

Liven, 2026. II kvartali ja 6 kuu auditeerimata majandustulemuste tutvustus

30. juuli 2026

Juhatuse esimees, Andero Laur; Finantsjuht, Joonas Joost

Tere tulemast kuulama Liveni 2026. aasta teise kvartali ja kuue kuu auditeerimata majandustulemuste tutvustamist. Tulemusi tutvustavad täna Liveni tegevjuht Andero Laur ja finantsjuht Joonas Joost. Nagu alati, saab veebiseminari ajal ka küsimusi küsida, valides all oleva ikooni kaudu küsimuste ja vastuste akna ning kirjutades oma küsimuse küsimustekasti. Aga ma annan siit sõna kohe alustuseks edasi Anderole.

Livenist

Tere ka minu poolt. Sissejuhatuseks kõigile uutele kuulajatele: Liven on elukondliku kinnisvara arendaja, kes tegutseb Tallinnas ja Berliinis. Meil on lõppenud viisteist projekti ja neliteist on töös ehk erinevates staadiumites on üle 1 700 kodu. Konkurentidest eristab meid see, et proovime pakkuda rohkem massi individualiseerimist ehk kodude loomist vastavalt kliendi soovidele, paljude viimistlusvalikute ja muudatuste võimalustega.

Kokkuvõtvalt 2026. aasta II kvartalist

Kokkuvõtte meie teisest kvartalist. Toimus Liveni IPO – kaasasime kapitali natuke alla viie miljoni euro ja panime selle kapitali ka kohe tööle. Ostsime uusi kinnistuid, kaks väiksemat Berliinis ja ühe suurema Tallinna kesklinnas. Tegime kvartali jooksul 57 uut müügilepingut. Enamik neist olid veel valmimata kodudes ehk müügitulus need ei avaldunud. Paljud neist valmivad 2026. aastal, mõned juba 2027. aastal.

Müügitulu eesmärk, mille me aasta alguses seadsime, 59 miljonit eurot, on jätkuvalt realistlik. Sellest eesmärgist oleme 90 protsenti juba ära teinud või on see ettemüükidega kaetud, nii et tänane raskuskese liigub nüüd valmimistele ja üleandmistele. Mõned neist on päris aasta lõpus, aga tänased prognoosid lubavad uskuda, et saame ka sellega kenasti hakkama.

Toimus ka dividendipoliitika kohane väljamakse 1,4 miljonit eurot. Uusi ehituste valmimisi ei olnud ja puhaskahjum tuli 0,6 miljonit eurot. Seal sisaldub nii dividendidega seotud tulumaksukulu kui ka IPO-ga seotud kulud. Aasta plaanis ilmselt IPO-ga seotud turunduskulud ja dividendide tulumaksukulu nii väga välja ei paistaks, aga kuna sel kvartalil valmimisi ei olnud, siis paistavad nad kasumireal võib-olla rohkem välja.

Olulised sündmused 2026. aasta II kvartalis ja juulis

Olulisemad sündmused on juba mainitud dividendimakse ja aktsionäride üldkoosolek ning esmaemissioon, kus meil oli üle 2 400 investori ja viis miljonit eurot kaasatud kapitali.

Tooksin välja ka selle, et vahetult enne IPO-t kinnitati juhtkonnale uus optsiooniprogramm, kokku ligi pool miljonit aktsiat, hinnasihtidega vahemikus 8,95 kuni 10,64 eurot. Nende erinevate eesmärkide täitmiseks on aega kuni viis aastat.

Uute kinnistute omandamine – kaks tükki Saksamaal, mis on sarnase mahuga nagu see projekt, mis meil praegu ehituses ja müügis on. Ja üks suurem kinnistu Tallinna kesklinnas, Kino Kosmose lähedal, vahetult sellise arendusprojekti nagu Das Haus kõrval.

Eelmüügiga alustasime mitmes projektis. Regati teine etapp algas mitteavaliku eelmüügiga, Iseäras avasime uued etapid nii ridaelamutes kui ka kortermajades ning kaua oodatud detailplaneering, mis meil oli menetluses ja mis eelmisel aastal kehtestatud sai, Kadakadabra projektis Mustamäe ja Haabersti piiril, on ka jõudnud müüki ja läheb sel aastal ehitusse.

Võtmenäitajad ja libiseva 12 kuu näitajad

Müüdnud lepingute arvu vaates on nüüd neli kvartalit järjest olnud tulemus üsna sarnane ja kõrge, ligi 60 lepingut igas kvartalis.

Üleandmiste maht oli väike, uusi valmimisi meil ei tulnud, ja see on ka peamine põhjus, miks müügitulu oli väike ja miks sel kvartalil kasumit ei olnud. Aga kõik need uued müüdnud lepingud aitavad kaasa kasumi kasvule eelkõige selle aasta lõpus ja natukene ka järgmise aasta jooksul. Klientide tagasiside püsis tavapärasel vahemikus.

Kui vaadata libisevat kaksteist kuud, siis nii mitu kvartalit järjest sellist müüki meil varem kunagi olnud ei ole, et üle 200 ühiku nelja kvartali jooksul. See annab alust uskuda, et ettevõtte müügitulu ja käibenumbrid ka tulevikus kasvavad ja on tõusuteel. Müügitulu viimase kaheteistkümne kuu vaates püsib üsna samas suurusjärgus, kolmanda või neljanda kvartaliga on meil teatud tõusuootused. Üleandmiste maht viimase kaheteistkümne kuu vaates tuleb teatud viitega järele sellele, kuidas me uusi lepinguid teeme.

Ajalooliselt on võlaõiguslepingu ja asjaõiguslepingu ajaline nihe olnud keskeltläbi kaksteist kuni viisteist kuud ehk neli-viis kvartalit, ja tegelikult nende graafikute võrdlusel see natuke ka välja paistab.

viimase kaheteistkümne kuu puhaskasum keskmises vaates ületame jätkuvalt oma omakapitali tootluse eesmärgi, mis on üle 20 protsendi.

Ülevaade müükidest 2026. aasta II kvartali ja 6 kuu jooksul

Kui vaadata äri poolt ehk kuidas meil müükidega läks, palju sai üle antud ja kuidas kvartal üldiselt õnnestus, siis ma ütlesin, et õnnestus loodetust hästi, just müügi pool. Suur hulk selle aasta plaanitud müügikäibest on ettemüükide näol olemas ja nüüd on see sama raskuskese, nagu ma ütlesin ehituse poole peal, et need asjad saaksid kenasti ja õigeaegselt valmis ja üle antud.

Uut ettemüüki tegime sel kvartalil ligi üheteist miljoni euro eest. 2,3 miljoni euro eest saime müüa olemasolevaid projekte, mida sai kohe üle anda ja oli ka veel mõned varasemad ettemüügid eelmistest kvartalitest kahe miljoni jagu, mis nüüd müügikäibes realiseerusid. Nii et kokku on ettemüükide saldo kasvanud juba ligi 50 miljoni euro peale, millest ligi 40 miljonit tuleb eeldatavalt sel aastal käibeks ja ligi kümme miljonit on aastaks 2027.

Oodata on, et see 2027. aasta pool hakkab ka varsti kiiresti kasvama, sest need projektid, mis sinna kõige rohkem panustavad, on Kadakadabra ja nüüd algavad Iseära ridaelamud ning Regati teine etapp. Nende kõikide puhul eelmüük käib, aga võlaõiguslikke lepinguid teises kvartalis veel ei teinud või tegime mõne üksiku. Nii et järgmine kvartal on prognoositud, et see 2027. aasta number hakkab oluliselt kasvama.

Nõudlust mõjutavad keskkonna tegurid

Nõudlust mõjutavad meil jätkuvalt makrotegurid. Kindlasti tõstis keskklassi ostujõudu märgatavalt maksuküüru kaotamine, mis on täna näha, ma arvan, kõigil arendajatel. Uute võlaõiguslike lepingute maht on enamikul tõusuteel ja käibeni jõuab see väikese viitega, aga turg on kindlasti elavnenud. Praeguste näitajate järgi müüakse Tallinnas uusi kortereid ligi 20 protsenti rohkem kui eelmisel aastal.

Liveni müügitulu on kasvanud natukene kiiremini võrreldes turu üldise tõusuga. Kui me vaatame nädala müügi suhtarvu, siis juuni lõpupoole olime täitsa tipus ja nüüd oleme alla tulnud. Sellel on kaks põhjust. Üks on see, et sealsamas juunis tulime välja mitme uue projektiga. Seda suhtarvu me mõõdame müükide arvuna versus kogu pakkumine. Kohe kui

kogu pakkumine läheb kõrgeks, tuleb suhtarv alla. Teine põhjus on see, et juulis on tavaliselt tehinguid ja uusi broneeringuid natuke vähem – inimesed puhkavad ja pigem vormistatakse tehinguks neid asju, mille müük on eelnevatel kuudel alanud.

Euribori tõus meile kaasa ei aita, aga ma ei ütleks, et see oleks täna nii kõrgeks läinud, et see meid oluliselt takistaks. Pigem on klient nende Euribori kõikumistega pärast viimaseid aastaid natuke harjunud ja see võib-olla nii palju tagasi ei hoia.

Suur-Tallinna uusarenduste turg

Kui rääkida turust üldiselt, siis aasta alguses tuli uut pakkumist päris palju juurde. Aasta alguses oli meil Tallinnas ja lähiümbruses müügis natuke alla nelja tuhande uue korteri ja juba esimeses kvartalis tuli veel tuhat juurde. See oli selline ühekordne suur hulk kortereid, mis paljudes projektides tegelikult varjatud eelmüügina juba toimus, aga siis tehti see eelmüük avalikuks või muutus avalikuks müügiks ja sealt mõjutas see ka statistikat.

Nüüd teises kvartalis tuli samuti uusi projekte pakkumisse juurde, ligi viissada uut korterit, aga müüdi juba natuke rohkem üle kuuesaja. Pakkumiste arv on jätkuvalt kõrge ja hoiab hindu paigal. Tarbijale on see kindlasti hea, arendajale meeldiks hindu ikkagi rohkem tõsta aga ma usun, et üldiselt on see pigem hea asi, et pakkumises on valikut.

Positiivne on ka see, et valmis korterite varu on sel poolaastal nii esimeses kui ka teises kvartalis ühtlaselt langenud. Pakkumises on kõige suurem osakaal ehituses olevatel projektidel.

Linnaosade jaotus on püsinud üsna sarnane juba pikka aega. Haabersti on ikkagi suurima pakkumisega linnaosa ja hinnad on seal ostjatele kõige kättesaadavamad. Kui võrrelda näiteks Lasnamäega, mis moodustab neli protsenti kogu pakkumisest, siis Lasnamäe uusarenduste hinnad on täna kallimad kui Haaberstis. Nõudlus ja pakkumine panevad asja paika.

Ülevaade projektidest

Kiire ülevaade projektidest. Iseäras on kohe valmimas ridaelamud ja kortermajad. Osa sellest müügikäibest jõuab ka kolmandasse kvartalisse ja enamik küll neljandasse. Alustasime ka uute etappide ehitustega ja müükidega. Sellel projektil on tänaseks ehitada natuke alla poole kogumahust.

Regatis on meil olemasolevas valminud etapis ühikute arvu järgi 76 protsenti müüdud, käibe mõttes on see natuke rohkem, ligi 80 protsenti. Alustasime eelmüüki teisele etapile, kus hetkel on makstud broneeringutega kaetud 15 protsenti, valmistame ette ehitushanget ja ka avalikku müüki minemist. Siin on pilt näidiskodust, mis valmis spetsiaalselt teise etapi jaoks, et meie kliendid saaksid näha, millised need teise etapi korterid välja hakkavad nägema.

Luuslangi projektis on hooned, mis koosnevad kahest maapealsest majaosast ja ühest maa-alusest parklast. Ühes sellises kompleksis on umbes ligi 40 kodu ja üks selline valmib sel aastal. Teine sarnane, Jalami tänav 4, valmib järgmise aasta esimeses pooles. Valmistame ette järgmiste müüki panemist, veel umbes kaks korda 40 kodu ja ilmselt lõpetame selle projektiga siis aastal 2028 või 2029.

Meie Saksa projektis on 24 kodust müüdud või makstud broneeringutega kaetud ligi 45 protsenti. Ootame valmimist järgmise aasta esimeses pooles. Pilt on siin umbes pooleteise kuu vanune, ajast, kui seal sarikapidu peeti.

Olemuse projektis Nõmmel on kaksteist väikest maja, siin on 3D-pilt, kokku 72 kodu, müüdud on praeguseks 63 protsenti. Majad valmivad neljandas kvartalis järjest, esimesed neljanda kvartali alguses ja mõned neist päris aasta lõpus.

Virmalise projektis on praeguseks 43 protsenti müüdud, valmib ka aasta lõpuks, asub meil kesklinnas Tallinn Tehnikakõrgkooli kõrval.

Peakorterite esimene etapp on meie ühisprojekt Oma Grupiga, kus müüdud on ligi pool kodudest. Meie enda arendus on kohe sealsamas kõrval ja selle detailplaneeringu kehtestamist me ootame, nii et sellele projektile tekib hea jätk, sest saame kasutada võib-olla sedasama kliendigruppi, kellele müüa.

Juhkentali 48, mille detailplaneering kehtestati eelmisel aastal, on projekt, kust tuleb meie esimene üürimaja ehk üürikorterid. Koostööleping on sõlmitud Lumi Capitaliga, kes asub seda projekti haldama ja opereerima. Ehitusega alustame sel aastal.

Kadakadabras, kus me tegime kaheksa aastat detailplaneeringut, saime selle nüüd kehtestatud ja ehitusloa menetlus on pooleli. Esimene etapp on natuke üle 90 kodu, millest tänaseks on makstud broneeringutega kaetud 14 protsenti ja eeldame, et sügisel, kui me ehitusega alustame, oleme kuskil 30 protsendi peal.

Peakorterite teine etapp, millest ma juba natuke rääkisin, asub Erika tänava ääres. Seal ootame detailplaneeringu kehtestamist, vastuvõtmine ja avalikud arutelud on toimunud. Peaksid olema tehnilised sammud aga linnas võtab see aega.

Eelmisel aastal ostime Lasnamäele Linnamäe tee 21a kinnistu, kuhu on planeeritud 154 korterit. Seal on detailplaneeringu menetlus käimas ehk planeering on algatatud.

Järveotsa tee 16c puhul on sarnane lugu. Kinnistu on ostetud eelmisel aastal ja detailplaneering on käimas. Kohe seal kõrval peaks üks konkurent ühe arendusega alustama, nii et keskkond muutub selleks ajaks, kui meie alustame minu jaoks hinnangul paremaks, kui need uusarendused on seal kõrval juba kas valmis või ehitus käimas.

Meie kaks uut ostu Saksamaal on mõlemad Lääne-Berliinis. Plantagenstraße 19 ja Reichstraße 101. Need on sarnase mahuga nagu meie käimasolev projekt, mis on ka meie teadlik strateegia. Tegelikult otsime veel ühte sarnase mahuga projekti juurde, sest arvestades praeguseid üldkulusid ja kohalikku meeskonda peaksid kolm sellist väikest projekti need üldkulud ära kandma. Saame seal rakendada oma õpitut ja ootame ka nende projektide tulemuste paranemist nii ajalises kui ka rahalises mõttes. Kui me näeme, et suudame need kolm järgmist projekti edukalt ära teha ja parema kasumimarginaaliga ja kiirema ajaperioodiga, siis julgeme teha suuremaid investeeringuid ja Berliinis oma tegevust laiendada.

Ja veel üks ost, mis jäi kolmanda kvartali algusesse, on juba mainitud kinnistu Kino Kosmose ja arendusprojekti Das Haus vahel. Sinna tuleb üle 160 elu- ja äripinna. 160 on detailplaneeringus öeldud aga tegelikult on antud ka luba seda ehitusprojekti käigus täpsustada. Alustame kohe-kohe arhitektuurikonkursiga ja eks siis selgub täpne korterite arv ja jaotus.

Arendusportfelli osas. Kui me kapitali kaasasime, siis me just sihtisime sellist augu täitmist aastatesse 2029 ja 2030. Kaasatud kapital on juba täna tööle pandud sellesama eesmärgiga, et meil oleks seal müügimahtu ja tööd rohkem. Uued ostud, mida me praegu vaatame, on pigem kas midagi sellist, mida saab kohe töösse panna või siis suuremad projektid, mis aitavad meid käibe ja kasumi osas aastal 2030 ja sealt edasi. Praegune kogu prognoositav müügitulu kõikide projektide peale läheneb poolele miljardile eurole.

Ülevaade majandustulemustest

Käime natuke detailsemalt läbi ka kasumiaruande poole. Üleandmisi oli tõesti ainult kaksteist ja need olid varem valminud kodudes, ühtegi uut valmimist sel kvartalil ei olnud. Müügitulu oli

neli ja pool miljonit eurot. Marginaal jääb meie mõistes suhteliselt madala müügitulu juures keskehtlābi ka pisut madalamaks. Aga positiivne on see, et kui võrdleme näiteks möödunud aasta kolmanda kvartaliga, kus müüginahud olid sarnased, siis tulemus on tegelikult natukene kõrgem.

Turustuskuludes on, nagu Andero juba mainis, suurusjärgus 90 kuni 100 tuhat eurot IPO-ga seotud ühekordseid kulutusi. Lisaks sellele uute projektide, Kadakadabra ja Iseära algused ja mõnevõrra suurem rõhk turustuskuludel. Üldhalduskulude poole pealt ei oskagi tegelikult midagi välja tuua, tase on suhteliselt tavapärane. Tulumaksukulu 384 tuhat eurot langes konkreetselt teise kvartalisse ja mõjutas tulemust kõige rohkem.

Kokkuvõtvalt võib peale vaadates öelda, et viie miljoni euro suurune müügitulu tase on selline, kus me oleme ilma ühekordsete teguriteta kvartaalses vaates nullkasumi lähedal.

Finantsseisundi poole pealt tõusis varade maht kvartali lõpuks taas üle saja miljoni euro. Omakapital vähenes dividendide väljamaksest tulenevalt, aga suurenes aktsiaemissioonist ja oli kvartali lõpuks 26,7 miljonit eurot. Laenukohustiste suurenemine tuleneb eelkõige tavapärasest ehituse progresseerumisest ja ehitusmahtude kasvust. Ehituslaenud olid kvartali lõpuks 16,5 miljonit eurot ja kõik laenukohustised kokku üle 57 miljoni euro. Omakapitali määr ilma ehituslaenudeta oli kvartali lõpus 31,2 protsenti. Meie siht on 40 protsendi lähedal ja liigume järjest sellele suunale lähemale.

Veel pisut laenukohustistest ka ettevaatavalt. Kuna ehitused jätkuvad kvartali jooksul ja enamik üleandmisi ja valmimisi jääb aasta viimasesse kvartalis, siis kolmanda kvartali lõpus ootame laenukohustiste mahu jätkuvat kasvu ja neljandas kvartalis kiiret vähenemist, eriti ehituslaenude vaates.

Liveni aktsia ja dividendipoliitika

Kuna oleme alates 15. maist Nasdaq Tallinna põhinimekirjas kauplemas, siis põgusalt ka aktsiast. Aktsiate arv on 13,05 miljonit, turukapitalisatsioon kvartali lõpu seisuga 46,6 miljonit eurot ja kvartali jooksul kauples aktsia sisuliselt nelja ja kolme ja poole euro vahel. Päeva keskmine käive oli 22 tuhat eurot.

Selge see, et meie nägemus ettevõtte sisemisest väärtusest on oluliselt kõrgem ja kauplemise algus ka IPO tulemuse mõttes ei ole ehk päris selles kohas, nagu me oleks ise oodanud või lootnud. Aga kui vaadata erinevaid suhtarve, siis saab hinnata, kas oleme pigem kallimad või odavamad. Hinna ja müügi suhtarvu kontekstis on kvartali lõpu hinnaga 3,65 eurot ja meie 2026. aasta 59 miljoni euro suuruse eesmärgiga võrreldes suhtarv 0,8 korda. Viimase kaheteistkümne kuu kasumi kontekstis on see 9,7.

Me ise oleme välja öelnud ainult müügitulu eesmärgi, mitte kasumi eesmärgi. Aga kui vaadata Enlight Researchi analüüsi, kes meid analüüsiga katab ja kelle analüüsid on kõigile tasuta kättesaadavad, siis selle analüüsi 2026. aasta kasumiproгноosi kontekstis on hinna ja kasumi suhtarv juuni lõpu seisuga 7,2, mis ei ole kõrge. Viimase kaheteistkümne kuu raamatupidamisliku väärtuse suhtarv oli 1,8.

Dividendide kontekstis. Kuna me kasumiproгноosi ei ole välja öelnud, siis dividendiproгноosi meil ka ei ole, küll aga on meil selge dividendipoliitika maksta igal aastal dividendidena 25 protsenti tulumaksueelsest kasumist. Nii saame ka selle numbri konteksti panna. Tagasivaatavalt kaupleb aktsia möödunud dividendiga suurusjärgus 2,9-protsendise tootlusega ja ettevaatavalt Enlighti proгноosi vastu 3,7-protsendise tootlusega. Enlighti hinnatud aktsia õiglane hinnavahe on 5,55 kuni 7,26 eurot. Enlighti kasumiproгноos oli suurusjärgus 6,6 miljonit eurot.

Tõsi on see, et ootasime IPO-lt teist tulemust. See ei ole saladus, oleme seda ka välja öelnud. Aga turg andis meile selle, mis ta andis, ja turul on alati õigus. Meie asi on ettevõttena täna proovida näidata, et oleme rohkem väärt ja suudame ka häid tulemusi tuua. Need nupud, mis meil praegu käes on, nii maaportfelli kui ka ettemüükide mõttes, loovad selleks võimaluse. Nagu ma juba mainisin, käesoleval aastal tuleb ehitus ära lõpetada, sest müügid on juba koos. Uued etapid on ka lubadega kaetud, nii et tuleb needsamad müügid käima tõmmata ja ka järgmise aasta tulemust ette valmistama hakata. Nii et tööriistad tulemuste tegemiseks on meil olemas, eks me siis peame need ära tegema, ja loodetavasti varem või hiljem reageerib sellele ka aktsia hind ja tuleb nendele tulemustele järele.

Tuleviku väljavaade

Tulevikuväljavaatest rääkisin juba natuke, aga ootame pigem turukasvu jätku. Seesama 20-protsendiline kasv, mis on olnud esimesel poolaastal võrreldes eelmisega, usun, et see pigem jätkub ka teisel poolaastal. Praegu on meil müük ja ehitus käimas kaheksas projektis ning lisame sellele uusi etappe ja uusi projekte. Kõige lihtsam on meil kasvada nendes piirkondades ja asukohtades, kus Liven täna ei tegutse või kus meil on pakkumist vähem.

Ettemüügi portfelist juba rääkisime. Väga palju juurde ei ole vaja ette müüa, ligi kaheksa miljoni euro eest, et see aasta müügitulu eesmärk ära teha. Ehitused algavad suure tõenäosusega nii Regati teises etapis kui ka Kadakadabra projektis ning ilmselt ka Luuslangi järgmises majas ja Iseäras uutes kortermajades ja ridaelamutes. Seal me vaatame müügitempo järgi, sest ehitust ja müüki on hetkelgi juba piisavalt ja vaikselt lisame juurde.

Ja maaportfell on ka selline, et sellise tootlusega võiksime hakkama saada ka tulevatel aastatel ehk hoida omakapitali tootlust üle 20 protsendi.

Küsimused ja vastused

Kas tulevikus võiks oodata lisaks käibeproгноosile ka juhtkonna vaadet kasumlikkusele absoluutnumbrites?

Hea küsimus. Me oleme prognoosimisega natukene ettevaatlikumaks muutunud pärast sellist teekonda, mille me tegime alates 2021. aastast, kus turg väga kiiresti muutus nii ühele kui ka teisele poole. Aga vaikselt tuleb see kindlus neid numbreid välja öelda tagasi. Me ise tahaksime muidugi rohkem jagada, aga tajume samas ka, kui tundlik seda alati teha on. Iga prognoos, mille sa välja ütled, on ühtpidi ka lubadus, nii see börsiettevõtete elu on, ja sellel on surve see siis ka täita ja ületada. Nii et meil on soov rohkem jagada ja kui selline pigem stabiilne majandusolukord jätkub, siis ma usun, et see soov realiseerub ka täpsemates prognoosides ja numbrites. Aga selle koha pealt täpseid lubadusi ma praegu anda ei julgeks.

Kas on ka projekte, mis on hetkel ehitusgraafikus maas ja võiksid mõjutada üleandmisi aasta lõpus?

Ei, mitte ükski ei ole ajagraafikus maas. Aga näiteks Olemuse projekti puhul on seal kokku kaksteist maja, millel on majade gruppide kaupa erinevad valmimistähtajad ja osade puhul on valmimistähtaeg detsembri alguses. Meie kogemus näitab, et seal on üpris suur tõenäosus, et osade korterite üleandmine võib nihkuda järgmisesse aastasse.

Miks me hoolimata sellest faktist usume, et me 59 miljonit täis teeme? Põhjus on senine müügitempo. Kuigi ma ütlesin, et meil on vaja ainult kaheksa miljonit, siis ma ikkagi usun, et me müüme sel aastal tegelikult rohkem. Kogu potentsiaalne müügitulu, kui me kõik maha müüksime, on 86 miljonit eurot. See on absoluutne maksimum, mida kindlasti ei tule, aga sellist puhvrit on võimalik luua ka teistpidi – müüa valmivates projektides, mis kindlasti valmis

saavad ja mille saab üle anda, natuke rohkem. See on siis puhvriks selle vastu, kui mõnes projektis kõik müüdnud korterid valmis ei saa.

Kas saame jagada ka ettemüükide numbreid projektide kohta, mis peaksid valmima aastal 2027?

Ma ei ole kindel, kui täpselt see aruandes välja toodud on, vist on mingil juhul protsendid välja toodud.

Ettemüügi portfellis on välja toodud 8,8 miljonit eurot lepingute ja müügi mahtu, mis on hetkel 2027. aastal valmivates projektides olemas. Nagu Andero ütles, siis tegelikult Kadakadabra projektis, Iseära projektis ja Regatis on pigem veel broneeringud enne lepinguid, nii et sealt need ei ole ettemüügi portfelli jõudnud. Ja tegelikult ka Peakorteri esimene etapp, mis valmib samuti 2027. aastal – kuna see on 50/50 ühisettevõtte, mida me müügitulu kontekstis ei konsolideeri, siis need müügid ettemüügi portfelli saldoses ei kajastu.

Järgmise kvartali lõpuks on see ülevaade 2027. aasta osas oluliselt täpsem, sest suur osa nendest broneeringutest on siis müügilepinguna vormistatud ja see number, palju meil ettemüüki aastaks 2027 on, kasvab oluliselt.

Kui kellelgi on veel küsimusi, siis praegu on õige aeg kirjutada aga alati saab kirjutada ka hiljem aadressile investor@liven.ee. Käesoleva esitluse, veebiseminari salvestise ja ka transkriptsiooni paneme samuti kodulehele liven.ee/investor üles, kust on leitavad nii tänase veebiseminari materjalid kui ka varasemad materjalid. Kui tundub, et praegu rohkem küsimusi ei ole, siis ma arvan võime tänasele veebiseminarile joone alla tõmmata. Aitäh osalemast ja küsimast ning kohtume kolme kuu pärast!

Aitäh minu poolt, kena suve jätku!