

A woman with glasses and a pink sweater sits on a tan leather sofa, reading a red book. A man in a green sweater lies on his back next to her, smiling and holding a large brown and white dog. A smaller brown dog is in the foreground, looking up. The scene is set in a bright, cozy living room with a potted plant and a white fringed pillow.

 kojamo

Vuosikertomus

  
2019  




Tilinpäätös, hallituksen toimintakertomus, selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä sekä palkka- ja palkkioselvitys on julkaistu osoitteessa [kojamo.fi/vuosikertomus2019](http://kojamo.fi/vuosikertomus2019).



## Sisällys

### VUOSI 2019 LYHYESTI

Vuoden kohokohdat	3
Avainluvut	4
Toimitusjohtajan katsaus	5

### TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Kaupungistumiskehitys	6
Case: Kaupungistuminen	8
Toimintaympäristön kehitys	9

### STRATEGIA JA LIIKETOIMINTA

Strategian toteutus	11
Case: Yrityskulttuuri	14
Liiketoiminta	15
Digitalisaatio ja palvelullistaminen	19
Case: Digitalisaatio	21

### YRITYSVASTUU

Vastuullisuus on DNA:ssamme	22
Ympäristö	25
Case: Kiertotalous	27
Asiakaskokemus	28
Henkilöstö	30
Taloudellinen vastuu	31
Yritysvastuun tunnusluvut	32

### HALLITUS JA JOHTORYHMÄ

Hallitus	36
Johtoryhmä	37

### SIIJOITTAJILLE

Tietoa osakkeenomistajille ja sijoittajille	38
Sijoittajan sanasto	40

Luvut suluissa viittaavat edellisen vuoden vastaavaan ajankohtaan, ellei toisin mainita.



## Vuoden kohokohdat

### ALKUVUOSI

Otimme käyttöön uuden My Lumo -mobiilisovelluksen, josta Lumo-asukas voi mm. varata ja ostaa palveluita sekä maksaa vuokran myös mobiililaitteella. Kojamo saavutti Suomen innostavimmat työpaikat -tunnustuksen jo toistamiseen.

12.7.

Sovimme 478 strategian mukaisten kasvukeskusten ulkopuolella sijaitsevan asunnon myynnistä. Myynti toteutui elokuussa.

6.6.

Tiedotimme vaihtavamme sijoituskiinteistöjemme arvomääritysmenetelmää. Muutos tuli voimaan 31.12.2019.

30.8.

Teimme SRV:n ja Hausian kanssa yhteistyösopimukset 905 vuokra-asunnon rakentamisesta Helsingin seudulle. Sopimukset ovat tulosta Kojamon keväällä järjestämästä niin kutsutusta käänteisestä kilpailutuksesta.

21.10.

Tiedotimme Katri Harra-Salosen nimityksestä digijohtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi 7.1.2020 alkaen.

1.10.

Kojamon kaikissa kiinteistöissä siirryttiin käyttämään vesisertifioitua sähköä.

8.11.

Tiedotimme ottavamme osassa kiinteistöjämme käyttöön Fortumin hiilineutraalin kaukolämmön, mikä vähentää ylläpidon hiilijalanjälkeä 10 prosenttia.

18.12.

Lumo Kodit Oy osti Valion Eläkekassalta ja Valion Keskinäiseltä Vakuutusyhtiöltä 143 Helsingissä ja Vantaalla sijaitsevaa asuntoa.

# Avainluvut 2019

## LIKEVAIHTO

**375,3** M€

(358,8 M€, +4,6 %)

## NETTOVUOKRATUOTTO

**247,3** M€

(234,0 M€, +5,7 %)

## KASSAVIRTA ENNEN KÄYTTÖ- PÄÄOMAN MUUTOSTA (FFO)

**140,7** M€

(116,4 M€, +20,9 %)

## KIINTEISTÖJEN KÄYPÄ ARVO

**6,3** Mrd€

(5,1 MRD. €) | +22,9 %

## BRUTTOINVESTOINNIT

**259,9** M€

(365,2 M€, -28,8 %)

## VOITTO ENNEN VEROJA

**1 031,3** M€

(277,3 M€, +271,9 %)

**Kojamo on** Suomen suurin yksityinen asuntosijoitusyhtiö ja asumisen rohkea uudistaja. Tehtävämme on luoda parempaa kaupunkiasumista. Lumo-brändimme tarjoaa helppoa, vaivatonta ja ympäristöystävällistä asumista ja palveluita Suomen suurimmissa kasvukeskuksissa.

Kehitämme aktiivisesti sijoituskiinteistöjemme arvoa rakennuttamalla uutta sekä ostamalla ja kehittämällä olemassa olevaa kiinteistökantaa. Haluamme olla asumisen edelläkävijä ja asiakkaan ykkösvalinta. Kojamon osake on listattu Nasdaq Helsinki Oy:n päälisalla.

**O**LEMME VUODEN 2019 aikana edistyneet strategiamme toteutuksessa suunnitellusti ja onnistuneet luomaan kannattavaa kasvua. Keskeiset taloudelliset tunnuslukumme kehittyivät positiivisesti. Kilpailusta investointimarkkinasta huolimatta olemme onnistuneet erityisesti monikanavaisessa kasvussa. Asuntokantamme on kasvanut suunnitellusti, ja olemme entistä vahvemmin läsnä strategiamme mukaisella seitsemällä kasvukeskusalueellamme.

**SIIRRYMME** vuoden lopussa sijoituskiinteistöjemme käyvän arvon määrittämisessä niin kutsutusta kauppa-arvomenetelmästä tuottoihin perustuvaan arvostusmenetelmään. Muutoksella oli merkittävä positiivinen vaikutus sijoituskiinteistöjemme käypään arvoon ja tätä kautta koko vuoden tulokseen. Menetelmän muutoksen myötä olemme vertailukelpoisempia eurooppalaisten verrokkiyhtiöidemme kanssa.

**KAUPUNGISTUMISEN TRENDI** jatkuu vahvana. Myös asenteet asumista kohtaan muuttuvat: kotia ei haluta välttämättä omistaa, ja nelioita tärkeämpiä ovat keskeinen sijainti, hyvät kulkuyhteydet ja palvelut. Haluamme luoda koteja, joissa palvelut ja kulkuyhteydet ovat lähellä ja arki helppoa ja vaivatonta. Uskomme vahvasti, että kykymme palvella asiakkaitamme heidän ehdoillaan helposti ja vaivattomasti on keskeinen onnistumisen edellytys.

**LUMO-ASUNTOMME TARJOAVAT** enemmän kuin seinät ja katon: ne muodostavat palvelualueen, jossa voimme kehittää ja testata uusia palveluita yhdessä asiakkaidemme ja kumppaniemme kanssa. Alkuvuonna asiakkaamme saivat käyttöön My Lumo-mobiilisovelluksen, jonka avulla voi esimerkiksi varata erilaisia palveluita, maksaa vuokran tai tehdä viikailmoituksen ja seurata sen etenemistä. Palvelu on käytössä jo yli 60 prosentilla asuinkunnista. Toimialallaan ainutlaatuinen verkkokauppamme on myös kasvattanut suosiotaan entisestään, ja vuoden 2019 aikana jo puolet uusista vuokrasopimuksista tehtiin sen kautta.



# Toimitusjohtajan katsaus

**VASTUULLINEN TOIMINTA** on aina ollut toimintamme ytimessä ja olemme vuoden aikana tehneet toimenpiteitä myös ympäristöystävällisten ja kestävien ratkaisujen kehittämiseen. Vuoden aikana otimme muun muassa kaikissa kiinteistöissämme käyttöön vesisertifioidun kiinteistösähkön, ja osassa kiinteistöjä hiilineutraalin kaukolämmön, mikä omalta osaltaan pienentää hiilijalanjälkeämme. Sovellamme tänä vuonna vastuullisuusraportoinnissamme ensimmäistä kertaa Global Reporting Initiative (GRI) raportointiviitekehystä ja EPRA:n (European Public Real Estate Association) vastuullisuusraportoinnin parhaita käytäntöjä koskevia suosituksia.

**HENKILÖSTÖMME ON** tehnyt erinomaista työtä vuoden aikana tavoitteidemme saavuttamiseksi. Meille on tärkeää panostaa dynaamiseen ja tulokselliseen yrityskulttuuriin, jossa työntekijämme viihtyvät ja kehittyvät. Uskomme, että erinomainen asiakaskokemus rakentuu jokaisen kajoimolaisen tavasta toimia. Etenemme yhdessä kohti tavoitettamme olla asumisen edelläkävijä ja asiakkaan ykkösvalinta.

**STRATEGIAMME ON** osoittautunut toimivaksi, ja jatkamme sen toteutusta myös tulevaisuudessa. Olemme jatkaneet strategiakautta vuoteen 2023 asti ja tehneet tarkennuksia strategiaan painopisteisiin sekä tavoitteisiin. Tähtäämme vahvaan kasvuun, jota tukevat operatiivinen erinomaisuus ja uusiutuminen digitalisaatioratkaisuina. Panostamme jatkossakin parhaaseen asiakaskokemukseen, osaavimpaan henkilöstöön ja energiseen työpaikkaan sekä toimimme vastuullisesti ja edistämme toiminnassamme kestävä kehitystä. Olemme hyvässä asemassa rakentamaan parempaa kaupunkiasumista myös jatkossa.

Jani Nieminen  
toimitusjohtaja

## Kaupungistuminen lisää asuntojen kysyntää

**K**aupungistuminen on yksi merkittävimmistä Kojamon liiketoimintaan vaikuttavista megatrendeistä, joka kasvattaa vuokra-asumisen kysyntää ja suosiota. Muuttoliike maaseudulta kaupunkiin ja pienemmistä kaupungeista suurempiin on jatkunut Suomessa vuosikymmenten ajan.

Kojamolla on tällä hetkellä Suomen suurimmissa kasvukeskuksissa yli 35 000 vuokra-asuntoa, jotka vastaavat vuokra-asumisen kysyntään. Kaupungistumiskehitys luo Kojamolle mahdollisuuksia investointeihin ja uusien palvelujen kehittämiseen.

Jotta voimme tarjota kasvukeskusten asukail-

le missiimme mukaista parempaa kaupunkiasumista, etsimme jatkuvasti uusia sijoituskohteita täydentämään asuntotarjontaamme. Olemme investoineet viimeisten viiden vuoden aikana noin kaksi miljardia euroa uusiin asuntoihin sekä omistamiemme asuntojen kehittämiseen.

Meillä on vahva tahtotila ja rahoituksellinen valmius investoida uusiin asuntoihin ja asuntokannan kehittämiseen myös jatkossa – olivat kyseessä valmiit asunnot, uudisrakennuskohteet tai erilaiset käyttötarkoituksenmuutoskohteet. Ostamme kohteita pitkäaikaiseen omistukseen, jolloin kohteiden pitkän tähtäimen arvonkehitys ja vuokra-kysyntä ovat merkittävässä asemassa.

Kaupungistumisen trendin uutena piirteenä



**Kojamo tarjoaa  
yli 35 000  
vuokra-asuntoa  
suurimmissa  
kasvukeskuksissa**





on, että kaupunkien keskustat ja kantakaupungit palveluineen houkuttelevat kaupunkilaisia muuttamaan aivan ytimeen. Pystymmekin toteuttamaan myös tiiviiseen kaupunkiympäristöön ja keskusta uusia asuntoja muun muassa muuttamalla vanhoja toimitiloja vuokra-asunnoiksi. Esimerkiksi Helsingin keskustan vuokra-asuntotarjonta paranee lähivuosina huomattavasti, kun Kojamo saneeraa Metropolia Ammattikorkeakoulun vanhoja opetusrakennuksia asunnoiksi.

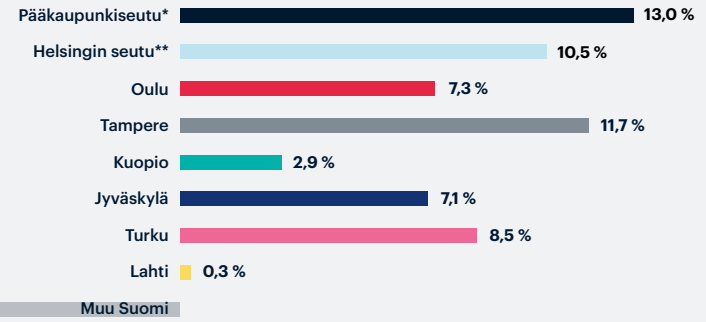
Vuokra-asuminen tarjoaa helppoa, turvallista ja joustavaa asumista työn, opiskelupaikan tai elämänmuutoksen vuoksi muuttavalle ja niille, jotka etsivät laadukkaita ja hyvillä asumisen palveluilla varustettuja vuokra-asuntoja pitkäaikaiseen asumiseen. Otamme investoinneissamme huomioon asukkaiden asumispreferenssit, kuten mikrosijainnin, liikenneyhteydet, ympäröivät palvelut, asunnon koon, kunnan

sekä asumiseen liitettävät palvelumahdollisuudet.

Kaupunkielämään kuuluvat asumisen vaivattomuus ja elämä helppotavat palvelut. Lumo-kohteet tarjoavat vastinetta vuokra-asumisen valinneelle, sillä asumisen lisäksi niissä on saatavilla arkea helpottavia palveluita kuten esimerkiksi moderneja yhteiskäyttötiloja ja -autoja.

Vuokra-asuminen on 2020-luvulle siirryttäessä kehittynyt yhä varteenotettavammaksi vaihtoehdoksi omistusasumiseen verrattuna. Etenkin nuorten ja kaupunkilaisten keskuudessa vuokra-asujien määrä suhteessa omistusasujien määrään on kasvanut tasaisesti. Pääkaupunkiseudulla jo yli puolet kotitalouksista asuu vuokralla. Helsinkiin ja sen kehyskuntiin on ennustettu muutavan vuoteen 2040 mennessä yli 300 000 uutta asukasta. Kaupungistumisen odotetaan jatkuvan tulevaisuudessa vahvana.

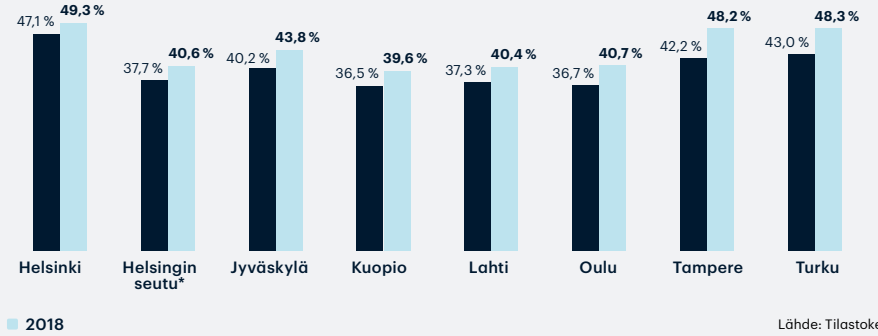
## VÄESTÖN KASVUENNUSTE VUOSINA 2019E-2030E



\*Helsinki, Espoo, Vantaa, Kauniainen \*\*Pääkaupunkiseutu, Hyvinkää, Järvenpää, Kerava, Kirkkonummi, Mäntsälä, Nurmijärvi, Pornainen, Porvoo, Riihimäki, Sipoo, Tuusula, Vihti

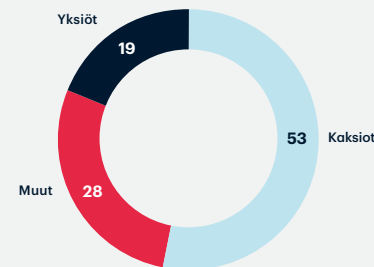
Lähde: Tilastokeskus

## VUOKRALLA ASUVIEN KOTITALOUKSIEN MÄÄRÄN KEHITYS, %-OSUUS KAIKISTA KOTITALOUKSISTA

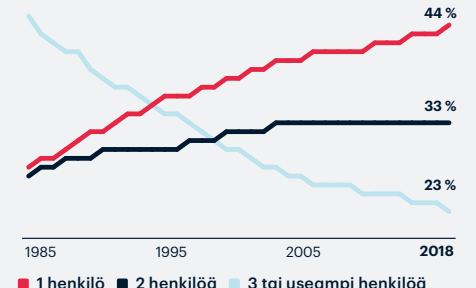


Lähde: Tilastokeskus

## KOJAMON ASUNTOKANNAN JAKAUMA HUONELUVUN MUKAAN %



## KOTITALOUKSIEN KOON KEHITYMINEN, PROSENTTIOSUUS KAIKISTA KOTITALOUKSISTA



Lähde: Tilastokeskus



**JANI NIEMINEN**  
Kojamon  
toimitusjohtaja

**TIMO ARO**  
aluetutkija, aluekehittämisen  
konsulttitoimisto MDI:n johtava  
asiantuntija

## Suomessa kaupungistuminen on vasta alussa

”**SUOMESSA EI VIELÄ YMMÄRRETÄ**, mitä kaikkea kaupungistuminen muuttaa”, sanoo aluetutkija Timo Aro.

Vaikka kaupungistumisesta on puhuttu Suomessa jo pitkään, Aron mukaan täällä ollaan vasta kaupungistumisen alussa.

”1970-luvulla Suomessa tapahtui kaupungistumisen ensimmäinen aalto, jossa muutettiin toimeentulon perässä lähimpiin kuntataajamiin. Nyt on kyse henkisestä kaupungistumisesta. Ihmiset haluavat tehdä yksilöllisiä valintoja, he haluavat sujuvaa arkea ja mahdollisuuksia oman näköiseen elämään.”

Kaupungistumisen sijasta voisikin puhua monikossa kaupungistumisista, koska trendi näkyy kaikilla tasoilla paikalliskeskuksista pääkaupunkiseudulle.

**KAUPUNGISTUMISEN AJUREITA** on monia. ”Nuoret hakevat työ- ja opiskelumahdollisuuksia ja vanhemmat ihmiset palvelu-

ja”, tiivistää Kojamon toimitusjohtaja Jani Nieminen.

Suomen seitsemällä kasvukeskusalueella asuu nyt 54 prosenttia väestöstä. Vuoteen 2040 mennessä niillä arvioidaan asuvan yli 65 prosenttia suomalaisista. Muutos on valtava, ja suurin paine kohdistuu pääkaupunkiseudulle.

Kaupunkilaiset suosivat helppoutta ja vaivattomuutta, mikä lisää palvelujen kysyntää ja vaikuttaa asumismuodon valintaan. Maailmanlaajuinen trendi on, että vuokra-asuminen lisääntyy kaupunkien keskustoissa. Suomessa kaksi kolmesta kotitaloudesta omistaa asunnon, mutta isoimmista kaupungeissa jo puolet asuu vuokralle. Kaupungistuminen siis lisää vuokra-asumisen kysyntää.

”Vuokra-asuntojen kysynnän lisäksi kehitys luo meille mahdollisuuksia investoinneille ja uusien palvelujen kehittämiseksi”, Nieminen sanoo. ”Voimme olla merkittävässä roolissa tukemassa kaupungistumista.”

Sekä Aro että Nieminen toivovat päättäjien tekevän kaavoituspäätöksiä asukaslähtöisesti ja dataan perustuen. ”Dataa ja asiakaspreferenssejä hyödyntämällä voidaan kaupungin eri osia kehittää vastaamaan erilaisia toiveita. Jokaista aluetta tulisi kehittää sen omien vetovoimatekijöiden lähtökohdista”, Nieminen sanoo.

**NIIN SANOTUSTA MIKROSIJAINNISTA** tulee entistä tärkeämpi asuinpaikkaa valittaessa. Esimerkiksi raideliikenteellä on valtava merkitys – sekä asunnot että työpaikat siirtyvät lähemmäs rataa ja asemia. Kaupunkirakenteen tiivistyminen kasvattaa alueellista ostovoimaa, edesauttaa palveluiden kehittymistä ja käyttää sekä luo uutta työtä.

”Alueelliset erot kasvavat, mutta parhaimmillaan se voi luoda monimuotoisuutta. Ihmisille pitää tarjota vaihtoehtoja, ei kaikille tarkoitettua bulkkia”, Aro sanoo.



## Kysyntä kasvaa kasvukeskusten asuntomarkkinoilla

**T**oimimme Suomessa seitsemässä suurimmassa kasvukeskuksessa: Helsingin seudulla, Tampereen, Turun, Kuopion ja Lahden alueilla sekä Oulun ja Jyväskylän kaupungeissa. Toimimme puhtaasti asuinkiinteistösektorilla, johon vaikuttavat erityisesti asuntomarkkinoiden tilanne ja kehitys Suomen kasvukeskuksissa. Lisäksi toimintaamme vaikuttavat makrotaloudelliset tekijät, kuten talouskasvu, työllisyys, kuluttajien käytettävissä olevat tulot, inflaatio ja väestönkasvu. Voimakkaimmin toimintaamme tukee kaupungistumisen megatrendi.

### **Yleinen toimintaympäristö: kotimainen kysyntä ylläpitää kasvua**

Valtiovarainministeriön ennusteen mukaan maailmantalouden tilanne on yhä epävarma, vaikka joitain tasaantumisen merkkejä on olemassa. Kotimainen kysyntä ylläpitää kasvua tulevina vuosina, sillä ulkomaankaupan näkymät ovat heikot. Yksityisen kulutuksen kasvu jatkuu tasaisena. Kotitalouksien käytettävissä olevien tulojen kasvua pitää yllä ansiotason nousu sekä korkeana pysyttelevä työllisyys. Inflaatio pysyy edelleen mal-

tillisena. Yksityisten investointien ennustetaan vähenevän ensi vuonna. Erityisesti asuinrakennusinvestoinnit vähenevät. Asuinrakennusinvestointien laskun ennustetaan kuitenkin päättyvän vuonna 2022, mikä tukee bruttokansantuotteen kasvua. (Lähde: Valtiovarainministeriön taloudellinen katsaus 12/2019)

### **Toimialan toimintaympäristö: asuntomarkkinoiden polarisoituminen jatkuu**

Rakennusteollisuus ry:n (RT) suhdannekatsauksen mukaan asuntoaloitukset vähenevät ennätyslukemista kohti normaalimpaa tuotannon tasoa vuosina 2019 ja 2020. Asunnoille myönnetty rakennusluvut vähenevät selvästi viime vuoden aikana. Asuntorakentamisen volyymin suurin pudotus ajoittuu vuoden 2020 loppupuolelle. Uudisrakentaminen keskittyy talouskasvun heikentyessä entistä voimakkaammin suurimmille kaupunkiseuduille. Talouskasvun hidastumisesta huolimatta tarve uusille asunnoille ei kaupungistumisen jatkuessa poistu. Rakennusteollisuuden katsauksen mukaan kasvuseuduilla päästään riittävään asuntotuotannon tasoon vuosina 2019 ja 2020, mutta huoli koh-

distuu tarjonnan riittävyteen sen jälkeen.

Pellervon taloustutkimuksen (PTT) ennusteen mukaan asuntojen hintakehitys polarisoituu yhä vahvemmin. Talouskasvusta huolimatta asuntomarkkinat ovat vilkastuneet vain merkittävimmissä kasvukeskuksissa, kun taas pienemmissä kaupungeissa asuntojen hintojen lasku on jatkunut. Kasvukeskuksien asuntomarkkinoilla kysyntä kasvaa: uusia asuntoja rakennetaan vilkkaasti, kaupungit tiivistyvät ja asuntojen hinnat nousevat. Toisaalta taantuvilla alueilla asuntomarkkinoiden ongelmat pahenevät. Pääkaupunkiseudulla asuntorakentaminen on pysynyt korkealla tasolla, mikä ylläpitää asuntomarkkinoiden kasvun painopistettä uudiskohteissa.

Asuntomarkkinoiden alueelliset erot tulevat esiin myös vuokramarkkinoilla. Tarjonnan voimakkaasta lisääntymisestä

huolimatta etenkin muuttoliike pitää vuokra-asuntojen kysynnän korkealla. Erityisesti hyvien yhteyksien varrella olevien asuntojen kysyntä jatkaa kasvuaan. Yksityisten sijoittajien, kotimaisten asuntorahastojen sekä instituutionaalisten sijoittajien odotetaan edelleen pitävän asemansa vuokra-asuntomarkkinoilla. Myös kansainväliset asutokiinteistösijoittajat ovat edelleen vahvasti läsnä Suomen markkinoilla.

### Kaupungistuminen kiihtyy ja asumispreferenssit muuttuvat

Pellervon taloustutkimuksen mukaan kaupungistuminen on jatkunut Suomessa odotettuaikin voimakkaampana, ja nopea kaupungistuminen on asuntomarkkinoiden kehitystä selvimmin ohjaava voima. Kaupungeissa halutaan asumaan keskusta-alueille, vaikka työpaikka sijaitsi kes-

kustan ulkopuolella. Ihmisten asumistarpeissa korostuu yhä enemmän sijainnin ja palveluiden merkitys. Työssäkäynti kaupunkialueilta maaseudulle onkin selvästi kasvussa.

Helsingissä vuokralla asuvia kotitalouksia on omistusasujia enemmän. Lisäksi sekä Tampereella että Turussa vuokra-asuminen tulee nousemaan lähivuosina ohi omistusasumisen. Tämä on vahva merkki yhtäältä kaupungistumisen kiihtymisestä sekä toisaalta asumispreferenssien muutoksesta. Nuoremmille sukupolville omistusasuminen ei ole enää yhtä merkityksellistä kuin vanhemmille sukupolville. Omistusasuntoa ei myöskään pidetä enää ainoana tapana kerryttää varallisuutta. Sen sijaan vuokra-asumisen vapaus kiinnostaa yhä enemmän. Tämä tukee vuokramarkkinoiden kehitystä vielä pitkään.

LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖN AVAINLUVUT	2020E	2021E
BKT:n kasvu, %	1,0	1,1
Työttömyys, %	6,5	6,4
Inflaatio, %	1,3	1,6

Lähde: Valtiovarainministeriö Taloudellinen katsaus 12/2019

TOIMIALAN AVAINLUVUT	2019E	2020E
Aloitettut asunnot, kpl	38 000	32 000
Myönnetyt rakennusluvut vuositasolla, kpl <sup>1)</sup>	37 013	n/a
Rakennuskustannukset, %	1,2	1,0
Vanhojen kerrostaloasuntojen hinnat koko maassa, muutos %	1,2	1,0
Vanhojen kerrostaloasuntojen hinnat pääkaupunkiseudulla, muutos %	0,5–3,4	1,0–3,1
Vaparaohitteisten asuntojen vuokrat koko maassa, muutos %	1,4	1,6
Vaparaohitteisten asuntojen vuokrat pääkaupunkiseudulla, muutos %	1,6–2,0	1,6–1,8

<sup>1)</sup> Rullaava 12 kk, marraskuu 2019

Lähteet: Rakennusteollisuus ry, suhdannekatsaus, lokakuu 2019; Tilastokeskus, Rakennus- ja asuntotuotanto 2019, marraskuu; Pellervon taloustutkimus, Asuntomarkkina 2020 -ennuste

**Asuntoaloitukset Suomessa korkealla tasolla: 38 000 kpl**

Lähde: Rakennusteollisuus ry, ennuste 2019.



## Strategian toteutus eteni vahvasti vuonna 2019

**K**ojamon vuosi 2019 oli erittäin hyvä ja etenimme vahvasti kaikilla strategiamme osa-alueilla. Pystyimme tuottamaan kannattavaa kasvua ja keskeiset tunnuslukumme paranivat.

Onnistuimme vuoden 2019 aikana kasvattamaan Like-for-Like-vuokratuottoja. Kasvatimme myös sijoituskiinteistöjemme käypää arvoa ja vuokratuottoja strategian mukaisilla investoinneilla. Investointien ja sijoituskiinteistöjemme käyvän arvon muutoksen vaikutuksesta sijoituskiinteistöjemme käypä arvo nousi vuoden lopussa 6,3 miljardiin euroon. Vuoden lopussa omistimme 35 272 vuokra-asuntoa.

### Onnistuneet investoinnit osana strategiamme toteuttamista

Olemme onnistuneet tekemään strategiamme mukaisia investointeja kilpaillusta mark-

kinasta huolimatta. Vuoden aikana kehittimme kiinteistösalkkuamme, ja jatkoimme keskittymistä Suomen kasvukeskuksiin. Kehitimme aktiivisesti sijoituskiinteistöjemme arvoa ja määrää niin rakennuttamalla uutta kuin ajanmukaistamalla ja ostamalla sekä myymällä olemassa olevaa kiinteistökantaa.

Strategiaamme tukee kaupungistumisen trendi, joka luo uusille asunnoille kysyntää ja meille pohjaa kannattavalle kasvulle. Etsimme kannattavaa ja markkinaa nopeampaa kasvua luomalla parasta asiakaskokemusta sekä tekemällä uusia avauksia optimoidulla rahoitusrakenteella.

Saavutimme strategiset tavoitteemme, minkä osoituksena keskeiset tunnuslukumme kehittyivät positiivisesti. Kasvatimme liikevaihtoa, nettovuokratuottoa ja kassavirtaa ennen käyttöpääoman muutosta (FFO). Kassavirta ennen käyttöpääoman muutosta (FFO) suhteessa liike-

vaihtoon oli 37,5 prosenttia (tavoite 2021: >32). Myös Like-for-Like-vuokratuottojen kasvu parani vuoden takaisesta. Taseemme oli vuoden lopussa vahva, mikä mahdollistaa tulevaisuuden kasvun. Taseen tunnusluvut olivat vahvoja ja strategian mukaisia: Loan to Value oli 40,5 (tavoite 2021: <50) ja omavaraisuusaste 46,9 (tavoite 2021: >40).

### 100 miljoonan euron kilpailutus tuotti sopimukset yli 900 asunnosta

Kykenemme toteuttamaan kasvustrategiamme erilaisia lähestymistapoja käytäten. Keväällä 2019 käynnistimme niin kutsutun käänteisen kilpailutuksen, jossa pyysimme rakennusyhtiöiltä ehdotuksia noin 100 miljoonan euron investointiaihioista. Tämän seurauksena julkistimme elokuussa sopimukset SRV:n ja Hausian

kanssa yhteensä yli 900 asunnon rakentamisesta Helsingin seudulle. Nämä sopimukset tukevat osaltaan kasvuamme tulevana vuosina.

Ensimmäiset sopimuksiin kuuluvat asunnot valmistuivat jo syyskuussa 2019. Vuoden aikana aloitimme 1 066 asunnon rakentamisen, ja vuoden lopussa meillä oli rakenteilla 1 316 asuntoa. Tähän eivät sisälly sopimukset SRV:n ja Hausian kanssa. Lisäksi sovimme syyskuun alussa Hartelan kanssa lähes 100 asunnon rakentamisesta Espooseen.

Vuonna 2019 onnistuimme ostamaan markkinoilta usealla kaupalla yhteensä 260 asuntoa pääkaupunkiseudun keskeisiltä paikoilta. Elokuussa toteutimme 478 strategiaan kuulumattoman asunnon myynnin.

### Digitaaliset palvelut asiakkaidemme suosiossa

Olemme menestyneet hyvin myös asiakkuuksissa. Taloudellinen vuokrausaste parani 97,2 prosenttiin vuokrauksen prosessin kehittämisen ja verkkokaupan kasvun ansiosta. Vuoden lopussa verkkokaupan kautta vuokrattujen asuntojen määrä ylitti jo 15 000. Yhä suurempi osuus vuokrasopimuksista tulee verkon kautta, ja pääkaupunkiseudulla niiden osuus on jo noin 60 prosenttia.

Palvelukehityksemme otti loikan alkuvuodesta, kun My Lumo - mobiilisovellus tuli maaliskuun lopussa kaikkien asukkaidemme saataville. Palvelu sai hyvän vastaanoton, ja sen otti käyttöön välittömästi suuri osa asukkaistamme. Sovelluksella voi jo nyt esimerkiksi maksaa vuokran ja jättää vikailmoituksen sekä seurata asian etenemistä reaaliajassa. Tulevaisuudessa palvelutarjontaa on tarkoitus laajentaa ja kehittää.

My Lumo on hyvä esimerkki Kojamon digitaalisista palveluista. Se tarjoaa asukkaillemme ja kumppaneillemme mahdollisuuden uusien palveluiden kehittämiseen ja pilotointiin. Uskomme vahvasti, että kykymme palvella asiakkaitamme heidän ehdoillaan helposti ja vaivattomasti on keskeinen onnistumisen edellytys. Asiakastytyväisyytemme oli myös korkealla tasolla, ja nettosuositeluindeksi vuoden lopulla oli 34 (tavoite 2021: 40).

Panostamme palvelullistumiseen sekä asumisen ja asioimisen helppouteen. Katri Harra-Salosen nimitys Kojamon digijohtajaksi (CDO) ja johtoryhmän

# Strategiamme 2020–2023

## MEGATRENDIT

Kaupungistuminen & kansainvälistyminen



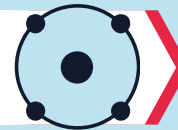
Väestön ikääntyminen & perhekokojen pienentyminen



Uudet teknologiat & digitalisoituminen



Yksilöllisyys & yhteisöllisyys



Ympäristö & kestävä kehitys



## MISSIO

Luomme parempaa kaupunkiasumista.

## VISIO

Olemme asumisen edelläkävijä ja asiakkaan ykkösvalinta.

## STRATEGISET PAINOPISTEET

- Paras asiakaskokemus
- Vahva kasvu
- Operatiivinen erinomaisuus
- Vastuullisuus ja kestävä kehitys
- Osaavin henkilöstö ja energinen työpaikka
- Uusiutuminen digitalisaatioratkaisin

## ARVOT



Ilo palvella



Hinku onnistua



Rohkeus uudistaa

jäseneksi vahvistaa Kojamon strategian toteuttamista sekä digitaalisten palveluiden kehittämistyötä.

### Tarkistimme strategisia painopisteitämme

Strategiamme on osoittautunut vahvaksi, ja jatkamme sen pohjalta myös tulevaisuudessa. Strategiatyö on ollut käynnissä vuoden 2019 aikana, ja sen pohjalta hallitus on hyväksynyt päivitetty strategiset tavoitteet ja painopisteet vuosille 2020–2023. Vuoden 2023 loppuun ulottuvalla strategiakaudella Kojamolla on kuusi strategista painopistettä. Ne ovat **paras asiakaskokemus, vahva kasvu, operatiivinen erinomaisuus, vastuullisuus ja kestävä kehitys, osaavin henkilöstö ja energinen työpaikka sekä uusiutuminen digitalisaatoratkaisuin**.

Päivitetyn strategiamme 2023 mukaan liikevaihtomme kasvaa vuosittain vuokratuottojen Like-for-Like-kasvulla sekä investoimalla. Kasvuinvestointimme kohdistuvat uudistuotantoon, kiinteistöjen konvertoimiseen asuinkäyttöön sekä valmiiden asunto-kohteiden oston. Meillä on kyky toteuttaa kasvua monikanavaisesti ja reagoida nopeasti mahdollisuuksiin optimoidulla rahoitusrakenteella. Taseen vahvat tunnusluvut mahdollistavat meille kasvustrategiamme toteuttamisen. Liikevaihdon kasvua tuemme myös palveluilla ja uusilla avauksilla, joilla tuotamme lisäarvoa asiakkaille.

Digitaalisen kehityksen tavoitteenamme on luoda asiakkaillemme helppoa ja vaivatonta asioimista sekä uusia lisäarvopalveluita, hyödyntää teknologiaa asumisessa ja kiinteistöjen ylläpidossa sekä toteuttaa henkilöstömme toimintaa helpottavia ratkaisuita. Parannamme liiketoimintaamme ja tuotamme lisäarvoa asiakkaillemme ja työntekijöillemme hyödyntäen digitalisaation tarjoamia ratkaisuja. Onnistumisemme edellytyksenä on ymmärrys eri asiakassegmenteistä, tarjontamme oikea

kohdentaminen sekä kumppaniverkoston johtaminen. Haluamme tarjota asiakkaillemme parhaan asiakaskokemuksen.

Haluamme luoda kilpailukykyä ja kannattavuutta toimialan parhailla toimintamalleilla, mitä painotamme strategiasamme operatiivisena erinomaisuutena. Tavoitteemme on toimintamme jatkuva parantaminen ja innovointi.

### Vastuullisuus on DNA:ssamme

Tavoitteemme on, että Kojamo on tunnettu dynaamisesta ja tuloksellisesta yrityskulttuurista sekä siitä, että vastuullisuus on DNA:ssamme, eli osa kaikkien kojamolaisten työtä. Tämä heijastuu toimintamme eri tasoille niin liiketoiminnassa, työskentelyolosuhteissa kuin asiakasrajapinnallakin. Huomioimme esimerkiksi ympäristövaikutukset jo kiinteistökehityksestä alkaen, ja kaikki omaa tontti-varantoa hyödyntävät uudisrakennushankkeet ovat lähes nollaenergiarakennuksia FInZEB-konseptien ja ohjeiden mukaisesti. Kaikki Kojamon toimistot ovat Green Office -sertifioituja. Asiakkaillemme tarjoamme esimerkiksi suosittua yhteiskäyttöautopalvelua ja kattavat mahdollisuudet kierrättämiseen. Jatkamme panostusta vastuullisiin ja innovatiivisiin toimintaperiaatteisiin sekä läpinäkyvään raportointiin. Pidämme tärkeänä, että varmistamme osaamisen kehittämisellä tulevaisuuden kilpailukykyyn ja sen, että työntekijäkokemus houkuttelee parhaat tekijät.



**Strategiamme on osoittautunut vahvaksi, ja jatkamme sen pohjalta myös tulevaisuudessa.**



### STRATEGISET TAVOITTEET 2020–2023

STRATEGISET TAVOITTEET 2020–2023	TAVOITE
Liikevaihdon vuosikasvu, %	4–5 %
Vuosittaiset investoinnit, M€	200–400 M€ / vuosi
FFO/liikevaihto, %	> 36
Loan to Value (LTV), %	< 50
Omavaraisuusaste, %	> 40
Nettosuositteluindeksi (NPS)	40



**NIINA SAARTO**  
Group Treasurer

**ARI LAAPAS**  
Investointipäällikkö, Omistaminen  
ja sijoittaminen

**LIISA VÄÄNÄNEN**  
Myyntipäällikkö, Asiakkuudet

**JENNI MARKO**  
Henkilöstöpäällikkö

## Hyvällä fiiliksellä kohti yhteisiä tavoitteita

**YRITYSKULTTUURIN TAVOITTEENA** on tukea strategiaamme toteutusta. Haluamme, että jokainen kojamolainen tunnustaisi oman työnsä merkityksen ja roolinsa osana suurempaa kokonaisuutta.

”Yrityskulttuuri kertoo, mitä arvostamme ja miten toimimme päästäksemme tavoitteisiin. Vahva kulttuuri ja yhteisesti sovitut toimintatavat vapauttavat energiaa ja tuovat selkeyttä työyhteisön toimintaan”, kertoo henkilöstöpäällikkömme Jenni Marko. ”Kojamolla strategia on viestitty henkilöstölle erittäin selkeästi”, investointipäällikkömme Ari Laapas toteaa.

**KOJAMOLAISILLE KULTTUURISSA** on tärkeää hyvä ilmapiiri ja työkaverit. Yrityskulttuurin merkitys korostuu arjessa.

”Tärkeintä on se, että joka päivä on mukava tulla töihin. Pyrimme päivittäin ylittämään asiakkaan odotukset ja kehittämään uusia ideoita asiakaskokemuksen parantamiseksi”, sanoo myyntipäällikkömme Liisa Väänänen.

Minkälaista Kojamolla on sitten olla töissä? Kaikki neljä kojamolaisista korostavat vahvaa me-henkeä sekä palveluasennetta, oli kyse sitten asiakkaasta tai kollegasta. ”Ilo palvella tuo onnistumisia, mikä taas ruokkii hinkua onnistua entisestään”, sanoo Väänänen, joka on tiiminsä kanssa jatkuvasti asiakaskontaktissa.

**KOJAMON ARVOT OVAT** lähtöisin henkilöstöstä, joten ne on helppo sisäistää. ”Vahva palveluasenne näkyy kaikis-

sa kohtaamisissa. Me Treasury-tiimissä palvelemme ulkoisten asiakkaiden sijaan esimerkiksi toisia kojamolaisia sekä pankkeja ja muita rahoittajia”, Kojamon Group Treasurer Niina Saarto kertoo. ”Hinku onnistua ei myöskään tarkoita vain henkilökohtaista onnistumista, vaan se lähtee yhteisistä tavoitteista.”

”Olemme edelläkävijä ja viemme uudistuksillamme koko alaa eteenpäin”, Laapas sanoo. Suurten innovaatioiden lisäksi luovaa ajattelua rohkaistaan myös jokapäiväisessä työssä, ja henkilöstö esittääkin aktiivisesti kehitysehdotuksia. Lisäksi osa kojamolaisista on saanut vuoden aikana oman sparrausparin, mikä on tuonut uutta näkökulmaa työhön.

## Liiketoimintamme keskittyy suurimpiin kasvukeskuksiin

**K**ojamo on Suomen suurin yksityinen asuntosiirtoyhtiö sijoituskiinteistöjen arvolla mitattuna. Tarjoamme asukkaallemme vuokra-asuntoja ja asumiseen liittyviä palveluja. Toimintamme keskittyy Helsingin seudulle, Tampereen, Turun, Kuopion ja Lahden alueille sekä Oulun ja Jyväskylän kaupunkeihin, joissa vuokra-asuntojen kysyntä kasvaa kaupungistumisen ja vuokralla asumisen suosion kasvun vuoksi. Vastaamme kysyntään rakennuttamalla, ostamalla ja kehittämällä kiinteistöjä. Vastaamme tarjonnallamme erityisesti yksiöiden ja kaksioiden kysyntään, joka on kasvanut kotitalouksien pienentymisen vuoksi.

Haluamme tarjota asiakkaillemme parhaan asiakaskokemuksen. Kehitämme asukkaallemme jatkuvasti uusia ja innovatiivisia palveluja, ja tarjoamme myös mahdollisuutta tulla kehittämään parempaa kaupunkiasumista. Hyödynnämme kehityksessämme digitalisaation ja palvelullistumisen ratkaisuja.

Liiketoimintamallinamme on omistaa vuokraamamme asunnot itse ja tuottaa niihin liittyviä palveluja sekä itse että yhdessä kumppanimme kanssa. Oma henkilöstömme vastaa pääosin sijoitustoiminnasta, kiinteistökehityksestä ja asiakassuhdetoiminnasta. Ulkoistettuihin toimintoihin kuuluvat esimerkiksi rakentaminen, rakennusten ylläpito ja kiinteistöhuolto.

Keskeistä laadukkaan asumisen, asioinnin ja palveluiden tarjoamisessa on, että kiinteistömme ja niihin liittyvät tekniikka, tietojärjestelmät ja asukkaallemme tarjottavat palvelut ovat yhdistettävissä toisiinsa. Meillä onkin korkeat laatu- ja tehokkuustavoitteet sekä omille että ulkoistamillemme toiminnoille. Koordinoimme ja valvomme niiden toimintaa, jotta ne vahvistaisivat ja parantaisivat asiakaskokemusta.



## KOJAMON ARVONLUONTIMALLI

### RESURSSIT

#### TALOUDELLINEN PÄÄOMA

- Oma pääoma
- Vieras pääoma
- Kiinteistökannan käypä arvo

#### TUOTANTOPÄÄOMA

- Asunnot, kiinteistökanta ja tonttivaranto
- Palvelu- ja innovaatioalusta
- Investoinnit

#### HENKILÖSTÖ- JA OSAAMISPÄÄOMA

- Sitoutunut, motivoitunut ja osaava henkilöstö
- Investoinnit työhyvinvointiin, koulutukseen ja osaamiseen

#### AINEETON PÄÄOMA

- Brändit ja tuotekehitys
- Asiakas- ja kuluttajaymmärrys
- Vahva yrityskulttuuri, markkinaerottumista tukevat toimintatavat ja palvelukonseptit

#### SUHDEPÄÄOMA

- Asiakassuhteet, asukasysteistyö
- Kumppaniverkosto, yhteiskehittelymalli kumppanien kanssa
- Sijoittajat ja rahoittajat
- Viranomaisyhteistyö
- Toimiala- ja muu järjestöyhteistyö

#### LUONNONVARAT JA

#### RAAKA-AINEET (KS. SIVUT 25-26 & 32)

- Lämmitysenergia (lähes 100 % hiilineutraalia kaukolämpöä), vesi, sähkö (kiinteistösähkö vesitertifioitua, hiilivapaata)
- Rakennusmateriaalit

### LIIKETOIMINTAMME

#### VISIOMME

Olemme asumisen edelläkävijä ja asiakkaan ykkösvalinta.



#### STRATEGISET PAINOPISTEET

- Paras asiakaskokemus
- Vahva kasvu
- Operatiivinen erinomaisuus
- Vastuullisuus ja kestävä kehitys
- Osaavin henkilöstö ja energinen työpaikka
- Uusiutuminen digitalisaatio ratkaisuin

### TUOTOS

#### ASIAKKAAT

- Tyytyväiset asiakkaat
- Uudet asiakkaat

#### ASUNNOT

- Kasvava ja hyväkuntoinen asuntokanta seitsemässä kasvukeskuksessa joukkoliikenteen piirissä

#### PALVELUT JA SOPIMUKSET

- Vuokrauspalvelut, verkkokauppa
- Asumiseen liittyvät ja arkea helpottavat palvelut
- Monikanavainen asiakaspalvelu
- Vuokrasopimukset
- Sopimukset toimittajien ja alihankkijoiden kanssa

#### PÄÄSTÖT JA JÄTTEET

(KS. SIVUT 25-26 & 32)

- Hiilidioksidipäästöt
- Jätteet

#### YHTIÖN ARVOSTUS JA TALOUDELLINEN TUOTTO

#### ASEMA MARKKINALLA

- Suomen suurin yksityinen asuntosijoitusyhtiö

### VAIKUTUKSET

#### ASIAKKAILLE

- Laadukkaat asumisolot, turvalliset vuokrasuhteet
- Hyvä asiakaskokemus, helppo arki

#### SIJOITTAJILLE JA RAHOITTAJILLE

- Vakaa sijoituskohde
- Osingot ja arvonnousu

#### TOIMITTAJILLE JA KUMPPANEILLE

- Palvelu- ja jakamistalouden synnyttämä uusi liiketoiminta
- Pitkäaikaiset kumppanuudet, reilu liiketoiminta
- Maksut palveluntuottajille ja alihankkijoille

#### HENKILÖSTÖLLE

- Palkat ja palkkiot
- Hyvä työpaikka
- Ammatillinen kehitys ja kasvu

#### YHTEISKUNNALLE

- Työllistäminen, suora ja välillinen
- Veronmaksu, harmaan talouden vähentyminen
- Kaupunkien elinvoiman lisääntyminen
- Tiivistyvän kaupunkirakenteen tehokkuus

#### YMPÄRISTÖLLE

- Kestävää kehitystä edistävät kiinteistöt ja asuinalueet
- Uusien asumisen ekologisuutta lisäävien teknologioiden synty
- Ekologisesti kestävä kaupunkirakenteen vaikutus



# Liiketoiminta vuonna 2019

**Etenimme vuonna 2019 strategiamme mukaisesti ja jatkoimme kannattavaa kasvua. Kilpailusta markkinasta huolimatta onnistuimme sekä kasvattamaan taloudellista vuokrausastetta että myös allekirjoittamaan merkittäviä yhteistyösopimuksia investoinneista.**

## Monikanavaista kasvua

Kiinnostus Suomen asuinkiinteistömarkkinaan on ollut vuoden aikana korkealla tasolla. Tästä huolimatta olemme vuoden aikana onnistuneet erityisesti monikanavaisessa kasvussa. Vuoden aikana valmistui 816 asuntoa ja vuoden lopussa rakenteilla oli 1 316 asuntoa.

Haluamme olla alallamme edelläkävijä myös kehittämällä uusia tehokkaita tapoja löytää sopivia investointikohteita. Käynnistimme keväällä niin kutsutun käänteisen kilpailutuksen, jossa pyysimme rakennusyhtiöiltä ehdotuksia noin 100 miljoonan euron investointiaihioista. Tämän seurauksena julkistimme elokuun lopulla sopimukset SRV:n ja Hausian kanssa yhteensä yli 900 asunnon rakentamisesta Helsingin seudulle. Ensimmäiset sopimuksiin kuuluvat asunnot valmistuivat jo syyskuussa, ja loput tukevat kasvuaamme lähivuosina.

Aloitimme vuoden aikana myös useiden vuokra-asuntojen rakennuttamisen. Aloitettuja kohteita olivat Helsingin Jätkäsaaren rakennettavat 156 Lumo-asuntoa ja Vantaan Jokiniemeen rakennettavat 169 Lumo-asuntoa. Syyskuussa sovimme Hartelan kanssa 94 asunnon rakentamisesta

Espoon Niittykumpuun ja joulukuussa Peabin kanssa 64 asunnon rakentamisesta Helsingin Sompasaareen.

Toukokuussa ostimme 83 asuntoa Helsingin Vallilasta ja heinäkuussa 18 asuntoa Helsingin Punavuoresta. Joulukuussa ostimme Valion Eläkekassalta ja Valion Keskinäiseltä Vakuutusyhtiöltä 143 Helsingissä ja Vantaalla sijaitsevaa asuntoa.

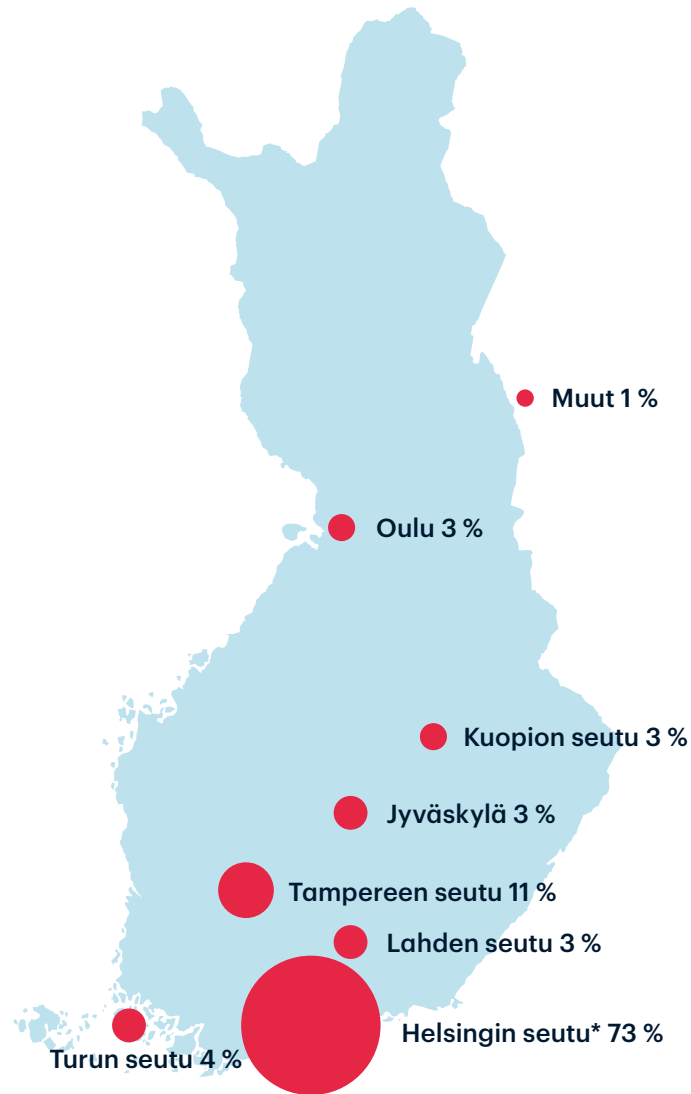
Lisäksi myimme elokuussa 478 asuntoa Olo Asunnoille. Myynti oli osa strategiaamme keskittää toimintaamme Suomen seitsemään suurimpaan kasvukeskukseen, ja myydyt kohteet sijaitsivat pääsääntöisesti niiden ulkopuolella.

Konversiohankkeet, eli toimitilojen muuttaminen asuinkäyttöön, ovat myös yksi merkittävä kasvun lähde tiiviisti rakennetussa kaupunkiympäristössä. Yksi merkittävä käynnissä oleva konversiohanke on Metropolia Ammattikorkeakoulun käytössä ollut kiinteistökokonaisuus, josta tavoitteenamme on kehittää jopa 1 000 uutta asuntoa keskeisille sijainneille Helsinkiin. Hanke on edennyt suunnitellusti, ja kiinteistöjen kaavoitus alkoi vuoden aikana. Kaavoitusvaiheen odotamme tulevan päätökseen vuonna 2020.

## Taloudellinen vuokrausasteemme kasvoi

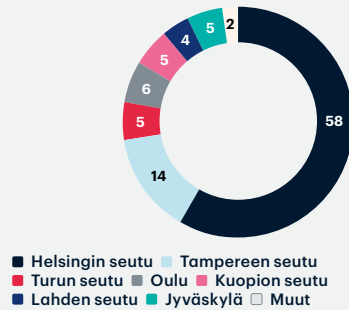
Huolimatta siitä, että tarjonta markkinassa on lisääntynyt, onnistuimme parantamaan taloudellista vuokrausastettamme, joka oli 97,2 prosenttia vuoden lopulla. Tätä tukivat vuokrausprosessiemme kehittäminen

## KOJAMON LIIKETOIMINTA SUOMEN KARTALLA (KÄYVÄN ARVON MUKAAN)

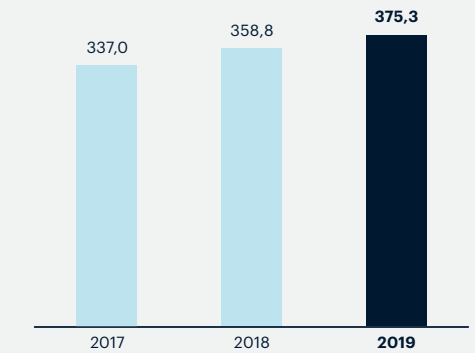


\*Helsingin seutu sisältää seuraavat kaupungit: Helsinki, Espoo, Vantaa, Kauniainen, Hyvinkää, Järvenpää, Kerava, Kirkkonummi, Mäntsälä, Nurmijärvi, Pornainen, Porvoo, Riihimäki, Sipoo, Tuusula ja Vihti

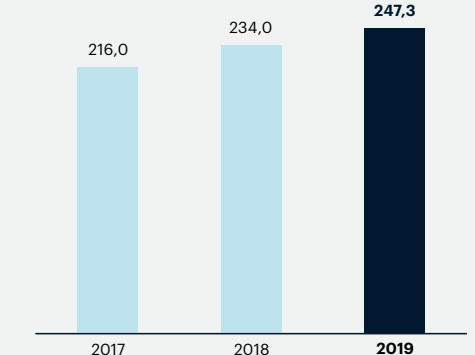
## KIINTEISTÖPORTFOLIO: vuokra-asuntojen määrän maantieteellinen jakautuminen, %



## LIIKEVAIHTO, MILJ. EUROA



## NETTOVUOKRATUOTTO, MILJ. EUROA



sekä verkkokauppa. Vaihtuvuus on pysynyt vakaalla tasolla, ja oli vuoden lopulla 29,6 prosenttia.

Tarjoamamme Lumo-verkkokauppa on vakiintunut osaksi vuokra-asuntomarkkinaa. Mahdollisuus vuokrata asunto jopa viidesätoista minuutissa verkkokaupan kautta ja muuttaa jo halutessaan seuraavana päivänä sisään on saavuttanut yhä suuremman suosion. Tekemistämme vuokrasopimuksista jo 50 prosenttia tulee verkkokaupan kautta. Helsingissä osuus on tätäkin korkeampi. Olemme jatkaneet vuoden aikana palvelukehitystä suunnitellusti. Alkuvuodesta asukkaamme saivat käyttöön My Lumo -mobiliivelluksen, jonka avulla voi mm. maksaa vuokran tai tehdä vikailmoituksen ja seurata sen etenemistä. Olemme pilotoineet uusia palveluita, kuten koiranulkoilutuspalvelua asiakkaidemme toiveesta. Nettosuositelindeksimme vuonna 2019 oli 34.

## Lumo-verkkokaupamme on vakiintunut osaksi vuokra-asuntomarkkinaa.

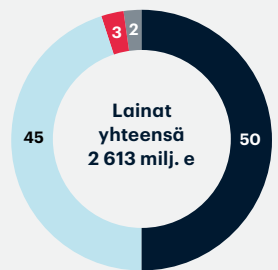
### Monipuoliset rahoituslähteet

Taloudellinen asemamme pysyi vahvana koko vuoden ajan ja olemme hyvässä asemassa tekemään investointeja sopivien mahdollisuuksien löytyessä. Taloudelliset tunnuslukumme olivat vahvoja ja strategiaamme mukaisia: omavaraisuusaste oli 46,9 prosenttia ja Loan to Value (LTV) 40,5 prosenttia.

Tavoittelemme rahoitusportfoliossamme monipuolisia rahoituslähteitä. Tavoitteenamme on edelleen lisätä joukkovelkakirjarahoitukseen osuutta ja jatkaa siirtymää vakuudettomaan rahoitukseen. Vuoden lopussa 50 prosenttia lainoistamme oli joukkovelkakirjalainoja ja noin 45 prosenttia lainoja rahoituslaitoksilta. Vuoden lopussa lainasalkun kesikorko oli 1,8 prosenttia sisältäen korkojohdannaiset, ja suojausasteemme oli 88 prosenttia.

Allekirjoitimme kesäkuussa OP Yrityspankki Oyj:n kanssa 100 miljoonan euron määräisen reaalivakuudettoman lainasopimuksen. Laina on 7-vuotinen ja rahoitus käytetään konsernin yleisiin rahoitustarpeisiin. Vuoden lopussa 250 miljoonan euron yritystodistusohjelmasta oli käytössä 50 miljoonaa euroa. Lisäksi Kojamolla on myös 300 miljoonan euron sitovat luottoliimitit ja viiden miljoonan euron ei-sitova luottoliimitti, jotka olivat katsauskauden lopussa käyttämättä.

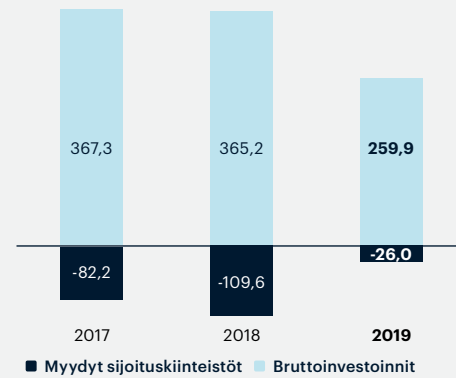
### KONSERNIN LAINAJAKAUMA % 31.12.2019



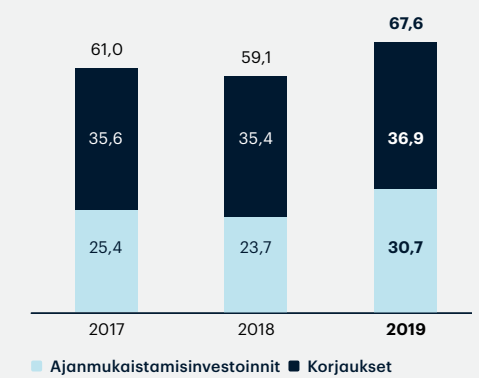
Joukkovelkakirjalainat	1 300 M€
Lainat rahoituslaitoksilta	1 174 M€
Korkotukilainat	89 M€
Yritystodistukset	50 M€
Muut lainat	0 M€

Lainojen keskimaturiteetti vuoden lopussa 4,7 vuotta

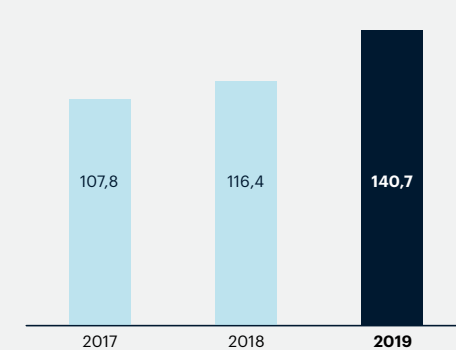
### BRUTTOINVESTOINNIT JA MYDYT SIIJOITUSKINTEISTÖT, MILJ. EUROA



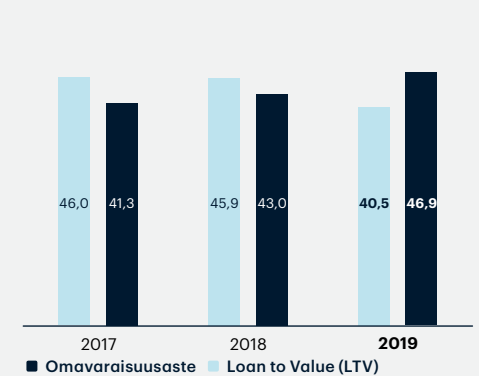
### AJANMUKAISTAMISINVESTOINNIT JA KORJAUSTOIMINTA, MILJ. EUROA



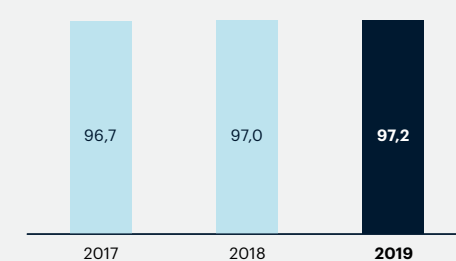
### KASSAVIRTA ENNEN KÄYTTÖPÄÄOMAN MUUTOSTA (FFO), MILJ. EUROA



### OMAVARAISUUSASTE JA LOAN TO VALUE (LTV), %

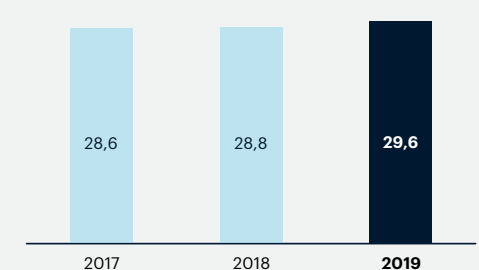


### TALOUDELLINEN VUOKRAUSASTE, %



Taloudellinen vuokrausaste = (vuokratuotot / vuokrattavissa olevien asuntojen potentiaalinen vuokratuotto) \* 100. Taloudellinen vuokrausaste ei sisällä peruskorjattavana olevia asuntoja.

### VAIHTUVUUS ILMAN SISÄISIÄ VAIHTOJA, %



Vaihtuvuus = (kaudella irtisanotut sopimukset / asuntojen kokonaismäärä) \* 100



Asukkaiden suosima  
My Lumo -sovellus  
tekee asumisesta  
entistä helpompaa.

## Asuminen palvelullistuu

**Koti ei ole enää vain elämän keskipiste vaan myös uusi alusta arkea helpottaville palveluille.**

Haluamme luoda parempaa kaupunkiasumista ja olla edelläkävijä Suomen asuntoalan digitaalisessa murroksessa. Tänä päivänä asumisen uusi ilmiö on palvelullistuminen, ja asumiselta toivotaan entistä enemmän helpoutta ja vaivattomuutta. Koti on elämän keskipiste, ja siksi luonteva alusta monille elämää helpottaville palveluille. Digitaalisatioratkaisut tarjoavat tähän hyviä mahdollisuuksia. Meidän näkökulmastamme koti ei ole vain seinät ja katto: Lumo-asuntomme muodostavat innovaatio- ja palvelualueen, jonka kautta voimme yhdessä kumppaniemme kanssa kehittää, pilotoida ja tarjota erilaisia palveluita asukkaillemme.

### Asumisen edelläkävijä

Digitalisaation tuomia mahdollisuuksia on toimialallamme hyödynnetty toistaiseksi melko vähän. Me haluamme olla alamme kansainvälinen edelläkävijä, ja olemmekin pyrkineet muuttamaan vallinneita käytäntöjä sekä etsimään toimintamalleja myös muilta toimialoilta.

Yksi esimerkki toimialallamme edistyksellisestä ratkaisusta on Lumo-verkkokauppa, jonka avasimme vuonna 2015. Perinteisen vuokra-asunnon hakuprosessin sijasta asiakkaalla on verkkokaupassa vapaus valita haluamansa asunto, solmia vuokrasopimus sähköisesti ja muuttaa sisään halutessaan jo seuraavana päivänä. Verkkokauppa on ollut erittäin suosittu: vuonna 2019 verkkokaupan kautta tehdyt sopimukset muodostivat jo puolet kaikista tehdyistä sopimuksista.



### Palvelut osana Lumo-kotia

Haluamme tarjota asumista palveluna aina asunnon etsimisestä vuokraukseen, asumisen aikaisiin palveluihin ja asunnon vaihtoon. Jo nyt Lumo-kotiin kuuluu useita palveluita, kuten laajakaista ja yhteiskäyttöautopalvelu. Vuonna 2019 otimme käyttöön My Lumo -mobiilisovelluksen, jonka kautta asukas voi hoitaa asumiseensa liittyviä asioita, kuten maksaa vuokran tai tehdä vikailmoituksen. Jatkossa palvelun kautta voi varata ja ostaa kotiin toimitettavia palveluita, kuten muuttopalvelut tai yhteisten kerho- tai etätyötilojen varaaminen.

My Lumo -sovelluksen on ottanut käyttöön suuri osa asiakkaistamme. Asiakkaamme ovat myös keskeisessä roolissa uusien palveluiden kehittämisessä, ja teemme kehitystyötä myös yhdessä asukkaiden kanssa. Tänä vuonna olemme esimerkiksi pilotoineet lemmikkien ulkoilutuspalvelua asukkaidemme toiveesta.

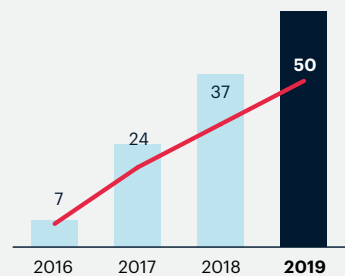
### Digitalisaatio parantaa asuinmukavuutta

Digitaalisilla ratkaisuilla voidaan paitsi tarjota uusia palveluita myös parantaa asuinmukavuutta. Panostamme teknologian ja tekoälyn hyödyntämiseen sekä asumisen ratkaisuissa että kiinteistöjen ylläpidossa. Meillä on esimerkiksi käytössämme noin 29 000 asunnossa tekoälyratkaisu, joka säätää automaattisesti jokaisen asunnon lämmitystä muun muassa todellisen lämpötilan ja sääennusteen perusteella. Järjestelmä auttaa pitämään lämpötilan taiseimpana, ehkäisee yllämmitystä ja auttaa reagoimaan mahdollisiin ongelmiin nopeasti – parhaillaan jo ennen kuin asukas ehtii itse reagoida asiaan. Lämmityksen optimointi auttaa myös vähentämään turhaa energiankulutusta, mikä pienentää kiinteistöjen hiilijalanjälkeä.

### Uusiutumista digitalisaatioratkaisuin

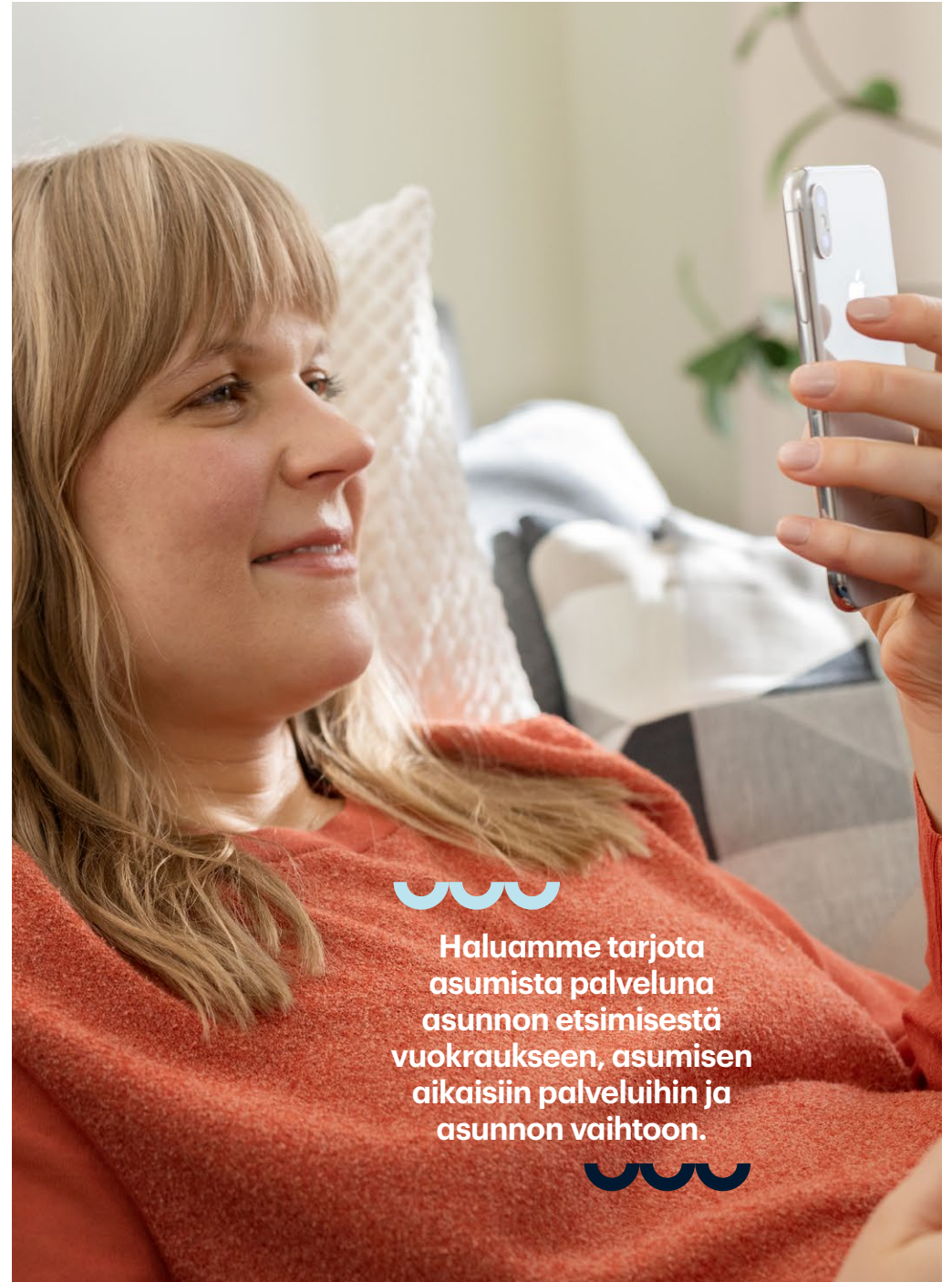
Digitalisaatio tarjoaa myös mahdollisuuksia tehostaa ja kehittää omaa toimintaamme, mikä heijastuu myös kykyymme palvella asiakkaitamme paremmin. Sen lisäksi, että luomme asiakkaillemme uusia palveluita ja hyödynnämme teknologiaa asumisessa ja kiinteistöjen ylläpidossa, haluamme myös tarjota henkilöstöllemme työtä helpottavia ratkaisuja. Olemme vuoden aikana muun muassa panostaneet tiedolla johtamiseen, ja esimerkiksi alkaneet hyödyntää tekoälyä myös hinnoittelussa. Panostamme jatkossa entistä vahvemmin palvelullistamiseen ja asumisen sekä asioinnin helpouteen ja vaivattomuuteen. Syksyllä 2019 ilmoitimme Katri Harra-Salosen nimityksestä Kojamon digijohtajaksi (CDO) 7.1.2020 alkaen. Hänen nimityksensä tukee tavoitettamme rakentaa parasta asiakaskokemusta.

#### VERKKOKAUPAN KAUITTA TEHDYT SOPIMUKSET



■ Verkkokaupan kautta tehdyt sopimukset, €  
 — Osuus kaikista sopimuksista, %

Osuudet laskettu vuokrasopimusten arvosta (alkuvuokra)



Haluamme tarjota asumista palveluna asunnon etsimisestä vuokraukseen, asumisen aikaisiin palveluihin ja asunnon vaihtoon.



**PIIA HYVÄRINEN**  
palvelupäällikkö, kehitys  
& tietohallinta

**ELISE HASSELGREN**  
palvelupäällikkö,  
asiakkuudet

## My Lumo -palvelua kehitetään asiakasta kuunnellen

**”DIGITAALISIA PALVELUITA HYÖDYNTÄMÄLLÄ** voimme tarjota asiakkaillemme parhaan mahdollisen asiakaskokemuksen”, kertoo palvelupäällikkömme Piia Hyvärinen tietohallinnosta. My Lumo -palvelun käyttöönotto vuonna 2019 oli Kojamolle tärkeä askel. Kehitystyö digitalisaation ja palvelullistamisen ympärillä jatkuu tiiviinä myös tulevina vuosina.

Asiakaspalvelukeskuksen toiminnasta vastaava palvelupäällikkö Elise Hasselgren toteaa, että My Lumo -palvelun käyttöönotossa korostui arvokas yhteistyö tietohallinnon ja asiakaspalvelun välillä. ”Asiakaspalautteesta saamme tietoa, miten palvelu toimii ja miten sitä tulisi kehittää jatkossa. Palvelun käyttöönotossa kiteytyivät yhdessä tekeminen sekä Kojamon arvot: ilo palvelu-

hinku onnistua ja rohkeus uudistaa”, Hasselgren sanoo.

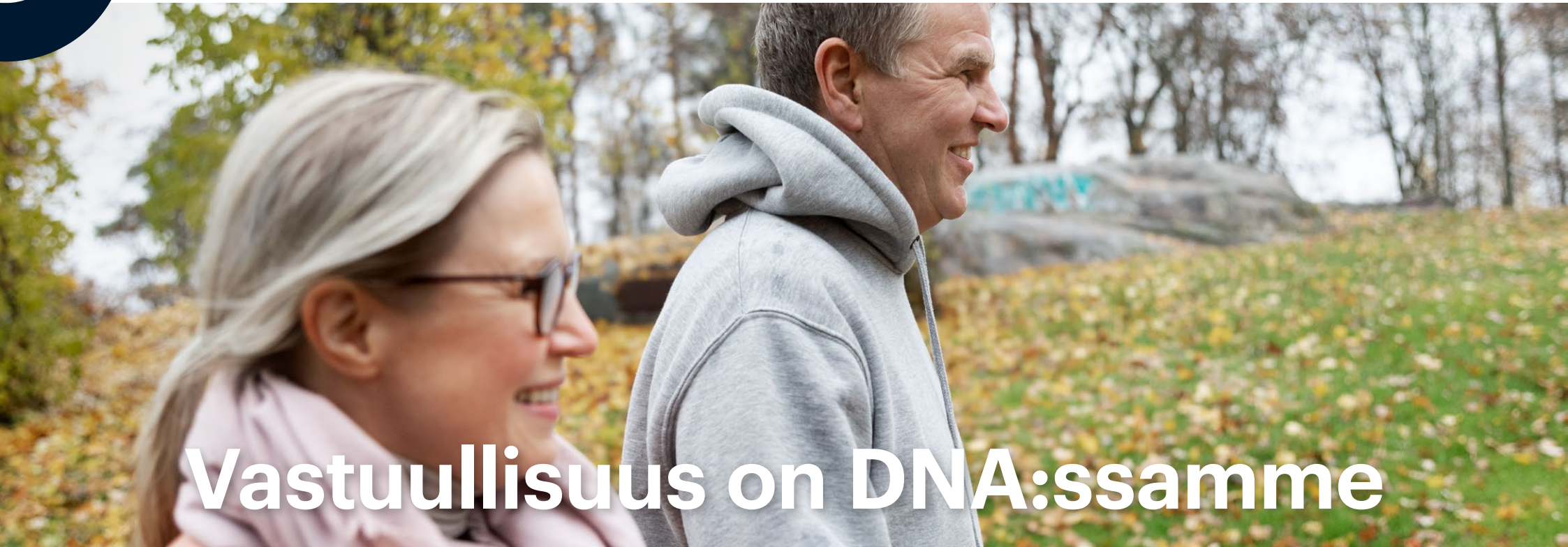
**MY LUMO ON ENSISIJAISESTI ASUKKAAN** sähköinen työpöytä, jota on helppo käyttää myös mobiilisti. Se sujuvoittaa asukkaan arkea tarjoamalla kootusti omaan asumiseen liittyvät tiedot. Palvelun kautta asiakas saa muun muassa ajankohtaisia tiedotteita, pääsee tekemään vikailmoituksen, tarkastelemaan maksutietoja ja maksamaan vuokran. ”Palvelussa tunnistetun asiakkaan käytössä on myös chat-kanava, jonka avulla asiakas saa vastaukset kysymyksiinsä”, kertoo Hasselgren.

”My Lumo -palveluun on koottu usein kysyttyjä kysymyksiä vastauksineen, jotka ovat asukkaan käytettävissä 24/7. Rohkaisemmekin asiakkaita ottamaan My

Lumo -palvelun käyttöön, vaikka palvelua saa edelleen myös puhelimitse”, kertoo Hasselgren. ”My Lumo -käyttäjämäärät ovat olleet todella hyviä ja ylittäneet odotuksemme”, Hyvärinen iloitsee.

Käyttöönotto oli kuitenkin vasta alkua. My Lumo on alusta alkaen rakennettu palvelualustaksi, jonka kautta Kojamo voi kumppaniensa kanssa yhteistyössä tarjota asukkaille erilaisia palveluita. My Lumo -palvelun kautta on saatavilla asunnon sijainnista riippuen useita lisäpalveluita, esimerkkinä yhteiskäyttöauto, siivouspalvelu, avainnoutopalvelu tai tassuvahti.

”Tulevaisuudessa panostamme entistä enemmän lisäpalvelujen kehitykseen ja integrointiin sekä saumattomaan asiakaspolkuun”, Hyvärinen kertoo.



# Vastuullisuus on DNA:ssamme

**Vastuullisuuden ydin on missiossamme: Luomme parempaa kaupunkiasumista.**

**V**astuullisuuden merkitys sidosryhmillemme kasvaa jatkuvasti, mikä vaikuttaa toimintaamme suoraan esimerkiksi asumisvalintojen ja rakentamisen ympäristösääntelyn kautta. Vastuullisuus on Kojamon DNA:ssa.

Yritysvastuu välittyy missiostamme luoda parempaa kaupunkiasumista. Lisäksi vastuullisuus kuuluu strategiaan painopisteisimmme, minkä ansiosta sitä johdetaan Kojamalla osana päivittäistä liiketoimintaa.

Olemme viime vuosina panostaneet merkittävästi vastuullisiin ja innovatiivisiin ratkaisuihin. Pienennämme asumisen hiilijalanjälkeä muun muassa tekoälyratkaisun avulla sekä panostamalla valittuihin kasvukeskuksiin hyvillä liikenneyhteyksillä. Tarjoamme osaavan ja



## YMPÄRISTÖ

Vastuullisuus ja kestävä kehitys



## ASIAKKAAT

Paras asiakaskokemus



## HENKILÖSTÖ

Osaavin henkilöstö ja energinen työpaikka



## TALOUDELLINEN VASTUU

Vastuullinen yrityskansalainen

**VAHVA KASVU | OPERATIIVINEN ERINOMAISUUS | UUSIUTUMINEN DIGITALISAATIO RATKAISUIN**



Haluamme kertoa vastuullisuustyömme tuloksista sidosryhmillemme entistäkin läpinäkyvämmiin.

energisen työpaikan henkilöstöllemme, minkä lisäksi tarjoamme välillisesti työtä ostojen ja investointiemme kautta. Pyrimme vähentämään yhteiskunnalle haitallisia vaikutuksia esimerkiksi tehokkaiden harmaan talouden torjunnan menetelmien kautta.

### Uudistimme vastuullisuusraportoinnin periaatteitamme

Olemme uudistaneet vastuullisuusraportointiamme, koska haluamme kertoa vastuullisuustyömme tuloksista sidosryhmillemme entistäkin läpinäkyvämmiin. Sovellamme vuoden 2019 raportissamme ensimmäistä kertaa Global Reporting Initiative'n (GRI) raportointiviitekehystä sekä EPRA:n (European Public Real Estate Association) vastuullisuusraportoinnin parhaita käytäntöjä koskevia suosituksia (EPRA sBPR, 3. painos).

Raportissa viitataan GRI Standardin vuoden 2016 raportointiohjeistukseen (GRI-Referenced). Näiden raportointisuositusten kattamia tunnuslukuja esitetään sivuilla 32–35.

Raportoimamme yritysvaluuteemat – ympäristö, asiakaskokemus, taloudellinen vastuu ja henkilöstö – perustuvat keskusteluihin sekä jatkuvaan yhteydenpitoomme sidosryhmiemme kanssa että omaan arvioomme olennaisimmista teemoista. Näihin sidosryhmiin kuuluvat asiakkaat, henkilöstö, omistajat, rahoittajat, yhteistyökumppanit, kansalaisjärjestöt ja paikalliset toimijat, viranomaiset ja päättäjät sekä media.

Lisäksi julkaisimme Selvityksen muista kuin taloudellisista tiedoista osana Hallituksen toimintakertomusta.

Vastuullisuusraportoinnin jatkuva kehittäminen on keskeinen osa yritysvaluuteuttamme myös tulevana vuosina. Otamme mielellämme vastaan palautetta ja kehitysehdotuksia vastuullisuustyöhömmö liittyen:

[info@kojamo.fi](mailto:info@kojamo.fi)



# Kojamon yritysvastuun tavoitteet ja tuloksia

NÄKÖKULMA	KOJAMON PÄÄMÄÄRÄ	PITKÄN TÄHTÄIMEN TAVOITTEET	TULOKSIA 2019
Asuminen ja kaupunkien vetovoima	Paremmen kaupunkiasumisen kehittäminen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lumo-brändistä asumisen suunnannäyttäjäksi kaupungistuvassa Suomessa</li> <li>Markkinaehtoisen vuokra-asuntotarjonnan voimakas lisääminen kasvukeskuksissa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Valmistuneet Lumo-kodit 816 (1 258) kpl</li> <li>Rakenteilla 1 316 (1 064) asuntoa</li> <li>Kaikki uudiskohteet kasvukeskuksissa, hyvien liikenneyhteyksien varrella</li> </ul>
Asiakkaat	Paras asiakaskokemus	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kokonaistyytyväisyys, nettosuositeluindeksi (NPS) &gt; 40</li> <li>Lumo-verkkokauppa helpoin tapa vuokrata koti</li> <li>Lumo-palvelut tuovat lisäarvoa asumiseen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>NPS=34 (35)</li> <li>Lumo-verkkokaupan kautta tehty jo yli 15 000 sopimusta</li> <li>Vuonna 2019 jo 50 % sopimuksista tehtiin verkkokaupassa</li> <li>My Lumo -mobiilipalvelu laajensi digitaalisia palveluita</li> </ul>
Henkilöstö	Osaavin henkilöstö ja energinen työpaikka	<ul style="list-style-type: none"> <li>Henkilöstötyytyväisyyden korkea taso</li> <li>Houkuttelevin työnantaja alalla</li> <li>Yrityskulttuurin merkittävä uudistaminen</li> <li>Korkea kesätyöntekijöiden tyytyväisyys</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>People Power-henkilöstötyytyväisyystutkimuksessa nousimme AA+-luokkaan</li> <li>Innostavimmat työpaikat -tunnustus jo kolmatta vuotta peräkkäin</li> <li>Maksetut palkat ja palkkiot 16,4 (16,8) milj. euroa</li> </ul>
Kumppanit	Vastuulliset hankinnat, turvalliset työmaat sekä asumisen palvelualueen vauhdittaminen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Koko hankintaketju sitoutunut eettiseen toimintaan ja harmaan talouden torjuntaan</li> <li>TR-mittarin korkea taso</li> <li>Lumo-palvelualueen tarjoaa asumisen parhaan asiakaskokemuksen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kaikki toimittajat sitoutuneet Kojamo Oyj:n hankintaperiaatteisiin</li> <li>TR-indeksi 93,7 %</li> <li>Innovaatio- ja palvelualueen kehittäminen yhdessä kumppaneiden kanssa jatkuu</li> </ul>
Ympäristö	Vastuullisuus ja kestävä kehitys	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asuntokannan suhteellisen sähkön-, lämmön- ja vedenkäytön tehostaminen</li> <li>Energiatohokkaiden teknologioiden pilotointi</li> <li>Oman toiminnan ympäristövaikutusten pienentäminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asuntokannan lämpöenergian kulutusindeksi -1,4 (-3,7) % (GWh/v)</li> <li>Suhteutettu kiinteistösähkön käyttö 0 (-2,1) % (kWh/rm<sup>3</sup>)</li> <li>Veden ominaiskulutus -1,2 (+0,9) % (l/rm<sup>3</sup>)</li> <li>Tekoälyratkaisu ohjaa n. 29 000 asunnon sisälämpötilaa</li> <li>Koko omaperustainen uudistuotanto toteutetaan lähes nollaenergiataloina (nZEB)</li> <li>Kaikki toimitilat mukana WWF:n Green Office -järjestelmässä</li> <li>Vesisertifioitu kiinteistösähkö kaikissa kiinteistöissä, hiilineutraali kaukolämpö käyttöön osassa kiinteistöistä</li> </ul>
Omistajat ja sijoittajat	Omistaja-arvon ja kannattavuuden pitkäjänteinen kehittäminen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asuntovarallisuuden kasvattaminen 6,0 mrd euroon (38 000 asuntoa)</li> <li>Omavaraisuusaste &gt; 40,0 %</li> <li>Luototusaste (Loan to Value, LTV), % &lt;50</li> <li>Kassavirta ennen käyttö pääoman muutosta (FFO)/Liikevaihto, &gt; 32 %</li> <li>Nettosuositteluindeksi &gt; 40</li> <li>Vakaa osingonmaksaja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>6,3 mrd euroa ja 35 272 asuntoa</li> <li>Omavaraisuusaste 46,9 %</li> <li>Loan to Value (LTV) 40,5 %</li> <li>Kassavirta ennen käyttö pääoman muutosta (FFO)/Liikevaihto 37,5 %</li> <li>Nettosuositteluindeksi 34</li> <li>Hallituksen osinkoehdotus 0,34 euroa osakkeelta</li> </ul>
Yhteiskunta	Taloudellinen vastuullisuus sekä positiiviset välilliset vaikutukset kansantalouteen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vastuullinen yrityskansalaisuus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Verot ja veroluonteiset maksut n. 90 (106) milj. euroa</li> <li>Bruttoinvestoinnit 259,9 (365,2) milj. euroa</li> <li>Välillinen työllistämisaikutus 4 951 (4 491) henkilötyövuotta</li> </ul>



[ YMPÄRISTÖ ]

## Energiansäästöä älykkäästi

**K**ojamon tärkein ympäristövaikeus on sen kiinteistöjen energiankulutus ja siitä aiheutuvat hiilidioksidipäästöt. Periaatteemme on käyttää energiaa mahdollisimman järkevästi ja tehokkaasti tinkimättä asumisen laadusta ja olosuhteista. Olemme sitoutuneet kehittämään uusia ja moderneja rakennusratkaisuja, asuminen palveluja ja ekologisia innovaatioita, joilla parannamme asuntojen energiatehokkuutta.

Teimme suurimman yksittäisen energiatehokkuuteen liittyvän investointimme vuonna 2018, kun asensimme tekoalypohjaisen Leanheat-järjestelmän noin 80 prosenttiin asunnoistamme. Järjestelmä asennettiin noin 570 kiinteistöön eli sen piirissä on noin 29 000 asuntoa. Oma uudistotuotantomme on toteutettu lähes nollaenergiarakennuksina FlnZEB-konseptien ja -ohjeiden mukaisesti vuodesta 2017 lähtien. Vuoden 2019 loppuun mennessä lähes konseptin mu-

kaisia asuntoja oli valmistunut yhteensä jo 1503 kappaletta, ja rakenteilla niitä oli 1136.

Jokapäiväisessä työssämme energiatehokkuuteen vaikuttavat eniten jatkuva seuranta, ylläpito ja tarvittaessa korjaustoimenpiteet. Yli 90 prosenttia Kojamon kiinteistöistä on liitetty energian- ja vedenkulutuksen etävalvontajärjestelmään.

### Tekoäly optimoi lämmitystä

Käyttämämme kotimainen, ennakoivaa tekoälyä hyödyntävä Leanheat-järjestelmä säättää kiinteistön lämmitystä automaattisesti asuntojen todellisen lämpötilan ja sääennusteen perusteella, ehkäisee yllilämmitystä ja auttaa säätelemään asuntojen välistä tasapainoa aiempaa tarkemmin. Sen avulla voidaan parantaa sisäilmaa ja asumismukavuutta sekä samalla pienentää rakennusten energiankulutusta ja hiilijalanjälkeä.

Järjestelmä otettiin käyttöön vuoden 2019 tammi-huhtikuussa, ja paikoin asun-





## Yli 90 prosenttia Kojamon kiinteistöistä on liitetty energian- ja vedenkulutuksen etävalvontajärjestelmään.



tojen keskilämpötilat nousivat ennen kuin järjestelmän käyttö saatiin optimoitua. Siksi kuluneen vuoden lämmitysenergian kulutuksessa ei vielä näy järjestelmän koko potentiaali. Uskomme, että tekoälyratkaisua hyödyntävien kohteiden käytetyn energian määrää saadaan optimoitua vuonna 2020.

### Leuto, mutta sateinen vuosi

Vuonna 2019 koko kiinteistökantamme lämpöindeksi oli 35,8 kWh/rm<sup>3</sup> ja se laski edellisvuodesta -1,4 prosenttia. Vuosi oli säätilan osalta kokonaisuutena leuto, vain vuoden ensimmäinen neljännes oli poikkeuksellisen kylmä. Vuosi oli kuitenkin keskimääräistä sateisempi ja tuulisempi, mikä osaltaan lisäsi kiinteistöjen energiankulutusta. Koko kiinteistökannan energiatehokkuuden parantumiseen vaikutti erityisesti energiatehokkaan uudistuotannon valmistuminen sekä energiakulutukseltaan suuremman kiinteistökannan realisointi. Kiinteistösähkön ominaiskulutus pysyi viime vuoden tasolla. Rakennustilavuuteen suhteutettu kokonaisenergiankulutus puolestaan laski 1,2 prosenttia edellisvuodesta. Myös veden ominaiskulutus laski 1,2 prosenttia.

Vuoden aikana onnistuimme vähentämään asuntokohtaista jätettä 1,0 prosenttia. 42 prosenttia tuotetusta jätteestä on uudelleen hyödynnettävää. Onnistuimme myös pienentämään hiilijalanjälkeämme 6 prosenttia.

Kiinteistökantamme lämmityksessä käytetään 99-prosenttisesti kaukolämpöä, joka hankitaan paikalliselta kaukolämpöyhtiöltä. Noin 80 kiinteistön kaukolämpö on täysin uusiutuvilla energialähteillä tuotettua ja sertifioitua. Kaukolämpö tuotetaan kaupungeissa lähes yksinomaan tehokkaasti sähkön ja lämmön yhteistuotantona. Vain kylmimpien pakkaus-

kausien aikana joudutaan käyttämään huipputeholaitoksia.

Kiinteistöissämme käytetty yhteisten tilojen ja pihajärjestelmien sähkö hankittiin Heleniltä ja se on tuotettu hiilidioksidivapailta energialähteillä. Asiakkaamme tekevät oman kodin sähkösopimuksen valitsemansa energiayhtiön kanssa.

### Tavoitteisiin pääsy vaatii investointeja

Olemme sitoutuneet Vuokra-asuntoyhteisöjen toimenpideohjelman toisen kauden (VAETS II) tavoitteisiin eli vähentämään energiankulutusta 7,5 prosentilla kaudella 2017–2025. Ohjelmaan kuuluu kiinteistökanta, joka on valmistunut vuoden 2016 loppuun mennessä. Tavoitteeseen pääsy vaatii Leanheatin rinnalle uusia investointeja. Näitä voivat olla esimerkiksi lämpimän veden käyttöä vähentävät ja poistoilman lämmön keräämiseen perustuvat ratkaisut.

Helsingin Kalasatamassa olemme mukana tulevaisuuden laatu- ja energiatehokkuusvaatimusten mukaisen SunZEB-korttelin rakentamisessa. Kortteli on ensimmäinen laatuaan maailmassa. Auringon energiaa hyödyntävä konsepti perustuu Teknologian tutkimuskeskus VTT:n ja Helenin kehittämään innovatiiviseen SunZeb-malliin, jossa rakennukset toimivat uusiutuvan energian lähteinä.

Olemme suomalaisen Climate Leadership Coalitionin (CLC) jäsen. CLC on voittoa tavoittelematon yhdistys, joka kannustaa sekä jäseniään että muita yrityksiä ja organisaatioita kohti hiilineutraalia ja luonnonvaroja kestävästi hyödyntävää toimintatapaa.

Kaikilla konttoreillamme on WWF:n Green Office -sertifikaatti. Green Office -ohjelman tavoitteena on auttaa pienentämään toimistojen ympäristökuormitusta, lisätä työntekijöiden ympäristötietoisuutta ja saavuttaa energiasäästöjä.



**Hiilijalanjälki**  
**66 634 tonnia,**  
**6,9 kg CO<sub>2</sub>/m<sup>3</sup>**

**(2018: 70 995 TONNIA,  
7,9 KG CO<sub>2</sub>/M<sup>3</sup>)**

Yritysvastuun tunnuslukuja esitetään sivuilla 32–35.



**REIMA KETTUNEN**  
tekninen manageri

**RIINA LINNAS**  
isännöintipäällikkö

## Kiertotaloutta asukkaiden arkeen

**KOJAMO TUKEE** monin tavoin asukkaidensa mahdollisuuksia lajitella jätettä ja vähentää ruokahävikkiä. Neuvomme ja opastamme asukkaita, järjestämme jätehuollon kunkin kiinteistön tarpeiden mukaan ja pidämme jätetilat mahdollisimman siisteinä. Lisäksi tarjolla on kiinteistöstä riippuen esimerkiksi biojätepusseja, noutoja Sortti-asetuille sekä kierrätyskontteja. Vuonna 2019 tuotiin muovinkeräysastiat yli sataan Kojamon kiinteistöön.

”Haluamme tehdä lajittelusta ja kierrätyksestä asukkaillemme mahdollisimman helppoa ja vaivatonta ja siten muun muassa vähentää sekajätteen määrää”, sanoo isännöintipäällikkö Riina Linnas.

Saadaksemme tietoa erilaisten toimenpiteiden vaikutuksesta Kojamo oli mukana ympäristöministeriön rahoittamassa Biorent-hankkeessa. Vuoden 2019 lopussa päättyneen

hankkeen tavoitteena oli tehostaa biojätteen lajittelua ja vähentää ruokahävikkiä vuokrakiinteistöissä.

”Hankkeen perusteella tärkeintä on tarjota asukkaille selkeät ohjeet ja hyvät puitteet lajitteluun sekä muistuttaa heitä aktiivisesti sen merkityksestä”, sanoo Biorent-hankkeesta Kojamolla vastannut tekninen manageri Reima Kettunen. ”Biojätteen kierrätysaste nousi huomattavasti niissä kiinteistöissä, joissa asukkaille jaettiin hengittävät biojäteastiat, laadukkaat paperiset biojätepusit sekä oma lajitteluoehje.”

**HANKKEEN ALUSSA** kiinteistöissä käytiin käsin läpi jätteet ja tutkittiin, kuinka suuri osa biojätteestä meni biojätteeseen ja kuinka paljon sitä oli sekajätteen seassa. Kiinteistöjen kierrätysastetta seurattiin hankkeen aikana säännöllisesti.

Mukana olleissa taloyhtiöissä asukkaille esimerkiksi vies-

tittiin aktiivisesti siitä, miten biojätettä lajitellaan ja miten ruokahävikkiä voi vähentää. Osassa kiinteistöjä parannettiin jätekatoksen valaistusta ja ilmettä. Osassa jaettiin uudenlaisia biojätepusseja, järjestettiin opastustilaisuus sekä järjestettiin vierailu hävikkiruokaravintolaan.

**HELSINGIN SEUDULLA** HSY tuottaa biojätteestä sähköä ja kompostia. Biojätteen kierrätysasteen parantaminen vaikuttaa sekä ympäristöön että jätehuollon kustannuksiin. ”Sekajätteen kerääminen on kalleinta, ja sen kustannukset vaikuttavat myös asukkaiden kustannuksiin”, muistuttaa Kettunen.

”Voimme auttaa ja rohkaista kierrätykseen, mutta viime kädessä onnistuminen on kiinni asukkaista. Tulevaisuus on valoisampi, jos saamme minimoitua sekajätteen määrän”, Kettunen sanoo.

[ **ASIAKASKOKEMUS** ]

## Paras asiakaskokemus alkaa kuuntelemisesta

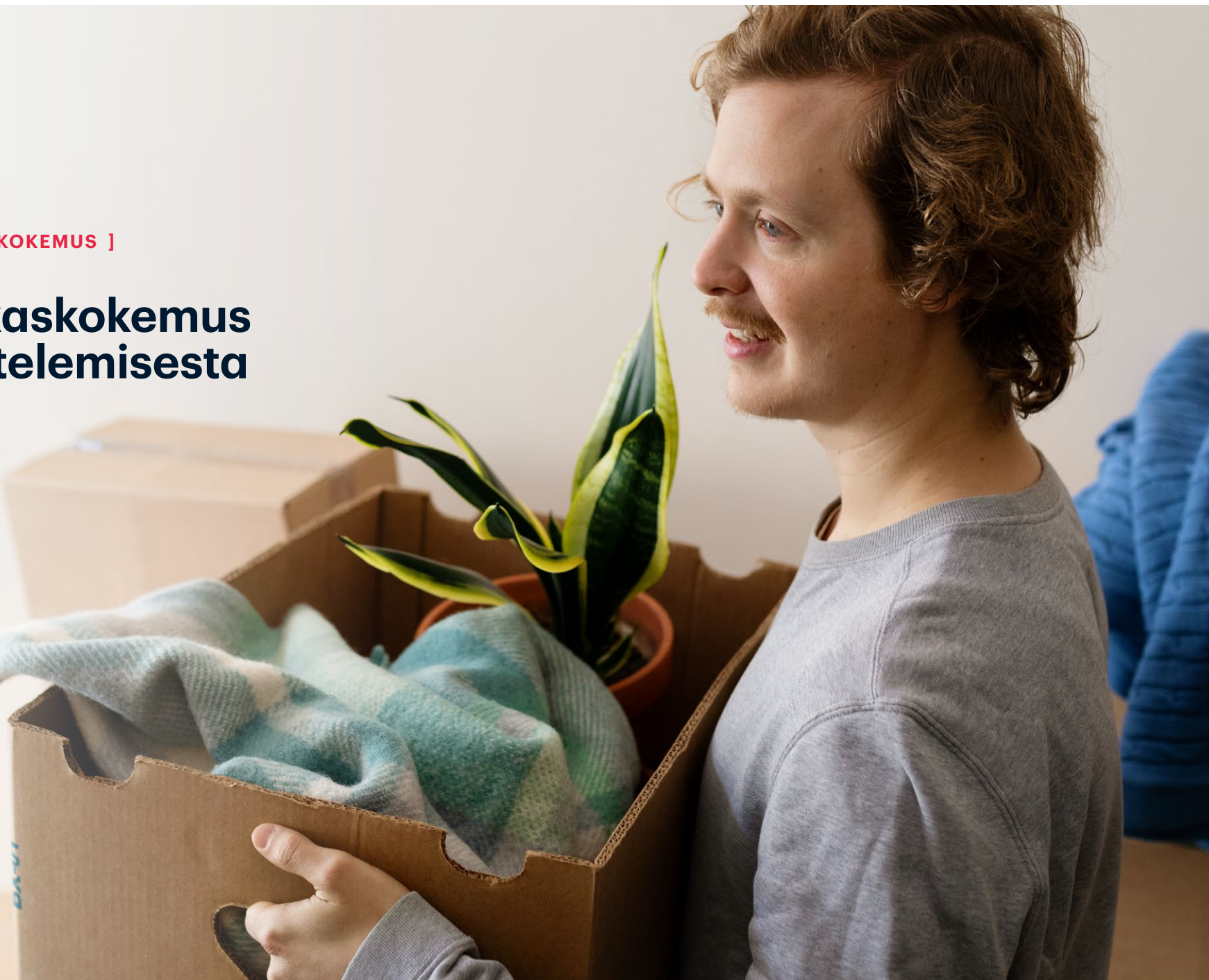
**Haluamme olla asumisen edelläkävijä ja asiakkaan ykkösvalinta. Siksi pyrimme jatkuvasti parantamaan tapojamme kuunnella asiakkaitamme ja tarkastella heidän viihtymiseensä vaikuttavia asioita asiakkaan silmin.**

**V**uonna 2019 keskityimme vahvasti kahteen tavoitteeseen: parantamaan entisestään asukkaidemme tyytyväisyyteen eniten vaikuttavien asioiden lisäksi lisäämään vuorovaikutusta asukkaiden kanssa.

Loimme vuoden aikana Asiakkaan silmin -ohjelman, jolla lähdimme kehittämään pysyvää toimintamallia asiakaskokemuksen parantamiseksi ja toimintamme vaikuttavuuden mittaamiseksi. Ohjelman tavoitteena on luoda paremmat edellytykset puuttua systemaattisesti asiakasta häiritseviin tekijöihin kiinteistöissä ja parantaa vuoropuhelua Kojamon ja asiakkaan välillä.

### **Kiinteistöhoito avainasemassa**

Asukkaiden viihtyvyyteen vaikuttavat erityisesti yhteisten ulko- ja sisätilojen siisteys ja jätehuolto, joten olemme pyrkineet pa-



rantamaan niitä entisestään kehittämällä järjestelmällisiä toimintatapoja yhdessä kumppaniemme kanssa. Kiinteistöhoitoa kehitetään aktiivisesti, ja tarkoituksenamme on laajentaa hyviä tuloksia saanutta Lumo-talkkaritoimintaa.

Vuonna 2019 pyrimme erityisesti vahvistamaan isännöinnin ja huollon yhteistyötä ja kehittämään yhdessä tehokkaita ja vaikuttavia toimintatapoja. Tavoitteemme on parantaa koko ajan reagointinopeuttamme ja hoitaa asiakkaan pulmat mahdollisuuksien mukaan kerralla kuntoon. Tähän pyrkivät myös pääkaupunkiseudulla käyttöön otetut olosuhdetalkkarit. Heidän avullaan lämmitysongelmien korjaamisen vasteaika lyhentynyt selvästi, ja korjaukset on hoidettu kerralla kuntoon. Aiomme kehittää edelleen olosuhdetalkkarien toimintaa muun muassa tekoälyohjatun olosuhteiden mittauksen avulla (ks. sivu 25–26), ja uskomme, että tämä parantaa asiakaskokemusta entisestään.

### Yhteisöllisyyttä toiveiden mukaan

Digitaalisten kanavien kautta saamme asukailta näkemyksiä muun muassa siitä, millaista yhteisöllisyyttä he toivovat asumiselta ja siihen liittyviltä palveluilta.

Kehitämme esimerkiksi yhteiskäyttöiloja ja piha-alueita, joilla asukkaat voivat viettää aikaa muiden asukkaiden tai omien vieraidensa kanssa. Lumo-tiimit eli entiset talotoimikunnat saavat itse päättää, millaista toimintaa ne järjestävät oman talon asukkaille. Tiimit saavat Lumo-määrärahaa yhteisöllisen toiminnan järjestämiseen.

Asukaille järjestettiin jälleen suosittu

Linnanmäki- ja Särkänniemi-tapahtumat sekä kahdeksalla paikkakunnalla Kohti joulu-konsertit.

### My Lumo -palvelu nousi heti suosituksi

Vuonna 2019 alussa käyttöön otettu My Lumo -verkkosovellus oli huhtikuussa kaikkien Kojamon kotien käytettävissä, ja sen käyttäjämäärät kasvoivat erittäin nopeasti. Vuoden loppuun mennessä yli puolet asukkaista oli ottanut arkea helpottavan digitaalisen palvelun käyttöön.

Ensimmäisellä kerralla asiakas tunnistautuu My Lumo-palveluun, ja sen jälkeen palvelussa voi vaivattomasti muun muassa maksaa vuokran ja tehdä vikailmoituksen.

Sovellus tarjoaa myös paljon tietoa asukkaiden käytössä olevista palveluista.

Olemme olleet pitkään digitaalisten palvelujen edelläkävijöitä esimerkiksi tuomalla alalla ensimmäisenä Lumo-verkkokaupan, jossa asiakkaalle on annettu valta valita ja vuokrata koti. Lumo-verkkokaupassa oli vuoden 2019 loppuun mennessä tehty jo yli 15 000 vuokrasopimusta. Vuonna 2019 solmituista uusista vuokrasopimusta 50 prosenttia tehtiin verkkokaupan kautta.

Vuoden aikana asiakkaiden käyttöön on tullut uusia palveluita kuten pääkaupunkiseudulle loppusiivouspalvelu sekä pilottikohteisiin lemmikkien ulkoilutus- ja hoitopalveluja. Olemassa olevista palveluista etenkin yhteiskäyttöauton suosio on kasvanut.

## Nettosuositteluindeksillä asiakastytyväisyys näkyväksi

**Mittaamme asiakastytyväisyyttä** säännöllisesti asiakastytyväisyyskyselyin ja nettosuositteluindeksillä.

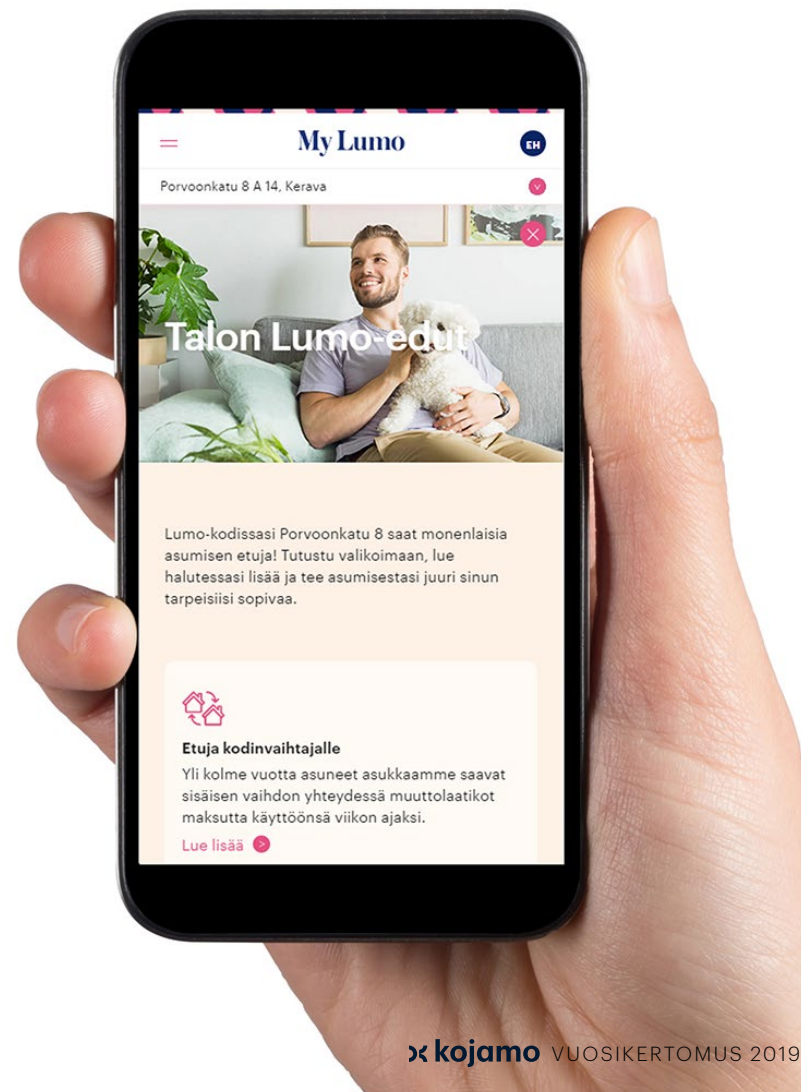
Nettosuositteluindeksi eli NPS on yksi tärkeimmistä mittareistamme, ja henkilöstömme voi seurata sitä reaaliaikaisesti. Mittaamme nettosuositteluindeksin erikseen esimerkiksi uusille, nykyisille ja poismuuttaville asukkaille, ja yhtiön NPS on näiden painotettu keskiarvo. Vuonna 2019 NPS oli 34. Pitkän aikavälin tavoitteemme on nostaa NPS yli 40:n.

Tavoitteenamme on tarjota Lumo-brändillämme paras kokonaisvaltainen asumisen asiakaskokemus, ja mittaamme tavoitteen toteutumista asiakastytyväisyyskyselyiden lisäksi bränditutkimuksilla. Vuoden 2019 Lumon autettu bränditunnettuus oli 84 prosenttia.

Yritysvastuun tunnuslukuja esitetään sivuilla 32–35.



Lumo-verkkokaupassa oli vuoden 2019 loppuun mennessä tehty jo yli 15 000 vuokrasopimusta.



[ HENKILÖSTÖ ]

# Osaavin henkilöstö ja energinen työpaikka

**Yrityskulttuurimme perustana ovat arvomme: ilo palvelulla, Hinku onnistua ja Rohkeus uudistaa. Erinomainen asiakaskokemus rakentuu jokaisen kojamolaisen tavasta toimia ja palvelulla asiakkaita.**

Vuoden aikana keskityimme henkilöstötyösämme strategian mukaiseen johtamiseen, työtapojen uudistamiseen ja työhyvinvoinnin kehittämiseen. Henkilöstötyömme näkyi myönteisenä kehityksenä People Power -henkilöstötutkimuksessa, jossa Kojamon sijoitus nousi AA+-luokkaan. Lisäksi Corporate Spirit palkitsi Kojamon jälleen yhtenä Suomen innostavimmista työpaikoista.

## Yhteinen suunta

Tavoitteemme on, että jokainen kojamolainen viihtyy työssään ja voi olla ylpeä työnsä tuloksista. Vuonna 2019 kytkimme entistä vahvemmin henkilöstön tavoitteita Kojamon strategiaan teemoihin sekä tiimi- että yksilötasolla. Tämä näkyi henkilöstötutkimuksessa, jonka mukaan Kojamon arvot ja päämäärät ovat henkilöstölle selkeät.

Meille on tärkeää, että suunta on yhteinen ja kunkin rooli tavoitteiden saavuttamiseksi selkeä. Kannustamme henkilöstöämme myös uudistamaan rohkeasti toimintaamme ja samalla kehittämään omaa osaamistaan. Käytössämme on esimerkiksi sähköinen Ideapaja-kanava, jonka kautta voi vapaasti esittää uusia ideoita tai kehitysehdotuksia. Vuoden aikana kehitimme työskentelytapoja ja työympäristöä tukemaan entistä paremmin dialogia ja yhteistyötä.

Lisäksi aloitimme uuden sparrausparikäytännön, jonka tavoitteena on jakaa kollegojen kokemuksia eri kotikeskusten tai toimipisteiden välisistä parhaista käytännöistä ja löytää keinoja toiminnan parantamiseksi. Jatkamme yrityskulttuurin, henkilöstön osaamisen ja esimiestyön kehittämistä entisestään tulevana vuonna.

Kesätyöntekijöillemme järjestimme jo perinteeksi muodostuneen ideakilpailun. Kilpailussa kesätyöntekijät kerääntyvät pohtimaan Kojamon tulevaisuutta, ja sen tarkoitus on tarjota heille avoin reitti saada ideansa suoraan johtoryhmän käsittelyyn. Kojamo on myös Vastuullinen kesäduuni -kampanjan pääyhteistyökumppani ja olemme sitoutuneet kampanjan hyvän kesätyön periaatteisiin.

## Pidämme työntekijöistämme hyvää huolta

Hyvinvoiva työntekijä viihtyy työssään, on aikaansaava ja tukee työpaikan ilmapiiriä. Kojamolla työhyvinvoinnin käsite koostuu viidestä osa-alueesta, joita jatkuvasti kehitämme: merkityksellinen työ, työkyky, työyhteisö, osaaminen ja johtaminen.

Henkilöstötutkimuksen mukaan henkilöstön sitoutuminen ja työmotivaatio kasvoivat edellisvuoteen verrattuna. 91 prosenttia työterveyshuollon toteuttamaan terveyskyselyyn vastanneista pitää työkykyään hyvänä. Vuoden aikana pyrimme edistämään henkilöstöämme työkykyä muun muassa panostamalla työpisteiden ergonomiaan ja tarjoamalla matalan kynnyksen liikuntaryhmiä.



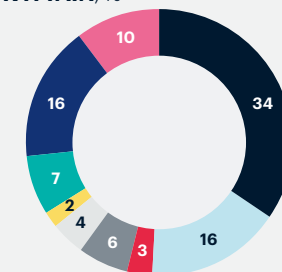
## OSAAJIA

# 296

## VUODEN 2019 LOPUSSA

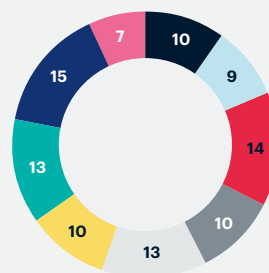
(2018: 298)

## HENKILÖSTÖN JAKAUTUMINEN TEHTÄVITTÄIN, %



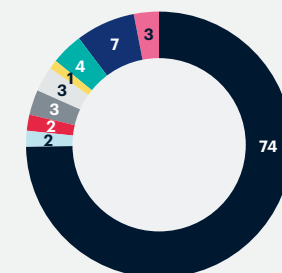
- Vuokraus ja asiakaspalvelu
- Isännöinti
- Investoinnit
- Rakennuttaminen
- Omistaminen ja sijoittaminen
- Markkinointi ja viestintä
- Kehitys ja tietohallinto
- Talous ja rahoitus
- Muut

## HENKILÖSTÖN IKÄJAKAUMA, %



- 20-25
- 26-30
- 31-35
- 36-40
- 41-45
- 46-50
- 51-55
- 56-60
- yli 60

## HENKILÖSTÖN MAANTIETEELLINEN JAKAUMA, %



- Helsinki
- Hämeenlinna
- Jyväskylä
- Kuopio
- Lahti
- Lappeenranta
- Oulu
- Tampere
- Turku
- Rovaniemi

Yritysvastuun tunnuslukuja esitetään sivuilla 32–35.

[ TALOUDELLINEN VASTUU ]

# Tavoitteena vastuullinen yrityskansalaisuus

**T**aloudellinen vastuullisuus muodostaa perustan menestykselle liiketoiminnalle pitkällä aikavälillä. Haluamme olla vastuullinen yrityskansalainen, jotta voimme luoda parempaa kaupunkiasumista ja kehittää omistaja-arvoa strategiamme mukaisesti.

## Positiivinen vaikutus kansantalouteen

Liiketoiminnallamme on useita suoria ja välillisiä vaikutuksia ympäröivään yhteiskuntaan. Edesautamme työvoiman liikkumista luomalla asuntotarjontaa kasvukeskuksiin. Verkkokaupan kautta asunto on helppo vuokrata vaikka toiselta puolelta Suomea. Kojamo on merkittävä veronmaksaja, joka maksaa kaikki veronsa Suomeen. Työllistävä vaikutuksemme ulottuu oman toimintamme lisäksi muun muassa rakennuttamisen, korjaustoiminnan, kiinteistöhoidon ja siivouksen kumppanuuksiin.

Osana hyvää asiakaskokemusta pidämme huolta hyvistä vuokrasuhteista ja asuntojen sekä talojen kunnosta.

## Harmaan talouden torjunnassa ylitämme lain vaatimukset

Harmaan talouden torjunta on tärkeä osa Kojamon riskienhallintaa. Kojamon käytössä olevat harmaan talouden torjuntamallit ylittävät monelta osin lainvaatimukset.

Hankintaperiaatteissamme ja -ohjeissamme on määritelty tarkat käytännöt

kumppanien valintaan ja omiin ja toimeksiantostamme tapahtuviin hankintoihin. Edellytämme, että kaikki vakinaiset liikekumppanimme, niiden hankintaketju mukaan lukien, ovat sitoutuneet harmaan talouden torjuntaan ja eettisesti laadukkaaseen toimintaan tilaajavastuulain ja eettisten periaatteidemme mukaisesti. Noudatamme RAKLI ry:n ohjeistusta koskien talousrikollisuuden torjuntaa ja työturvallisuutta.

Lisäksi edellytämme, että korjausrakentamisessa, uudistuotannossa ja kiinteistöjen ylläpitotoiminnassa koko hankintaketju noudattaa työturvallisuutta koskevia säännöksiä, on liittynyt Tilaajavastuu.fi-palveluun, käyttää laillista työvoimaa, hoitaa lakisäätöiset yhteiskunnalliset velvoitteensa sekä sitoutuu Kojamon ympäristötavoitteisiin.

## Laadukkaat yhteistyösuhteet

Pyrimme luomaan ja ylläpitämään pitkäaikaisia kumppanuuksia edistääksemme vastuullisten toimintatapojen toteutumista. Kohtelemme kumppaneitamme tasapuolisesti ja huolehdimme, ettei toimittajan liiketoiminta ole liian riippuvainen Kojamon hankinnoista tai muun yksittäisen yrityksen toiminnasta.

Seuraamme rakennustyömaille tarkasti työmaiden työolosuhdemittaria (TR-mittari) säilyttääksemme työturvallisuuden hyvän tason. TR-mittarin vähimmäistaso asetetaan tarjouspyyntövaiheessa ja tavoitetaso määritellään urakoitsijan kanssa kohteen aloituksen yhteydessä.



Yritysvastuun tunnuslukuja esitetään sivuilla 32–35.

# Yritysvastuun tunnuslukuja

Kojamo soveltaa yritysvastuuraportoinnissaan Global Reporting Initiativen (GRI) raportointiviitekehystä ja EPRA:n (European Public Real Estate Association) vastuullisuusraportoinnin parhaita käytäntöjä koskevia suosituksia (EPRA sBPR, 3. painos). Raportissa viitataan GRI Standardin vuoden 2016 raportointiohjeistukseen (GRI-Referenced).

YMPÄRISTÖVASTUUN TUNNUSLUKUJA					
ENERGIA	2019	2018	2017	GRI-STANDARDI	EPRA-CODE
Rakennuksien energiatehokkuus (kWh/rm <sup>3</sup> )	40,4	40,9	42,4	302-3	Energy-Int
Lämpöenergian kokonaiskulutus (GWh)	302	307	302	302-1	DH&C-Abs
Lämpöenergian kokonaiskulutus, Like-for-Like, (GWh)	279	286	301	302-1	DH&C-LfL
Lämpöindeksi, koko kanta (kWh/rm <sup>3</sup> )	35,8	36,3	37,7		
Lämpöindeksi, like-for-like (kWh/rm <sup>3</sup> )	36,4	36,3	37,0		
Kiinteistösähkön kokonaiskulutus (GWh)	41,1	39,9	41,2	302-1	Elec-Abs
Kiinteistösähkön kokonaiskulutus, Like-for-Like, (GWh)	37,7	38,0	38,2	302-1	Elec-LfL
Kiinteistösähkön ominaiskulutus (kWh/rm <sup>3</sup> )	4,6	4,6	4,7	302-3	
Kiinteistösähkön ominaiskulutus, Like-for-Like (kWh/rm <sup>3</sup> )	4,6	4,6	4,7	302-3	
Energiatodistukset (% kiinteistöistä)	100 %				Cert-Tot
Kokonaisenergia sisältää kiinteistösähkön, lämmityksen ja jäähdytyksen. Muita energialajeja ei ole raportoitu, koska niitä ei käytetä tai niiden merkitys on epäolennainen. 99 % käytetystä lämmitysenergiasta tulee kaukolämmöstä.					
VESI	2019	2018	2017	GRI-STANDARDI	EPRA-CODE
Veden kokonaiskulutus, (milj. m <sup>3</sup> )	3,1	3,0	3,0	303-1	Water-Abs
Veden kokonaiskulutus, Like-for-Like, (milj. m <sup>3</sup> )	2,8	2,9	2,8		Water-LfL
Veden ominaiskulutus (l/rm <sup>3</sup> )	343	347	344		Water-Int
Veden ominaiskulutus, Like-for-Like, (l/rm <sup>3</sup> )	347	348	340	303-1	Water-LfL
HIILIJALANJÄLKI JA PÄÄSTÖT	2019	2018	2017	GRI-STANDARDI	EPRA-CODE
Hiilijalanjälki (tonnia)	66 634	70 995		305-2	
Suhteellinen hiilijalanjälki (kg, CO <sub>2</sub> /m <sup>2</sup> )	6,9	7,9		305-4	GHG-Int
Päästöt (kg, CO <sub>2</sub> /vrk/asunto)	5,2	5,6		305-4	GHG-Int
Kojamo ei ole raportoinut erikseen markkina- ja sijaintiperusteista hiilijalanjälkeä. Kojamo on uudistanut hiilijalanjäljen laskentatapaansa, mistä syystä vertailulukuja 2017 ei ole saatavilla.					
JÄTTEET	2019	2018	2017	GRI-STANDARDI	EPRA-CODE
<b>Jätelajit, t</b>				<b>306-2</b>	<b>Waste-Abs</b>
Vaarallinen jäte	12	0			
Muut	13 697	13 294			
Kaatopaikkajäte	7 899	7 497			
Biojäte	1 510	1 430			
Energiajäte	975	1 224			
Materiaalihyötykäyttävä jäte	3 313	3 143			
Hyödynnettävän jätteen osuus, %	42 %	44 %			
Jätteiden kokonaismäärä, t	13 709	13 294		306-2	Waste-Abs
Jätteet per asunto (kg/asunto)	389	393			
Jätteisiin liittyvä data kattaa noin 96 % Kojamon kaikista kiinteistöistä. Energian, veden ja hiilijalanjäljen tunnusluvut kattavat 100 % portfolioista pois lukien ns. Metropolia kehityshankkeen. Suhdeluvut on laskettu rakennuskuutioiden mukaan.					



**HENKILÖSTÖVASTUUN TUNNUSLUKUJA**

PERUSTIETOJA HENKILÖSTÖSTÄ	2019	2018	2017	GRI-STANDARDI	EPRA-CODE
Henkilöstö yhteensä	296	298	316	102-8	
Työsuhteen tyyppi (toistaiseksi voimassaolevat / määräaikaiset)	267 / 29	274 / 24	284 / 32		
Uusi henkilöstö (kokonaismäärä ja %-osuus)*	33 (12 %)				Emp-Turnover
Vaihtuvuus (%)*	14,6	10,2	8,6	401-1	Emp-Turnover
*vakituiseista henkilöstöstä Luvut on laskettu vuoden lopun henkilömäärän mukaan.					
HENKILÖSTÖN JAKAUTUMINEN	2019	2018	2017	GRI-STANDARDI	EPRA-CODE
Sukupuolijakauma, % (naisia / miehiä)				<b>405-1</b>	<b>Diversity-Emp</b>
Koko henkilöstö	63 / 37	63 / 37	62 / 38	405-1	Diversity-Emp
Esimiehet	54 / 46			405-1	Diversity-Emp
Johtoryhmä	40 / 60	25 / 75	14 / 86	405-1	Diversity-Emp
Hallitus	43 / 57	29 / 71	13 / 87	405-1	Diversity-Emp
HENKILÖSTÖN JAKAUTUMINEN TEHTÄVITTÄIN, %					
Vuokraus ja asiakaspalvelu	34				
Isännöinti	16				
Investoinnit	3				
Rakennuttaminen	6				
Omistaminen ja sijoittaminen	4				
Markkinointi ja viestintä	2				
Kehitys ja tietohallinto	7				
Talous ja rahoitus	16				
Muut	10				
Tehtäväjakaumaa on päivitetty vuonna 2019 ja vertailutietoja ei ole saatavilla.					
HENKILÖSTÖN IKÄJAKAUMA, %					
alle 20	0	0	1		
20-25	10	6	6		
26-30	9	10	10		
31-35	14	12	13		
36-40	10	13	13		
41-45	13	12	12		
46-50	10	13	15		
51-55	13	13	13		
56-60	15	14	14		
yli 60	7	5	3		

HENKILÖSTÖN MAANTIETEELLINEN JAKAUMA, %	2019	2018	2017		
Helsinki	74	73	72		
Hämeenlinna	2	2	2		
Jyväskylä	2	3	3		
Kuopio	3	2	3		
Lahti	3	3	3		
Lappeenranta	1	1	1		
Oulu	4	4	4		
Rovaniemi	0	0	1		
Tampere	7	8	9		
Turku	3	2	3		
TYÖTYTYTYVÄISYYS JA OSAAMISEN KEHITTÄMINEN	2019	2018	2017	GRI-STANDARDI	EPRA-CODE
Henkilöstötyytyväisyysindeksi (% Kojamo / verrokkiryhmä)	75 / 68	73 / 67	75/67		
Kehityskeskustelujen kattavuus (% henkilöstöstä)	100 %	100 %	100 %	404-3	Emp-Dev
Keskimääräiset koulutustunnit per henkilö	12h 24 min			404-1	Emp-Training
TYÖTERVEYS JA TURVALLISUUS	2019	2018	2017	GRI-STANDARDI	EPRA-CODE
Työtapaturmat	12				
Ammattitaudit	0			403-2	H&S-Emp
Sairauspoissaolot, %	3,64			403-2	H&S-Emp
Kuolemantapaukset	0			403-2	H&S-Emp
Työolosuhdemittari (TR-mittari) Kojamon rakennustyömailla	93,7	94,3	93,2		
Osa tiedoista raportoidaan ensimmäistä kertaa vuodelta 2019, joten vertailulukuja ei ole saatavilla.					
ASIAKASVASTUUN TUNNUSLUKUJA					
ASIAKASTYTYTYVÄISYYS	2019	2018	2017	GRI-STANDARDI	EPRA-CODE
Nettosuositteluindeksi	34	35	33		
TIETOSUOJA	2019	2018	2017	GRI-STANDARDI	EPRA-CODE
Henkilötietojen tarkastus-, oikaisu- ja poistopyynnöt					
- tarkastuspyynnöt	6				
- oikaisupyynnöt	1				
- poistopyynnöt	7				
- vastustamispyynnöt	4				
Kieltäytymiset automaattisesta päätöksenteosta	0				
Valvontaviranomaisten selvitys- ja tietopyynnöt	0			418-1	
Tietoturvaloukkauseilmoitukset	0			418-1	
Vakavat tietoturvapoikkeamat	0			418-1	
Tietosuojarikkomukset tai niiden epäilyt	0			418-1	
Auditoinnit	2				

<b>TALOUDELLISEN VASTUUN TUNNUSLUKUJA</b>					
<b>VEROT</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>GRI-STANDARDI</b>	<b>EPRA-CODE</b>
Konsernin verolajanjälki, milj. euroa	n. 90	n. 106	n. 104	203-2	
Tuloverot, %	22	32	27	203-2	
Kiinteistöverot, %	12	9	9	203-2	
Varainsiirtoverot, %	3	5	1	203-2	
Työnantajamaksut, %	4	4	4	203-2	
Investointeihin sisältyvät vähennyskelvoton alv, %	22	19	29	203-2	
Muihin hankintoihin sisältyvä vähennyskelvoton alv, %	25	21	21	203-2	
Maksettu alv, %	6	4	4	203-2	
Ennakonpidätykset palkoista, %	6	5	5	203-2	
Verot ja veronluonteiset maksut yhteensä, milj. euroa	n. 90	n. 106	n. 104	201-1	
<b>KORRUPTION TORJUNTA</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>GRI-STANDARDI</b>	<b>EPRA-CODE</b>
Lahjontaan ja korruption liittyvät riskiarvioinnit	0			205-1	
Vahvistetut korruptiotapaukset ja toimenpiteet	0			205-3	
<b>TALOUDELLISET VAIKUTUKSET</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>GRI-STANDARDI</b>	<b>EPRA-CODE</b>
<b>Suoran taloudellisen lisäarvon tuottaminen ja jakautuminen, milj. euroa</b>				201-1	
Liikevaihto	337,0	358,8	375,3	201-1	
Liikevoitto	1081,9	324,2	307,0	201-1	
Bruttoinvestoinnit	259,9	365,2	367,3	201-1	
Yhteisövero	19,9	34,1	28,6	201-1	
Palkat ja palkkiot	16,4	16,8	15,3	201-1	
<b>Merkittävät epäsuorat taloudelliset vaikutukset, milj. euroa</b>				203-2	
Väillinen työllistämisaikutus (henkilötyövuotta)	4 951	4 491	6 971	203-2	



## Hallituksen jäsenet

### **Minna Metsälä** Hallituksen jäsen

s. 1967, Suomen kansalainen  
kauppatieteiden maisteri  
Kojamon hallituksen  
jäsen vuodesta 2018 ja  
palkitsemisvaliokunnan jäsen  
vuodesta 2018.

Riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista.

### **Matti Harjuniemi** Hallituksen jäsen

s. 1958, Suomen kansalainen  
filosofian maisteri  
Kojamon hallituksen  
jäsen vuodesta 2010 ja  
tarkastusvaliokunnan jäsen  
vuodesta 2010.

Riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista.

### **Mikko Mursula** Hallituksen jäsen

s. 1966, Suomen kansalainen  
kauppatieteiden maisteri  
Kojamon hallituksen varapuheenjohtaja ja jäsen vuodesta 2016 sekä tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja ja vuosina 2016-2018, tarkastusvaliokunnan jäsen vuodesta 2019

Riippumaton yhtiöstä.

### **Heli Puura** Hallituksen jäsen

s. 1965, Suomen kansalainen  
oikeustieteen kandidaatti  
Kojamon hallituksen  
jäsen vuodesta 2019 ja  
tarkastusvaliokunnan jäsen  
vuodesta 2019

Riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista.

### **Mikael Aro** Hallituksen puheenjohtaja

s. 1965, Suomen kansalainen  
eMBA  
Kojamon hallituksen  
puheenjohtaja vuodesta 2019  
sekä palkitsemisvaliokunnan  
puheenjohtaja vuodesta 2019

Riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista

### **Anne Leskelä** Hallituksen jäsen

s. 1962, Suomen kansalainen  
kauppatieteiden maisteri  
Kojamon hallituksen jäsen vuodesta 2018, tarkastusvaliokunnan jäsen vuodesta 2018 ja tarkastusvaliokunnan puheenjohtaja vuodesta 2019

Riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista.

### **Reima Rytsölä** Hallituksen jäsen

s. 1969, Suomen kansalainen  
valtiotieteiden maisteri, CEFA, AMP  
Kojamon hallituksen  
jäsen vuodesta 2014 ja  
palkitsemisvaliokunnan jäsen  
vuodesta 2015. Rytsölä oli  
tarkastusvaliokunnan jäsen  
vuosina 2014-2015.

Riippumaton yhtiöstä.

Lisätietoa hallituksesta ja sen toiminnasta löytyy Kojamon verkkosivuilta, selvityksestä Kojamon hallinto- ja ohjauksjärjestelmästä sekä palkka- ja palkkioselvityksestä.



## Johtoryhmä 31.12.2019

**Irene Kantor**  
Markkinointi- ja viestintäjohtaja  
s.1968,  
filosofian maisteri, eMBA

**Vile Raitio**  
Liiketoimintajohtaja,  
Omistaminen ja sijoittaminen  
s. 1978,  
kauppatieteiden maisteri

**Tiina Kuusisto**  
Liiketoimintajohtaja,  
Asiakkuudet  
s. 1968,  
kauppatieteiden maisteri

**Jani Nieminen**  
Toimitusjohtaja  
s. 1968,  
diplomi-insinööri, MBA

**Erik Hjelt**  
Talusojohtaja  
s. 1961,  
oikeustieteen lisensiaatti, eMBA

Vuonna 2019 Kojamon johtoryhmään kuului myös kehitysjohtaja **Teemu Suila** 27.9.2019 asti. Vuoden lopulla Kojamon digijohtajaksi nimitettiin **Katri Harra-Salonen**, joka aloitti tehtävässään 7.1.2020. Lisätietoa johtoryhmästä Kojamon verkkosivuilla.

# Tietoa osakkeen- omistajille ja sijoittajille

**KOJAMO LISTAUTUI** pörssiin kesällä 2018, ja kaupankäynti sen osakkeilla alkoi Nasdaq Helsingin pre-listalla 15.6.2018 ja päälliställä 19.6.2018. Vuosi 2019 oli ensimmäinen kokonainen vuotemme listatuna pörssiyhtiönä. Vuoden aikana kävimme aktiivisesti roadshow-kiertueilla Euroopassa. Osallistuimme myös useaan institutionaalisille sijoittajille suunnattuun seminaariin. Lisäksi osallistuimme yksityissijoittajille suunnattuihin tapahtumiin Suomessa, kuten Pörssisäätiön Pörssi-iltoihin Oulussa ja Helsingissä, Sijoitus Invest -tapahtumaan Helsingissä ja sähköi-

seen SijoitusSummit-tapahtumaan. Tulosjulkistuksen jälkeen olemme järjestäneet Kojamon pääkonttorilla tiedotustilaisuuksia, joita on voinut seurata suorana webcast-lähetyksenä tai puhelinkonferenssin kautta.

Aloitimme myös vuoden aikana sijoittajauutiskirjeen julkaisun. Kojamon sijoittajauutiskirjeet julkaistaan pääsääntöisesti aina osavuosikatsausten ja niitä seuraavien roadshow-kiertueiden jälkeen. Uutiskirjeen tarkoituksena on käydä läpi sijoittajan kannalta ajankohtaisia asioita ja teemoja, joita Kojamoon sijoituskohteena liittyy.

## PERUSTIETOJA OSAKKEESTA

**Listaus** Nasdaq Helsinki

**Listautumispäivä** 15.6.2018

**Kaupankäyntivaluutta** Euro

**Markkina-arvoluokka** Suuret yhtiöt

**Toimiala** Kiinteistöhallinnointi ja -vuokraus

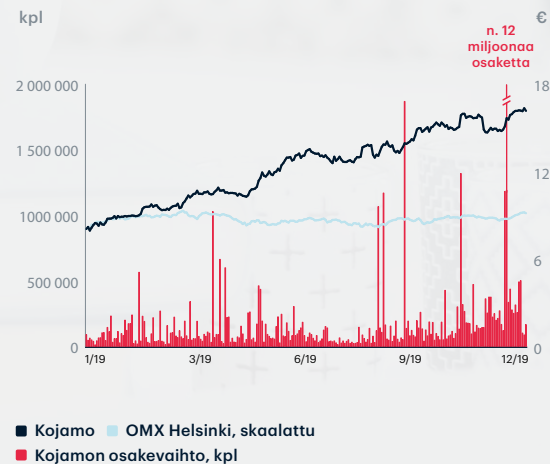
**Kaupankäyntitunnus** KOJAMO

**ISIN-koodi** FI4000312251

**Reuters-tunnus** KOJAMO.HE

**Bloomberg-tunnus** KOJAMO:FH

## KOJAMON KURSSIKEHITYS 1.1.–31.12.2019



## Kojamon tulostulokset vuonna 2020

Julkaisimme vuoden 2019 tilinpäätöstiedotteen, tilinpäätöksen ja hallituksen toimintakertomuksen 13.2.2020. Vuoden 2020 osavuositarkastukset ja puolivuositarkastus julkaistaan seuraavan aikataulun mukaan:

- **Osavuositarkastus tammi–maaliskuulta 2020: 7.5.2020**
- **Puolivuositarkastus tammi–kesäkuulta 2020: 20.8.2020**
- **Osavuositarkastus tammi–syyskuulta 2020: 5.11.2020**

Julkaisuja edeltää hiljainen jakso, joka alkaa 30 päivää ennen seuraavan taloudellisen raportin julkistamispäivää. Hiljaisen jakson aikana yhtiön edustajat eivät tapaa pääomamarkkinoimijoita eivätkä anna lausuntoja yhtiön liiketoimintanäkymistä, markkinoista, taloudellisesta tuloksesta tai ennusteista medialle tai muille osapuolille.

## Analytikkoseuranta

Saamamme tiedon mukaan alla olevat investointipankit ja osakevälittäjät seuraavat omasta aloitteestaan Kojamon kehitystä. Kojamo ei vastaa analyttikoiden arvioista.

- **Carnegie**
- **Goldman Sachs International**
- **J.P. Morgan Chase & Co**
- **Kempen & Co**
- **Nordea Markets**
- **OP Yrityspankki**
- **SEB**

Ajantasaiset analyttikoiden yhteystiedot löytyvät verkkosivuiltamme.

## Sijoittajayhteydet

**Maija Hongas**, sijoittajasuhdepäällikkö  
 puh. 020 508 3004  
 sähköposti: maija.hongas@kojamo.fi

Liputusilmoitukset pyydetään lähettämään osoitteeseen: liputusilmoitukset@kojamo.fi. Pyrimme tarjoamaan ajankohtaista ja kattavaa tietoa Kojamosta sijoituskohteena verkkosivuiltamme.



### KOJAMON SUURIMMAT OSAKKEENOMISTAJAT 31.12.2019

Osakkeenomistaja	Osakkeita	% osakkeista
1. Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	28 037 814	11,3
2. Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma	26 862 375	10,9
3. Teollisuusliitto ry	25 811 700	10,4
4. Opetusalan Ammattijärjestö OAJ ry	15 081 498	6,1
5. Julkisten ja hyvinvointialojen liitto JHL ry	13 097 020	5,3
6. Rakennusliitto ry	12 408 609	5,0
7. Ammattiliitto PRO ry	10 460 270	4,2
8. Palvelualojen ammattiliitto PAM ry	9 401 963	3,8
9. Stiftelsen för Åbo Akademi sr	2 198 763	0,9
10. Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo	1 595 345	0,7
Hallintarekisteröidyt ja suorat ulkomaiset osakkeenomistajat	79 924 647	32,3
Muut osakkeenomistajat	22 264 395	9,0
<b>Yhteensä</b>	<b>247 144 399</b>	<b>100,0</b>



# Sijoittajan sanasto

## **Bruttoinvestoinnit**

Bruttoinvestoinnit kuvaa kokonaisinvestointien määrää sisältäen uudistuotantoinvestoinnit ja esim. kiinteistöjen muuntamisen asumiskäyttöön, asuntokannan ostot, ajanmukaistamisinvestoinnit ja aktivoidut vieraan pääoman menot.

## **EPRA NAV**

EPRA (European Public Real Estate Association), eurooppalaisten pörssinoteeratujen kiinteistösijoitusyhtiöiden etujärjestö, on kehittänyt kiinteistösijoitusyhtiöiden vertailukelpoiseen tarkasteluun oman tunnuslukumittariston.

EPRA NAV -tunnuslukua käytetään laajasti kiinteistösijoitusalailla. NAV (net asset value) tarkoittaa karkeasti yhtiön kiinteistöomistuksen arvoa vähennettynä nettoveloilla. EPRA NAV taas kuvaa konsernin nettovarallisuutta oikaistuna erillä, joiden ei oleteta realisoituvan yhtiön jatkaessa toimintaansa. Tällainen on esimerkiksi laskennallinen verovelka, joka tulisi maksettavaksi, jos kiinteistöt myytäisiin. EPRA-tunnusluvuista on lisätietoa tilinpäätöksessä.

## **EPRA sBPR**

EPRA tukee kiinteistöalan yhtiöiden vastuullisuusraportointia ja on luonut alakohtaiset vastuullisuusmittarit. Kojamo raportoi vuodesta 2019 ensimmäisen kerran EPRA sBPR -raportointistandardia soveltaen.

## **GRI**

GRI (Global Reporting Initiative) on kansainvälisesti käytetyn vastuullisuusraportoinnin standardin kehittäjä. Ohjeiston avulla pyritään kuvaamaan yhtiöiden toimintaa ympäristövastuun, sosiaalisen vastuun ja hallinnollisen vastuun näkökulmista. Kojamo raportoi vuodesta 2019 ensimmäisen kerran GRI:n mukaisesti.

## **Hiilijalanjälki**

Hiilijalanjälkeen laskemme mukaan kiinteistöjen ylläpidon ja omistamisen aiheuttaman hiilijalanjäljen, eli kuinka paljon hiilidioksidipäästöjä toiminnasta syntyy.

## **Kassavirta ennen käyttöpääoman muutosta (FFO)**

Kassavirta ennen käyttöpääoman muutosta (FFO) kuvaa liiketoiminnan kannattavuutta. Liikevoitosta poiketen FFO:ssa ei oteta huomioon käyvän arvon muutoksia eikä omaisuuserien myynneistä syntyneitä luovutusvoittoja ja -tappioita. FFO on toinen tunnusluvuista, joilla ohjeistamme vuotta 2020. Myös osingonmaksutavoite on kytetty tähän tunnuslukuun.

## **Kiinteistöjen ylläpito- ja korjauskulut**

Kiinteistöjen ylläpito- ja korjauskuluja ovat kiinteistöjen säännönmukaisesta ja jatkuvasta hoidosta aiheutuvat ylläpitokulut sekä huolto- ja korjauskulut, ja ne kirja-

taan tuloslaskelmaan nettovuokratuoton yläpuolelle. Ylläpitokulut liittyvät pääasiassa lämmitykseen, sähköön, jätahuoltoon, veteen, kiinteistöhuoltoon, kiinteistöveroihin, kiinteistövuokuuksiin ja muihin ylläpitokuluihin, joita Kojamo maksaa. Kiinteistöjen tulonmuodostuskykyä parantavat ajanmukaistamisinvestoinnit, kuten putkimontit, kirjataan bruttoinvestointeihin, ja niiden vaikutukset näkyvät tuloslaskelmasa käyvän arvon muutoksissa.

## **Liikevaihto**

Liikevaihto koostuu saamistamme vuokratuotoista ja käyttökorvauksista. Vuokratuotot tuloutetaan kuukausittain voimassa olevan vuokrasopimuksen ehtojen mukaisesti. Vuokrasopimukseen liittyen veloitamme käyttökorvauksia, jotka kertyvät pääasiassa vesi- ja saunamaksuista sekä autopaikkamaksuista. Liikevaihto on toinen tunnusluvuista, joilla ohjeistamme vuotta 2020.

## **Liikevoitto**

Liikevoitto pitää sisällään nettovuokratuoton lisäksi liiketoiminnan muut tuotot ja kulut, luovutusvoitot ja -tappiot, käyvän arvon muutokset sekä hallinnon kulut, poistot ja arvonalentumiset.

## **Like for Like -kasvu (LfL)**

Like for Like -kasvu (LfL) kuvaa kaksi vuotta yhtäjaksoisesti omistettujen asuntojen vuokratuottojen muutosta 12 kuukaudesta





verrattuna sitä edeltävään 12 kuukauteen. LfL-liikevaihdon kasvuun vaikuttavat taloudellisen vuokrausasteen muutos, vuokrankorotukset, uusien vuokrasopimusten vuokra verrattuna päättäneisiin, ja uuden ja päättyneen vuokrasopimuksen välinen aika. LfL-nettovuokratuoton kasvuun vaikuttavat edellä mainitun lisäksi myös ylläpito- ja korjauskulujen muutokset.

### **Loan to Value (LTV)**

Loan to Value (LTV) (%) on velkaantumisen tunnusluku, joka saadaan jakamalla nettovelat sijoituskiinteistöjen arvolla. Luku kuvaa sitä, kuinka paljon konsernilla on velkaa suhteessa sijoituskiinteistöjen käypään arvoon. Strateginen tavoitteemme on pitää Loan to Value (LTV) alle 50 prosentin.

### **Nettovuokratuotto**

Nettovuokratuotto kuvaa sitä, kuinka paljon vuokratuotoista jää yhtiölle käteen kiinteistöjen ylläpito- ja korjauskulujen jälkeen.

### **Nettosuositteluindeksi (NPS)**

Nettosuositteluindeksi on asiakastyytyväisyyden mittari. Kysymme asiakkailtamme asiakassuhteen eri kohdissa, kuinka todennäköisesti he olisivat valmiita suosittelemaan yhtiötä asteikolla 1–10. Arvosanat 1–6 vaikuttavat arvioon negatiivisesti, 7–8 ei ollenkaan ja 9–10 positiivisesti. Näin ollen kokonaisarvio voi vaihdella välillä -100–100. Strateginen tavoitteemme on saavuttaa nettosuositteluindeksissä taso 40.

### **Ominaiskulutus**

Ominaiskulutus mittaa esimerkiksi sähkön tai veden kulutusta jaettuna neliömetrille. Asuntokannan kasvaessa ominaiskulutus kuvaa paremmin sähkön- tai vedenkulutuksen tehokkuutta.

### **Sijoituskiinteistöt**

Sijoituskiinteistöillä tarkoitetaan omistamiamme asuntoja, liiketiloja ja tontteja, käynnissä olevia projekteja ja tiettyjä osakkeiden kautta omistettuja omaisuuseriä kuten parkkipaikoja.

### **Sijoituskiinteistöjen käyvän arvon muutos**

Sijoituskiinteistöjen käypää arvoa muuttavat hankitut sekä myydyt sijoituskiinteistöt, ajanmukaistamisinvestoinnit, aktivoidut vieraan pääoman menot, siirrot omaan käyttöön sekä voitto tai tappio käypään arvoon arvostamisesta.

### **TR-indeksi**

TR-indeksi on rakennustyömaan työturvallisuu- den havaintomenetelmä, jonka avulla seurataan keskeisiä tapaturmiin vaikuttavia asioita työmaalla.

### **Verojalanjälki**

Verojalanjälki kuvaa sitä, miten konsernin maksamat verot ja veroluonteiset maksut jakautuvat. Kojamo maksaa kaikki veronsa Suomeen.

### **Voitto tai tappio sijoituskiinteistöjen käypään arvoon arvostamisesta**

Sijoituskiinteistöt arvostetaan alun perin hankintamenoon. Alkuperäisen kirjaamisen jälkeen ne arvostetaan käypään arvoon. Sijoituskiinteistöjen käypien arvojen muutokset kirjataan tuloslaskelmaan sillä kaudella, jolla arvonmuutokset todetaan. Raportoinnissamme käypä arvo tarkoittaa hintaa, joka saataisiin omaisuusarvon myynnistä tai maksettaisiin velan siirtämisestä markkinaosapuolten välillä arvostuspäivänä toteutuvassa tavanomaisessa liike-toimessa. Käypä arvo määritellään neljännesvuosittain. Lisätietoa käyvän arvon arvostusperiaatteista on tilinpäätöksessä.

### **Taloudellinen vuokrausaste**

Taloudellinen vuokrausaste saadaan, kun jaetaan vuokratuotot potentiaalisella vuokratuotolla. Kojamon taloudellinen vuokrausaste on ollut viime vuosina 96–98 prosenttia.

## **Uusi tuottoihin perustuva sijoituskiinteistöjen käyvän arvon arvostusmenetelmä käyttöön vuoden 2019 lopussa**

**TIEDOTIMME KESÄLLÄ 2019** siirtyvämme sijoituskiinteistöjemme käyvän arvon määrittämisessä niin kutsutusta kauppa-arvomenetelmästä tuottoihin perustuvaan arvostusmenetelmään 31.12.2019 alkaen. Muutoksessa on kyse kirjanpidollisen arvion muutoksesta, eikä sitä sovelleta takautuvasti. Muutoksen vaikutus kirjattiin tuloslaskelman kautta, ja se paransi vuoden 2019 tulosta.

Aiemmin suurin osa Kojamon sijoituskiinteistöistä oli arvostettu käypään arvoon kauppa-arvomene- telmää käyttäen. Keskeiset kansainväliset vertailuyhtiömme kuitenkin käyttävät tuottoihin perustuvaa arvostusmenetelmää. Muutos mahdollistaa Kojamon paremman vertailtavuuden keskeisiin kansainvälisiin vertailuyhtiöihin.

Uusi arvostusmenetelmä perustuu 10 vuoden dis- konntaamalla tehtävään kassavirtalaskentaan (DCF). Kojamon omistamien sijoituskiinteistöjen käypä arvo määritellään neljännesvuosittain yhtiön oman arvi- oinnin perusteella. Ulkopuolinen asiantuntija antaa lausunnon Kojamon omistamien sijoituskiinteistöjen arvonmäärittämisestä. Viimeisin lausunto on annettu tilanteesta 31.12.2019.



# kojamo

## Kojamo Oyj

Mannerheimintie 168a  
PL 40, 00301 Helsinki  
puh. 020 508 3300

etunimi.sukunimi@kojamo.fi  
[www.kojamo.fi](http://www.kojamo.fi)

#GoKojamo

 @kojamofi

 /kojamofi

 @kojamofi

 /kojamo

