

# YIT ANALYYTIKON SILMIN

**Miten monen toimialan konsernia analysoidaan? Miltä YIT:n taloudellinen kehitys näyttää sijoitus- ja rahoitusalan ammattilaisen näkökulmasta? Vastauksia muun muassa näihin kysymyksiin antaa pankkiiriliike Opstockin analyytikko Henri Parkkinen.**

**P**arkkinen on seurannut YIT:tä syksystä 2000. YIT:n ohella hän analysoi metsäteollisuuden, kemian teollisuuden sekä energiatoimialan yhtiöitä.

–YIT:llä on takana suurten muutosten aika – yhtiö on kasvanut todella paljon, tehnyt yritysostoja ja muuttunut rakenteeltaan merkittävästi. Yhtiön fokus oli aikaisemmin rakentamisessa, nyt voidaan puhua aidosti useampaan toimialaan nojaavasta palveluyrityksestä. Taloudellinen tulokset on ollut erinomaisella tasolla, ja yhtiön askeleet Venäjällä ja Baltian maissa ovat myös olleet huomionarvoisia. Muutokset ovat luonnollisesti tehneet analyysityön paitsi kiinnostavaksi myös haastavaksi, sanoo Parkkinen.

## KAIKEN LÄHTÖKOHTA: TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Parkkinen mielestä yksi YIT:n toimintaympäristön keskeisistä haasteista on kotimaan asunto- ja rakennusmarkkinoiden kehitys. Rakentamisen noususuhdanteen ja asuntojen hintojen nousun ohella havaittavissa on

myös muita kehityssuuntia, esimerkiksi Suomen kaupungistuminen, asumiseen kohdistettavien panostuksen kasvaminen sekä asumiseen liittyvien erilaisten lisäpalveluiden tarve.

– Suomen ja Pohjoismaiden asuntomarkkinoiden lisäksi seuraamme YIT:n kohdalla aktiivisesti teollisuuden käyttäytymistä. Viime vuonna teollisuuden investoinneissa oli nähtävissä selkeää piristymistä, ja kuluvanakin vuonna on käynnistynyt ja tulee vielä käynnistymään monia merkittäviä investointihankkeita esimerkiksi Suomessa, toteaa Parkkinen.

Toki myös Venäjän ja Baltian maiden asuntomarkkinoiden kehitys on jatkuvan seurannan alla. Niiden kehitystä on analyytikon mukaan vaikea ennustaa, mutta mahdollisuudet ovat melkoiset

– YIT:n kilpailukenttä on laajentunut palveluyritykseksi muuttumisen myötä. Rakentamisen toimialalla sen suurimpia kilpailijoita ovat suuret pohjoismaiset rakennusyhtiöt kuten Skanska ja NCC. Nykyisin sitä verrataan kuitenkin myös esimerkiksi kiinteistö- ja toimialapalveluihin erikoistuneeseen ISS:ään tai ympäristöhuoltoon sekä kiinteistöjen ja laitosten ylläpitoon keskittyneeseen Lassila & Tikanojaan. Vertailuyhtiöt

**”Rakentamisen osuus on viime vuosina vähentynyt YIT:n liiketoiminnassa muiden toimialojen kasvatessa osuuksiaan. Talouden suhdannevaihtelut ja syklit eivät vaikuta jokaisella toimialalla samaan aikaan ja samalla tavalla. YIT:n 'rakennemuutoksen' seurauksena suhdannevaihteluiden vaikutus konsernin liikevaihdon ja tuloksen kehitykseen onkin tasaantunut.”**



riippuvat siitä, mitä liiketoimintaryhmää yhtiössä halutaan tarkastella. Joka suhteessa täysin vertailukelpoista yhtiötä ei kuitenkaan löydy.

Analyseissä korostuu luonnollisesti myös yhtiön strategia ja sen toteuttaminen. Keskeisiä tarkasteltavia tunnuslukuja ovat liikevaihdon ja liikevoiton kehitys sekä tulos rahoituserien jälkeen. Tulonumeroiden lisäksi Parkkista kiinnostavat etenkin kurssikehitys ja osingonmaksukyky.

## RAKENNE VASTAA MARKKINOIDEN KYSYNTÄÄN

Toisaalta seuratuissa yhtiöissä arvostetaan usein yksinkertaista ja suoraviivaista rakennetta, toisaalta taas useamman kivijalan mallin koetaan tuovan tukea suhdannevaihteluissa. YIT:n rakenne on analyytikon vinkkelistä mielenkiintoinen.

– Rakentamisen osuus on viime vuosina vähentynyt YIT:n liiketoiminnassa muiden toimialojen kasvattaessa osuuksiaan. Talouden suhdannevaihtelut ja syklit eivät vaikuta jokaisella toimialalla samaan aikaan ja samalla tavalla. ”Rakennemuutoksen” seurauksena suhdannevaihteluiden vaikutus konsernin liikevaihdon ja tuloksen kehitykseen onkin tasaantunut. Näkemykseni mukaan YIT:n organisaatorakenne on hyvin toimiva tässä suhteessa. Laaja-alainen konsepti on vastaus myös markkinoiden haasteisiin. Lainatakseni yhtiön omia sanoja: neljä toimialaa kattavat hyvin tämän päivän elinympäristön perusrakenteet, Parkkinen sanoo.

Parkkisen mukaan YIT:llä on kaikki edellytykset positiiviselle kehitykselle myös tulevaisuudessa. Tehdyt toimenpiteet ja uusi rakenne näyttävät tehonsa lähivuosina. Toki kehitykseen vaikuttavat myös ulkoiset tekijät, esimerkiksi Venäjän ja Baltian maiden asuntomarkkinoiden suunta.

## ANALYYTIKON ARJESSA KOROSTUU NOPEA REAGINTI

Miten analyytikko sitten muodostaa näkemyksensä seurattavasta yhtiöstä?

– Työni on pitkälti uutisvirran seuraamista ja siihen reagoimista. Uusi tieto on tietysti aina kaikkein kiinnostavinta – sen pohjalta täytyy tehdä johtopäätöksiä ja muodostaa mielipiteitä mahdollisimman nopeasti. Työ on hyvin itsenäistä, esimerkiksi erilaisten julkaisuiden ja tiedotteiden lukemista. Nykyisin arjessa korostuu myös aktiivinen yhteydenpito eri sidosryhmiin, summaa Parkkinen.

Parkkinen kiittelee YIT:n sijoittajaviestintää ammatitaidosta. Läpinäkyvyyttä korostava asioiden esitystapa – esimerkiksi strategian avaaminen sekä näkemykset toimintaympäristön ja markkinatilanteen kehityksestä – ovat auttaneet analyytikkoja ja sitä kautta myös sijoittajia muodostamaan käsityksensä yhtiön kiinnostavuudesta sijoituskohteena. ■

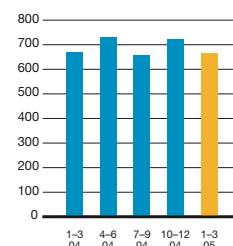
## Osakekohtainen tulos kasvoi

YIT-konsernin liikevaihto tammi-maaliskuussa oli 663,9 miljoonaa euroa. Tästä huolto- ja kunnossapitoliikeytoiminnan osuus oli 36 prosenttia. Kauden liikevoitto oli 40,1 miljoonaa euroa. Osakekohtainen tulos kasvoi vuoden takaisesta 28 prosenttia 0,46 euroon. Tilauskanta kasvoi viidenneksellä ja oli kauden lopussa 1 909,4 miljoonaa euroa. Maaliskuun lopussa YIT:n palveluksessa oli 21 096 henkilöä.

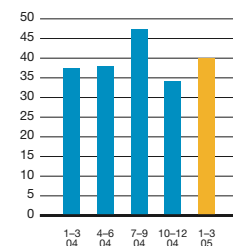
Toimialoista Kiinteistötekniikan palveluiden liikevaihto pysyi edellisvuotisella tasolla, mutta liikevoitto kasvoi reippaasti. Rakentamispalveluiden liikevaihto oli hieman ennätysellistä edellisvuotta pienempi, mutta sen tilauskanta nousi kaikkien aikojen korkeimmalle tasolle. Asuntokauppa jatkui vilkkaana Suomessa, Venäjällä ja Baltian maissa. Teollisuuden palveluissa markkinanäkymät ovat parantuneet suurten investointien käynnistyttyä ja tilauskanta lähes kaksinkertaistui vuoden takaisesta. Tietoverkkopalveluissa vuoden ensimmäinen neljännes toteutui edellisvuotta paremmin, mikä johtui muun muassa laajakaistayhteyksien hyvästä menekistä.

YIT:n vuoden 2005 tuloksen ennen veroja arvioidaan muodostuvan merkittävästi paremmaksi kuin edellisenä vuonna.

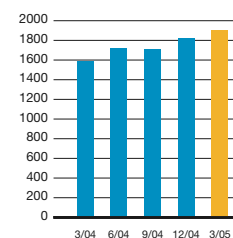
Liikevaihto vuosineljänneksittäin, milj. €



Liikevoitto vuosineljänneksittäin, milj. €

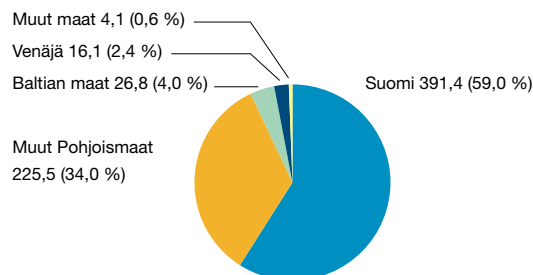


Tilauskanta vuosineljänneksittäin, milj. €



### Liikevaihto maittain 1-3/2005, milj. €

(% koko konsernin liikevaihdosta)



YIT siirtyi vuoden 2005 alusta alkaen suomalaisesta tilinpäätöskäytännöstä kansainväliseen IFRS-tilinpäätöskäytäntöön. Osavuositiedot tammi-maaliskuulta 2005 on ensimmäinen IFRS:n mukainen katsaus. Myös vertailuluvut vuodelta 2004 ovat IFRS:n mukaisia. IFRS-käytäntöön siirtyminen on kirjanpito- ja laskennallinen toimenpide eikä sillä ole olennaista vaikutusta yhtiön liiketoimintaan tai kassavirtaan.

## Venäläiset asunnonostajat arvostavat luotettavaa rakentajaa

YIT aloitti runsas vuosi sitten asuntojen rakentamisen Moskovan ympäristössä paikallisten kumppaneiden kanssa perustetun yhteisyritys YIT Ramenjen voimin. Venäjällä asunnonostajat arvostavat sitä, että rakentajan tuotanto pyörii koko ajan – se on merkki siitä, että omakin asunto valmistuu ajallaan.



**Kun asuntolainajärjestelmä ja tonttien myynti saadaan Venäjällä länsimaiselle tasolle, asuntorakentamisen näkymät paranevat entisestään, toteavat Valeri Kim (oik.) ja Timo Lehmus.**

**Y**IT Ramenjea luotsaava **Valeri Kim** sanoo, että aiemmin Venäjän asuntorakentaminen oli villiä, firmat rakensivat, miten pystyivät. Viimeisen kymmenen vuoden aikana moni venäläinen yritys on aloittanut asuntorakentamisen – ja lopettanut, koska ei ole ollut taitoa sovittaa tuotantoa ja myyntiä eikä varat olekaan riittäneet. YIT on ollut yksi ensimmäisistä länsimaisista yrityksistä, joka on tullut alalle.

– Muille aloille länsimaiset firmat ovat uskaltaneet, mutta asuntorakentamiseen ei kovin moni, Kim sanoo.

Vuonna 2004 Moskovan alueella rakennettiin asuntoja yhteensä yli 5 milj. neliötä, yli miljoona neliötä enemmän kuin vuonna 2003. Asuntojen hinnat eivät ole enää nousseet niin hillittömästi kuin parina viime vuonna. Vuonna 2003 hinnat nousivat alueella 40–45 % vuodessa ja viime vuonna noin 25 % sekä viimeisen puolen vuoden aikana 5 %. Vaikka tarjontaa oli paljon, hinnat nousivat kuitenkin, koska kysyntää on. Ministeri Grefin mukaan 60 % Venäjän väestöstä elää huonoissa asunnoissa.

– YIT:n tavoitteena on hyödyntää markkinoiden kehitys ja kasvattaa sekä Venäjän että Baltian vapaarahoitteista asuntotuotantoa, sanoo **Timo Lehmus**, YIT Rakennuksen kansainvälisen toiminnan johtaja.

### ASIAKKAINA TAVALLISIA IHMISIÄ

ZAO YIT Ramenje myy itse asuntonsa ja rakentaa asuintaloja keski-luokalle, ”tavallisille ihmisille”. Valeri Kim kuvailee, että perheellä pitää olla tuloja ainakin tuhat dollaria kuukaudessa, jotta asunnon pystyy ostamaan.

Lehmus sanoo, että toistaiseksi pankit eivät juurikaan myönnä lainoja rakenteilla olevia asuntoja vastaan, sillä niille ei ole kehitetty sellaista rekisteröintiä, että ne kelpaisivat lainojen vakuudeksi. Tämän takia YIT on kehittänyt oman ratkaisun, jolla asunnon ostajat voivat saada asuntolainaa myös rakennusajaksi.

– Asunto on mahdollista ostaa joustavilla maksuehdoilla. Koko kauppasumman voi maksaa kerralla tai tietty osuus kauppakirjan allekirjoituksen yhteydessä ja loput maksuerissä, joihin lisätään korko, Lehmus kertoo.

Lainsäädäntöä ollaan Venäjällä kehittämässä niin, että ihmiset pystyisivät ottamaan asuntolainaa jo rakennusvaiheessa.

– Venäjän BKT:n kasvu oli vuonna 2004 7,1 % ja sen ennustetaan jatkuvan samalla tasolla tulevinakin vuosina. Ihmisten ansiotason nousu ja koko ajan kehittyvä pankkisektori pitävät huolen siitä, että asuntomarkkinat kasvavat merkittävästi, Lehmus vakuuttaa.



”**Perheellä pitää olla tuloja ainakin tuhat dollaria kuukaudessa, jotta asunnon pystyy ostamaan.**”

– Valeri Kim



#### ASUNNONOSTAJA OSAA VAATIA LAATUA

YIT Ramenje rakentaa tällä hetkellä asuintaloja neljään Moskovan ympäristön kaupunkiin. Ensimmäinen valmis talo luovutetaan marraskuussa Zhukovskissa. Uusia kaupunkeja varten on tehty suunnitelmia.

Kim kertoo, että Moskovan alueen kaupunkien asunnonostajista 35 % on moskovalaisia, jotka eivät pysty ostamaan pääkaupungin ”perusteettoman korkeahintaisia asuntoja”. Yksiö Moskovassa maksaa saman kun kaksio Moskovan ulkopuolella. Kaupunkien infrastruktuuri ja palvelut ovat samat kuin Moskovassa ja luonto puhtaampaa. Liikenneyhdydet Moskovaan ovat hyvät, sinne on näistä kaupungeista matkaa vain 20–30 kilometriä.

– Rakennamme alueen kaupunkeihin paikalla valettuja ja muurattuja taloja, joita Moskovassa ei ole tavallisten ihmisten saatavilla, Kim kertoo. Hän sanoo, että ihmiset karsastavat elementtitaloja, koska niissä asuttiin neuvostoajkaan.

– Päivä saattoi paistaa saumoista ja naapurien perhe-elämä oli tuttua yöllä ja päivällä. Kun talon ostaa omalla rahalla, sen pitää olla hyvä, Kim sanoo ja toteaa ystävällisesti, että heidän monoliittitalonsa ovat rakenteeltaan parempia kuin Suomen elementtitalot.

– Pääero on kuitenkin viimeistelyssä, sillä Suomessahan on saunakin valmiina, kun asunto myydään. Meillä asunto myydään ilman viimeistelyä, ja ostajat pinnoittavat itse lattiat ja seinät ja laittavat kiintokalusteet, koska se on heille sillä tavalla edullisempaa, Kim kertoo.

Kim uskoo, että ihmiset alkavat ostaa asuntoja täysin viimeistelyinä sitten, kun asuntolainaa alkaa saada jo rakennusvaiheessa. Lehmus arvelee, että rakentaja joutuu uusien haasteiden eteen, kun asuntoja aletaan myydä viimeistelyinä. On löydettävä sisustusratkaisuja, jotka tyydyttävät ostajia.

#### ASUNTOBRANDI MYY LUOTETTAVUUTTA JA LAATUA

YIT Ramenje on lanseerannut oman asuntonbrändin nimeltään YIT Dom. Sama brandi on myös YIT Lentekillä Pietarissa.

– Luotettavuus ja laatu ovat brandimme tärkeimmät lupaukset. Kerromme, että YIT on vakaavarainen yritys, jolla on yli 90 vuoden kokemus rakentamisesta eri maissa. Ihmiset saavat varmasti meiltä asuntonsa, Kim kertoo.

Hyvä todiste ihmisille firman vakaavaraisuudesta on Kimin mukaan myös se, että tuotanto pyörii koko ajan myynnistä riippumatta.

– Ostajalle on hyvin tärkeää, että firmalla on varaa pitää tuotantoa koko ajan yllä. Se takaa, että talot valmistuvat aikataulussa. Monet ovat viime vuosina menettäneet rahansa epäluotettaville asuntorakentajille.

Valeri Kim sanoo, että kun asuntolainajärjestelmä ja tonttien myynti saadaan Venäjällä länsimaiselle tasolle, asuntorakentamisen näkymät paranevat entisestään.

Huhtikuun alussa Venäjällä voimaan astunut asuntolaki pyrkii parantamaan ostajien asemaa.

– Ostajalla on lain mukaan muun muassa oikeus purkaa kauppa, jos kohteen valmistuminen myöhästyy ilmoitetusta. Laki edellyttää myös viiden vuoden takuuaikaa, Timo Lehmus kertoo.

#### YLI 3500 ASUNTOA RAKENTEILLA VENÄJÄLLÄ

Pietarissa ja Moskovan ympäristön neljässä kaupungissa YIT:llä on rakenteilla yhteensä yli 3500 asuntoa tällä hetkellä. Kaikissa kaupungeissa on suunnitteilla uusia aloituksia.

– Uutena päänauksena YIT Ramenje aloittaa ensimmäisen asuntokohteen rakentamisen Moskovan kaupungissa syksyllä, Lehmus kertoo.

Lisäksi YIT on allekirjoittanut huhtikuussa sopimuksen yhteisyritys ZAO YIT Citystroin perustamisesta Moskovaan. Yrityksen toimiala on asuntojen perustajaurakointi Moskovan kaupungissa. Tavoitteena on hankkia ensimmäinen tontti vielä kuluvan vuoden aikana ja aloittaa rakentaminen vuonna 2006. ■

## UUSIA AVAUKSIA MOSKOVASSA

Yksistään 11 miljoonan asukkaan Moskovassa rakennetaan vuosittain noin 75 000 asuntoa. Suomen suurimmalla rakennusyrityksellä YIT:llä oli vuoden 2004 lopussa rakenteilla Pietarissa, Moskovan alueella ja Baltian maissa taas yhteensä 4 154 asuntoa (Suomessa 2 984).

Huhtikuussa YIT vahvisti läsnäoloaan Moskovan markkinoilla perustamalla uuden asuntojen perustajaurakointiin keskittyvän yrityksen, YIT Citystroin. YIT omistaa yrityksestä 65 prosenttia ja venäläiset henkilöosakkaat loput. Venäläiset osakkaat ovat johtaneet omistamaansa paikallista rakennusyhtiötä ja heillä on pitkä kokemus asuntorakentamisprojekteista Moskovassa. He ryhtyvät vetämään myös YIT Citystroita, joka tulee toimimaan Venäjän YIT Dom -asuntonbrändin alla.