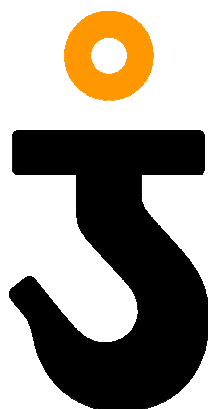




Jätkäsaaren Syke -hankintaklinikan loppuraportti

Jätkäsaaren kaupalliset palvelut Helsingin kaupunki – RAKLI



JÄTKÄSAARI

YHTEENVETO

Jätkäsaaren Syke klinikassa kehitettiin Jätkäsaaren sopivia kaupallisten palvelutilojen konsepteja ja tunnistettiin niiden toteuttamisen reunaehdoja. Erityisesti klinikassa työstettiin toimivien kivijalkaliiketilojen konseptia. Niiden toteuttamisen edellytyksiä käsiteltiin vuorovaikutteisissa työpajoissa. Työpajat vedettiin RAKLI:n toimesta toukokuussa 2009 ja niihin osallistui Helsingin kaupungin edustajien lisäksi liike-elämää eri näkökulmista mm. kiinteistösijoittajia, kauppakeskusmanagereita, konsultteja, rakennusliikkeitä, vähittäiskauppaa ja Helsingin Yrittäjät.

Jätkäsaaren toteutuksen tavoitteena on mahdollisimman elävä kaupunkitila. Perinteisellä tavalla talokohtaisesti rakentuvaista yksittäisistä kivijalkatiloista ei välttämättä muodostu riittävän vetovoimaisia ja palvelukykyisiä kokonaisuuksia asiakkaille, eikä tällöin kivijalkatiloista muodostuvan kokonaisuuden jatkuvaan kehittämiseen ole tahtoa, jolla olisi siitä liiketaloudellinen vastuu.

Klinikka suosittelee kivijalkatiloista muodostettavaksi laajempia yhtenäisiä kokonaisuuksia, joilla on yhteinen johto, joka vastaa tilojen vuokrauksesta, markkinoinnista, kaupallisen kokonaisuuden kehittämisestä ja liikkeiden yhteistoiminnasta (esim. markkinointikampanjat ja yhteinen kehittäminen). Lisäksi omistusrakenteet tulisi olla sellaisia että asuinrakennusten alla olevia liiketiloja voisi johtaa tehokkaasti yhtenä kokonaisuutena. Yksi ratkaisu on yhdistää vierekkäin olevat katutaso liiketilat omaksi yhtiökseen (liikekeskukseksi/hybridikeskukseksi) ja samalla eriyttää ne omistuksellisesti niiden päällä olevista asuntoyhtiöstä.

Toinen keskeinen Jätkäsaaren elävyyteen ja palvelukykyyn vaikuttava tekijä on liiketilakokonaisuuden kaupallinen idea. Jätkäsaarella tulee olemaan lukuisia erityispiirteitä, jotka tarjoavat mahdollisuuden erikoistuneeseen palvelutarjontaan (esim. liikuntakeskus, vierasvenesatamat, hyvinvointikortteli, jne..) ja niiden pohjalta rakennettuihin liiketilakokonaisuuksiin. Tähän klinikka suosittelee konseptikilpailua. Konseptikilpailu testaisi potentiaaliset ideat ja niiden markkinakelpoisuuden. Se tarjoaisi kaupungille mahdollisuuden edetä Jätkäsaaren kehittämisessä potentiaalisimman konseptisuunnitelman tarjonnan toimijaryhmän kanssa.

Jätkäsaaren Syke klinikan osallistujat

Matti Kaijansinkko	Helsingin kaupunki, Kaupunkisuunnitteluvirasto
Sami Haapanen	Helsingin kaupunki, Kiinteistövirasto, tonttiosasto
Jaakko Stauffer	Helsingin kaupunki, Kiinteistövirasto, tonttiosasto
Ifa Kytösaho	Helsingin kaupunki, Talous- ja suunnittelukeskus, kehittämisosasto
Timo Laitinen	Helsingin kaupunki, Talous- ja suunnittelukeskus, kehittämisosasto
Minna Maarttola	Helsingin kaupunki, Talous- ja suunnittelukeskus, elinkeinopalvelu
Markku Riekkö	Helsingin kaupunki, Talous- ja suunnittelukeskus, kehittämisosasto
Laura Schrey	Helsingin kaupunki, Talous- ja suunnittelukeskus, kehittämisosasto

Kirsi Borg	Citycon Oyj
Kaisa Vuorio	Citycon Oyj
Tuomas Anttila	Helsingin Osuuskauppa Elanto
Leea Tiusanen	Helsingin Osuuskauppa Elanto
Hanna Hietala	Helsingin Yrittäjät ry
Pia Lindborg	Pohjola Kiinteistösijoitus Oy
Leena Suomela	Pöyry CM Oyj
Timo Valtonen	Pöyry CM Oyj
Markku Hietala	Realprojekti Oy
Tuomas Santasalo	Santasalo Ky
Juha Sarakorpi	SARACO Oy
Kari Hovi	Skanska Talonrakennus Oy
Petri Suutarinen	Skanska Talonrakennus Oy
Timo Nieminen	SRV Yhtiöt Oyj
Arto Asikainen	Wereldhave Finland Oy
Hannu Soikkeli	YIT Rakennus Oy
Erkki Aalto	Asunto-, toimitila- ja rakennuttajaliitto RAKLI ry
Pekka Vaara	Asunto-, toimitila- ja rakennuttajaliitto RAKLI ry

Klinikan vetäjä: Juha Tiuraniemi, Asunto-, toimitila- ja rakennuttajaliitto RAKLI ry

Klinikan sihteeri: Juho Kess, Asunto-, toimitila- ja rakennuttajaliitto RAKLI ry

Sisältö

YHTEENVETO	2
1. JOHDANTO	5
2. KLINIKAN TAVOITTEET JA TOTEUTUS	5
2.1. TAVOITTEENA TOIMIVA KAUPALLINEN KONSEPTI	5
2.2. JÄTKÄSAAREN SYKE -HANKINTAKLINIKAN TOTEUTUS	5
2.3. KLINIKAN ETENEMISPROSESSI	6
2.4. OSALLISTUJAT	7
3. LÄHTÖKOHDAT JÄTKÄSAARESSA	7
3.1. LIIKENNE JA SJOITTUMINEN HELSINGISSÄ.....	8
3.2. IMAGO JA ASUKKAAT	8
3.3. JÄTKÄSAAREN KAUPALLISEEN RAKENTEeseen LIITTYVÄT SUUNNITELMAT JA TEHDYT PÄÄTÖKSET	9
3.4. JÄTKÄSAAREN KIVIJALKALIIKETILAT	11
4. TULEVAISUUDEN KULUTTAJATRENDIT JA JÄTKÄSAAREN TOIMINNALLINEN IDEA	12
4.1. TULEVAISUUDEN TRENDIT JA KULUTTAJAKÄYTTÄYTYMINEN	12
4.2. JÄTKÄSAAREN ERITYISPIIRTEET JA VETOVOIMATEKIJÄT	14
5. ELINKEINOELÄMÄN TARPEET	16
5.1. LIIKETILOJEN KÄYTTÄJÄRYTYSTEN TARPEITA	16
5.2. JÄTKÄSAAREN LIIKETILAT SJOITTAJAN NÄKÖKULMASTA.....	20
6. OMISTUS- JA JOHTAMISMUODOT JA NIIDEN MERKITYS ERI NÄKÖKULMISTA	21
6.1. KIINTEISTÖJEN ERI OMISTUSMUOTOJEN OMINAISUUKSIA	22
6.2. HALLINNANJAKOSOPIMUKSET JA 3D-KIINTEISTÖJÄRJESTELMÄ	22
6.3. SJOITTAMISEN NÄKÖKULMA.....	23
6.4. KÄYTTÄJÄN NÄKÖKULMA	23
6.5. TILOJEN KÄYTÖN JOHTAMINEN	24
7. JÄTKÄSAAREN VAIHTOEHTOISET KAUPALLISET KONSEPTIT	24
8.1 LIIKETILOJEN MITOITUS.....	24
8.2 MONIKÄYTTÖALAKERRAT JA HYBRIDIKESKUKSET – UUSIA TOIMITILARATKAISUJA KIVIJALKOIHIN.....	25
8.3 YKSI KAUPALLINEN KESKITTYMÄ, PIENKESKUKSET TAI VERKOSTOKAUPPAKESKUS VAIHTOEHTOINA	28
8.4 ALUEEN TOTEUTTAMISAIKATAULU JA LIIKETILAKONSEPTIT	29
8. TONTINLUOVUTUS	29
9. JÄTKÄSAAREN KAUPALLISEN KONSEPTIN JATKOKEHITYSTARPEET JA SUOSITUKSET	31

LIITE 1. Hankintaklinikan kuvaus

LIITE 2. Kysely jäsenyrittäjille Jätkäsaaren kehittämisestä (Helsingin yrittäjät, Hanna Hietala 13.5.2009)

1. JOHDANTO

Keväällä 2009 Helsingin kaupunki ja RAKLI käynnistivät hankintaklinikan kehittämään uutta toimivaa konseptia uuden kaupunginosan kaupan ja palveluiden toteuttamiseen. Klinikassa tarkasteltava alue oli entisen Länsisataman paikalle rakennettava kaupunginosa Jätkäsaaressa. Nykyisissä menettelytavoissa on ongelmallista, että kivijalkatilojen toteuttamisen kustannukset ja vuokraamisen riskit rasittavat asuntojen omistajia. Myös uuden alueen hidas rakentuminen tuo oman haasteensa kaupan ja palveluiden toteuttamiseen, koska liiketilassa toimivan yrityksen kannalta välttämätön asiakaskunta muodostuu vasta alueen kokonaan valmistuttua.

2. KLINIKAN TAVOITTEET JA TOTEUTUS

Jätkäsaaren syke -klinikan päätavoite oli rakentaa Jätkäsaareen sellainen kaupallinen konsepti, jossa asuinkerrostalojen monipuolisia lähipalveluja tarjoavilla kivijalkaliiketiloina on hyvät toimintaedellytykset ilman, että ne rasittavat asukkaita. Kivijalkaliiketiloinen toimintaedellytykset liittyvät olennaisesti alueen muuhun kaupallisten palveluiden tarjontaan. Siksi Jätkäsaaren kaupallinen konsepti pitää sisällään myös muut liiketilat kuin kivijalkaliiketilat.

2.1. Tavoitteena toimiva kaupallinen konsepti

Uuden alueen rakentamisen alkuvuosina alueen pieni ostovoima on riski kivijalkaliiketiloinen toimintaedellytykselle. Tavoitteena on, etteivät kivijalkatilat olisi tyhjinä tai varastokäytössä missään vaiheessa. Tämän "kuolemanlaakson" yli pääseminen kivijalkaliiketiloinen vaihtoehtoisia käyttötapoja ja muuntojoustavuutta ideoimalla oli hankintaklinikan yksi teema. Jätkäsaaresta tulee urbaani kantakaupungin osa, ja kivijalkaliiketiloinen toteutuminen on olennaista myös alueen imagon ja tunnelman rakentajana.

Tavoitteet klinikalle:

- Erilaisten kaupallisten konseptien tunnistaminen ja analysointi
- Toimivan kaupallisen konseptin löytäminen Jätkäsaareen
- Konseptin tarkastelu erityisesti omistus- ja hallinnointinäkökulmasta
- Mahdollisesti uudenlaisen konseptin kokeileminen -> voidaan onnistuessaan hyödyntää myös muualla
- Jatkotoimenpideohjeet

2.2. Jätkäsaaren Syke -hankintaklinikan toteutus

Klinikka toteutettiin RAKLI:n klinikkamallilla (kuvaus liite 1) elinkeinoelämän ja viranomaistahojen avoimella vuoropuhelulla, jolloin eri näkökulmat tulevat punnituksi ja kaikkien osapuolten tietoisuutta lisäten. Tämä loppuraportti on yhteenveto klinikan aineistosta ja tuloksista. Tässä raportissa esitetyt näkemykset ovat kirjoittajan johtopäätelmiä käydyistä keskusteluista.

Jätkäsaaren Syke klinikassa selvitettiin:

- Tulevaisuuden trendejä
- Jätkäsaaren erityispiirteitä ja vetovoimatekijöitä
- Elinkeinoelämän tarpeita ja reunaehjoja
 - Tilojen käyttäjäyritysten tarpeita
 - Pienyrittäjien tarpeita
 - Sijoittajien tarpeita
 - Alueen rakentumista
 - Tontinluovutusta
 - Liiketilojen mitoitusta
- Jätkäsaaren kaupallista konseptia ja liiketilojen sijoittumista
- Omistus- ja johtamisrakenteita
- Jatkoselvitystarpeita

2.3. Klinikkan etenemisprosessi

Jätkäsaaren Syke -hankintaklinikan työskentely käynnistyi aloitustilaisuudella 24.4.2009 ja päättyi loppuseminaariin 25.8.2009. Näiden välillä toteutettiin kolme työpajaa ja muutama työkokous. Klinikkan lähtöaineisto, alustukset ja tulokset koottiin osallistujien käyttöön klinikkan nettisivuille.

Kuva 1: Klinikkan etenemisprosessi vaiheineen



2.4. Osallistujat

Jätkäsaaren Syke -klinikan työskentelyyn osallistui Helsingin kaupungin puolelta kaupunkisuunnitteluvirasto, kiinteistövirasto sekä talous- ja suunnittelukeskus. Klinikkan työskentelyyn osallistui potentiaalisia Jätkäsaaren investoivia kiinteistösijoittajia, kaupan alan toimijoita, toteutukseen osallistumisesta kiinnostuneita rakennusliikkeitä ja konsultteja. Kivijalkaliiketilöjen tulevia pienkäyttäjiä klinikassa edusti Helsingin Yrittäjät ry. Lisäksi avoimeen loppuseminaariin osallistui noin 80 henkilöä, jotka edustivat laajasti eri näkökulmia kaupunkisuunnittelusta aina sijoittamiseen ja kiinteistöjohtamiseen saakka.

3. LÄHTÖKOHDAT JÄTKÄSAARESSA

Jätkäsaari on Helsingin kaupungin Kampinmalmin peruspiiriin ja Länsisataman kaupunginosaan kuuluva osa-alue. Jätkäsaarella toimineen tavarasataman siirtyminen Vuosaaren mahdollistaa uuden merellisen kaupunkialueen rakentamisen Helsingin kantakaupungin tuntumaan. Jätkäsaaresta tulee tiivis ja kaupunkimainen alue, jossa palvelut ovat asukkaita lähellä ja helposti saavutettavissa.

Yhdessä Ruoholahden kanssa Jätkäsaari tulee muodostamaan yli 20000 asukkaan ja yli miljoonan kerrosneliömetrin osan kaupunkia. Jätkäsaaren sijaintia ja kokoa kuvaa myös se, että Mechelinin kadulta etäisyydet rautatieasemalle ja Jätkäsaaren kärkeen ovat yhtä pitkät.

Kuva 2. Jätkäsaaren aluesuunnitelma



3.1. Liikenne ja sijoittuminen Helsingissä

Jätkäsaaresta tulee osa Helsingin kantakaupunkia. 30-luvun jälkeen Helsingissä ei ole näin suuressa mittakaavassa rakennettu kantakaupunkia. Jätkäsaari poikkeaa huomattavasti uusista kaupunkimaisista lähiöalueista, koska Jätkäsaari on niitä huomattavasti suurempi ja siitä tulee niitä tiheämmin asuttu alue. Samanlaista vertailukohdetta ei löydy myöskään vanhoista kantakaupungin alueista. Katajanokka on sijainniltaan vastaava, mutta huomattavasti pienempi alue.

Alueen sisääntuloreittien vähäisyys on ollut haaste suunnittelulle, koska meri erottaa Jätkäsaaren muusta Helsingistä. Kaupunkikatukuvaan kuluva liikennettä ja elämää saadaan aikaiseksi ohjaamalla osa Helsingin ja Espoon välistä autoliikennettä sekä Lauttasaaren bussiliikennettä kulkemaan Jätkäsaaren kautta. Liikennettä ja liiketiloja on tavoite keskittää Jätkäsaaren koojakatujen varsille.

Suuresta asukastiheydestä johtuen jätkäsaarelaisten liikkuminen ei voi perustua yksityisautoiluun. Raitiovaunujen merkitys alueen liikenteessä tulee olemaan suuri. Tavoitteena on lapsiperheitä suosiva urbaani kaupunkirakenne, jossa yksityisiä ja julkisia palveluja pyritään sijoittamaan mahdollisimman paljon kivijalkatiloihin.

Vaikka tavarasatama poistuukin, matkustajasatama säilyy edelleen Jätkäsaaresta. Sataman vuosittaisen matkustajamäärän arvioidaan olevan n. 3 miljoonaa henkeä, joista n. 14 % arvioidaan kulkevan kävellen Jätkäsaaresta kaupungin keskustaan.

3.2. Imago ja asukkaat

Jätkäsaaren imagoa rakennetaan meren, matkustajasataman, liikuntamahdollisuuksien ja kestäväen kehityksen varaan. Sataman ohella merkittävä vetovoimatekijä Jätkäsaaresta tulee olemaan liikuntapuisto, jonka yhteydessä on seitsemänkerroksinen liikunta- ja vapaa-ajankeskus Bunkkeri.

Jätkäsaareen muuttavat tulevat olemaan kaupunkilaisia, jotka arvostavat tiiviin kaupunkirakenteen mahdollistamia monipuolisia ja vaivattomasti saatavissa olevia palveluita. Helsingin kaupungin kokemuksen mukaan uusille alueille muuttavista asukkaista n. 60% muuttaa kolmen kilometrin säteeltä. Jätkäsaaren tapauksessa suurin osa asukkaista tulisi siis kantakaupunkialueelta tai sen välittömästä läheisyydestä. Lopun 40 prosentin on arveltu suurlta osin olevan paluumuuttoa kaupunkiin. Näistä suuri osa olisi iäkkäiden ihmisten 1-2 hengen talouksia, joilla pienentynyt tilantarve ja karttunut varallisuus mahdollistavat muuton parempien palveluiden äärelle.

Kuva 3. Visualisointi Jätkäsaarenkallion ja Hietasaaren asemakaavan alueesta, kaupunkisuunnitteluvirasto



3.3. Jätkäsaaren kaupalliseen rakenteeseen liittyvät suunnitelmat ja tehdyt päätökset

Jätkäsaaren osayleiskaava (saanut lainvoiman 18.8.2006) kattaa koko Jätkäsaaren Saukonpaaden aluetta lukuun ottamatta. Osayleiskaavan kaupallisten palveluiden mitoitus perustuu Tuomas Santasaloon vuonna 2003 tekemään selvitykseen Jätkäsaaren kaupallinen rakenne. Osayleiskaavan mukaan Jätkäsaaren kaupalliseen keskukseen tulisi yksi tai kaksi suurta päivittäistavarakauppaa, suurimmat erikoiskaupat sekä osa julkisista palveluista. Kaupallisen keskuksen lisäksi kaupan palveluita sijoitetaan pääkatujen varalle kivijalkatiloihin. Yhteensä paikallisen väestön, matkailijoiden ja työpaikkojen edellyttämä kaupallisten palveluiden tilantarve on osayleiskaavan mukaan noin 56 000 k-m².

Jätkäsaaren suurin kaupan ja palveluiden keskittymä on suunniteltu alueen pääkatujen, Välimerenkadun ja Länsisatamankadun, risteykseen. Lähes koko Jätkäsaari sijoittuu 700 m etäisyydelle tästä. Sijoittumiseen vaikuttaa myös tulevaisuuden suunnitelma tehdä silta, joka yhdistäisi Välimeren kadun kantakaupunkiin Bulevardin jatkeeksi.

Kaupallisen konseptin kehittämisessä on otettava huomioon Saukonpaaden, Jätkäsaarenkallion ja Hietasaaren lainvoimaiset asemakaavat. Noin puolet Jätkäsaarenkallion ja Hietasaaren asemakaavan kortteleista, joihin kivijalkaliiketoja sijoittuu, on jo varattu (tilanne elokuussa 2009), mikä asettaa rajoituksia tontinluovutusehtojen käytölle näiden kortteleiden osalta.

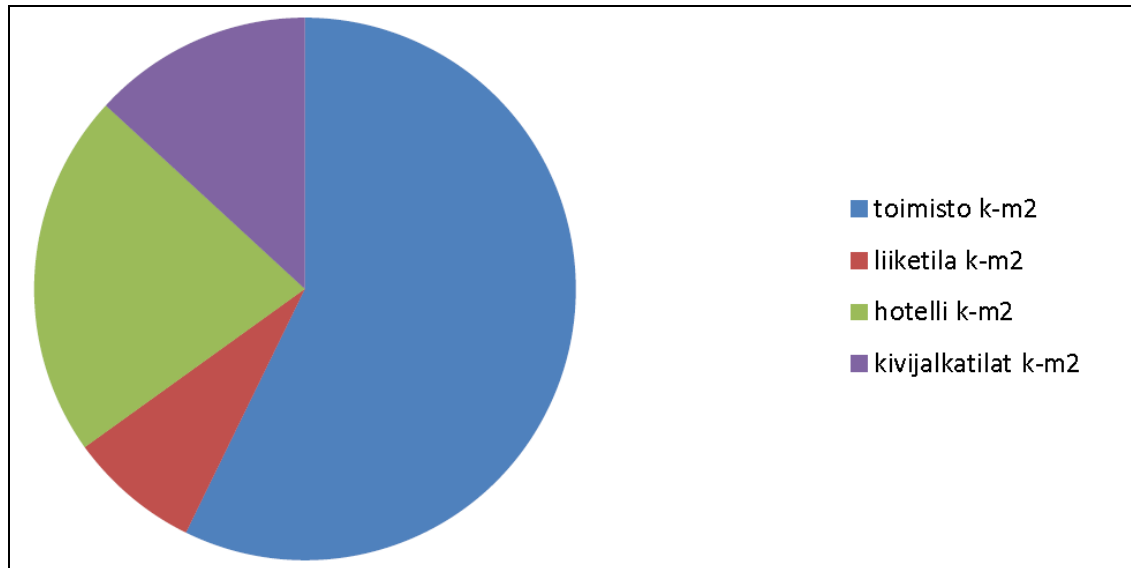
Kuva 4. Jätkäsaaren asemakaava-alueet



3.4. Jätkäsaaren kivijalkaliiketilat

Saukonpaaden asemakaavassa on liiketilaa 1100 k-m² rantapaviljongeissa sekä noin 2000 k-m² asuinrakennusten ja syöpäsairaalan kivijalkatiloissa.

Kuva 5. Toimitilat Jätkäsaarella, yht. n. 300 000 k-m²



Jätkäsaarenkallion ja Hietasaaren asemakaavassa on kivijalkaliiketilaa yhteensä 17 000 k-m², josta noin 7000 k-m² on toimisto- ja hotellikortteleissa ja loput asuinkortteleissa. Kivijalkaliiketilat sijoittuvat suurimmaksi osaksi pääkatujen varsille, mutta myös kävelykujille on kaavoitettu kivijalkatiloja. Esimerkiksi Hietasaarenkujalla on 1260 k-m² kivijalkatilaa ja Jätkäsaarenkujalla 840 k-m². Muuta liiketilaa kuin kivijalkatilaa Jätkäsaarenkallion ja Hietasaaren asemakaavan alueella ei ole, lukuun ottamatta pientä Länsilinkin kioskia ja Hyväntoivonpuistoon tulevaa kahvilaa.

Kuva 6. Jätkäsaaren kivijalkatilojen sijoittuminen, kaupunkisuunnitteluvirasto



4. TULEVAISUUDEN KULUTTAJATRENDIT JA JÄTKÄSAAREN TOIMINNALLINEN IDEA

4.1. Tulevaisuuden trendit ja kuluttajakäyttäytyminen

Tulevaisuuden trendien ja kehitysmahdollisuuksien pitkän aikavälin tarkastelu katsottiin tarpeelliseksi, koska Jätkäsaaren alueen kokonaisuudessaan on arvioitu valmistuvan 15-20 vuoden kuluessa. Jätkäsaaren ensiasunnon ostajat ovat siis tällä hetkellä keskimäärin noin viidentoista vuoden iässä.

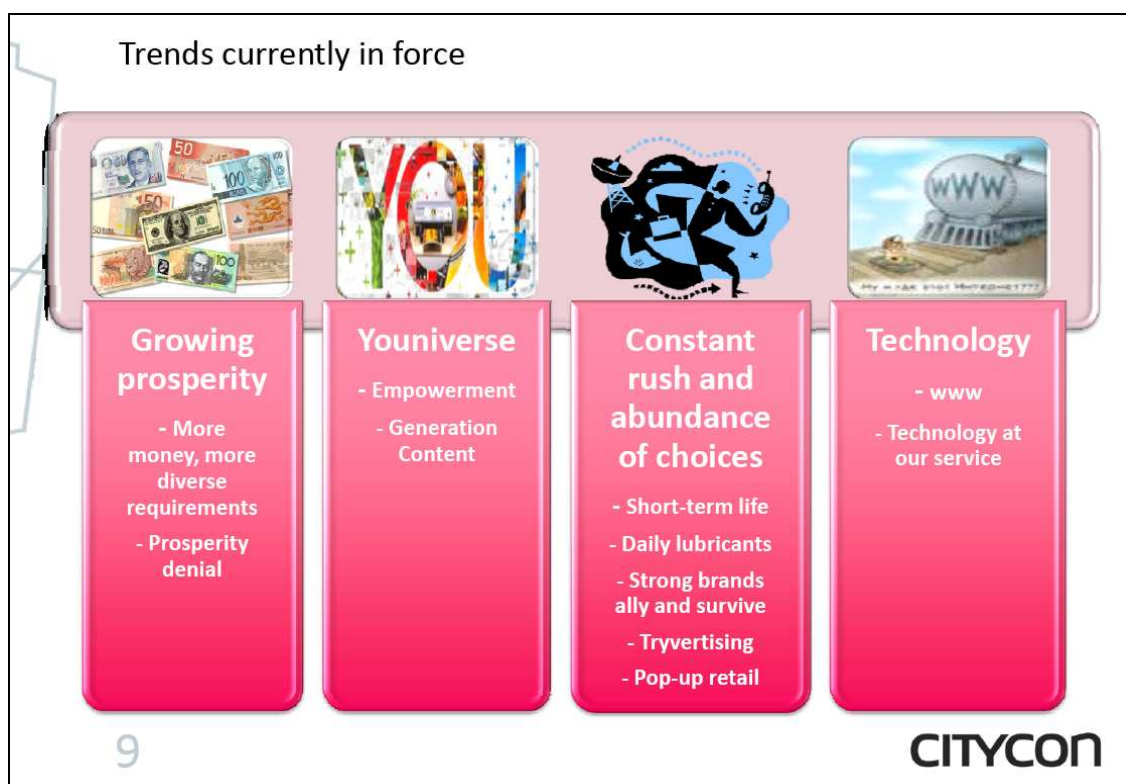
Klinikan ensimmäisessä työpajassa Pekka Helin Cityconista esitteli ennusteita tulevaisuuden kulutuskäyttäytymisestä ja ostovoimatrendejä.

Nykyajan ostoksien tekemisellä on varsinaisen ostamisen lisäksi myös vahva viihteellinen merkitys. Ostospaikan valintaan vaikuttavien tekijöiden

määrä on lisääntynyt. Ostospaikat voidaan jakaa kolmeen ryhmään: kaupakeskukset, kaupunkikeskustat ja paikalliset lähipalvelut. Kulutuskäyttämiseen vaikuttavia trendejä ovat:

1. Kotitalouksien varallisuus on kasvanut ja kasvaa edelleen
2. Kuluttajilla on enemmän tietoa ja asiakas on perehtynyt tuotteisiin jo ennen kauppaa menoa
3. Kiireen ja saatavilla olevien moninaisten vaihtoehtojen takia eletään lyhyemmällä aikajänteellä. Esim. lomamatkoja ei enää varata niin aikaisin kuin aiemmin. Markkinoille tulee uusia arkea helpottavia palveluita, kuten esim. kodin siivouspalvelut.
4. Teknologia, kuten mobiiliviestintä ja tietoverkot, mahdollistaa uudenlaisia palveluita.

Kuva 7. Kuluttajakäyttämiseen nykyisin vaikuttavia trendejä



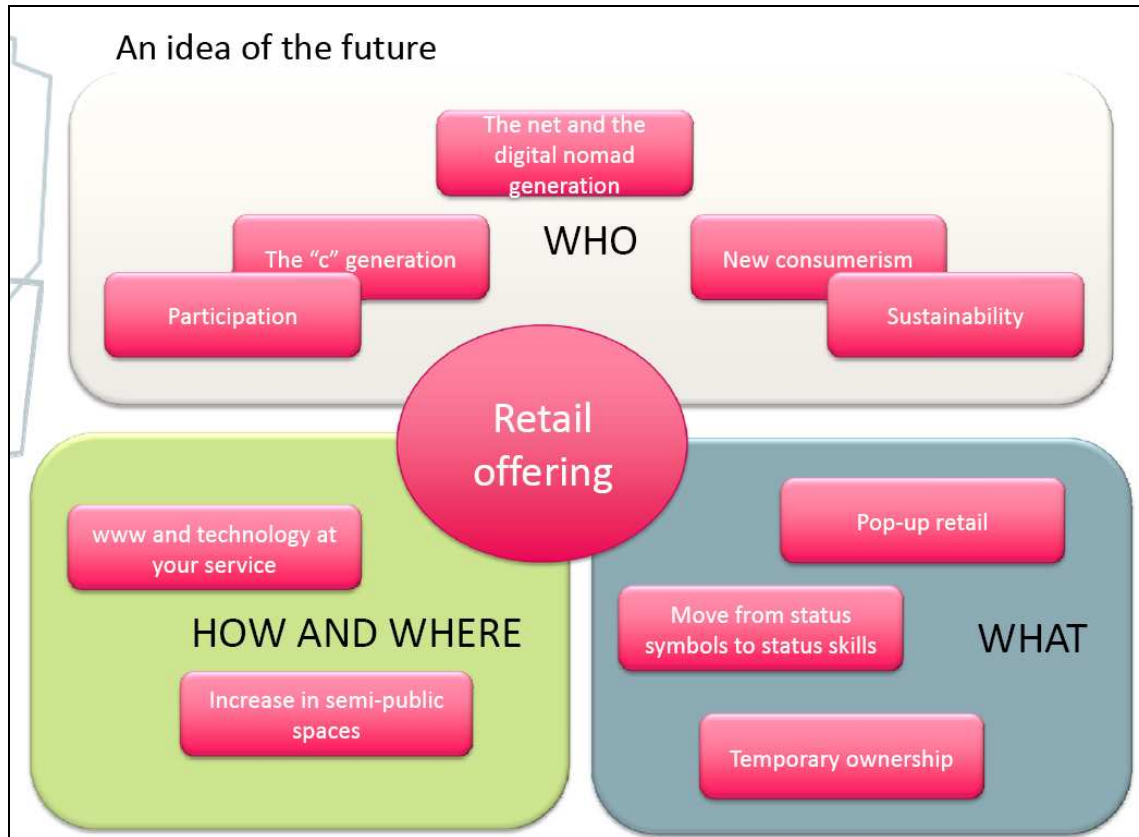
Öljyn loppuminen ja sopimukset hiilidioksidipäästöjen vähennyksistä tulevat aiheuttamaan pakottavia muutoksia kuluttamiseen.

Vuosina 1982-2000 syntyneistä 80 % käyttää Internetiä ja ovat kolmasosan ajastaan verkossa. Viestintävälineenä Internet on aktiivinen. Erilaisten käyttäjien tuottamaan sisältöön perustuvien palveluiden määrä on kasvanut. Nykyään osaamista arvostetaan enemmän kuin omistamista. Käytännössä tämä näkyy puolijulkisen tilan tarpeen kasvuna ja asuntojen koon pienene misenä. Mitä on ennen hankittu omaksi, voidaan jatkossa vuokrata.

Tulevaisuudessa verkossa tehtyjen ostosten määrä tulee lisääntymään. Tarvantoimitukset on tarpeen huomioida asuntosuunnittelussa. Päivittäistavarakaupassa nettikauppa tuskin tulee yleistymään urbaaneilla alueilla, koska lähipalvelujen ansiosta ostokset voi tehdä muun liikkumisen yhtey-

dessä vaivattomasti päivittäin. Suurimmat liikkumisen haasteet tulevat todennäköisesti kohdistumaan työmatkaliikenteeseen, päivähoitoon ja harrastuksiin.

Kuva 8. Tulevaisuuden kuva kuluttajatrendeistä, kuluttamisen tavoista ja paikoista



4.2. Jätkäsaaren erityispiirteet ja vetovoimatekijät

Alueen konseptien kehittäminen aloitettiin keskustelemalla Jätkäsaaren erityispiirteistä ja asetetuista tavoitteista. Konseptikehityksessä huomioituja teemoja olivat lapsiperheet, yrittäjyys, uusi teknologia, urbaanin elämän mikrokulttuuri ja yhteisöllisyys.




Klinikassa todettiin tarpeelliseksi edelleen kirkastaa koko alueen vetovoimatekijöitä ja ideaa. Klinikassa esiin tulleiden ajatusten pohjalta kehitettiin kaupunkikonsepteja, joita edelleen arvioitiin:

1. "Autottomien urbaanien Jätkäsaari" konseptiehdotusta pidettiin hyvänä urbaanisuuden ja ympäristöystävällisyyden osalta. Ekologisuus yhdistettynä tiiviiseen kaupunkiasumiseen sopii hyvin myös Sitran vihreän rakentamisen ohjelmaan. Yleisesti ihmiset arvostavat ekologisuutta, mutta lähestyvät sitä hyvin eri tavoin. Täydelliseen autottomuuteen ei uskota, vaan myös auton omistamisen on oltava mahdollista. Välimerenkadun kivijalkaliiketilöiden mahdollistamiseksi tarvitaan asiakaspysäköintipaikkoja. Maanalaisiin autotiloihin ja teihin suhtauduttiin varauksella, koska tällaiset tilat ovat epämiellyttäviä. Päivittäistavaroiden

kotiin kuljetusta ei pidetty tarkoituksenmukaisena, koska kaupunkiympäristössä palvelut ovat joka tapauksessa saavutettavissa lähellä asuntoja. Ihmisiä ei tule sulkea koteihinsa, vaan asuminen leviää osittain myös ulos ja julkisiin tiloihin. Lapsiperheetkin kokevat kaupunkikeskustassa asumisen helpoksi ja viihtyisäksi, kun heidän käytössään puistoja, kahviloita, ravintoloita ym. palveluita.

2. "Merimatrustajien keidas Helsingissä" ehdotusta ei pidetty kovin uskottavana vaihtoehtona, koska matkustajasataman käyttäjistä vain pieni osa pysähtyy Jätkäsaareen. Hernesaaren puolelle tulevia risteilymatkustajia on turha havitella.
3. "Liikunnallisten Helsinkiläisten Mekka" konseptissa hyvänä pidettiin sitä, että se houkuttelee ihmisiä Jätkäsaareen myös alueen ulkopuolelta. Liikuntapuistoa voisi käyttää myös erilaisten tapahtumien järjestämiseen. Liikuntakeskuksen lisäksi ihmisillä on mahdollisuus käyttää alueen puistoa ja rantoja ulkoliikuntaan. Alueen kasvuvaihe nähtiin tässä konseptissa haasteellisena.
4. Myös "Jätkäsaaren palvelevat puistokäytävät ja merenrannat" konseptin vahvuutena pidettiin sitä, että se houkuttelee ihmisiä alueen ulkopuolelta. Uhkana tässäkin konseptissa on toimivuus alueen rakentamisen alkuvaiheessa. Haasteena pidettiin myös alueen tuulisuutta. Puistojen elävöittämisestä tarvitaan kahviloita tai vastaavaa liiketoimintaa. Puistoihin tarvitaan siis jonkin verran rakennusoikeutta.
5. "Yhteisöllinen ja individuaali Wiki Jätkä" konseptiin liittyen todettiin, että yhteisöllinen asuntotuotanto on uusi ja yleistymässä oleva hankintatapa. Jätkäsaaressakin on jo varattu yksi kortteli ryhmärakentamiseen. Sähköisiä palveluita ei tulisi tarkastella ainoastaan nykyisen uuden teknologian näkökulmasta, vaan pitäisi luoda mahdollisuuksia erilaisille tulevaisuuden mahdollisuuksille.
6. "Asunto Jätkäsaarella – palvelut kotona" konseptiin liittyen ei uskottu, että päivittäistavaroita alettaisiin toimittaa suoraan asuntoihin. Ihmisiä ei tulisi sulkea koteihinsa. Päivittäistavarakaupat lähellä ihmisiä kuuluvat urbaaniin elämään ja luovat viihtyisyyttä.
7. Muut konsepti-ideat. Ehdotettiin, että Jätkäsaareen voisi tulla jokin kansainvälisesti voimakas vetovoimatekijä (esim. jotain vastaavaa kuin Kööpenhaminan Tivoli).

Kuva 9. Keskustelupohja Jätkäsaaren toiminnallisesta ideasta

Jätkäsaaren idea?

1. "Autottomien urbaanien Jätkäsaari - ekologisuuden edelläkävijä"
 - Autottomat asukkaat pääkohderyhmä
 - Päivittäistavarat palveluna kotiin/ala-aulaan
 - Autoliikenne ja pysäköinti pääosin maan alla
2. "Merimatkustajien keidas Helsingissä"
 - Länsisataman ympäristö viihtyisyydellään ja palveluillaan pysäyttää merimatkaajat ja houkuttelee asukkaaksi Jätkäsaareen
3. "Liikunnallisten Helsingiläisten Mekka"
 - Liikuntakeskus on monipuolisuudessaan ja palveluissaan ylivoimainen pääkaupunkiseudulla
4. "Jätkäsaaren palvelevat puistokäytävät ja merenrannat"
 - Korkealaatuinen, omaleimainen ja viihtyisä kantakaupunkiin kytkeytynyt puistoverkosto vetää Etelä-Helsingin ulkoilemaan ja viihtymään Jätkäsaareen erityisesti viikonloppuisin
 - Jätkäsaari ylivoimainen asuinalue palveluiden ja ulkoilun yhdistelmänä
5. "Yhteisöllinen ja individuaali Wiki Jätkä"
 - Jätkäsaari ainutlaatuinen sähköisten palveluiden edelläkävijä
 - Etätyöyhteisöt talojen ala-auloissa arkipäivää 2020
6. "Asunto Jätkäsaareessa – palvelut kotona"
 - Sinkku tai seniori – keskity elämään, kaikki palvelut lääkäristä latteen tuodaan kotisi
7. Edellisten yhdistelmä / muu omaleimaistava idea?

Vahvimmiksi konsepti-ideoiksi osoittautuivat puistoihin, merenrantoihin ja liikunnallisuuteen liittyvät konseptit. Myös yhteisöllisyyteen ja urbaaniuteen perustuvia konsepteja pidettiin hyvinä.

5. ELINKEINOELÄMÄN TARPEET

Jätkäsaaren palvelutilojen tulee täyttää asiakkaiden tarpeiden lisäksi tiloihin sijoittuvien ja niihin sijoittavien yritysten tarpeet. Lisäksi alueen rakentamisen aikataulu tuovat reunaehtoja alueen toteuttamiselle.

5.1. Liiketilojen käyttäjäyritysten tarpeita

Helsingin yrittäjät ry kartoitti klinikkaan liittyen pienyrittäjien liiketiloille asettamia vaatimuksia ja toiveita. Myös Helsingin kaupunki toi klinikan käyttöön tutkimustietoa Helsingissä toimivista yrittäjistä.

Yritysten määrä on kasvanut paljon. Erityisesti palvelualan yrityksiä on paljon. Muuhun Suomeen verrattuna Helsingissä on enemmän asiantuntijayrityksiä ja korkeasti koulutettujen perustamia yrityksiä. Vaikka suurten yritysten merkitys työllistäjinä on suuri, niin pieniä yrityksiä on määrällisesti huomattavasti enemmän. Työntekijöiden määrä on PK-yrityksissä kasvanut suuria yrityksiä nopeammin.

Helsingin yrittäjien tekemässä kyselyssä esiin tulleita toiveita olivat mm. asiakaspysäköintipaikat, liiketilojen ilmastointi ja turvapoistumisreitit. Turvallisuusnäkökohdat korostuvat eri käytössä olevissa toimitiloissa. Liiketilo-

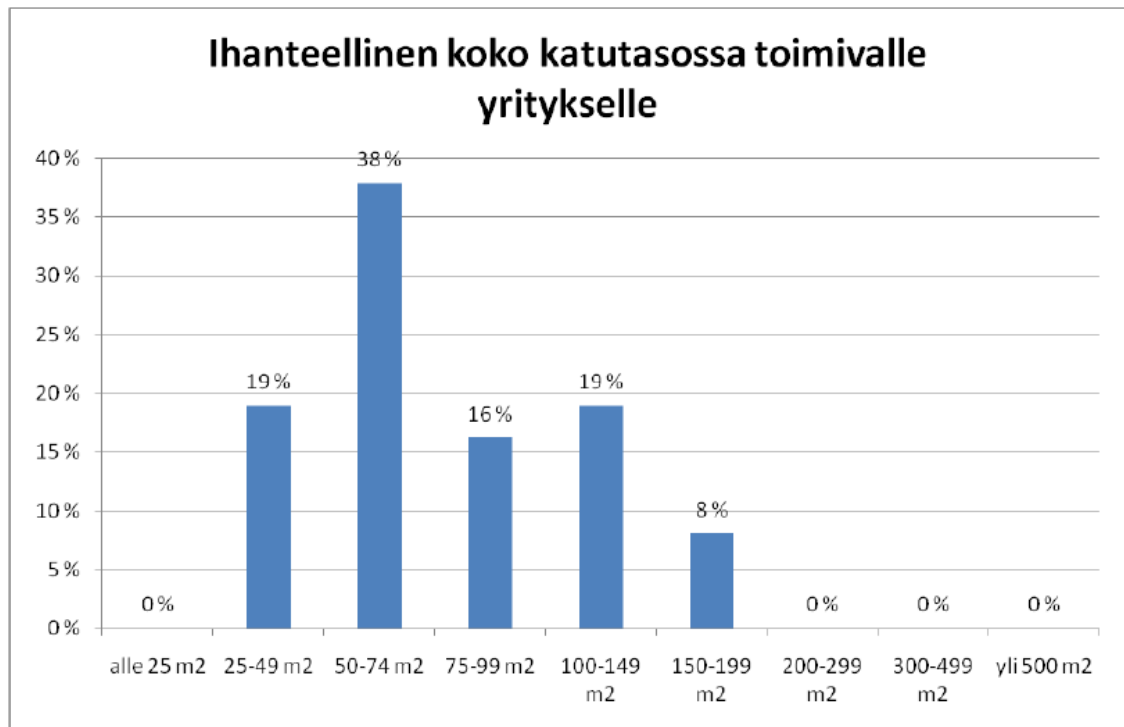
jen jäähdytykseen tulisi löytää uusia toteutustapoja. Erityisesti tulisi kiinnittää huomiota tehokkaaseen energian käyttöön esim. valaistuksen tuottaman lämmön osalta.

Kuva 10: Yrittäjien tarpeita katutaso liiketilasuunniteluun



Lähinnä pienyrittäjät ovat kiinnostuneita pitkistä vuokrasuhteista, mutta toivottiin myös mahdollisuutta ostaa liiketila vuokraamisen jälkeen. Pienten toimitilojen vuokralle löytäminen on ollut vaikeaa. Keskimäärin ihanteellinen toimitilan koko olisi 50-74 neliötä.

Kuva 11. Yrityksen tilantarve (Helsingin yrittäjien kysely)



Toimitilojen löytäminen on ollut pienille yrityksille vaikeaa. Tiloja on tarjolla, mutta niitä halutaan antaa vuokralle niin suurina kokonaisuuksina, ettei tarjontaa vastaa PK-yrittäjien tarpeisiin. Tyypillistä on myös, että uusien tilojen hankinta joudutaan usein tekemään nopeasti, koska yrityksen toiminta ei kestä katkoja. Viime vuosina toimitilojen tarjonta on monipuolistunut ja usein tilojen lisäksi tarjotaan palveluita. Business parkeissa on kuitenkin ongelmallista, että yleensä vuokralle tarjotaan suuria parin sadan neliön toimitiloja. Toimistohotelleissa puolestaan hinta on usein liian korkea PK-yrittäjille.

Kuva 12. Yrityksen erilaisia sijoittumisvaihtoehtoja eri tarpeisiin

Helsingin kaupunki

ERI SIJOITTUMISVAIHTOEHTOJA

- YRITYKSEN KOKO
 - > tilan tarve
- YRITYKSEN TOIMIALA JA TOIMINNAN LUONNE
 - > tilan sijainti ja ominaisuudet

ydinkeskusta
 kauppa-keskus
 esikaupunkialue
 business park
 kivijalka(liike)tila
 toimitila-alue

26.5.2009 Minna Maartola 9

Yrityksen muuton syynä on yleensä toiminnan kasvu ja suurempien toimitilojen tarve. Tilaa haettaessa tärkeimmät valintaperusteet ovat

1. Tilan koko
2. Tilan sijainti
3. Tilan hinta

Eri yritysten tarpeet ovat hyvin erilaisia. Esimerkiksi videovuokraamoille liiketilassa tärkeää on oma ovi, koska aukioloajat poikkeavat muusta erikois-kaupasta. Sijoittumiseen vaikuttaa paljon, minkälaisia asiakkaita yritys palvelee.

Rakentamisessa lupa-asiat ovat olleet molemmin puolin ongelmallisia. Rakentajat pitävät vaatimuksia kohtuuttomina ja viranomaiset pitävät lupasiakirjoja puutteellisina. Usein pienet toimijat eivät osaa käyttää apunaan ammattilaisia, vaan asiat pyritään tekemään itse.

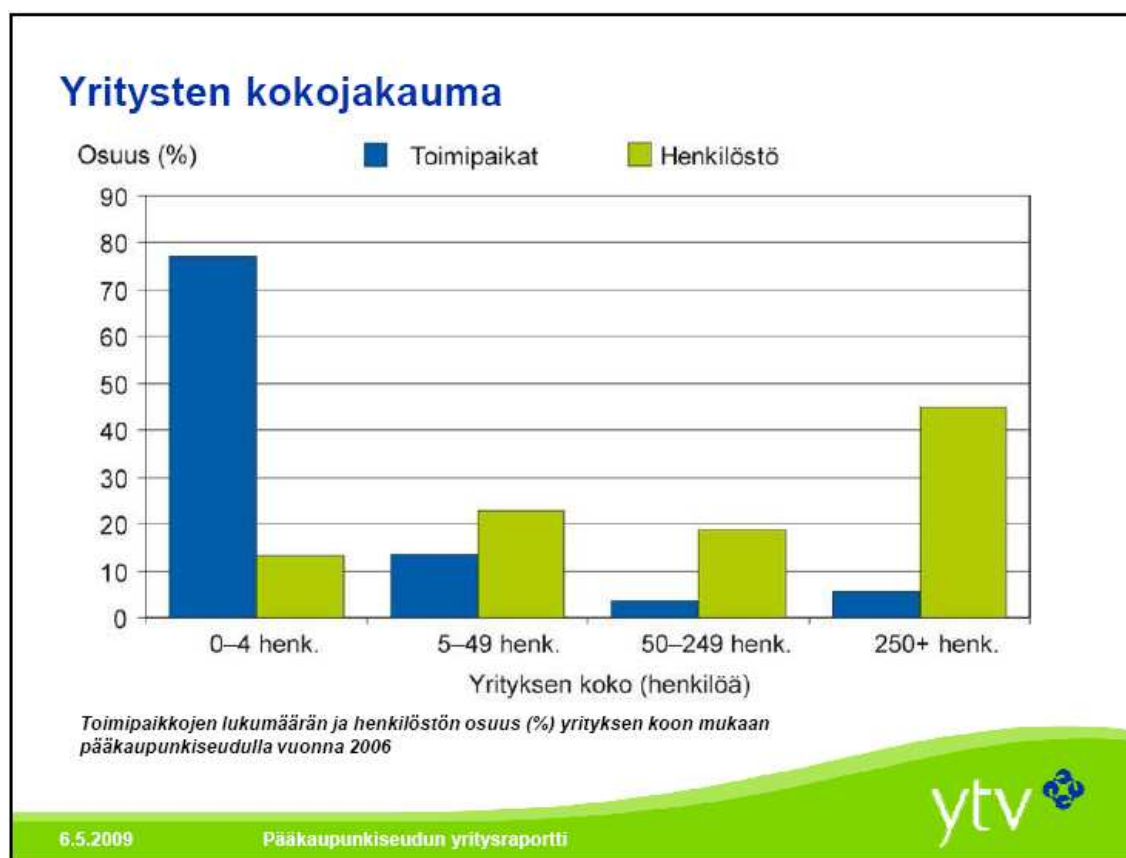
Kivijalkaliiketiloiissa toimivat yrittäjät kokevat uudet suuret kaupan keskittymät uhkana. Toimitilaa hankkiessaan yrittäjät haluavat olla varmoja lähi-alueen tulevaisuuden suunnitelmista.

Klinikan osallistujille jaettiin pääkaupunkiseudun yritysraportti:

http://www.ytv.fi/FIN/seutu_ymparistotietoja/asuminen_tyoyritysraportti/
 ja Helsingin elinkeinostrategia 2007:

http://www.hel2.fi/taske/julkaisut/elinkeinopalvelu/Elinkeinostrategia_verkkoversio.pdf

Kuva 13. Yritysten kokojakauma pääkaupunkiseudulla



5.2. Jätkäsaaren liiketilat sijoittajan näkökulmasta

Sijoittaminen on riski-tuotto suhteen optimointia sijoittajan riskinkantokyvyn ja sijoitusstrategian antamissa puitteissa.

Liiketiloihin sijoittamisen kannalta keskeistä on arvio ostovoiman ohjautumisesta Jätkäsaareen. Päätöksenteon peruskomponentteja:

- tarjonnan/kysynnän/kilpailun suhde
- alueen ja kilpailevan tarjonnan toteutusaikataulut

Liiketilakokonaisuuden yksikkökoko ja konsepti määrittelee millainen investointi on kyseessä. Liiketilakokonaisuuden kassavirta ja sen laatu määrittelevät millainen sijoitustuote on. Omistusmuoto määrittää sijoituksen hallinnoinnin ja hallittavuuden sekä niihin sisältyvät riskit. Sijoitusinstrumentin likvidiydellä on merkitys potentiaalisten sijoittajien määrään.

Perinteiset ammattimaiset ja institutionaaliset sijoittajat kuten eläkevakuumusyhtiöt, kiinteistösijoitusyhtiöt ja pääosa kiinteistörahastoista suosivat jo koeteltuja ja markkinoilla olevia konsepteja kuten kauppakeskuksia. Jätkäsaaren kaupallinen keskittymä on helposti sijoitustoiminnan kohteena. Mitä erikoisempi ja ainutlaatuisempi konsepti, sitä suurempi riski ja sitä erikoistuneempi sijoittaja tarvitaan. Mitä pienempi sijoituksen kohteena oleva liiketilakokonaisuus on myös tyypillinen sijoittaja on tällöin pienempi. Pienkes-

kuksissa yksityishenkilöt voisivat ovat potentiaalisia sijoittajia. Fokusoitunut piensijoittajille suunnattu rahasto voisi olla potentiaalinen sijoitusinstrumentti yhden tai useamman pienkeskuksen muodostamalle kokonaisuudelle.

Kuva 14 Jätkäsaari sijoittajan näkökulmasta (Markku Hietalan esityksestä klinikan loppuseminaarissa)

Jätkäsaari sijoittajien näkökulmasta

- Julkisten tilojen rooli
 - Tärkeä alueen viihtyisyyden ja toimivuuden kannalta
 - Rahoitus ?

- Konseptit
 - Kaupallinen keskittymä helposti normaalin sijoitustoiminnan kohteena
 - Pienkeskukset, verkostokauppakeskukset vaativat uutta ajattelua ja toimintamallia sijoittajilta
 - Kivijalkamyymäläinvestointi jää helposti asuntoyhtiöille, käyttäjäomistajalle tai piensijoittajalle
 - Hajaomistusmallit useissa kiinteistöissä vaativat uudenlaisia sijoittajia
 - Sekatilat haasteellisia sijoittajien näkökulmasta → likvidiysongelma
 - Pientitila ”rahasto” teoriassa mahdollinen
 - Perustelu sijoittajille
 - » Korkea tuotto?
 - » Riskien hajautus?
 - » Vaivattomuus

6. OMISTUS- JA JOHTAMISMUODOT JA NIIDEN MERKITYS ERI NÄKÖKULMISTA

Jotta kivijalkatiloista saataisiin riittävän vetovoimaisia asiakkaille, niistä tulisi muodostaa laajempia yhtenäisiä kokonaisuuksia. Tilakokonaisuuden keskeisiä toimintoja, kuten vuokrausta, markkinointia, kaupallisen kokonaisuuden kehittämistä ja liikkeiden yhteistoimintaa tulisi johtaa aktiivisesti. Omistusrakenteiden tulee mahdollistaa se, että asuinrakennusten alla olevia liiketiloja voisi johtaa tehokkaasti yhtenä kokonaisuutena. Yksi ratkaisu on yhdistää vierekkäin olevat katutason liiketilat omaksi yhtiökseen (liikekeskukseksi/hybridikeskukseksi) ja samalla eriyttää ne omistuksellisesti niiden päällä olevista asuntoyhtiöstä. Koska molempien yhtiöiden on omistettava maapohjaa, yhteisomistus edellyttää hallinnanjakosopimusta liiketiloja omistavan yhtiön ja asuntoyhtiön välillä. Tällaisia ratkaisuja on jo olemassa, esimerkkeinä Kamppi ja Iso-omena. Omistusrakenteen selkeys on edellytys aktiivisen johtamisen onnistumiseksi.

Omistus ja johtamisrakenteita tarkasteltiin mm. yhtiömuotojen, hallinnanjakosopimusten, sijoittamisen, tilojen käytön ja johtamisen näkökulmista. Mahdollisista omistus- ja johtamisrakenteista tehtiin SWOT-analyytit.

6.1. Kiinteistöjen eri omistusmuotojen ominaisuuksia

Kiinteistöjen omistusmuotoja ovat suora omistus ja välillinen omistus. Välillisiä omistusmuotoja ovat asunto-osakeyhtiö, keskinäinen kiinteistöosakeyhtiö ja kiinteistöosakeyhtiö. Keskinäistä kiinteistöosakeyhtiötä koskien on tulossa lakimuutos, joka mahdollistaa osakkeiden omistamisen ilman hallintaoikeutta.

Helsingin kantakaupunkialueen kivijalkaliiketilat ovat tyypillisesti asunto-osakeyhtiöiden omistamia. Tilojen vuokratuotot käytetään yleensä kiinteistön ylläpitokulujen kattamiseen. Asunto-osakeyhtiön tarkoitus ei ole tuottaa voittoa omistajilleen, vaan omistamisen arvonnisa tulee hallintaoikeuden kautta käytön tai vuokratuottojen muodossa.

Keskinäinen kiinteistöosakeyhtiö toimii kuten asunto-osakeyhtiö. Jokainen hallinnoi yhtiössä omaa osaansa ja siten malli sopii huonosti kauppakeskumaiseen toimintaan. Mallia ei myöskään oikein tunneta kansainvälisesti, ja siksi yhtiöön voisi olla vaikeaa saada mukaan ulkomaisia sijoittajia. Keskinäinen kiinteistöosakeyhtiö on hyvä malli, jos tavoitteena on pitkäaikainen käyttäjäomistus. Verovapaiden yhteisöjen kannalta keskinäinen kiinteistöosakeyhtiö on hyvä.

Vuokra-asuntojen ja liiketilojen omistukseen kaivataan yksittäisiä kiinteistöjä laajempia malleja. Tässä yhteydessä esim. rahasto voisi olla mahdollinen. On myös mahdollista perustaa kiinteistöosakeyhtiöitä, joihin kuuluu tiloja useista eri kiinteistöistä.

6.2. Hallinnanjakosopimukset ja 3D-kiinteistöjärjestelmä

Uudessa asunto-osakeyhtiölaissa pyritään huomioimaan 3D-kiinteistönmuodostus. Kiinteistön asunnot ja liiketilat voidaan erottaa omiksi yhtiöikseen. Tällöin tontin vuokrasopimus on tehtävä murto-osittain. Tarvitaan myös hallinnanjakosopimus, joissa sovitaan esim. rajapinnoista ja yhteisten alueiden kunnossapidosta. Hallinnanjakosopimuksien laadinta on vaativaa ja niihin liittyy riskejä, että jotakin jätetään sopimatta. Hallinnanjakosopimuksista on jo kokemusta, eikä niihin liittyen ole ollut suurempia ongelmia. Todettiin, että päätöksenteon kannalta voi olla ongelmallista, jos kivijalkaliiketilat ovat vähemmistössä.

Omistukseen kaivataan riittävän helppoja ja yksinkertaisia malleja. Joustavien yhtiörakenteiden perustaminen voi vaatia paljon työtä, mutta työ maksaa itsensä takaisin käytön helppoutena.

Kuva 15 Hallintamuotojen huomiointi kaupallisen konseptin suunnittelussa

Tontin hallintamuoto	Hallintomalli	Yhtiömalli	Kivijalkatilat, huomiointi kaupallisessa konseptissa
ARA-vuokra	Keskitetty kaupungin kohteissa Kantakaupungin kiinteistöt Oy	Kiint.oy	Vuokraus
Vapaarah. omistus	Tonttikohtainen	As.oy	Myynti tai vuokraus
Vapaarah. vuokra	Tonttikohtainen tai keskitetty	Kiint.oy tai As.oy	Myynti tai vuokraus riippuen tilanteesta
Hitas	Tonttikohtainen	As.oy	Myynti tai vuokraus
Osaomistus	Tonttikohtainen	As.oy	Myynti tai vuokraus
Asumisoikeus	Keskitetty kaupungin kohteissa Helsingin asumisoikeus Oy	Kiint.oy	Vuokraus

6.3. Sijoittamisen näkökulma

Käyttäjien omistamia tiloja ja sijoittajien omistamia vuokratiloja ei yleensä tulisi sekoittaa. Asuntojen ja liiketilojen omistus kannattaa yleensä eriyttää, koska sijoitusmielessä ne käyttäytyvät eri tavoin. Kaupallisiin kiinteistöihin sijoittavan volyymsijoittajan kannalta kivijalkaliiketilat eivät tunnu ainakaan vielä kovin kiinnostavilta. Hajanaisen "kauppakeskuksen" malli voisi kiinnostaa joitain sijoittajia, mutta asunto-osakeyhtiöihin tuskin liiketilaisijoittaja haluaa sekaantua.

6.4. Käyttäjän näkökulma

Tiloja käyttäville pienyrityksille ei tilojen omistajalla ja omistusmallilla yleensä ole merkitystä. Järjestäytyneeseen, yhden omistajatahon johtamaan toimintaan verrattuna hajautetussa omistuksessa ongelmia tulee toimivaan tilankäyttöön ja palveluihin liittyvien järjestelyjen yhteydessä. Myös liiketilojen yhteisen markkinoinnin järjestäminen voi olla vaikeaa, jos käyttäjäomistajan hallussa ei ole kokonaisuuden muodostavia useampia liiketiloja. Tulevaisuudessa kasvava osa kaupallisista toimijoista ei todennäköisesti halua omistaa toimitilojaan, koska haetaan joustavuutta ja toimimista liiketoiminnan ehdoilla.

Keskustan kivijalkaliiketiloissa käyttäjäomistus on vielä yleinen malli. Liiketiloissa yleensä vuokrauksen osuus on kasvussa mm. sen tarjoaman joustavuuden ja riskittömyyden vuoksi. Vuokraus ei myöskään edellytä liikkeenharjoittajien sitovan tiloihin pääomaa. Rahastomuotoisesti omistetut kiinteistöt tarjoavat yrittäjille mahdollisuuden tilojen joustavaan omistukseen.

6.5. Tilojen käytön johtaminen

Jos alueelle halutaan aktiivinen ja toimiva palvelurakenne, tarvitaan aktiivista tilojen johtamista. Yhteisellä johtamisella eli manageerauksella voidaan varmistaa alueen liikkeiden monipuolisuus ja jatkuva vastaavuus kysyntään. Toiminnan on oltava tavoitteellista. Hajaomistuksessa manageerauksen toteuttaminen on vaikeaa.

7. JÄTKÄSAAREN VAIHTOEHTOISET KAUPALLISET KONSEPTIT

Jätkäsaarella Helsingin keskustan palvelut ovat lähellä ja helposti saavutettavissa. Keskustan tarjoamien palveluiden kanssa kilpaileminen on vaikeaa. Lisäksi Ruoholahden kauppakeskuksen palvelutarjonta on lähellä. Alueen suunnittelun lähtökohtana on oltava paikalliset tarpeet, mutta on myös pysyttävä hyödyntämään alueen ulkopuolelta tulevien kävijöiden, kuten laivamatkustajien ja liikuntapalveluiden käyttäjien, tuoma ostovoima.

Keskeinen lähtökohta Jätkäsaaren kaupalliselle konseptille on Jätkäsaaren kokonaisuuden idea. Millaisia asukkaita Jätkäsaareen halutaan ja millainen kaupallinen kokonaisidea siihen tarvitaan. Klinikakeskustelujen perusteella on oletettavaa että potentiaalisia asukasryhmiä ovat nykyisin kantakaupungin alueella asuvat sekä varakkaat seniorit. Keskeiset palvelutarpeet tulevat Jätkäsaaren asukkailta. Hyvillä kaupallisilla konsepteilla voidaan tuoda ostovoimaa myös alueen ulkopuolelta.

8.1 Liiketilojen mitoitus

Jätkäsaaren kaupallisen palvelukonseptin osalta keskeistä on, kuinka paljon ostovoimaa tulee alueelta, ja paljonko saadaan alueen ulkopuolelta. Santasalun laskelmissa on arvioitu, että alueen sisäisestä erikoiskauppaan ja ravintoloihin kohdistuvasta ostovoimasta 40% jää Jätkäsaareen. Päivittäistavarakaupassa osuus on suurempi. Ravintoloihin tullaan alueen ulkopuolelta-kin.

Klinikan ensimmäisessä työpajassa liiketilojen kaavamitoitus askarrutti osallistujia. Kaupan kannalta alueen asukkaat ja heidän ostovoimansa ovat merkittäviä. Vuosaari on vastaava alue, josta saa hyvin käsityksen, kuinka paljon liiketilaa tietyn kokoinen populaatio elättää. Iso kysymys on, tuleeko läpiajoliikenne olemaan merkittävä kaupan lisääjä. Liiketilojen joustavuus on tärkeää. Kivijalkaliiketilojen oikea sijoittaminen on tärkeää. Kauppaa ei voi pakottaa mihinkään tiettyyn paikkaan, vaan se hakeutuu sinne missä asiakkaatkin ovat. Liiketiloja on keskitettävä, jotta saavutetaan riittävä asiakasmassa.

Tarkan liiketilatarpeen arviointi on mahdotonta. Mitoitusta enemmän tulisi keskittyä liiketilojen sijoittamiseen. On arvioitava kuluttajien käyttäytymistä ja kulkureittejä. Tärkeää on myös kivijalkaliiketilojen muunneltavuus ja monikäyttöisyys.

Klinikassa vertailtiin Jätkäsaarta jo oleviin alueisiin Helsingissä. Todettiin, ettei vastaavaa aluetta ole olemassa. Parhaiten Jätkäsaari vastaa ehkä kantakaupunkia tai Töölöä.

Vaikkei Välimerenkadusta ehkä olekaan mahdollista tehdä Aleksanterinkadun kaltaista vilkasta kauppakatua, on siitä kuitenkin mahdollista tehdä elävä ja vilkas katu, jossa on kauppoja ja palveluita. Tätä voisi tukea sijoittamalla kauppakadun molempiin päihin ankkureiksi kaupalliset keskittymät. Kauppakeskuksiin on saatava avonaisuutta ulospäin.

Vaikka kivijalkaliiketilojen osuus kokonaiskerrosneliömetrimäärästä on pieni, niin alueen viihtyisyyden kannalta kivijalkaliikkeiden merkitys tulee olemaan suuri. Kivijalkaliiketiloja on tarkoitus sijoittaa ensisijaisesti vilkkaasti liikennöityjen kokoojakatujen varsille. Myös joukkoliikenteen pysäkkien läheisyydessä olevat alueet ovat liiketilojen kannalta hyviä paikkoja.

Kivijalkatilojen on joustettava monenlaiseen käyttöön. Kaupallisten ja julkisten palveluiden keskinäiseen sijoittumiseen on kiinnitettävä huomiota. Toimiva sijainti on kaupallisten palveluiden menestymisen kannalta kriittistä, mutta julkisille palveluille sijainti ei ole yhtä ratkaiseva.

Kampin yhteydessä Santasalo on tutkinut kivijalkaliiketilojen toimintaa. Liiketilat, jotka sijaitsevat kahden vetovoimapisteen välillä, menestyvät parhaiten. Vetovoimapisteen, esim. kauppakeskusten, väliin voidaan sijoittaa 50-70 kappaletta pieniä kaupallisia yksiköitä. Liiketilojen tulee jatkaa katkotta koko välillä. Tyhjä, tai ei kiinnostavassa käytössä olevat tilat saavat ihmiset kääntymään takaisin. Jos kivijalkatiloissa jostain ei ole syystä ole kaupan toimintaa, niin ainakin julkisivujen on oltava käytössä. Myös joukkoliikenteen pysäkeillä on elävöittävä vaikutus. Pysäkit kannattaisikin ehkä sijoittaa kohtiin, jotka muuten jäisivät hiljaisiksi.

Päivittäistavarakaupan verkostosta on saatava riittävän tiheä. Autottomissa kaupungeissa on havaittu, että ihmiset hoitavat asiansa kävellen vain, jos kaikki päivittäin tarvittavat palvelut löytyvät 350 metrin säteellä.

Sekä alueen yrittäjät että asiakkaat haluavat, että liikkeiden sijoittuminen on ennakoitavissa. Liiketilojen mitoitus on tehtävä oikein. Erityisesti Jätkäsaaren kaupallisen keskuksen mitoitus on olennaista.

8.2 Monikäyttöalakerat ja hybridikeskukset – uusia toimitilaratkaisuja kivijalkoihin

Klinikassa ideoitiin uusia toimitilamalleja, jotka voisivat vastata erityisesti pienten yrittäjien tulevaisuuden tarpeisiin. Keskusteltiin mm. työn ja asumisen yhdistämisestä. Ihmiset usein haluavat erottaa kodin ja työpaikan toisistaan. Työpaikan ja kodin läheistä sijaintia kuitenkin arvostetaan.

Työhön liittyy sosiaalinen kanssakäyminen muiden ihmisten ja työkavereiden kanssa. Uutena asiana työskentelyyn ovat tulleet ”kolmannet tilat” esim. kahvilat ja muut mahdolliset julkiset tilat, joissa työtä tehdään. Hyvänä ajatuksena pidettiin mallia, jossa pienten toimistojen yhteydessä olisi erilaisia työskentelyyn sopivia yhteisiä tiloja sekä esim. kahviloita ja ravin-

toloita. Tällaista työ- ja elämäntapaa palvelisi talojen monikäyttöalakerrot. Nämä monikäyttöalakerrot voisi olla samalla pieniä liikekeskuksia (hybridikeskuksia).

Kuva 16. Visualisointi Jätkäsaaren katukuvasta, Hietasaarenkuja, ensimmäinen aukio pohjoisesta lukien (3d Render)



Kuva 17. Hankintaklinikassa käydyin keskustelun pohjalta kehiteltiin ja arviointiin mahdollisia liiketilakonsepteja.



- "Kaupunki rakentuu itsestään kivijaloissa" konseptin toimivuuteen ei uskottu, koska tulos on satunnainen, eikä siten tavoitteiden mukainen.
- "Pienkeskukset ratikkapysäkeillä" konseptia pidettiin uudenaikaisena tutkimisen arvoisena ideana. Investorien kannalta sitä voidaan pitää hieman liian riskialttiina, koska nykysuuntaus on ollut kaupankeskusten koon kasvaminen. Yhden suuren kauppakeskuksen malli ajaa perinteiseen lähiön rakennemalliin, jollaista ei haluta Jätkäsaareen. Jos kauppakeskus on liian suuri, kivijalkaliiketiloihin ei saada käyttäjiä.
- Myös "Verkostokauppakeskus" konsepti-idea pidettiin tutkimisen arvoisena. Omistus ja hallinta voidaan toteuttaa joko keskitettynä tai hajautettuna.
- Konseptia "Kaksi kaupallista palvelukeskittymää ja kioskit kivijaloissa" ei pidetty todennäköisenä, mutta konseptia ei hylätty sillä klinikassa nousi esiin näkemys kahden vetovoimakeskuksen merkitys väliin syntyvän kaupparintaman hyödyn näkökulmasta. Toisesta keskuksesta ei nähty järkeväksi rakentaa kilpailevaa, saman mitoituksen keskusta vaan selkeästi toissijainen, koska Jätkäsaareen tulee vain yksi keskustortteli. Tosin liikuntakeskus on toinen Jätkäsaaren suuri palvelukeskittymä.
- Konseptia "Yksi vahva kaupallinen keskittymä" pidettiin mahdollisena, jos siihen yhdistyvät pääkadun varressa olevat kivijalkaliiketilat.
- Konseptin "Jätkäsaari johdettu ja omistettu monitoiminnallisena kokonaisuutena" ei uskottu olevan toteutettavissa.

Liiketilöjen konseptivaihtöjen osalta mahdollisina ratkaisuuina siis pidettiin yhtä kaupallista keskittymää, pienkeskuksia ja verkostokauppakeskusta.

8.3 Yksi kaupallinen keskittymä, pienkeskukset tai verkostokauppakeskus vaihtöhtöina

Yksi vahva kaupallisten palveluiden keskittymä tuntuu sijoittajien näkökulmasta hyvältä ja helpolta ratkaisulta. Kaupungin ja asukkaiden näkökulmasta palvelutarjonta saadaan laajaksi, mutta ratkaisu tekisi kaupunkirakenteesta lähön. Kivijalkaliikkeillä olisi vain rajoitetusti menestysedellytyksiä. Yrittäjien näkökulmasta malli sopisi erityisesti niille, jotka haluavat toimia kauppakeskuksissa. Malli ei toteuta tavoitteena olevaa kaupunkikuvaa.

Useat pienemmät keskittymät, joilla olisi yksi omistaja ja/tai yhteinen hallinta, mahdollistaisi tasapainoisen ja monipuolisen palvelurakenteen. Keskittymät voisivat olla painotettu alueiden tarpeiden mukaan. Mallin toteuttamiseen liittyy monia haasteita. Miten voitaisiin valita sijoittaja, joka hallitsisi koko Jätkäsaaren liiketiloja? Rahastomuotoinen omistus voisi olla toimiva ratkaisu. Malli mahdollistaisi kaupan ja asumisen yhtäaikaisen rakentamisen. Pienet keskukset voivat olla suuria heikompia kilpailussa kantakaupungin kanssa. Kaupan keskusten yhteydessä pitäisi tarkastella myös julkisten palveluiden sijoittumista. On myös arvioitava, onko mallin toteuttaminen enää mahdollista, koska tontinluovutukset ovat jo käynnistyneet. Asuntojen lisäksi tarvitaan tietoa tulevien (sosiaali, terveys, liikunta...) julkisten palvelujen tilöjen neliömääristä. Mallin toteutuminen edellyttäisi kaupungilta nopeaa tarjouskilpailun järjestämistä. Potentiaalisia tarjoajia voisi löytyä laman jälkeen. Myös rakentamisen kilpailutuksessa on haasteita, jos kivijalkatilojen ja asuntojen omistus eriytetään.

Useat pienemmät keskittymät ovat joustavampi ja kilpailukykyisempi ratkaisu kuin yksittäiset kivijalkaliiketilat. Asukkaiden kannalta kauppojen ja palveluiden läheisyys on kätevää. Pienissä liikkeissä asiointi on helppoa ja nopeaa. Keskittymien välinen aito kilpailu vahvistaisi kokonaisuuden tervettä kehitystä ja kilpailukykyä. Kaupan ja liikkeenharjoittajien kannalta vahvuutena on, että on tarjolla erilaisia liikepaikkoja. Kaupungin ja asukkaiden kannalta on hyvä, että muodostuu eläviä ja erilaisia omaleimaisia paikkoja. Useat pienemmät keskittymät, jöiden omistus on hajautettu, ei kuitenkaan ehkä kiinnosta kaikkia kiinteistöinvestoreita.

Kuva 18: Konseptivaihtoehtoja Jätkäsaaren liiketiloiksi

RAKLI

Konseptivaihtoehdot

Konseptinraivaus	A) Yksi vahva monitoiminnallinen keskittyminen	B) Useita pienempiä monitoiminnallisia keskittyymiä yhdellä omistajalla	C) Useita pienempiä monitoiminnallisia keskittyymiä kukaakin	D) Muu vaihtoehto
Omistus	Köy tai rahasto (Ky tai Oy/REIT)	Köy tai rahasto (Ky tai Oy)		
Jonho	Yhteinen vuokraus, ylläpito ja markkinointi			
Koko	Koko n. 30 000 m ²			
Liikkeitä	n. 50 kpl			
Tarkastelu näkökulmat	Kaupunki & asiakkaat	SWOT		SWOT
	Sijoitajat	SWOT		SWOT
	Liikkeenharjoittajat	SWOT		SWOT
	Muut tahot	SWOT	SWOT	SWOT

Klinikan suositus:
 Jätkäsaaren kokonaisideaa tukevien konseptien tutkiminen liikuntakeskus, hyvinvointikeskus, hybridikeskus, mikrokauppakeskus...)

8.4 Alueen toteuttamisaikataulu ja liiketilakonseptit

Alueen rakentamisen aikataulua suunniteltaessa tulisi huomioida, etteivät liikkeet voi elää ilman asiakkaita. Keskustakorttelia ei kannata rakentaa ennen kuin riittävä asukasmäärä on saavutettu, mutta sen liiketilamitoitus on oltava tiedossa jo aiemmin rakennettavia liiketiloja suunniteltaessa. Tiedossa oleva alueen kokonaiskonsepti kannustaa ensimmäisten liikkeenharjoittajien sitoutumista ja halua investointipäätöksiin sijoittua aloitusalueille

Rakentaminen tulisi toteuttaa sellaisina keskitettyinä kokonaisuuksina, että tietyn paikan asunnot ja liiketilat tulisivat aina kerralla valmiiksi. Korttelien toteutuksen aikataulu tulisi laatia liiketilojen käyttäjien näkökulmasta. Tämä vaatii ennakkosuunnittelua ja on toteutettavissa tontinluovutuksen avulla.

Alueen rakentamisen alkuvaiheessa tarvitaan kaupungin tukea. Jos kivijalkaliiketiloiille ei ole riittävästi kysyntää, on niille löydettävä jotain väliaikaiskäyttöä. Yksi malli voisi olla, että alkuvaiheessa kaupunki omistaisi ja vuokraisi tiloja. Alueen valmistuttua tilat voitaisiin laittaa myyntiin.

8. TONTINLUOVUTUS

Klinikan kolmannessa työpajassa käsiteltiin kaupungin tontinluovutusmenetelyä sekä sen asettamia reunaehtoja ja haasteita.

Tonttien luovutusta ohjaa Maankäytön ja asumisen toteutusohjelma 2008-2017. Asuntotuotannossa tavoitteena on 5000 asunnon vuotuinen tuotanto. Energiatohokkuus on trendi, joka tulee näkymään myös tontinluovutuksessa.

Kivijalkatilan suunniteltu käyttö, koko sekä omistus- ja hallintamallit yms. tulisi määritellä jo vaurauspäätöksen yhteydessä, jotta tontin varaaja voisi ottaa ne huomioon omassa suunnittelussaan. Varausaika on normaalisti 2 vuotta. Valmistelu tapahtuu Kiinteistöviraston tonttiosastolla. Käytettyjä vaurausmuotoja ovat suoravaraus ja (hinta-/laatu-/konsepti-) tontinluovutuskilpailut

Jätkäsaarella Kaupunki omistaa maa-alueet. Varaukset pyritään saamaan tehtyä mahdollisimman pian. Saukonpaaden alueelta on tehty varaus 7.4.2008 ja aloitusalueen varauspäätös tehtiin 23.2.2009.

Pääasiallisesti kaupunki antaa asuntokohteiden tontit vuokralle. Vapara-hoitteisiin sääntelemättömiin kohteisiin kaupunki myy tontin. Toimitilakohteissa voidaan tontti vuokrata ja vuokraan voidaan sisällyttää osto-optio. Maanvuokra lasketaan kaupunginvaltuuston vahvistamien vuokrausperusteiden mukaisesti. Luovutusehtoina ovat kiinteistölautakunnan vahvistamat vakioehdot sekä lautakunnan mahdollisesti päättämät erityisehdot. Ehtoihinkin voidaan sisällyttää kivijalkaliiketilaja koskevia asioita. Luovutusehdoista voidaan neuvotella ja sopia.

Kivijalkatilat eivät saa nostaa asuntojen hintoja, eivätkä hidastaa kohteiden toteuttamista.

Periaatteessa normaalista tontinluovutusmenettelystä on mahdollista poiketa. Esim. Malminkartanossa kokeiltiin ryhmärakentamishanketta, jossa kaupunki toimi ikään kuin rakennuttajakonsultin roolissa. Kokemukset hankkeesta eivät ilmeisesti kuitenkaan olleet kovin hyviä

Tontinluovutusehtoja ei pidetty kovin tehokkaana ohjaustapana, koska usein ehtoja ei noudateta, eikä noudattamista valvota. Kaupungin ei tulisi ainoastaan luovuttaa tontteja, vaan osallistua myös tontin käytön aikaiseen ohjaukseen esim. rahastosijoittamisen kautta. Kuitenkin todettiin, että tällainen vaatisi isoja linjamuutoksia ja poliittisen tason päätöksiä.

Tontinluovutuksella on varmistettava alueen rakentamisaikataulun pitävyys. Tontinluovutuksessa määritellään rakentamisaika ja sanktiot viivästymisestä. Varsinkin liiketilojen kannalta rakentamisaikataulussa pysyminen on tärkeää.

9. JÄTKÄSAAREN KAUPALLISEN KONSEPTIN JATKOKEHITYSTARPEET JA SUOSITUKSET

Klinikka suosittelee yksittäisistä vierekkäisistä **kivijalkatiloista muodostettavaksi laajempia yhtenäisiä kokonaisuuksia, joilla on yhteinen johto** vastaamassa tilojen vuokrauksesta, markkinoinnista, kaupallisen kokonaisuuden kehittämisestä ja liikkeiden yhteistoiminnasta (esim. markkinointikampanjat ja yhteinen kehittäminen). **Omistusrakenteet** näissä tulisi olla sellaisia että asuinrakennusten alla olevia liiketiloja voisi johtaa tehokkaasti yhtenä kokonaisuutena. Yksi ratkaisu on yhdistää vierekkäin olevat katutason liiketilat omaksi yhtiökseen (liikekeskukseksi/hybridikeskukseksi) ja samalla **eriyttää ne omistuksellisesti niiden päällä olevista asuntoyhtiöstä.**

Klinikassa nousi esiin tarve tarkistaa alueen (1) **ostovoima-arvio**, joka on riippuvainen (2) **tulevasta asukasrakenteesta**, (3) **Jätkäsaaren toiminnallisesta ideasta** sekä (4) **liiketilakokonaisuuksien määrästä ja niiden kaupallisesta ideasta**. Jätkäsaareissa tulee olemaan lukuisia erityispiirteitä, jotka tarjoavat mahdollisuuden erikoistuneeseen palvelutarjontaan (esim. liikuntakeskus, vierasvenesatamat, hyvinvointikortteli, jne..) ja niiden pohjalta rakennettuihin liiketilakokonaisuuksiin.

Vaihtoehtoisia ratkaisumalleja Jätkäsaaren liiketiloihin:

- Yksi kaupallisten palveluiden keskittymä
- Muutamia (2-4 kpl) pienkeskuksia omina omistusyksiköinänsä siten, että kukin niistä on eriytetty yläpuolella olevista asuntoyhtiöistä
- Kivijalkaliiketilat perinteisellä tavalla asuntoyhtiöissä

Klinikka suosittelee ensisijaisesti selvitettäväksi vaihtoehdoksi pienkeskusmallia kaupallisten palveluiden toteuttamiseksi. Useat pienkeskukset voivat myös olla kaikki samalla omistajalla, jolloin kyseessä on hajautunut verkostokauppakeskus. Koska malli on liiketilakonseptina uusi eikä sen markkinakelpoisuutta tunneta, klinikka suosittelee edellä mainituista lähtökohdista **konseptikilpailua Jätkäsaaren liiketiloista**. Konseptikilpailu testaisi potentiaaliset ideat ja niiden markkinakelpoisuuden. Se tarjoaisi kaupungille mahdollisuuden edetä Jätkäsaaren kehittämisessä potentiaalisimman konseptisuunnitelman tarjonnan toimijaryhmän kanssa. Vaikutukset tontin luovutusmenettelyihin ja -ehtoihin tulisi lisäksi selvittää.

LIITE 1

Klinikkatoiminnan kuvaus

RAKLI on perinteisesti ollut vahvasti mukana rakennus- ja kiinteistöalan hankintamenettelyjen ja pelisääntöjen kehitystyössä. RAKLI on yhteistyössä järjestöjen, tilaajien ja palveluntuottajien kanssa kehittänyt yleisiä sopimusehtoja, hankinta-asiakirjojen malleja ja tehtäväluetteloita sekä osallistunut näiden kouluttamiseen ja levittämiseen alalle.

RAKLIn kehittämä Hankintaklinikka tarjoaa kehitysalustan ja intressivapaan ympäristön julkisten tahojen ja markkinatoimijoiden väliselle avoimelle vuoropuhelulle. Myös erityyppistä kaupallista intressiä edustavien yritysten näkemykset tulevat kokemuksemme mukaan hankintaklinikalla hyvin esiin ja punnituksi.

Klinikkatoimintaa on RAKLI:ssa hyvin tuloksin käytetty mm.

- Vantaan kaupungin ja RHK:n yhteisessä Kehärata-hankkeessa
- Varkauden kunnallisteknisen palvelutuotannon ulkoistamisessa
- Keskussairaala-kiinteistöjen peruskorjausmallien kehittämisessä
- Jätkäsaaren aluekehittämishankkeen yhteistyökonseptien pohdinnassa
- Tiehallinnon alueurakoiden kilpailuttamisessa
- Helsingin Keskuskadun peruskorjaushankkeen kilpailuttamisessa

RAKLI järjestää työskentelyprosessin, vetäjät ja puitteet tapauskohtaisten hankintaratkaisujen etsimiselle intressivapaassa ympäristössä. Klinikka-työskentely toteutetaan hankintalain hengessä niin, ettei kukaan osallistujista saa ansiotonta etua tarjousvaiheeseen.

Hankintaklinikan työskentelytapa on lyhyesti seuraava:

- hankintaklinikalla analysoidaan tilaajien hankintahaasteita todellisissa hankkeissa
- tapauksia pohtimaan kootaan avoin vuorovaikutteinen työpaja tilaajista, konsulteista, urakoitsijoista ja muista palveluntuottajista
- työpajat kokoontuvat 4-5 kertaa kunkin hankintatapauksen ympärillä välillä taustatehtäviä tehden.
- tarvittaessa kuullaan erityisasiantuntijoita
- työpajat tuottavat hankintaongelman analyysin ja ehdotuksia, jotka dokumentoidaan
- työpajan tulos on julkinen ja vapaasti alan toimijoiden käytettävissä.

Hankintatapaukset voivat olla kaikilta rakennetun ympäristön alueilta: asuntoja, toimitiloja tai infraa. Ne voivat olla olemassa olevan ylläpitoa, uusinvestointeja tai T&K-toimintaa. Ne voivat olla urakoita, palvelua, kumppanuuksia tai teknologiahankintaa. Hankintatapausten tulee olla haasteellisia ja yleisesti mielenkiintoisia, jotta ne vievät hankintakulttuurin kehitystä eteenpäin. Niiden tulisi sisältää esim.

- ennen koettelemttomia teknisiä ratkaisuja, innovaatiota tai teknologiaa
- erityisen vaikeat olosuhteet
- vastuiden tai riskien hallinta haastavaa
- poikkeuksellisen laaja tai pitkä sopimus
- hankinnan laajuus ja tuoteominaisuudet vaikea määritellä

- hankintamuodon ja -ehtojen määrittely hankalaa
- hankintalähteitä ja toimivaa kilpailua vaikea löytää Suomesta tai ulkomailta
- hankintaketjujen ja yhteistyö-verkostojen hallinta vaikeaa
- laatu-kustannussuhteen tai tarjousvertailun perusteiden määrittely vaikeaa.

Klinikoiden osallistujiksi etsitään kyseiseen tapaukseen potentiaalisia palveluntuottajia ja konsultteja sekä hankkeen tilaaja ja muita vastaavanlaisista tapauksista kiinnostuneita tilaajaorganisaatioita. Kunkin klinikan osallistujamäärä rajataan yleensä 10-15 henkeen. Kustannukset sovitaan tapauskohtaisesti osallistujien, RAKLI:n ja mahdollisten muiden rahoittajien kesken.