

Liven, 2025. IV kvartali ja 12 kuu auditeerimata majandustulemuste tutvustus

29. jaanuar 2026

Juhatuse liige, Alina Kester; Finantsjuht, Joonas Joost

Tere päevast ja tere tulemast Liveni 2025. aasta ja neljanda kvartali auditeerimata majandustulemuste tutvustamisele. Ma loodan, et heli on kuulda ja pilti on näha. Täna kahjuks Andero Lauril ei ole võimalik tulemusi tutvustada. Meiega siin on aga Liveni loovjuht ja juhatuse liige Alina Kester. Ja mina olen Joonas Joost, finantsjuht.

Tavapäraselt on võimalik küsida küsimusi veebinari jooksul, valides all paremal nurgas oleva ikooni ja seejärel küsimused-vastused ja siis kirjutada oma küsimus.

Livenist:

Liven on Tallinnas ja Berliinis tegutsev elukondliku kinnisvara arendaja. Tänaseks oleme nüüd juba andnud kokku üle 900 kodu uutele koduomanikele ja kokku 15 erinevas projektis. Alina võib-olla tutvustab hiljem täpsemalt, aga Kantar Emori uuringu järgi on jätkuvalt Liven üks kahest kõige mainekamast arendajast Eestis ja jätkame oma arendusportfellis olevate projektide elluviimist.

Meie peamised näitajad neljanda kvartali kohta:

Kokkuvõtvalt neljanda kvartali tulemustest ja peamistest näitajatest. Võlaõiguslikke müügilepinguid sõlmisime kvartali jooksul 60, mida on oluliselt rohkem kui aasta tagasi. Sarnases suurusjärgus 2025. aasta kolmanda kvartali tulemusega. Peamine erinevus eelneva kvartaliga võrreldes on asjaõiguslepingute alusel üle antud korterite oluliselt kõrgem arv – 83. Eelmisel aastal 34. Meil valmis kvartali jooksul Regati projekt, mis oli asjaõiguslepingute alusel üleandmistel kõige suurema mõjuga, aga samuti andsime kortereid üle ka teistes projektides. Kogu kvartali müügitulu ligi 35 miljonit eurot ja puhaskasum kvartali jooksul 5 miljonit eurot.

Aasta kokkuvõte ja trendid:

Kui vaadata aastat kokku, siis vasakult pool üleval uute müükide kontekstis aasta jooksul kokku on sõlmitud 176 uut lepingut, mis on Liveni ajaloo senini kõrgeim tulemus. Selles numbris sisalduvad ka neli esimest müügilepingut Saksamaal. Aga selgelt on näha, et kogu turul siiski Tallinnas on oluline tõus olnud viimase paari aasta jooksul.

Vasakul all, 12 kuu kliendi tagasiside hinne peegeldab (meie vaatame seda kuude lõikes koos võlaõiguslike lepingute ja kasumi tasemega), et kliendid hindavad jätkuvalt meid kõrgelt, mille üle on hea meel.

Asjaõiguslike lepingute ehk kodude üleandmiste arv tuli aasta jooksul kokku 139. See ei ole nii kõrge tulemus kui varasemate aastatega, küll aga on üle antud kodud keskmisest suuremad ja keskmisest kallimad. Kui võrrelda 2022. aastaga, siis müügitulu keskmise üle antud kodu kohta oli sellel aastal kõrgem. Sellest tulenevalt oleme nüüd oluliselt kõrgemast müügitulu mahust jõudnud lõpuks oodatud kasumikasvu juurde. Aasta tulemus kokku 5,4 miljonit eurot.

Omakapitali tootlus, mille eesmärk on meil 20%, koos aastalõpu tulemusega oli 28,1%. Tõsi on see, et eelnevatel kvartalitel kajastus juba selle kvartali üle antud kodude turustuskulud, mis nüüd realiseerusid müügitulu ja kasumina. Ehk eelnevate perioodide tulemused olid osalt ka mõjutatud kulutustest ilma tuludeta. Sisupoolest võib-olla 28-protsendilist tootlust on mõistlikum vaadata isegi üle viie kvartali, mis on mõnevõrra väiksem, aga ootuspärane

tootluse taseme lähedal. Omakapitali osakaal varade mahust ilma ehituslaenudeta tõusis 29% peale.

Aga kui vaadata üldisemate tendentside ja trendide vaadet, et võtta kvartaalset hüplikkust vähemaks, siis libiseva 12 kuu näitajad annavad sellest parema ülevaate. Selgelt on näha võlaõiguslike lepingute graafikult, et madalpunkt oli 2023. aastal, mis jäi turukonjunkturi ja nõudluse mõttes madalpunktiks ning sealt edasi on trend olnud positiivne ja liikunud meie vaates õiges suunas ülesse.

Kui vaadata all vasakul olevat üleandmiste graafikut, siis üleandmised reeglina jäävad keskmiselt nelja-viie kvartalise viitega võrreldes võlaõiguslepingutega. Nii et kui vaadata neid graafikuid koos, siis asjaõiguslepingute võrdluses võlaõiguslepingutega oleme kusagil 2024. aasta teise poolega võrreldavas kohas.

Müügitulu dünaamika üsna sarnaselt peegeldabki asjaõiguslepingute graafikut. Selles vaates samuti oleme võlaõiguse tulemusest neli-viis kvartalit tagapool ning kõige all on puhaskasumi tulemused ja omakapitali puhasrentaablus, mis libiseva 12 kuu vaates peavadki üsna ühte sammu käima ja pigem on näha, et oleme viimaste aastate keerulisest madalpunktist nüüd välja tulnud.

Olulised sündmused:

Regati projekti kodude valmimine avaldas selgelt kõige suuremat mõju müügitulule. Kvartali jooksul algasid samuti ehitustööd nii Virmalise projektis kui Iseära projektis ja tegime ka ettevalmistusi Luuslangi projektis järgmiste kodude ehitamiseks. Nende samade kodude müügiga alustasime neljanda kvartali jooksul ja tegelikult etteruttavalt öeldes, 2026. aasta jaanuari alguses sõlmisime ehituse peatöövõtulepingu Luuslangi uue etapi (mis lisandusid eelmüüki kvartali jooksul) kodude ehitamiseks. Samuti lisandusid kvartali jooksul Iseära projektis järgmised müügid.

Kinnistute ostudest tegelikult oli juttu juba eelmine kord. Sel kvartalil leppisime kokku pikaajalised finantseerimised nii Linnamäe kui Järveotsa projektis ja Juhkentali projektis, kus viimase puhul sai septembris kehtestatud detailplaneering. Saime selle samuti finantseeritud tagatud pangalaenuga. Ettevaatavalt väljastati Regati projekti teise etapi ehitusluba ja samuti antud projektis refinantseerisime käesoleva aasta jaanuaris rahastajaga valminud kodude tagatisel varasemad laenud.

Kogu aasta sündmustest. Aasta jooksul valmis kokku 184 kodu, Regati ja Iseära projektides. Ehitusse läks aasta jooksul ligi 300 kodu kokku seitsmes projektis ja ka esimene projekt Saksamaal. Aasta jooksul lisandus samuti 340 uut pinda erinevates projektides. Hea meel on, et aasta jooksul said müüdud viimased kodud Uus-Meremaa ja Magdaleena projektis. Kui tagasi vaadata eelmise aasta tulemustele, siis emiteerisime teise seeria võlakirju 6,2 miljoni euro mahus ning kuna planeeringute menetlused on pikale veninud, siis on ka hea meel, et Juhkentali 48 detailplaneering sai kvartali jooksul kehtestatud.

Keskkond ja nõudlus:

Keskkonna osas tajusime, et tarbijakindlustunne aasta teises pooles paranes ja mõjutas ka neljanda kvartali tulemust. Euribor, mis on varasematel aastatel oluliselt tulemusi mõjutanud, püsis kvartali jooksul stabiilne ning omas neutraalset mõju. See on ka prognoos, mis meil on Euribori osas järgmiseks aastaks.

Ettevaatavalt ootame, et 2026. aastal tulumaksureformi järgselt majapidamiste rahaline seis paraneb ja see avaldab positiivset mõju nõudlusele. Samuti ootame reaalspalga tõusu

jätkumist ja üldine majanduskeskkonna paranemist. Keeruline on seisukohta võtta, kuidas mõjutab jätkuv ebaselgus keskkonda. Ebaselgus on olnud mõnda aega ja sellest hoolimata oleme näinud, et nõudlus meie kodude vastu on olemas.

Seda viimast peegeldab ka nädala müügisuhtarv. Kommenteerin juurde, et see oli kvartali jooksul natukene alla pikaajalist keskmist, aga seda tulemust mõjutab selgelt ka meie poolne väga kõrge pakkumises olevate kodude arv. Võttes asjaolu arvesse, on tulemus tegelikult väga hea ja peegeldab, et meie poolt on mõistlikus koguses kodusid turule pakutud.

Maineuuringu tulemused:

Kantar Emor korraldab igal aastal kinnisvara tuntuse ja maine uuringut, kust me lisaks olulisele sisendile inimeste eelistuste mõistes saame ka tagasisidet sellele, kuidas meil võrreldes konkurentidega läinud on. Selgelt on näha tuntuse kasvu, oleme Merko ja Endoveri järel kolmas. Mitme viimase aasta jooksul oleme tugevamalt panustanud turundusse kui enne ja tegelikult see selgelt ka seal kajastub. Oleme YIT-st ja Bonavast mööda läinud aastate jooksul.

Mis meile veelgi olulisem on kui tundus, on maineindeks, kus me saame tagasisidet tegelikult, kuidas inimesed tajuvad Livenit. Sellel aastal oleme Merkoga esikohta jagamas. See on kindlasti meile meeldiv uudis. Merko on kindlasti konkurent, kellega on au esikohta jagada. Kolmandat aastat järjest oleme esimese-teise koha juures.

Slaid paremal pool on näha kõikide kodu soetanud inimeste, koduostu planeerivate inimeste vastuseid, kes seal uuringus osalesid. Neid oli ligi 400. Livenit väärtustatakse kõige enam moodsa disaini ja arhitektuuri mõistes. Kindlasti näeme, et meie arendusi hinnatakse ka asukoha mõistes. Muidugi eristume trendilooja ja stiili eestvedajana, mis on hea märk, et me oleme niši leidnud ja hoidnud. Me oleme sinna panustanud ning näeme, et see ka siin kajastub. Kuhu veel soovime ettevaatavalt panustada ja oleme juba panustanud, küll aga võib-olla kommunikatsioonis tuleval aastal rohkem räägime, on head planeeringud. Et inimesed oskaks planeeringuid paremini lugeda ja mõista, kui palju me oleme oma aega ja energiat sinna sisse pannud.

Uusarenduste turg:

Uusarenduste turust. Kui vaadata turupakkumise poolt, siis Citify portaali andmetel nii 2024. kui ka 2025. aastal on selgelt pakkumist juurde tulnud kui on suudetud ära müüa. Seetõttu on kogu turu pakkumiste arv selle perioodi jooksul suurenenud. Selge on ka see, et müükide arv on 2025. aastal võrreldes eelneva aastaga siiski oluliselt kasvanud. Suurusjärgus on see kasv kuskil 1 780-lt 2 300 juurde, hinnanguliselt 30%. Võib vaielda, kui palju alginfo täpne on, küll aga suurusjärgu mõttes ei ole see väga palju mööda.

Kui vaadata dünaamika mõttes veel Tallinnat, siis kasv on küll olemas, aga natuke väiksem kui Tallinna lähiümbruses, kus on rohkem näha olnud kasvu. Sinna liigitub ka meie Iseära projekt. Vahetult teisel pool Tallinna linna piiri, Harku vallas. Ehk meie Iseära projekti müügid kajastuvad ka selles kasvus.

Vaadates veel kõrvale, siis on selgelt näha, et just valmis oleva pakkumise maht on viimastel aastatel järjest kasvanud. Möödunud aasta muutus ligi 250 ühikut kokku. Kasvanud on ka ehituses olev varu ja natuke vähemaks on jäänud varu, mis on planeeritud või müügis olev pakkumine, kus ehitustegevus ei ole veel alanud. Nii et pakkumine täna hoiab hindu ühtlasel tasemel. Inimeste valmidus osta on olemas, aga pakkumist on turul omajagu nii, et klientidel on võimalus valida. Hea uudis on see, et nad on Livenit väga palju valinud. Me oleme arendajate mõistes Suur-Tallinnas kõige suurema võlaõiguslike lepingute mahu teinud (kõige suurema arvu poolest 2025. aastal).

Kui nüüd vaadata pakkumiste jaotust, siis selgelt on näha, et meie pakkumised jaotuvad üpriski palju Tallinna erinevate piirkondade vahel. Nagu räägitud, Iseära Tallinna lähiümbruses. Meil on projekte Haaberstis, Kesklinnas, Põhja-Tallinnas, Pirital ja Nõmmel. Nagu näha, siis Pirital ja Nõmmel üldiselt pakkumist väga palju ei ole nii, et meie projektid nii Regati kui ka Olemuse moodustavad päris suure osa piirkonnas pakutavast.

Etteruttavalt, mainimata on jäänud Lasnamäe ja Mustamäe, kuhu on meil projekte tulemas. Lasnamäel läheb natuke rohkem aega Linnamäe tee kinnistu planeeringu muutmine on algusfaasis. Aga Mustamäel, Kadakadabra projek, ilmselt jõuab varem turule.

Ülevaade projektidest:

Räägiks ka meie projektidest. Iseära on projekt, kus on meil ridaelamud ja korterid. Väga hästi vastu võetud, väga mitme etapiga projekt, kus me pidevalt paneme järgmisi etappe müüki ja meil on võimalus panna täpselt sellise mahu müüki, mis me usume, et parasjagu kliente vastu võtab. Alustasimegi aasta lõpus nii ridamajade järgmise etapi kui ka kortermajade ehitust. Seal on ka ettemüük üpris hea olnud. Suures plaanis Iseära projektiga oleme poole peal, kogu 400 ühikust on meil ehitatud ja müüa veel tulevikus 200. Nii nagu Iseäras on ka teistes projektides, kus eelmisel aastal alustasime sellist uut asja, et inimesed saavad iseseisvalt külastada näidiskodusid, kus väljastame neile nutiluku koodi. See on kasvatanud inimeste arvu, kes tulevad külastama ja vaatama.

Regati projektis oli suur üleandmise aeg aasta lõpus. Jätkub natukene veel ka praegu. Nüüd on seal ka valmis kodusid, mida on võimalik kohe soetada ja kätte saada. Aastalõpu seisuga oli 67% kodudest üle antud. Mõnede korterite keerukus oli suur ja üleandmine jäi uue aasta algusesse. Üldiselt on tagasiside sealetelt klientidelt üpris kõrge. Korteritele lisaks on valmis saanud selles majas ka maa-alune valgustatud joogaruum ja venitusruum ja väike töökoda, kus siis oma kas spordivarustust või ka muid hobitegevusi teha.

Luuslangi on kindlasti selline projekt, mis oma asukoha mõistes on üpris hea toode kuna tegemist on väikeste majadega, mis inimestele meeldib ka Kantar Emori uuringu järgi. Küll aga ta on piirkonna mõistes üks selliseid väga hinnatud inimeste seas, aga võrreldes teiste projektidega on ta jah natukene uhkem. Meil on seal kaasatud Eesti ühed parimad arhitektid ja lisaks on suurepärane maastik. Lisaks maa-alune parkimine, mida näiteks meie Iseära projektis ei ole. Kliendid saavadki valida nende kahe vahel. Alustasime aasta alguses kahe uue etapiga. Alguses läks Jalami 6 ehitusse ning kuna me näeme, et müük on heas tempos, siis ka Jalami 4 ehitus on alanud ja siin on näha juba ehitust ettevalmistavat tegevust.

Saksa projekt on meie jaoks huvitav projekt, kus on meil kindlasti väga palju õppimist. Suvel alustasime ehitust. Müük samuti eelmisel aastal on täie hooga käinud. Hetkel on müüdud ja broneeritud 39% ja nagu mainitud, et tegemist on väiksema majaga, kus on 24 korterit. Selle järgi me saame näha Saksa turgu ja klientide kombeid ja toimetamist. Praegu paistab, et dünaamika mõttes Saksa klient veel ostab tulevikus kindlamalt kui maja ehituse lõpp on lähemal. Tunnetus endal on hetkel see, et ehituse lõpule lähenemisel, müügilepingute arv hakkab kasvama. Suure turu mõistes on Saksamaal päringute arv oluliselt suurem kui Eestis, aga selles mõttes need, mis realiseeruvad müügiks, protsent on väiksem.

Olemuse projekt on Nõmmel, kus on hea toimetada kuna projekte ei ole nii palju võrreldes näiteks Haaberstiga. Klientide poolt hästi vastu võetud. Jällegi väikesed majad, pere kodud, kolme kuni viietoalised korterid. Ehitus algas septembris ja seal on müüdud 40%. Kui me samas tempos jätkame, siis selle aasta lõpus peaks olema 80-90% müüdud.

Meie keslinna projekt, Virmalise. Siin on hästi näha asukohta, mis on nii hea kui ka halb. Selles mõttes, et inimesele seal elamiseks väga hea. Aga praegu on natuke raske, et projekti

nähtavus suurelt teelt on praktiliselt olematu. Küll aga oleme suutnud ennast mujal näidata ja müüdnud on 29% kodudest. See on kesklinna mõistes eriline projekt kuna see on puude vahel ehk tõesti oma sisehoov ja need puud seal tekitavad selle, et klient tahab sinna tulla. Täna klient võib-olla kohe ei tea, kus asub selline vaikne tänav.

Peakorter on esimene Liveni ühisprojekt, kus me Oma Grupiga oleme alustanud esimest etappi meie tulevasele projektile, mis on Liveni enda projekt 100%-liselt. Siiani on koostöö meeldiv ja oleme Oma Grupiga ka enne koostööd teinud ehituse mõistes. Tegemist on erilise projektiga, kuna, nagu näete, seal on torn, mis vajab teistmoodi lähenemist ja hoolt. Üks maja on tegelikult ka torni taga, mida siin nii hästi näha ei ole. Oleme ka seal alustanud ehitusega. Müüdnud on samuti 29% ja see projekt on meil müügiks aastat ja natuke peale enne kui see valmib, järgmise aasta alguses. Tänapäevaks on inimesed oma planeeringu ja siseviimistlusvaliku otsused juba teinud.

Juhkentali projekt, kus hetkel käib arhitektuurikonkurss. Esimesed tööd on meile laekunud ja lähinädalatel otsustame võitja. Seejärel tegutseme kontseptsiooni täpsustamisega. Logistiliselt väga hea projekt ja kindlasti, kui nüüd vaadata meie teisi projekte, siis see on võib-olla kõige kiiremini arenevas piirkonnas.

Kadakadabra, mida on juba mainitud, asub Mustamäel, kuhu on samamoodi tehtud arhitektuurikonkurss ja selle tulemust te näete praegu. Oleme praegu detailplaneeringu kehtestamise ootel ja 2026. aasta esimeses pooles alustame eelregistreerimist ja eelmüüki.

Peakorteri teine etapp. Siin tegelikult on näha natukene ka esimese etapi ehitust. Teine etapp on Liveni enda projekt, kus Kadarik Tüür arhitektid on võitnud arhitektuurikonkursi. Sellega alustame niipea kui oleme esimese etapiga piisavalt kaugel. Praegu oleme planeeringu kehtestamise ootel.

Uued ostud. Nagu juba mainitud, siis Linnamäe tee 21a on Lasnamäel, mille üle mul on endal ülihea meel, sest meil pole Lasnamäel ammu midagi olnud. See on suur piirkond, kus on kindlasti inimesi, kes samuti sooviks oma soovide järgi kodu kujundada ja seda me saame neile ka pakkuda. Selleni küll läheb veel aega kuna on üpris algusjärgus. Teiseks on Järveotsa tee 16c, mis asub Haaberstis. Kui küsite, miks Haabersti, siis tegelikult me oleme pikalt ette vaadanud. See projekt samuti võtab veel aega aga usume, et selleks ajaks kui selle projektiga müüki alustame, on meie teised Haabersti projektid või Luuslangi juba lõppenud.

Ajakava prognoosivad ehitusperioodi on siit paremini sellest vaatest näha. Ei hakka detaili läbi käima aga mõte on jätkuvalt, et portfellis on erinevaid projekte, mis jaotuvad erineva ajaperioodi peale, erinevate linnaosade piirkondade peale ja on piisavalt müüdavat mahtu nii praegu kui ka ettevaatavalt. Siit on näha ka, et me oleme sellel aastal alustanud nelja projekti müüki, sealhulgas üks Saksamaal. Ja ka praegu alanud aastal, alustame kahe projektiga. Ei saa mainimata jätta, et tegelikult ka käimasolevate projektide uued etapid on tulemas, seega see kindlasti on samasugune tegude rohke aasta nagu eelmine.

Ülevaade majandustulemustest:

Suurtest numbritest sai juba põgusalt räägitud. Siin tuleb ka välja kvartaalne tulemuste hüplikkus ja sõltuvus just ehituste valmimisest ja asjaõiguslepingute alusel kodude üleandmisest. Võrreldes eelneva kvartaliga, 68 kodu rohkem üle antud ja müügitulu ka ligi 30 miljonit eurot selle võrra kõrgem. Turustuskulud on mõnevõrra kõrgemad kui eelneval kvartalil aga see on suures plaanis tegelikult pigem tavapärane tase võrreldes eelnevate kvartalitega, kus turustuskulude tõus eelkõige pigem peegeldab eelmise kvartali madalamat tulemust.

Üldhalduskulude osas samuti pigem sarnane dünaamika, et väike kasv võrreldes eelneva kvartaliga aga pigem tavapärane tase. Ärikasum 5 miljonit eurot ja puhaskasum samuti 5 miljonit eurot. Tulumaksukulu on 5 tuhat eurot, mis on seotud Saksamaa tütarettevõttega ning ei ole seotud dividendide maksega.

Aastavaates tulemus samuti peegeldab asjaõiguslepingute arvu kasvu ja suuremat müügitulu ühiku kohta. Kui vaadata aasta turustuskulusid ja selle kasvu, siis peegeldub paljuski rohkemate projektide lisandumine. Nii turustuskuludes kui ka üldhalduskuludes peegelduvad mõnevõrra suuremate tulemustasude maksmine seoses mitme aasta jooksul kogunenud tulemustasude sündmustega. Muude äritulude all kajastub aasta esimeses pooles tehtud Kadakadabra projekti äripinna osa võlaõigusleping. Nii see 5,4 miljoni euro suurune puhaskasum kokku tuli.

Finantsseisundi kontekstis varude maht seoses üleandmistega vähenes oluliselt. Nagu alt vasakult on näha, siis klassifitseerusid ümber ehitusest lõpetatud staatusesse suur hulk varusid. Laenukohustuste kontekstis samamoodi, seoses üleandmistega tasusime ehituse finantseerimisega seotud pangalaene ja selle tulemusel laenukohustused kokku vähenesid oluliselt kvartali jooksul. Omakapital seoses kasumiga tõusis ja omakapitali määr ilma ehituslaenudeta 29,2%.

Et illustreerida, kuidas ettemüükide portfelli loogika toimub, siis juuresolevalt pildilt on hästi näha, et neljanda kvartali jooksul andsime ehituste valmimise järgselt üle väga suure osa varasemalt kogunenud ettemüügi portfelist. Müüsimis kvartali jooksul ehk tegime ka uut müüki, millest osa realiseerus kvartali jooksul müügituluks ja osa jäi järgnevate perioodide ehituste valmimist ootama. Aasta lõpus on meil ettemüügi portfelli 33,7 miljonit eurot. Siinkohal toon veel välja, et Peakorteri projekti me ei konsolideeri tulemustesse seega Peakorteri I etapi müügitulu meie tulemustes ei kajastu. See tähendab, et ettemüügi hulgas ei ole samuti Peakorteri projekti kajastatud.

Tuleviku väljavaade:

Ettevaatavalt keskkonna osas ootame kasvu varem mainitud asjaoludel. Ootame reaalselt kasvu ja tulumaksuvaba muudatuste positiivset mõju. Meil on üsna lai portfelli müüdavatest ja ehitatavatest projektidest võrreldes eelmise aastaga. Kui varasemalt oli pigem kaks projekti, mis tulemust kandsid, siis sellel aastal on neid rohkem. Tulevad ka müüki veel järgmised etapid ja uued projektid. Alanud 2026. aastal on maksimaalselt võimalik teenida 86 miljonit eurot müügitulu. See on teoreetiline maksimum, sarnaselt eelmisele aastale, kui meil oli võimalik 75 miljonit maksimaalselt teoreetiliselt teenida, teenisime sellest kaks kolmandikku. Sama ootame ja näeme ka selle aasta puhul. Ehk siis müügitulu kasvuks prognoosime 20%. Koos müügitulu kasvuga ootame ka puhaskasumi kasvu ja omakapitali puhasrentaabluse sihitud 20-protsendilise taseme ületamist.

Laenukohustuste dünaamika ja väljavaade:

Kiirelt veel ka laenukohustuste dünaamikast. Ootuspäraselt neljanda kvartali lõpus ehituse valmimise järgselt laenukohustused langesid ning kuna nüüd on erinevad projektid töös, siis ettevaatavalt võib oodata siin ehituslaenude kasvu toel laenusaldode suurenemist aasta keskel ja teisel poolel taas kodude valmimise järgselt laenusaldode vähenemist.

Küsimused ja vastused:

Liigume edasi küsimuste juurde. Meil on ette laekunud mõned küsimused.

Mis on Liven AS igakuine palgafond koos maksudega ning kui palju on Liven AS-is töötajaid?

2025. aasta palgakulu kokku koos maksudega oli 3 268 000 ja see jagunes keskmiselt 37 täiskohaga töötaja vahel. Aasta lõpus, viimases kvartalis oli töötajaid siis 36, kellest 2 on Saksamaal. Selgituseks, et palgafond sisaldab ka kliendi tagasiside põhist kvartaalset tulemustasu ja projekti sündmuste põhist tulemustasu, mis ei jagune ajas ühtlaselt nagu mainitud aasta jooksul. Varasemalt pikalt kogunenud sündmusi jõudis kätte käesoleva aasta jooksul. Kui võtta 2025. aasta tulemus ja jagada see 12 kuu peale, siis see päris number üksinda igakuise palgafondi kontekstis õige ei ole. Hinnanguliselt võiks igakuine palgafond sellest jääda 30% madalamaks. Teistpidi mõeldes, kui prognoosida tulevikku, siis ka tulevikus ilmselt jõuab kätte tulemustasude sündmusi. Eriti sellistel aktiivsetel tegutsemisaastatel. Töötajate arv on selline nagu ta on. Sellele on võimalik mõlemat pidi läheneda, kas on rohkem töötajaid või vähem. Hetkel lahendame mitmeid asju majasiseselt ja mitmed teenused on sisse tellitud. Kindlasti on võimalik ka väiksema töötajate arvuga hakkama saada, kuid selleks, et me suudaksime kvaliteeti hoida ja kliendi tagasisidet, siis on meil on hea meel, et meil on majas inimesi, kes on mitmeid aastaid saanud vastavaid koolitusi. Väljas poolt tellides on kindlasti kvaliteedi hoidmine keerukam. Selleks, et neid inimesi siin majas pidada on vaja müügitaset hoida ja see ka kajastub asjaolu, et meil on mitmeid erinevaid projekte tulemas

Kas 2025. aasta kasumi taga on kõrge kasumlikkusega Regati projekt?

Kui jätame välja teatud üksikud projektid, mis meil aastate sees lõppesid, kas siis kahjumiga või madalama kasumlikkusega, siis üldiselt on meil portfellis kõik projektid sarnase kasumlikkusega. Regati osas on kogu meie portfelli kontekstis pigem teiste projektidega võrreldes keskmine, mõnevõrra isegi madalam kui keskmine. Küll aga Regati projekt on väga suuremahuline nii ühikute arvu mõttes, ruutmeetrite mõttes kui ka ruutmeetrite hinna mõttes. Ja esimene etapp oli väga suur, 111 korterit. Kui ehituslikult on võimalik ja on loogiline teha väiksemate etappidega teisi projekte, siis Regatis me oleme jaganud selle tegelikult kaheks ja seetõttu on ka see niivõrd suur number. Ehk Regati projektis oli maht väga suur, mis nii neljanda kvartali tulemust kui kogu aastat mõjutas. Kasumlikkuse mõttes on see pigem keskmine projekt nagu teised. Üldises plaanis nagu varasematest kvartalitest on näha, siis kasumi teenimise jaoks on meil vaja eelkõige kriitilist massi müügitulu, mida lihtsalt varasematel perioodidel ei olnud meil võimalik saavutada. Edasi vaatavalt ka 2026. aastal ilmselt dünaamika osas jääb sarnaseks. Regati projekti iseenesest, küll mahu mõttes nüüd panustab vähem. Meil on suur hulk erinevaid projekte, mis laiapõhjasemalt panustavad tulemusse, aga sarnaselt sellele aastale on uute ehituste valmimine aasta teises pooles, kas siis kolmanda kvartali lõpus või neljandas kvartalis. Ehk ettevaatavalt taas järgmise aasta tulemustest ja kasumist me ikkagi valdava osa teenime aasta teises pooles.

Kuna täna rohkem küsimusi ei ole tulnud ja meil on jooksnud see aeg päris pikalt, siis ma tänan kõiki osalejaid ja kuulajaid. Meie veebinari salvestus, transkriptsioon ja esitlus on ka varsti saadaval meie kodulehel (liven.ee/investor). Ja kohtume järgmisel veebinaril kolme kuu pärast. Aitäh!

Kui on soov küsida küsimusi, siis on alati võimalik kirjutada need e-mailile investor@liven.ee.