

# Asuntomarkkinoiden päivystävä dosentti

Vuokratu-  
rvan 36-vuotias  
hallituksen puheenjohtaja  
Timo Metsola saa viestinsä  
läpi. Miten?



## Timo Metsola

- 36-vuotias Vuokratu-  
rva Oy:n  
toimitusjohtaja, hallituksen  
puheenjohtaja ja pääomistaja
- perusti vuonna 1999  
Vuokratu-  
rva Oy:n
- perusti vuonna 2005  
Varallisuusvalmennus Oy:n ja  
2006 Asuntotu-  
rva Oy:n
- sijoittanut myös start-uppeihin

Teksti TARU TAIPALE Kuva ALEKSI POUTANEN

**A**luksi kysymys oli Google-optimoinnista. Vuokratu-  
rva Oy:n hallituksen puheenjohtaja **Timo Metsolalle** kerrottiin, että paras tapa saada oma firma Google-hakujen kärkeen on se, että yrityksellä on uutta kerrottavaa joka viikko.

Metsolalle ehdotettiin säännöllisen blogin pitämistä. Hänestä ajatus ei ollut hyvä.

Mieli kuitenkin muuttui, kun Metsola alkoi saada kommentteja kirjoituksiinsa.

Hän hylkäsi bloginsa vierailevat kirjoittajat ja ryhtyi pitämään sitä yksin. Metsolalla oli paljon sanottavaa asuntomarkkinoista ja hän oli löytänyt väylän sanomiselleen.

Ja sitten vielä toimittajatkin keksivät Metsolan blogin.

**T**imo Metsola on se ikäistään vanhemmalta vaikuttava kaveri, joka haetaan kameroiden eteen aina, kun puhutaan vuokra-asumisesta ja usein, kun puhutaan asuntomarkkinoista yleensä.

Metsola kommentoi lähes kaikkea. Metsola on blogissaan kommentoinut asuntojen hintoja, asuntolainojen korkoja sekä asuntoministeri **Krista Kiurun** visiota vuokra-asumisen tukemisesta.

Hän on neuvonut, mitä kysymyksiä asuntotodellisuudessa saa esittää ja mitä ei. Hän on kysynyt, kenelle valtion tukemat vuokra-asunnot on todellisuudessa tarkoitettu.

Hän on osallistunut ilmastomuutoskeskusteluun otsikolla ”Kuuma rappukäytävä on ympäristörikos” ja kritisoinut nykyisiä keskineliövaatimuksia, koska nykynuoret eivät perusta asunnon koosta vaan sijainnista.

Kun Metsola julkaisi blogikirjoituksen

otsikolla ”Asuntosijoittajan kymmenen kuolemansyntiä”, useat mediat julkaisivat sen sellaisenaan.

”En muista, milloin viimeksi olisi ollut sellainen kommentti, johon joku ei olisi tarttunut”, Metsola sanoo.

”Meistä tehdään nykyään keskimäärin juttu per päivä.”

**M**etsolan ura kiinteistömaailmassa sai alkunsa 1990-luvulla, kun hän totesi, että jostain pitäisi saada nopeasti rahaa - ja mielellään ilman, että tarvitsisi tehdä mitään ikäviä hommia.

Hämeenlinnalainen ylioppilas oli pää-

tynyt Teknilliseen korkeakouluun, mutta tunsikin olevansa väärässä paikassa. Suomes-  
la laman syvin pohja oli saavutettu.

Sijoittamisella voisi vaurastua, mutta mistä saisi tarvittavaa pääomaa? Metsola kokeili verkostomarkkinointia, mutta ei pärjännyt siinä.

Sitten hän keksi asunnot.

Valtio oli alkanut 1990-luvun alussa purkaa vuokrasääntelyä, mikä oli luonut markkinat uusille kiinteistöalan toimijoille. Suomeen alkoi syntyä vuokra-asuntojen välitykseen keskittyneitä toimistoja.

Kilpailu vuokrattavista asunnoista ei ollut kovin veristä mutta sitäkin ammatitaidottomampaa. Metsola näki mahdollisuutensa. Hän perusti kavereidensa kanssa ensimmäisen vuokravälitystoimistonsa, Uudenmaan Takuuvälittäjät vuonna 1998.

Rahat ensimmäiseen omaan sijoitus-asuntoon olivat kasassa seuraavana vuonna. Metsola oli silloin 24-vuotias, ja yksiö Helsingin Kalliossa maksoi 80 000 markkaa.

**A**luksi mekin puhuimme itsestämme, mutta eiväthän ihmiset meistä olleet kiinnostuneita”, Metsola sanoo Vuokratu-  
rvan pääkonttorissa Helsingin Ilmalassa.

Toimiston ikkunoista aukeaa näkymä tien toisella puolella oleville MTV3:n studioille. Viereen on kohonnut upouusia kerrostaloja. Alueen liikennettä vuosia sekoittanut Hakamäentien korjauskin on valmistunut, mikä hyödyttää Vuokratu-  
rvan työntekijöitä, jotka suhaavat autoillaan ympäri Uuttamaata.

Metsola tunnustaa, että hän tuntee kiusausta kommentoida rakentamista ja varsinkin rakentamisen laatua, mutta että rajansa hänenkin kommentoinnillaan. Metsola on päättänyt pysyä aiheissa, jotka hän todella tuntee.

”Olen kyllä miettinyt paljon esimerkiksi maalämpötuunneleita. Mutta ehkä voin jutella niistä rapujuhliissa.”

Vielä muutama vuosi sitten asuntokaup-  
paa seuraava yleisö ei ollut kuullutkaan yritysjohtajasta nimeltä Timo Metsola. Vuokratu-  
rva ei kiinnostanut ketään.

Metsolan tulkinta on, että Vuokratu-  
rva osasi ennen finanssikriisiä ennustaa asuntomarkkinoiden kehityksen ja että sen jälkeen toimittajat kiinnostuivat käyttämään sitä lähteenään.

Vuokratu-  
rvan liikevaihto oli vuonna 2010 hieman yli 4 miljoonaa euroa ja työntekijöitä sillä on alle sata. Kokoonsa nähden yhtiö saa paljon julkisuutta.

Metsolan yksittäisillä blogikirjoituksilla on vain tuhatkunta lukijaa, mutta kun kirjoitus julkaistaan valtakunnallisessa mediassa, se saavuttaa satoja tuhansia suomalaisia.

Eikä ihme. Metsola osaa kirjoittaa napakasti rajatusta aiheesta ja ymmärtää vielä otsikoinnin päällekin.

Vuokratu-  
rvan 36-vuotiaasta perustajasta ja pääomistajasta on tullut asuntomarkkinoiden päivystävä dosentti.

Ja se ei ole pelkästään hyvä asia.

Metsola on saanut palautetta siitä, että hän kommentoi asioita, jotka eivät liity Vuokratu-  
rvaan. Eivätkä kaikki Vuokratu-  
rvan asiakkaatkaan jaa Metsolan välillä kärkeäkin mielipiteitä.

Alan ihmisiltä taas on tullut palautetta siitä, että Metsola varastaa kaiken huomion.

”Eikö muilla sitten ole mitään sanottavaa? Pitäisikö minunkin olla hiljaa?” Metsola kysyy.

**V**iisitoista vuotta sitten Timo Metsola oli innokas nuorimies, joka asui Mannerheimintiellä kimppakämpässä ja halusi oppia asuntomarkkinoista kaiken.

Hän perusti kavereidensa kanssa yrityksen, jolle muut naureskelivat.

Nyt hän istuu toimistonsa neuvottelu-  
huoneessa ja kertoo näkemyksiään siitä, miltä asuntosijoittaminen näyttää 10-15 vuoden kuluttua.

Vuokratu-  
rvan ympärille on syntynyt kokonainen kiinteistöalan yritysryppäs, johon kuuluu muun muassa asuntosijoittamisen varainhoitoyhtiö Asuntotu-  
rva Oy, asuntosijoitusneuvontaa antava Varallisuusvalmennus Oy sekä kiinteistöjä ja kiinteistörahastoja, joissa on mukana sellaisia sijoittajia kuin **Mikko Koivu** ja **Raimo Summanen**.

**Jari Sarasvuo** on sijoittanut Metsolan kiinteistörahastoon miljoona euroa.

Ensimmäisen kerran Metsolan ja Sarasvuon tiet kohtasivat jo vuonna 1997, kun Metsola hakeutui Sarasvuon valmennukseen.

Valmennuksen tuloksena Metsola perusti oman yrityksen, joka osti Uudenmaan Takuuvälittäjät. Aiemmat yhtiökumppanit lähtivät perustamaan Suomen ensimmäistä pikavippiyhtiötä.

Näin sai alkunsa Vuokratu-  
rva Oy. Yhtiön vallankumouksellisena liikeideana oli -  
niin kuin nimi sen sanoo - turvata asiakkaan vuokratulot.

Vuokratu-  
rva-nimen keksi muuten Jari Sarasvuo. ●

## Vuokratu- rva Oy

- asuntosijoittamiseen keskittynyt yritys, tullut tunnetuksi erityisesti vuokra-asuntojen välittäjänä
- liikevaihto 4,2 miljoonaa euroa vuonna 2010
- työntekijöitä 70
- pääkonttori Helsingin Ilmalassa
- toimistot myös Turussa, Tampereella, Lahdessa ja Oulussa