OPAS MAJOITUSYRITTÄJÄLLE

Kuinka toteuttaa luontomatkailumajoitusta

OPAS MAJOITUSYRITTÄJÄLLE

Tämä on opas luontomatkailuun liittyvän majoitusliiketoiminnan käynnistämiseksi.

- Oletko kiinnostunut majoitusliiketoiminnasta ja majoitusten toteuttamisesta liiketoimintamielessä?
- Onko sinulla itsellä tai tiedossa paikka / tontti, jonne voi rakentaa useamman lomamajoituskäyttöön soveltuvan rakennuksen?
- Haluatko kasvattaa majoituskapasiteettiasi olemassa olevaan matkailukeskukseen?
- Haluatko perustaa uuden majoituskohteen tai –keskuksen?
- Haluatko sijoittaa matkailuun?
- Haluatko sijoittaa vapaa-ajan asuntoihin ja vuokrata huviloita?
- Haluatko toimia majoitusyrittäjänä?

Jos vastasit joihinkin kysymyksiin *KYLLÄ*, tämä opas on sinua varten tehty.

Tämän oppaan avulla saat käsityksen, mitä majoitusliiketoiminnan käynnistäminen edellyttää. Mitkä perusedellytykset täytyy olla kunnossa ja millaisia vaiheita majoitustoiminnan käynnistäminen vaatii. Se ei ole kovin vaikeaa. Mutta siinä on melko paljon vaiheita ja pienilläkin yksityiskohdilla voi olla ratkaiseva merkitys hankkeen onnistumisen kannalta.
Matkailu on yksi maailman nopeimmin kasvavista elinkeinoista. Vapaa-ajan lisääntyessä kaikkialla maailmassa matkailu tulee jatkossakin mitä luultavimmin kasvamaan. Matkailu on myös suhdanneherkkää ja esimerkiksi maailmanlaajuiset pandemiat tai turvallisuustilanteet voivat iskeä siihen todella kovasti.
Matkailualan hienoja puolia on, että yleensä toteutuspaikat ovat jostain syystä ainutlaatuisia, loppukäyttäjät ovat lomalla, operoinnin palveluntarjoajat ovat ammattimaisia ja majoitusta on vaivatonta myydä ja markkinoida kansainvälisestikin.

Tämän oppaan avulla saat eväitä oman majoituspaikan toteuttamiseen.

CELT

RYHDY MAJOITUSYRITTÄJÄKSI

PERUSEDELLYTYKSET

Mieti vastaukset kysymyksiin

- MISSÄ?
- KENELLE?
- MITÄ?
- MIKSI?

HANKKEEN TOTEUTUS

Neuvottele	Laadi	Valitse	Järjestä
Riittävä ja soveltuva	Realistinen ja kannattava	Luotettava ja osaava	Toimiva ja käytännöllinen
RAHOITUS	**SUUNNITELMA**	**TOIMITTAJA**	**OPEROINTI**

CELT

PERUSEDELLYTYKSET

MISSÄ?

KENELLE?

MITÄ?

MIKSI?

MISSÄ

- Hanke tarvitsee toteutuspaikan. Sijainnilla, paikan ominaisuuksilla, saatavissa olevilla palveluilla ja saavutettavuudella on iso merkitys siihen, millaista majoitusta ja miten kannattaa toteuttaa. Ilman paikkaa on käytännössä mahdotonta selvittää hankkeen muita perusedellytyksiä. Matkailua varten myöskään kaavoitettua vapaata tonttimaata ei ole kovin paljoa tarjolla, joten ei ole useinkaan järkevää tehdä toteutusselvitystä olettamuksella, että juuri tietystä paikasta löytyisi sopiva rakennettava tontti. Myös mikrosijainnilla on merkitystä luontomatkailussa, koska maisemilla sekä ääni- ja valomaailmalla voi olla iso vaikutus toteutukseen ja hintatasoon.

KENELLE

- Kun tehdään bisnestä, täytyy olla asiakas. Kuka meillä majoittuisi? Miksi? Mitä voimme hänelle tarjota? Mitä tänne tulevat matkailijat odottavat majoitukselta? Kuinka kauan he viipyvät? Tuleeko tänne perheitä, yksittäisiä taiteilijoita, pujottelijoita, kaveriporukoita, rakastavaisia, hiljaisuuden etsijöitä? Tai ketä haluaisin tulevan?
- Jos et itse tunne aluetta, niin tietoa kävijämääristä, majoitusten käyttöasteesta, majoitushinnoista ja kiinnostavuudesta on runsaasti saatavilla julkisissa lähteissä. Ja aina voi soittaa jollekin paikalliselle toimijalle. Ja vielä parempi on käydä paikan päällä, jolloin pääsee kokemaan paikan tunnelmaa. Se antaa paljon eväitä jatkosuunnitteluun, pienetkin yksityiskohdat voivat olla tärkeitä onnistumisessa.
- On tärkeää huomioida lähistöllä olevat palvelut ja hyödyntää niitä. Kaikkea ei aina kaikkien kannata tehdä, vaan yhteistyö tuo kustannustehokkuutta ja usein myös myyntivoimaa. Sillä voidaan myös säästää ympäristöä. Onko lähellä hyviä kalavesiä tai metsästysmaastoja? Onko vaellusreittejä, hiihtolatuja tai liikuntaesteisten palveluita? Ehkä joku kuuluisa sauna, eläinpuisto tai kylpylä?
- Maailmassa on miljardeja matkailijoita. Osaanko vaikka jotain harvinaisempaa kieltä tai tunnenko jonkin kulttuurin tai harrastuksen hyvin? Olisiko paikkani eksoottinen ehkä kiinalaisille, barcelonalaisille, pyöräilijöille tai lintubongareille? Olisiko mahdollista tarjota paikkaani vain jollekin hyvin rajatulle matkailijaporukalle ja se olisi heille se ykkösparatiisi Suomessa tai jopa koko maailmassa?

MITÄ

- Toteutukselle on aina rajoituksia. Kaavamääritykset on otettava huomioon alkuvaiheessa,, koska ne asettavat rajat toteutukselle ja käyttötarkoitukselle. Ympäristön huomioiminen on erittäin tärkeää, kun puhutaan matkailusta. Ihmiset haluavat lomaillessaan nähdä kaunista ympäristöä. Onko paikkasi jopa sellainen, että juokseva vesi tai sähkö eivät ole tarpeen, vaan talotekniikattomuus voisi olla vetovoimatekijä? Tällaisten tekniikkariippumattomien majoitusten toteuttaminen voi olla todella paljon edullisempaa ja joissain tapauksissa hyvin toteutettuna vuokrataso jopa korkeampi kuin vesisähkötalojen. Ja on hyvä muistaa, että nykyään lämmön ja sähkön tuottaminen, biojätehuollon järjestäminen sekä juomaveden puhdistaminen kehittyneen tekniikan avulla on periaatteessa mahdollista käytännössä missä tahansa. Eli mukavuuksien tuottaminen korpeen onnistuu kyllä.
- Todennäköisten kävijöiden profiili määrittää merkittävästi toteutusta esimerkiksi majoituksen tason, koon ja tarjottavien ominaisuuksien suhteen. Usein kannattaa myös pohtia, olisiko olemassa olevaan paikkaan mielekästä tarjota jotain aivan muuta, mitä siellä ei ole vielä tarjolla.
- Nykyään matkailijat valitsevat monesti kohteensa pelkän majoituksen perusteella. Joten sillä mitä ja miten toteutetaan, on iso merkitys. Varsinkaan ulkomaalaiset matkailijat eivät tunne paikallisia palveluita välttämättä ollenkaan, vaan voivat varata usein pelkkien kohdekuvien perusteella. Kannattaa seurata julkisista majoituspalvelulähteistä, mitkä paikat ovat aina täynnä, millaisilla hintatasoilla erilaisia paikkoja vuokrataan ja mistä esim. somessa puhutaan.
- Useamman majoitusyksikön toteuttaminen kerralla lisää merkittävästi kustannustehokkuutta sekä rakentamis- että operointivaiheessa. Erityisesti luontomatkailuhankkeissa kohteet voivat olla aika haastavissa paikoissa, joten työlle tulee paikan päällä enemmän hintaa. Useamman majoituksen toteuttaminen kerralla tuo merkittäviä säästöjä.

MIKSI

- Matkailu on kovaa liiketoimintaa ja vaatii työtä, että majoitusliiketoiminta alkaa rullaamaan. Siinä on omat puolensa. Lomailijat ovat lomalla ja rentoutuneempia. He ovat majoituksissa tyypillisesti vain vähän aikaa, mutta silloin kyllä 24/7. He tulevat erilaisilla tarpeilla ja odotuksilla. Jollekin riittää sinne päin, toiselle kaiken pitää olla loppuun asti mietittyä ja sujuvaa.
- On hyvä miettiä, mikä rooli itselle sopii. Minkä verran haluat olla varsinaisesti matkailijoiden kanssa tekemisissä, onko se sinun juttu? Vai oletko mieluummin vain sijoittajana tai toteuttajana?

CELT

HANKKEEN TOTEUTUS

Riittävä ja soveltuva

RAHOITUS

RAHOITUS

- Rahoitusta varten täytyy olla alustavat ja perustellut vastaukset noihin edellisiin kysymyksiin: MISSÄ? KENELLE? MITÄ? Hankkeen kannattavuuslaskelmassa on syytä huomioida myös se huonoin vaihtoehto, kun tulee poikkeusaikoja ja vuokraus ei vedä. Miten lainaa silloin lyhennetään, jos kassavirta ei riitä? Onko omistajilla mahdollisuutta sijoittaa lisää tai voidaanko majoitusyksiköt vaikka siirtää sesonkien mukaan uuteen paikkaan? Toki se paraskin vaihtoehto on hyvä näyttää. Mitä sitten tehdään, kun majoitukset ovatkin koko ajan täynnä? Mikä on suunnitelma sen varalle? Rahoittajalle tärkein on se realistinen vaihtoehto, jossa on huomioitu kohtuudella riskit ja niihin on varauduttu. Rahoittajalle täytyy olla uskottava, asioiden täytyy olla hallussa ja niiden pitää perustua oikeaan tietoon, esimerkiksi tutkimuksiin, selvityksiin, haastatteluihin tai vertailuihin.
- Rahoituksen yhteydessä ratkaistaan, ketä / mitä rahoitetaan? Eli kuka on hankkeen toteuttaja ja maksaja, oikeammin sanottuna rakennuttaja eli lainasta vastuussa oleva. Monissa hankkeissa voidaan perustaa uusi yhtiö hanketta varten. Yhtiön toimialalla on vaikutusta esimerkiksi arvonlisäveron käsittelyyn. Yhtiön toimiala voi olla majoitusliike, mutta toteutus voidaan tehdä myös asunto-osakeyhtiönä tai ns. kiinteistöosakeyhtiönä (tavallinen osakeyhtiö, mutta toimiala kiinteistöjen hallinta). Keskinäinen asunto-osakeyhtiö taas määrittää käyttöoikeudet huoneistoittain omistajien kesken. Majoitukset voi ilman muuta toteuttaa myös yksityishenkilönä. Pankille se on usein aika riskitön vaihtoehto ja saattavat siihen pienemmissä hankkeissa hyvinkin lähteä mukaan.
- Rahoittajalla on yleensä erilaisia reunaehtoja rahoitukselle. Lähtökohtaisesti majoitusyksiköt ovat lainan vakuutena ja sen lisäksi tarvitaan yleensä omarahoitusosuus sekä mahdollisesti myös takauksia tai olemassa olevien kiinteistöjen kiinnityksiä ainakin toteuttamisvaiheessa. Ja monesti voi olla hyvä idea ottaa mukaan joku toinenkin sijoittaja tai ehkä toinen yritys kantamaan riskiä ja jakamaan vastuuta. Olisiko vaikka lähipiirissä sijoittajia tai yksityishenkilöitä, jotka haluaisivat sijoittaa matkailuun?
- Lomakeskushankkeisiin on mahdollista hakea myös kehittämisavustusta ELY:ltä. Tukimuodoista kannattaa olla yhteydessä paikalliseen Business Finlandin edustajaa, ELY:yyn ja/tai paikkakunnan elinkeinoasiamieheen.
- Kun rahoittaja tai useampi näyttää hankkeelle vihreää valoa, pääsee hanketta todella viemään eteenpäin. Ennen sitä ei ole järkevää hankkeeseen liikoja sijoittaa rahaa tai aikaa.

Realistinen ja kannattava

SUUNNITELMA

SUUNNITELMA

- Kun rahoitusehdot ovat selvillä selvä, päästään tarkentamaan toteutussuunnitelmaa yksityiskohtaisemmin huomioiden esimerkiksi rahoitusratkaisussa esitetyt rajoitteet. Rakennuspaikka täytyy ostaa ja ottaa hallintaan.
- Luonnossuunnittelussa määritetään hankkeen kustannukset isolta osin. Osana luonnossuunnittelua kannattaa jo selvittää mahdolliset toimittajat projektille. Toimittajan tekniset ratkaisut ja ehkä rajoitteetkin on tärkeää ottaa huomioon. Sillä on merkittävä vaikutus kustannustehokkuuteen ja myös saatavuuteen. Toimiva yhteistyö toimittajan kanssa luonnossuunnitteluvaiheessa on hankkeen toteuttamisen kannalta erittäin tärkeää. Toimittajan sitoutuminen tähän suunnitteluvaiheeseen kannattaa varmistaa esisopimuksella tuotantoajasta ja toimituslaajuudesta, jos se on mahdollista. Sillä tavalla toimittajan osaaminen on luontevasti käytettävissä, kun ratkaisuja mietitään.
- Luonnossuunnittelun yhteydessä kannattaa koko ajan tarkentaa projektin budjettia, jotta ei tule yllätyksiä. Tässä vaiheessa voi jo hyvin pyytää alustavia kustannusarvioita / tarjouksia maatöistä ja perustuksista. Siten voi saada erittäin hyödyllistä tietoa myös rakennuksen suunnitteluun.

CELT

HANKKEEN TOTEUTUS

Luotettava ja osaava

TOIMITTAJA

TOIMITTAJA

- Ennen sopimuksen tekemistä toimittajan kanssa kannattaa luonnossuunnittelu käydä läpi rakennusvalvonnan kanssa, jotta varmistutaan, ettei tule myöhemmin isompia yllätyksiä.
- Luonnossuunnittelun päätteeksi toimittaja yleensä pystyy antamaan kiinteähintaisen tarjouksen toimituksesta. Toimituslaajuus kannattaa ottaa mahdollisimman laajaksi, jotta se menee nopeasti ja takuuasiat ovat selviä. On mahdollista, että sopimukseen jää asioita, joiden lopullinen hinta on vielä auki. Tällaisia ovat tyypillisesti maatyöt ja sisustustarvikkeet, joita ei välttämättä ole vielä täsmällisesti määritetty. Mutta kaiken, jonka voi jo sopia, yleensä kannattaa sopia mahdollisimman aikaisin. Se vähentää väärinymmärrystä ja tekee toteutuksesta tehokkaamman ja yleensä edullisemmankin molemmille osapuolille.
- Arvioi niin hyvin kuin mahdollista toimituksen ulkopuolelle jäävien osa-alueiden kustannukset sekä niihin tarvittava oma työmäärä. Kannattaa myös harkita, olisiko ne mahdollista ostaa palveluna joltain toiselta toimittajalta.

TOTEUTUS

- Hankkeen toteutus riippuu paljolti tehdyistä sopimuksista käynnistysvaiheessa. Toteutusvaiheessa tapahtuvat seuraavat, yleensä toimittajan vastuulla olevat asiat: Tekninen suunnittelu eli arkkitehti-, rakenne-, LVI- ja sähkösuunnittelu (sis. rakennusvalvonnan vaatimat suunnitelmat), toimittajan oma tuotantosuunnittelu, materiaalitilaukset, tuotanto, työmaa-asennus, käyttöönotto ja luovutus.
- Tyypillisesti rakennuttajan vastuulla ovat seuraavat asiat: Rakennusluvan hakeminen, maatyöt, perustukset, pihatyöt sekä irtokalusteiden tilaus, kokoaminen ja asennus.

Toimiva ja käytännöllinen

OPEROINTI

OPEROINTI

- Ennen vuokraustoiminnan käynnistämistä täytyy tehdä **sopimukset yhteistyökumppaneiden kanssa** ja on laadittava ohjeistukset majoituksen käyttöä varten. Sopimukset tehdään esimerkiksi siivouksesta, huollosta aurauksesta ja asiakaspalvelusta. On mahdollista myös ulkoistaa operointi kokonaan kolmannelle osapuolelle. Lisäksi täytyy päättää markkinointi- ja myyntikanavat (esim. Airbnb, Booking,com, nettimökki.com, mökkivuokra.fi, lomarengas,.fi lomalla.fi, paikalliset keskusvaraamot jne.). Myyntiä varten täytyy stailata ja valokuvata majoitukset. Kuvilla on menestymisen kannalta ratkaiseva merkitys.
- Majoitusten toimivuus, ohjeistuksen käytännöllisyys sekä palveluntarjoajien toiminta kannattaa **testata testimajoittumisella** vähintään viikon ajan. Testimajoittumisen voi tehdä itse tai vielä parempi, jos voi pyytää jotain ulkopuolista kokeilemaan. Tarvittaessa samalla päivitetään yhteistyösopimuksia ja ohjeistuksia. On myös tärkeää, että laitteet, lämmitys. Ilmanvaihto ja esimerkiksi keittiön varustus tulee samalla testattua huolellisesti.
- Testimajoituksen yhteydessä kannattaa testata myös majoituksen myyntikanavien / -palveluiden toimivuus, lähiseudun palvelut, joita ajattelee asiakkaidenkin käyttävän. Tällä tavalla saa hyvän käsityksen majoittujan näkökulmasta ja pystyy tarvittaessa auttamaan ja ohjeistamaan asiakkaita paremmin. Testimajoituksen aikana toimittajankin on vielä helppo korjata mahdollisia puutteita. Se on huomattavan monimutkaista ja hankalaa, kun majoituksissa ovat maksavat asiakkaat. Testimajoittumisen aikana voi hyvin tulla esille uusia näkökulmia kohteen ominaisuuksiin ja lähipalveluihin, mitä voi hyödyntää markkinointiviestinnässä ja myynnissä paremmin.

CELT

MAJOITUSPALVELUIDEN VALMIUSASTEET

KÄYTTÖVALMIS	VUOKRAUSVALMIS	SIJOITUSVALMIS
Kohde on käyttökunnossa, käyttöönottotarkastettu ja siellä on testattu, että kaikki toimii.	Käyttövalmiin lisäksi kohteen ylläpitopalvelut (esim. siivous ja huolto), hinnoittelu sekä myynti- ja markkinointikanavat on määritetty ja kohde on julkaistu palveluissa	Vuokrausvalmiin lisäksi kohteen vuokrauksen jatkuva asiakaspalvelu on järjestetty ja käynnissä
Tilaaja vastaa kohteen operoinnin järjestämisestä sekä vuokrauksesta ja asiakaspalvelusta	Tilaaja vastaa kohteen päivittäisestä asiakaspalvelusta	Tilaaja on kohteessa vain omistajana, operatiivinen liiketoiminta ei edellytä tilaajalta toimenpiteitä

CELT

APUA HANKKEESEEN

Tämän oppaan avulla saat perustiedot, mitä majoitusyrittäjäksi ryhtyminen edellyttää ja vaatii. Ota yhteyttä, kun haluat hankkeeseen avuksesi ammattitaitoisen kumppanin ja toteuttajan. Kehittämässämme hankekehitysmallissa tehdään ensimmäisenä toteutusselvitys, joka sisältää toteutusedellytykset sekä realistisen kannattavuuslaskennan perustuen hankkeen kustannusarvioon. Sen perusteella voit arvioida, aloitetaanko hanke.

Celt toteuttaa matkailumajoitusprojekteja koko ajan. Matkailumajoitusten valmiusasteet ovat KÄYTTÖVALMIS, VUOKRAUSVALMIS JA SIJOITUSVALMIS.

MAJOITUSYRITTÄJÄLLE

Hankekehitysmalli tukee majoitusyrittäjää hankkeen läpi viemisessä. Otamme päävastuun rahoituksesta, suunnittelusta ja toteutuksesta. Aluksi teemme kanssasi hankkeen toteutusselvityksen. Osallistut hankkeeseen määritetyllä tavalla ja tuot oman ammattitaidon ja kiinnostuksen kohteet osaksi hankkeen toteutusta. Voit osallistua aktiivisesti luonnos- ja sisustussuunnitteluun. Autamme markkinoinnissa, myyntikanavien valinnassa ja käyttöönotossa sekä vuokrauksen operoinnin järjestämisessä. Voit siis olla mukana hankkeessa itselle tärkeiden asioiden osalta sovitulla tavalla.

SIJOITTAJALLE

Meillä on hankekannassa matkailuhankkeita, joihin voit osallistua sijoittajana. Tarjoamme sijoittajille mahdollisuuden sijoittaa valmiiksi suunniteltuun hankkeeseen. Meillä on sijoitusvalmiita matkailuhankkeita 1-3, joihin sijoittajat voivat osallistua.
Sijoittajana:

- Osallistut hankkeen omarahoitusosuuden rahoittamiseen
- Esittelemme sinulle hankkeita, joihin on valmiiksi tehty kannattavuuslaskenta ja hankittu rahoituskokonaisuus
- Omistat hankkeen toteuttavan yhtiön osakkeita
- Sinun ei tarvitse pääomituksen lisäksi huolehtia mistään
- Voit ehdottaa hankkeen toteuttamiseen omia kontaktejasi

TONTIN OMISTAJALLE

Etsimme koko ajan uusia paikkoja majoitushankkeille. Olemme kehittäneet loma-asuntorakentamiseen hankekehitysmallin, jonka avulla tässä oppaassa mainitut toteutusvaiheet hoidetaan kokemuksella ammattimaisesti ja suunnitellusti. Pääset osallistumaan hankkeeseen ennalta määritetyllä tavalla halutessasi. Voit myös tuoda oman rakennettavan tontin pelkkänä sijoituksena hankkeelle eikä sinun ole välttämätöntä osallistua muulla tavoin hankkeen toteutukseen.

OTA YHTEYTTÄ

Timo Isotalus, 0445197653, timo.isotalus@celt.fi

CELT