

Metsänhoito on investointi tulevaisuuteen

METSÄNHOITO S. 4

Miten palvelemme puukaupan asiakasta?

PUUKAUPPA S. 8

Metsäkiinteistö on arvo-omaisuutta ja vakaa sijoituskohde

METSÄKIINTEISTÖVÄLITYS S. 12

Teemme kerralla kestävän metsätien

TIENRAKENNUS S. 16



SUOMEN METSÄTKUNTOON

Asiakkaan paras etusijalla

Metsäalalla on pitkään tehty niin kuin on ollut tapana tehdä. Paitsi me. Me Suomen MetsätKuntoon -yhtymässä haluamme toimia niin, että etusijalla on asiakkaan paras. Kuuntelemme, mitä asiakkaamme haluaa, ja toteutamme sen mahdollisimman viisaasti.

Ei meillä alun perin ollut tarkoitus lähteä mitenkään erityisemmin uudistamaan alaa. Haluttiin vain tehdä työ parhaalla mahdollisella tavalla: kuunnella asiakasta, hakea hänen etuaan ja etsiä kuhunkin työvaiheeseen paras toimintatapa.

Lopputulokset näkyvät asiakkaalle helppoutena. Me tiedämme, mitä teemme, ja osaamme ehdottaa asiakkaallemme myös pitkällä tähtäimellä parasta ratkaisua kuhunkin tilanteeseen. Emme vain odot-

tele toimistolla, vaan tarjoamme asiakkaillemme aktiivisesti vahvaan ammattitaitoomme perustuvaa apua ja hoidamme homman.

Meistä vaikuttaa, että asiakkaat pitävät toimintatavastamme. Olemme muutamassa vuodessa kasvaneet merkittäväksi toimijaksi metsätalouden alalla. Vuonna 2014 meitä oli vain kaksi miestä, sitten palkkasimme muutaman metsurin, seuraavaksi muutaman toimihenkilön ja sitten jo kymmeniä metsureita.

Nyt Suomen MetsätKuntoon työllistää vuositasolla noin 80 henkilötyövuotta. Käytämme paikallisia yhteistyökumppaneita ja teemme työmme laadukkaasti.

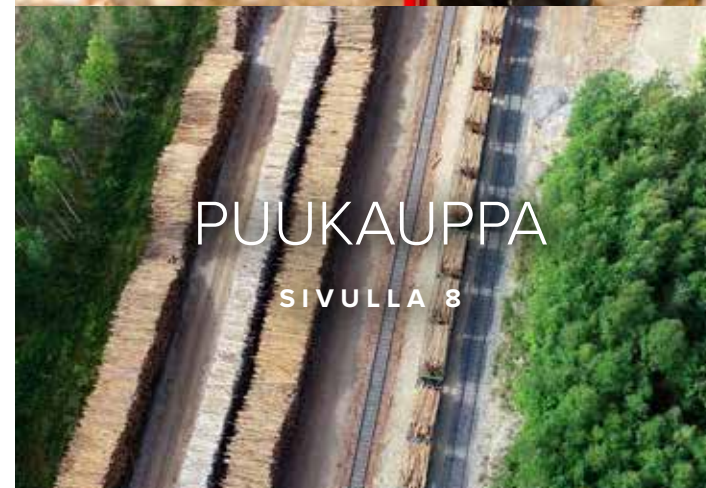
Meillä on vahva halu kehittyä koko ajan. Niin voimme tarjota asiakkaille parasta mahdollista palvelua ja taata heille asiantuntemuksemme avulla parhaan metsätuoton pitkällä aikavälillä.

LAITETAANKO METSÄT KUNTOON?



METSÄNHOITO

SIVULLA 4



PUUKAUPPA

SIVULLA 8



METSÄKIINTEISTÖVÄLITYS

SIVULLA 12



TIENRAKENNUS

SIVULLA 16

REFERENSSI / SIVU 6

Asiakas arvostaa laadukasta työtä

ARTIKKELI / SIVU 7

Miksi oikea-aikainen metsänhoito kannattaa?

REFERENSSI / SIVU 10

Puunkorjuujälkeä, josta voi olla ylpeä

ARTIKKELI / SIVU 11

Miten palvelemme puukaupan asiakasta?

REFERENSSI / SIVU 14

Kätevät kaupat miellyttävät myyjää

ARTIKKELI / SIVU 15

Millaiset metsätilat menevät parhaiten kaupaksi?

ARTIKKELI / SIVU 18

Miksi valita asiantuntija tiehankkeen vetäjäksi?



METSÄNHÖITO

Metsänhoito on investointi tulevaisuuteen

Metsänhoito on metsänomistajan investointi tulevaisuuteen. Tämän hetken toimilla pidetään huolta tulevasta tuotosta, sillä hyvin hoidettu metsä tuottaa laadukasta puuta ja säilyttää arvonsa myös tuleville sukupolville.

Metsänhoidolle tarpeellisten toimenpiteiden viivyttäminen ei kannata. Me autamme metsänomistajia valitsemaan oikea-aikaiset metsänhoidon menetelmät sopivaan aikaan. Näin metsänhoidon kustannuksetkin pysyvät mahdollisimman

alhaisina. Lisäksi voimme tasapainottaa metsänhoitokuluja etsimällä samaan aikaan suoritettavaksi sopivia hakkuita.

Meille on tärkeää hoitaa metsääsi arvojesi mukaisesti. Yhdessä valitut uudistamistoimenpiteet sekä metsänhoidon ja puunkorjuun menetelmät perustuvat metsänomistajan arvoihin sekä kasvupaikan ja olemassa olevan puuston tarpeisiin.

Hoidamme vuosittain tuhansia hehtaareita metsiä. Metsänhoidon tiimimme vastaa palvelun kehittämisestä ja pitää tarkasti huolta työn laadusta. Metsänhoidon toimenpiteitä tekee meillä vuosittain yli sata metsuria, pääosa heistä paikallisia.

Tarvittaessa neuvomme valtion metsien hoitoon myöntämän Kemera-tuen haussa ja voimme myös hakea tukea asiakkaamme puolesta.



Hinnasto alv. 0%

Taimet 350-480 €/ha
Siemenet 260-320 €/ha
Maanmuokkaus 300-550 €/ha

Metsänuudistaminen 500-1500 €/ha

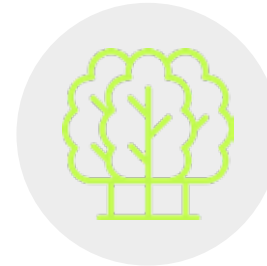
Taimikonhoito 300-700 €/ha
Uudisalanraivaus 140-400 €/ha
Ennakkoraivaus 300-700 €/ha

Kasvatuslannoitus 320-400 €/ha
Terveyslannoitus 370-650 €/ha

Ojien kunnostaminen 320-500 €/ha

Lisäksi hoidamme metsätalouden tukien hakemisen metsänomistajan puolesta. Tuen suuruus on noin 0 – 60 % kokonaiskustannuksista. Tuen määrä vaihtelee työlajeittain.

Tarjoamme metsänhoitoon useita erilaisia palveluita:



Ennakkoraivaus

Ennakkoraivauksessa metsästä poistetaan hakkuuseen kelpaamaton pieni puusto noin vuosi ennen varsinaisia hakkuita. Näin hakkuista saatava tuotto on parempi ja korjuujälki siistimpi. Ennakkoraivaus myös helpottaa kaadettavien puiden valintaa, vähentää korjuuvaurioita ja nopeuttaa hakkuuta.



Metsän uudistaminen

Maanmuokkaus ja uusien taimien kylvö on edellytys metsän tuottavalle kasvulle. Näin metsätalasi arvo säilyy sukupolvelta toiselle. Asian tuntijamme auttavat valitsemaan metsätalallesi ja arvoillesi sopivat menetelmät sekä metsän uudistuksessa käytettävät puulajit.



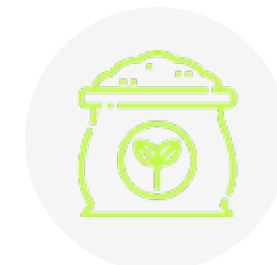
Taimikon hoito

Hoidamme taimikkosi kuntoon, jotta parhaalla puuaineksella on mahdollisuus kasvaa ja metsän tuotto on paras mahdollinen. Taimikonhoitoon kuuluu heinän ja vesakon poisto sekä myöhemmin taimikon harvennus. Usein hoitokulut voidaan kattaa hakkuista saatavilla tuloilla.



Nuoren metsän hoito

Nuoren metsän hoidolla on tärkeä merkitys täysi-ikäisen metsän laadulle. Harvenuksessa metsään jätetään paras puusto, jolla on suurin potentiaali kasvaa arvokkaiksi tukkirungoiksi. Oikea-aikainen harvennus edistää jätettyjen runkojen kasvua ja estää myrskytuhoja.



Metsän lannoitus

Terveyslannoitus korjaa maaperän ravinnetasapainoa ja turvaa kasvuedellytyksiä. Nuorten kasvatusmetsien kasvulannoitus parantaa metsän kasvuedellytyksiä ja tuottaa järeämpää puutavaraa myyntiin. Lannoitamme kivennäis- ja turvemaita sekä helikopterilla että maasta käsin.



Suometsänhoito

Kunnostusojitus pitää huolta suometsän vakaasta kehityksestä, sillä tasapainoinen vesitalous edistää metsien kasvua. Kunnossa olevat ojat ovat puiden hyvän kasvun edellytys, koska ne estävät pohjaveden nousua. Kunnostusojituksen yhteydessä kannattaa tehdä tarvittavat ojalinjat ja harvennushakkuut.

METSÄHALLITUS
METSÄTALOUS OY

Asiakas arvostaa laadukasta työtä

Työn laatu on meille tietenkin tärkeää ja olemme saaneetkin laadukasta työnjälkeä, kertoo Metsähallitus Metsätalous Oy:n Länsi-Kainuun metsätiimin metsänhoitoesimies **Aarni Tolonen**.

Yhteistyö Suomen MetsätKuntoon -yrityksen kanssa on jatkunut puolenkymmentä vuotta, heti yrityksen alkutaipaleelta lähtien.

Vuosittain MetsätKuntoon tekee metsänhoitotöitä Metsähallitukselle useiden tuhansien hehtaareiden alalla. Pääasiassa työ on taimikon harvennusta, taimikon varhaisperkausta ja ennakkoraivausta.

Tolonen on tyytyväinen yhteistyökumppanin joustavaan työtapaan: iso yritys, jolla on paljon työntekijöitä, pystyy esimerkiksi työkauden loppupuolellakin vastaamaan äkillisesti esille tuleviin lisätöihin.

“Allekirjoitan täysin, että Suomen Metsät Kuntoon ajattelee asiakkaan etua. Nykyisin kaikkien yrittäjien täytyy tämä huomioida.

Luotettavuus on tärkeää

Metsähallitukselle on myös tärkeää, että yhteistyökumppaniin voi luottaa.

- Kainuussa metsänhoidon puolella työkausi on aika lyhyt lumien sulamisesta uuteen talveen. Meille on tärkeää, että sovitut työt saadaan tehtyä ajoissa ja työmäärästä pystytään pitämään kiinni, Aarni Tolonen huomauttaa.

Hän arvostaa paikallisia metsureita, mutta huomauttaa, että tilaajan kannalta tärkeintä on laadukas työnjälki ja ajallaan tehdyt työt.

- Yhteistyömme on sujunut erittäin hyvin. Näemme Suomen MetsätKuntoon -yrityksen hyvin ammattitaitoisena ja joustavana yrityksenä. Uskon, että saamme heiltä hyvää palvelua myös tulevaisuudessa, Aarni Tolonen kiteyttää.

Miksi oikea-aikainen metsänhoito kannattaa?

Taimikonhoitotyöt ovat tärkein työlaji metsänkasvatuksessa metsänuudistamisen jälkeen. Taimikon varhaisperkaus, taimikonharvennus ja nuoren metsän hoito on tärkeää tehdä oikea-aikaisesti monestakin syystä:

1. Metsän kasvu nopeutuu

Varhaisperkauksessa lehtipuuta poistetaan raivaussahalla ja näin turvataan sekä nopeutetaan hyvälaatuisen havupuun kasvua. Kasvamaan jätetyt taimet saavat tarpeeksi tilaa, valoa ja ravinteita kasvua varten.

Taimikonhoitotöissä valitaan hyvälaatuiset puut mutkaisten ja vaurioituneiden puiden seasta sekä luodaan tilaa kasvamaan jätettävälle puille. Kun taimet sijaitsevat tasaisin välimatkoin ja ovat samanmittaisia, ne eivät varjosta tai häiritse toistensa kasvua.

Erityisesti kuusentaimikoissa myöhässä tehty taimikonhoitotyö voi aiheuttaa kuuselle valo-shokin, kun päältä raivataan lehtipuu pois. Kuusen kasvuun lähtö saattaa kestää vuosia.

2. Riskit tuhoihin pienentyvät

Jos lehtipuu ehtii kasvaa havupuita pitemmäksi, havupuiden kasvu hidastuu tilan, valon ja ravinteiden puutteen vuoksi.

Ylitiheissä mäntytaimikoissa puut kilpailevat keskenään. Saadakseen tarvitsemaansa valoa

taimi pyrkii kasvamaan pituutta, muttei niinkään paksuutta. Sen seurauksena puu riukuuntuu ja on herkempi katkeamaan talvella lumen kasautuessa latvaan.

3. Kustannukset pysyvät kurissa

Jos taimikonhoitotöitä ei tee ajoissa, metsänhoidon töihin joutuu käyttämään huomattavasti enemmän aikaa ja niiden teettämisen kulut kasvavat.

Työ on sitä hankalampaa, mitä kookkaammaksi ja tiheämmäksi taimikko ja poistettava puusto ehtii kasvaa. Silloin poistettavan puun kaataminen joudutaan tekemään ja suuntaamaan huolellisemmin, ettei puu kaatuessaan vaurioita kasvamaan jätettävää puuta tai kaadu esimerkiksi teille, kulku-urille tai alueelta vettä pois johdattaviin ojiin.

Jos puut kasvavat liian lähekkäin, kaadettavia puita voidaan joutua repimään irti kasvamaan jätettävistä puista. Jos poistettava puu on pitkä eikä sovi kaatumaan, sitä joudutaan katkomaan useampaan osaan, jottei se jäisi nojamaan kasvatettavia puita vasten taivuttaen niitä.

METSÄNHOITOTERVEISIN

Metsänhoitopäällikkö
Janne Seppänen



Ota yhteyttä

Paavo Sutinen
Metsäasiantuntija
+358 40 198 4009
paavo.sutinen@metsatkuntoon.fi

Matti Nevanperä
Metsäasiantuntija
+358 45 7750 2247
matti.nevanpera@metsatkuntoon.fi



PUUKAUPPA

Puukauppaa voi tehdä monessa vaiheessa

Puukaupassa puunmyyntituloa saa sekä ensiharvennuksesta, harvennuksesta että uudistamishakkuista. Myös puukauppaa tehdessämme huomioimme metsän parhaan tuoton pitkällä aikavälillä.

Selvitämme, minkä verran ja millaista puuta alueella on. Laskemme puukauppatarjouksen metsäsuunnitelman, muun metsävaratiedon tai maastokatselmuksen perusteella.

Puukauppaa tehdään harvennushakkuuna, kun metsä on 30–50-vuotiaa, ja päätehakkuuna, kun metsä on 80–120-vuotiaa. Tässä välissä on mahdollista tehdä väljennyshakkuu metsän ja

asiakkaan tarpeiden mukaisesti. Asiantuntijamme auttavat tekemään päätökset puukaupasta oikeaan aikaan, ja huomioivat toimituksessa asiakkaan arvot.

Meille on myös tärkeää, että metsänomistaja on tyytyväinen korjuujälkeen. Sitä varten suunnittelemme korjattavan alueen etukäteen. Huomioimme oikean korjuuajankohdan ja -tekniikan, selvitämme sopivat varastopaikat puutavarakalle ja teemme tarvittavat maastomerkinnot esimerkiksi luontokohteiden osalta.

Tulevan tuoton kannalta on tärkeää jättää parhaat puut kasvamaan ja luoda niille suotuisimmat kasvuolosuhteet. Pidämme myös huolta siitä, että kannot ovat siistit eikä kasvamaan jääville puille tuoteta vaurioita.

Puu hyödynnetään tarkasti

Meillä on asiakkainamme useita erilaisia tehtaita, jotka tarvitsevat erilaisia puulajeja. Siksi pystymme hyödyntämään tarkasti koko puun: tyvestä tehdään tukkia, loppupuusta parrua tai kuitupuuta. Tämän seurauksena metsänomistaja saa hakkuusta parhaan mahdollisen tuoton.

Olemme haluttu kauppakumppani, sillä tehtaot saavat juuri haluamaansa puulajia eikä sivuvirtoja synny. Toimitamme tehtaille suuria määriä puita, joten voimme järjestää myös logistiikan edullisesti.

Vaalamme puukaupoissamme paikallisuutta. Työllistämme paikallisia metsureita ja koneyrittäjiä sekä toimitamme puut lähimmille mahdollisille tehtaille.

Asiakkaamme hyötyvät myös käyttämästämme digitaalisesta tarjouslaskurista: sen ansiosta metsänomistaja saa tarkan tarjouksen nopeasti ja vaivattomasti.

Näin puukauppa etenee

1. Tilanteen kartoittaminen: minkä verran ja minkälaista puuta sinulla on
2. Tarjouksen teko puukaupasta ja hoitotöistä
3. Uudistamistöistä päättäminen tarvittaessa
4. Puukauppa- ja hakkuusopimuksen teko
5. Metsänkäyttöilmoituksen teko
6. Hakkuutyön suorittaminen
7. Mittaustodistuksen ja puukaupparaportin allekirjoittaminen

Hinnan muodostuminen

1. Hakkuutavoista ja -tavoitteista sopiminen metsänomistajan kanssa
2. Puuston arviointi metsävaratiedon tai maastokäynnin perusteella
3. Tulosten laskenta metsät kuntoon -portaalissa
4. Arvio puukaupassa kertyvistä puutavaralajeista
5. Puutavaran optimointi tuotantolaitoksille
6. Arvio hakkuun korjuukustanuksista hakkuutavoittain puuston järeyden perusteella
7. Puukauppatulon erittely. Tienvarsihinnan sekä korjuukulujen erotus.

Tuotto metsänomistajalle

Ensiharvennus 250 – 900 €/ha
Harvennus 400 – 2700 €/ha
Uudistushakkuu 2500 – 20 000 €

MKP HUUSKO

Puunkorjuujälkeä, josta voi olla ylpeä

Metsäkoneyrittäjä **Antti Huusko** on tehnyt metsäkonetöitä yli kymmenen vuotta. Viimeisen vuoden ajan hän on toteuttanut veljensä **Matti Huuskon** ja yhden työntekijän kanssa puunkorjuupalveluita yrityksensä MKP Huuskon nimissä Suomen MetsätKuntoon -yritykselle. Työalueina ovat olleet pääasiassa Kajaani, Sotkamo, Ristijärvi ja Paltamo.

MetsätKuntoon-yrityksen toimintatapa, jossa työt tehdään asiakkaan parhaaksi, on tuttu ajatusmalli myös MKP Huuskon toiminnassa. Käytännössä se tarkoittaa esimerkiksi sitä, että korjuuohje luetaan tarkasti ja sitä noudatetaan. Korjuuohjeen ovat MetsätKuntoon-yrityksen edustajat laatineet yhdessä metsänomistajan kanssa.

- Jos toiveissa on jotain, mistä nousee kysymyksiä, olemme yhteydessä metsänomistajaan. Nykyisin selvittäminen on puhelimella niin helppoa, Huusko sanoo.

Jos metsänomistaja ei itse oikein tiedä, mitä hän haluaa, Huusko voi auttaa tuomalla esiin erilaisia vaihtoehtoja. Näin tehdään useimmiten uusien metsänomistajien kohdalla. Esimerkiksi aiempi sukupolvi on voinut pitää metsäasiat tiukasti omissa hyppysissään, jolloin sukupolvenvaihdoksen jälkeiset metsänomistajat ovat uuden edessä.

Erilaisia tavoitteita

Antti Huusko arvioi, että nykyisin metsänomistajilla on aiempaa vaihtelevammat toiveet: perinteisen käsityksen rinnalle on tullut monimuotoisemman puuston tavoite. Lisäksi moni metsänomistaja korostaa luontoarvoja.

Myös hakkuutapaan liittyy erilaisia toiveita. Siksi metsänomistajan kanssa keskustellaan, haluaako hän jättää parhaat puut kasvamaan vai haluaako hän ehkä harventaa jo tässä vaiheessa myös järeämpää puustoa ja saada tästä hakkuusta suuremman tilin.

- Hyvä työnjälki on meille tärkeää. Haluamme, että lopputulos on metsänomistajille mieleinen. Silloin työ menee hyvin kaikkien kannalta, Huusko kertoo.

”Toimimme niin, että voimme olla ylpeitä jokaisesta työmaasta.”

Paikallisesti toimivan yrityksen maine kiirii, sillä tieto työnjäljestä leviää asiakkaiden keskuudessa. Jos jotain epäselvyyttä syntyy, asiat selvitetään loppuun saakka. Sitä Huusko pitää myös MetsätKuntoon-yrityksen vahvuutena. Yhdessä sopiminen ja suunnittelu onnistuvat helposti.

Miten palvelemme puukaupan asiakasta?

Haluamme, että puukaupan teko kanssamme on asiakkaalle hyvä palvelukokemus. Kuuntelemme asiakasta ja huomioimme hänen arvonsa. Näiden perusteella teemme ehdotukset siitä, mikä mielestämme on paras toimintatapa asiakkaan tavoitteiden toteuttamiseksi. Uskallamme myös kertoa, mikä on realistisesti mahdollista.

Asiakkainamme on erilaisia metsänomistajia. Monella on vahva kokemus puukaupasta ja metsänomistuksesta. Pystymme ohjaamaan metsänomistajaa optimoimaan puukauppatulojaan ja näkemään kokonaisuutta pitkällä aikavälillä.

Esimerkiksi harvennushakkuista ei kannata lykätä sen vuoksi, että odottelee parempia puunhintoja. Jos harvennukset jättää tekemättä ajallaan, puut kasvavat liian tiheässä. Tämän seurauksena puiden kasvu hidastuu ja lopulta myös puukaupan kokonaistuotto laskee.

että jokainen asiakkaamme tietää koko ajan, missä ollaan menossa. Puhumme ymmärrettävää kieltä ja kannustamme kysymään, jos jokin asia on epäselvää. Ei ole olemassa tyhmiä kysymyksiä.

Sekä vanhat että uudet asiakkaamme hyötyvät siitä, että koko puusta saa tuloja. Uuden digitaalisen tarjouslaskurimme ansiosta puukauppaa suunnitteleva metsänomistaja saa tarjouksen nopeasti ja tarkasti.

Tiivistettynä: Olemme aktiivisia metsänomistajien suuntaan. Emme tyrkytä, mutta olemme avuksi. Ymmärrämme, että jokaisella metsänomistajalla on yksilölliset tarpeet ja suunnitelmat.

Kaikilla muillakin aloilla asiakkaat ovat oppineet vaatimaan erinomaista palvelua, joten kyllä puukaupassakin voi sitä odottaa!

PUUKAUPPATERVEISIN

**Metsäpalvelupäällikkö
Antti Hiltunen**



Ota yhteyttä

Paavo Sutinen
Metsäasiantuntija
+358 40 198 4009
paavo.sutinen@metsatkuntoon.fi

Matti Nevanperä
Metsäasiantuntija
+358 45 7750 2247
matti.nevanpera@metsatkuntoon.fi



METSÄKIINTEISTÖ- VÄLITYS

Metsäkiinteistö on arvo-omaisuutta ja vakaa sijoituskohde

Metsäsijoittaminen on hyvin suosittu ja vakaa sijoittamisen muoto, koska hyvin hoidetun metsän arvo kasvaa joka vuosi. Hyvin huolehdittu metsä pitää arvonsa ja tuottaa puunmyyntituloja elinkaarensa eri vaiheissa.

Olemme Kainuun alueella merkittävien metsäkiinteistöjen välityslieke. Metsäkiinteistön myynti on kauttamme vaivatonta ja ripeää: keskimääräinen kohteen myyntiaika on meillä vain noin yksi kuukausi.

Haluamme, että välityspalvelumme myötä metsätilakauppa on helppoa ja vaivatonta kaupan molemmille osapuolille. Metsäkiinteistövälitys onnistuu kauttamme myös täysin etänä. Autamme metsätilakaupasta muodostuvan metsävähennyspohjan laskemisessa sekä muissa kauppaan ja verotukseen liittyvissä asioissa myös kaupanteon jälkeen.

Kokeneet asiantuntijamme neuvovat metsäkiinteistön luovutuksessa, hankinnassa ja metsävarallisuuden kasvattamisessa. Pidämme huolta, että puhumme jokaiselle asiakkaalle ymmärrettävää kieltä ja toimimme avoimesti sekä asiakasta kuunnellen.

Teemme laadukkaan markkinointimateriaalin

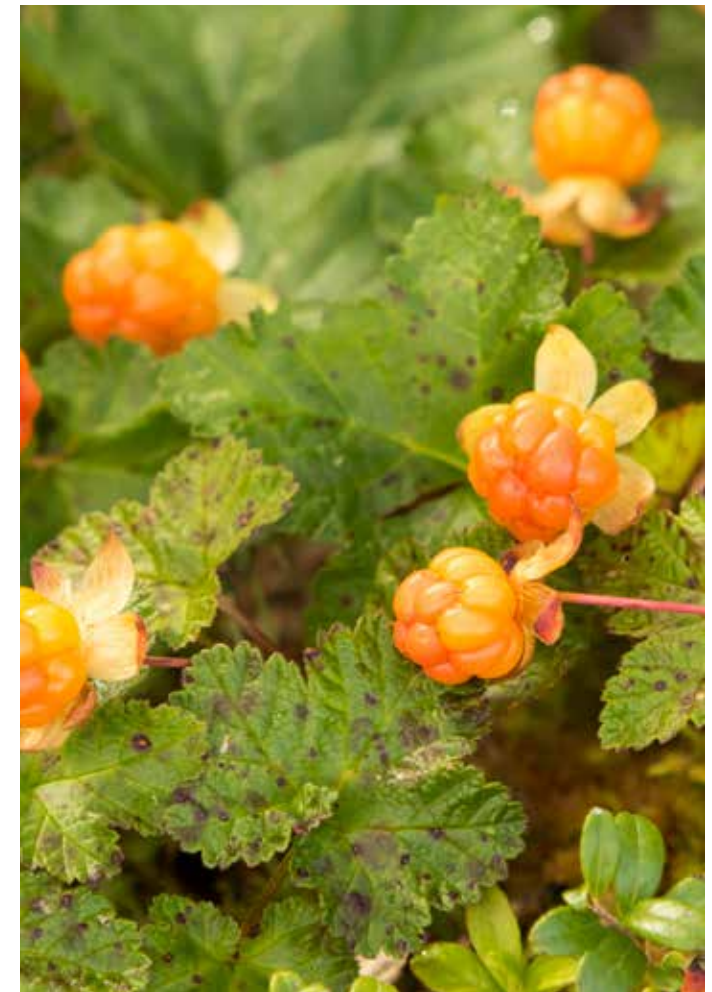
Välittäjäme valmistavat myyntikohteesta laadukkaan ja edustavan markkinointimateriaalin. Meistä on tärkeää, että kohdetta esittelevät kuvat näyttävät hyviltä ja tuovat esiin kunkin metsäkiinteistön erityispiirteet. Näyttävien ja informatiivisten kuvien sekä videoiden ottamiseen käytämme omaa drone-robottilennokkia.

Perinteisesti metsäkiinteistön hinta on määriteltävä summa-arvomenetelmällä. Käytämme metsäkiinteistön arviota laskiessamme odotusarvokerrointa, joka huomioi puuston tulevaisuuden arvokasvun. Metsänomistajan kannattaa muistaa, että tilan markkina-arvo voi olla huomattavasti suurempi kuin summa-arvomenetelmällä tehty arvio.

Verkkosivuillamme tarjoamme käyttöösi metsäarvolaskurin, jolla voit laskea metsätilallesi ilmaiseksi suuntaa antavan hinta-arvion. Verkkosivuilla voit lisäksi asettaa käyttöösi tilavahvistuspalvelun, jonka ansiosta saat sähköpostiisi aina tiedon uusista myyntiin tulleista metsäkiinteistöistä.

Näin metsäkauppa etenee

1. Tila-arvion maastotyöt
2. Välittäjä antaa näkemyksen tilan markkina-hinnasta ja tarjouksen välityspalkkiosta
3. Laaditaan välityssopimus myyjän ja välitysliekeen välille (kesto 1-4 kk) ja sovitaan tarjousajasta
4. Välittäjä tutustuu, valokuvaa ja merkitsee kohteen maastossa ja laatii myynti-ilmoituksen
5. Markkinointi ja myynti alkaa
6. Tarjousten käsittely ja kaupoista sopiminen
7. Kaupakirjan laatiminen ja sen allekirjoittaminen ja kauppahinnan maksu
8. Myyjän verotusasiat ja muut mahdolliset toiminnan lopetusilmoitukset
9. Välityspalkkion laskutus



LKV hinnasto

Välityspalkkiomme on 4,5 % (sis. alv.)
Minimipalkkiomme on 2200 € (sis. alv.) ja yli 150 000 euron kohteille annamme välityspalkkiosta tarjouksen.

Välityspalkkio sisältää myynnin, markkinoinnin, kiinteistörekisteriotteet, verotusneuvonnan sekä kaikki kaupan tekoon liittyvät kulut myyjän osalta. Välityspalvelumme riskittömyys on asiakkaallemme merkittävä etu, sillä emme peri metsätilan myynnistä mitään kuluja, jos emme saa tilaa myydyksi asiakkaan päättämällä hinnalla. Jos et halua metsääsi julkiseen myyntiin, kysy yksittäistoimeksiantoa. Voit tehdä meille myös toimeksianton metsätilan oston. Metsätilan alustava hinta-arvio on ilmainen.

Maastotarkastetut tila-arviot myyntikohteisiin

Myynnin tärkeäksi tueksi saat meiltä maastotarkastetut tila-arviot kaikkiin luovutustarpeisiin. Vankalla ammattitaidolla tehdyn puustoarvion lisäksi saat kaupan päälle näkemyksen tilan markkina-arvosta. Tila-arviot LKV-kohteisiin teemme erityisen ripeällä aikataululla, jottei tilan myyntiin saattaminen tämän takia hidastu.

Pyydä tarjous tila-arviosta puhelimitse tai verkkosivujen www.metsatuntoon.fi kautta.

Kiinteistöjen kaupanvahvistukset

Teemme luovutuskirjat ja kaupanvahvistukset välityskohteiden lisäksi myös muille metsäkiinteistöille sekä asuin- ja lomakiinteistöille.

Kätevät kaupat miellyttävät myyjää

Kemiönsaaressa asuva **Jarmo Ratia** on metsäkiinteistökaupan konkari. Ensimmäisen metsätilansa hän osti noin 40 vuotta sitten. Vuosikymmenien mittaan hänellä on ollut muutama kymmenen metsätilaa.

Hän on kiinnostunut sellaisista tiloista, joissa on ollut ainakin jonkin verran hakattavaa. Hakkuiden jälkeen Ratia on pitänyt hyvän huolen, että metsän kasvulle on luotu suotuisat mahdollisuudet.

Taimet on kylvetty, maa muokattu, taimikot hoidettu ja ojituksesta huolehdittu. Huolellisesti hoidettuja metsätiloja on ollut hyvä myydä sitten eteenpäin.

Onnistuu myös etänä

Viime vuosina Jarmo Ratia on myynyt Metsät-Kuntoon-yrityksen kautta kaksi reilun sadan hehtaarin metsäkiinteistöä Kuhmosta.

Ensimmäisen metsäkiinteistön myynti sujui täysin etänä.

- Talvella metsässä olisi ollut paljon lunta, joten maastokäynti olisi ollut hankala järjestää. Puhuimme **Paula Kemppaisen** kanssa puhelimessa ja asiat järjestyivät sitä kautta hyvin.

Toisen metsäpalstan myyntijärjestelyt osuivat kesään. Silloin Ratia ja Kemppainen viettivät vajaan päivän metsäpalstalla.

- Paulalla oli drone, jolla hän kuvasi metsää ilmasta käsin. Kyllähän sillä sai mahdollittoman hyviä kuvia palstasta. Erityisesti tällaisesta, jossa oli järveä molemmilla puolilla. Vaikka tila oli suuri, se mahtui kuviin kokonaisuudessaan.

Ketterää toimintaa

Vuosikymmenien mittaan Jarmo Ratia on saanut monenlaisia kokemuksia eri metsäkiinteistönvälittäjistä. Hän kiittelee MetsätKuntoon-yrityksen ketterää toimintaa. Kiinteistöt ehtivät olla myynnissä reilun kuukauden ja Ratia on tyytyväinen niistä saamaansa hintaan.

- Metsäkiinteistön myyjän kannattaa valita välittäjä tarkkaan. Markkinoinnilla voidaan vaikuttaa paljon kiinteistöstä saatavaan hintaan, Ratia huomauttaa.

Ratia seuraa aktiivisesti metsäkiinteistöjen markkinoita erityisesti Kainuun, Pohjois-Karjalan ja Etelä-Karjalan alueella. Hän on huomannut, että metsäkiinteistöjen hinnat ovat nousseet viime aikoina. Silti hän pitää silmät auki, sillä kohdalle saattaa jälleen osua sopiva kiinteistö.

Millaiset metsätilat menevät parhaiten kaupaksi?

Hyviä uutisia metsäkiinteistön myyntiä suunnittelevalle: Kaikenlaiset metsätilat tekevät kauppansa. Olemme listanneet tähän erilaisia kiinteistöjä ja niistä kiinnostuneita ostajia.

1. METSÄTALOUSHMETSÄT

Parhaiten maksetaan sellaisesta metsäkiinteistöstä, joka muodostuu isosta ja yhtenäisestä kokonaisuudesta. Hehtaareja on mieluiten yli 30. Tilalla on mahdollisimman paljon kivennäismaata ja se on hyvin saavutettavissa myös kesäisin.

Metsäkiinteistön puusto on kehitysluokaltaan kasvatusmetsävaiheessa. Tämä tarkoittaa, että puuston ikä on 30–60 vuotta, ja metsä on havupuuvältaista.

2. TULEVAISUUDEN METSÄT

Taimikot kiinnostavat myös. Toiset ostajat haluavat ostaa itselleen työmaata. Silloin taimikon ei tarvitse olla valmiiksi hoidettu, vaan ostaja haluaa tehdä taimikonhoidon itse.

Toinen ostajaryhmä on kiinnostunut valmiiksi hoidetusta, hyväkasvuisesta taimikosta, jonka he jättävät tuottamaan vakaata korkoa.

3. LUONTOKOHDE

Jos ostajalla on mielessään luontokohde, hän on usein kiinnostunut metsäkiinteistöstä, jossa on luonnontilainen metsälain mukainen tärkeä elinympäristö. Tällainen voi olla esimerkiksi lähteikkö, puronvarsi, lehto tai tihkupinta.

Ostaja on useimmiten suomalainen tai ulkomaalainen henkilö, joka haluaa suojella alueen ja näkee sillä virkistysarvoa. Heille luontoarvot ovat tärkeitä ja usein taustalla voi olla ajatus hiilikompensaatiosta.

4. ERÄSTELYALUE

Yksi metsäkiinteistöjen ostajaryhmä ovat eräharastajat, jotka haluavat omaa maata vapaa-ajan viettoon. Heitä kiinnostavat kala- ja riistarikkaat alueet, jotka vaihtelevat vesistöiltään, puuston kehitysluokiltaan ja maaperältään. Lintumetsästäjien suosiossa voivat olla joko kosteikot tai runsaspuustoiset metsätilat. Hirvenmetsästäjiä voi kiinnostaa erityisesti jokivarret ja rämeiköt sekä kalastajia kosket.

Vaikka kaikentyyppiset metsäkiinteistöt menevät nyt kaupaksi, voi kiinteistön myyntiä hankaloittaa yksi asia: tie. Jos metsätie on huonossa kunnossa ja kiinteistö on hankala saavuttaa, tämä näkyy hinnassa. Siksi metsätien kuntoon on syytä kiinnittää huomiota.

METSÄKAUPPATERVEISIN

Metsäasiantuntija, LKV
Paula Kemppainen



Ota yhteyttä

Paula Kemppainen
Metsäasiantuntija, LKV

+358 40 483 9093
paula.kemppainen@metsatkuntoon.fi



TIENRAKENNUS

Perusparannushankkeen vaiheet

ENNAKKO-SELVITYS

1. Rahoitusmahdollisuudet Kemera- tai ELY-hanke
2. Tien kunto
3. Alustava kustannusarvio
4. Omistajaselvitykset
5. Alustavat peruskorjausyksiköt
6. Tiekunnan kokouksen päätös tien perusparantamisesta tai rakentamisesta

SUUNNITTELU

1. Maastosuunnittelu
2. Asiakirjojen ja sopimusten laatimiset
3. Tarvittaessa avustaminen yksityistietoimituksen haussa
4. Rahoitustuen haku

TOTEUTUS

1. Toteuttamisen kilpailutus
2. Toteutus
3. Rahaliikenne
4. Valvonta
5. Hankkeen päättäminen ja toteutuksesta selvitys rahoittajalle

Teemme kerralla kestävän metsätien

Tien rakentamisessa ei ole sijaa kokeilulle. Me autamme tieosuuskuntia metsä- ja yksityistien rakentamis- ja korjaushankkeiden monitahoisen kokonaisuuden läpi viemisessä.

Toimimme avaimetkätehen-periaatteella. Kutsumme koolle tiekokouksen, esittelemme hankkeen, teemme suunnitelman, hoidamme kilpailutuksen ja valvomme toteutuksen.

Metsä- ja yksityistien peruskorjaus tai rakentaminen kannattaa, sillä tien kunnolla on suuri merkitys metsän arvolle. Hyväkuntoisen tien varressa sijaitsevat kesähakkuukohteet käyvät helpommin kaupaksi ja puun hinta on parempi.

Metsänomistajan ja puun ostajan kannalta metsäteiden pitäisi olla ympäri vuoden puutavarankuljetuksen edellyttämässä kunnossa. Samalla myös metsänhoitotöiden tekeminen helpottuu.

Laki velvoittaa pitämään tien kunnossa

Yksityistielaki velvoittaa maanomistajien muodostamia tiekuntia pitämään tiet kunnossa ja turvalisina. Olemassa olevaa tietä täytyy myös välillä kunnostaa. Peruskorjaus pitää tehdä 20–30 vuoden välein, jotta tie pysyy liikennekelpoisena. Jos tietä ei korjata, ylläpitokulut nousevat pitkällä aikavälillä kalliimmaksi. Asiantuntijamme neuvovat, mitä toimenpiteitä tien paras kunnossapito missäkin tilanteessa vaatii.

Valtion tiehankkeisiin myöntämän Kemera-tuen määrä suunnittelu- ja toteutustöistä riippuu paikkakunnasta. Tukimäärät ovat 40%–60% arvonnäköverottomista kuluista. ELY avustaa tiekuntia yksityistien korjauksissa 50% hyväksytyistä arvonnäköverollisista kustannuksista. Lisäksi metsänomistaja voi vähentää tien peruskorjaus- ja rakentamiskulut kokonaan metsäverotuksessa 15% vuosipoistoin.



Hinnasto
alv. 0%

Tien perusparannus n. 15 €/m
Uusi tie n. 22 €/m

Hoidamme tiehankkeeseen liittyvien tukien hakemisen tiekunnan puolesta. Tuen suuruus on 40–60 % kokonaiskustannuksista.

Miksi valita asiantuntija tiehankkeen vetäjäksi?

Olipa kyseessä metsätien peruskorjaus tai kokonaan uuden tien rakentaminen, hankkeen toteutus kannattaa antaa asiantuntijan vastuulle. Tiehankkeessa on paljon sellaisia osa-alueita, joissa tarvitaan erityistä tietoa. Prosessit kestävät yleensä parikin vuotta, sillä lain vaatima protokolla on tarkka.

Monen vuosikymmenen kokemukseni perusteella monimutkaisetkin tiehankkeet saadaan asiantuntijan avulla hoidettua niin, että tiekunnan jäsenet ovat tyytyväisiä lopputulokseen.

Metsätiehankeeseen voi hakea valtion Kemera-avustusta tai ELY-keskuksen rahoitusta. Jotta näitä huomattavia avustuksia saa, rahoittaja vaatii hankkeelle ulkopuolisen vetäjän.

Asiantuntijan avulla vältetään myös yllätyskustannuksilta. Metsätiehankeessa asiantuntija tekee kustannusarvion tarkoituksella hieman yläkanttiin. Tällä varaudutaan mahdollisiin yllättäviin tilanteisiin, joita tietä korjattaessa voi tulla vastaan. Asiantuntijan vastuulla on myös tukien palauttaminen valtiolle, kun todellinen laskutus selviää sekä osakaskohtaisten kustannusten laskeminen.

Välillä tarvitaan selvitystyötä

Metsissämme on paljon teitä, joiden kunnossapidosta ei ole pidetty yksityistielain edellyttämää huolta. Joissakin tapauksissa tiet ovat olleet hoitamatta useita vuosia, jopa vuosikymmeniä.

Meihin voi olla yhteydessä kuka tiekunnan osakas tahansa. Ainahan ei edes tiedetä, ketkä tiekuntaan kuuluvat. Tällaisissa tilanteissa me selvitämme ensimmäisenä tiekunnan tilanteen ja hoidamme sen koolle.

Metsätie kannattaa kyllä laittaa kuntoon. Erityisesti jos mielessä on puu- ja kiinteistökauppoja tai haluaa varmistaa, että metsäomaisuuden arvoa vaaliva metsänhoito on mahdollista.

METSÄTIETERVEISIN

**Metsäasiantuntija
Pentti Heikkinen**



Ota yhteyttä

Pentti Heikkinen
Metsäasiantuntija
+358 45 7750 2248
pentti.heikkinen@metsatkuntoon.fi

YHTEYSTIEDOT



Miikka Minkkinen
Toimitusjohtaja, yrittäjä
+358 44 974 6339
miikka.minkkinen@metsatkuntoon.fi

METSÄNHOITO JA PUUKAUPPA

Paavo Sutinen
Metsäasiantuntija
+358 40 198 4009
paavo.sutinen@metsatkuntoon.fi

Matti Nevanperä
Metsäasiantuntija
+358 45 7750 2247
matti.nevanpera@metsatkuntoon.fi

METSÄKIINTEISTÖVÄLITYS

Paula Kemppainen
Metsäasiantuntija
+358 40 483 9093
paula.kemppainen@metsatkuntoon.fi

TIENRAKENNUS

Pentti Heikkinen
Metsäasiantuntija
+358 45 7750 2248
pentti.heikkinen@metsatkuntoon.fi

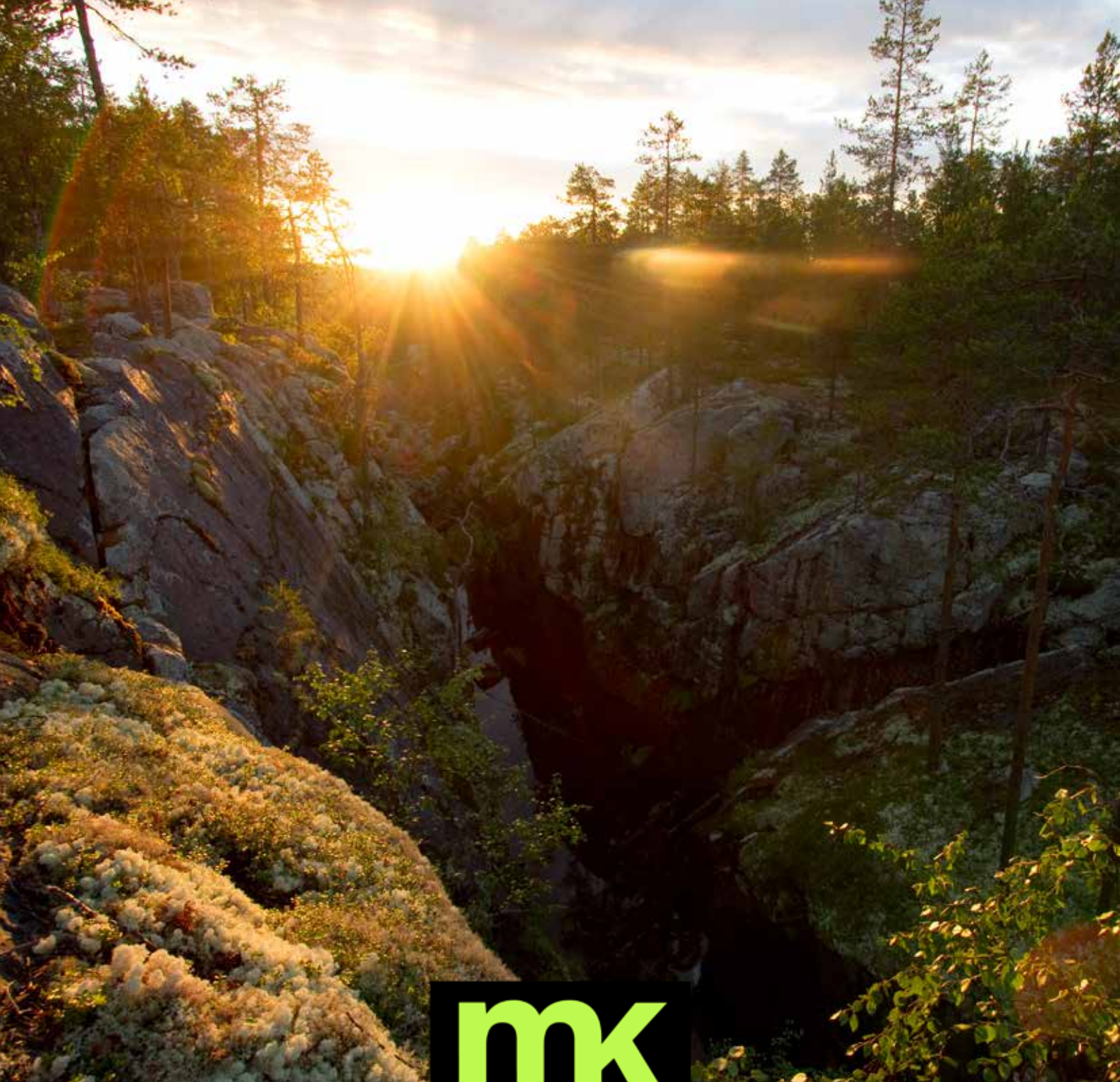
Sumetku Oy

Asiakaspalvelu
029 7030 0110

Toimistot
Keskuskatu 16
89600 Suomussalmi

Kehräämöntie 7
87400 Kajaani

www.metsatkuntoon.fi



mk
metsät kuntoon

LAITETAANKO METSÄT KUNTOON?

www.metsatkuntoon.fi