Liven, 2026. III kvartali ja 9 kuu auditeerimata majandustulemuste tutvustus

29. oktoober 2026

Juhatuse esimees, Andero Laur; Finantsjuht, Joonas Joost

Tere pärastlõunat ja tere tulemast Liveni 2026. aasta kolmanda kvartali ja üheksa kuu tulemuste tutvustamise veebiseminarile. Tulemusi tutvustavad tavapäraselt juhatuse esimees Andero Laur ja finantsjuht Joonas Joost. Esitluse ajal saab küsida küsimusi, valides all paremal olevast ikoonist küsimuste ja vastuste nupu. Küsimustele vastame veebiseminari lõpus. Aga siinkohal annan sõna kohe üle Anderole.

Aitäh ja tere tulemast ka minu poolt. Lisan, et kui meil on inglise keelt kõnelevaid kuulajaid, siis veebiseminar toimub eesti keeles, kuid hiljem on meie kodulehel saadaval ka ingliskeelne transkriptsioon.

Livenist

Lühidalt kõigile uutele kuulajatele, kes vaatavad meid esimest korda. Liven on elukondliku kinnisvara arendaja, kes tegutseb Eestis ja Berliinis. Oleme üle andnud üle 900 kodu viieteistkümnes projektis ning ligi 1 700 kodu on erinevates arendusetappides, kas ehituses, töös või planeerimisel. Meie peamine koduturg on Tallinn ja Berliinis on meil nüüd käimas kolm projekti. Konkurentidest eristab meid see, et anname klientidele oluliselt rohkem võimalusi oma kodu loomisel kaasa rääkida. See tähendab nii kodu disaini kui ka planeeringu valikut, kodude kokku- ja lahkuliitmist ning palju muud. Selles aitavad meie kliente meie sisearhitektid.

Kokkuvõtvalt 2026. aasta III kvartalist ja 9 kuust

Kolmandas kvartalis tegime müügilepinguid natuke vähem kui eelmistel kvartalitel, kokku 44. Peamine põhjus oli see, et Kadakadabra ja Regati teise etapi võlaõiguslike lepingute sõlmimise algus viibis ning liikus neljandasse kvartalisse. Broneeringuid kogusime seal küll omajagu. Müügitegevus oli seega heas hoos, kuid lepinguid sai tehtud natuke vähem. Selle arvelt ootame, et neljandas kvartalis tuleb neid jällegi rohkem kui eelmistel kvartalitel.

Üle saime anda seitse kodu ning müügitulu oli 3,7 miljonit eurot. Kõik need kodud olid Regati projektis. Valmis kodusid, mida saaks üle anda, on meil portfellis hetkel väga vähe ning enamik neist ongi Regati esimese etapi viimased kodud. Puhaskahjum vastab sellisele käibele. See on meil üsna tavapärane tase olukorras, kus käive on madal. Ennekõike ootame käibe kasvu neljandas kvartalis, kus üleandmised on juba hoo sisse saanud.

Olulised sündmused III kvartalis ja oktoobris

Soetasime projekti Cosmo kinnistud aadressil Pärnu maantee 35, 37 ja 41. Seal on olemas kehtiv ehitusluba, kuid taotleme uut muudetud lahendusega. Arhitektuurikonkurss on lõppenud ja projekti kavandamine on täies hoos.

Iseära projektis algas järgmise seitsme ridamaja ehitus. Toimusid eelmüügid ja ettevalmistused Regati teiseks etapiks, nii ehituse alguseks kui ka võlaõiguslike lepingute sõlmimiseks. Sama tegime Kadakadabras ning valmistusime ka Iseära järgmise etapiga alustamiseks.

Finantseerimistest olid suuremad Cosmo projekti rahastamine osaliselt pangalaenu ja osaliselt omakapitaliga. Kadakadabra kinnistu laenu oleme etapiviisiliselt tagasi maksnud ja selle jääk oli juba üsna väike. Kasutasime võimalust see refinantseerida ning vabastada natuke omakapitali muude investeeringute jaoks. Samuti tagastasime Saksa projekti investoritelt kaasatud kallima intressiga laenu.

Oktoobris alustasime nii Regatis kui ka Kadakadabras võlaõiguslike lepingute sõlmimist. Sõlmisime Regati teise etapi ja Iseära kortermajade ehituslepingud. Mõlemad ehitajad on samades projektides meiega juba varem koostööd teinud. Algas ka Luuslangi järgmise etapi eelmüük.

Libiseva 12 kuu näitajad

Kaheteistkümne kuu libisevad näitajad iseloomustavad kolmandat kvartalit. Võlaõiguslikke lepinguid tuli kvartalis natuke vähem kui eelmisel aastal samal ajal, mil neid oli 60. Neljandas kvartalis ootame seal taas tõusu. Üleandmiste puhul on oodata samasugust positiivset hüpet koos neljanda kvartaliga, kui üleandmised on täies hoos.

Müük ja ettemüük III kvartalis ja 9 kuuga

Kuigi müüdud ühikuid oli kolmandas kvartalis natuke vähem, oli uute müükide maht eurodes eelmise kahe kvartaliga väga sarnane. Müüdud kodud olid lihtsalt natuke kallimad. Kvartali 13,1 miljoni euro suurustest uutest müükidest kajastus 2,4 miljonit eurot kohe müügituluna ja 10,7 miljonit läks ettemüügi arvele. Üheksa kuu lõpuks on ettemüügi saldo tõusnud 58,1 miljoni euroni, millest 41 miljonit eurot valmib käesoleval aastal. Suure enamuse sellest saame kindlasti ka üle anda.

Nõudlust mõjutavad keskkonna tegurid

Nädala müügi suhtarvu mõjutab kahtlemata ka Euribori tõus. Julgen öelda, et Berliinis mõjutab see võib-olla isegi rohkem, sest seal on intress fikseeritud ja kliendid reageerivad Euribori liikumisele vahetumalt. Eestis ollakse harjunud, et intress on niikuinii ujuv ja käib üles-alla, mistõttu hetkeline muutus nii palju ei mõjuta.

Hinnad on kasvanud peamiselt kütuse ja energia tõttu. See väljendub ka meie kulupoolel ning näeme, et ehitushinnad kasvavad. Õnneks on tasapisi kasvanud ka müügihinnad, mis on kulude kasvu üldiselt tasandanud. Palgakasv ületab hinnatõusu juba mõnda aega. Koos maksumuudatustega on see hoidnud kodulaenude nõudluse tugevana ning kliente on meile jätkunud.

Nädala müügi suhtarvu langus tuleb peamiselt sellest, et 2026. aasta keskel suurenes oluliselt meie pakkumiste arv. Kolmandas kvartalis oli meil keskmiselt saadaval ligi 360 kodu.

Pakkumine ja müük Suur-Tallinna uusarendustes

Turul üldiselt on pakkumine jätkuvalt väga kõrge. Kolmandas kvartalis ületati paar kvartalit tagasi olnud rekord ning Suur-Tallinna piirkonnas oli pakkumises kokku ligi 4 300 kodu. Positiivne on see, et valmis kodude arv on jätkuvalt vähenenud. Neid on ligikaudu tuhat ja vähenemine on olnud küll väike, pigem on see püsinud stabiilsena.

Valmis kodud jagunevad üle linna üsna ühtlaselt. Paremal pool näitavad linnukesed, millistes linnaosades Liven tegutseb ja kus meil pakkumist on. Tinglikult võiks öelda, et meil on pakkumist ka Mustamäel Kadakadabra näol. Tajutavalt on see Mustamäel, kuid linnaosa piir jookseb nii, et jääme tänava teisele poole Haaberstisse. Konkurentsi mõttes konkureerime Kadakadabraga pigem teiste Mustamäe arendustega, mis annab meile laiemat hajutatust. Hoolimata sellest, et naabruses on juba projekte, on kliendid Kadakadabra hästi vastu võtnud ja nõudlust on omajagu. Meie turuosa on mitme kvartali jooksul püsinud 8 protsendi juures ja eeldame, et see püsib seal ka edasi.

Arendusportfell ja projektide ajakava

Selle aasta müügitulu eesmärk on 59 miljonit eurot ja selleks vajalik ettemüük on koos. Väljakutse on kõik need kodud aasta lõpuks üle anda. Osad ehitused lõppevad etapiviisiliselt detsembris ning meie omalt poolt pingutame, et need kõik kenasti üle antud saaksid. Näeme seal kuni viie miljoni euro suurust riski, mida kogemuse põhjal ei pruugi klientidest või ehituslikest asjaoludest tulenevalt olla võimalik sel aastal üle anda. Siht on aga jätkuvalt seal ja müügitulemus on piisav, et see ära teha.

Paremal on näha kõik projektid koos eeldatavate ehitusaegade ja praeguse staadiumiga. Tumedamalt on näidatud need, kus ehituslepingud on juba sõlmitud ja ehitused alanud. Rohelisega on need, kus ehitus kas algab kohe-kohe või on tulevikus plaanitud. Heledamaga on need, kus detailplaneeringu menetlus on veel pooleli ning ehitused algavad pärast planeeringu kehtestamist ja lubade saamist.

Graafikult tasub üle korrata ka varasemad sõnumid. Käesoleva aasta müügimahud on olemas ning järgmise aasta osas on ehitused alanud. Graafikult paistab, et ka 2028. ja 2029. aasta on kaetud. Järgmiseks neljaks-viieks aastaks on meil portfellis ehitusmahtu ja tööpõldu ees.

Valmimised ja arendusportfell

Sel aastal valmib kokku 205 kodu ja kõik need valmivad neljandas kvartalis. Neist 72 protsenti on müüdud või broneeritud ning ettemüük on tänase seisuga 41 miljonit eurot. Need on Iseära, Luuslangi, Olemuse ja Virmalise projektid.

Järgmisel aastal valmivad Peakorter, Wohngarten Saksamaal, Luuslangi ja Iseära. Slaidil on välja toodud ka nende praegused eelmüügid. Aasta esimeses pooles valmivad Peakorter, Wohngarten ja Luuslangi ning Iseära natuke hiljem. Kuigi valmivate kodude arv on sama, on müügitulu poolel siiski potentsiaali. Läheme järgmisse aastasse suurema valmis korterite mahuga, mis on eelmiste aastatega võrreldes ka paremini üle Tallinna hajutatud. See võimaldab meil jooksvates kvartalites rohkem teenida, sest on pakkumist, mida müüa.

Ülevaade projektidest

Projektide seisust. Regatit sai juba mainitud. Esimeses etapis on veel alles 18 kodu ehk kogu mahust on müüdud 82 protsenti. Teises etapis alustasime sel kuul ehitusega. Teise etapi esimeses hoones, mis läks ehitusse, on 27 protsenti kodudest müüdud või makstud broneeringuga kaetud ning lepingute sõlmimine käib. Ehitusleping hõlmab kogu etappi, kuid ehitust alustatakse etapiviisiliselt. Esimesena tuleb kõige suurem hoone ning kaks väiksemat hoonet valmivad natuke hiljem, ka nende ehitus algab hiljem.

Kadakadabra projektis käivad ehituse ettevalmistused ja müügitegevus suure hooga. Käivad ka ehitusloa taotlused ja kogu tavapärane protsess. Maht on seal suur ja tööd jätkub meil seal päris mitmeks aastaks.

Juhkentali 48 on meie esimene üüriprojekt, mis kannab uut nime Peatus. Selle ehitus algab samuti käesoleva aasta lõpus. Ehitushange käib ja ehitusluba ei ole ka enam kaugel.

Sel aastal omandatud projekt Cosmo asub Pärnu maanteel. Arhitektuurikonkurss on lõppenud ning võitjaks osutus Apex Arhitektuuribüroo. Eeldatav müügitulu maht on üle 50 miljoni euro. Kolm maja valmivad etapiviisiliselt, kuid pigem väiksemate vahedega. Ehitus võtab seal aega. Kogume huvilisi ning koos sellega on kaudselt alanud ka eelmüük.

Peakorteri teine etapp on Liveni enda projekt. Peakorteri esimene etapp on ühisprojekt Oma Grupiga, kus Liveni osalus on 50 protsenti. Peakorteri teises etapis ootame detailplaneeringu

kehtestamist pigem järgmise aasta alguses. Tehnilised pooled on korras, kuid otsused võtavad aega. Eeldatav müügitulu maht on 36,1 miljonit eurot ning müügi ja ehitusega eeldame alustada järgmisel aastal.

Detailplaneeringutest. Taustal on näha Järveotsa tee 16c pilt arhitektuurikonkursi võitjalt DOKK Architects. Seal on detailplaneeringu menetlus pooleli ja eeldame, et jõuame ehitusse 2029. aastal. Allpool on info Lasnamäel asuva arenduse kohta, kus ehituse algus on oodatud 2030. aastal.

Oleme omandanud kaks uut kinnistut Saksamaal. Neid mainisime juba eelmise kvartali aruandes ning nüüd on valmis ka esimesed 3D-renderdused. Lahendused on veel täpsustamisel. Ehitusloa taotlused on kas tänaseks juba sisse antud või lähinädalatel sisse minemas, mille järel algab ehitusloa menetlus. Aasta lõpus või järgmise aasta alguses valmistume alustama ka müügiga.

Ülevaade majandustulemustest

Osad sõnumid on juba läbi käinud, kuid tasub need üle korrata ja vaadata tervikpilti veel korra. Sellel kvartalil oli üleandmisi, mis müügitulu otseselt genereerivad, vaid seitse ning müügitulu oli natukene alla 3,7 miljoni euro. Üleandmiste madal arv tingis suhteliselt madala müügitulu ning mõjutas ka brutokasumlikkust, sest püsikulusid ületav osa jäi väiksemaks.

Turustuskulud on püsinud tavapärasel tasemel. Arvestades, kui palju uusi kodusid meil hetkel pakkumises on, võib turustuskulude poolt võrreldes varasemate perioodidega pidada sel kvartalil pigem üsna efektiivseks. Üldhalduskulud on samuti püsinud tavapärasel tasemel. 334 tuhande euro suurune ärikahjum tuleneb eelkõige üleandmiste väikesest arvust ja sellest tulenevast madalast müügitulust.

Teises kvartalis oli dividendidega seotud tulumaksukulu, mida meil seekord ei olnud. Seetõttu on puhaskahjum tehniliselt väiksem kui eelmises kvartalis.

Finantsseisund ja laenukohustiste dünaamika

Ehituste edenedes ja pärast Cosmo kinnistute soetamist on varade maht kvartali lõpuks tõusnud üle 116 miljoni euro. Omakapital püsib varasemaga sarnasel tasemel. Kuna rahastasime Cosmo ostu osaliselt ja ehitust samuti laenukapitaliga, suurenesid laenukohustised kvartali jooksul kokku 13,7 miljoni euro võrra. Samal ajal tasusime Regati projektis seitsme üleandmise rahast varasemat laenu. Omakapitali määr püsib natukene alla 30 protsendi. Viimase kaheteistkümne kuu kasumi põhjal mõõdetud omakapitali puhasrentaablus on seekord libisenud natukene alla 20 protsendi.

Vasakul all olev varude graafik näitab ärimudelile omast pilti. Vahetult enne üleandmisi on ehituses olevate varude maht kõige kõrgem ning samamoodi on kõige kõrgem ka ehituslaenude maht. Eelmise aasta neljas kvartal näitab seda dünaamikat, mida ootame ka nüüd. Üleandmiste ja valmimiste tulemusel kahaneb ehituses olevate varude ja ehituslaenude maht väga oluliselt ning ka kogu bilansimaht jääb aasta lõpus madalamaks kui praegu. Tooksin välja ka selle, et 2025. aasta neljandas kvartalis oli valmis ehitatud korterite maht varudes üsna kõrge, ligikaudu 20 miljonit eurot. Tänaseks on see tublisti vähenenud ning on suurusjärgus 10 miljonit eurot.

Kordan veel kord mõtet, et ärimudelile omaselt on ehituslaenude maht kõige suurem vahetult enne ehituste valmimist. See dünaamika kordub mustrina aastast aastasse. Ootame neljandas kvartalis ehituslaenude mahu langust ning seejärel uuel aastal kvartal-kvartalilt taas tõusu. Graafikul oleme rohevõlakirjade juures märkinud ära ka hetke, millest alates algab

esimese rohevõlakirjade seeria lunastusaken. Meeldetuletuseks, võlakirjade tähtaeg on neli aastat, kuid aasta enne seda algab aken, mil neid on võimalik ka ennetähtaegselt lunastada.

Tuleviku väljavaade

Nagu Andero varem mainis, on selle aasta siht 59 miljonit eurot, millest üheksa kuuga on täidetud 15,1 miljonit. Septembri lõpus oli ettemüükide maht sel aastal lõppevates projektides 41 miljonit eurot ning koos oktoobri jooksul juurde müüdud kodudega on see maht nüüd täis. Kogu tulemuse ärategemisel liigub peamine fookus nüüd ehituste valmimisele ja üleandmistele.

Üleandmistest sõltuvalt võib seal olla umbes viie miljoni euro suurune nihe, kuid siht on jätkuvalt 59 miljonit eurot. Järgnevatel aastatel lõppevad järgmised projektid ning 2027. aasta numbrilised sihid ütleme välja kolme kuu pärast. Oleme rääkinud numbriliselt müügitulu eesmärgist, kuid müügitulu kasv võrreldes eelmise aastaga tähendab, et ootame ka puhaskasumi kasvu ja jätkuvalt omakapitali puhasrentaabluse 20-protsendilise taseme ületamist.

Sellega on esitluse ametlik tutvustav osa läbi ning suundume küsimuste ja vastuste juurde.

Küsimused ja vastused

Täiustatud presentatsiooni formaat on väga hea ja sisukas. Tänud! Kui palju on järgmiseks aastaks müügitulu praeguste eelmüükidega kindlustatud (eelmise kvartali seisuga oli see ligi €9m) ja jättes kõrvale võimaliku ~€5m ülekandumise 2027 1. kvartalisse?

Joonas Joost: Kogu ettemüügi maht oli septembri lõpuks 58,1 miljonit eurot, millest sel aastal valmivates projektides 41 miljonit. Järgnevatel aastatel valmivates projektides oli septembri lõpuks ettemüüki 17,2 miljonit eurot. See ei sisalda võimalikku nihet järgmisesse aastasse. Jätkame ka käesoleva kvartali jooksul uute ettemüükide tegemist, nii et aasta lõpuks eeldame ettemüügi mahtu taas praegusest kõrgemal tasemel.

Kui kindlalt tunnete grupi omakapitali tootluse eesmärgi saavutamist lisandunud projektidega, arvestades kasvanud finantseerimiskulusid, ehituskulusid, turu jätkuvat ülepakkumist ja nõudluse aeglustumist?

Andero Laur: Oleme optimistlikud, et need eesmärgid saavutame. Ostame projekte ikkagi sihi ja arusaamaga, et need võimaldavad meil omakapitali tootluse eesmärke saavutada. Täna ei ole meil sisemiselt märke, et me seda ei suudaks.

Joonas Joost: Selge see, et kui turg peaks aeglustuma, mõjutab see ka meid ja meie müüginumbreid. Tuleviku kohta on keeruline midagi kindlalt väita. Ajaloo peale vaadates oleme aga Citify andmete põhjal olnud 2024. ja 2025. aastal ning ka 2026. aastal seni Suur-Tallinna turul kõige enam müünud arendaja. Positiivne on see, et ka keerulistes turuolukordades on paljud kliendid otsustanud, et Liveni kodud on ostmist väärt. Loodame, et see dünaamika jätkub ka tulevikus sõltumata turuolukorrast. Nagu Andero ütles, on projektide äriplaanide kohaselt olemas kõik eeldused omakapitali sihi jätkuvaks saavutamiseks.

Kus te kõige suuremaid riske majasisestele ootustele järgmine aasta näete?

Andero Laur: Arvan, et järgmine aasta tuleb mõnes mõttes isegi lihtsam kui käesolev. Nagu mainisin, jääb aasta lõpuks suure tõenäosusega 25–30 protsenti valmivatest kodudest veel müümata. Meil on üle Tallinna pakkumist, mida saab kohe müügituluks realiseerida, ning see teeb jooksvate kvartalite tulemuste saavutamise lihtsamaks. Samuti ei kuhju meil järgmisel aastal nii palju projekte korraga aasta lõppu. Erinevad projektid valmivad erineval ajal, mõned küll ka aasta lõpus. Käesolev aasta on selles osas palju keerulisem, sest praktiliselt kõik projektid valmivad koos aasta lõpus.

Andero Laur: Üldised makroriskid on meil muidugi jätkuvalt olemas ning me ei tea täna, kuidas välissündmused mõjutavad. Samas peab ütlema, et viimased paar aastat ei ole makroväljavaade olnud kuigi lihtne, kuid hoolimata sellest oleme hakkama saanud. Kui midagi väga palju halvemaks ei lähe, eeldame, et suudame väikese makrovõnkumise üle elada. Meil on oskus ja võimekus olla paindlik. Teatud eristumine annab meile ka võimekuse pakkuda toodet või jõuda kliendini, kuhu meie konkurendid ei pruugi jõuda.

Küsiksin Peakorteri kohta, mis on teil ühisettevõte. Kas seal on kõik graafikus ja kas sealt võiks eeldada ka umbes kümneprotsendilist netomarginaali? Kuidas te seda projekti ise näete?

Andero Laur: Iga projekti kasumlikkust me eraldi ei kommenteeri. Näeme, et see on meil hea projekt ning kasumlikkus on võrdsel tasemel teiste projektidega.

Ühesõnaga võib sealt ka sarnast marginaali eeldada?

Andero Laur: Jah. Ütleme nii, et meie projektid on kõik hetkel meie enda baastasemest kõrgemal, kaasa arvatud see projekt.

Selle aasta 59 miljoni euro suurust eesmärki on mitu korda kommenteeritud, kuid küsiksin teistpidi. Kas ehitused on kõik ajagraafikus ja küsimus on pigem selles, kas jõuate kõik ostjad aasta lõpuks notarisse viia?

Andero Laur: Päris nii see ei ole, osad ehitused on edasi lükkunud. Mõned pidid juba varem valmis olema ning eeldasime, et saame osade üleandmistega alustada juba kolmanda kvartali lõpus. Kui minna detailidesse, siis osutus vigaseks partii ühelt meie suurimalt parketitarnijalt, mida kasutati mitmes projektis. Kahjuks oli seda võimalik tuvastada alles siis, kui parketi paigaldus algas. Parketi vahetusega seotud tegevused võtsid meilt mõned nädalad. Mahajäämus ei ole suur, kuid see oli piisav, et me ei saanud kolmandas kvartalis üleandmistega alustada.

Andero Laur: See tekitab ka olukorra, kus mõned ehitused saavad valmis ebamugavalt viimasel hetkel. Seetõttu ei julge me sada protsenti kindlalt väita, et saame kõik kliendid notarisse ja kõik üleandmised kenasti tehtud. Teatud üleandmised lükkuvad niikuinii järgmisesse aastasse ja seda oleme ka arvestanud. Kuna ehitus valmib seekord viimasel hetkel, võib neid lihtsalt natuke rohkem olla.

Kas ehituse venimine tähendab teile ka lisakulu või saate selle kuidagi ehitajatelt tagasi? Kas see muudab projekti vähem kasumlikuks või pigistab marginaali? *(lisaküsimus)*

Andero Laur: Ei, sellisel juhul ei avalda kolm nädalat praktikas mõju. Selle mõju ei ole kuskil märgatav ning see jääb meie tavapäraste sisemiste reservide piiresse. Saime olukorra lahendatud umbes kolmenädalase viivitusega. See on üsna hea tulemus koostöös ehitajaga, et leida lahendused ning saada uued parketid või asendused võimalikult kiiresti kohale.

Joonas Joost: Küsimusi võib alati saata ka aadressile investor@liven.ee. Pärast veebiseminari avaldame esitluse, salvestuse ja transkriptsiooni kodulehel liven.ee/investor. Järgmine, 2026. aasta neljanda kvartali ja 12 kuu vahearuanne on plaanis avaldada 28. jaanuaril 2027. Võtame siinkohal otsad kokku. Täname osalemast ja kuulamast ning kohtume kolme kuu pärast. Head päeva!

Andero Laur: Aitäh!