



TARJOUS MYyntITOIMEKSIANNOSTA KIINTEISTÖ OY TIKKAMÄEN VUOKRATALOT

BDO Oy
TOUKOKUU 2022

Ismo Rouvinen
hallituksen puheenjohtaja
Kauppakaari 1
80100, Joensuu

25 toukokuuta 2022

Hyvä Ismo,

Kiitos mahdollisuudesta tarjota kiinteistöjen myyntiprosessin toteutusta Kiinteistö Oy Tikkamäen Vuokratalot -yhtiölle ("Yhtiö", "Asiakas").

Tästä dokumentista löydätte ehdotuksen myyntiprosessin toteutuksesta, jossa olemme kuvanneet ratkaisuehdotustamme, projektitiimiä sekä palkkiomme periaatteita.

Toimeksiannon päämääränä on avustaa Yhtiötä neljän kiinteistön myynnissä parhaalla mahdollisella hinnalla ja muilla ehdoilla sekä varmistaa hyvän hallintotavan toteutuminen koko myyntiprosessin osalta. Keskeisenä tavoitteena on se että, päätöksentekijöille saadaan selkeä ja riippumattoman osapuolen hankkima tarjous päätöksentekoa varten.

Toivottavasti lähestymistapamme vastaa toiveitanne. Vastaamme mielellämme mahdollisiin kysymyksiinne ja toiveisiinne tarjouksemme sisällöstä. Mikäli joltain osalta tarjouksemme ei kuitenkaan vastaa odotuksianne, keskustelemme mielellämme toivomistanne mahdollisista muutoksista ja täydennyksistä.

Olkaa epäröimättä yhteydessä Janiin (p. +358 50 370 3536, sähköposti jan.kovero@bdo.fi), mikäli tarvitsette lisätietoja tai teillä on lisäkysymyksiä.



Jan Kovero
Partner, Head of M&A & Valuation
KHK / AKA (Keskuskauppakamarin hyväksymä kiinteistönarvioitsija)
BDO Oy

Miksi valita BDO?

Kunnat, kuntayhtymät ja kunta-alan yritykset ovat BDO:lle tärkeä asiakasryhmä ja strateginen painopiste.

Kansainvälisesti yritysjärjestelyammattilaisemme ovat aktiivisimpia yrityskauppojen neuvonantajia, jotka omaavat pitkäaikaista kokemusta organisaatioiden tukemisesta kiinteistö- ja yritysjärjestelyiden kaikissa eri vaiheissa.

BDO:n yritysjärjestelyiden parissa työskentelee maailmanlaajuisesti 2 500 ammattilaista, jotka toteuttivat 1 530 transaktiota vuonna 2019.

Olemme alamme viidenneksi suurin tilintarkastusta ja asiantuntijapalveluita tarjoava organisaatio sekä Suomessa (220 asiantuntijaa) että maailmanlaajuisesti (yli 88 000 asiantuntijaa).

Asiakkaamme kokevat ja me itse uskomme olevamme erityisen hyviä ottamaan asiakkaamme tavoitteet ja tarpeet huomioon sekä muokkaamaan lähestymistapaamme joustavasti näiden tarpeiden mukaan.

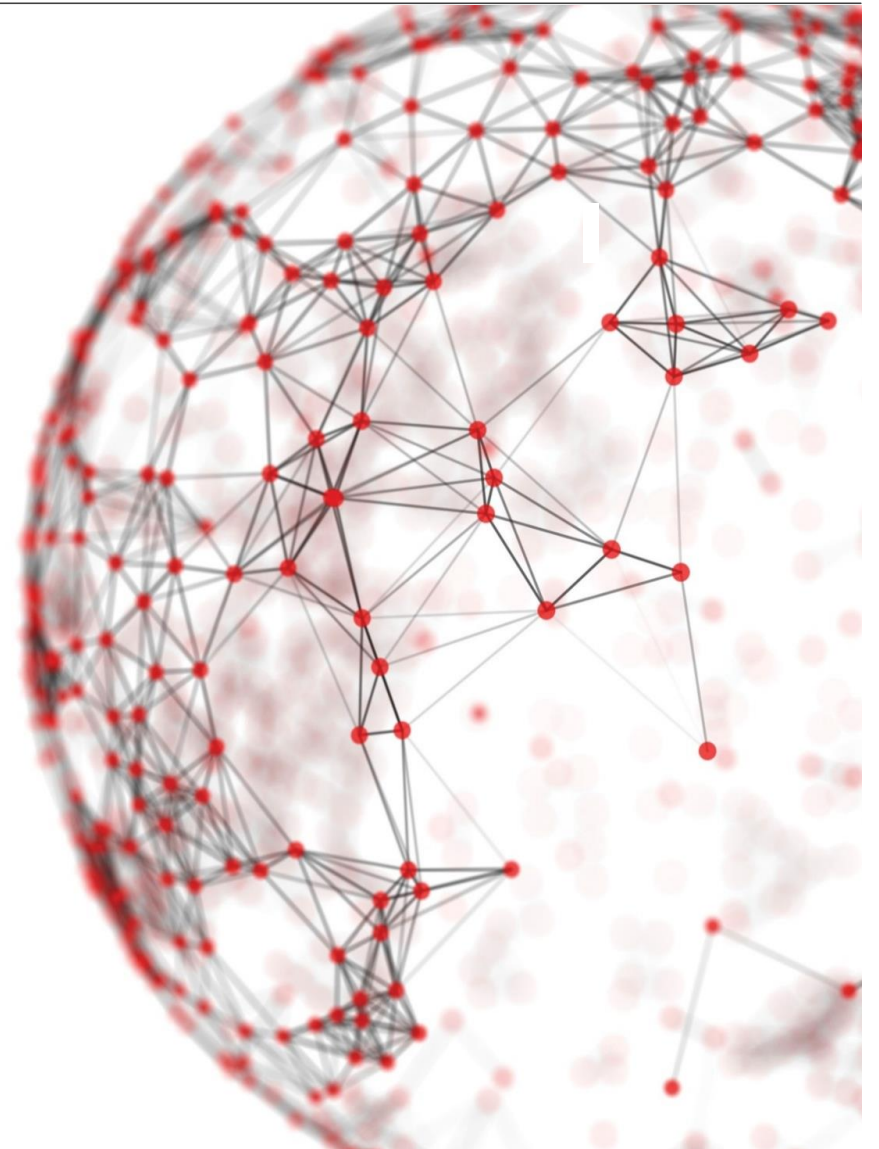
BDO:n vahvuuksia ovat:

- kokenut ja sitoutunut henkilöstö.
- asiakastiimien kompakti rakenne, jossa kokeneemmat asiantuntijat käyttävät riittävästi aikaa asiakastyöhön.
- ennakoiva, ratkaisuhakuinen ja käytännönläheinen lähestymistapa.

SISÄLLYSLUETTELO

1	Tilannekuva	4
2	Kiinteistöjen myyntiprosessi	8
3	Ydintiimi sekä keskeiset referenssimme	11
4	Palkkiomme	15

TILANNEKUVA



ASUNTOMARKKINA OSTAJAKANDIDAATIN NÄKÖKULMASTA

Asuntomarkkina on herättänyt uutta kiinnostusta koronapandemian aikana.



YMMÄRRYS TILANTEESTA

Yhtiö etsii uutta omistajaa Joensuussa sijaitsevalle kiinteistöportfoliolleen.

Yhteenveto tilanteesta

- ▶ Yhtiö omistaa neljä eri kiinteistöä: (i) Karjamäentie 2, (ii) Pyörretie 13, (iii) Äyräpääkatu 2 ja (iv) Äyräpääkatu 12. Yhtiön omistuksessa on yhteensä 111 huoneistoa. Yhtiön kiinteistöt sijaitsevat omalla tontilla.
- ▶ Yhtiön emoyhtiö on Siun Sote -konserni eli Pohjois-Karjalan sosiaali- ja terveyspalvelujen kuntayhtymä.
- ▶ Yhtiön jokaisessa rakennuksessa on tehty jatkuvasti korjauksia ja kehityksiä, ja kunkin 10 vuoden PTS-suunnitelmia on päivitetty.
 - Lähivuosina suurimmat korjaukset koskevat Karjamäentie 2 ikkuna- ja käyttövesiputkiremontteja sekä Äyräpääkatu 2 ikkunoiden ja ovien uusimista. Lisäksi on kerrottu, että huoneistot ovat alkuperäiskuntoisia ja huoneistojen pinnoitteiden uusiminen tapahtuu lähiaikoina (joitain uusimisia on jo aloitettu).
 - Lisäksi Yhtiö on maksanut pois kaikki pitkäaikaiset velat ja Yhtiö on tilikauden 2020 tilinpäätöshetkellä ollut velaton.
- ▶ Yhtiö on alun perin perustettu lähinnä keskussairaalan henkilöstön työsuhteasunnoiksi.



Asuin pinta-ala: **6 310 m²**
2020






Vuotuinen hoitokate:
n. 300 t€
2020

Vuokrausaste -%: **n. 98 %**
2021

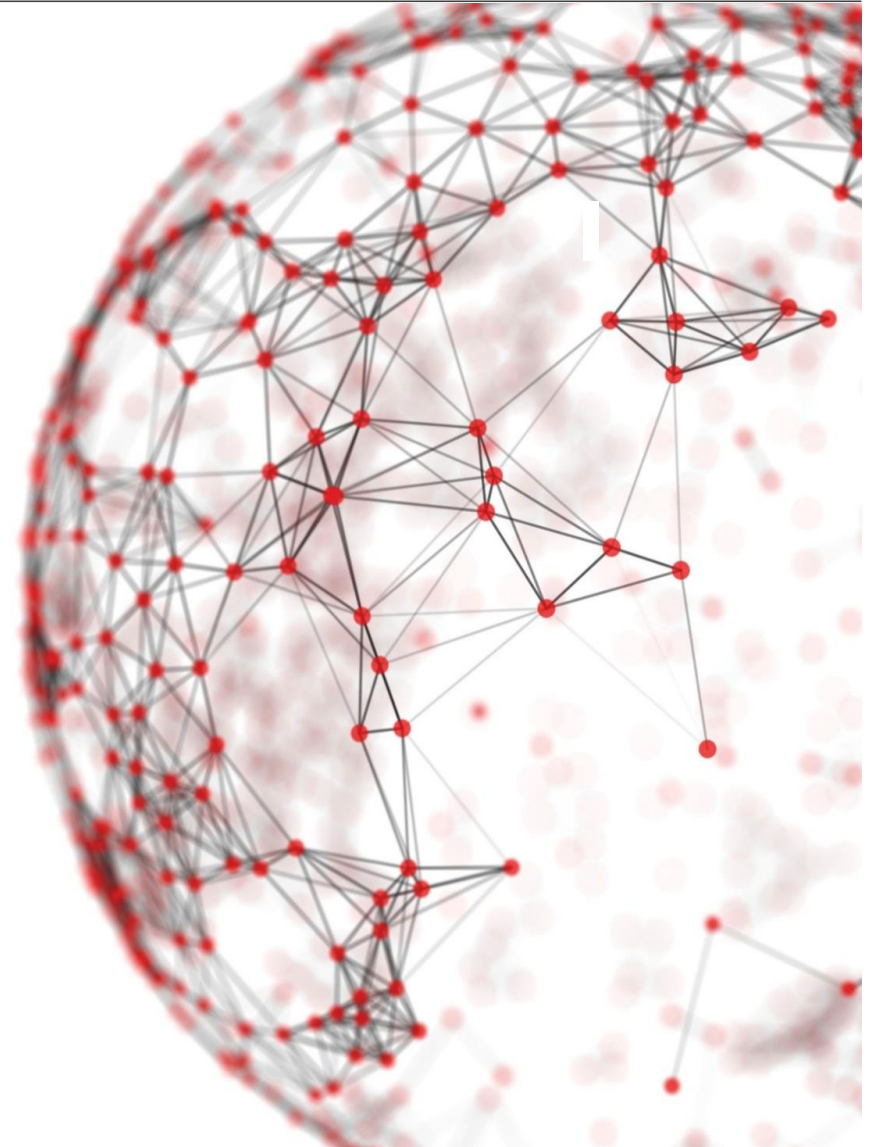
Keskimääräinen vuokra:
n. 10 euro/m²/kk
2020

MAHDOLLISIA OSTAJAKANDIDAATTEJA

Esimerkkejä mahdollisista ostajakandidaateista

Yhtiö	Ostajan tyyppi	Ostajan kuvaus	Mahdollisen kiinnostuksen perusteet	Strateginen sopivuus
	Listattu asuntosijoittaja	Ovaro Kiinteistösi joitus on suomalainen Helsingin pörssissä listattu kiinteistösi joitusyhtiö. Yhtiö sijoittaa vuokra-asuntoihin Suomessa. Yhtiö tunnettiin alun perin REIT-rahastona, kunnes asemasta luovuttiin vuonna 2018.	Ovaro sijoittaa enimmäkseen keskisuurien kaupunkien asuinkiinteistöihin. Ovaron kiinteistösi joitussalkussa on paljon omistuksia, jotka ovat strategisesti samanlaisia Yhtiön kiinteistösi joitusportfolioon nähden.	Hyvä
Investors House	Listattu asuntosijoittaja	Investors House on vuonna 1988 perustettu kiinteistösi joitusyhtiö, jonka pääalueeseen kuuluvat asuin- sekä toimitilakiinteistöt. Yhtiön osake noteerataan Helsingin Pörssissä.	Investors House sijoittaa paljon keskisuurien kaupunkien asuinrakennuksiin ja toimitiloihin. Investors Housen kiinteistösi joitussalkussa on paljon kiinteistösi joitustomistuksia, jotka ovat strategisesti samanlaisia Yhtiön kiinteistösi joitusportfolioon nähden.	OK
	Kansainvälinen kiinteistösi joittaja	Round Hill Capital on kiinteistösi joitus- ja omaisuudenhoitoyhtiö, joka toimii globaalisti.	Yhtiö hankki laajan kiinteistösi joituskokonaisuuden Suomesta vuonna 2018. Yhtiön hankkima portfolio koostuu 3 263 asunnosta ja 106 kiinteistösi joituksesta. Asunnot vastaavat iältään ja kunnoltaan Yhtiön kiinteistösi joitusta.	Matala
	Kotimainen kiinteistösi joittaja	Samla Capital on vuonna 2015 perustettu ja voimakkaasti kasvava yritys, jonka pääkonttori sijaitsee Jyväskylässä, mutta toiminta-alue kattaa koko Suomen.	Yhtiöllä on vuokra-asuntoihin keskittyvä erikoissijoitusrahasto, josta 50 % on valmiiksi vuokrattuja kassavirtakohteita.	OK
	Kotimainen kiinteistösi joittaja	Royal House on suomalainen kiinteistösi joittamiseen ja kiinteistösi joitukseen keskittynyt yritys. Yhtiön sijoituksiin kuuluvat niin asunnot kuin liike- ja toimitilat.	Royal House omistaa ja vuokraa asuntoja eri puolilla Suomea. Yhtiö ja sen tytäryhtiöt vuokraavat liike- ja toimitiloja lähinnä Jyväskylässä, Kuopiossa, Kouvolassa ja Raahessa. Yhtiö etsii aktiivisesti uusia asuntosijoituskohteita.	Hyvä
	Kotimainen kiinteistösi joittaja	Sibvest on vuonna 2014 perustettu asuntosijoittamiseen erikoistunut perheyriutus ja tehokas sekä vastuullinen toimija asuntomarkkinoilla. Sibvestin pääkonttori sijaitsee Seinäjoella, mutta toiminta-alueena toimii koko Suomi.	Yhtiö ostaa Suomen eri kasvukaupungeista kokonaisia kiinteistösi joitusta ja isompia asuntokokonaisuuksia. Yhtiö jättää osan asunnoista omistukseensa ja myy osan eteenpäin.	Hyvä
	Kotimainen kiinteistösi joittaja	Sijoitusasunnot.com :in toiminta alkoi heinäkuussa 2011 nimellä JHS-Kiinteistöt Oy. Yhtiö on alusta saakka sijoittanut asuntoihin sekä pienissä määrin myös varasto- ja liiketiloihin.	Yhtiö toimii vahvasti kassavirtaa tuottavien vuokra-asuntokohteiden parissa.	Hyvä

KIINTEISTÖJEN MYYNTIPROSESSI



TOIMEKSIANNON YLEINEN KUVAUS

Toimeksiannon päämääränä on avustaa Yhtiötä neljän kiinteistön myynnissä ja varmistaa hyvän hallintotavan toteutuminen koko myyntiprosessin osalta.

Myytävät kiinteistöt

- ▶ Toimeksiannon päämääränä on avustaa Yhtiötä myymään neljä Yhtiön omistamaa kiinteistöä:
 - Karjamäentie 2
 - Pyörretie 13
 - Äyräpääankatu 2
 - Äyräpääankatu 12

Toimeksiannon tavoitteet

- ▶ Toimeksiannon tavoitteena on myydä kiinteistöt seuraavin tavoittein:
 - Parhalla mahdollisilla hinnoilla ja muilla ehdoilla,
 - hyvää hallintotapaa noudattaen,
 - riippumattoman osapuolen toimesta,
 - niin että prosessin vaiheet dokumentoidaan ja dokumentointi luovutetaan Yhtiölle.
- ▶ Lisäksi kiinteistöjen myynnit toteutetaan niin, että:
 - ostajilla on riittävät tiedot kohteista,
 - huolehtien, että kiinteistökaupat tehdään juridisesti oikein.

Myynnissä avustaminen

- ▶ Myyntitoimeksiannossa BDO:n toimenpiteet kattavat seuraavat osa-alueet:
 - Myyntistrategian määrittely, potentiaalisten ostajien tunnistaminen ja myytävien kohteiden ryhmittely myytäviin kokonaisuuksiin
 - Myyntiprosessin ja markkinointivaiheen valmistelu sekä tarjouskierroksen toteuttaminen ja koordinointi. Lisäksi kokoamme tarjousten vertailuun liittyvät laskelmat.
 - Toimiminen myyjän avustajana ostajan due diligence -tarkastukseen liittyvissä asioissa.
 - Juridinen neuvonanto ja tuki kaupan solmimisessa.
- ▶ Myyntitoimeksiannon päämäärän saavuttamiseksi yksi elementti on tunnistaa potentiaalisimmat ostajaehdokkaat ja lähestyä heitä oikein valituilla argumenteilla.
- ▶ Tarkempi erittely myyntiprosessin eri vaiheista löytyy seuraavalta sivulta.

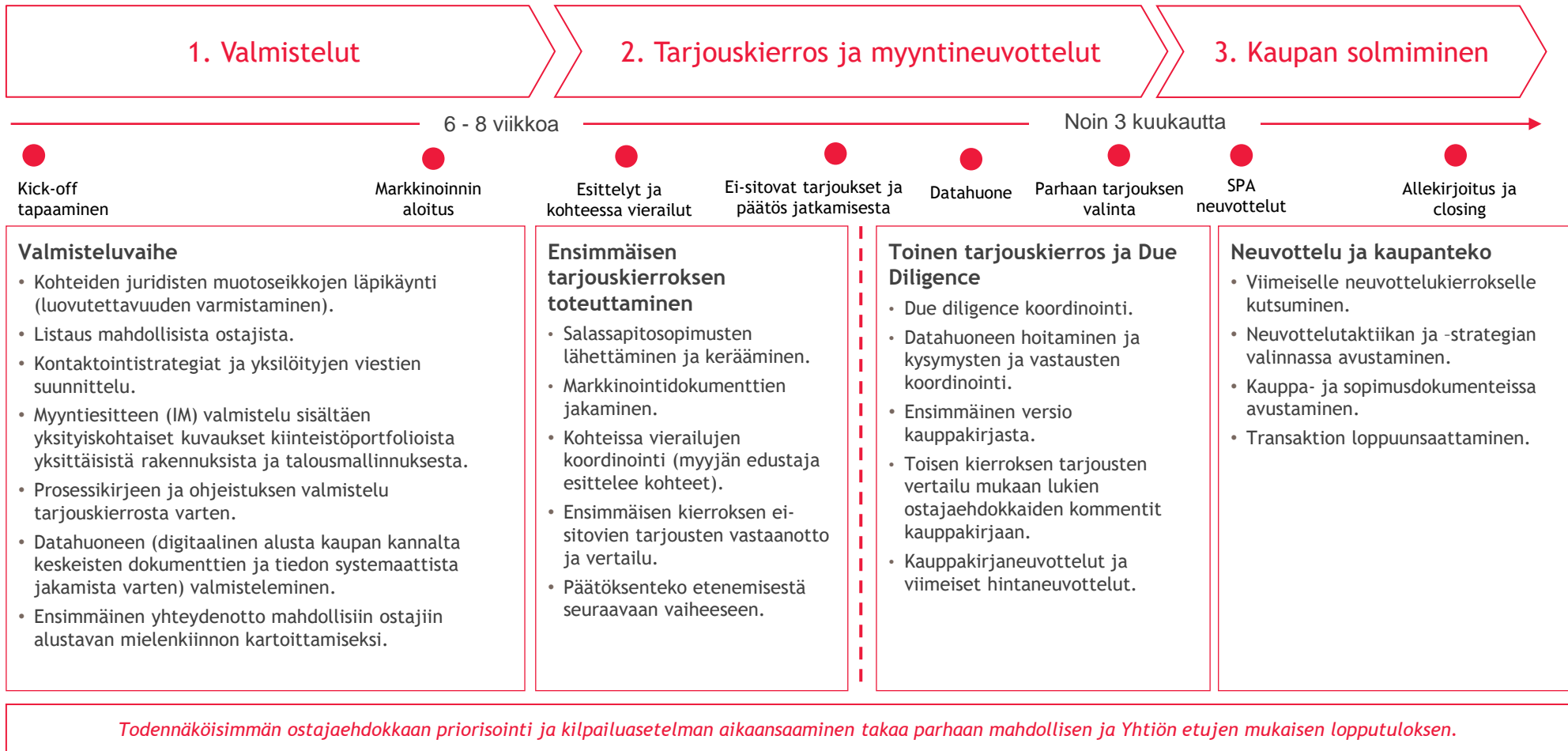
Alustava aikataulu

- ▶ Työ on mahdollista toteuttaa noin 3-5 kuukauden aikana.
- ▶ Keskustelemme mielellämme aikataulutukseen liittyviin toiveisiinne ja tarpeisiinne sekä muokkaamme työohjelmaamme niiden mukaisesti.

INDIKATIIVINEN KIINTEISTÖN MYYNTIPROSESSI

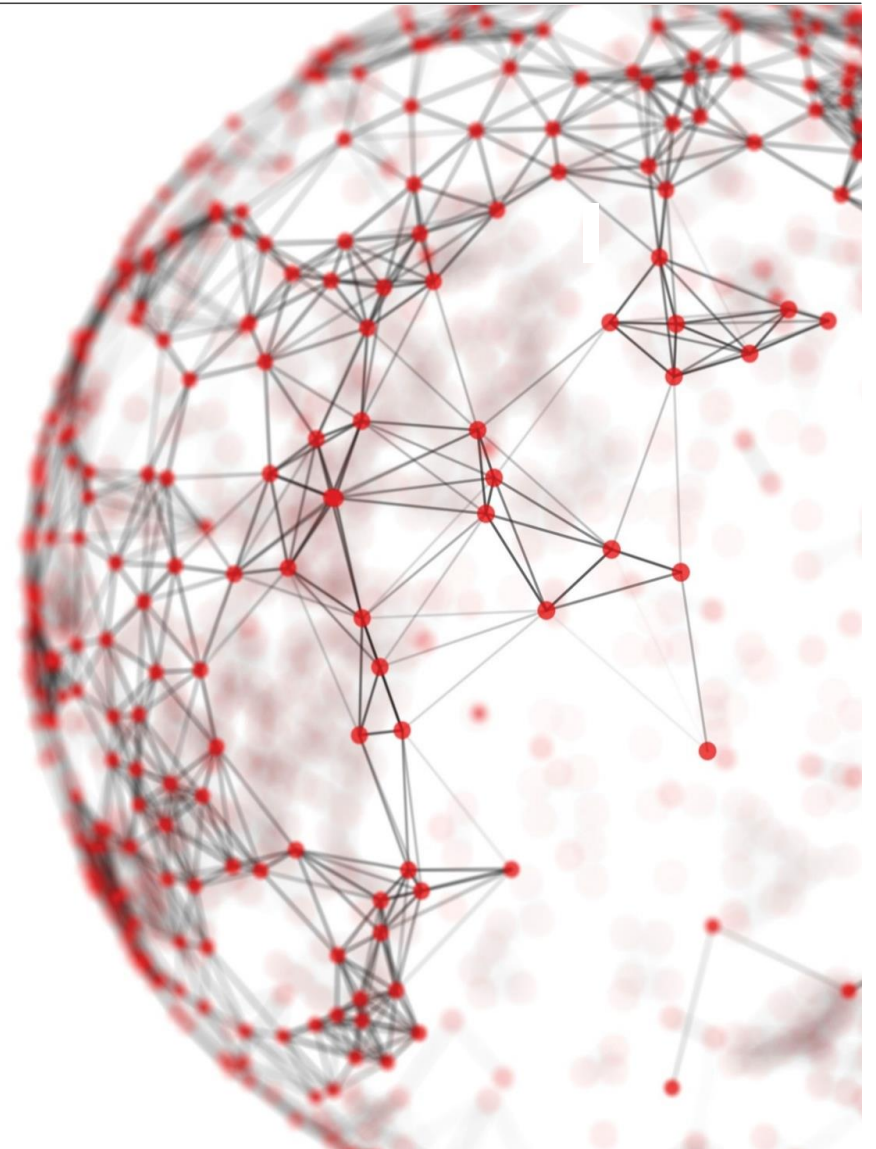
Toteutustapamme ja indikatiivinen aikataulu

BDO vastaa omistajien toiveiden ja tavoitteiden mukaisesti alla kuvatuista tehtävistä sekä prosessin koordinoinnista erikseen sovitusti. Toimeksianto toteutetaan omistajien ohjauksessa ja yhteistyössä Yhtiön avainhenkilöiden kanssa.



● = asiakkaan päätöksenteko

YDINTIIMI SEKÄ KESKEISET REFERENSSIMME



TOIMEKSIANNOSTA VASTAAVAT ASIAANTUNTIJAT



Jan Kovero

KHK / AKA

Partner, Corporate Finance

+358 50 370 3536

jan.kovero@bdo.fi

Jan Koverolla on nykyisessä roolissa kertynyt kokemusta strategisista Due Diligence -selvityksistä, rahoitusjärjestelyistä, kiinteistö- ja yrityskauppaneuvonannosta sekä arvonmäärityksestä.

Janilla on yli 20 vuoden kokemus yrityskaupoista, markkina-analyyseista sekä konsultoinnista.

Jan toimi aiemmin partnerina, johtavassa strategisen markkinatiedon konsultti-yrityksessä, Global Intelligence Alliance Groupissa, jossa hän myös vastasi analyysi- ja konsultointiliiketoiminnoista.

Valittuja aikaisempia transaktioita

- ▶ Hämeenlinnan Asunnot Oy, kerrostaloportfolion myyntitoimeksianto
- ▶ Diakoniasäätiö Foibe sr, rakentamattomien tonttien vaihtoehtolaskelmat
- ▶ Toimiminen pääneuvonantajana Etelä-Karjalan Työkunto Oy:n myynnissä Terveystalo Oyj:lle
- ▶ Toimiminen pääneuvonantajana Riihimäen Kaukolämpö Oy:n 49 % osuuden myynnissä Aberdeen Standard Investmentille
- ▶ Toimiminen neuvonantajana Mäntsälän vuokra-asunnot Oy:n kerrostaloportfolion myynnissä
- ▶ Skandia Fastigheter AB, selvitys liittyen toimitilakiinteistön €35 miljoonan rahoituksen uudelleen järjestelyyn
- ▶ Toimiminen pääneuvonantajana Terveyspalvelu Verso Oy:n myynnissä Pihlajalinna Oyj:lle



Alpo Ronkainen

Partner, Corporate Finance

+358 40 718 7836

sakari.hellman@bdo.fi

Alpo Ronkainen on erikoistunut kotimaisten yksityisten ja julkisten yhteisöjen yritysjärjestelyihin ja verokysymyksiin sekä näihin liittyvien sopimusten ja asiakirjojen laadintaan. Viimeaikoina hän on työskennellyt useissa sote- ja maakuntauudistukseen liittyvissä toimeksiannoissa.

Hän on toiminut vastuullisena neuvonantajana useissa kuntien ja yksityisten yhteisöjen toimintojen järjestelyihin liittyvissä toimeksiannoissa.

Yli 20 vuoden kokemus asiantuntijatehtävissä Verohallinnossa ja tilintarkastusyhteisöissä on antanut Alpo Ronkaiselle hyvät valmiudet suunnitella toimintaa ja taloudellisuutta tehostavia rakenteita ja yritysjärjestelyjä.

Valittuja aikaisempia toimeksiantoja

- ▶ Mäntsälän vuokra-asunnot Oy, kerrostaloportfolion myyntitoimeksianto
- ▶ Vantaan kaupunki: Alueellisten pysäköintiyhtiömallin (erillinen operointiyhtiö) suunnittelu; liiketoimintamalli, rahoitus-, talouteen ja juridiikkaan liittyvät asiat
- ▶ Sotkamon kunta: Vuokatti Areenan liiketoimintalli, rahoitus, talouteen ja rahoitukseen liittyvät asiat
- ▶ Porin kaupunki: Koulutuskiinteistöyhtiöiden yritysjärjestely
- ▶ VTK Kiinteistöt Oy/Vantaan kaupunki: kiinteistöyhtiön jakautuminen, sulautuminen, osakkeiden hankinta
- ▶ Tredu-Kiinteistöt Oy: Oppilaitos käytössä olevien kiinteistöyhtiöiden sulautuminen, verotukseen liittyvät asiat, ennakkoratkaisu verohallintoon
- ▶ Hyvinkään kaupunki/Hyvinkään Vuokra-asunnot Oy: konsernirakenteen suunnittelu, sulautumiset, kiinteistöyhtiön osakkeiden myynti

MUUT VASTUULLISET NEUVONANTAJAT



Lasse Rosengren
Senior Legal Counsel
+358 40 342 4204
lasse.rosengren@bdo.fi

Lasse Rosengren on edustanut yhtiöitä oikeudellisissa asioissa yli 30 vuoden ajan.

Lasse on erikoistunut yhtiö- ja kauppaoikeuteen, sopimusten laadintaan, yritysjärjestelyihin (M&A), työoikeuteen, rahoitukseen ja riitojen ratkaisuihin. Lasse on toiminut neuvonantajana monikansallisille ja listatuille yhtiöille, pienille ja keskisuurille yhtiöille sekä kasvaville startup yhtiöille.

Lassen työskentelyn peruspilareita ovat rehellinen, kattava ja kokonaisvaltainen sekä yrityskeskeinen lähestymistapa.

Työkokemus

- ▶ BDO Oy, Senior Legal Counsel, 2020-
- ▶ EMU Growth Partners Oy, Head of Legal, 2017-2020
- ▶ Talentum Oyj, General Counsel, 2000-2017
- ▶ Heikki Haapaniemi, Attorneys-at-Law, Attorney 1993-2000
- ▶ OKOBANK, Credit manager, 1991-1993
- ▶ Skopbank, Lawyer, 1989-1991













Sakari Hellman
Assistant Manager
+358 40 546 9082
sakari.hellman@bdo.fi

Sakari Hellman on Assistant Manager BDO:n Suomen Corporate Finance yksikössä. Sakari vastaa yritysmyyntitoimeksiannon päivittäisestä koordinoinnista ja suorittamisesta.

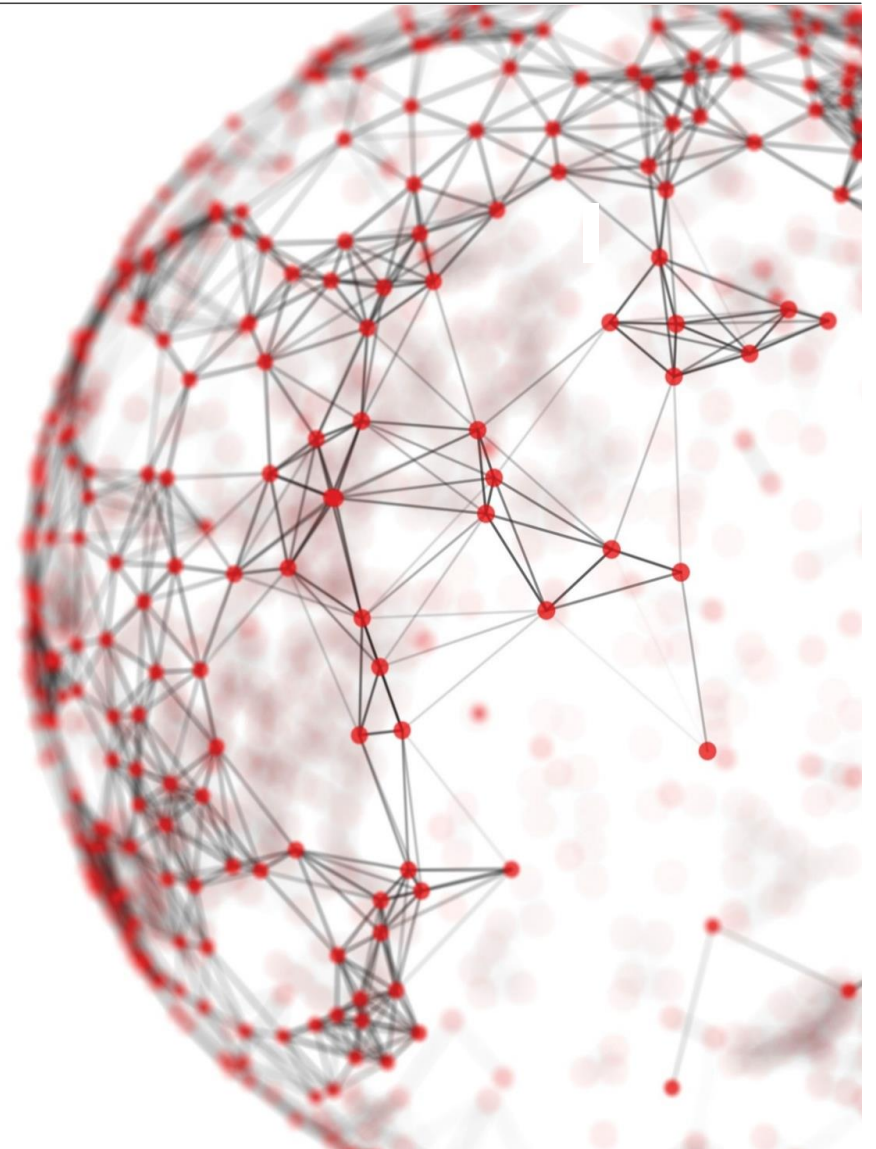
Sakarilla on aiempaa kokemusta kansainvälisestä pääomasijoittamisesta, kiinteistöalasta sekä erilaisten sijoitustuotteiden kaupankäynnistä ja strukturoinnista.

Sakari on valmistunut kauppatieteiden maisteriksi (KTM) Tukholman yliopistosta pääaineenaan taloustiede sekä rahoitus.

VALITTUJA KIINTEISTÖALAN REFERENSSEJÄ

 <p>BDO provided financial due diligence services to Corum Asset Management in their acquisition of KOy Real Kärki.</p> <p>2020</p>	 <p>Advisor for Mäntsälän Vuokra-asunnot Oy regarding the sale of a real estate portfolio.</p> <p>2019</p>	 <p>BDO provided a valuation opinion on the properties comprising the Huutoniemi hospital area.</p> <p>2019</p>	 <p>Corum Asset Management acquired the real estate company KOy Atasintie 8. BDO provided financial due diligence services to Corum Asset Management.</p> <p>2019</p>	 <p>Valuation of Someron talkkari Oy.</p> <p>2019</p>	<p>Kärkulla Fastighets Ab</p> <p>BDO provided a valuation opinion on the 20 care facility properties owned Kärkulla Fastighets Ab.</p> <p>2019</p>
 <p>Valuation and financial modelling services for a real-estate investment project.</p> <p>2019</p>	 <p>Valuation and financial modelling services for a real-estate investment project.</p> <p>2019</p>	 <p>Financial modelling project.</p> <p>2019</p>	 <p>BDO provided opinion to Skandia on market interest rate for new loan facility.</p> <p>2018</p>	<p>AVH-kiinteistöholding Oy</p> <p>BDO Finland provided vendor assistance, market modelling and valuation services to AVH-kiinteistöholding Oy (owner of care facilities).</p> <p>2017</p>	 <p>Skandia Fastigheter acquired Salmisaarenaukio 1 from TRIUVA. BDO provided financial due diligence services to Skandia.</p> <p>2017</p>

PALKKIOMME



PALKKIOMME

Palkkiomme keskeiset oletukset

- ▶ Vaiheet 2 ja 3 toteutetaan vain, mikäli Asiakas päättää jatkaa Vaiheen 1 jälkeen.
- ▶ Arviomme palkkiosta perustuu edellä esitettyyn työn sisältöön sekä toimeksiannosta vastaavien asiantuntijoidemme kokemukseen.
- ▶ Mahdollisten ulkopuolisten asiantuntijoiden käytöstä aiheutuvat kulut laskutetaan erikseen, kuitenkin niistä etukäteen toimeksiantajan kanssa sopien.
- ▶ Matkustamiskulut veloitetaan erikseen.
- ▶ Aikataulu ja arvioitu tuntimäärä perustuvat oletukseen, että tarvittava tieto ja materiaali työmme suorittamiseen on toimitettu meille ajoissa.
- ▶ Palkkioon lisätään voimassaoleva arvonnisävero.
- ▶ Palkkiomme ei sisällä niin kutsutun virtuaalisen datahuoneen ("VDR") tekniseen perustamiseen ja ylläpitoon liittyviä kustannuksia (esim. Admincontrol tarjoaa ammattimaisia VDR ratkaisuja arviolta hintaan 250 eur / kk tiedon syöttövaihe ja 500-750 eur / kk Due Diligence -vaihe).

Palkkiotaulukko (ALV 0%)

Vaihe 1	Valmisteluvaihe I	BDO:n kiinteä kokonaispalkkio: 9 000 euroa (alv 0%) sisältäen kohteen myytävyyden arvioinnin ja alustavan databookin muodostaminen myyntiprosessia varten.
Vaihe 2	Valmisteluvaihe II ja ensimmäisen tarjouskierroksen toteuttaminen	BDO:n kiinteä kokonaispalkkio: 14 000 euroa (alv 0%) sisältäen loput sivulla 10 esitellyistä valmisteluvaiheista sekä ensimmäisen tarjouskierroksen toimenpiteet.
Vaihe 3	Toisen tarjouskierroksen toteuttaminen, Due Diligence - prosessin tuki ja transaktion loppuunsaattaminen	Laskutetaan toteutuneiden tuntien mukaan, arviolta noin 160 tuntia á 220 eur / tunti .

BDO:n palkkio yhteensä koko myyntitoimeksiannosta on korkeintaan **59 000 €** (alv 0%) sisältäen mahdolliset matkustamiskulut ja alihankinnat.



YHTEYSTIEDOT:

Jan Kovero

+358 50 370 3536

jan.kovero@bdo.fi

BDO Oy is a limited liability company incorporated in Finland, and a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the international BDO network and for each of the BDO Member Firms.

www.bdo.fi

BDO Oy, Business ID: 2776089-4

