

REFERAATIT

Lisävähennys voisi tehota

SUOMEN YRITTÄJIEN varapuheenjohtaja **Jorma Kortesoja** on ehdottanut kotitalousvähennyksen väliaikaista laajentamista vakituisten ja vapaa-ajan asuntojen uudisrakentamiseen vuosille 2009 ja 2010.

Näin voitaisiin edesauttaa pienrakentamista sekä pienten ja keskisuurten omakotitalorakentajayritysten toimintaedellytyksiä. Jokainen tuhannen pientalon lisäys parantaa alan työllisyyttä 5 000 hengelle vuodeksi.

Ehdotuksessa on järjeä, jos se olisi voimassa määräraikaisesti vain kaksi vuotta. Parhaimmillaan se voisi tukea nopeasti työllisyyttä ja asuntojen tarjontaa alhaisen koron ja alenneiden palkkakustannusten oloissa.

– *Kauppalehti* 11.3.2009



Kotitalousvähennyksen määrä 2009

KOTITALOUSVÄHENNYKSENÄ voit vähentää 30 prosenttia maksamastasi palkasta sekä palkan sivukulut tai 60 prosenttia ennakkopeirintärekisteriin kuuluvalla yrittäjällä tai yritykselle maksamastasi työkorvauksesta. Vähennystä saa vain työn osuudesta, ei esimerkiksi materiaaleista.

Kotitalousvähennyksen enimmäismäärä vuonna 2009 on 3 000 euroa vuodessa. Summa voi koostua pelkästään kotitalous-, remonti- tai tietotekniikkatoista tai näistä kaikista. Vähennykseen liittyy 100 euron omavastuuosuus.

Maksimivähennyksen eli 3 000 euron vähennyksen saat, jos vuonna 2009 yritykseltä ostamissasi palveluissa työn osuus on yhteensä vajaat 5 200 euroa [(5 166 x 60 %) - 100] = 2 999, 60].

Vähennys on henkilökohtainen, joten pariskunta voi vuonna 2009 saada yhteensä 6 000 euron vähennykset. Puolisolle vähennys myönnetään siten, kun he ovat sitä pyytäneet. Jos 3 000 euron raja ei ylitä, vähennys kannattaa pyytää vain toiselle puolisolalle. Näin omavastuu tulee vähennetyksi vain kertaalteen.



TEKSTI Martti Kähkönen KUVA Rakennusliike M. Haikola Oy

Korjausrakentamisen renessanssi

Kun taantuma syvenee, uudisrakentaminen vähenee. Rakennusalalla painottuu talojen ja julkisten rakennusten korjausrakentaminen. Tänä vuonna Suomessa ennakoitaankin korjausrakentamisen määrän nousevan yli puoleen kaikesta asuntorakentamisesta.

Oululainen rakennusliike M. Haikola Oy on keskittynyt korjausrakentamiseen. Yhtiön toiminta-alueena on Oulun talousalue ja keskimäärin 12 työntekijää. Vuodesta 1987 lähtien toimineen yhtiön toimitusjohtajana on rakennusmestari **Markku Haikola**.

Toimitusjohtaja Haikola toteaa, että vuonna 2007 yhtiöllä oli vielä uudistustantona päiväkotikiinteistön rakentaminen, mutta viime vuosi keskityttiin vain korjausrakentamiseen.

– Taloyhtiöt ovat olleet voimakkaasti liikkeelle tämän vuoden alusta tarjouspyynnöillä ja se tietysti johtuu paljolti eduskunnan tulipäättöksistä. Taloyhtiöissä on haasteena päätöksen teon hitaus. Jos tarjouspyynnöt on lähetetty tammi-helmikuussa, päätös riippuu sitten kevään yhtiökokouksista. Vaikka nyt on oltu alkuvuodesta hyvin liikkeellä, ei olisi haitannut vaikka tarjouksia olisi pyydetty jo syksyllä!

– Oma arvioni onkin, että yhtiöitä tulee taas "nykäys". Meilläkin on paljon tarjouksia vetämässä ja mielellään haluaisimme tietää, missä mennään. Eli voidaanko enää tarjota mitään? Pullonkaulaksi muodostuu lopulta ammattitaitoinen työvoima.

Yhteisiä tiloja korjataan

Markku Haikola kertoo, että korjausrakentamiseen kuuluu paljon taloyhtiöiden yhteisten tilojen korjauksia. Pohjaviemäriin saneeraukset muodostavat yhden ison kohteen:

– Oulun alueella on paljon 1960- ja 1970-lukujen rakentamiskantaa, missä on

usein käytetty valurautaviemäreitä. Ne alkavat olla nyt uusimisen tai pinnoituksen tarpeessa. Me siis osallistumme niihin rakennusteknisesti – ja tavallaan avustavasti – ja luomme muille edellytyksiä tehdä töitä.

– Yllättävän paljon on ollut saunastojen uusimisia, tarjouspyynnöt maalauksista ja julkisivu-pinnoituksista. Julkisivujen saneerauksissa on puutetta vanhoista rappariammattilaisista, joiden osaamiselle olisi nyt kovasti kysyntää. Paljon kysellään myös parvekkeiden saneerauksista, joita ilmeisesti lähdetään tekemään tulevaisuudessa.

Toimitusjohtaja Haikola toteaa, että jotkut taloyhtiöt laskettavat urakoitsijalla tarjouksia puutteellisilla papereilla.

– Käytännössä ne ovat kustannusarvioita, ja sellaisten tekoon löytyy kyllä ammattilaisiakin, joilta saadaan realistinen kuva kustannuksista. Tällaisissa asioissa ei kannataisi ryhtyä jo saneerauksen alkumetreillä säästämään.

Se raju ja ankara 90-luvun lama

Helmikuu oli Haikolallakin erittäin hiljainen. Miehet pitivät talviloimia pois ja muutama oli lomautettunakin.

– Oma arvioni on, että kesä mennään erittäin vilkkaissa merkeissä, mutta ensi talvi saattaa olla vaikea, ellei korjausrakentamista saada entistä enemmän vilkastumaan.

Markku Haikola tuumailee filosofisesti, että "välillä on työkantaa yllin kyllin, välillä vähän vähemmän". Nyt – ei ainakaan vielä! – töitä ei ole kuitenkaan niin paljon vähem-

män kuin 90-luvun laman aikoihin:

– Kyllä se oli raju ja ankara lama. Itse asiassa täytyy ihmetellä, miten siitä jaksoi selvitä, sillä se oli todella paha. Se piti lujilla sekä henkisesti että taloudellisesti. Päivä kerrallaan ja töitä tehdessä – niin kai se meni. Uskon kyllä, että tämä taantuma ei ole rakenteiltaan samanlainen.

Haikola kertoo, että ennen 90-luvun lamaa yhtiössä oli töissä enemmän väkeä, koska noihin aikoihin kuvioissa oli mukana myös uudistuotantoa.

– Töissä oli kolmatta kymmentä työntekijää. Kun asuntokauppa löi kerralla jähin, kaikki oli jäissä. Työntekijämääräkin putosi todella alas, muutamaan mieheen! Nyt kun ollaan jälleen laman kynnyksellä, meillä on erilainen rakenne. Teemme pelkkää korjausrakentamista ja puolet liikevaihdosta laskutamme tuntityönä – eikä näin ole riskejä myymättömistä asunnoista.

Kova kilpailu!

Toimitusjohtaja Haikola sanoo, että korjausrakentamisen alalla vallitsee kova kilpailu:

– Se on kova, etenkin julkisella puolella. Tarjouspyynnöthän ovat julkisesti nähtävillä internetissä omilla hakusivuillaan ja pienistäkin kohteista saattaa olla kymmeniäkin tarjouksia.

Miten sitten menestytään kovassa kilpailussa?

– Julkisella puolella on tietyt kilpailutusperiaatteet ja siellä on pisteytetty laatu/hinta mm. kokemuksen ja laatujärjestelmien mukaan.

– Taloyhtiöissä, mitkä tekevät omia päätöksiä tavallaan yksityisesti, laatu, kokemus ja tunnettuus ovat vahvoja menestystekijöitä. Useinhan on niin, että samalla yrityksellä on teetetty töitä aikaisemminkin ja tällöin on syntynyt luottamus tekemiseen ja hyvään hinta-/laatusuhteeseen.