



Kevät | 2026

TREVIAN

Markkinanäkemys

Tähän markkinanäkemykseen on kirjattu Trevianin johdon näkemykset ja arviot markkinan kehittymisestä perustuen alan markkinadataan, omassa liiketoiminnassa havaittuihin trendeihin sekä pitkäaikaiseen alan kokemukseen.

DIGITAALISUUS JA MATKAILU VAATIVAT YMPÄRILLEEN KIINTEISTÖJÄ

Vuonna 2026 Suomen kiinteistömarkkina ei palaudu tasaisesti, vaan jakautuu selkeästi kasvaviin ja rakenteellisesti haastaviin sektoreihin. Markkinan suuntaa ei määritä yleinen sykli, vaan talouden todellisen kasvun kohteet. Kehitystä ohjaavat ennen kaikkea kaksi ilmiötä: digitaalinen infrastruktuuri energiasiirtymän ajurina sekä Lapin matkailun voimakas kasvu. Molemmille on ominaista aito kansainvälinen kysyntä, pitkän aikavälin kilpailuedut ja vahva sidonnaisuus fyysisiin kiinteistöihin.

DIGITAALINEN INFRA ON NOUSSUT KIINTEISTÖMARKKINAN HUIPULLE

Digitaalinen infrastruktuuri on noussut kiinteistömarkkinan rakenteelliseksi perustaksi. Vuonna 2025 datakeskusuusinvestoinnit muodostivat jo noin 30 % koko kiinteistösektorin investoinneista, mikä osoittaa, mihin kasvu on keskittynyt samaan aikaan, kun suuri osa perinteisestä markkinasta pysyi paikallaan.

Datakeskukset, datapalveluteollisuus, energian tuotanto ja siirto sekä tietoliikenneverkot ohjaavat investointeja, kaavoitusta ja aluekehitystä yhä vahvemmin myös vuonna 2026. Suomen kilpailuasema on vahva: puhdas ja edullinen energia, laajeneva sähköverkko, vakaa toimintaympäristö, viileä ilmasto ja toimiva tietoliikenne tekevät Suomesta houkuttelevan kohteen globaalille pääomalle.

Energiakysynnän ylittäessä tarjonnan investoinnit sähköön ja digitaaliseen infraan kiihtyvät. Datakeskukset edustavat pitkäikäistä ja rakenteellista kysyntää: teknologia kehittyy, mutta kiinteistö säilyy ja vuokrasopimukset ovat pitkiä ja ennustettavia.

DATAPALVELUTEOLLISUUS LAAJENTAA KIINTEISTÖKYSYNTÄÄ

Markkinassa on käynnissä ajattelutavan muutos. Kyse ei ole enää vain yksittäisistä datakeskuksista, vaan laajemmasta datapalveluteollisuudesta, jossa dataa säilötään, käsitellään ja jalostetaan. Tämä luo uusia liike-toimintamalleja ja monipuolistaa kiinteistötarpeita datainfran ympärille.

Amerikkalaiset teknologiatoimijat johtavat kehitystä, mutta Eurooppaan syntyy rinnalle omia ratkaisuja. Microclaudit ja AI-pohjaiset sovellukset hajauttavat kysyntää ja vähentävät riippuvuutta yksittäisistä toimijoista. Kuten Amsterdamin kehitys osoittaa, vahva datainfra ja IT-teollisuus ruokkivat toisiaan – sama kehityspolku on mahdollinen myös Suomessa.

PERINTEISET KIINTEISTÖSEKTORIT – VALIKOIVAA KEHITYSTÄ

Samaan aikaan perinteisissä kiinteistösijoitusluokissa kehitys on valikoivaa ja polarisoitunutta.

Suomessa kauppa on vahvasti keskittynyt kauppakeskuksiin, mikä tekee retail-sektorista kansainvälisesti vertailtuna vähemmän riskialttiin. Digitaalisuus toimii kehityksen vahvistajana: monikanavaiset toimintamallit lisäävät kivijalkamyymälöiden roolia brändien näkyvyyden, asiakaskokemuksen ja logistiikan solmukohtina. Retail-sektorilla painopiste siirtyy entistä selvemmin palveluihin. Vuokratasot pysyvät maltillisina, mutta käyttöasteet säilyvät korkeina erityisesti kauppakeskuksissa, joissa terveyden ja hyvinvoinnin palvelut vakauttavat kassavirtaa, ja vahvat brändit ohjaavat tilakysyntää.

Logistiikassa ja pienteollisuudessa polarisaatio kiihtyy. Modernit, automaatioon soveltuvat tilat pärjäävät, kun taas vanha rakennuskanta kohtaa purku- ja uudelleenkaavoituspaineita. Aiemmin rakennetuilla kohteilla ilman muunto- tai kehityspotentiaalia on haasteita, sillä yksittäiselle käyttäjälle räätälöidyt kohteet eivät aina sovellu laajempaan käyttöön.

Asuntomarkkina on palautunut kohti normaalia parempien rahoitusehtojen myötä, mutta rakentaminen elpyy hitaasti ja alueelliset erot kasvavat. Toimistomarkkina sen sijaan pysyy heikkona: sijoittajat keventävät painoa, vapaaehtoisia kauppoja on vähän ja uudelleenrahoitus korostuu.

Sijoitusmarkkina kokonaisuutena on vuonna 2026 varovainen ja selektiivinen: pääoma kohdistuu hoivaan, sosiaaliseen infraan, digitaaliseen infraan ja matkailuun, ja ulkomaisen pääoman rooli korostuu kotimaisen pääoman liikkuvuuden heikentyessä.

UUSI KASVUPOTENTIAALI: LAPIN MATKAILU

Perinteisten sektoreiden rinnalle on noussut uusi, rakenteellinen kasvupotentiaali: Lapin matkailu. Se on Suomen kiinteistömarkkinan selkein kasvutarina vuoteen 2026 lähdettyäessä. Kasvu perustuu aitoon kansainväliseen kysyntään, vahvaan brändiin ja pitkäjänteisesti rakennettuun infrastruktuuriin.

Lapin etumatka kilpailijamaihin nähden on syntynyt investoinneista lentokenttiin, majoitukseen, ohjelmapalveluihin ja logistiikkaan. Kysyntä ylittää tarjonnan, ja kasvua rajoittavat erityisesti majoituskapasiteetti ja asuminen. Ratkaisu ei ole massaturismi, vaan korkeatasoinen, kestävä ja premium-segmenttiin nojaava matkailu, joka mahdollistaa pitkät vuokrasopimukset, kansainvälisten hotelli- ja resort-ketjujen tulon markkinaan sekä uusien sijoitusrahastojen synnyn.

YKSITYISEN JA JULKISEN RAHAN LIITTO MAHDOLLISTAA KASVUN

Digitaalinen infra, energia ja matkailun tukirakenteet ovat pääoma-intensiivisiä, ja monien kuntien investointikyky on rajallinen. Keskeinen kysymys ei ole kysynnän puute, vaan rahoituksen rakenne. Ruotsissa käytössä oleva malli, jossa julkinen sektori toimii mahdollistajana ja varsinainen pääoma tuodaan institutionaalisilta sijoittajilta, tarjoaa toimivan esimerkin myös Suomelle.

YHTEENVETO

Vuosi 2026 on valikoivan kasvun vuosi. Kiinteistömarkkinassa menestyvät ne sektorit ja kohteet, jotka kytkeytyvät digitaaliseen infrastruktuuriin, palvelevat kansainvälistä kysyntää ja nojaavat pitkäaikaisiin, vakaasti rahoitettuihin vuokralaisiin. Digitaalisuus ja matkailu eivät ole irrallisia ilmiöitä – ne molemmat vaativat ympärilleen kiinteistöjä.

Tässä on Suomen kiinteistömarkkinan keskeisin mahdollisuus vuonna 2026.

OLETKO JO LUKENUT?

Vuosi 2025 merkitsi käännekohtaa Suomen kiinteistömarkkinalle. Usean haastavan vuoden jälkeen markkinassa nähtiin selkeitä elpymisen merkkejä: korkoympäristö keveni, transaktiovolyymit lähtivät kasvuun ja kansainvälisten sijoittajien kiinnostus Suomea kohtaan vahvistui erityisesti infrastruktuuri- ja datakeskushankkeissa.



Trevianin vuosi 2025 – markkinan elpyminen, strategiset investoinnit ja elämysareenat veivät yhtiön uudelle tasolle



Katso seuraavaksi kompakti taulukko eri kiinteistö-sektoreiden nykyhetkestä ja tulevaisuudesta!

SIJOITUS

VUOKRAUS

KIINTEISTÖ-SEKTORI	NYKYHETKI	TULEVAISUUS	NYKYHETKI	TULEVAISUUS
ASUNNOT	Asuntokauppa on palautunut kohti normaalia parempien rahoitusehtojen myötä, ja asunnot ovat jälleen houkutteleva sijoitusluokka. Rakentaminen alkaa piristyä hitaasti, ja alueelliset erot kasvavat edelleen. Markkina elpyy asteittain, mutta täysin tasaista kasvua ei vielä nähdä.	Sijoittamisen merkittävä kasvu tapahtuu vain, jos markkina normalisoituu ja vuokrat sekä hinnat kääntyvät nousuun. Vakaat näkymät houkuttelevat pitkäaikaisia sijoittajia, mutta nopeaa kasvua ei ole odotettavissa ilman markkinan normalisoitumista. Kehitys on mahdollista, mutta riippuu markkinatilanteen kehittymisestä.	Vuokramarkkina on siirtymävaiheessa. Tarjonta on runsasta, mutta suurten kaupunkien vetovoima ja viime aikojen vähäinen rakentaminen alkavat purkaa ylitarjontaa, mikä hillitsee vuokrankorotuksia. Perheasumisesta on pulaa, mikä kasvattaa kysyntää tietyillä alueilla.	Vuokratasot palautuvat normaaleiksi, ja käyttöasteet nousevat maltillisesti erityisesti kysytyillä alueilla. Asumisen tulee olla tiiviimpää ja kustannuksiltaan perheille sopivaa. Valmiiksi kaavoitettujen tonttien määrä ja työllisyystilanne rajoittavat kuitenkin voimakkaita vuokrien nousuja.
TOIMITILAT	Toimistojen sijoittajamarkkina on edelleen heikko. Moni haluaa keventää toimistopainoa, eikä realistisen arvon tuominen markkinaan houkuttele. Uudelleenrahoitus on usein vaihtoehto. Myyjä löytäytyy pääosin silloin, kun sijoituksen elinkaari päättyy ja myynti on pakollista.	Vapaaehtoisia kauppiaita on vähän, mutta opportunistisille pitkän aikavälin sijoittajille löytyy mahdollisuuksia edullisissa kohteissa. Hyvien kohteiden kysyntä palautuu hitaasti, ja markkinoiden polarisaatio säilyy. Smart city -kehitys tiivistää keskuksia ja jatkaa työn murrosta.	Helsingin ydinkeskustan vajaakäyttö on edelleen lisääntynyt ja kilpailu vuokralaisista on voimakasta. Vuokrapyynnöitä ei ole juurikaan korjattu ylöspäin uudisvuokrauksessa. Hyville sijainneille ja laadukkaille tiloille kysyntää kuitenkin löytyy. Jotkut suuret yritykset hakeutuvat ydinkeskustaan tai lähialueelle kilpaillessaan parhaasta työvoimasta. Aktiivinen vuokraus on tärkeää uusien sopimusten solmimiseksi.	Hyvien sijaintien laadukkaat toimistot säilyttävät kysyntänsä. Tilojen muunneltavuus ja sopimusten joustavuus helpottavat vuokraamista. Haastavien kohteiden kannattavuus on heikko laskevien vuokrien, muutostyökustannusten ja korjausvelan vuoksi – taloudellinen yhtiö on vaikea saada toimimaan. Vuokrausprosessissa aktiivisuus korostuu entisestään.
LOGISTIIKKA	Transaktiomarkkina on laskenut vähemmän kuin muilla sektoreilla. Ostajia löytyy sekä prime- että value-add-kohteille, mutta markkinan polarisaatio on voimakas: prime-kohteet ovat erittäin haluttuja, vanhemmat kohteet ilman muunto- tai kehityspotentiaalia haastavia. Opportunistisia tarjouksia tehdään, mutta realistiset kaupat vaativat usein kohteen uudelleenarviointia.	Markkina pysyy aktiivisena prime-kohteiden osalta, ja ostajia on useita. Parantuneet rahoitusolosuhteet näkyvät erityisen hyvin prime-kohteiden hinnoissa. Polarisoituminen jatkuu, ja value-add-kiinteistökannan perusparantamisella voidaan osittain hillitellä sitä, mutta kovin kiinnostus kohdistuu erityisesti kohteisiin, joissa vuokralaisina on etabloituneita toimijoita pitkällä vuokrasopimuksilla.	Vuokratasot seuraavat pitkien sopimusten indeksointia, mutta kohteiden välillä voi olla merkittäviä eroja. Käyttöaste riippuu sijainnista ja muuntojoustavuudesta. Prime-kohteet ja pitkät sopimukset tuottavat vakaasti. Erityissegmentit, kuten puolustusteollisuus, energia- ja datainfra, näkyvät markkinassa. Aktiivinen vuokraus ja räätälöidyt sopimukset korostuvat.	Rakentamisen kustannusten tasoittuminen helpottaa toistaiseksi uusien kohteiden käynnistämistä. ESG-investoinnit ovat suurille käyttäjille perusvaatimus, erityisesti kansainvälisille yrityksille, kun taas kotimaiset tai pienemmät toimijat painottavat energiataloudellisuutta. Taloustilanteen pysyminen heikkona voi vaikuttaa vuokranmaksukykyyn, mutta aktiivisella ja joustavalla vuokraustyöllä kysyntään pystytään vastaamaan tarkoituksenmukaisesti.
LIIKETILAT	Vaikka sijoittajamarkkina on kokonaisuutena hieman alamaissa, retail-sektorilla on edelleen kysyntää. Liikekiinteistömarkkina piristyi viime vuonna selvästi, painottuen super- ja hypermarket- sekä big box -kohteisiin, ja kauppakeskukset erottuvat edukseen korkeilla käyttöasteillaan. Suomessa kauppa on vahvasti keskittynyt hyvin saavutettaviin kauppakeskuksiin, mikä tekee sektorista vähemmän riskialttiin.	Kauppakeskusten vahva asema säilyy, ja ne nähdään jatkossakin keskeisinä kaupan ja palveluiden keskittyminä. Palveluiden, kuten terveyden ja hyvinvoinnin, merkitys jatkaa kasvuaan osana retail-kokonaisuutta ja kassavirran vakauttajana. Monikanavaisuus ja vahvat brändit tukevat kohteiden arvoa, ja sijoittajien kiinnostus kohdistuu erityisesti keskuksiin, joissa vuokralaisrakenne on monipuolinen ja riskit hajautettu.	Kauppakeskusten käyttöasteet pysyvät korkeina, vaikka ostovoima on osin epävarma. Kävijämäärät ovat nousseet ja vuokralaiskanta on pääosin vakaa. Monikanavainen kauppa on keskeinen osa vuokralaisten liiketoimintaa ja brändin rakentamista. Kauneuden, terveyden ja hyvinvoinnin tuotteet kasvavat, kun taas ravintola-alalla ja muotisegmentissä on nähtävissä haasteita.	Monikanavaiset ja digitaalisesti vahvat toimijat ovat kestävimpiä vuokralaisia ja tukevat myös koko kauppakeskuksen vetovoimaa ja arvonkehitystä. Kauppakeskusten kuluttajavetoisuus tukevat erikoiskauppa ja palvelut, mikä ylläpitää korkeita käyttöasteita. Kysyntä määräytyy vahvasti saavutettavuuden mukaan.

OTA YHTEYTTÄ



Kim Särä
Head of Investment Management
kim.sars@trevian.fi

Elisa Loitto
Head of Asset Management
elisa.loitto@trevian.fi

Jukka-Pekka Joensuu
Senior Advisor

Reima Södervall
CEO

Trevian Asset Management on suomalainen, avainhenkilöidensä omistama toimistotiloihin, vähittäiskauppaan, asuinkiinteistöihin, logistiikkaan ja datakeskuksiin keskittyvä kiinteistösijoitus- ja kiinteistövarainhoitoyhtiö. Tarjoamme täyden palvelun varainhoitoa ja strukturoituja sijoituspalveluita sijoituksen koko elinkaaren ajalle. Yrityksen palvelut on suunnattu erityisesti institutionaalisille kiinteistösijoittajille, pankeille sekä muille ammattimaisille sijoittajille.

Trevianilla on hallinnoitavanaan 1,2 miljardin euron kiinteistövarallisuus. www.trevian.fi

Käyntiosoite: Erottajankatu 2, 3. kerros, 00120 Helsinki
Postiosoite: Uudenmaankatu 1-5, 00120 Helsinki

info@trevian.fi
+358 10 581 3830

TREVIAN