

Liven, 2024. 12 kuu ja IV kvartali auditeerimata majandustulemuste tutvustus, 30.jaanuar 2025.

Juhatuse esimees, Andero Laur; Finantsjuht, Joonas Joost

Tere pärastlõunat kõigile! Liven alustab oma veebiseminaridega, koos 12 kuu tulemustega, mis me täna avalikustasime. Veebiseminariid saavad meil toimuma iga kord pärast tulemuste avaldamist ja need seminarid on hiljem leitavad ja järelvaadatavad meie kodulehel investori rubriigis, kuhu need siis varsti ilmuvad. Ma loodan, t meie ettekanne ise on umbes 25 minutit ja pärast seda on küsimused-vastused teie poolt. Ka need, mis on varem ette saadetud. Kõigil, kel on huvi või soov küsimust küsida, siis selleks palun kasutage võimalust seal paremal pool all klikkides, siis sealt avaneb küsimuste-vastuste menüü ja seal saate oma küsimuse jätta.

Mina olen Andero Laur, juhatuse esimees ja tegevjuht, ning koos minuga on siin Joonas Joost, finantsjuht. Tere!

Livenist põgusalt neile, kes esimest korda liituvad: tegutseme peamiselt Tallinnas, kuid meil on ka arendus Berliinis, kus kohe-kohe alustame ehitustegevusega. Kokku oleme müünud oma 10 tegevusaasta jooksul ja üle andnud 800 korterit 14 erinevas projektis. Eelmisel aastal kuulutas Kantar Emor meid ka kõige parema mainega Eesti kinnisvara arendajaks, Kantar Emor on juba 4-5 aastat seda uuringut teinud. Mis meid eristab või mille poolest me loodame konkurentsist eristuda on ennekõike meie erinevad kontseptsioonid, planeeringud ja võimalikult paljude valikute andmine klientidele. Võib ka veel öelda mass-personaliseerimine või massidesse sellise paindlikkuse toomine, et kodusid kujundada oma käe järgi või koos meie sisearhitektidega. Hetkel on meil 11 projekti erinevates staadiumites, kus kokku on 114 000 m² ja 1 400 korteriühikut.

Peamised eelmise aasta näitajad. Vasakpoolse tulbaga me ei ole rahul. Parempoolse tulbaga oleme väga rahul. Põgusad kommentaarid on järgmised. Müügikäive oli 27,3 miljonit eurot ja see oli paljuski määratud juba eelmiste aastate otsuste või ehitusalgustega ja müükidega. Seda meil väga palju paremini ei oleks võimalik teha olnud. Võib-olla maksimum oli natuke üle 30-35 miljoni euro kandis, mis teoreetiliselt oleks olnud võimalik kui oma nii-öelda ladu tühjaks müüa. Aga üldiselt saime üpris hästi müükidega hakkama.

Kasumlikkus on ka väga selgelt mõjutatud sellega, et kui palju ehituse alguseid üldse oli ja mis on võimalik üldse sellise mahu puhul saavutada. See maht ei ole meie organisatsioonile piisav, aga arvestades tsüklit ja turgu, kus me oleme, siis see on reaalsus. Ja samamoodi omakapitali rentaablus on ka sellega selgelt seotud.

Kui me räägime omakapitali määrast, siis oleme seda kohandanud, või eemaldanud siit enda jaoks ehituslaenu, mis on väga hüplikud – vahetult enne, kui mõni suur ehitusprojekt valmis saab, siis laenu maht võib väga kõrgeks minna hetkeliselt ja kohe pärast üleandmist uuesti allapoole tulla. Seepärast me ise jälgime määra, mille arvestusest on ehituslaenu välja võetud. Ka omakapitalimäär on madalam kui meie sisemine eesmärk. Näeme lähiajal selle paranemist koos turumuutusega ja meie mahtude muutusega, millest me järgmistel slaididel kohe peatume.

Eelmise aasta jooksul sõlmisime 129 uut võlaõiguslikku lepingut, mis on kaks korda rohkem kui aasta varem. Ja oluliselt paremaks saime ka meie kliendi tagasiside, mis eelmisel aastal

oli väga madal, paljuski seotud inflatsioonikriisi ja tarnekriisidega, kus meil paljud ehitused hilinesid ja kus ehitusbuumi situatsioonis oli raske tagada meie enda seatud kvaliteeti.

Pikka aega olime number kaks mainekusega kinnisvaraarendaja peale Merkot, ühe aasta oleme ka jaganud ametlikult seda esikohta Merkoga. Eelmine aasta kuulutus Kantar Emor Liveni kõige mainekamaks kinnisvaraarendajaks. Oleme ka ühe uue krundi ostnud eelmine aasta, kokku 72 koduga, ja see asub Nõmmel.

Kuidas 2024. a müügitulu meil kujunes? Võimalik oli kokku üle anda maksimaalselt 110 elu- ja äripinda. Me tegime sellest maksimaalsest 84%. Aasta alguses oli meil 67 valmis müümata kodu. Meil pole neid kunagi nii palju olnud ja see oli üpris suur koorem, millega aastat alustada. Sest valmis kodu, mis on müümata, on kulu. Aasta jooksul müüsimise 53 ning uuele aastale lähme vastu väga palju paremas positsioonis. Müügitulu oli kokku 27 miljonit eurot. Teoreetiline maksimum oleks olnud natuke üle 30 miljoni euro, kuni 35. Kui me aastale vastu tulime eelmise aasta alguses, siis meil oli üleminevaid lepinguid 10 miljoni euro mahus, nii et sellest 27-st oli juba 10 lepingutega kaetud. Alanud aasta näitaja on oluliselt parem. Sellest räägin hiljem. Aasta jooksul sõlmisime kokku 42 miljoni euro mahus lepinguid. Tegime uusi müügilepinguid, müügitulu mõjutasid osaliselt eelmise aasta müügid ja suures osas tegelikult ka alanud aasta müügid.

Olulised sündmused:

Regati projektiga alustamine, mis on meie signatuurprojekt, kus huvi on kõrge, mis on väga paljude tallinlaste jaoks parim asukoht linnas.

Iseära projektis algasid mitmed uued etapid, mis pole konkurentsist niivõrd palju mõjutatud, vaid on olulised oma unikaalsuse ja oma olemuse poolest.

Edukas rohevõlakirjade emissioon.

Kalda 5 kinnistu soetus ja ka lõppenud arhitektuurikonkurss.

Planeeringutes ja projektides võib-olla olulisemad sündmused olid kahe detailplaneeringu vastuvõtmine. Kadaka tee 88 puhul, kus on üle 400 ühiku, ei laekunud ka mitte ühtegi märkust või vastulauset üheltki naabrit, nii et see liigub jõudsalt kehtestamise poole. Juhkentali 48 puhul me vaidlustuse saime ja seisukohti naabritelt, nii et seal toimub järelevalvemenetlus riigi, ma ei teagi, mis selle uue ameti nimi on, aga vanasti tegi seda rahandusministeerium. Loodetavasti suudame ka sealt jõuda kehtestamiseni sel aastal.

Ja Virmalise 3 puhul me saime ehitusõiguse läbi projekteerimistingimuste väljastamise ja sealt edasi valmistumise müügiks ja ehituseks.

Kadaka tee 88 tegime arhitektuurikonkursi ära ja alustasime projekteerimisega

Luuslangi projektis alustasime järgmise etapi eelmüügiga.

Berliinis algas projekti müük ja ka salongi avamine. Berliini salong on selline minikoopia sellest, mis meil Tallinnas on: seda kontseptsiooni ja strateegiat, mis meil on, rakendatakse seal.

Ja muidugi varasemal aastal valminud kodude müük.

Ühtlasi võime olla rahul oma müügitulemusega. Olgugi et turg oli oluliselt vaiksem ja madalam kui eelmistel aastatel, siis Liveni turuosas suurenes märgatavalt. Kui eelmistel aastatel oli meie turuosa 6,7% kandis, siis eelmisel aastal oli meie turuosa 10 protsendi kandis. Lähtudes

Citify andmetest, kes kogub seda statistikat. Ja sellega me olime tegelikult Suur-Tallinna piirkonnas kõige suurema turuosaga arendaja.

Meie Nõmme projekt, ka seal tegime arhitektuurikonkurssi, väiksed majad, võitis Lumia arhitektuuribüroo. Ka arhitektuurikonkursi tulemus: Kadaka tee 88. Seal sai planeering eelmisel aastal vastu võetud ja praegu liigub jõudsalt kehtestamise poole. Selle võitis Pluss Arhitektid. Sinna tuleb kokku üle 400 ühiku.

Turust. Turg on olnud väga stabiilne, stabiilselt madal. Kui seda graafikut vaadata, siis kõik kolm pidevat joont näitavad hindu ja tehingute arvu, pakkumiste arvu näitavad punktiirid. Kui vaadata neid kolme pidevat joont, siis kõige kõrgem sellest on uusarenduste pakkumise hind. See on küll tasapisi tõusnud. Aga pakkumise hinna puhul võib-olla suurem osa tõusust on tingitud sellepärast, et soodsamaid projekte on rohkem ära ostetud ja kallimaid on alles jäetud või juurde tulnud. Keskmise joone on KV.ee korterite ruutmeetrihind, mis on püsinud alates 2022. aasta keskpaigast samas kohas väikeste kõikumistega. Ja see kõige alumine joon on tegelikult tehinguhinnad Tallinnas Maa-ameti andmetel. Ka seal on hinnad püsinud väikeste statistiliste kõikumistega. Detsembris on uusarendused mõjutanud rohkem ehk sinna üles läinud ja jaanuaris alla tulnud. Aga tegelikult on püsinud 3000 peal juba mitu aastat. Küll aga on olnud suured muutused pakkumise poole peal, kõige ülemine joon näitab KV.ee korterite pakkumist Tallinnas, mis eelmine aasta hakkas vahepeal väga kiiresti suurenema ja tegi ka natuke muret meile, et kuidas see turgu mõjutab. See väga ei mõjutanud. Nüüd on see pakkumine natuke alla uuesti tulnud, 4500 peale.

Uusarenduste jääk on väga kõrge. Ma arvan, et meil ei ole head andmebaasi selle kohta, mis toimus enne aastatel 2008-2009, aga need andmed, mis meil on, selle põhjal võib öelda, et jääk on läbi aegade kõige kõrgemal tasemel. Mis ei ole väga palju erinev sellest, mis oli enne koroonakriisi. Nii et midagi liiga hullu ka ei ole. Küll aga selline pakkumise maht annab alust oodata, et hinnad veel ei tõuse või tõusevad väga vähe, sest pakkumisi on nii palju. Viimane näitab siis tehingute arvu Tallinnas, mis on püsinud väga stabiilne kogu selle kriisi ajal, seal mingit suurt langust ei ole toimunud. Tehinguid tehakse, küll uusarendustega oluliselt vähem kui enne, aga järelturg toimib paremini.

Uusarenduste turg Tallinnas: see punane osa näitab, et on suurenenud märgatavad valmis korterite ladu ehk palju on valmis kortereid pakkumises. See on stabiliseerunud 2024. aasta keskpaigast ja umbes sinna paika jäänud. Sama on ka kogupakkumisega. Lisapakkumist on natuke rohkem juurde tulnud äärelinna. Tallinnas sees on see üpris paigal olnud. Ja hinnad on väga stabiilsed pikka aega.

Jätakuvalt mõjutab nõudlust madal kindlustunne. Muidugi Euribori langus muidugi toetab, et tehinguid jälle rohkem oleks. Reaalpalgad küll kasvavad, samas maksud ka suurenevad. Palju on selliseid märke, mis tegelikult annaks alust arvata, et kui hinnad ei tõuse, siis tehingute arv hakkab suurenema. Ja me näeme ka seda enda müügistatistikas. Seal on nädala suhtarv. 1,5-2% on see, kus vahel tahaks olla, ja on ka näha, et see viimane poolaasta on keskmine tulnud enam-vähem sinna alumise piiri lähedale. Arvestades oma pakkumiste arvu, siis me oleme selle müügiga üpris rahul ja loodame, et see ka jätkub 2025. aastal.

Arendusportfellis suuri muudatus ei ole peale selle, et lisandus Kalda 5 projekt. Ehitusaegu korrigeeritakse pidevalt natukene, millal mõni algab ja millal load saadakse. Järgnevateks aastateks me oleme üpris hästi arendusportfelliga ja tööga kaetud. Kui turg toetab, siis on mahtu kõvasti teha. Kinnistute strateegias me rohkem vaatame maatükkide peale, kus ehitust võiks alustada 2027. ja 2028. aastal. Kahtlemata ka mõned projektid ilmselt viibivad ja lükkuvad edasi ja jõuavad nendesse aastatesse ka, aga see on meie põhifookus, kui me uusi oste teeme.

Meie Uus-Meremaa projekt, mis lõppes eelmine aasta: 2 viimast korterit on veel müüa. Aga siin on üks väike sisevaade ühe elaniku koju.

Ja numbritest. Räägin paari sõnaga lõppenud aasta auditeerimata tulemustest. Kuna eelkõige asjaõiguslepinguid tegime varasematest aastatest vähem, siis seetõttu ka müügitulu jäi 8,5 miljoni euro mahus madalamaks kui möödunud aastal. Brutokasum võrreldes eelmise aastaga küll tõusis, aga brutokasumi marginaal on jätkuvalt madalamal, kui ta oli varasematel aastatel.

Turustus-, üldhalduskulud panustasid päris tugevalt selle aasta kulude kasvu ja avaldasid negatiivset mõju kasumile. Turustuskulud on osalt seotud eelkõige nende müükidega, mida me hakkame üle andma just järgmistel aastatel. Samuti muidugi mõjutas brutotulemust mitmes projektis varasemalt eelarvestatud kasumlikkuse vähenemine. Ja üldine kuluinflatsioon, samuti, avaldus tulemustele negatiivset mõju.

Muude äritulude all positiivse mõjuga on meil Väike-Tallinna projekti äripinna õiglase väärtuse muutusest tulenev kasum. Alates käesoleva aasta teisest kvartalist oleme kajastanud välja üüritud pinda kinnisvarainvesteeringuna ja aasta lõpuks on kogunenud nii-öelda piisavalt ajalugu, et hinnata kinnisvara investeeringu väärtust õiglasele väärtusele üle.

Finantskulude all kajastuvad eelkõige emiteeritud rohevõlakirjade intressitulud. Tehnilise ääremärkusena täpsustan juurde, et võlakirjade vahendeid kasutame me projektides ja sarnaselt teiste projektis olevate kapitaliseeritavate kuludega on piltlikult öeldes brutokasum sama mahu võrra kõrgem. Finantstulud ja -kulud, mis meil praktiliselt eelmistel aastatel puudusid, on praegu siin 570 tuhat. Aga selle võrra meil on brutokasumlikkus parem. Nii et meie kogumõju seal sisuliselt ei ole, sellest, et me seda raha kasutanud oleme. Mis on ka positiivne, sest see intress on olnud madalam, võibolla, kui analoogsetel laenudel. Sõnum on, et meie tulemus ei ole oluliselt negatiivselt mõjutatud rohevõlakirjade emiteerimisest.

Ja kui vaadata veel detailsemalt kvartaalset aruannet, siis kodusid andsime üle sarnases mahus, natuke vähem kui kahel eelneval kvartalil, aga oluliselt madalamas mahus kui aasta tagasi. Müügituluks kujunes 8,2 miljonit eurot. Nagu ma enne mainisin, siis projektide eelarvestatud kasumlikkuse langus võrreldes varasema eeldusega on mõjutanud negatiivselt müüdüde kaupade kulu ja seeläbi ka brutokasumit. Nii-öelda, piltlikult öeldes, tagantjärgi tarkusena võiks öelda, et sisu poolest varasemate kvartalite marginaalsus oleks võinud olla justkui madalam ja selle kvartali oma selle võrra kõrgem.

Turustus- ja üldhalduskulud on olnud samuti suhteliselt suure hüppega võrreldes eelneva kvartaliga. Täpsustan siinkohal, et üle poole kulutõusust on pigem ühekordse iseloomuga, see 865 tuhat ei ole täies mahus nii-öelda uus normaalne tase. Aga, tõsi ta on, et üldine kuluinflatsioon avaldab sellele numbrile samuti mõju. Muude äritulude all nagu ma, rääkisin, arusaadavalt siis kinnisvarainvesteeringu väärtuse muutus. Lõppkokkuvõttes kvartali tulemus puhaskahjumi näol on 78 tuhat eurot.

Kui vaadata aasta peale finantsseisundi võtmenäitajaid, peamisi suhtarve, siis varade maht on kasvanud ligi 10 miljoni euro mahus. Laenukohustuste maht 9 miljoni euro mahus. Varade mahus on suurenemine tulnud eelkõige ehituses olevate projektide kaudu. Eelkõige Regati ja Iseära, kus ehituses olevad kulud kuni valmimiseni on kapitaliseeritud varude koosseisus. Projektid, kus ehitus on lõppenud ja olen varus kortereid üle andnud, siis nendes projektides on varade maht aasta jooksul vähenenud. Laenukohustuste poole pealt: 8,8 miljonist eurost suurenemisest suure osa on andnud võlakirjade emissioon - 6,2 miljonit eurot. On ka mõningaid muid arendusega seotud laene, mis on sellesse panustanud. Suure üldise

tendentsina võib öelda, et investorlaenude osakaalud on vähenenud. Avalikult kaasatud võlakirjade osakaal on suurenenud.

2025. a väljavaate kohta, enne kui küsimuste ja vastuste juurde lähme. Keskkond on väljakutsete- ja riskiderohke, aga on palju asju, mis ilmselt jäävad, nagu nad on ehk nad ei halvenda enam olukorda, vaid pigem on rohkem neid märke, mis parandavad. Esiteks hinnad on üsna pikka aega paigal ja palgad on tõusnud juba mitu aastat ja nüüd euribori langusega muutub kinnisvara taas kättesaadavaks. Kättesaadavus küll väheneb väga kiiresti selleni, mis ta oli enne koroonakriisi. Jätkame eelmüükidega, uute projektidega, uute etappidega. Me läheme aastale vastu juba üpris suure kindlustatud müügituluga. Meil on juba sõlmitud 31 miljoni euro eest lepingud nendesse projektidesse, mis käesoleval aastal lõppevad. Maksimaalselt on meil võimalik üle anda 194 elu- või äripinda, maksimaalselt umbes 75 miljoni eurose müügituluga juures ehk natuke alla poole, ehk 30 miljoni euro eest on juba need lepingud tehtud. Me küll ei arva, et selle maksimumi ära teeme, see ei ole tõenäoline, aga 55 miljonit eurot müügitulu julgeme prognoosida küll. Ja see ei eelda, et turuolukord nüüd oluliselt paraneks, pigem ta jääb selliseks, nagu 2024. aastal oli ehk me parandaksime käibenumbrit. Esimeses kvartalis meil midagi valmimas ei ole ja enamuse üleandmise sai tehtud aasta lõpus nendes projektides, kus midagi oli üle anda – mõned üksikud on muidugi, kuigi head märgatavat hüpet esimeses kvartalis oodata ei ole. Paljud hakkavad teises ja kolmandas kvartalis minema ja sealt neljandasse edasi.

Ja jõuamegi küsimuste juurde, mõned on siia samasse laekunud. Hakkan nendest pihta.

Esimene on meie Saksa projekti kohta. **Kas Wohngarteni projektis olete tänaseks juba ka esimesed eelmüügid sõlminud? Millisel määral on projekti riskid teie jaoks muutunud Saksamaa nõrga majanduse ja kasvava töötuse taustal ja mis teie konkurentsieelis selle projekti puhul on?**

Eelmüügilepingud ei ole sõlmitud. Me ei suuda ka sõlmida samasuguseid eelmüügilepinguid, nagu me Eestis teeme. See on natuke keerulisem, seal meil peab olema oluliselt rohkem infot, peavad olema ka tehtud korteriomandid. Kui Eestis tavaliselt korteriomandid tehakse vahetult enne valmimist, siis seal on korteriomandit vaja moodustada enne, need asjad võtavad natuke rohkem aega. Ja ühtlasi kui kliendid ootavad, et oleks olemas ka haldusfirmade lepingud sealsamas kaustade vahel ja kõik muud ka, nad teavad väga täpselt, millised kulud neid ees ootavad. Siis sõlmitakse notariaalsed lepingud. Meil on huvi, meil on palju kohtumisi. Natuke on seda äraootavat seisukohta, et kas me ikka alustame ehitusega. Väga palju on seal arendajaid, kellel vahepeal arendust jäid seisma lausa ja ka on palju neid, kes siis tahavad alustada, aga ei ole suutnud erinevatel põhjustel. Sellist äraootavat seisukohta on. Ja kolmas võib-olla suurem põhjus, mis me tunneme, et teeb müügi raskeks, on kogu finantseerimise kohalik praktika, kus kliendid finantseerivad ehitust sissemaksetega ehitusperioodil. Selleks nad kasutavad tihti laenu, sõlmivad laenulepingu, kui nad ostavad. Aga kui nad täna sõlmivad seda laenulepingut langevate intresside tingimustes, siis Saksamaal on tavaks euribor kas 5 või 10 aastaks fikseerida või fikseeritud intressiga laene võtta. Sellist ujuvat euribori on väga vähe või üldiselt ei kasutata. Nii et ollakse äraootaval seisukohal – mul pole täna mõtet ikkagi otsustada, ma otsustaks nii viimasel hetkel kui võimalik, siis ma saan parema intressi, mis on järgmiseks 5 või 10 aastaks. Aga huvi on kõrge ja ma usun, et see ei ole meie peamine takistus.

Küsimuse teine pool oli üldise majanduse olukorra kohta. Jah, muidugi see mõjutab meid. Mida parem on olukord majanduses, seda suurem on tõenäosus, et kinnisvaral läheb ka hästi. Ma arvan, need reeglid on kõikjal samad, kes seal turul praegu tegutsevad. Ja üldiselt linn on kasvav. Viimased prognoosid või näited erinevate linnade kohta on sellised, et hinnad on seal hakanud vaikselt kasvama ja enamuse suuremates linnades on praegu müügiga väike

taastumine, väike hindade kasv ja ka tehingute arvu kasv. Nii et suures pildis seal turul läheb hetkel paremaks, mitte halvemaks, arvestades seda olukorda, mis Saksamaa majanduses toimub. Mis meie konkurentsieelis on? Üldiselt me üritame seda ärimudelit realiseerida, mis me Eestis teeme. Et, meie konkurentsieelised oleks mitte projektipõhised, vaid projektide ülesed. Ka seal me proovime kaasata kliente, proovime pakkuda palju disainivalikuid, pakkuda võimalust korteri planeeringus kaasa rääkida, viimistlusvalikutes kaasa rääkida, et seda konkurentsieelist saaks luua igale projektile projektide üleselt. See on meie peamine fookus, aga projektidel peavad olema alati omad müügiargumendid, millega välja tulla. Näiteks energiaefektiivsus ja mitte gaasikütte kasutamine, vaid õhksoojuspumba kasutamine. Selles piirkonnas enamus majadel ei ole lubatud parklakohti teha, aga teatud ajaloolise tausta tõttu oli võimalik sinna parkimist pakkuda, mis osadele inimestel on oluline seda seal linnas mitte teha. Aga kuna ümberkaudsetel majadel seda ei ole, siis need parkimiskohad on konkurentsieelis. Samuti ma arvan, et meie korterite suurused on natuke väiksemad kui on turu keskmine, mis teeb lõpphinda ka soodsamaks võrreldes paljude teiste arendustega. Need on need, mida ma välja tooks.

Järgmine küsimus: **neljanda kvartali brutomarginaali kohta. 4. kvartali brutomarginaal oli väga nõrk, alla 10% - kas räägiksite peamistest mõjuritest ja millisel tasemel planeerite marginaali sellel aastal eriti kui müügihindade puhul taganttuult näha pole?**

Joonas peatus sellel põgusalt. Suur pilt, enne kui brutomarginaali juurde minna: mahud, mis me lõppenud aastal tegime, on väiksed. Kui mahud on suuremad ehk kui projekte on rohkem, see on see, mida me eeldame oma organisatsioonilt ja kogu portfellilt, siis üksikud mõjutajad mõjutavad ühe kvartali tulemust ka vähem. Seal on erakordseid mõjutajaid, mis marginaalid väiksemaks tegid. Pigem kui projekti või aastavaates vaadata keskmist brutomarginaali, siis me oleme sellega rahul, alati tahaks rohkem, aga seal ei ole midagi sellist, mida peaks sellise pilguga vaatama, et sama marginaal ka jätkub. Pigem tõesti see neljanda kvartali tulemus on oma olemuselt tehnilist laadi. Varusid kanname kuluks eelarvestatud müügitulu ja eelarvestatud kulude järgi. Nendes projektides, kus suur osa korteritest on varasemalt müüdud ning hilisemas etapis selgub, et on toimunud kas siis nii-öelda müügihinna mõnevõrra suurem langus, kui oli algselt arvestatud ja samal ajal ka kulude poolest teatav mõju, siis see lihtsalt annabki efekti sellesse ühte kvartalisse. Tõesti sisu poolest on aastamäära õigem vaadata. Ja veelkord, tegemist oli ka pindadega, mille müük ja ehitus jäi varasematesse aastatesse, kus kohati ka marginaalsus oli juba ette madalam kui see meil on ajalooliselt olnud ja originaalis äriplaani kohaselt võiks olla. Paljude meie majade ehitused algasid 2022. aastal, kui ehituskulud kasvasid väga kiiresti ja kasvasid ka nendes projektides, kus tegelikult olid fikseeritud lepingud ning tuli lisatöödega arvestada.

Järgmine küsimus: **kui palju ühikuid? Teil on varudes 4. kvartali seisuga €5.7m eest lõpetatud, müümata kortereid (sh äripinnad) - kui palju ühikuliselt täna neid kortereid on, millele saaks kohe AÕS sõlmida?**

9, 11, 12, 13, 14, 15, 16 ühikut. 16 ühikut koos äripindadega.

Järgmine küsimus: **võttes aluseks viimasel poolaastal sõlmitud AÕS'id ja AÕL'id, siis milline on olnud nende klientide profiil? On need esmase kodu ostjad või investorid?**

Ma tõlgendan, et selle küsimuse sisus on võib-olla mõeldud just võlaõiguslepingut, mitte asjaõiguslepingut. Asjaõigusleping on nii-öelda varasemalt sõlmitud võlaõiguslepingu ametlik vormistamine. See sisuline ostuotsus on võlaõiguslepingu raames. Ma arvan, et see küsimuse sisu peegeldabki seda, et kes on täna need koduostjad, kes otsuseid teevad. On esmase kodu ostjad või investorid? – need on koduostjad. Ei saaks öelda, et nad on esmase kodu ostjad, meie kõige tüüpilisem klient ei osta meilt esimest kodu, ta pigem ostab meilt oma teise kodu.

Investorite osakaal on kindlasti väiksem, kui ta on olnud keskmiselt eelnevatel aastatel. Aga ta on ka ajalooliselt meil olnud alati väiksem kui mõnel teisel arendajal. Pigem me oleme alati keskendunud koduostjale ja sellest on ka siis investorite osakaal väiksem olnud.

Järgmine küsimus: **sarnaselt konkurentidele, viitate ka teie oma aruandes uusarenduste planeeringute venivale bürokraatlikule protsessile - mis arendajana teie jaoks oluline oleks, mis protsessis peaks muutuma ja mille taha need vajalikud muutused on senimaani jäänud?**

Ma ei tea, mille taha nad on jäänud, aga ennekõike see detailsus, mida üritatakse planeeringutega lahendada. Kui palju on seal erinevaid subjektiivseid arvajaid ametnike ja ametkondade seas, kes esitavad oma mõtteid või nõuavad uuringuid ja sealt uuringutest tekivad mingid uued mõtted ja nii edasi. Et kõige sellega tegeleda, see võtab väga-väga palju aega.

Ma toon võib-olla ühe lihtsa näite, kui Saksamaal vaatasime mõnda krunti, siis meile just pakuti sellist krunti, mille detailplaneering on pooleli ja meile öeldi, et saate planeeringuga, et saame hindades kokku leppida, et kui palju me lõpuks maksame. Kui vaadata seda detailplaneeringut, siis see nägi välja täpselt samasugune nagu 1997. aasta esimesed detailplaneeringud, mida tehti Tallinnas. Pääaegu ei olnud üldse erinevust, ei oma sisult, infomahult ja nii edasi. Kui mõelda ajaloo peale, siis me võtsimegi õigusruumi hästi palju Saksast üle, kaasa arvatud ehitusseaduse ja planeerimisseaduse. Aga millegipärast, pärast seda hakkasime meie nagu juurde keerama. Mida kõike selles planeeringus tuleb lahendada, kui täpselt tuleb näidata maja asukohta, kui täpselt tuleb ära otsustada mingisugused juurdepääsud jne, järjest hakkas juurde ja juurde tulema. Kokkuvõttes see paberipatakas, mis tänapäeval enam ei ole paberi kujul, aga dokumentide kogus on tohutult suur.

Aga Saksamaal on ikka sama, mis ta oli 30-40 aastat tagasi, väga lihtne, mitte nii-öelda ülereguleeritud ja järgmise etapiga, näiteks ehitusloaga, täpsustatakse juba järgmisi asju. Nii et ma ei tea, miks see on nii juhtunud, et iga kord, kui meil mingi probleem on tekkinud, mingi üksik probleem, siis üritatakse seda lahendada selle kaudu, et kehtestatakse planeeringule uusi nõudeid, ja loodetakse siis, et seda probleemi enam ei teki. Ilmselt nii on see läinud ja ilmselt puudub sellist poliitilist julgust, et justkui raputada ja samm tagasi astuda. Hiljuti kirjutasin ühe artikli sellest, et Saksamaa võttis vastu seaduse, mis juhul rakendusakte tehakse, aga lubatakse kalduda kõrvale kõikidest mugavusstandarditest, mis ei ole ohutusega seotud. Küll tuleb kliente teavitada, et kui ehitad kortereid, et ma ei vasta ühele ja teisele tingimusele ja nii edasi. See on võimalik ja nad loodavad sellega vähendada ehituskulusid 10 protsenti ja hoida päris mitmeid miljardeid kokku, et pakkuda Saksamaal kättesaadavaid elamispindu. Nemad ka reguleerivad kuskil üle, aga seal on mingit suuremat raputust või tagasisammu vaja. Neil ei ole tegelikult ei avaliku huvi ega tahtmist, aga sellest teemast võiks lõputult rääkida.

Kas plaanite ka edaspidi kvartaalseid tulemusi tutvustavaid kõnesid hakata tegema? Need oleks väga teretulnud. Kiitus tänase kõne eest!

Jah, me plaanime. Proovime oma osaga 20-25 minuti sees hakkama saada, lühidalt ja konkreetselt. Ja siis küsimuste pool. Ja need on siis leitavad meie kodulehel hiljem.

Paar küsimust tuli meile ka enne, mis tunduvad kokkuvõttes olevat sisu poolest üsna sarnased: **kas on plaanis veel võlakirjaemissioone ja millal toimub Liveni IPO?**

Võlakirja emissioone on plaanis. Kui me oma võlakirjaprogrammi tegime, siis seal programmis on kogumaht 30 miljonit. Esimese väljastasime 6,2 miljoni eest, nii et see annab signaali, et neid tuleb veel. Millal need tulevad? Eks see selgub börsil avalikult.

Mis puudutab aktsiate esmapakkumist, siis nii meie aktsionäride lepingus kui ka sisemistes sihtides on aktsiatega turule tulemine. Ja jällegi, mul ei ole selle kohta täpseid uudiseid, ma ise tunnen, et kui praegu vaadata aktsiaturge üldiselt, siis võib-olla ei ole täna parim oleks selleks.

Nüüd oleme vastanud kõigile küsimustele, mis saadeti ette ja küsiti kohapeal. Suured tänud kõigi küsimuse eest. Suured tänud kuulamast ja nagu Andero ütles, siis laeme käesoleva veebiseminari materjalid meie kodulehele investorite alamsektiooni üles. Veelkord tänan kuulamast ja loodetavasti kohtumiseni kolme kuu pärast. Aitäh, head päeva jätku.