

MITÄ KORONAN JÄLKEEN

Tämä teksti liittyy ”lyhyesti” kirjoitussarjaani, jossa olen muuttanut tapani kirjoittaa; ”tieteellisen” varovaisesta ja perusteellisesta passiivista ”käytännön” rohkeaan lyhyeen aktiiviin. Vastuun siirrän samalla lukijalle, sinulle.

Kirjoitan tämän koronavankeudessa 2020. Yritän pitkän urani valossa kertoa kokemuksistani laskusuhdanteissa ja niiden perusteella arvuutella mitä tulee koronan jälkeen.

Mottoni 1 (Accoffia ehkä väärin lainaten): Tieto ei muuta toimintaa, toiminta muuttaa tietoa.

Oppia monista matalasuhdanteista

Olen kokenut useita laskukausia. Valmistuin 1968 keskelle laskusuhdannetta, enkä saanut sopivaa työpaikkaa. joten ajauduin assistentiksi rakentamistalouteen Kelopuulle TKK:lla ja jäin sille tielle. Energiakriisi 1974 romahdutti taloutta ja erityisesti rakentamista ja olihan lisäksi 80 luvulla pieniä notkahduksia, mutta varsinainen isku tuli suurena lamana 1990 alussa. Minua ei kiinnostanut laman syyt, vaan seuraukset alalle. Enkä ole kiinnostunut asuntojen myyntihinnoista tässä yhteydessä (joskin nekin ilmeisesti laskevat), kohteenani ovat kilpailuun perustuvat urakkahinnat.

Taustaoppia peleistä

Osallistuimme 70 - 80 lukujen vaihteessa Oulun Yliopiston Rakentamistalouden laboratoriossa ruotsalaiseen Byggsim peliin ja menestyimme hyvin kahdella strategialla; käytimme aliurakoita, jotta kustannusten epävarmuus oli pientä ja tarjosimme tiukalla katteella rajallisilla markkinoilla. Kehitimme Otaniemessä 80 luvulla oman selvästi kehittyneemmän rakennusyrityspelin (RYPELI) ja testasimme sillä opintosuorituksina erilaisia markkinoiden kehitysvaihtoehtoja. RYPELI oli ns. kyberneettinen simulaattori, jossa ihmiset ja malli pelasivat yhteen. Tulokset olivat selviä, pienehkökin volyymin lasku pudottaa heti markkinahintoja. Arvioimme aloitusvolyymin hintajoustoksi noin 0,30. RYPELIN mallinnuksesta kuitenkin puuttui alihankinta-markkinoiden sisäinen hintajousto, haitari-ilmiö, eli että myös aliurakoiden, rakennustuotteiden ja vieläpä työn hinnat laskevat, joten vaikutukset yrityksiin olivat pelissä jyrkkiä. Pelissä kustannusarvioissa oli hajontaa (ehkä liian suurtakin) perustuen keräämiini todellisiin jälkilaskentatietoihin. Vaikutus oli ikävä, tarjoushinnat laskivat ja kustannusarviot ylittyivät. Pelissä oli mahdollista satsata erilaisiin kehitysohjelmiin. Kukaan ei satsannut arviolaskennan parantamiseen, monet tuottavuuden parantamiseen. Opimme siis tutun hinta/volyymiriippuvuuden lisäksi varomaan arviohajontaa. Kehitimmekin resurssipohjaista standardilaskentaa ja sen tiedostoja.

Lamasta oppia

Kun sitten suuri lama tuli, rakennusten aloitusmäärät romahtivat ja hinnat lähtivät rajuun luisuun. Hintajousto oli suuruusluokkaa 0,50. Erityisesti lama iski perinteisiin gryndereihin, jotka sitten siirtyivät urakkamarkkinoille ja maakunnan yritykset, jotka siirtyivät PKS:lle ilman riittävää paikallisosaaamista, tuntumaa hintatasoon ja osaamista toimitilaurakan työmaajohdossa ja vaikeissa yksilöllisissä hankinnoissa. Osalla yrityksistä oli jopa osto-osasto. jossa vastuualueet oli jaettu ostettavan rakennustuotteen mukaan. Tämä toimi gryndauksessa, siedettävästi vielä urakka-asuntotuotannossa, mutta ei lainkaan kilpaillussa

toimitilarakentamisessa. Kehitystöissäni tämä johti PJ-malleihin ja hankintakeskeisyyteen. Kun kirjallisuus puhuu WBS:stä, työnjaosta, Puhuin PBS:stä hankintajaosta.

Ison laman aikana TEKES rahoitti paljon tutkimus- ja kehitystöitä. Minullakin oli laboratoriossa 25 tutkijaa. Hyödyllisiä tuloksia ei juurikaan tullut, mutta useat säilyttivät yhteyden työhön tai pääsivät hyvään alkuun. Olisikohan Business Finlandin syytä varautua samaan.

Laman seuraukset olivat rajut. Suuria perustajaurakoinnin helppoon ja tuottoisaan hommaan keskittyneitä rakennusyrityksiä kaatui ja tilalle syntyi saman tuotantovolyyymiin ylttävä pienien rakennus- ja PJ-yritysten, sekä PJU että PJP, joukko. PJ:t ostavat kaiken markkinoilta. Palvelukysyntä rakentamisessa synnytti nopeasti myös tarjontaa. Las Vegasissa pitämässäni esitelmässä kuvasin muutosta näin: 250 staffin yritys kaatui ja tilalle syntyi 5 kpl 20 henkilön Pj-yritystä.

Neuvoin silloin kahta eri markkina-alueella toimivaa rakennusyritystä. Ratkaisuna oli resurssipohjainen laskenta, laajennettu alihankinta ja työmaan vastuuhenkilöiden itse tekemä työnsuunnittelu, erityisesti työmaan yhteiskustannusten huolellinen suunnittelu sekä ennakoiva hankintahetken kustannusvalvonta. Resurssilaskenta ei vielä riitä, vaan tarvittiin kyberneettinen säätönapula, jolla voitiin hallitusti laskea tarjousten hintatasoa etukäteen. Tarjous oli tällöin tasoltaan ja myös hajonnaltaan hallittu. Ennakotarjouksiin ja jälkilaskentaan perustuvat yritykset jäivät toiseksi ja yrittäessään ”tarkkaa” laskentaa tekivät aivan kauheitakin tarjouksia. Toteutus tehtiin alihankintoina, joille usein annettiin hinta, jolla työn sai. Näin hinnanlaskua siirrettiin ketjussa alaspäin ja hyödynnettiin haitaria. Tilaajat saivat tietysti hyödyn itselleen. Pj-mallit saivat erinomaisen kustannusvalvontavälineen, ennakkoinnin hankintaa tehdessä.

Opin paitsi hankintojen hankekeskeisyyden, myös luottamaan tuoteosakauppoihin. Kun minulta kysytään kumpi, teräs vai betoni (voisi siihen lisätä puunkin, vaikka sen käytön perustelut eivät ole taloudellisia) on runkona edullisin, opin vastaamaan **että toinen**. Kun tarjouspyynnössä oli toinen, niin pyydettiin tuoteosatarjous toisen runkoratkaisun toimittajalta ja aina onnistui, koska silloin **kilpailtiin suunnittelu-ratkaisulla, ei vain hinnalla**. Kyseessä ei ole ainakaan yksin rakennesuunnittelijoiden heikko talousosaaminen. Mikään kustannuslaskelma ei tätä kilpailuilmiotä pysty osoittamaan. Mielenkiintoista on, etteivät rakenne-suunnittelijat ymmärrä missä heillä on osaamisen markkinat, tuoteosakaupoissa.

Monet näistä opeista siirtyivät PJ-rakentamista koskeviin tutkimusten ja kehitystöiden tuloksiin. Aiemmin olin jo oppinut, ettei julkaisujen tai vielä vähemmän käytännön puheenvuorojen käsityksiin rakennushintojen aiheutumissyistä voi lainkaan luottaa. Jo kauan olin ymmärtänyt tarjoushintatason ja rakennuskustannusindeksin oleelliset erot. Muuten edes RAPS kurssien kokeneilla rakennuttajilla ei ollut kunnon kuvaa siitä mitä rakennuskustannusindeksi mittaa, vain panoshintojen muutosta, ei edes määräysten aiheuttamaa kallistumista.

Suhdanneoppia

Motto 2: Korkeasuhdanteessa **SSA** alkaa alamäki.

Korkeasuhdanteessa on resurssipula sekä suunnittelussa että rakentamisessa, miksei rakennuttamisessakin, seurauksena kustannusylityksiä, aikatauluongelmia ja laatuvirheitä ja myös rekrytointivirheitä ja alamäki alkaa. Huomaa että korkeasuhdanteessa, että paitsi kaikki kallistuu, **tulee kallis suhteessa vieläkin kalliimmaksi**. Tuoteosakauppoja on vaikea saada. Kyseessä on koko tuotantoketjun kallistuminen (”haitariefekti”). PKS:llä hinnat nousevat (ja putoavat) nopeimmin vetäen muita alueita mukanaan

(”mattoefekti”= nosta Suomea peittävää mattoa Helsingin kohdalta, niin muutkin nousevat, kun irroitat näet efektin). Tiedosta ja varaudu suhdannemuutoksiin, valitse hankintamuodot suhdanteiden mukaan, älä päästä reppurihommiksi.

Suhdannemuutoksen ajankohdan ennustelu on vaikeaa, seurattavia on mm. Rapalin tarjoushajonnat ja Haahtelan ennusteet. Tiedän, että muutos tapahtuu syyskuussa, mutta vuosi on epäselvä, epäilen ensi syksyä. Rapalin hintaseuranata ei juuri nyt kuvaa PKS:lle laskua, Haahtelan indeksi kyllä, muttei mattoilmiötä; PKS:llä lasku on muuta maata suurempaa.

Suhdanteisiin liittyy myös yllättävä ilmiö; suunnitteluratkaisuja halvennetaan ylitysten pelossa korkeasuhdanteessa ja ne toteutetaan matalasuhdanteessa ja päinvastoin. Osa yllättävistä kokemuksista johtunee tästä ilmiöstä yhdistettynä tarjoushintojen muutoksiin. **Hankebudjetit siis ylittävät lamassa kallistuneille suunnitelmille asetetut alhaiset budjetit ja alittavat halvennetuille suunnitelmille korkea-suhdanteessa asetetut korkeat tavoitteet.**

Yritys ennakoida tulevaisuutta

Mitä sitten voisi ennakoida tapahtuvaksi. Asuntomyynti takkuu (kuten Hesari esittää) ja yritykset (taas) siirtyvät urakkakilpailuihin. SRV jopa julkisti em. tiedon (Hesari 3.5). Haahtelan indeksien mukaan hinnanlasku on jo alkanut. Kiinteistömarkkinat hiljenivät välittömästi koronan alettua, kaupat vähenivät ja vuokrien nousu pysähtyi ja vajaakäyttö lisääntyy. Seuraukset lienevät samanlaisia kuin lamassa, joskin ilmeisesti lievempiä, korkotason säilyessä alhaalla. Kunnat, jotka ovat suurin rakennuttaja, pysäyttävät hankkeitaan taloustilanteen vuoksi ja valtio, jos nyt enää helikopterirahan jakelun jälkeen pystyy, elvyttää infra-hankkeilla.

Rakennushinnat siis laskevat, haitari puristuu, alihankinnat ja tuoteosakaupat halpenevat, samalla kun jo nyt on suunnitteluratkaisuja karsittu. Konkurssejakin tulee, joskaan ei niin paljon kuin laman yhteydessä. Volyymi putoaa 2021, sanotaanko max 20% ja rakennushinnat laskevat tällöin esim. 6... 10%. Rakennusyriyksillä oli koronan alkaessa hyvä tilauskanta, joka riittää vuoden lopulle. Ennakoin siten hinnanlaskun näkyvän syksystä alkaen, yritysjohto kun näkee karun tilanteen syyskuussa.

Toipumisesta on esitetty erilaisia kirjainmalleja, V, U, L. Volyymiin ne voivat sopia, vaikka toipumisennusteet ovat yleensä liian optimistisia. Hintoja nämä kuvaavat huonosti, käytän itse ns. lätkämailamallia, **nopea lasku hidas nousu ja taustalla trendinousu.**

Mitä nyt neuvoksi

Mottoni 3: Valitse polku joka mahdollistaa valita myöhemmin monia polkuja

Tilaajille ja rakennuttajille infoksi: nyt on mahdollisuus rakentaa edullisesti, aloita 2021, varaudu konkursseihin. Ja tietysti huolehdi suunnitelmistasi, mutta älä turhaan laske laatutasoa. Valitse polku joka antaa paljon vaihtoehtoja. Suunnitteluta kuin pääurakassa ja siirry mahdollisesti tilanteen mukaan muihin muotoihin. Hylkää myös liian halvat tarjoukset. Suosi nyt tuoteosakauppoja ja Teknisten ratkaisujen urakkaa, tarjoushalukkuutta nyt esiintyy. Käytä kehitysvaihetta kaikissa hankkeissasi, hyödynnä yhteistyötä, nyt saat urakoitsija mukaan. Rakennuttajakonsultit voisivat myös kouluttautua avoimeen rakentamiseen ja suunnitelma-pakettimenettelyyn, ehkä myös jatkuvaan käyttäjäpalveluun (jatkuvaan käyttäjäyhteyteen), vaiikkei niillä ole mitään tekemistä koronan kanssa. Joustavat yhteistyö- ja yhteisvastuumuodot ovat nyt käyttökelpoisia.

Suunnittelijoiden on syytä sopeutua laskevaan volyymiin ja hankkeiden jäädyttämiseen. Tilaajan ja käyttäjien palvelua voisi samalla parantaa. Suunnittelijat voisivat myös parantaa taitojaan avoimessa rakentamisessa ja suunnitelmapakettimenettelyssä. Rakennesuunnittelijoille avautunee kiinnostavia tuoteosakauppojen suunnittelutehtäviä.

Rakennusyritysten tulee heti tarkistaa tarjouslaskentansa kyberneettiseksi, valmentaa grynderihankkeiden työmaajohtoa kilpailuhankkeiden työnsuunnitteluun, hankintapaketteihin ja mikä vaativinta kuuntelemaan käyttäjiä. Ja tietenkin tarkistaa hankintatoimensa hankekeskeiseksi. Vältä ”tarkkaa” laskentaa.