

## BLOGI

# Yhdysvallat asuntorahoituksen murroksen edelläkävijänä

Kansainvälinen talous, Rahoitusvakaus | 17.10.2019 | Joni Wirman

KIRJOITTAJA



Joni Wirman

Finanssiala muuttuu kovaa vauhtia. Yksi muutoksen kourissa oleva toimiala on asuntorahoitus. Suomessa asuntorahoitus on vielä pitkälti pankkien hallussa, mutta Yhdysvalloissa muutos on ollut viimeisen vuosikymmenen aikana raju. Asuntolaina-asiointi on siirtynyt yhä enemmän verkkoon ja mobiiliin. Merkittävä osa prosesseista on automatisoitu. Uudet kilpailijat uusine toimintamalleineen ovat haastaneet pankkeja ja syöneet näiden markkinaosuuksia. Pankit eivät kuitenkaan ole pelkästään häviäjän puolella – jotkin finanssialan startup-yritykset ovat ryhtyneet auttamaan pankkeja modernisoimaan asuntorahoituksen asiakaskokemusta.

Asuntolainoissa kasvava trendi on lainapäätöksen merkittävä nopeutuminen. Esimerkiksi Yhdysvalloissa asuntolainayhtiö Quicken Loansin Rocket Mortgage -palvelu lupaa asiakkaalleen päätöksen asuntolainasta jopa 8 minuutissa. Klik vain, ja asuntolainatarjous on valmis. Palvelu on auki 24 tuntia päivässä, 7 päivää viikossa. Asuntolainan hakeminen tapahtuu älypuhelimella, ilman konttorikäyntejä. Quicken Loansilla on pitkä kokemus teknologian hyödyntämisestä ydinliiketoiminnassaan, sillä yhtiö siirtyi fyysisistä konttoreista verkon kautta tapahtuvaan lainanantoon jo 1990-luvun lopulla. Strategia näyttää kantaneen hedelmää, sillä vuonna 2018 Quicken Loans meni hetkellisesti ohi Wells Fargosta (perustettu vuonna 1852) Yhdysvaltojen suurimpana asuntorahoittajana. Wells Fargo palasi myöhemmin takaisin ykkössijalle, mutta kisa markkinaykkösen tittelistä jatkuu.

Finanssipalveluiden reaaliaikaistuminen edellyttää toki luopumista jostakin. Digitaalisen ajan asuntorahoittajat, Quicken Loansin tapaan, käyttävät harvoin fyysistä konttoriverkostoa. Palveluita käytetään lähtökohtaisesti älylaitteilla, mikä mahdollistaa palveluiden saatavuuden ajasta ja paikasta riippumatta, ilman pankkikonttorien aukioloaikojen tuomia rajoitteita. Tästä huolimatta ihmiskontaktia ei ole unohdettu. Quicken Loansin tapauksessa asiakas pääsee

halutessaan keskustelemaan lainaneuvojan kanssa sähköisiä kanavia pitkin.

Yhdysvalloissa asuntolainamarkkinoille riittää tulijoita. Pankit eivät kohtaa kilpailua ainoastaan finanssialan yrityksiltä. Finanssialan ulkopuoliset yritykset, jotka jo tällä hetkellä tarjoavat muita palveluita asunnonvaihtoon, laajentavat asuntorahoitukseen. Esimerkiksi Yhdysvalloissa jotkin kiinteistönvälittäjät (kuten NASDAQ:ssa pörssilistattu RedFin) ovat laajentaneet liiketoimintaansa asuntorahoittamiseen tai asuntolainojen välitykseen. Asuntoportaali Zillow osti viime vuonna asuntorahoitusyhtiö Mortgage Lenders of American, muutti brändin Zillow'ksi ja aloitti asuntorahoituksen.

Yhdysvalloissa nousevana trendinä onkin pankkisektorin ulkopuolisten lainanantajien kasvava osuus asuntolainojen myynnistä. Yhdysvaltojen markkinoiden ominaispiirteenä ja toimintamallin mahdollistajana voidaan pitää liittovaltion sponsoroiden tahojen (Government sponsored entities, GSE) vahvaa roolia lainojen takaajana asuntolainojen jälkimarkkinoilla. Suomessa valtiolla ei ole vastaavaa roolia asuntolainamarkkinoiden takaajana, mikä heikentäneen vastaavanlaisen, pankkisektorin ulkopuolisen toimintamallin toimintaedellytyksiä Suomen asuntolainamarkkinoilla. Kuitenkin esimerkiksi Ruotsissa on viime vuosina nähty ensimmäiset pankkisektorin ulkopuoliset asuntorahoittajat, jotka myyvät lainat myöntämisen jälkeen jälkimarkkinoille.<sup>1</sup>

Asunnon ostamiseen liittyvien palveluiden lisäksi myös asuntoaan myyville kuluttajille on Yhdysvalloissa syntynyt uusia vaihtoehtoja perinteisen välityspalvelun rinnalle. Yhdysvaltalainen, vuonna 2014 perustettu Opendoor tekee asuntoaan myyväälle kuluttajalle ostotarjouksen tämän asunnosta lähes reaaliajassa. Opendoorin tekoälyalgoritmi arvioi asiakkaan asunnon hinnan ja tekee ostotarjouksen asiakkaan antamien tietojen perusteella. Kauppojen jälkeen yhtiö remontoi asunnon ja myy sen avoimilla markkinoilla. Yhtiö on myös hiljattain alkanut välittää asuntolainatarjouksia asuntojensa ostajille. Opendoorin toimintamallin myötä asunnonvaihtaminen alkaakin muistuttaa yhä enemmän auton vaihtoa autokaupassa, jossa asiakas saa vanhasta autosta hetkessä vaihtotarjouksen vaihtaessaan uuteen. Sijoittajat ovat innostuneet toimintamallista, ja Opendoorin viimeisimmän rahoituskierroksen myötä yrityksen arvoksi tuli lähes 4 miljardia dollaria.

Pankkien onneksi kaikki uudet asuntolainamarkkinoille suuntaavat toimijat eivät kilpaile pankkien kanssa. Osa uusista finanssialan toimijoista auttaa perinteisiä pankkeja modernisoimaan palveluitaan vastaamaan tämän päivän vaatimuksia. Esimerkiksi yhdysvaltalainen Blend toimittaa pankeille ratkaisua, jonka avulla pankit voivat modernisoida asuntolainaprosessinsa vastaamaan Quicken Loansin kaltaisten digitaalisten toimijoiden tuomaan kilpailuun. Palvelulle näyttää olevan kysyntää, sillä Blendin mukaan sen asiakaspankeilla on jopa 25 %:n markkinaosuus Yhdysvaltojen asuntolainamarkkinoista. Blend on kertonut, että sen palvelu käsittelee lähes 2 miljardin dollarin

edestä lainahakemuksia joka päivä.

Edellä kuvatut esimerkit ovat Yhdysvalloista. Jokaisella markkinalla on toki omat ominaispiirteensä ja markkinadynamiikkansa, mutta yksi asia lienee selvää. Kuluttajan kokemus on jatkuvasti siirtymässä kohti digitaalisempaa, ajasta ja paikasta riippumatonta palvelua myös asuntolainoissa. Myös Suomessa on jo nähty ensimmäisiä esimerkkejä siirtymisestä kohti reaaliaikaisempia asuntolainatarjouksia. Asuntokaupan teko ja vakuudet ovat sähköisen asunto-osakerekisterin kaltaisten hankkeiden kautta siirtymässä kohti digitaalista aikakautta. Aika näyttää, jääkö Yhdysvalloissa tapahtunut liiketoimintamallien ja toimijoiden muutos vain Yhdysvaltoihin, vai jalkautuvatko uudet digitaalisen ajan toimintamallit uusine kilpailijoineen yhä vahvemmin myös Suomen ja Euroopan asuntolainamarkkinoille.

## Asiasanat

asuntorahoitus, digitalisaatio, liiketoimintamalli, transformaatio