saada enemmän asukkaita Turun seudulle. Ongelmana on nuorten koulutettujen ihmisten eri ajattelutavat ja heidän unelmansa. Se ei nimittäin ole mallia ”takaisin maalle, elämä on kivaa”. Yksi muualta muuttanut kunnallispäättäjä totesi, että Turun seutu on mahtava paikka asua. Luonto on lähellä ja kaikki muukin on varsin kompaktisti lähellä. Kulkemiseen ei mene niin paljon aikaa kuin pääkaupunkiseudulla. Turun keskustassa ruuhka-aika on kohtuullisen lyhyt, maksimissaan 45 minuuttia sekä aamulla että iltapäivällä. Kun Föli laajentuu länsikuntiin, se voi tuoda sinnekin myös lisää väkeä.

Yksi haastateltavista kertoi, että kaupungin pitää olla ehdottoman tasapuolinen toimijoitaan kohtaan. Yhtä ei voi laittaa toisen edelle. Miten kaupunki voi painottaa jotain ratkaisua? Haastateltava ei tiennyt kaikkia kaavoitusvaatimuksia, mutta kaupunki on mitä parhain alusta erilaisille jutuille mitä keksitään. Jos joku keksii pilotoida uuden asian, niin kaupunki on tosi hyvä toimija siihen. Tulee enemmän liikkumatilaa, kun tehdään jotain innovatiivista.

Ihmiset tarvitsevat selkeän ohjeen, eräänlaisen etenemispolun, jonka rinnalla näkyisi jatkuvasti rahoitus. Kuntien puolesta ihmiset saavat unelmoida. Kunnalle tärkeintä on tulevien asukkaiden sitoutuminen hankkeisiin ja sen myötä alueiden realisoituminen. Eräs haastateltavista voisi jopa toimia kunnan puolelta yhteyshenkilönä, mikäli asiaa edistävä alusta saataisiin toimimaan.

Jos asukkaille löytyy haluama kohde, täytyy tarkistaa, sopiiko se asumiseen. Jos sopii, niin kaavoitusongelmat tarkistetaan, muutokset kaavoihin mahdollisesti sallitaan ja aloitetaan myynti. Kaupungin myyntiprosessissa kilpailutus on tasapuolisuuden nimissä ainoa mahdollisuus. Silloin voi toki syntyä tilanne, jossa ryhmä A löytää hyvän paikan ja tekee pohjatytöt, mutta ryhmä B tulee mukaan kilpailuun ja voittaa tontin. Toki tontin



voi markkinahintaan luovuttaa sen jälkeen, kun on arvioitu alueen hinta. Tätä tehdään kuitenkin enemmän yrityksille.

Jos puolestaan itse omistaa maaläntin, kaupungilta hankitaan rakennutusluvat ja kaupunki katsoo infrastruktuurin toteutettavuuden. Tälle on toki oma hintansa, jolloin herää kysymys kuka sen maksaa. Verorahoilla sitä ei ainakaan voi kustantaa. Jos maa-alueen omistaja ei voi lunastaa tonttia työn jälkeen, kaupunki ottaa sen omaksi vuokra-alueekseen.

Jos siis syntyy jokin ryhmä, joka haluaa rakentaa talon, niin se on kaupungin silmissä tervetullutta. Kaupunki ei ole yksi osapuoli muuten, kuin auttaakseen oikeanlaisen tontin ja kaavan ja lupien kanssa. Jos porukalla on jonkinlainen alusta, joka kokoaa ihmiset kasaan ja samalla tarjoaa konsulttipalveluja viranomaisen kanssa, niin se helpottaisi koko prosessia.

Asukkaat toivovat erilaisia palveluja riippuen ikä- ja väestöryhmistä, kuten lähiliikennettä, terveyspalveluja ja kouluja. Heidän toiveensa ovat ehkä suurin hyöty alustalta. Asuminen ei ole yhden yksilön asia, vaan yhteisön ja yhteiskunnan. Kyse ei ole vain fyysisestä asuinalueesta, vaan siitä aiheutuvista kustannuksista kaikille veronmaksajille. Kuten eräs haastateltavista totesi: asioita tapahtuu ajassa.

5.3 Alustatalouden asiantuntija

Haastateltavalla on vuosien kokemus alustataloudesta. Hän toimii konsulttina yrityksessään. Asiantuntijahaastattelun avulla pyrimme kasvattamaan tietämystämme alustataloudesta kenttänä, sen rajoituksista, haasteista ja myös mahdollisuuksista. CATWOE-analyyssissä tämä haastattelun osat kuuluvat osioihin toimijat eli A, omistaja eli O ja toimintaympäristön rajoitukset eli E. Haastattelu pidettiin puhelinhaastatteluna.

5.3.1 Alustatalous

Asiantuntijan mielestä alustatalous on liiketoimintamalli, joka tuottaa arvoa useammille sidosryhmille samanaikaisesti. Se ei siis ole vain yksi välivaihe pitkässä ketjussa, joka jalostaa tuotanto- tai arvoketjua. Alustatalouden voi tunnistaa siitä, että sen ympärillä on jonkinlainen verkosto.

5.3.2 *Alustatalous ja pk-yritykset*

Asiantuntijan mukaan pk-yrityksillä on paljon mahdollisuuksia liittyen markkinahäiriköintiin, eli luoda uusia asioita tai saada paketoitua asiat uudella tavalla loppukäyttäjälle pienempinä, isompina, laadukkaampina, aina saatavilla olevina tai paremmin räätälöityinä. Alustataloudessa on myös valtava kasvupotentiaali perustuen siihen, että alusta on keskellä verkostoa ja yhteisöä oleva palvelu. Kun alustalle saa yhden henkilön lisää, niin hyvässä tapauksessa tämä tuo mukaan kymmenen uutta henkilöä lisää. Kun jokainen näistä kymmenestä uudesta tuo puolestaan kymmenen uutta, on kasvupotentiaali selvää ja liiketoimintamalli houkuttelevaa.

5.3.3 *Epäreilu kilpailuetu*

Asiantuntijan mielestä markkinoilla ei ole sananmukaisesti epäreilua kilpailuetua, vaikka se voisi tuntua siltä. Pikemminkin kyse on ylivoimaisesta kilpailuedusta, mitä ei voi voittaa. Esimerkiksi Pizza Online palveluna voi mieltää ”epäreiluksi”, koska pizzeriat eivät pysty myymään ilman Pizza Onlinea. Lisäksi pizzeria joudutaan myymään alennuksella Pizza Onlinessa, jotta pizzat ylipäättään saataisiin liikkeelle. Se saattaa vaikuttaa epäreilulta, mutta helppokäyttöisyys vie tässä voiton. On vaikea tehdä sellaista pizzeriaa, jota ihmiset haluavat ostaa yhtä helposti, jonka maksaminen on yhtä helppoa, luotto- ja osoitetiedot ovat valmiina ja jossa voit verrata kahden eri paikan pizzoja samanaikaisesti. Tee ylivoimainen pizza, niin ongelmia ei olisi. Jos oma tuote, kuten tässä tapauksessa pizza, on helposti verrattavissa ja vaihdettavissa jonkun toisen paikan tuotteen kanssa, on vaikeaa saada markkinaetua.

Alustatalous on ylittänyt uutiskynnyksen parin vuoden sisällä, mutta se ei ole täysin uusi asia. Alustatalous ideana on vanhempi kuin internet, sillä torit ja kauppakeskukset ovat myös eräänlaisia alustoja. 15 vuotta sitten alustatalous käsitteenä ei toisaalta ollut olemassa, mutta alustatalous ideana ei ole häviämässä mihinkään.

5.3.4 *Suomi vastaan muu maailma*

Asiantuntija totesi, että amerikkalaiset ja aasialaiset ”mega-alustat” hallitsevat ja ”syövät muun maailman”. Eurooppalaiset, Suomi mukaan lukien, eivät ole kunnolla sisäistäneet alustoja ja niiden potentiaalia. Delivery Hero, joka omistaa myös Pizza Onlinen, on ehkä helpoin ymmärrettävä eurooppalainen alusta. Alustan antaman palvelun pitäisi olla asiakkaalla mahdollisimman helposti ymmärrettävä. Palvelun suunnittelemisessa pitää ottaa monta asiaa huomioon, mikä nostaa riskiä. Silloin onnistumiseen tarvitaan



innokas, kokeilunhaluinen ja yrittäjähenkkinen ihminen. Eurooppalaisilla on erilainen riskinkantokyky verrattuna amerikkalaisiin. Harva menestyy alalla. Kun Pohjois-Amerikassa on tuhat eri yrittäjää ja meillä Euroopassa on vain kymmenen, niin todennäköisemmin ne menestyvät yritykset tulevat juuri Atlantin toiselta puolelta.

5.3.5 Alustan liikkeelle lähteminen

Asiantuntijan mukaan jokaisen modernin alustamallisen liiketoiminnan ytimessä on ”digitaalinen sydän” eli jokin tietovaranto. Tämä muodostaa ”signal of social proofin” eli yhden ainoan tiedon paikan täynnä papereita tai Excel-tiedostoja. Kaiken keskiössä on siis digitaalinen keskus, jonka ympärille rakennetaan kaikki muu. Keskuksen voi rakentaa esimerkiksi ketteränä tai lean startuppina. Ideana on rakentaa se keskus, jossa kaikki tieto elää, välittyy ja jalostuu. Tätä keskusta ei voi koodata, vaan se täytyy luoda itse designin ja teknologian välisenä ”tanssina”. Se vaatii luovuutta, ongelmanratkaisutaitoja sekä kykyä nähdä suurempi kuva ja kykyä osata pilkkoa suurempi kuva pienemmiksi osiksi. Tämä vaatii jatkuvaa tarkastelua, ”checkpointeja”, pisteytystä ja talouden ”luuppeja”, jotta riskejä voisi hallita ja ohjata liiketoimintaa oikeaan suuntaan. Se vaatii oikeanlaisen ajattelutavan ja vision, mutta pakottamalla ei kannata yrittää saada omaa näkemystään läpi.

5.3.6 Alustatalouden riskit

Asiantuntijan mukaan alustataloudessa on helposti mahdollista, että koko liiketoiminta katoaa yhdessä yössä. Jos huomenna luotaisiin uusi sovellus, joka ottaa pienemmän komission tuottajilta kuin kilpailijat ja asiakkaalle tarjotaan jokin ylivoimainen asiakaskokemus, niin ei ole mitään, joka suojelisi vanhoja toimijoita. Tämä johtuu siitä, että toimijat pyrkivät jatkuvasti pääsemään eroon välikäsistä. Siksi alustan tarvitsee kehittää itseään jatkuvasti. Pizza Online on esimerkiksi kuluttajille miellyttävä, mutta se ei pidä huolta toimijoistaan. Tässä on suunnitteluvirhe, ”design flaw”.

App Store puolestaan on ohjelmistonkehittäjille todella houkutteleva, sillä pienelläkin osaamisella on mahdollisuus päästä miljoonamarkkinoille, vaikka Apple ottaa kunnon katetta liiketoiminnasta. Lisäksi se on myös helppokäyttöinen ja mukava loppukäyttäjille. Tämänkaltaista alustaa on vaikea rikkoa. Spotifylla sen sijaan löytyy toimijoita rajoittavia sopimuksia, jossa ei sallita muille alustoille menemistä, mikä rajaa halukkaiden toimijoiden määrää. Tällaista rajoitusta ei esimerkiksi ole App Storella, mikä on toiminut sen eduksi. Apple siis ei ole käynyt liian ahneeksi ja alkanut ”kiusata” tuottajiaan.

5.3.7 *Alustaan johtavat innovaation ensiaskeleet*

Asiantuntija kertoi innovaation ensiaskeleisiin kuuluvan luova ongelmanratkaisukyky, heittäytyminen, bisnesharjoitukset, halu kehittää omaa liiketoimintaa tai luoda uutta, kyky nähdä asioita uusin silmin, kyky rikkoa valmiit mallit ja olla kapinallinen sekä kyky visioida eli nähdä sitä mitä muut eivät näe. Ihmiset kokevat vapaa-aikansa arvokkaammaksi nykyään enemmän kuin koskaan ja samalla ovat tulleet laiskemmiksi. He yhtäkkiä tarvitsevat palveluita oman laiskuutensa takia.

Suuremmilla yrityksillä voi tulla ongelmaksi heidän olemassa olevat arvolupauksensa, kun he miettivät johonkin markkinarakoon menemistä. He saattavat huomata suunnitteluvaiheessa, ettei heidän yrityksensä voi luvata kaikkia asioita heidän olemassa olevan asemansa takia. Tällöin vaadittaisiin mahdollisesti kulttuurimuutos, jotta voitaisiin onnistua. Pienillä startuppeilla ei ole tätä ongelmaa. On myös olemassa välimallimuoto, jota esimerkiksi Coventures Oy tekee. Coventures on perinteinen toimija, joka haluaisi kehittää toimintaa muttei pysty sitä itse sisäisesti tekemään. Tällöin pitää kehittää ulkopolisia kylkeen, jotka tekevät tarvittavan työn emoyrityksen puolesta. Tämän jälkeen valmis työ viedään takaisin emoyritykselle tai ulkopuolinen pitää luomuksensa erikseen omana tuotteena. Näin isot firmat voivat tehdä startupin, mutta saavat olemassa olevan yhteisön lähemmäksi.

Asiantuntijan mielestä on varmasti hetkiä, jolloin ei kannata aloittaa alustan tekemistä. Tilastollisesti tämä on vaikea näyttää, mutta yrittäjän toiminnasta pystyy näkemään, jos ei kannata lähteä tekemään alustaa. Idean toimiminen alustalla vaatii asioiden loksahtamista paikalleen. Alalla on myös korkea riski. Lisäksi kaikkien ei kannata lähteä tekemään samanlaisia alustoja. Voi omistaa alustan, voi osallistua alustalla tai yrittää olla huomaamatta niitä, kunnes on liian myöhäistä. 90 prosentilla yrityksistä on järkevämpää olla mukana Amazonilla kuin yrittää luoda omaa Amazonia.

5.3.8 *Alustatalouden kehitys*

Asiantuntijan mukaan hänen edustamansa yritys on viimeisen 2-3 vuoden aikana vahvasti profiloitunut alustatalouksiin. Sitä ennen he tekivät enemmän verkkokauppoja. Kysyntä on heidän näkökulmastaan noussut rajusti, mutta se saattaa johtua siitä, että profilointi on toiminut ja ihmiset ovat tulleet tietoisemmiksi. Ylipäänsä digitaaliset ja innovatiiviset bisnekset kiinnostavat kaikkia ja on muuttunut valtavirraksi. Silti eletään edelleen tiettyä hype-vaihetta, sillä moni yritys on lähtenyt kokeilemaan huumassa. Kevyitä startuppeja ei kuitenkaan kannata aloittaa, sillä ideat voivat hajota eivätkä siirry toteutukseen.



Asiantuntija pitää Applen ja Alibaban kaltaiset toimijoita oudoksuttavia, sillä ne ovat kuin valtioita kaiken hallinnan ulkopuolella, ja jotka pystyvät yksin päättämään valtavista asioista. Alkaa olla nykyään sisäänrakennettua, että kuluttajan täytyy olla mukana alustojen ekosysteemeissä tai muuten on täysin kaiken ulkopuolella.

Asiantuntija kertoi, että Sitra tutkii alustojen tulevaisuutta. Sitralla on kaavakuva ja aikajännekuva, jossa mega-alustojen jälkeen tulee trendiksi ”distributed systems”, jossa kuluttaja pystyy vaihtamaan alustaa, jossa häneen liittyvä data siirretään sujuvasti. Tällöin ei tarvitsisi ”aloittaa alusta” kaikkea mitä on jo kokenut jollain toisella alustalla. Alusta aloittaminen on yksi aspekti, joka on pitänyt ihmisiä uskollisesti mukana tietyllä alustalla, sillä muuttamisesta alustalta toiselle ja saadakseen kaiken toimimaan yhtä moitteettomasti kuin alkuperäisellä alustalla voi kestää viikkoja tai kuukausia.

Asiantuntijan mukaan alustatalous on bisneksen kuninkuusluokka. Sillä on mahdollista häiritä markkinoita tai luoda jopa täysin uudet markkinat tyhjästä hyvällä idealla. Se on täynnä mahdollisuuksia ja kiinnostavaa. Asiantuntijan mukaan ”kun alusta toimii, on helppo tienata. Tapoja tienata on monia, kuten jäsenmaksut tai mikromaksut. Rahastaminen on helppoa, kunhan alusta vain saadaan käyntiin.”

6 KYSELYTUTKIMUKSEN TULOKSET

Kyselyyn vastanneista (n = 113) 69% oli naisia ja 29% oli miehiä. 2% vastanneista eivät halunneet kertoa sukupuoltaan. Vanhin vastaajista oli syntynyt vuonna 1948, nuorin vastaajista vuonna 2000. Mediaanivuotena oli 1976, keskiarvo oli 1975,5 ja keskihajonta oli 13,1. Vastaajista 21% oli suorittanut toisen asteen tutkinnon, 35% alemman korkeakoulututkinnon, 36% ylemmän korkeakoulututkinnon ja 4% tohtorintutkinnon. 4% vastaajista ei halunnut kertoa koulutustasoaan. Yhden henkilön kotitalouksia vastaajien kesken oli 16%, kahden hengen 35%, kolmen hengen 20%, neljän hengen 20%, viiden hengen 5% ja 4%:lla oli 6 tai enemmän henkeä taloudessaan. Vastaajista 11 % ilmoitti henkilökohtaiseksi kuukausitulokseen alle 1500€, 11% välille 1500–2200 €, 21% välille 2200–3000 €, 25% välille 3000–4000 €, 17% välille 4000–6400 € ja 4% yli 6400 €. 11% vastaajista ei halunnut kertoa tulotasoaan. Erityisenä kiinnostuksen kohteena olivat ne, jotka suunnittelivat hankkivansa asuntoa 5 vuoden sisällä. Näitä oli vastaajista 59 eli 52%.

CATWOE-analyysin kannalta tässä luvussa käsitellään osioita asiakkaat eli C (customers), toimijat eli A (actors) ja maailmankatsomusta eli W (Weltanschauung).

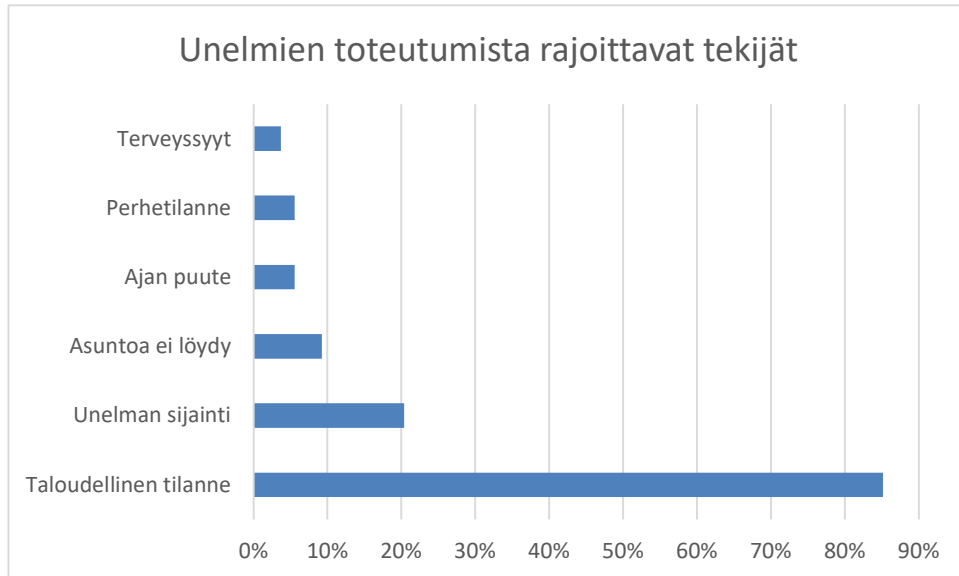
6.1 Asumiseen liittyvät unelmat

Asumiseen liittyvistä unelmista kertoi 108 ihmistä. 30% vastaajien unelma liittyi remontoimiseen ja sen valmistumiseen tai muulla tavalla kotinsa uudistamiseen. 20% vastaajista koki tärkeänä asua lähellä luontoa, joista 8 ilmaisi erikseen halun asua joko meren tai järven rannalla. 19% vastaajista mainitsi unelmissaan oman pihan ja 6% pihasaunan. 12% vastaajista mainitsi unelmissaan omakotitalon, 5% kerrostalon, 2% hirsitalon, 2% halusi modernin asunnon ja 2% erityisesti eivät halunneet omakotitaloa. 9% vastaajista kertoi haluavansa suunnitella unelmiensa kodin ja 4% sisustaa. 8% vastaajista mainitsivat unelmissaan halun asua maaseudulla. Vastaajista 7% kokivat ekologisuuden tärkeäksi osaksi unelmaansa ja 6% yhteisöllisyyden. 5% unelmoi palvelujen olevan lähellä ja 3% mainitsi esteettömyyden miellyttäviin vanhuuden päivään. Vastaajista 5% unelmoi terassista ja 3% mainitsi parvekkeen. 5% vastaajista unelmoi muuttavansa ulkomaille, 2% Helsinkiin.



6.2 Kyky toteuttaa unelmia

Vastaajista 51% koki pystyvänsä toteuttaa unelmansa, 40% jossain määrin ja 9% ei kokenut voivansa toteuttaa unelmiensa. Henkilöistä, jotka eivät kokenet pystyvänsä toteuttaa unelmiensa täysin tai ei mitenkään (49%), selkeä enemmistö (85%) kertoi taloudellisen tilanteen olevan suuri este. Vastaajista 20% mainitsi unelmiensa sijainnin olevan haastava toteuttaa. 9% ei kokenut voivansa löytää unelma-asuntoa. 6% valitti ajan puutetta, 6% perheen olevan esteenä ja 4% terveyden olevan esteenä. (Kuva 1)



Kuva 1: Unelmien toteutumista rajoittavat tekijät

Kun kohdistettiin 5 vuoden sisällä asunnon hankkijoihin (N=59), näistä 61% koki pystyvänsä toteuttaa unelmansa, 36% jossain määrin ja 3% ei kokenut pystyvänsä toteuttaa unelmiaan.

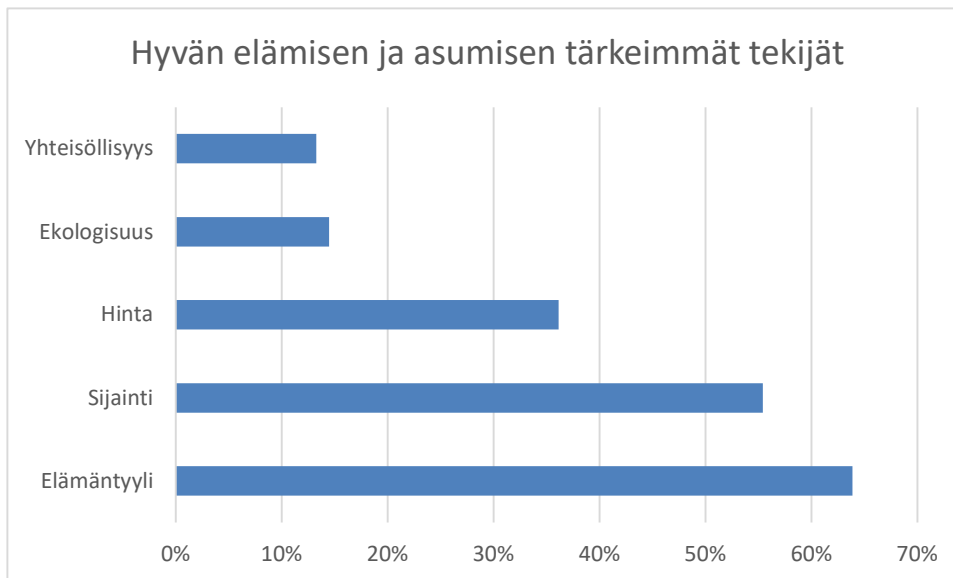
6.3 Palvelu unelmia varten

Vastaajista 18% halusi palvelun, joka auttaisi unelmiensa toteuttamisessa, 40% mahdollisesti haluaisivat ja 42% eivät haluaisi palvelua unelmiensa toteuttamista varten. Niistä, jotka joko halusivat tai mahdollisesti halusivat palvelun (58%), 22% mainitsi palvelussa voivan olla jonkinlainen hakupalvelu. 12% toivoi kokonaisvaltaista palvelua, joka pystyisi toteuttamaan kodin rakentamisen kaikki osa-alueet. 10% mainitsi asuin- aluesuunnittelun, 10% halusi laatuvalvontaa ja 10 % sijaintipalvelun. 7% mainitsi suunnittelupalvelun, 7% halusi palveluun asukkaiden haun ja 7% palvelussa olevan lisää tietoa OAH:sta. Muitakin yksittäisiä ehdotuksia tuli, kuten hinta- tai lainavertailu. Näiden ehdotusten tarjoajista 62% olisi valmis myös maksamaan palvelusta, 38% ei.

Kun katsotaan 5 vuoden sisällä asunnon hankkijoita (N=59), näistä 22% halusi palvelun auttaakseen unelmiensa toteuttamisessa, 44% mahdollisesti haluaisivat ja 34% eivät kaipaa palvelua. Näistä kahdesta ensiksi mainitusta vastaajajoukosta eli yhteensä 66% (edellä mainitut 22% + 44%, n=39), jotka edes mahdollisesti halusivat palvelun, 62% (n=24) oli valmiita maksamaan palvelusta.

6.4 Tärkeät asiat asumisessa

Elämäntyyli oli 64% vastaajista tärkeä tekijä asumisessa, kun taas 55% piti sijaintia tärkeänä. Vastaajista hintaa piti tärkeänä tekijänä 36%, ekologisuuden koki tärkeäksi 14%, omavaraisuuden mainitsi 2% ja yhteisöllisyyden 13%. (Kuva 2)



Kuva 2: Hyvän elämisen ja asumisen tärkeimmät tekijät

Vastaajista 35% haluaa asua hankkimassaan asunnossa ja 20% ei todennäköisesti hankkisi asuntoa puhtaasti sijoitusmielessä. 29% mahdollisesti voisi hankkia asunnon sijoitusmielessä, 7% hyvin todennäköisesti ja 9 % hankkisi asunnon puhtaasti sijoitusmielessä. Näin ollen 55% ei aikoisi hankkia sijoitusasuntoa ja 45% mahdollisesti hankkisi sijoitusasunnon.

6.5 Osallistava asuntohankinta

Mikäli kyselyihin vastanneet rakennuttaisivat taloa, 57% toteuttaisivat sen osana rakennuttajaryhmää ja ottaen siitä samalla enemmän vastuuta. 25% puolestaan maksaisi mie-

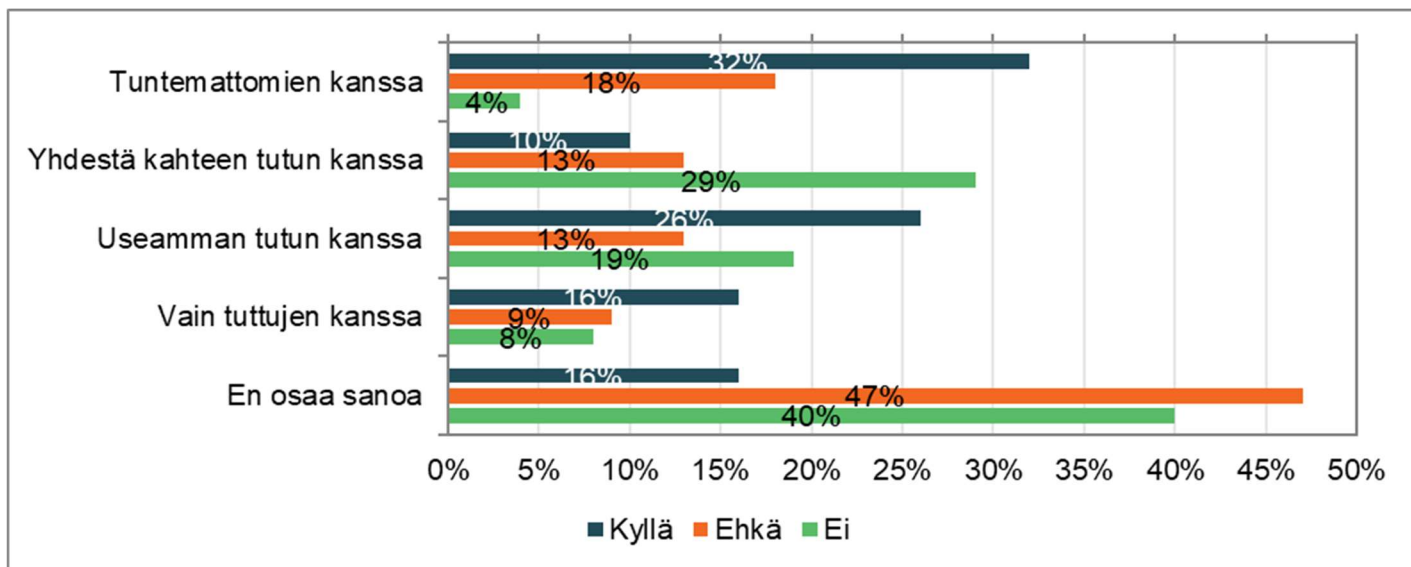
luummin siitä, että kaupallinen rakennuttaja ottaisi vastuun. Loput 18% eivät osanneet vastata. 5 vuoden sisällä asunnon hankkijoista (N=59) 49% olisivat osana rakennuttajaryhmää, 32% antaisi kapalliselle rakennuttajalle vastuun ja 19% eivät osanneet vastata.

Osallistavassa asuntohankinnassa ideana on ryhmässä toteuttaa rakennutushanke tulevaisuuden asuntoja varten. Vastaajista 14% toteuttaisi hankkeen mieluiten tuntemattomien kanssa, 19% yhdestä kahteen tutun kanssa, 19% useamman tutun kanssa ja 10% vain tuttujen kanssa. Loput 38% eivät osanneet vastata tai kuvitella lähtevänsä osaksi tällaista hanketta. 5 vuoden sisällä asunnon hankkijoista (N=59) 19% tekisi tuntemattomien kanssa, 20% yhdestä kahteen tutun kanssa, 19% useamman tutun kanssa, 7% tuttujen kanssa ja loput 35% eivät osanneet sanoa.

Kun vastaajilta kysyttiin missä roolissa he olisivat osallistavasta asuntohankkeesta, 68% halusi vaikuttaa aktiivisesti hankkeen ydinryhmässä, 16% valitsisi muiden esivalmistelluista ehdotuksista ja 1% tyytyisi muiden tekemiin valintoihin ja sivustaseuraamiseen. Loput 15% eivät osanneet sanoa. 5 vuoden sisällä asunnon hankkijoista (N=59) 71% vaikuttaisi ydinryhmässä, 17% valitsisi esivalmistelluista, 2% (yksi vastaaja) tyytyisi sivustakatsojan rooliin ja 10% eivät osanneet sanoa. Kun verrattiin näitä vastauksia suhteessa rakennuttamismalleihin, eli osana ryhmää tai kaupallisen rakennuttajan kautta, suurin osa halusi vaikuttaa OAH-hankkeesta aktiivisesti hankkeen ydinryhmässä riippumatta suhteestaan rakennuttamisprojektiin.

Vastaajilta kysyttiin myös, miten he hankkisivat kanssa-asujia, jos osallistuisivat osallistavaan asuntohankkeeseen. Vastaajista 28% etsisi tuttavapiiristä, 15% käyttäisi somea, 9% etsisi netistä, 8% tekisi ilmoituksia, 8% etsisi muita ihmisiä, jotka jakavat samat arvot kuin vastaaja ja 4% luottaa siihen, että joku muu etsii kanssa-asujat vastaajan puolesta. Vastaajista 12% ei osallistuisi ylipäänsä hankkeeseen ja 27% eivät osanneet vastata.

Ne, jotka eivät koe tarvitsevansa palvelua unelmiensa toteuttamiseen (N=48), eivät yleisesti näytä tunnistavan itsestään ”osallistavaa rakennuttajaa” (39,6%) tai haluavat toimia pari tutun kanssa (29,2%). Tästä ryhmästä vain 4,2% voisi kuvitella toimivansa tuntemattomien kanssa. Epävarmoista palvelunhalujista (N=45) samaten suurin osa kokee, että eivät osaa sanoa kenen kanssa rakentaisivat (46,7%), mutta tuntemattomien osuus on jo 17,8%. Mielenkiintoista on, että palvelua kaipaavien parissa (N=19) jopa 31,6% toteuttaisi sitä tuntemattomien kanssa. (Kuva 3)



Kuva 3: Halu toteuttaa hanke tuttujen kanssa suhteessa tarpeeseen palvelusta

Tuntemattomien kanssa ryhmärakennuttamishankkeiden käynnistyminen on sikäli kriittistä, että OAH-hankkeiden määrän ja merkittävyyden lisäämiseksi on tärkeää saada uusia osallistujia niin sanotun ydinryhmän ulkopuolelta, jotta ryhmien koko ylittää kriittisen massan ja hankkeet toteutuvat. Jos hanke perustuu vain pienen tuttavaryhmän aktiivisuuteen, on hyvin suuri riski, että hanke ei toteudu suunnitellusti. Lisäksi vaikka hanke toteutuisi, niin se jättäisi muut mahdolliset OAH-toiminnasta kiinnostuneet ulkopuolelle, jolloin ”hyvän asumisen ja elämisen” yhteiskunnallinen kasvu ja näkyvyys ovat hyvin marginaalista ja haittaavat alustatalouteen perustuvan liiketoimintamallin käyttöönottoa.

Suuren massan mukaan saanti OAH-projekteihin voi edellyttää laajaa tietoisuuden lisäämistä ilmiöstä. Yritysten on tärkeä pyrkiä olemaan osa kyseisiä rakennuttajayhteisöjä ja -ryhmiä. Yritys voi tehdä yhteistyötä eri ryhmärakennuttaja ryhmien kanssa ennen kaikkea olemalla vahvasti läsnä ja valjastamalla resurssinsa auttaakseen jäseniä toteuttamaan hyvään elämiseen ja asumiseen liittyvät unelmansa. Yritys voi auttaa erilaisten OAH-tapahtumien järjestämisessä, sponsoroida toimintaa, sekä kehittää palveluita yhdessä ryhmien kanssa, jotka edesauttavat yhteisöjen laajenemista ja projektien toteuttamista. Nykyinen vahva sosiaalisen pääoman kaipuu on myös huomioitava vahvana osana yksilöiden motivaatioita osallistua nykyisten postmodernien yhteisöjen toimintaan.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

7.1 Asukkaana ryhmärakennetussa asunnossa

Vapaaehtoisuuteen perustuva sekä henkilön itsensä hallittavissa ja säädeltävissä oleva yhteisöllisyys oli kaikkien haastateltujen ryhmärakennuttamisen toteuttaneiden mieleen. Tällaisen yhteisöllisyyden koettiin parantavan sosiaalisen pääoman määrää ja laatua, millä oli positiivinen vaikutus haastateltavien hyvinvointiin. Sosiaalisen pääoman määrä ja laatu kasvoi jatkuvasti projektien edetessä yhteisöissä vallitsevan yhteishengen vahvistuessa ja yhteisöjen jäsenten oppiessa yhteisössä toimimisesta koko ajan lisää matkan varrella. Määrän ja laadun kasvaessa kasvoi myös henkilöiden onnellisuuden taso. Projektit toimivat tehokkaana välineenä eristäytyneisyyttä ja yksinäisyyttä vastaan.

OAH-rakentamisprojektien aikana yhteisöjen jäsenet saivat luotua ympärilleen turvallisen verkoston, jossa kaikki pyrkivät auttamaan toisiaan aina kun mahdollista. Yhteisön jäsenet saivat toisiltaan turvaa ja tukea niin tunnepuolella kuin myös käytännöllisten tekniikkaa vaativien asioiden kohdalla. Vanhemmat jäsenet saivat nuorilta apua ja toisinpäin. Yhteisöjen jaetut normit, arvot ja näkemykset helpottivat kumppanuuksien luontia. Myös erilaisuutta vaalittiin ja kaikilta opittiin paljon. Jokainen koki tulleen sosiaalisesti hyväksytyksi ja jokainen sai olla osana jotain merkityksellistä. Kohteet sijaitsivat paikoissa, joissa yhteisöjen jäsenet pääsivät helposti vaikuttamaan myös muiden yhteisöjen kanssa. Kaupungin tarjoamia tarpeellisia palveluita löytyi myös läheltä. Myös suuremmalta massalta kysyttäessä projektikohtainen sijainti osoittautui tärkeäksi osaksi projektin onnistumista.

OAH-projekti sisälsi jokaiselle niin taloudellisia kuin sosiaalisiakin etuja. Myös ne muutamat jäsenet, jotka lähtivät projektiin mukaan puhtaasti vain investoidakseen asuntoon ja laittaakseen sen vuokralle, saivat nämä toteutettua. Kun selvittiin budjetin tarkkailuun ja rahoituksen saantiin liittyvistä haasteista, saivat kaikki lopulta hyvää laatua keskivertohintoja halvemmalla. Erilaiset yhteisölliset palvelut tekivät myös osaltaan asumisesta halvempaa ja helpompaa. Projekti takasi mahdollisuuden olla luova ja toteuttaa itseään sisäisten pelisääntöjen rajoissa. Projekti tarjosi yhteisön jäsenille henkilön tunnetason ja turvan lisäksi korkealuokkaista elämäntasoa.

On huomioitava, että cohousing-asujista monella oli hyvin vakaa taloudellinen tilanne, joko perintöjen, säästöjen tai muun omistusomaisuuden muodossa, tai vain keskittämällä korkeammat kuukausitulot. Taloudellinen pääoma oli omiaan vähentämään stressiä projektin epävarmuuteen liittyen. Henkilön, jolla on pieni taloudellinen pääoma, on huomattavasti haastavampaa lähteä tällaiseen projektiin mukaan. Voidaan siis todeta, että taloudellinen pääoma tässä tapauksessa mahdollistaa sosiaalisen pääoman laadun ja

määrän lisäämisen, mikä osaltaan voi lisätä epätasa-arvoa eri sosiaalisten luokkien kesken.

Henkilöiden roolit projektin sisällä jakautuivat henkilöiden luonteiden, motiivien, osaamisen ja halukkuuksien mukaan. Osa johti projektia, osa enimmäkseen ”kellui mukana”. Projektit työllistävät rakennusyhtiöitä ja muita tarvittavia palveluja tarjoavia yrityksiä, sekä tarjoavat reilusti taloudellisia etuja asukkaille. Projektit tehostavat asukkaiden sosiaalista hyvinvointia ja torjuvat yksinäisyyden ja eristäytyneisyyden muodostumista. Tämän lisäksi projektit tarjoavat myös hyviä mahdollisuuksia tukea ympäristön suojelua asukkaiden halujen ja tarpeiden mukaan.

Monet projekteista sisältävät kestäväää kehitystä tukevia ratkaisuja esimerkiksi talon sisäisissä lämmitys- ja viilennysratkaisuissa sekä energian varastoinnissa. Hyvällä sijainnin valinnalla voidaan tukea julkisen liikenteen käyttöä. Tavaroiden kierrätys ja lainaaminen toimii myös ympäristön hyväksi. Vanhassa Sointula-projektissa vanha talo kunnostettiin uudeksi, mikä on ympäristöystävällinen ratkaisu. Projekteissa täyttyy siis kaikki kestäväen kehityksen ulottuvuudet: taloudellinen-, sosiaalinen - ja ympäristöulottuvuus. Se, mitä näistä ulottuvuuksista painotetaan projektissa, ja kuinka paljon, riippuu asukkaista.

7.2 Hanke eli osallistavan asuntohankinnan projekti

Päätäväinen ja osaava projektinvetäjä sekä johtoryhmä on tärkeä osa ryhmärakennuttamista. Tietynlainen auktoriteetti on projekteissa jollain henkilöllä tai henkilöillä oltava, jotta projekti pysyy kasassa ja etenee määrätietoisesti. Johtohenkilöiden täytyy silti osata myös kuunnella kaikkia jäseniä ja pyrkiä suojelemaan avointa, luovaa ja innovatiivista ilmapiiriä. Johdon täytyy pyrkiä huomioimaan kaikkien toiveet ja luomaan välillä kompromissiratkaisuja, jotka miellyttävät tarpeeksi kaikkia, ketkä ovat projektiin rahaa investoineet. Päätöksentekoa projekteissa tapahtuu niin yksilötasolla kuin ryhmäsäkin, riippuen esimerkiksi siitä, puhutaanko yhteisistä tiloista vai yksityisistä. Sekä joustavuutta että päätäväisyyttä tarvitaan tasapuolisesti. Yksilöllisyyden ja yhteisöllisyyden rajan tulisi olla selkeä projekteissa.

Toimivissa ja harmonisissa yhteisöissä asuneet ja asuvat ryhmärakennuttajat kokevat saaneensa itselleen verkoston ja ympäristön, joka tukee heidän perustarpeitaan, terveyttään ja saa heidät tuntemaan olonsa turvalliseksi. Tämä koskee niin nuoria asukkaita kuin vanhojakin. Vahva yhteenkuuluvuuden tunne, ystävyys jäsenten kesken, henkinen ja fyysinen tuki ryhmän sisällä sekä mahdollisuus olla osa jotain merkityksellistä tukee jäsenten sosiaalisten tarpeiden täyttymistä. Yhteisöissä on mahdollisuus tuntea itsensä arvokkaaksi yhteisön jäseneksi osallistuessaan yhteisön toimintaan ja kyetessään antamaan tärkeä panoksensa hyvän ja kauniin yhteisöllisyyden luomiseksi sekä saadessaan



arvostusta ja tunnistusta yhteisöissä. Yhteisöissä jokainen pääsee toteuttamaan itseään ja parhaimmillaan olemaan paras versio itsestään.

Projektit eivät tietenkään ole ongelmattomia, ja varsinkin rahoituksen saamista projekteja varten tulisi helpottaa. Ilmiön ja onnistuneiden projektien yleistymisen voisi luoda luottamusta rahoituslaitosten piirissä projekteja kohtaan. Projekteihin kuuluu helpposti vuosia ja varsinainen muuttopäivä taloihin voi viivästyä monista syistä projektin aikana. Arvaamattomuutta ja muutoksia kuuluu projekteihin usein, joten tätä projektien jäsenten olisi hyvä kyetä kestämään. Projekteissa joudutaan usein pyrkimään löytää konsensus lukuisissa erilaisissa monimutkaisissakin päätöksentekotilanteissa. Sovittelevasta, rauhallisesta ja pitkäjänteisestä luonteesta on apua projekteissa.

Ihmisten näkemykset omasta unelma-asumisesta ja siitä, kenen kanssa he haluavat unelmansa jakaa, eroaa aina, joten itselleen oikean projektin, joukon ja haasteen toteuttajien löytäminen on tärkeää. Ilmiön kasvua tulisi edistää käyttämällä niin uusia kuin vanhojakin eri viestintäkanavia. Projekteihin hakeutuu paljon eri ikäisiä, joten on tärkeää tavoittaa eri sukupolvet ja tuoda heidät yhteen projekteja varten. On tärkeää saada kaikki eri tason toimijat poliittisesta kentästä ja kunnallistoimijoista aina yksittäisiin ”peruskansalaisiin” ideoimaan ilmiön kehittämistä ja yhdistämään voimavaransa ilmiön toteuttamisen hyväksi.

7.3 Kaavoitus ja tontit eli kuntatoimijat ja alustatalous

Kunnat yleisesti tarvitsevat spesifimpää tietoa siitä, miten ja missä ihmiset haluavat asua. Näihin tarvitaan toki kaavoitusta, joka kestää kauan osittain henkilöstöpulan takia. Osallistava asuntohankinta kuulosti useimmista haastatelluista kunnan toimijoista lupaavalta konseptilta, jota pitää vielä hioa vaikuttavuuden ja sujuvuuden osalta paremmaksi.

Ihmisillä on nykyään aikapula, kun pitää saada ”avaimet käteen”. Eläkeläisillä on enemmän pääomaa ja halua päästä vaikuttamaan asumiseensa kuin ruuhkavuosien lapsilla, joille taas ”avaimet käteen” -menetelmä on varsin houkutteleva. Tämä vahvistaa kunnanpäättäjienkin näkemystä siitä, että OAH ei välttämättä tule olemaan kaikille sopiva. Kuntien puolesta asukkaat saavat toki unelmoida. Kunnan on toki vaikea toteuttaa unelmia, jos ei saada unelmia kunnolla julki tai unelmoijat eivät ole valmiita sitoutumaan unelmiensa toteuttamiseen.

Työikäiset ja nuoret ovat ne, joita halutaan kaikkiin kuntiin lisää. Kuntien näkökulmasta ryhmärakennuttaminen vetoaa kuitenkin enemmän vanhempiin ihmisiin. Koko prosessi pitäisi järkipäristää tai tehostaa niin, että sillä olisi enemmän vaikuttavuutta kaikkien osapuolten kannalta. Jos osallistaminen tehdään liian löyhästi, se ei tuota lisäarvoa, ja usein se aiheuttaa vain pahaa mieltä, kun ei kaikkien toiveita voi huomioida.

Lisäksi päätöksenteon ja lupaprosessien näkökulmasta usein haluttaisiin saada sitoumuksia nopeasti, eikä vain kiinnostuksen osoitusta tai lupausta muuttamisesta.

Kunnan näkökulmasta OAH maksaisi asukkaalle enemmän, ja vaikka siinä olisi silti rakennusliike mukana, asukas pääsee silti vähän suunnittelemaan. Yrittäjähenkisyys on olennaista tässä. OAH tulee todennäköisesti lisääntymään koko ajan yhteiskunnassamme tarjoten vaihtoehdon nykymallille.

Ulkopuolinen alusta voisi olla vaihtoehto, mutta sen tarvitsisi toimia selkeänä suunnannäyttäjänä asiasta kiinnostuneille. ”Polku” ja ”kulku” olivat yhteiseen monen toimijan prosessiin viittavia sanoja, joita useampi kunnan edustaja nosti alustasta puhuessa. Alustalla pitäisi toimia joku asiantuntija, joka toimisi välikätenä asukkaan ja kunnan välillä. Näin asukkaalle kynnyks aloittaa hanke madaltuisi ja kunnalle olisi yhteydessä henkilö, jolla on jotain realistisia näkemyksiä hankkeiden kulusta. Myös alueita haluttiin saada houkuttelevammiksi. Yhtenä ehdotuksena nousi ajatus palvelusta, jossa näkisi, mitä milläkin alueella on olemassa ja mitä palveluja sieltä saa. Turussa ainakin toimii Hoods.fi-niminen palvelu, joka tarjoaa jo asuinaluekohtaista tietoa.

Täuscher ja Laudien (2018, 326) tutkivat erilaisia alustoilla toimivia yritysmalleja. He kategorisoivat alustayritykset kuuteen eri kategoriaan, joista erityisesti kuudes eli vertaisverkkona toimivat verkon ulkopuoliset palvelut, sopii tässä tehtyyn tutkimukseen. Tällaiset alustapalvelut, kuten Airbnb, luovat uutta arvoa tarjoajille. Ne ovat juuri sellaisia palveluja, joista jakamistaloudessa on kyse. Täuscher ja Laudien suosittelevat tällaista liiketoimintamallia suunnittelevia yrityksiä luomaan uusia markkinoita valjastamalla käyttöönsä ennen käyttämättömiä resursseja. He myös toteavat, että tämänhetkisen kirjallisuuden avulla voisi määritellä jakamistalouden rajat omaa liiketoimintamallia suunnitellessa.

Tämän tutkimuksen tapauksessa kyseessä olisi ”asumisen ja elämisen unelmien jakamisesta” ja alustaliiketoimintaympäristön ymmärtämisestä: missä on raja, mitä rajalla on ja miten rajalla toimitaan eli mitkä ovat alustan säännöt, mikä on sisällä ja miten se toimii keskenään. Lisäksi pitää tietää, miten inhimillisistä toimijoista koostuva järjestelmä (human activity system) johtaa itseään eli miten tietää, että tehdään oikeita asioita oikealla tavalla.

7.4 Hyvän elämän ja asumisen unelmoijat eli kansalaiset

Avoimessa verkkokyselyssä asunnonhakijoille toteutetussa kyselyssä kestävän kehityksen ulottuvuuksista taloudellisuus nousi tärkeimmäksi ulottuvuudeksi yli kolmanneksen (36%, N=83) pitäessä hintaa tärkeänä tekijänä asunnon hankinnassa. Noin joka kuudes (16%) piti ekologisuutta tai omavaraisuutta tärkeänä tekijänä ja noin joka kahdeksas (13%) yhteisöllisyyttä. Suosituimmiksi tekijöiksi nousi itsensä ja oman elämäntyylinensä



toteuttaminen ja asunnon sijainti. Kuului unelmiin yhteisöllisyyttä, ekologisuutta tai mitä tahansa yksittäisiä käytännön asioita, taloudellinen tilanne toi suurimmat rajoitukset omien unelmiensa toteuttamiselle. Kyselyyn vastanneiden unelmat eivät suuresti korostaneet ekologisuutta tai yhteisöllisyyttä, vaikka kolme neljästä (75%, N=113) vastaajista piti ekologisuutta vähintään melko tärkeänä ja yli puolet (53%) yhteisöllisyyttä vähintään melko tärkeänä tekijänä. Miltei kaikki (94%) piti asunnon hintaa vähintään melko tärkeänä.

Mikäli olisi jokin palvelu, joka edistäisi koko OAH-prosessia, tulisi sen kyetä toimimaan hakupalveluna, sisältää laatuvalvontaa, antaa mahdollisuuden suunnitella ja yli-päänsä toimia kokonaisvaltaisesti rakentamisen kaikissa vaiheissa. Oman suunnittelemisen halu näkyi vastaajissa, sillä yli puolet (57%, N=113) halusi toteuttaa rakennutushanketta osana ryhmää. Lisäksi kaksi kolmesta (68%) halusi päästä aktiivisesti vaikuttamaan ydinryhmässä.

Kyselyn tulokset viittaavat siihen, että moni kansalaisista olisi valmis itse ottamaan vastuun OAH:n kaltaisista projekteista, mikäli heillä olisi tarpeeksi tietoa siitä. Tällöin ryhmärakennutushankkeet, joissa kaupallinen rakennuttaja jää pois, voisi kasvattaa Suomessa suosiotaan. Monet hankkeista kiinnostuneet ja itse ryhmärakennuttajat kokivat, että suurin osa verkostosta, jonka kanssa hanke toteutetaan, voisi koostua aluksi tuntemattomista ihmisistä. Tällöin henkilön verkosto laajenisi ja sosiaalisen pääoman määrä kasvaisi. Tuntemattomista tullessa tuttuja projektin yhteydessä sosiaalisen pääoman laatukin kasvaisi.

7.5 Tieteellinen kontribuutio ja jatkotutkimusehdotukset

Tutkimuksessa pyrittiin ymmärtämään kansalaisten unelmia ja asioita, joita ottaa huomioon alustatalouden liiketoiminnan määrittelemisessä. Tutkimus tarjoaa arvokasta dataa niin tietojärjestelmätieteen kuin markkinoinnin ammattilaisille OAH-ilmioistä yhteisöjen sisältä ja ulkopuoleltakin. Yhteiskunnan eri tasot kattava analyysi OAH:n mahdollisuuksista ja rajoituksista yhdistettynä alustatalouteen tarjoaa markkinoinnin ja tietojärjestelmätieteen kysymyksiin kokonaisvaltaista tietoa, jota voidaan hyödyntää mahdollisesti luotavien digitaalisten palvelujen kehittämisessä. Palvelut, jotka tukevat sekä yksilön omaa että yhteistä hyvinvointia kyseisellä kentällä, voivat tarjota ennennäkemätöntä arvoa tervettä sosiaalista pääomaa ja turvallista tukiverkostoa etsiville ihmisille. Kyseinen markkinarako tarjoaa yrityksille mahdollisuuden tulla osaksi yhteisöjä ja ilmiötä luoden pitkäaikaisia suhteita yhteisöjen jäsenten kanssa. Tutkimuksen tulosten perusteella voisi todeta, että tällaiselle palvelulle voisi olla kysyntää.

Aiheesta tarvitaan lisää tutkimusta. Erityisesti yksinasujat muodostavat suuren potentiaalisen ryhmän, joista olisi hyvä kerätä lisää dataa. On hyvä kasvattaa tietämystä lisää

yksinasujien motiiveista lähteä tai olla lähtemättä OAH:n kaltaisiin projekteihin mukaan. Tätä dataa voidaan hyödyntää markkinoinnin ja tietojärjestelmätieteen näkökulmasta toimien kehittämiseen, millä pyritään valjastamaan kyseinen segmentti osaksi yhteisöllisyyttä tarjoavia projekteja. Hyvänä jatkokysymyksenä erityisesti markkinoinnin, mutta myös tietojärjestelmätieteen kannalta olisi: Miten saada massa alustalle kertomaan ja jakamaan unelmansa ja tarttumaan toimeen luottaen siihen, että heidän unelmiaan kohdellaan niiden arvoisesti?

Selkeä alusta, osallistaminen ja puskaradio ovat hyviä lähtökohtia. Selkeässä alustassa selitetään OAH:n vaiheet ja hankkeen etenemistä pystyy seuraamaan pitkin hanketta. Alustan tehtävänä on mahdollistaa ihmisten välinen toiminta mahdollisimman helposti. Osallistaminen tapahtuu antamalla tulevalle asukkaalle mahdollisuus unelmoida ja ehdottaa tulevaan asuntoon ja asuinrakennukseen tulevia аспектеja. Puskaradio on samalla myös osallistamista. Tulevan asukkaan pitää voida jakaa hanke helposti omalle tuttavapiirilleen. Vaikka tätä kautta saataisiin hankkeeseen yksi henkilö lisää, voi tämä uusikin tuoda omasta tuttavapiiristään uuden ihmisen ja ketju voi jatkua. Alustassa kootuissa ryhmissä voi siten löytyä tulevat asukkaat useammasta ketjusta ihmisverkostoja. Tulevat asukkaat tulevat toisilleen tutuiksi pitkin hanketta, kun yhdessä pääsee suunnittelemaan. Tätä kaikkea tukee hyvin suunniteltu ja toteutettu alusta.



8 YHTEENVETO

Tutkimuskysymyksemme, joissa kaikissa oli mukana sekä markkinoinnin että tietojärjestelmien näkökulmat, olivat:

1. Mitä osallistava asuntohankinta ja alustatalous tarjoaa yksilölle ja miten se muuttaa yksilön arjen järjestelyjä koko asunnonhankinnan elinkaaren aikana?
2. Miten osallistava asuntohankinta pyrkii luomaan yhteistä hyvää ja millaisin keinoin sitä pitäisi toteuttaa eri konteksteissa ja toiminnan tasoilla?
3. Mitä seikkoja tulee huomioida alusta- ja jakamistalouteen perustuvassa yhteisöllistä asumista tukevassa liiketoimintamallissa markkinoinnin ja tietojärjestelmien osalta?

Osallistava asuntohankinta ja vapaaehtoisuuteen perustuva yhteisöllinen asuminen voi toimia hyvänä ratkaisuna yksinäisyyden ja eristäytyneisyyden vähentämiseksi yksilö-, ryhmä- ja yhteiskunnallisella tasolla. Yhteisöllisyyden kautta voi sosiaalisen pääoman laatu ja määrä kasvaa, jolloin yksilön hyvinvointi ja yleinen hyvinvointi voi kasvaa. Osallistava asuntohankinta ja cohousing mahdollistavat sosiaalisia, taloudellisia ja ympäristön kannalta toimivia ratkaisuja.

Toimiva alusta voi helpottaa sillä toimivien osapuolien välistä kommunikointia. Tällöin osapuolten erilaiset tarpeet on helpommin tyydytettävissä. Alusta voi myös tukea paikallistaloutta, sillä asiakkaat voivat helpommin löytää paikalliset toimijat.

Neljästä eri kohderyhmästä kerättiin tietoa haastattelujen ja kyselyjen avulla. Kohderyhmiä olivat osallistavaa asuntohankintaa jo hyödyntäneet ja sellaista mahdollisesti tulevaisuudessa käyttävät, alustatalouden asiantuntijat ja kuntatoimijat. Kuntatoimijat, alustatalouden asiantuntijat, sekä ryhmärakennuttajat auttoivat tarkastelemaan osallistavan asuntohankinnan sisältöä ja roolia. Ilmiön edistämistä ja tukemista auttavan alustaratkaisun ja siihen sisältyvien palvelujen määrittelylle tärkeimpänä ryhmänä toimi kyseeseen vastanneet ihmiset, jotka määrittivät unelmiensa asumista ja elämistä.

Onnistuneissa asiakaslähtöisissä ryhmärakennutusprojekteissa onnistuttiin jäsenille tarjoamaan taloudellisia etuja, sosiaalista pääomaa ja edistämään ympäristön suojelua. Projektista, yhteisöstä ja yksittäisistä jäsenistä riippui se, mitä kyseisistä osa-alueista pyrittiin edistämään eniten. Osallistava asuntohankinta koettiin mielekkääksi vaihtoehdoksi yleiselle tavalle hankkia asunto.

Erilaiset yhdistykset pyrkivät edistämään ilmiön leviämistä ja onnistuneiden projektien myötä yhdistysten jäsenet toivovat, että esimerkiksi rahoituksen saanti helpottuisi. Osallistava asuntohankinta ja yhteisöasuminen tarjoaa lukuisia positiivisia vaikutuksia yksilö-, ryhmä-, ja kuntatasolla. Yhteisöjen toimiessa ja voimaantuessa yhdessä vaikuttaa osallistava asuntohankinta ja yhteisöasuminen positiivisesti myös yhteiskuntaan laajemmalla tasolla.

Projekti vaatii toimivan johtoryhmän ja vetäjän, sekä laajemman ryhmän, jossa ke-
miot kohtaavat vähintäänkin tarvittavalla tasolla. Epävarmuutta ja vaihtelua on jäsenten
hyvä kestää. Rahoituksen saanti on vielä toistaiseksi hankalaa, ja monia muitakin on-
gelmiä voi ilmaantua rakennuttamisen aikana. Hyvän johtoryhmän ja projektin vetäjän
sekä hyvän yhteishengen avulla on kaikista ongelmista Messitalossa, Sumpissa ja Soin-
tulassa selvitty.

Elämme mielenkiintoista aikaa siinäkin mielessä, että suurilla yrityksillä voi olla
enemmän valtaa ihmisiin kuin valtioilla. Tämä voi mennä jopa vaaralliseksi, kun yrityk-
set haluavat maksimoida voittojaan. Alustatalous toimii haastajana jo vakiintuneille
yritysmuodoille. Epäreilua se ei kuitenkaan ole, sillä ainahan joku pyrkii tienämään
hyötymällä jostain markkinaraosta. Alustatalous saattaa edistää myös eettisyyttä, sillä
lopputuloksena asiakkaalle voi olla paljon helpompaa valita reilumpia vaihtoehtoja
markkinoilla. Valtiot saattavat kuitenkin joutua valvomaan eri alustojen toimintaa, jos
ihmisoikeusrikkomukset alkavat sielläkin näkyä.



LÄHDELUETTELO

- Ahsan, Mujtaba (2018) Entrepreneurship and Ethics in the Sharing Economy: A Critical Perspective. *Journal of Business Ethics*, Vol. 161, p. 19–33 (2020).
<https://doi.org/10.1007/s10551-018-3975-2>
- Alsos, K. – Jesnes, K. – Øistad, B. S. – Nesheim, T. (2017). Når sjefen er en app. (When the boss is an app). Fafo-report 2017: 41.
- Alsos, Kristin – Trygstad, Sissel C. (2018). 11 Workplace Democracy: Representation and Participation Gaps in the Norwegian Labour Market Model. In Fredrik Engelstad, (Eds.), *Democratic State and Democratic Society: Institutional Change in the Nordic Model*, p. 232–254.
<https://doi.org/10.1515/9783110634082-012>
- Andersen S. K. – Dølvik J. E. – Ibsen C. L. (2014). Nordic labour market models in open markets. *European Trade Union Institute*. Report nr. 132
- Arampatzi, E. – Burger, M.J. – Novik, N. Social Network Sites, Individual Social Capital and Happiness. *Journal of Happiness Studies*, Vol. 19, p. 99–122 (2018)
- Aras, G. – Crowther, D. (2010) Sustaining business excellence. *Total Quality Management and business excellence*, Vol. 21 (5), 565–576.
- Asadi, Samira. (2020) Soft systems methodology approach to IS change management. *International Journal of Industrial Engineering & Management Science*, Vol. 7, Iss. 1, (2020) p. 84–99
- Ateca-Amestoy, V. – Aguilar, A.C. – Moro-Egido, A.I. Social Interactions and Life Satisfaction: Evidence from Latin America. *Journal of Happiness Studies*. June 2014, Vol. 15, Iss. 3, p. 527–554
- Avison, D. – Fitzgerald, G. (2006). *Information Systems Development: Methodologies, Techniques and Tools*.
- Barry, J. (2012), *The politics of actually existing unsustainability: Human flourishing in a climate-changed, carbon constrained world*, Oxford: Oxford University Press.
- Bentham, J. – Bowman, A. – de la Cuesta, M. – Engelen, E. – Ertürk, I. – Folkman, P. – Froud, J. – Johal, S. – Law, J. – Leaver, A. – Moran, M. – Williams, K. (2013), *Manifesto for the Foundational Economy Manchester and Open University*: Unpublished, CRESC working paper 131.
- Berggren, Heidi M. (2016) Cohousing as Civic Society: Cohousing Involvement and Political Participation in the United States. *Social Science Quarterly*, Vol. 98, Iss. 1 March 2017 p. 57–72
- Biber, Eric – Light, Sarah – Ruhl, J.B. – Salzman, James. (2017). Regulating Business Innovation as Policy Disruption: From the Model T to Airbnb. *Vanderbilt law review*, 70: 1561.

- Boeije, H. (2010) *Analysis in qualitative research*. London: SAGE, Los Angeles
- Coleman, James, S. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure (1988), p. 95–120
- Cova, Bernard – Cova, Véronique. (2002). Tribal marketing: The tribalisation of society and its impact on the conduct of marketing. *European Journal of Marketing*, 36. 595–620.
- Crowther, D. – Cooper, S. Rekindling community spirit and identity: The role of eco-protestors. *Management Decision*, London Vol. 40, Iss. 4, (2002): 343–353.
- Dølvik, J. E. – Jesnes, K. (2017). *Nordic labour markets and the sharing economy – report from a pilot project*, TemaNord 2018: 516
- Evans, David S. (2003), Some empirical aspects of multi-sided platform industries, *Review of Network Economics*, Vol. 2 No. 3, pp. 191–209.
- Fromm, Dorit (2000) American cohousing: The first five years. *Journal of Architectural and Planning Research*, Vol. 17, No. 2, Theme Issue: Cohousing (Summer, 2000), pp. 94–109
- Harvey, David (2007). Neoliberalism as Creative Destruction. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 610, Iss. 1, p. 21–44
- Hinku-verkosto. <<https://www.hiilineutraalisuomi.fi/fi-FI/Hinku>>, haettu 12.3.2020
- Howcroft, D. – Bergvall-Kåreborn, B. (2018). A typology of crowdwork platforms, *Work, Employment and Society*. *Work, Employment and Society*, 33(1): 21–38. <https://doi.org/10.1177/0950017018760136>.
- Hänninen, M. – Smedlund, A. – Mitronen, L. Digitalization in retailing: multi-sided platforms as drivers of industry transformation *Baltic Journal of Management*, Bradford Vol. 13, Iss. 2, (2018): 152–168.
- Jesnes, Kristin (2019) Employment Models of Platform Companies in Norway: A Distinctive Approach? *Nordic journal of working life studies*, Vol. 9, Iss. 6, May 2019
- Koti kaupungissa – Hem i Stan. <<http://www.hemistan.fi/>>, haettu 12.3.2020
- Lietaert, Matthieu (2009) Cohousing's relevance to degrowth theories. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 18, Iss. 6, April 2010, p. 576–580
- Martínez, P. – del Bosque, I. R. (2014) Sustainability Dimensions: A Source to Enhance Corporate Reputation. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 17, Iss. 4, 239–253.



- Mayo E. – Moore, H. (2001), *The Mutual State: How local communities can run public services*, London: New Economics Foundation.
- Me-säätiö (2018). Suomessa on 60 191 syrjäytynyttä nuorta. <<https://www.mesaatio.fi/ajankohtaista/uutiset/suomessa-on-60-191-syrjaytynytta-nuorta/>>, haettu 12.12.2019
- Mele, C. – Pels, J. – Storbacka, K. (2014). A holistic market conceptualization. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 43. 100–114.
- Paalimäki, T. – Pollock, E. (2013) Ryhmärakennuttamalla unelmista totta – As Oy Helsingin Malta. *Ympäristöministeriön raportteja* 31 | 2013
- Pongratz, H. J. (2018). Of crowds and talents: discursive constructions of global online labour, *New Technology, Work and Employment* 33: 58–73. <https://doi.org/10.1111/ntwe.12104>
- Rensburg, R. (2011) Aspects of public relations, communication management and sustainable development: African reflections. *Journal of Public Affairs*, Vol. 11, Iss. 4, 189–194.
- Robinson, M. – Kleffner, A. – Bertels, S. (2011) Signaling Sustainability Leadership: Empirical Evidence of the Value of DJSI Membership. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. Vol. 101, 493–505.
- Ruiu, Maria L. (2014) Differences between Cohousing and Gated Communities. A Literature Review. *Sociological Inquiry*, Vol. 84, Iss. 2, May 2014, p. 316–335
- Saaranen-Kauppinen, A. – Puusniekka, A. (2006) Strukturoitu ja puolistrukturoituhaastattelu. Menetelmäopetuksen tietovaranto, KvaliMOTV. <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_3.html>, haettu 21.4.2020.
- Saraco ryhmärakennuttamiskohteet. <<https://www.saraco.fi/ryhmarakennuttaminen/kohteemme/>>, haettu 18.1.2020
- Schnettler, B. – Denegri, M. – Miranda, H. – Sepúlveda, J. – Orellana, L. – Paiva, G. – Grunert, K. G. (2014) Family Support and Subjective Well-Being: An Exploratory Study of University Students in Southern Chile. *Social Indicators Research*, Vol. 122, 833–864 (2015)
- Seemann, A.-K. – Jahed, C. – Lindenmeier, J. (2019) Joint building ventures as a new instrument for urban development: a qualitative analysis of Baugruppen in Freiburg, Germany, *Housing Studies*, Vol. 34, Iss. 9, 1445–1464
- De Stefano, V. (2016). The Rise of the ‘just-in-time workforce’: on-demand work, crowdwork and labour protection in the ‘gig-economy’, *Comparative Labor Law & Policy Journal*. Bocconi Legal Studies Research Paper No. 2682602. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2682602>

- Torvinen, Mirja (2012). *Ryhmärakennuttaminen: Asunto-osakeyhtiö Tampereen Annikki*. Tampereen ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.
- Tähtinen, J. – Laakkonen, E. – Broberg, M. *Tilastollisen Aineiston Käsittelyn Ja Tulokinnan Perusteita*. Turun yliopisto, 2020.
- Täuscher, K. – Laudien, S. M. (2017) Understanding platform business models: A mixed methods study of marketplaces. *European Management Journal*. Vol. 36 (2018), 319–329

Haastattelut

- Alustatalouden asiantuntija, puhelinhaastattelu 13.2.2020
- Kunnallispäätätjä, haastattelu 16.12.2019
- Kunnallispäätätjä, haastattelu 10.1.2020
- Kunnallispäätätjä, haastattelu 30.1.2020
- Kunnallispäätätjä, haastattelu 10.2.2020
- Kunnallispäätätjä, haastattelu 12.2.2020
- Kunnallispäätätjä, haastattelu 17.2.2020
- Kunnallispäätätjä, puhelinhaastattelu 24.2.2020
- Ryhmärakennuttaja, puhelinhaastattelu 12.1.2020
- Ryhmärakennuttaja, puhelinhaastattelu 22.1.2020
- Ryhmärakennuttaja, puhelinhaastattelu 24.1.2020
- Ryhmärakennuttaja, puhelinhaastattelu 24.1.2020
- Ryhmärakennuttaja, haastattelu 1.2.2020
- Ryhmärakennuttaja, haastattelu 1.2.2020
- Ryhmärakennuttaja, puhelinhaastattelu 25.2.2020



LIITTEET

Liite 1: Haastattelu ryhmärakennuttajille

- Tallennuslupa: saako tallentaa muistiinpanojen tarkistusta varten? Tallenteet tuhoetaan muistiinpanojen tarkastuksen jälkeen.
- Miksi valitsit ryhmärakennuttamisen muiden asuntohankintavaihtoehtojen sijasta?
- Kuinka tärkeää sinulle on yhteisöllisyys ja ekologisuus osana talon tai asunnon hankintaa? Miten se näkyi tämän projektin rakennuttamisen eri vaiheissa?
- Mistä sait tietää tästä ryhmärakennuttamisen vaihtoehdosta? Miten haluaisit tähän liittyvän viestinnän toimivan?
- Tunsitko muut tai muita asunnon hankkijoita etukäteen?
- Voisitko kuvitella tekeväsi tätä tuntemattomienkin kanssa? Miksi?
- Mitä asioita koet ryhmärakennuttamisessa olevan eduksi/hyödyksi?
- Mitkä tekijät luovat tai loivat mielestäsi epävarmuutta/ongelmia ryhmärakennuttamisesta?
- Tekisitkö tämän (ryhmärakennuttamisen) uudestaan?
- Onko teillä mielestäsi toimiva yhteisö asunnon hankkijoiden kesken? Miten te viestitte keskenänne?
- Miten koko prosessi eteni mielestäsi? Oliko se mielestäsi onnistunut? Mitä tekisit eri tavalla?
- Jos saisit uudelleen suunnitella ja rakennuttaa asunnon, talon, yhteisön ja palvelun, miten haluaisit tätä toteuttaa? Miten haluaisit löytää tarvittavat ihmiset ja yritykset ja siten luoda verkoston? Millaista alustaa haluaisit hyödyntää?

Liite 2: Haastattelu kunnallispäätäjille

- Tallennuslupa: saako tallentaa muistiinpanojen tarkistusta varten? Tallenteet tuhoetaan muistiinpanojen tarkastuksen jälkeen.
- Haastateltavan tausta (erityisesti asiaan liittyen)
- Tilanne nyt
- Osallistava asuntotuotanto – haastattelijalle: määrittele omin sanoin
- edistävät ja haittaavat tekijät Turussa
- Turun kaupungin visio osallistavan asuntotuotannon ja sen lisäämisen suhteen
- Haastateltavan omat intressit/käsitykset?
- Mitä toimia olette jo tehneet? Kerro tarkemmin toimenpiteet/hallintokunnat/”siilot”?
- Mitä pitäisi tehdä lisää/toisin?
- Miten itse järjestäisit asian, jos saisit itse päättää?

- Onko siilot ongelma? Mitä ongelmia nähdään? Mitä hyötyjä nähdään?
- Konteksti/kokonaisvaltainen systeemi
- Kuinka tärkeänä pidät OAT osa-aluetta työssäsi/kunnan toiminnassa?
- Jos ei ole tärkeää, mikä asumiseen tai asuntotuotantoon liittyvän asian koet tärkeämmäksi/ajankohtaisemmaksi?
- Mitkä ovat nousevia/tulossa olevia uusia asioita/muutoksia kunnan asuntotuotannossa, joihin teidän pitää satsata aikaa/resursseja?
- Helpompi, halvempi, hauskempi – Alustastako ratkaisu?
- Jos aihe on tärkeä, miten tekisit ideaalimallissa? Millainen palvelu kelpaisi sinulle, miten toimitettu, mitä siltä haluat/odotat jne. Mitä maksaa, mistä tiedät, että onnistuu, keitä pitää olla mukana talon sisältä ja ulkopuolelta?
- Alustaidean esittely
- unelmat? vuorovaikutus? omat tontit/kohteet etukenossa, yhteys kiinnostuneisiin?
- Kohderyhmät: (suuri massa, asunnonhankintaorientoituneet, asunnonhankkijat, ”polun päättäjät” → sitoutuneet, asunnon hankinta/rakennuttaminen, muutto ja asuminen (1-3 vaihetta), asunnonvaihto/muutto)
- Miltä alustamme kuulostaa? Olisitteko yksi toimija? Mitä lisäisitte/muuttaisitte? Minkä koette epävarmuutena/riskinä? Hyödyt?
- Mitä tietoa voisit antaa, mitä haluaisit vastineeksi? Miten?
- Mikä tieto olisi tarpeen haastateltavan organisaation näkökulmasta?
- Dialogi? Vuoropuhelu osallistujien kesken, push-viestit, anonyymit? (Sähköposti-ilmoitus kunnalle, kun ryhmä saatu kasaan)
- ”Hyvän elämän ja asumisen” –unelmien (sijainti, sisältö) kerääminen (elinkaaren eri vaiheissa)? Hyöty sinulle/muulle? Kuka olisi kiinnostunut? Grynderit, asunnonvälittäjät (huoneistokeskus ym.), arkkitehdit, muita?

Liite 3: Haastattelu alustatalouden asiantuntijalle

- Tallennuslupa: saako tallentaa muistiinpanojen tarkistusta varten? Tallenteet tuhoaan muistiinpanojen tarkastuksen jälkeen.
- Ymmärrämmekö alustatalouden?
- Miksi tämä on relevantti pk-yritykselle toteuttaa liiketoimintaa?
- Onko epäreilu kilpailuetu jo mennyt?
- Suomi vs. muu maailma?
- Suunnittelu, toteutus, kustannukset, osaaminen? Mitä vaatii liikkeelle lähtemiseen?
- Ylläpito, kehitys ja riskit? Voiko alusta mennä yhdessä yössä alas?
- Brändit, trendit ja ilmiöt näkyviin alustoilla? Mitkä ovat innovaation ensiaskeleet, jotka johtavat alustan suuntaan?



- Milloin ei ole järkevää tehdä alustaa jostain brändistä tai ilmiöstä?
- Onko pk-yritykset aloittanut keskusteluja alustatalouksista viimeisen 5-10 vuoden aikana? Suomen tilanne tai maailman? Onko vakiintunut vai marginaalista? Hyvä vaihtoehto?
- Onko muuta mitä haluat kertoa alustataloudesta? hyviä, huonoja, tulevaisuus

Liite 4: Kysely

Hyvän asumisen ja elämisen määrittely on haastava tehtävä. Aiheeseen liittyy lukuisia megatrendejä ja monia toimijoita yksilöistä yhteiskuntaan. Asuminen ja eläminen sisältää ristiriitaisiaakin toiveita ja vaatimuksia. Juuri siksi pyrimme muuttuvassa nykytilanteessa selvittämään ihmisten unelmia ja näkemyksiä hyvään asumiseen ja elämiseen liittyen. Ihmisillä on monenlaisia unelmia asumisesta, kuten hieno parveke, kiva näkymä, mukavat naapurit tai tilava piha.

Pyrimme selvittämään a) mikä on se "kotoisa olo", joka tekee asunnosta kodin ja elämisestä kotoisaa, b) mitkä tekijät mietityttävät ihmisiä eniten asunnon hankinnassa tai rakennuttamisessa, ja c) miten "kotoisa olo" voitaisiin huomioida elämisen ja asumisen eri vaiheissa ja ratkaisuissa. Olemme myös kiinnostuneita ihmisten mielipiteistä osallistavaan asuntorakennuttamiseen liittyen. Osallistavassa asuntorakennuttamisessa tulevat asukkaat pääsevät osallistumaan, vaikuttamaan, valitsemaan ja päättämään suunnitteluratkaisuihin ja toteutuksiin. Osallistumisen tavoitteena on yhteisöllisempi asuminen ja eläminen.

Kyselyyn toivotaan vastaajiksi erityisesti henkilöitä, joilla on suunnitelmissa hankkia asunto noin 5 vuoden kuluessa omaan käyttöön tai sijoituskohteeksi. Toki kyselyyn voi vastata jokainen, joka haluaa kertoa ajatuksiaan kotoisasta olostaan ja sen tavoittelusta. Vastaukset käsitellään anonymisti eikä tuloksista voi päätellä yksittäisiä vastaajia.

Vastaamiseen menee noin 5-10 minuuttia.

Yst.t. Sakari Pulkkinen, Tomi Vatjalainen ja Antti Tuomisto

Lisätiedot: lehtori Antti Tuomisto, p. 040-7371533, antti.tuomisto@utu.fi

Tietosuojailmoitus (Liite 5)

1. Suostun tietojeni tallentamiseen "Kotoisa olo" -tutkimusta varten. Valitse "Kyllä", jos haluat jatkaa kyselyyn. *

- Kyllä
- Ei

2. Onko sinulla unelmia asumiseen liittyen?

- Kyllä
- Ei

3. Liittykö unelmasi

- Nykyiseen asuntoon
- Tulevaan unelma-asuntoon
- Molempiin

4. Mitä asumiseen liittyvät unelmasi ovat?

5. Koetko, että pystyt toteuttamaan unelmasi?

- Kyllä
- Jossain määrin
- En

6. Miksi et pysty toteuttamaan unelmaasi siten kuin haluaisit?

7. Haluaisitko, että olisi jokin palvelu, joka voisi auttaa unelmiesi asunnon hankkimisessa?

- Kyllä
- Ehkä
- En

8. Mitä haluaisit palvelulta tai miten haluaisit sen toimivan?

9. Olisitko valmis maksamaan tällaisesta palvelusta?

- Kyllä
- En

10. Kuinka tärkeää seuraavat asiat ovat asunnonhankinnassa? (Vastausvaihtoehdot: En osaa sanoa, Ei tärkeää, Ei kovin tärkeää, Melko tärkeää & Erittäin tärkeää)

- Asumisen hinta (asumisen kuukausittaiset kustannukset)
- Asumisen jatkuvuus (ei voida häättää asunnosta)
- Naapurit ja yhteisöllisyys
- Oman elämäntyylin ja itsensä toteuttaminen (esim. oma lemmikki kodissa, vapaus muokata asunnossa asioita)
- Omien arvojen mukaiset valinnat (esim. energia, kierrätys)
- Varallisuuden kerryttäminen
- Asunnon sijainti (esim. lähellä luontoa tai keskustassa)



- Asumisen ekologisuus
- Taloyhtiön toimivuus (esim. huollon toimivuus)
- Joku muu (kerro kohdassa 11.)

11. Mainitse edellisestä 1-3 sinulle tärkeintä asiaa tärkeysjärjestyksessä (1. tärkein jne.)

12. Hankkisitko asunnon puhtaasti sijoitusmielessä?

- En, aion itse asua hankkimassani asunnossa
- En todennäköisesti
- Mahdollisesti
- Hyvin todennäköisesti
- Kyllä

13. Onko sinulla suunnitelmissa hankkia asunto lähivuosina omaan käyttöön tai sijoitusmielessä?

- Vuoden sisällä
- 2–3 vuoden sisällä
- 4–5 vuoden sisällä
- Yli 5 vuoden sisällä
- En ole hankkimassa asuntoa
- En tiedä

14. Kuinka paljon arvostat asuinrakennuksessasi: (Vastausvaihtoehdot: En osaa sanoa, En yhtään, Melko vähän, Melko paljon & Hyvin paljon)

- Omaa tilaa ja rauhallisuutta
- Oman asuntonsi ulkopuolisia yhteistiloja
- Vapautta päättää asuntonsi rakennusratkaisuista ja yksityiskohdista
- Ekologisia materiaaliratkaisuja (esim. puurakentaminen)

15. Jos rakennuttaisit taloa, missä määrin ottaisit projektista vastuuta?

- Osana rakennuttajaryhmää otamme itse vastuun ja toteutamme halvemmalla
- Maksan mieluusti siitä, että kaupallinen rakennuttaja ottaa vastuun
- En osaa sanoa

16. Kuvittele että lähtisit mukaan osallistavaan rakennuttamishankkeeseen. Haluatko toteuttaa sitä tuttujen vai tuntemattomien kanssa?

- Tuntemattomien kanssa
- Yhdestä kahteen tutun kanssa
- Useamman tutun kanssa

- Vain tuttujen kanssa
- En osaa sanoa

17. Millaisessa roolissa haluaisit olla osallistavassa asuntohankkeessa?

- Vaikuttaisin aktiivisesti hankkeen ydinryhmässä
- Valitsisin muiden esivalmistelemista ehdotuksista
- Tyytyisin muiden tekemiin valintoihin ja seuraisin enimmäkseen sivusta
- En osaa sanoa

18. Jos osallistuisit osallistavaan rakennuttamishankkeeseen, miten etsit siihen tarvittavat kansasa-asujat, jotta hanke toteutuisi?

19. Tuleeko jotain muuta mieleen? Muita asumisen ja elämisen unelmia? Entä kakkosasunto, loma-asunto, perintötalo pikkukunnalla, kylämäinen asuinyhteisö, ylisukupolvisuus arjessa?

20. Sukupuolesi?

- Mies
- Nainen
- En halua kertoa

21. Syntymävuosi? Kirjoita muodossa vvvv.

22. Korkein koulutustasosi?

- Peruskoulu
- Toisen asteen tutkinto (lukio tai ammatillinen koulutus)
- Alempi korkeakoulututkinto
- Ylempi korkeakoulututkinto
- Tohtorintutkinto
- En halua kertoa

23. Taloutesi koko henkilöinä?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6 tai enemmän
- En halua kertoa



24. Henkilökohtaiset tulosi kuukaudessa bruttona?

- Alle 1500
- 1500–2200
- 2200–3000
- 3000–4000
- 4000–6400
- Yli 6400
- En halua kertoa

25. Haluatko antaa yhteystietosi, jotta voimme ottaa sinuun mahdollisesti tulevaisuudessa yhteyttä haastattelua varten?

- Kyllä
- En

26. Yhteystietosi

27. Miten haluat meidän ottavan sinuun yhteyttä tarvittaessa?

- Puhelinsoitto
- Tekstiviesti
- Sähköposti

Liite 5: Tietosuojailmoitus



Turku 16.4.2020

Tietosuojailmoitus

Käsittelyn tarkoitus

"Kotoisa olo" -kyselytutkimuksessa kerätään anonyymejä tietoja vastaajien käsityksistä "hyvästä asumisesta ja elämisestä" tilanteesta, jossa elämiseen ja asumiseen liittyy isoja globaaleja muutostrendejä yksilön ja yhteiskunnan toimintaan.

Tietoja käytetään vain ja ainoastaan tämän "kotoisan olon" kuvailuun ja määrittelyyn. Pyrimme selvittämään a) mikä on se "kotoisa olo", joka tekee asunnosta kodin ja elämisestä kotoisaa, b) mitkä tekijät mietityttävät ihmisiä eniten asunnon hankinnassa tai rakennuttamisessa, ja c) miten tähän tarpeeseen voitaisiin vastata.

Halutessaan vastaaja voi jättää yhteystietonsa mahdollista yhteydenottoa tai haastattelua varten. Henkilön yhteystiedot säilytetään erillään kyselyn vastauksista eikä niitä yhdistetä kyselyn muihin tietoihin.

Tiedot kerätään ajalla 27.4.-31.5.2020. Turun yliopiston Webropol-tilille. Data säilytetään korkeintaan 31.12.2025 saakka, jonka jälkeen se poistetaan Turun yliopiston järjestelmistä.

Käsittelyperuste

Käsittely perustuu yliopistolain (558/2007) 2§:ssä asetettuun yliopiston tehtävään ja sen toteuttamiseen yleisen edun nimissä. Tieteellisessä ja historiallisessa tutkimustyössä käsittely perustuu ensisijaisesti yleiseen etuun (Tietosuojalaki 1050/2018 4§).

Yhteystiedot

Rekisterinpitäjä: Turun yliopisto. Yhteystiedot: Turun yliopiston kauppakorkeakoulu, Johtamisen ja yrittäjyyden laitos, tietojärjestelmätiede, Työinformatiikan tutkimusryhmä, workinformatics@utu.fi

Henkilötietoryhmät

Tutkimusryhmä: Webropolin käytön lokitiedot kaikilta käyttäjiltä.

Kyselyn vastaajat: Vastaajilta kysytään lomakkeessa suostumus anonyymien tietojen luovutukseen. Vasta kun suostumus on annettu, kysely etenee. Kyselyssä vastaaja voi vapaaehtoisesti myös antaa yhteystietonsa mahdollista yhteydenottoa (haastattelua) varten.

Henkilötietojen säilytysaika

Henkilötiedot säilytetään enintään 31.12.2025 saakka.

Rekisteröidyn oikeudet

Sinulla on oikeus pyytää rekisterinpitäjältä pääsy sinua itseäsi koskeviin henkilötietoihin sekä oikeus pyytää kyseisten tietojen oikaisemista tai poistamista taikka käsittelyn rajoittamista ja vastustaa käsittelyä.

Sinulla on oikeus tehdä valitus valvontaviranomaiselle.



TURUN
YLIOPISTO

Turun yliopiston kauppakorkeakoulu -
Turku School of Economics
University of Turku

FI-20014 Turun yliopisto, Finland
Puhelin/Telephone +358 29 450 5000
www.utu.fi

