KESTÄVÄSTI
PUUSTA

Kumpi oli ensin – puurakentamisen kysyntä vai markkina?

Sini Koskinen | johtava asiantuntija | Puutuoteteollisuus ry

Metsäpäivät | 22.10.2026





KESTÄVÄSTI PUUSTA

Sini Koskinen

Johtava asiantuntija
Puutuoteteollisuus ry

- Arkkitehti
- Taustaa julkisesta puurakentamisesta ja valtakunnallisista puurakentamisen edistämisohjelmista.
- Erityisosaamisalueina julkiset hankinnat, vähähiilinen rakentaminen, kiertotalous ja markkinoiden kehittäminen.
- Työskentelen kuntien, teollisuuden ja päättäjien kanssa puurakentamisen edistämiseksi.
- Käytännössä haaveilen tulevaisuudesta, jossa puun valitseminen rakennusmateriaaliksi on itsestäänselvyys, ei poikkeus.

KESTÄVÄSTI PUUSTA

Valtakunnalliset päästörajat – liian matala rima?

Vuoden 2025 rakentamislaki tekee päästölaskennasta arkea – kunnilla on nyt mahdollisuus näyttää suuntaa.

- Uusi rakentamislaki tekee hiilijalan- ja hiilikädenjäljen laskennasta pakollista rakennushankkeissa
- Jokaisesta rakennuksesta tulee toimittaa ilmastoselvitys lopputarkastuksessa (2026 alkaen)
- Kansalliset päästörajat jäävät alkuun varovaisiksi – kunnianhimo löytyy kunnista
- Kunta voi ohjata tontinluovutusehdoilla ja hankintakriteereillä, ei raskailla kaavamuutoksilla
- Hiilijalanjälki voidaan ottaa vertailuperusteeksi kilpailutuksissa
- Puurakentaminen tarjoaa konkreettisen keinon vähähiilisyyteen ja toimii hiilivarastona
- Edelläkävijäkunta saa etumatkaa ilmastotyössä ja houkuttelee asukkaita, yrityksiä ja investointeja



KESTÄVÄSTI PUUSTA

Miten markkina muuttuu, jos ohjaus ei ohjaa?

Suomen kaavailemat rakentamisen raja-arvot jäävät jälkeen muista maista – kunnilla on mahdollisuus näyttää kunnianhimoa.

- Uusi rakentamislaki tuo velvoitteen ilmastoselvityksiin, mutta raja-arvot asetetaan varovaiselle tasolle
- Tanskassa raja on jo 6,7 kg CO_2e/m^2 vuodessa – selvästi tiukempi kuin Suomen luonnoksissa
- Liian löysä ohjaus voi heikentää Suomen uskottavuutta ja kilpailuasemaa – vaarana “banaanivaltio”-leima vientimarkkinoilla
- Rakennusmateriaalien ilmastovaikutusten painoarvo kasvaa jatkuvasti – energiatehokkuus ei enää yksin riitä
- Kunnilla mahdollisuus kirittää markkinaa kunnianhimoisemmilla tontinluovutus- ja hankintakriteereillä
- Edelläkävijäkunnan ei tarvitse odottaa valtakunnallisia minimejä – tai tyytyä niihin, se voi profiloitua **rohkeaksi suunnannäyttäjäksi**



KESTÄVÄSTI
PUUSTA

Miksi puurakentaminen ”ei lennä”?

KESTÄVÄSTI PUUSTA

Mitä tilastot oikeastaan kertovat?



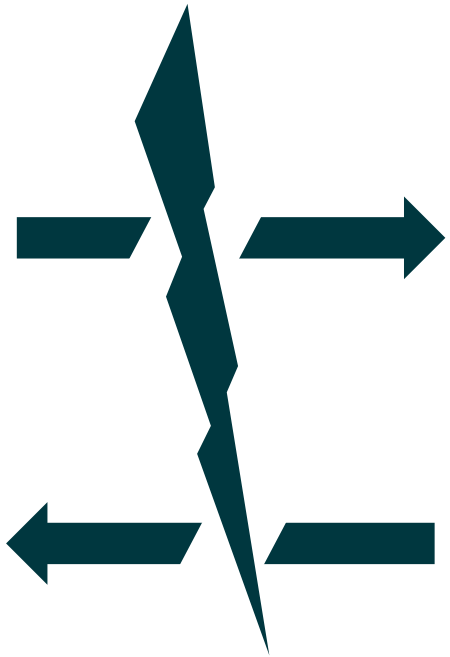
Lähde: Tilastokeskus, Forecon Oy

KESTÄVÄSTI PUUSTA

Kumpi tulee ensin, muna vai kana?

TILAAJA

”Emme voi tilata, kun markkinoilla ei ole riittävästi tarjontaa.”



TARJOAJA

”Emme voi investoida, kun markkinoilla ei ole riittävästi kysyntää.”

KESTÄVÄSTI PUUSTA

Tilaajien näkökulmia

- **Puurakentamisen kilpailutus on haasteellista**
- **Tarjouspyyntöä laadittaessa ovat tarkat laatutavoitteet ja -kriteerit tärkeitä**
    - jotta saatu tarjous vastaa tarvetta
    - suunnitteluratkaisut ovat laadukkaita
    - tekijät osaavia
    - lisäkustannusten määrä pysyy minimissä
- **Kilpailutuslainsäädännön myötä pitkäjänteinen kehitystyö on haastavaa**
    - joka hankkeelle valikoituu uudet tekijät, opit eivät siirry hankkeesta seuraavaan
- **Ei tule tarjouksia!**



KESTÄVÄSTI PUUSTA

Tarjoajien näkökulmia



- **Kunnille tarjoaminen on puualantoimijoille haasteellista**
  - Jokaisella kunnalla omat vaatimukset ja kriteerit
- **Kunnille tarjoaminen on kallista**
  - Tarjoaminen kunnille n. 20 000-30 000€,
  - yksityiselle puolelle tarjoaminen noin 1 000-2 000€.
- **Kriteeristöt koetaan liian koviksi**
  - aikaisempien referenssien määrä
  - Aiempien hankkeiden koko (kem2)
  - Henkilöstön työkokemus- ja koulutusvaatimukset
  - Liikevaihdon suuruusvaatimukset
- **Ei voida antaa tarjouksia!**

KESTÄVÄSTI PUUSTA

Rakentamisen järjestelmät on rakennettu betonille



- **Suomi on ollut betonirakentamisen valtakunta 1970-luvulta lähtien**
- **Koko arvoketju tukee nykytilaa:**
  - suunnittelu- ja normikäytännöt
  - hankintamallit
  - osaaminen ja referenssit
  - tuotanto ja logistiikka
  - sopimusmallit
- **Prosessit on optimoitu yhdelle materiaalille → vaikeuttaa kilpailua**
- **Uusi materiaali ei tule markkinaan “itsestään”**

Jos halutaan muuttaa lopputulos, on muutettava koko arvoketju!

KESTÄVÄSTI PUUSTA

Referenssivaatimukset on rakennettu betonille

- Tarjoajavaatimuksissa tarvitaan kokonaisharkintaa.
- Vaatimusten tulee varmistaa tarjoajan osaaminen ja tilaajan riskien hallinta.
- Liian tiukat liikevaihto- ja referenssivaatimukset voivat sulkea pois osaavia yrityksiä ja innovatiivisia ratkaisuja.
- Olennaista on vaadittu osaaminen ja kyvykkyys, ei välttämättä aiempi kokemus juuri samanlaisesta hankkeesta.
- Osaamisen osoittamiseen kannattaa sallia erilaisia tapoja.
- Tavoitteena on hallita riskejä, ei rajata kilpailua tarpeettomasti.



KESTÄVÄSTI PUUSTA

”Emme saa tarjouksia”

TILAAJA

”Emme voi antaa tarjouksia”

TARJOAJA

Mikä puuttuu?
Yhteinen ymmärrys siitä, mitä tarvitaan ja mitä markkina pystyy tarjoamaan.

MARKKINAVUOROPUHELU

KESTÄVÄSTI PUUSTA

Miksi markkinavuoropuhelu?

- **Tilaaja saa realistisen kuvan markkinasta**
  → mitä voidaan oikeasti tarjota juuri nyt
- **Ymmärrys tarkentuu hankkeen reunaehdoista**
  → materiaalivalinnat, kustannukset, osaamisvaatimukset
- **Opitaan asettamaan oikeat vaatimukset**
  → mitä kannattaa vaatia
  → missä kannattaa olla joustava



Vaikutus:

- **Enemmän kilpailukykyisiä tarjouksia**
- **Tarjoajat uskaltavat hinnoitella realistisemmin**
  → pienemmät varmuuskertoimet
- **Tilaa uusille toimijoille ja innovaatioille**

KESTÄVÄSTI PUUSTA

Tarjouspyyntö ei ole markkinasignaali...

Kuntastrategia

Investointisuunnitelma

Asemakaava

Markkinavuoropuhelu

KESTÄVÄSTI PUUSTA

Kuka tekee ensimmäisen siirron?

- OSAAMINEN
- TUOTTEET
- TAVOITTEET
- TAHTOTILA

KESTÄVÄSTI
PUUSTA

Kumpi oli ensin?

Ehkä meidän ei tarvitse ratkaista, kumpi tulee ensin, kysyntä vai markkina...

Jonkun täytyy vain uskaltaa tehdä ensimmäinen liike!

Ja kunnilla on siihen paljon enemmän työkaluja kuin usein ajatellaan.

KESTÄVÄSTI PUUSTA

KIITOS!

Kumpi oli ensin – puurakentamisen kysyntä vai markkina?

Sini Koskinen | johtava asiantuntija | Puutuoteteollisuus ry

Metsäpäivät | 22.10.2026

sini.koskinen@puutuoteteollisuus.fi