



SUOMEN METSÄTKUNTOON OY

Metsäkiinteistön- välitys LKV



METSÄKIINTEISTÖN- VÄLITYS

Kilpailuta kauttamme paras myyntihinta metsätilallesi

Metsätilojen kauppamäärät ovat olleet viime vuosina ennätyskorkealla. Metsäsijoittaminen on hyvin suosittua ja vakaa sijoittamisen muoto, koska hyvin hoidetun metsän arvo kasvaa joka vuosi. Hoidettu metsä pitää arvonsa ja tuottaa puunmyyntituloja elinkaarensa eri vaiheissa. Julkisesti myytyjen metsätilojen hinnat ovat tutkitusti nousseet paljon korkeammalle kuin suoralla kaupalla tehtyjen tilakauppojen, joten kilpailuttaminen kannattaa aina.

Olemme merkittävä metsäkiinteistöihin erikoistunut välityslieke ja toimialueemme kattaa lähes koko Suomen. Metsäkiinteistön myynti on kauttamme vaivatonta ja ripeää: keskimääräinen metsätilan myyntiaika on noin 4 viikkoa.

Haluamme, että välityspalvelumme myötä metsätilakauppa on helppoa ja vaivatonta kaupan molemmille osapuolille. Metsäkiinteistöväälitys 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 asiakkaallemme 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 määriteltä summa-arvomenetelmällä. Käytämme metsäkiinteistön arviota laskeessamme 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 tilavahtipalvelun, jonka ansiosta saat sähköpostiisi aina tiedon uusista myyntiin tulleista metsäkiinteistöistä.

Näin metsätilakauppa etenee

1. Välittäjä antaa näkemyksen tilan markkina-hinnasta ja tarjouksen välityspalkkiosta
2. Tila-arvion maastotyöt
3. Laaditaan välityssopimus myyjän ja välityslähteen 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. Kauppakirjan laatiminen ja sen allekirjoittaminen ja kauppahinnan maksu
8. Myyjän verotusasiat ja muut mahdolliset toiminnan lopetusilmoitukset
9. Välityspalkkion laskutus

LKV toiminta-arvomme

- **Ammattimaisuus**
Tuntemme metsätilojen markkinahinnat ja tila saa edustavan myynti-ilmoituksen.
- **Vaivattomuus ja vastuullisuus**
Emme unohda asiakastamme kauppajälkeen, vaan autamme veroasioissa sekä metsätilan toiminnan aloittamisessa tai lopettamisessa.
- **Ripeä toiminta** on kaikissa palvelusamme ensiarvoista.



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. Jos kohteesta saadaan hinta-arvion ylittävä/ ylittäviä tarjouksia ja myyjä vetäytyy kaupoista, perimme kohteen markkinointikuluja yhteensä 750€ sis. alv. Jos et halua metsääsi julkiseen myyntiin, kysy yksittäistoimeksiantoa. Lisäksi voit tehdä meille myös toimeksiannon 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 tarjoustila-arviosta puhelimitse tai 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 MetsätKuntoon-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 järkeä 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

Paula Kempainen

Metsäasiantuntija, LKV



Ota yhteyttä

Paula Kempainen
Metsäasiantuntija, LKV

+358 40 483 9093

paula.kempainen@metsatunkuntoon.fi

Metsäkiinteistönvälitys LKV

KILPAILUTA KAUTTAMME PARAS HINTA METSÄTILALLESII

YHTEYSTIEDOT

Sähköposti: etunimi.sukunimi@metsatkuntoon.fi



Paula Kemppainen

Metsäasiantuntija, LKV, kaupanvahvistaja
Kainuu ja Koillismaa
puh: 040 4839 093



Jyrki-Pekko Kinnunen

Metsäasiantuntija, LKV, kaupanvahvistaja
Pohjois-Karjala ja Pohjois-Savo
puh: 050 5659 754



Mirva Salo

Metsäasiantuntija, LKV, kaupanvahvistaja
Eteläinen Suomi
puh. 050 592 9257



Matti Nevanperä

metsäasiantuntija, myyntineuvottelija
Kainuu ja Koillismaa
Puh. 045 7750 2247



Metsätilavälitystä jo vuodesta 2018.

Yli 200 mainiosti onnistunutta metsätilakauppaa ja
yli 10 000 välitettyä hehtaaria.



Sumetku Oy

Keskuskatu 16, 89600 SUOMUSSALMI
Kehräämöntie 7, 87400 KAJAANI

Toimistomme Pohjois-Karjalassa

Patteristontie 21 C, 80400 YLÄMYLLY

www.metsatkuntoon.fi