

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Marju Pärn

**TULU KAJASTAMINE KINNISVARAARENDUSES
METRO HOLDING OÜ TÜTARETTEVÕTETE NÄITEL**

Lõputöö

Õppekava MAJANDUSARVESTUS JA ETTEVÕTLUSE JUHTIMINE,
peeriala majandusarvestus

Juhendaja: Ester Vahtre, EMBA

Tallinn 2019

Deklareerin, et olen koostanud töö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele töö koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks. Töö pikkuseks on sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Marju Pärn

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 154456BDMR

Üliõpilase e-posti aadress: marju.p2rn@gmail.com

Juhendaja: Ester Vahtre, EMBA:

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE	4
SISSEJUHATUS	5
1. KINNISVARAARENDUSE ETAPID JA PROBLEEMI OLEMUS	7
1.1. Kinnisvaraarenduse olemus	7
1.2. Kinnisvaraarenduse etapid	9
1.3. Tulu kajastamise probleem kinnisvaraarenduses	11
1.4. Metro Holding OÜ kontserni ja arendusettevõtete kirjeldus	12
2. TULU KAJASTAMINE	17
2.1. Tulu kajastamine kaupade müügil ja teenuste osutamisel lähtudes RTJ 10	17
2.2. Tulu kajastamine kinnisvaraarenduses	19
2.3. Tulu kajastamine kliendilepingutest lähtudes IFRS 15 ja IAS11	20
2.4. Ehituslepingud ja valmidusastme meetod	22
3. VALMIDUSASTME MEETODI RAKENDAMINE METRO HOLDING OÜ ARENUSPROJEKTIDES	25
3.1. Valmidusastme meetodi rakendamine	25
3.2. Kahe meetodi võrdlus	28
3.3. Autori hinnang valmidusastme meetodi rakendamise võimalusele kinnisvaraarenduse ettevõtetes	30
KOKKUVÕTE	32
SUMMARY	34
KASUTATUD ALLIKATE LOETELU	36
LISAD	38
Lisa 1. Intervjuu Metro Holding OÜ juhatuse liikme Mart Habakuke vastused	38
Lisa 2. Intervjuu Metro Capital OÜ projektijuhi Koit Tuuliku vastused	40
Lisa 3. Võlaõiguslike lepingute tühistamise keskmine määr valimis olnud Metro Holding OÜ tütaretevõtete näitel	41
Lisa 4. Müügitulu lõpetatud lepingu meetodi ja valmidusastme meetodi kasutamisel valimis olnud ettevõtete näitel	42

LÜHIKOKKUVÕTE

Kinnisvaraarendus on tegevus, mille tulemusena kinnistu parendamise kaudu tõuseb selle tulusus. Kinnisvara arendusprojektid on üldiselt esimesed aastad kahjumis ning kui ehitis on valmis, tekib alles tulu, kuigi uue IFRS 15 kohaselt on võimalik tulu kajastada valmidusastme meetodit rakendades. RTJ 10 lubab tulu kajastada pikaajaliste ehituslepingute puhul valmidusastme meetodit rakendades aga ei luba seda kasutada kinnisvaraarenduses. Autor on arvamusel, et ehitustegevus ja kinnisvaraarendus on väga sarnased ning mõlemal juhul peaks olema võimalik rakendada samasuguseid meetodeid.

Praegune konservatiivne praktika tekitab finantsaruannete lugejas segadust – kuidas saab olla kindel, et kahjumis ettevõtte suudab arenduse lõpule viia? RTJ 10 p. 19 on selgelt öeldud, et tulu kajastatakse, kui olulised omandiga seonduvad riskid ja hüved on läinud üle müüjalt ostjale.

Kinnisvaraarendajad on arvamusel, et riskid kanduvad üle võlaõigusliku lepingu sõlmimise hetkel, mida kinnisvaraarendajad peavad ise müügituludeks, mitte asjaõiguslepingu sõlmimise hetkel. Autor soovib anda hinnangut, millised oleksid olnud mõjud aastaaruannete näitajatele, kui oleks kasutatud valmidusastme meetodit. Eesmärgi täitmiseks töötab autor läbi teemakohase kirjanduse, viib läbi intervjuud Metro Holding OÜ juhatuse liikmega ja ettevõttes töötava projektjuhiga. Analüüsis kasutatakse viimase seitsme aasta Metro Holding OÜ kontserni arendusprojektide andmeid. Arendusprojektide müügitulud ja kaubakulud periodiseeritakse vastavalt valmidusastme meetodile.

Lõputööst selgus, et müügitulud ja kasumid on arendusprojektides valmidusastme meetodit rakendades ühtlasemad, mida autor peab positiivseks ja oluliseks näitajaks. Autor teeb ettepaneku valmidusastme meetodit rakendada ettevõttesiseselt, et juhatuse saaks ülevaate majandustulemustest, kui müügitulu kajastatakse võlaõigusliku lepingu sõlmimisel.

Võtmesõnad: kinnisvaraarendus, tulu kajastamine, valmidusastme meetod

SISSEJUHATUS

Tulu kajastamise meetodi rakendamine peaks autori arvates olema piisavalt arusaadavalt tõlgendatud, et väliskasutajad ja osanikud saaksid hinnata ettevõtte finantsseisundit. Kinnisvara arendusprojektid on üldiselt esimesed aastad kahjumis ning kui ehitus on valmis, sõlmitakse asjaõiguslikud lepingud ja alles siis tekib tulu. IFRS 15 kohaselt on võimalik tulu kajastada valmidusastme meetodit rakendades. RTJ 10 lubab tulu kajastada valmidusastme meetodit rakendades pikaajaliste ehituslepingute puhul, aga ei luba seda rakendada kinnisvaraarenduses. Teema on aktuaalne kinnisvara arendajate seas, kes sooviksid oma aruannetes kajastada tulu valmidusastme meetodit rakendades. Autor on arvamusel, et ehitustegevus ja kinnisvaraarendus on väga sarnased ning mõlema puhul peaks olema võimalik rakendada samasuguseid meetodeid.

Töö eesmärk on võrrelda kehtiva praktika kohaselt koostatud aastaaruannete näitajaid valmidusastme meetodi rakendamisel saadud näitajatega. Lõputöö autor soovib anda hinnangut, millised oleksid olnud mõjud aastaaruannete näitajatele, kui oleks kasutatud valmidusastme meetodit. Eesmärgi täitmiseks töötab autor läbi teemakohase kirjanduse, viib läbi intervjuud Metro Holding OÜ juhatuse liikmega ja ettevõttes töötava projektijuhiga. Autor viib läbi analüüsi, mille käigus kasutatakse viimase seitsme aasta Metro Holding OÜ kontserni arendusprojektide andmeid. Arendusprojektide müügitulud ja kaubakulud periodiseeritakse vastavalt valmidusastme meetodile.

Metro Holding OÜ kontsern on kinnisvaraarendusega tegelenud alates 2005. aastast. Selle aja jooksul on arendatud büroohoone (Metro Plaza), kaubanduskeskus Riias, uusi kortermajade piirkondi (Meerhof 1.0, Meerhof 2.0, Tivoli, Kiikri Residentsid jne) ning renoveeritud ajaloolisi hooneid (Kreutzwaldi 7, Kreutzwaldi 12, Wiedemanni 12). Viimase seitsme aasta jooksul on arendatud üle 600 korteri (ca 50 tuhat m² elamispinda).

Kinnisvaraarenduse protsess on oma olemuselt pikaajaline ja kestab aastaid. Aktiivne arendusprotsess algab kortermaja ehituse ja müügi alustamisel ning kestab sõltuvalt projekti suuruselt 2–3 aastat. Praegune tööstusharu praktika on kinnisvaraarenduse tulu kajastamisel

äärmiselt konservatiivne. Erinevalt ehitussektorist, kus tulu suurus sõltub ehituse valmidusastmest, kajastatakse kinnisvaraarenduses tulu alles asjaõigusliku lepingu sõlmimisel (omandiõiguse üleminekul kinnistusraamatus).

Kuna erinevatesse kinnisvara arendusprojektidesse investeerivad erinevad investorid, siis asutab Metro Holding OÜ reeglina uue arenduse jaoks projektiettevõtte (tütar- või sidusettevõtte). Kinnisvara arendusettevõtete finantsaruannete tarbijateks on pangad, kinnisvara soetavad kliendid, osanikud jt. Praegune konservatiivne praktika tekitab finantsaruannete lugejas segadust – kuidas saab olla kindel, et kahjumis ettevõtte suudab arenduse lõpule viia.

Segaduse vältimiseks on lisatud projektide tegevusaruannetesse selgitus: „Ettevõtte müügitulu kajastatakse asjaõiguslepingute sõlmimisel ning seetõttu kajastub ettevõtte kogu müügikäive ja tuleml korterite üleandmise perioodil, mis moodustab lühikese osa kogu 3–4 aastast arendusperioodist. Kuni korteriomandite omandiõiguse üleminekuni ehk projekti projekteerimis- ja ehitusfaasis, arenduskulud kapitaliseeritakse ja kajastatakse varudena. Müügi- ja administreerimiskulud kajastatakse perioodikuludena ja neid ei kapitaliseerita. Laekumised sõlmitud võlaõiguslikest lepingutest kajastatakse kohustistena.“

Lõputöö koosneb kolmest osast, mis hõlmab ülevaadet kinnisvaraarendusest, tulu kajastamisest ja probleemist kinnisvaraarenduses ning analüüsi osast. Esimeses peatükis seletatakse lahti kinnisvaraarenduse olemus, etapid ja müügi- ja etapid. Kirjeldatakse Metro Holding OÜ kontserni ja valimis olnud arendusprojekte. Selgitatakse lugejale, mis on tulu kajastamise probleem kinnisvaraarenduses. Teises peatükis keskendutakse tulu kajastamisele lähtudes RTJ 10 ja IFRS 15 ning antakse ülevaade valmidusastme meetodi käsitlemisest. Lõputöö kolmas peatükk käsitleb autori analüüsi Metro Holding OÜ tütar- ja sidusettevõtete näitel. Peatükk on jagatud kolmeks alapeatükiks. Esimeses alapeatükis keskendutakse analüüsile, teises alapeatükis võrreldakse kahte meetodit ja kolmandas alapeatükis tuuakse välja autori hinnang valmidusastme meetodi rakendamise võimalusele kinnisvaraarenduse ettevõtetes.

Lõputöö autor soovib avaldada tänu Metro Holding OÜ finantsjuhile Marika Jõehele, kes aitas lõputöö valmimisele kaasa.

1. KINNISVARAARENDUSE ETAPID JA PROBLEEMI OLEMUS

Antud peatükis tutvustab autor kinnisvaraarenduse olemust, kinnisvaraarenduse etappe ja müügietape. Kirjeldatakse Metro Holding OÜ kontserni ja arendusettevõtteid. Joonisel 2 on toodud arendusprojektide sõlmitud võlaõiguslikud lepingutest tulenev müügitulu aastate lõikes.

1.1. Kinnisvaraarenduse olemus

Kinnisvara arendus (*real estate development*) on tegevus, mille läbi kinnistu väärtus tõuseb ning mille tulemusena kinnistu saab parima kasutuse. Parim kasutus on füüsiliselt, majanduslikult ja seaduslikult võimalik kasutus, mille tulemusena vara teenimispotentsiaal võimalikult täielikult ära kasutatakse. Kinnisvara arendus on tegevus, mille tulemusena kinnistu parendamise kaudu tõuseb selle tulusus. (Kuhlbach, Prisk, Lauren 2002, 191)

Arendustegevus käsitleb aga hoonete ehitamist koos tänavate, veevärgi, kanalisatsiooni, elektriliinide, gaasitrasside ja muu eluks vajamineva rajamisega. Peale uute ehitiste püstitamise ja sinna juurde kuuluvate vajalike kommunikatsioonide rajamise on arendustegevus seotud ka ehitiste renoveerimisega. Vaatlusalune valdkond vajab aga väga suurel hulgal kapitali, mistõttu mujal viiake projekte ellu enamasti laenukapitali kaasaabil. (Kask 1997, 79)

Sünergiline efekt seisneb selles, et lõpuleviidud arendusprojekti turuväärtus on tavaliselt suurem kui tehtud investeeringutel. See tähendab, et kulud maale, tööjõule ja materjalidele kokku on väiksemad kui turuväärtus. (Kaing 2011, 52)

Ehitusprojektid – vajalikus asukohas uute hoonete ehitamine või vanade renoveerimine. Tihti on enne ehitustegevuse alustamist vaja ette valmistada maatükk, mistõttu paljud projektid on ühтеагу nii maa kui ka hoonete arendusprojektid. (*Ibid.*, 53)

Kinnisvaraarendus on seotud väga suurte kuludega, milleks on maa hind, planeering, infrastruktuur, ehitushind, finantseerimiskulud, müügikulud. (*Ibid.*, 53)

Kinnisvarainvesteeringu põhiomadused seisnevad selles, et see on inflatsioonikindlam kui teised investeerimise liigid. Kinnisvara väärtus sõltub asukohast ja majanduskliimast. Investeerimisel tuleb arvestada kinnisvara järgmiste eripäradega (Kuhlbach, Prisk, Lauren 2002, 179-180):

- kinnisvaraturg on lokaalne – kinnisvara on seotud asukohaga;
- objektid on unikaalsed – see tuleneb erinevatest asukohtadest ja teistest majanduslikest teguritest;
- puudulik informatsioon – adekvaatse teabe kättesaamine on raskendatud;
- turubarjäärid – nõuab suuri ressursse;
- hinnaerinevused – keskse kauplemiskoha puudumine, objektide unikaalsus ja vähene ostjate arv;
- kinnisvarainvesteeringu kiire müük toob kaasa märgatava rahalise kaotuse – kinnisvaraturg on inertne ja kõrge sisenemisbarjääriga;
- keerukas ja kallis tehingu sõlmimine – kinnisvara võõrandamine on seotud hulga dokumentide vormistamisega ja rahaliste kulutustega;
- kinnisvarainvesteering nõuab pidevat tööd – kinnisvara puhul tuleb opereerimine enda kätte võtta või selleks keegi palgata.

Arenduse riskid – kinnisvaraarendus hõlmab riskide võtmist, mis võivad olla olulised, kui see areng on spekulatiivne. Kulud võivad muutuda terve arendusperioodi jooksul, kui just fikseeritud hinnaga lepingut ei sõlmita. Lisaks on raske ennustada aega ja raha kõikidele tehtavatele kulutustele, mis aastate jooksul võivad tekkida. Arendajad tavaliselt annavad rahalist toetust, et neid riske maandada. (Guy & Henneberry 2002, 77-78)

Kinnisvarale mõju avaldavate riskide allikad võib laias laastus jaotada kolmeks (Kaing 2011, 55):

- üldisest majanduskeskkonnast tulenevad riskid – makrotururiskid (muutused seadusandluses, intressimäärades, inflatsioonis);
- kohaliku piirkonna iseärasustest tulenevad riskid – mikroturu riskid (likviidsus, keskkond, piirkonna arengupotentsiaal);
- kinnisvarast endast tulenevad riskid (äririsk, finantsrisk, juhtimiskrisk).

1.2. Kinnisvaraarenduse etapid

Leping on tehing kahe või enama isiku (lepingupooled) vahel, millega lepingupool kohustub või lepingupooled kohustuvad midagi tegema või tegemata jätma. (VÕS § 8 lg 1)

Kõigepealt sõlmitakse kliendiga broneerimiskokkulepe, mis kehtib võlaõigusliku lepingu sõlmimiseni (kuni 1 kuu). Ostusoovi kinnitamiseks tuleb Ostjal tasuda broneerimislepingu sõlmimisel 5000€ suurune ettemaks. Broneerimislepinguid sõlmitakse kogu ehituse ja ehitusjärgse perioodi jooksul. (Kiikri Residentsid, 2019)

Kinnisvara müügi puhul sõlmitakse sageli eelleping ehk edaspidi võlaõiguslik leping. Võlaõiguslik leping on kokkulepe, millega pooled kohustavad tulevikus sõlmima lepingu võlaõigusliku lepingu kokkulepitud tingimustel. Lepinguid koostades kasutatakse sageli tüüptingimusi. Tüüptingimuseks loetakse lepingutingimust, mis on tüüplepingutes kasutamiseks varem välja töötatud või mida lepingupooled muul põhjusel ei ole eraldi läbi rääkinud ja mida tüüptingimust kasutav lepingupool (tingimuse kasutaja) kasutab teise lepingupoolle suhtes, kes ei ole seepärast võimeline mõjutama tingimuse sisu. (Kaing 2011, 31)

Eelleping on kokkulepe, millega pooled kohustuvad tulevikus sõlmima lepingu eellepingus kokkulepitud tingimustel (VÕL § 33 lg 1).

Ostjaga sõlmitakse notariaalne võlaõiguslik müügileping, milles lepitakse kokku kõik tehingu detailid. Võlaõigusliku lepingu eelduseks on Ostja poolt tasutud 15% ostu-müügi väärtusest.

Kui korterelamu ehitus on lõppenud, sõlmitakse notariaalne asjaõiguslik leping. Lepingu sõlmimise eelduseks on, et Ostja tasub ülejäänud 85% ostu-müügi hinnast, pärast mida toimub korteri omandiõiguse üleminek ostjale. (Kiikri Residentsid, 2019)

Asja müügilepinguga kohustub müüja andma ostjale üle olemasoleva, valmistatava või müüja poolt tulevikus omandatava asja ning tegema võimalikuks omandi ülemineku ostjale, ostja aga kohustub müüjale tasuma asja ostuhinna rahas ja võtma asja vastu. (Kaing 2011, 32)

Võlaõigusliku lepingu sõlmimisjärgselt kannab notar 2–3 tööpäeva jooksul korteriomandi ostja poolt tasutud võlaõigussumma arendaja, ehk müüja kontole. Enne kliendile notaris minekuks aega kokku ei lepita, kui klient pole vähemalt 15% makset deposiiti teostanud. Pärast

võlaõigusliku lepingu sõlmimist ning korterelamu valmimist suundutakse taaskord notariesse, kus sõlmitakse ostjaga asjaõiguslik leping. Asjaõigusliku lepingu sõlmimise eel kohustub ostja tasuma eelnevalt sõlmitud võlaõiguslikus lepingus kindlaks määratud aja jooksul ülejäänud ostusumma notari deposiiti. Asjaõigusliku lepingu sõlmimise järgselt kannab notar ostja poolt laekunud summa 2–3 tööpäeva jooksul arendaja pangakontole.

Võlaõiguslikus lepingus on välja toodud, et kui klient soovib võlaõigusliku lepingu tühistada, siis kõikides Metro Holding OÜ tütarettevõtete võlaõiguslikes lepingutes on punkt, mis sisaldab järgmist:

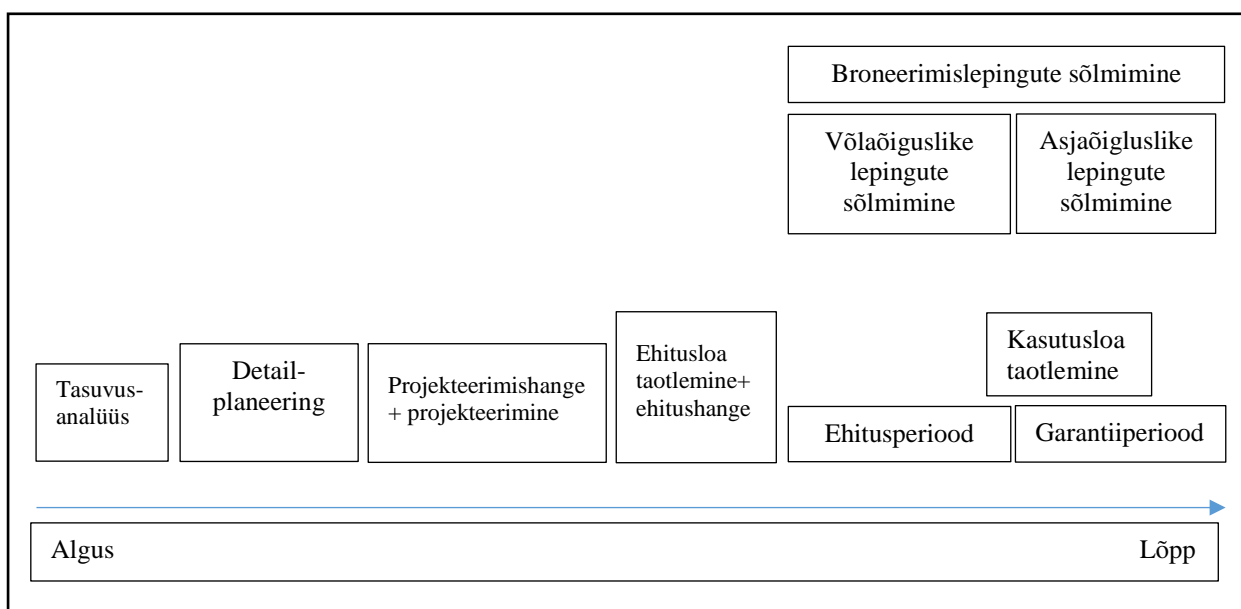
„Müüjal on kuni asjaõiguslepingu sõlmimiseni kümne (10) tööpäeva pikkuse etteteatamistähtajaga (täiendav tähtaeg kohustuste täitmiseks) õigus käesolevast lepingust ühepoolse avalduse alusel taganeda, kui Ostja poolt Müüjale makstavaks leppetrahviks kümme protsenti (10%) ostuhinnast, millele lisandub Ostja poolt tellitud ja tasutud muudatustööde maksumus koos käsitlustasuga, ning ülejäänud osa on Müüja kohustatud Ostjale tagastama.”

Kinnisvara arendajad sõlmivad eelnevalt ehitajaga ehituslepingu, kus pannakse kõik kulud detailselt paika ja alati jäetakse puhver, kui peaksid toimuma muudatused. Kui klient soovib korteris muudatusi, siis viiakse läbi muudatustööd ja tasutakse nende eest eraldi. Ehituse kallinemine on ehitaja risk.

Läbiviidud intervjuust Metro Capital OÜ projektijuhi Koit Tuulikuga selgus, et ideaalsetel tingimustel kui detailplaneeringut ei ole, siis on kinnisvaraarenduse etapid järgmised (Tuulik, 2019):

1. Tasuvusanalüüs 1-2 kuud;
2. Detailplaneering kuni 3 aastat;
3. Projekteerimishange 1 kuu + projekteerimine 6 kuud;
4. Ehitusloa taotlemine 6 kuud + 3 kuud ehitushange (ehitushankega hakatakse tegelema paralleelselt);
5. Ehitus kuni 14 kuud;
6. Kasutusluba 2-3 kuud (taotlemine algab, kui 99% ehitusest on valmis);
7. Garantiiperiood 2 aastat.

Kui arendusel on üks arendusetapp, siis ehitusperiood tavaliselt 12–14 kuud. Kui detailplaneering on kinnistul olemas, siis ideaalsetel tingimustel võib arendusperiood kesta minimaalselt 2,5 aastat. (*Ibid.*)



Joonis 1. Kinnisvaraarenduse etapid ja müügi etapid ajas
Allikas: Autori koostatud

1.3. Tulu kajastamise probleem kinnisvaraarenduses

Kinnisvaraarenduse eripära tõttu langeb ehitusprotsessi lepingujärgne lõpetamine tihti teise raamatupidamisperioodi kui tehing ostjaga algas. Ostu-müügitehing koosneb tavaliselt võlaõiguslikust - ja asjaõiguslikust müügilepingust. Mõlemad lepingud peavad olema notariaalsed ja on ostjale sama siduvad. Kui korterelamu ehitus ei ole veel lõppenud, sõlmitakse kliendiga notariaalne võlaõiguslik müügileping, mille eelduseks on ostja poolt tasutud tavapäraselt 15% ostu-müügi väärtusest. Võlaõigusliku lepingu eesmärk on see, et võetakse endale kohustus sõlmida asjaõiguslik leping tulevikus. Sellest tulenevalt kajastatakse võlaõigusliku lepingu laekumised kohustisena. Kui korterelamu on valmis, sõlmitakse notariaalne asjaõiguslik leping, millega kaasneb korteri omandiõiguse üleminek ja tulu kajastatakse. Autori arvates on ehitusprotsessiga seotud tulude ja kulude kajastamise suurimaks probleemiks nende jaotamine erinevate raamatupidamisperioodide vahel. Kinnisvaraarendamine ja ehitustegevus on küllaltki sarnane ja seepärast peaks võimaldama valmidusastme meetodi rakendamist ka kinnisvaraarenduses.

Intervjuust Metro Holding OÜ juhatuse liikme Mart Habakukega selgus, et tegelikkuses on oluline see, millal riskid üle lähevad ning kinnisvaraarenduses lähevad riskid üle mitte asjaõiguslepingu sõlmimise hetkel, vaid võlaõigusliku lepingu sõlmimise hetkel ning kinnisvaraarendajad ise peavad seda müügi momendiks. (Habakuk, 2019)

1.4. Metro Holding OÜ kontserni ja arendusettevõtete kirjeldus

Metro Holding OÜ konsolideerimisgrupi põhitegevus on investeerimine kinnisvara arendusprojektidesse, millele osutab juhtimis- ja maaklerteenuseid Metro Capital OÜ (www.metro.ee). 2018. aasta lõpus kuulus Metro Holding OÜ konsolideerimisgruppi üheksa tütarettevõtet. (Metro Holding OÜ, 2018)

Metro Holding OÜ missioon on luua äri- ja elukeskkondi, mille väärtus püsib üle põlvkondade. Sellest lähtutakse uusi projekte soetades ja arendusprotsesside (planeerimine, projekteerimine, ehitamine) jooksul. Arendusprojektidele aitavad väärtust luua kõrge potentsiaaliga asukohavalik, investeeringud keskkonnasäästlikku ehitusse, moodsate taastuvenergia ja tehnoloogiliste lahenduste kasutamine ning kvaliteetne tööde teostus koos usaldusväärsete koostööpartneritega. (*Ibid.*)

Kõigis Metro Holding OÜ aktiivsetes arendustes on hooned projekteeritud ja ehitatud A või B energiaklassile vastavatenä. Paigaldatud on projektidele (Kiikri Kodu, Pikksilma Kodu, Pirita tee 20a) päikesepaneelide tootmisvõimsusega kokku 300 kW ning 2019 on lisandumas 54 kW. (*Ibid.*)

Metro Holding OÜ konsolideerimisgrupi müügitulu kajastatakse asjaõiguslepingute sõlmimisel ning seetõttu kajastub ettevõtte kogu müügikäive ja tulem korterite üleandmise perioodil. See periood moodustab üldreeglina ca 10% kogu aktiivsest arendusperioodist, mistõttu ei satu projektide arendustegevus ja käive samasse majandusaastasse. (*Ibid.*)

2018. aasta oli grupi jaoks rekordiline nii korterite müügikäibe (40,5 miljonit eurot) kui ostjatele üle antud korterite arvu (168) poolest. (*Ibid.*)

Tulu kajastatakse saadud või saadaoleva tasu õiglasel väärtuses. Kui tasumine toimub tavatingimustest pikema perioodi jooksul, kajastatakse tulu saadava tasu nüüdisväärtuses.

Kinnisvara müüki kajastatakse siis, kui kõik olulised kinnisvaraga seotud riskid ja hüved on kandunud üle müüjalt ostjale ning müüjal puudub kohustus teha kinnisvaraobjekti juures olulisi täiendavaid töid. Üldjuhul ühtib müügi kajastamishetk asjaõiguslepingu sõlmimise hetkega. Klientide poolt enne lepingu sõlmimist makstud summad kajastatakse bilansis real „võlad ja ettemaksed”. Intressitulu kajastatakse tekkepõhiselt lähtudes sisemisest intressimäärast. Dividenditulu kajastatakse vastavalt nõudeõiguse tekkimisele. (*Ibid.*)

Autori analüüsis olevad arendusettevõtted olid Metro Holding OÜ konsolideerimisgruppi kuuluvad äriühingud. Tabelis 1 on toodud valimis olnud arendusprojektide sõlmitud võlaõiguslikest lepingutest tulenev müügitulu.

Valgevase 11a OÜ oli 2012. juulis alanud ehitus, lõppes 2013. aasta detsembris. Esimene võlaõiguslik ostu-müügileping sõlmiti 2012. aasta septembris. Arendusprojekt koosnes ühest arendusetapist, selles on 43 korterit. Võlaõiguslikke korteriomandi ostu-müügilepinguid sõlmiti aastatel 2012-2014. Esimene asjaõiguslikku korteriomandi ostu-müügileping sõlmiti 2013. aasta detsembris, kuid selleks ajaks oli sõlmitud 35 võlaõiguslikku lepingut, mis on 81% mahust. Ettevõtte teenis 2013. aastal tulu kinnisvaraarendusest 1,8 miljonit eurot. (Valgevase 11a OÜ, 2013)

Karsti Majad OÜ oli kinnisvaraarenduse ettevõtte, mille põhitegevuseks oli aastatel 2013-2016 Tallinnas, Karsti tn 4, 7, 8 ja 9 kinnistute arendamine. Arendusprojekt toimus 4-s arendusetapis ja koosnes 123-st korterist. Esimene võlaõiguslikleping sõlmiti 2013. aasta septembris. Võlaõiguslikke korteriomandi ostu-müügilepinguid sõlmiti 2013., 2014. ja 2015. aastal. Ettevõtte müügitulu 2015. aastal kinnisvaraarendusest oli 2,6 miljonit eurot ja 2014. aastal 5,3 miljonit eurot. (Karsti Majad OÜ, 2015)

Pirita Apartments OÜ on 2013. aastal alanud ehitus, mis lõppes 2015. aasta jaanuaris. Esimene võlaõiguslik ostu-müügileping sõlmiti 2013. aasta septembris. Arendusprojekt toimus ühes arendusetapis ja koosnes 73-st korterist. Võlaõiguslikke korteriomandite ostu-müügilepinguid sõlmiti 2013., 2014. ja 2015. aastatel. 2014. aasta lõpuks oli sõlmitud võlaõiguslikke lepinguid 85% korterite mahust. Ettevõtte teenis 2014. aastal tulu kinnisvaraarendusest 3,4 miljonit ja 2015. aastal 16,1 miljonit eurot. (Pirita Apartments OÜ, 2016)

Telliskivi 16 OÜ tegeles kortermajade arendusega Tallinnas, Telliskivi 16 ja 18. 2013. aastal alanud ehitus lõppes 2014. aasta lõpus. Esimene võlaõiguslik ostu-müügileping sõlmiti 2013. aasta septembris. Arendusprojekt toimus ühest arendusetapist ja koosnes 20-st korterist ja ühest äripinnast. Võlaõiguslikku korteriomandi ostu-müügilepinguid sõlmiti 2013., 2014. ja 2015. aastal. Esimene asjaõiguslik korteriomandi ostu-müügileping sõlmiti 2014. aasta augustis, selleks ajaks oli sõlmitud 19 võlaõiguslikku lepingut, mis oli 90% mahust. Ettevõtte teenis 2014. aastal tulu kinnisvaraarendusest 2,3 miljonit eurot ja 2015. aastal 0,2 miljonit eurot. (Telliskivi 16 OÜ, 2015)

Pikksilma Kodu OÜ oli kinnisvaraarenduse ettevõtte, mille põhitegevus oli aastatel 2015-2017 roheline elamurajooni rajamine. Arendusprojekti ehitati kolmes arendusetapis, mis koosnes 122-st korterist. 2015. aastal sõlmiti võlaõiguslikke korteriomandi ostu-müügilepinguid 46 korteri ostjaga, mis oli 38% mahust. 2016. aasta lõpuks oli sõlmitud 91 võlaõiguslikku korteriomandi ostu-müügilepingut, mis oli 75% mahust. 2016. aastal sõlmiti 46 asjaõiguslikku lepingut ja anti klientidele üle 46 korterit kokku 8,3 miljoni euro väärtuses. 2017. aastal sõlmiti 68 asjaõiguslikku lepingut ja anti klientidele üle 68 korterit kokku 12,2 miljoni euro väärtuses. (Pikksilma Kodu OÜ, 2017)

Pirita tee 20a OÜ ehitustööd algasid 2016. aasta ja lõppesid 2018. aastal. Arendusprojekti ehitati kahes arendusetapis, mis koosnes 142-st korterist ja 10-st äripinnast. 2016. aasta lõpuks oli võlaõiguslikke lepinguid sõlmitud summas, mis moodustas 50% kogu müügieelarvest. 2017. aasta lõpuks oli võlaõiguslikke lepinguid sõlmitud summas 26,9 miljonit eurot, mis moodustas 67% kogu müügieelarvest. 2018. aasta lõpuks oli võlaõiguslikke lepinguid sõlmitud summas 34 miljonit eurot, mis moodustas 85% kogu müügieelarvest. (Pirita tee 20a OÜ, 2018)

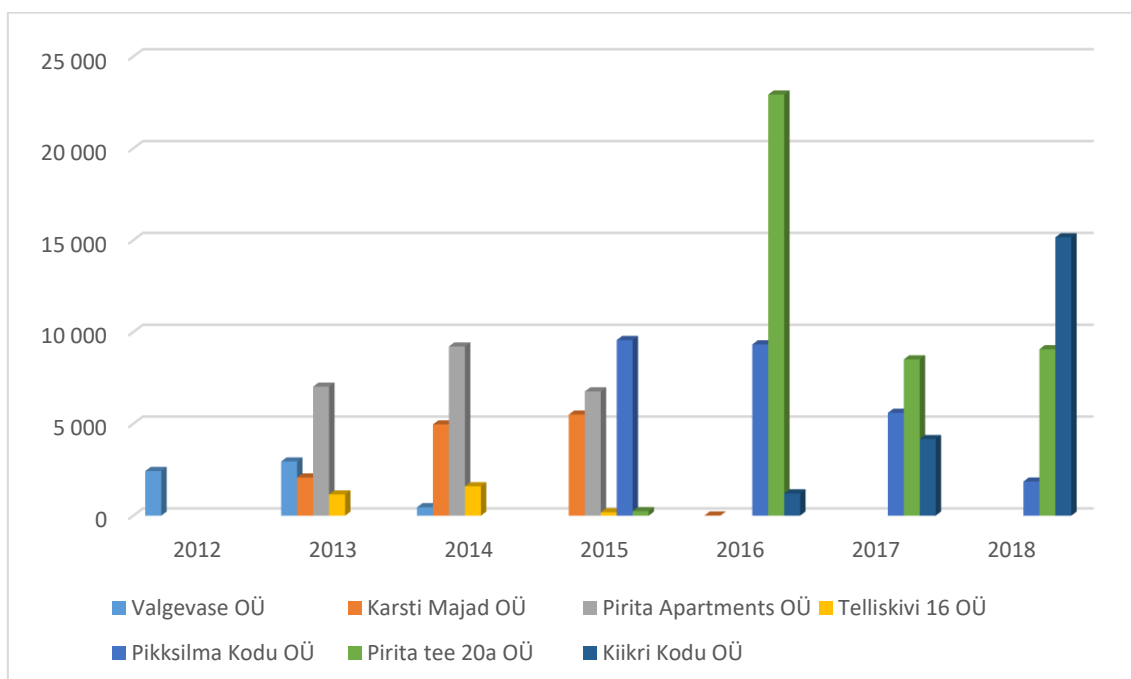
Kiikri Kodu OÜ omandas 2015.a. lõpus Kiikri 2 ja 2a kinnistud eesmärgiga rajada sinna 104 korteriga mereäärne elurajoon. Arendusprojekti ehitati kolmes arendusetapis, mis koosnes 104-st korterist. 2016. aastal sõlmiti võlaõiguslikud korteriomandi ostu-müügilepingud 5 korteri ostjaga, mis katab 23% planeeritud müügieelarvest. 2017. aastal sõlmiti 18 võlaõiguslikku korteriomandi ostu-müügilepingut kokku 3,5 miljoni euro väärtuses, mis moodustab 21% planeeritud müügituludest. 2018. aastal sõlmiti 58 võlaõiguslikku korteriomandi ostu-müügilepingut kokku 12,2 miljoni euro väärtuses. Esimesed korterid Kiikri 2 kinnistul valmisid 2017.a. viimases

kvartalis. Teise etapi korterid valmisid 2018. aasta kolmandas kvartalis. Kolmanda etapi korterid valmivad 2019. aasta teises kvartalis. (Kiikri Kodu OÜ, 2018)

Tabel 1. Metro Holding OÜ arendusprojektide sõlmitud võlaõiguslikest lepingutest tulenev müügitulu aastate lõikes (tuhandetes eurodes)

Arendusettevõtted	Sõlmitud võlaõiguslikest lepingutest tulenev müügitulu aastate lõikes						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Valgevase OÜ	2 431	2 952	459				
Karsti Majad OÜ		2 077	4 967	5 504			
Pirita Apartments OÜ		7 024	9 211	6 764			
Telliskivi 16 OÜ		1 157	1 597	184			
Pikksilma Kodu OÜ				9 559	9 325	5 599	1 857
Pirita tee 20a OÜ				245	22 928	8 510	9 060
Kiikri Kodu OÜ					1 211	4 169	15 154
Kokku	2 431	13 209	16 234	22 256	33 474	18 277	26 071

Allikas: Autori arvutused



Joonis 2. Metro Holding OÜ arendusprojektide sõlmitud võlaõiguslikud lepingud aastate lõikes (tuhandetes eurodes)

Allikas: Autori koostatud

Kõikide ettevõtete müügitulu kajastatakse asjaõiguslike lepingute sõlmimisel ning seetõttu kajastub ettevõtte kogu müügitulu ja tulev korterite üleandmise perioodil. Kuni korteriomandite

omandiõiguse üleminekuni ehk projekti projekteerimis- ja ehitusperioodil, arenduskulud kapitaliseeritakse ja kajastatakse varudena. Müügi- ja administreerimiskulud kajastatakse perioodikuludena ja neid ei kapitaliseerita. Laekumised sõlmitud võlaõiguslikest lepingutest kajastatakse kohustistena. Projektijuhtimise leping on sõlmitud Metro Capital OÜ-ga. (Metro Holding OÜ, 2018)

2. TULU KAJASTAMINE

IASB määratluse kohaselt on tulu majandusliku kasu selline suurenemine aruandeperioodil, millega kaasneb vara sissetulek, vara suurenemine või kohustise vähenemine, mille tulemusena omakapital suureneb (välja arvatud omanike sissemaksetest). Tulu definitsioon hõlmab nii tulu põhitegevusest (*revenue*) kui ka mittepõhitegevuslikku tulu. Viimast tähistatakse inglise keeles terminiga (*gain*). (Alver J., Alver L., 2009, 64)

2.1. Tulu kajastamine kaupade müügil ja teenuste osutamisel lähtudes RTJ 10

Raamatupidamise toimkonna juhend määrab, et tulu kajastatakse kaupade müügil kui (RTJ 10 p. 19):

- olulised omandiga seonduvad riskid ja hüved on läinud üle müüjalt ostjale;
- müüjal ei ole jätkuvalt niisugust haldamise vastutust, mida seostatakse omandiga ning puudub kontroll kauba või toote üle;
- tulu müügitest saadava tasu usaldusväärselt mõõta;
- tehingust saadava tasu laekumine on tõenäoline;
- tehinguga seotud kulutusi on võimalik usaldusväärselt hinnata.

Ainus RTJ 10 punktis 19 toodud tingimustest, mida ei ole võimalik kinnisvaraarenduses võlaõigusliku lepingu sõlmimisel kasutada on „olulised omandiga seonduvad riskid ja hüved on läinud üle müüjalt ostjale.“

Enamikel juhtudel lähevad omandiga seotud riskid ja hüved ostjale üle samaaegselt juriidilise omandiõiguse üleminekuga. (*Ibid.*, p. 20)

Kui olulised omandiga seotud riskid ei ole ostjale üle läinud, siis müügitulu ei kajastata, sõltumata sellest, kas juriidiline omandiõigus on üle läinud või mitte. (*Ibid.*, p. 21)

Kinnisvara ehituslepingute puhul määratakse kõigepealt, kas tegemist on teenuse osutamisega või kauba müügiga. Kinnisvara ehitusleping vastab teenuse osutamise lepingule, kui leping on sõlmitud mingi konkreetse kinnisvaraobjekti ehitamiseks ning ehituse tellijal on õigus (sõltumata sellest, kas ta kasutab seda õigust või mitte) otsustada kinnisvaraobjekti peamiste struktuurielementide üle enne ehitustegevuse algust ja/või ehitustegevuse ajal. Seevastu kinnisvara ehituslepingut, mille puhul tellijal on ainult piiratud õigus mõjutada kinnisvara kujundust (nt valida kujundust etteantud valikute hulgast, aga mitte teha olulisi konstruktsioonilisi muudatusi) käsitletakse kui kauba müügilepingut. Kui kinnisvara ehituslepingu puhul on tegemist teenuse osutamise lepinguga, siis kajastatakse tulu sellest lepingust lähtudes valmidusastme meetodist. (*Ibid.*, p. 46)

Raamatupidamise toimkonna juhend ütleb selgelt, et teenuste osutamisel kajastatakse lähtuvalt teenuse valmidusastmest bilansipäeval, eeldusel, et teenuse osutamist hõlmava tehingu lõpptulemust (s.o tehinguga seotud tulusid ja kulusid) on võimalik usaldusväärset prognoosida. Tehingu lõpptulemust on võimalik usaldusväärset prognoosida siis, kui on täidetud kõik järgmised tingimused (*Ibid.*, p. 23):

- tulu suurust on võimalik usaldusväärset mõõta;
- tehingust saadava tasu laekumine on tõenäoline;
- tehingu valmidusastet bilansipäeval on võimalik usaldusväärset mõõta;
- tehinguga seotud tehtud kulusid ning tehingu lõpetamiseks vajalikke kulusid on võimalik usaldusväärset hinnata.

Teenuse osutamise lepingu tulu hõlmab (*Ibid.*, p. 37):

- algselt lepingus kindlaks määratud tasu;
- lepingu täitmise käigus aset leidnud muudatusi lepingu mahus, täiendavaid kompensatsiooninõudeid ning täiendavaid tasusid, kusjuures:
 - nende realiseerumine peab olema tõenäoline;
 - neid peab olema võimalik usaldusväärset hinnata.

Eeltoodud tingimustest oleks võimalik kinnisvaraarenduses kasutada kõiki võlaõiguslike lepingute sõlmimisel, toetudes ehitusvalmidusele.

Valmidusastme meetodil kajastatakse teenuse osutamisest saadavad tulud ja kasum proportsionaalselt samades perioodides nagu teenuse osutamisega kaasnevad kulud. (*Ibid.*, p. 25)

Kinnisvara ehituslepingute puhul määratakse kõigepealt, kas tegemist on teenuse osutamisega või kauba müügiga. Kinnisvara ehitusleping vastab teenuse osutamise lepingule, kui leping on sõlmitud mingi konkreetse kinnisvaraobjekti ehitamiseks ning ehituse tellijal on õigus otsustada kinnisvaraobjekti peamiste struktuurielementide üle enne ehitustegevuse algust ja/või ehitustegevuse ajal (sõltumata sellest, kas ta kasutab seda õigust või mitte). Seevastu kinnisvara ehituslepingut, mille puhul tellijal on ainult piiratud õigus mõjutada kinnisvara kujundust (näiteks valida kujundust etteantud valikute hulgast, aga mitte teha olulisi konstruktsioonilisi muudatusi) käsitletakse kui kauba müügilepingut. Kui kinnisvara ehituslepingu puhul on tegemist teenuse osutamise lepinguga, siis kajastatakse tulu sellest lepingust lähtudes valmidusastme meetodist. (*Ibid.*, p. 47)

RTJ 10 lubab kajastada tulu omandi üleminekul ja valmidusastme meetodi rakendamist teenuste osutamisel. Autor on arvamusel, et kinnisvaraarendus täidab kõiki tingimusi, välja arvatud punkti, kus olulised omandiga seonduvad riskid ja hüved on läinud üle müüjalt ostjale. Kõiki muid tingimusi, mis on vajalikud valmidusastme meetodi kasutamiseks on kinnisvaraarenduses võimalik rakendada.

2.2. Tulu kajastamine kinnisvaraarenduses

Pikaajaliste ehituslepingute raamatupidamisarvestuses on võimalik kasutada valmidusastme meetodit, mille rakendamise tulu, kulud ja brutokasum kajastatakse igas arvestusperioodis vastavalt töö edenemisele ehk valmidusastmele. (Alver, 2008)

Autor on arvamusel, et ehitustegevus ja kinnisvaraarendus on väga sarnased ning mõlema puhul peaks olema võimalik rakendada samasuguseid meetodeid.

Kinnisvaraarenduses kajastatakse vastavalt RTJ 10 nõuetele müügitulu asjaõiguslike lepingute sõlmimisel ning seetõttu kajastub ettevõtete kogu müügikäive ja tulek korterite üleandmise perioodil. Kuni korteriomandite omandiõiguse üleminekuni ehk projekti projekteerimis- ja ehitusfaasis, arenduskulud kapitaliseeritakse ja kajastatakse varudena. Müügi- ja

administreerimiskulud kajastatakse perioodikuludena ja neid ei kapitaliseerita. Laekumised sõlmitud võlaõiguslikest lepingutest kajastatakse kohustistena.

Autori koostas analüüsi selleks, et näha, milline oleks hüpoteetiline kasum ja kaubakulu, kui kajastada omandi ülemineku hetk võlaõigusliku ostu-müügilepingu sõlmimisel toetudes ehitusvalmidusele.

2.3. Tulu kajastamine kliendilepingutest lähtudes IFRS 15 ja IAS11

Aastal 1979 avaldas IASC (International Accounting Standards Committee) standardi IAS 11, mis esitas nõuded ehituslepingute täitmisega seotud tulude ning kulude kajastamiseks. Aastal 1979 avaldatud standard IAS 11 lubas kasutada nii valmidusastme kui ka lõpetatud lepingu meetodit (Alver, 2008)

IAS 11 standardi alguses on toodud eesmärk, mis sisaldab, et tulenevalt ehituslepingute raames toimuva tegevuse iseloomust langevad lepingulise tegevuse alustamise ning lõpuleviimise kuupäevad üldjuhul erinevatesse arvestusperioodidesse. Seepärast on ehituslepingute arvestuse puhul põhiprobleemiks lepingulise tulu ja lepinguliste kulutuste jaotamine arvestusperioodidele, mille kestel ehitustöid tehakse. Standard esitab nõuded, millal tuleb kasumiaruandes kajastada ehituslepinguga seotud tulud ja kulud. (IAS 11, 2014)

Varasemalt kehtiva IAS 11 eesmärk oli ehituslepingutega seotud tulude ja kulude kajastamise kirjeldamine. Uue standardi IFRS 15 eesmärk on kehtestada printsiibid, mida ettevõtte saab rakendada, et koostada aruandeid, mis annaksid aruannete kasutajatele olulist infot kliendilepingutest tekkinud tulu olemuse, suuruse, ajastuse ja kaasneva ebamäärasuse kohta.

Finantsarvestuse standardite nõukogu ja rahvusvaheline raamatupidamisstandardite nõukogu töötas uue standardiga ligi 13. aastat, et ühtlustada tulude kajastamise meetodit. Uus standard kinnitati 2014. aastal. (Rutledge, R. W., Khondkar, K., Taewoo, K, 2016)

Alates 1. jaanuar 2018. aastast on IFRS 15 kõigile kohustuslik, kes järgivad oma IFRS raamatupidamisaruandeid. Uus IFRS 15 mõjutab oluliselt ehitust ja kinnisvaraarendust, kuna nende puhul on tegemist pikaajaliste teenuse osutamise lepingutega, mille puhul algus ja lõpp ei

jää samasse majandusaastasse. IFRS 15 asendab eelnevalt kehtinud IAS 11 ning IAS 18 vanemad standardid kuna paljud ettevõtted kajastasid tulu erinevalt. (Kannistu, 2017)

IFRS 15 on leping on kahe või enama osapoolle vahel sõlmitud kokkulepe, millega luuakse täitmisele pööratavad õigused ja kohustused. Lepingus sätestatud õiguste ja kohustuste täitmisele pööratavus on seadusega reguleeritud. Lepingud võivad olla kirjalikud, suulised või eelduslikud vastavalt üksuse tegevustavale. Eri jurisdiktsioonides, majandusharudes ja üksustes kasutatakse erinevaid kliendilepingute sõlmimise praktikaid ja protsesse. Lisaks võivad need erineda ka üksuse sees (näiteks sõltuvalt kliendikategorias või lubatud kaupade või teenuste laadist). Üksus võtab arvesse selliseid praktikaid ja protsesse, et otsustada, kas ja millal kliendiga sõlmitud kokkulepe loob täitmisele pööratavaid õigusi ja kohustusi. (IFRS 15 § 10)

Uue standardi rakendumine mõjutab kõige rohkem nende ettevõtete müügitulu arvestust, kes sõlmivad klientidega pikaajalisi müügilepinguid, mis algavad ühel ja lõpevad teisel majandusaastal ja müüvad klientidele kaupu ja teenuseid koos ühtse paketina. (Kannistu, 2017)

Standardit järgides suureneb oluliselt müügitulu kohta info edastamine ja tunduvalt muutuvad arvestuspõhimõtted. IFRS 15 standardit järgides nihkub müügitulu kajastamine. Osa müügitulust on võimalik kajastada võlaõigusliku lepingu sõlmimisel ja ülejäänud korteri valmimise käigus. Muudatused võivad tähendada, et ehitusettevõtted peavad vahetama meetodit pooleliolevate lepingute valmidusastme määramiseks. See omakorda mõjutab müügitulu kajastamise perioodi. (*Ibid.*)

Uue standardi kohaselt tuleb hinnata ja analüüsida tulu kajastamist, mis on aeganõudev ja keeruline protsess. IFRS 15 uus standard on üles ehitatud viieastmelisest kajastamise mudelist (Heroux 2018, 1-2):

1. Kliendiga sõlmitud lepingu tuvastamine;
2. Toimingukohustuse kindlakstegemine, kinnisvaraarenduses eristatakse kaup ehk korteriomand;
3. Tehingu hinna kindlaksmääramine;
4. Tehingu hinna jagamine lepingus antud lubaduste vahel;
5. Müügitulu kajastamine antud lubaduste täitmise jooksul või ajahetkel.

Kui lepingu tulemust saab usaldusväärset hinnata, kajastab (majandus)üksus tulu lähtuvalt lepingulise tegevuse valmidusastmest. (McCreevy, 2009 § 13)

Lõpetatud lepingu meetodit ja valmidusastme meetodit kasutatakse peamiselt ehitusettevõtetes, mis tegelevad suuremate arendusprojektide ja seotud pikaajaliste lepingutega. Lõpetatud lepingu meetodit kasutatakse siis, kui kulusid on raske hinnata ning valmidusastme meetodit on jällegi võimalik rakendada, kui kulud on hinnatavad.

Tulu kajastamine peab olema piisavalt arusaadavalt tõlgendatud väliskasutajatele kui ka osanikele, seega peaks saama kinnisvaraarenduses rakendada valmidusastme meetodit. (Habakuk, 2019)

2.4. Ehituslepingud ja valmidusastme meetod

Kui ehituslepingu tulemust on võimalik usaldusväärset hinnata, kajastab ettevõtte ehituslepingust tuleneva lepingulise tulu ja lepingulised kulutused vastavalt tuluna ja kuluna lähtuvalt lepingulise tegevuse valmidusastmest aruandeperioodi lõpus (sageli nimetatakse seda ka valmidusastme meetodiks). Tulemuse usaldusväärne hindamine eeldab usaldusväärseid hinnanguid valmidusastme, tulevaste kulutuste ja arvete laekuvuse kohta. (SME IFRS 23 § 17)

Käesolevas peatükis toodud nõudeid rakendatakse tavaliselt iga ehituslepingu suhtes eraldi. Kuid mõnedel juhtudel on vaja rakendada käesolevat peatükki üksiku lepingu eraldi tuvastatavate komponentide või lepingute rühma suhtes, peegeldamaks lepingu või lepingute rühma tegelikku sisu. (*Ibid.*, § 18)

Lõpetatud lepingu meetodit kasutatakse siis, kui kulusid on raske hinnata, ning valmidusastme meetodit on võimalik rakendada, kui kulud on hinnatavad. Tavaliselt oskavad kinnisvaraarendajad hinnata oma kulusid üsna täpselt, seega on valmidusastme meetodi rakendamine võimalik.

Valmidusastme meetodit rakendatakse kumulatiivselt iga aruandeperioodi kohta, arvestades aruandekuupäeval kehtivaid hinnanguid lepingu tulude ja kulude kohta. Hinnangute muutuseid kajastatakse aruandeperioodi tulu või kuluna, mitte tagasiulatuvalt. (RTJ 10 p. 35) Kui on otsustatud kasutusele võtta valmidusastme meetod, siis peab ehitusprotsessi lõpuni seda järgima. Valmidusastme meetodi puhul tuleb tulu, kulud ja brutokasum kajastada igas arvestusperioodis vastavalt töö edenemisele.

Käesolevat meetodit kasutatakse teenuste osutamise saadava tulu ja ehituslepingutest saadava tulu kajastamiseks. Teenuse osutamisega seotud tehingu või ehituslepingu täitmise edenedes vaatab ettevõtte läbi ning vajaduse korral muudab hinnanguid tulu ja kulutuste osas. (SME IFRS 23 § 21)

Ettevõtte määrab tehingu või lepingu valmidusastme kindlaks, kasutades meetodit, mis mõõdab teostatud tööd kõige usaldusväärsemalt. Võimalikud meetodid on (*Ibid.*, § 22):

- Teatud kuupäevaks teostatud tööga seoses esinenud kulutuste osakaal kogu töö hinnangulistest kulutustest. Teatud kuupäevaks teostatud töödega seoses esinenud kulutused ei sisalda tulevase tegevusega seotud kulutusi, näiteks kulutusi materjalidele või ettemakseid;
- Teostatud tööde ülevaatus;
- Osutatud teenuse või tehtud lepingulise töö kvantitatiivne osa kogu osutatavast teenusest või tehtavast tööst. Klientidelt saadud vahemaksed ja ettemaksed ei ole sageli vastavuses teostatud töödega.

Tehingu või lepingu täitmisel tulevikus toimuva tegevusega seotud kulutused, näiteks kulutused materjalidele ja ettemaksed, kajastab ettevõtte varana, kui on tõenäoline, et need kulutused on kaetavad. (*Ibid.*, § 23)

Ettevõtte kajastab kohe kuluna kõik kulutused, mis ei ole tõenäoliselt kaetavad. (*Ibid.*, § 24)

Kui ehituslepingu tulemust ei ole võimalik usaldusväärset prognoosida, siis (*Ibid.*, § 25):

- a) ettevõtte kajastab tulu ainult selliste tehtud lepinguliste kulutuste ulatuses, mis on tõenäoliselt kaetavad, ja;
- b) ettevõtte kajastab lepingulised kulutused perioodi kuluna.

Kui on tõenäoline, et ehituslepinguga seotud lepingulised kulutused ületavad lepingulise tulu summat, kajastatakse eeldatav kahjum kohe kuluna, moodustades vastava eraldise kahjuliku lepingu suhtes. (*Ibid.*, § 26)

Kui lepingulise tuluna kajastatud summa laekumine muutub ebatõenäoliseks, kajastab ettevõtte ebatõenäoliselt laekuva summa kuluna, mitte lepingulise tulu korrigeerimisena. (*Ibid.*, § 27)

Valmidusastme meetod on pikaajaliste ehitus- ja tootmislepingute raamatupidamisarvestuses kasutatav meetod. Valmidusastme määramisel kasutatav enam-levinud meetod on kulutusest-kulutuseni meetod. Selle meetodi rakendamisel võrreldakse teatud kuupäevaks tehtud kulutusi kogu kulutuste kõige hilisema hinnanguga, kasutades valemit (Alver, 2008):

1. valmidusaste = teatud kuupäevaks tehtud kulutused / kogu kulutuste kõige hilisem hinnang;
2. tulu leidmine valmidusastme alusel: teatud kuupäevaks kajastatav tulu = valmidusaste \times hinnanguline kogutulu;
3. teatud kuupäevaks kajastatav kogutulu – eelmiste perioodide kajastatud tulu = jooksva perioodi kajastatav tulu.

Valmidusastme meetodi valimisel tuleks eelkõige lähtuda ettevõtte tegevusvaldkonnast ning osutatava teenuse eripärast. Lisaks tuleks arvestada, et vastavalt sõlmitud lepingule (projektile) võib tekkida vajadus olemasolevaid meetodeid täiendada. Kõige laialdasemalt kasutatakse valmidusastme määramisel tegelike kulude suhet võrreldes eelarveliste kogukuludega ehk kvantitatiivsele osale orienteeritud meetodit. (Kieso, Weygandt, Warfield 2011, 968)

3. VALMIDUSASTME MEETODI RAKENDAMINE METRO HOLDING OÜ ARENDUSPROJEKTIDES

Käesoleva töö koostamiseks on autor uurinud Metro Holding OÜ tütarettevõtete erinevaid arendusprojekte aastatel 2013-2018. Arendusprojektide müügitulud ja kaubakulud periodiseeritakse vastavalt valmidusastme meetodile. Autor soovib anda hinnangut, millised oleksid olnud mõjud aastaaruannete näitajatele, kui oleks kasutatud valmidusastme meetodit. Autor koostas analüüsi selleks, et näha, milline oleks müügitulu, kasum ja kaubakulu, kui kajastada omandi ülemineku hetk võlaõigusliku ostu-müügilepingu sõlmimisel, toetudes ehitusvalmidusele.

3.1. Valmidusastme meetodi rakendamine

Analüüs viiakse läbi seitsme Metro Holding OÜ tütarettevõttega, mis omakorda koosneb 16-st korterelamust. Tabelis 2 on esitatud korterite arv majas, kogu korterelamu ruutmeetrite arv ja esimene võlaõigusliku lepingu ja asjaõigusliku lepingu sõlmimise aeg. Autor leidis nende vahepäevades ja seejärel arvutas keskmise päevade arvu. Metro Holding OÜ keskmine päevade vahe võlaõigusliku- ja asjaõigusliku lepingu sõlmimise vahel on 417, mis näitab, et hüpoteetiliselt oleks müügitulu võimalik kajastada keskmiselt 417 päeva varem.

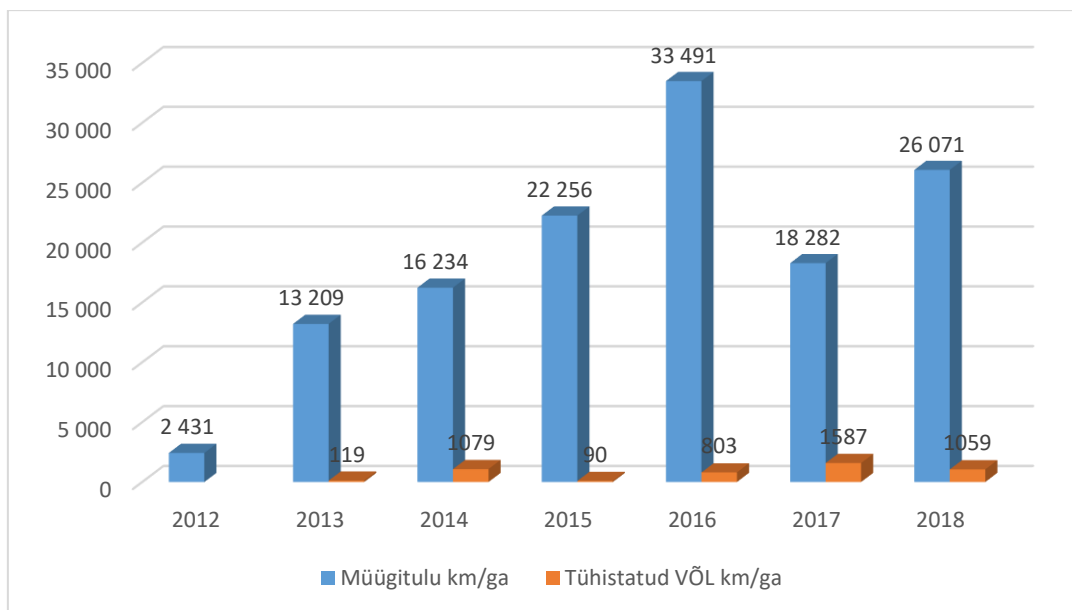
Tabel 2. Analüüsi valim ja võlaõiguslike lepingute ja asjaõiguslike lepingute vahe

Projektid	2013–2018 a.				vahe (päevades)
	korterid	m ²	esimene võlaõiguslik leping	esimene asjaõiguslik leping	
Valgevase 11	43	3 547,2	sept.12	dets.13	456
Karsti 4	26	1 667,5	okt.13	jaan.14	92
Karsti 7	35	2 306,8	sept.13	mai.14	242
Karsti 8	31	1 793,2	mai.15	märts.16	305
Karsti 9	31	1 793,2	okt.14	aug.15	304
Pirita tee 26	73	6 811,4	sept.13	dets.14	456
Telliskivi	21	1 411,5	sept.13	aug.14	334
Tuukri 23	21	1 543,1	apr.15	aug.16	488
Pikksilma 2/1	18	1 409,5	apr.15	aug.16	488
Pikksilma 2/2	56	4 403,6	juuni.15	dets.16	426
Kiikri 3	27	2 176,7	märts.16	mai.17	549
Pirita tee 20a A maja	73	6 407,1	dets.15	sept.17	426
Pirita tee 20a B maja	69	6 089,0	märts.16	märts.18	640
Kiikri 2 A	22	1 975,4	dets.16	jaan.18	730
Kiikri 2 B	54	4 140,0	juuni.17	aug.18	396
Kiikri 2 C	28	2 222,6	mai.18	–	426
Kokku	628	49 698,8	–	–	417

Allikas: Metro Holding OÜ andmed

Esmalt leidis autor tühistatud lepingute osakaalu kõikidest valimis olnud arendusprojektidest, mille alusel analüüs koostati. Tühistamise protsent oli oluline, kuna sellest arvutati sõlmitud korrigeeritud võlaõiguslike lepingute osakaal projektis. Lisas 4 on toodud, et asjaõigusliku lepingu sõlmivad 96% võlaõigusliku lepingu sõlminud klientidest ja 4% muudetakse või tühistatakse. Tühistatud võlaõiguslike lepingute keskmine määr OÜ Metro Holdingus on 4%. Analüüsist selgub, et tühistamine on harv erand ning ei teki olukorda, kus arendaja võtab korteri müügiriski enda kanda ehk arendaja ei saa sellega seoses otsest kahju.

Joonisel 3 on esitatud Metro Holding OÜ valimis olnud arendusprojektide sõlmitud võlaõiguslikest lepingutest tulenev müügitulu ja tühistatud võlaõiguslike müügilepingute maksumus tuhandetes eurodes.



Joonis 3. Müügitulu ja tühistatud võlaõiguslikud lepingud aastate lõikes (tuhandetes eurodes)
Allikas: Autor

Analüüsi olulisemad kirjed on „Müügitulu” ja „Kaubad, toore, materjal ja teenused”.

Müügitulu on aruandeperioodi majandusliku kasu suurenemine, millega kaasneb varade suurenemine või kohustuste vähenemine. (RTJ 10 p. 9)

„Kaubad, toore, materjal ja teenused” on otseselt põhitegevuse (näit. tootmis- või müügitegevuse) eesmärgil ostetud kaupade, toorme, materjalide ja teenuste kulu. (RTJ 2)

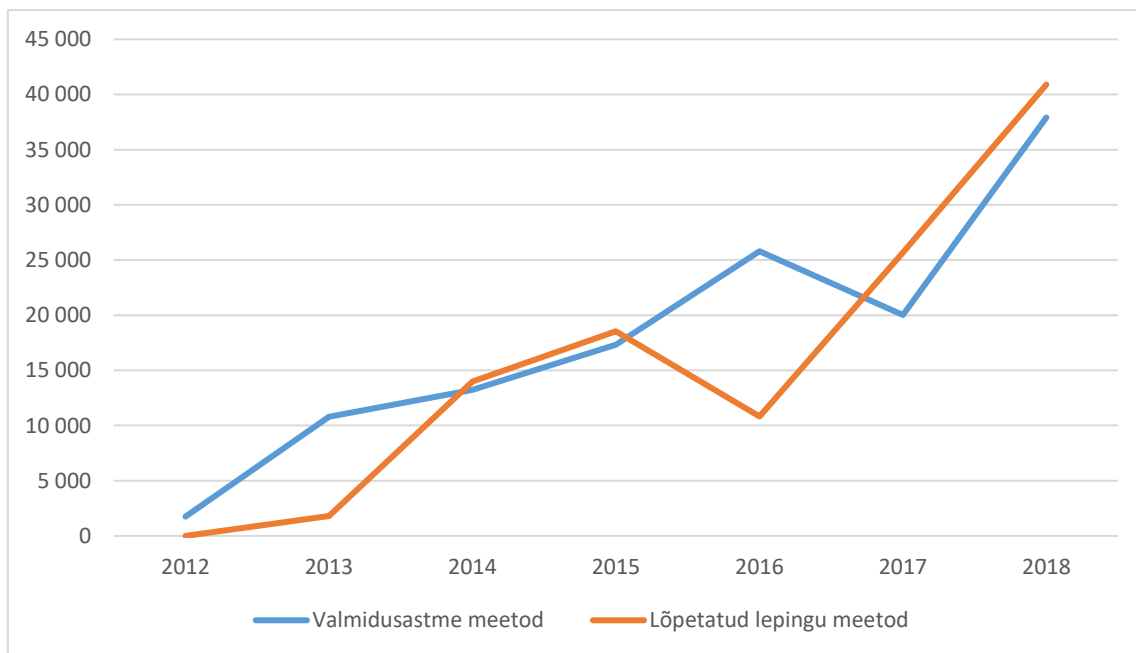
Analüüsis vaadeldi eelarvestatud müüki ja ehitusvalmidust ning läbi nende leiti periodiseeritud valmidusaste. Valmidusastme meetodi rakendamisel võttis autor aluseks arendusprojektide kasumiaruanded. Igas valimis olnud ettevõttele koostati täpsustatud kasumiaruanne, mis eraldas müügitulu arendusprojektis muust müügitulust. Lisaks eraldati arendusprojektiga seotud kaubad, toore, materjal ja teenused muudest kaubadest, toorest, materjalidest ja teenustest.

Analüüsi üheks osaks oli leida sõlmitud võlaõiguslikud lepingud aastate lõikes iga valimis olnud Metro Holding OÜ tütarettevõtte puhul. Sellest arvutati edasi protsent, mis kajastab, kui palju sõlmiti võlaõiguslikke lepinguid eelarvest kokku aastate lõikes. Seejärel korrigeeriti saadud tulemust tühistamiskoeffitsiendiga, mis on OÜ Metro Holdingus 4%.

Seejärel võrdles autor varude valmidusastme ja sõlmitud korrigeeritud võlaõiguslike lepingute sõlmimise määrasid. Valmidusastme meetodit kasutades „Müügitulu” ja „Kaubad, toore, materjal ja teenused” arvutati väiksema osakaalu määraga ja koostati kasumiaruanded valmidusastme meetodi rakendamisel. Saadud andmetest koostati korrigeeritud bilansid aastate lõikes.

3.2. Kahe meetodi võrdlus

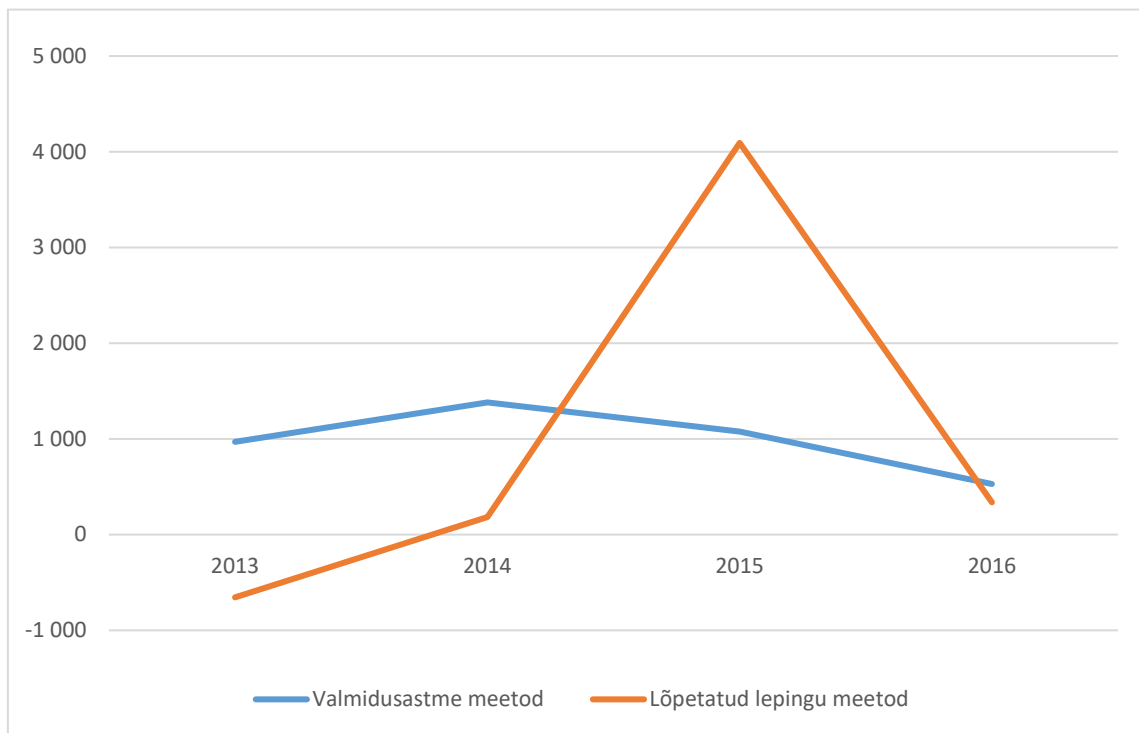
Vastavalt müügitulude ja kaubakulude valmidusastme periodiseerimise analüüsi tulemustele koostas autor (vt Joonis 4) müügitulude võrdluse lõpetatud lepingu meetodi ja valmidusastme meetodi vahel. Joonisel 4 selgub, et valmidusastme meetodit rakendades suureneb müügitulu aastate jooksul ühtlasemalt, kui lõpetatud lepingu meetodit rakendades. Lisas 3 toodud joonised näitavad kõikide valimis olnud ettevõtete müügitulusid lõpetatud lepingu meetodi ja valmidusastme meetodi rakendamisel aastate lõikes, tuhandetes eurodes. Lisa 3 jooniste põhjal on selgelt näha, et müügitulu on ühtlasem kõigis analüüsi valimis olnud arendusprojektides.



Joonis 4. Müügitulu kõikides valimis olnud projektides lõpetatud lepingu meetodi ja valmidusastme meetodi rakendamisel aastate lõikes (tuhandetes eurodes)
Allikas: Autor

Analüüsist selgus, et arendusprojektide kasumid on valmidusastme meetodit rakendades ühtlasemad. Joonisel 5 on toodud Pirita Apartments OÜ ja Joonisel 6 on Pikksilma Kodu OÜ

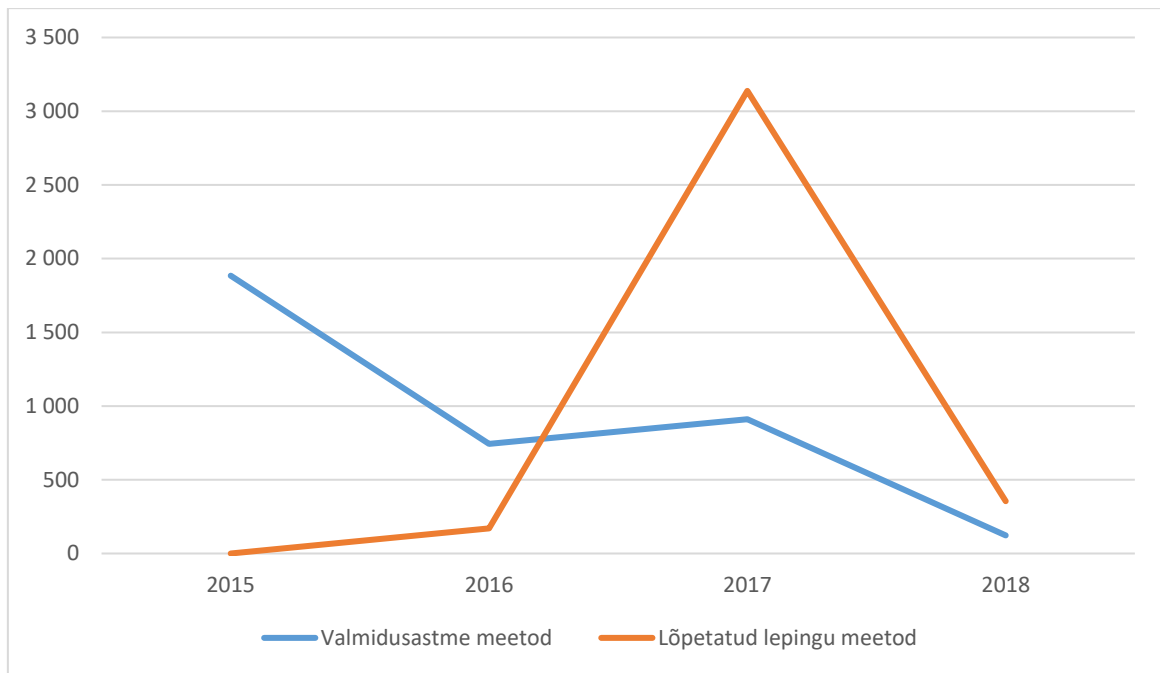
kasumi võrdlused, millest on selgelt näha, et valmidusastme meetodi rakendamist oleks olnud arendusprojektidel kasutada kasulikum.



Joonis 5. Pirita Apartments OÜ aruandeaasta kasumi võrdlus lõpetatud lepingu meetodi ja valmidusastme meetodi rakendamisel aastate lõikes (tuhandetes eurodes)

Allikas: Autor

Kui kasumid on ühtlasemad, tunduvad finantsaruanded väliskasutajatele, kelleks on tavaliselt kinnisvara arendusprojektidesse investeerivad investorid, pangad, kinnisvara soetavad kliendid ja ettevõtte juhatus, atraktiivsemad. Samas ei teki muljet, justkui ei suudaks kinnisvaraarenduse ettevõtte ehitust lõpuni viia.



Joonis 6. Pikksilma Kodu OÜ aruandeaasta kasumi võrdlus lõpetatud lepingu meetodi ja valmidusastme meetodi rakendamisel aastate lõikes (tuhandetes eurodes)
Allikas: Autor

3.3. Autori hinnang valmidusastme meetodi rakendamise võimalusele kinnisvaraarenduse ettevõtetes

Autori analüüsist kahe meetodi võrdlusest näeb, et valmidusastme meetodile üleminekuga oleks ettevõtete müügitulu ja puhaskasum ühtlasem igas perioodis. Valmidusastme meetodi kasutamine teeks kogu ettevõtte atraktiivsemaks väliskasutajatele ja Metro Holding OÜ juhatusele. Vaadates jooniseid jõudis autor järeldusele, et valmidusastme meetodi kasutamine on küll positiivne, kuid analüüsi protsess on aeganõudev ja mahukas. Tuleb siiski silmas pidada, et see on hüpoteetiline ning RTJ täna seda ei luba. Kinnisvaraarendusega tegelevad ettevõtted võiksid kaaluda IFRS-le üleminekut või rakendada valmidusastme meetodit sisemises aruandluses.

Kõiki aspekte arvesse võttes arvab autor, et kuigi valmidusastme meetodi rakendamise mahukas ja keeruline kasutamine on raske, siis võiks seda kinnisvaraarenduses siiski rakendada. Autori eesmärk sai täidetud ning analüüs andis ülevaate, millised oleksid müügitulud, kaubakulud ja kasumid kasutades valmidusastme meetodit.

Kuna lõputöö autor töötab Metro Capital OÜ-s raamatupidajana, siis antud analüüsi tulemused andsid ülevaate ettevõtte finantsjuhile ja juhatuse liikmetele valmidusastme meetodi rakendamise ja selle võimalikkusest või vajalikkusest edasipidseks kasutamiseks.

Metro Holding OÜ juhatuse liige Mart Habakuk ütles intervjuus, et kaasaks valmidusastme meetodi rakendamise, kuna tehnoloogilised võimalused selleks on olemas ja ei peaks iga kuu kõike uuesti arvutama, vaid algoritmi saaks süsteemi rakendada. Habakuke arvates peaks rakendamise võimalikuks tegema alates 30-st ühikust. (Habakuk, 2019)

Lõputöö autor teeb ettepaneku Metro Holding OÜ tütarettevõtetes valmidusastme meetodit ettevõttesiseseks kasutamiseks, et juhatas saaks ülevaate majandustulemustest, kui müügitulu kajastatakse võlaõigusliku lepingu sõlmimisel.

KOKKUVÕTE

Kinnisvaraarendus on tegevus, mille tulemusena kinnistu parendamise kaudu tõuseb selle tulusus. Metro Holding OÜ kontsern on kinnisvaraarendusega tegelenud alates 2005. aastast.

Töö eesmärk oli võrrelda kehtiva praktika kohaselt koostatud aastaaruannete näitajaid valmidusastme meetodi rakendamisel saadud näitajatega. Lõputöö autor soovis anda hinnangut, millised oleksid olnud mõjud aastaaruannete näitajatele, kui oleks kasutatud valmidusastme meetodit. Eesmärgi täitmiseks töötas autor läbi teemakohase kirjanduse, viis läbi intervjuud Metro Holding OÜ juhatuse liikmega ja ettevõttes töötava projektijuhiga. Autor viis läbi analüüsi, mille käigus kasutati viimase seitsme aasta Metro Holding OÜ kontserni arendusprojektide andmeid. Arendusprojektide müügitulud ja kaubakulud periodiseeriti vastavalt valmidusastme meetodile.

Kinnisvaraarenduse protsess on oma olemuselt pikaajaline ja kestab aastaid. Aktiivne arendusprotsess algab kortermaja ehituse ja müügi alustamisel ning kestab sõltuvalt projekti suuruselt 2–3 aastat.

Intervjuust Metro Holding OÜ juhatuse liikme Mart Habakukega selgus, et tegelikkuses on oluline see, millal riskid üle lähevad. Kinnisvaraarenduses lähevad riskid üle mitte asjaõiguslepingu sõlmimise hetkel vaid võlaõigusliku lepingu sõlmimise hetkel ning kinnisvaraarendajad ise peavad seda müügi momendiks.

Autor koostas analüüsi selleks, et näha, milline oleks müügitulu, kasum ja kaubakulu, kui kajastada omandi ülemineku hetk võlaõigusliku ostu-müügilepingu sõlmimisel toetudes ehitusvalmidusele.

Käesolevas lõputöös leiti, et Metro Holding OÜ keskmine päevade vahe võlaõigusliku- ja asjaõigusliku lepingu sõlmimise vahel on 417, mis näitab, et hüpoteetiliselt oleks müügitulu võimalik kajastada keskmiselt 417 päeva varem.

Tühistatud võlaõiguslike lepingute keskmine määr OÜ Metro Holdingus on 4%, mis on harv erand ning ei teki olukorda, kus arendaja võtab korteri müügiriski enda kanda ehk arendaja ei saa sellega seoses otsest kahju.

Analüüsist selgus, et müügitulud ja kasumid olid arendusprojektides valmidusastme meetodit rakendades ühtlasemad, mida autor peab positiivseks ja oluliseks näitajaks. Täna praktikas võiks olla võimalus kasutada kinnisvaraarenduses valmidusastme meetodit ja tehingute kajastamisel tuleks lähtudes tehingute vormist ja mitte sisust.

Autor arvab, et RTJ võiks tulevikus kaaluda võimalust rakendada kinnisvaraarenduses valmidusastme meetodit.

Autor jõudis järeldusele, et valmidusastme meetodi kasutamine on küll positiivne, kuid analüüsi protsess on aeganõudev ja mahukas. Tuleb siiski silmas pidada, et see on hüpoteetiline ning RTJ täna seda ei luba. Kinnisvaraarendusega tegelevad ettevõtted võiksid kaaluda IFRS-le üleminekut või rakendama valmidusastme meetodit sisemises arnuandluses.

Lõputöö autor teeb ettepaneku Metro Holding OÜ tütarettevõtetes valmidusastme meetodit ettevõttesiseseks kasutamiseks, et juhatus saaks ülevaate majandustulemustest kui müügitulu kajastatakse võlaõigusliku lepingu sõlmimisel.

SUMMARY

REVENUE RECOGNITION IN REAL ESTATE DEVELOPMENT BASED ON THE EXAMPLE OF METRO HOLDING OÜ'S SUBSIDIARIES

Marju Pärn

Real estate development is an activity that results in an increase in the profitability of the property through its improvement. Metro Holding OÜ group has been involved with real estate development since 2005.

The aim of the thesis was to compare the indicators of the annual reports prepared according to the current practice with the indicators obtained by applying the percentage of completion method. The author of the thesis wished to assess how using the percentage of completion method would have affected the indicators of the annual reports. To achieve this goal, the author read the relevant literature and conducted interviews with a member of the board of Metro Holding OÜ and a project manager working in the company. The author conducted an analysis using data from the development projects of Metro Holding OÜ from the past seven years. Sales revenue and cost of goods for development projects were cut-off according to the percentage of completion method.

Real estate development is a long-term process that takes many years. The active development process begins with the start of the construction and sale of the apartment building and will last 2–3 years depending on the size of the project.

Interview with Mart Habakuk, Member of the Board of Metro Holding OÜ, revealed that in practice it is important when the risks are transferred. In real estate development, the risks are transferred not at the moment of entering into a real right contract, but at the moment of entering

into a contract under the law of obligations, and this is the moment that real estate developers themselves consider as the moment of sale.

The author carried out the analysis to see what the sales revenue, profit, and cost of goods would be if the moment of transfer of ownership was recognised at the time of entering into a contract of purchase and sale based on the percentage of construction completed.

It was found that the average difference between the days that Metro Holding OÜ concludes a real right contract and a contract under the law of obligations is 417, which indicates that revenue could hypothetically be recognised 417 days earlier on average.

The average rate at which Metro Holding OÜ's real right contracts are cancelled is 4%, which is a rare exception, and does not create a situation where the developer assumes the risk of selling the apartment itself, i.e. the developer does not suffer any direct losses in this regard.

The analysis showed that sales revenue and profits were more consistent when the percentage of completion method was used for projects, which the author sees as a positive and important indicator. In today's practice, there should be a possibility to use the percentage of completion method in real estate development and transactions should be recorded based on the form and not on the substance of transactions.

The author believes that in the future, the Guidelines of the Standards Board (Raamatupidamise Toimkonna juhendid, RTJ) should consider using the percentage of completion method in real estate development.

The author concluded that the use of the percentage of completion method is positive, but the analysis process is time consuming and work-intensive. However, it should be kept in mind that this is hypothetical and RTJ does not currently allow it. Real estate development companies could consider switching to IFRS or apply the percentage of completion method in internal reporting.

The author of the thesis proposes that Metro Holding OÜ subsidiaries could use the percentage of completion method for in-house use, so that the management board could get an overview of the financial results if the revenue is recorded at the time when the contract under the law of obligations is concluded.

KASUTATUD ALLIKATE LOETELU

- Alver, J., Alver, L. (2009). *Finantsarvestus*. Tartu: Deebet.
- Alver, L. (2008). *Ehituslepingute tulu kajastamine*. Raamatupidamisuudised nr 1 (104)
- C., McCreevy. (2009) *Komisjoni Määrus nr 636*. Euroopa Liidu Teataja. Kättesaadav: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:191:0005:0009:ET:PDF>, 30. märts 2019.
- Guy, S., Henneberry, J. (2002). *Development and Developers: perspectives on property*. Blackwell Science Ltd. London.
- Habakuk, M., OÜ Metro Holding juhatuse liige. Valmidusastme meetodi rakendamise olulisus. Autori intervjuu. Üleskirjutus. Tallinn. 8. aprill. 2019
- Heroux, M. (1. Oktoober. 2018. a.). *IRS issues procedures for implementing accounting method changes related to ASC Topic 606*. Kättesaadav: <https://www.thetaxadviser.com/issues/2018/oct/irs-procedures-implementing-accounting-method-changes-asc-606.html>, 20. märts 2019.
- IAS 11 Construction contracts. (2014). London: International Accounting Standards Board.
- International Financial Reporting Standard 15 (IFRS). (2018). London, International Accounting Standards Board (IASB).
- Kaing, M. (2011). *Kinnisvara alused*. Tartu: AS Atlex.
- Kannistu, S. (8. November 2017. a.). *Uus standard nõuab tähelepanu*. Kättesaadav: <https://www.kinnisvarauudised.ee/uudised/2017/11/08/uus-standard-nouab-tahelepanu>, 20. märts 2019.
- Karsti Majad OÜ. (31. Detsember 2017. a.). *Majandusaasta aruanne*. Allikas: Majandusaasta aruanne.
- Kask, K. (1997). *Kinnisvara rahandus*. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., Warfield, T. D. (2007). *Intermediate Accounting*. 12th ed. Vol 2. New York: John Wiley & Sons.
- Kiikri Kodu OÜ. (31. Detsember 2018. a.). *Majandusaasta aruanne*. Allikas: Majandusaasta aruanne.

Kiikri Residentsid. Kiikri Kodu OÜ. Kättesaadav: <https://www.kiikri.ee/muugiinfo/>, 28. aprill 2019

Kuhlbach, H., Prisk, P., Lauren, A. (2002). *Kinnisvaraõpik*.

Tuulik, K., OÜ Metro Capital projektijuht. Kinnisvaraarenduse etapid Metro Holding OÜ näitel. Autori intervjuu. Üleskirjutus. Tallinn. 5. aprill. 2019

Pirita Apartments OÜ. (31. Detsember 2016. a.). *Majandusaasta aruanne*. Allikas: Majandusaasta aruanne.

Pirita tee 20a. (31. Detsember 2018. a.). *Majandusaasta aruanne*. Allikas: Majandusaasta aruanne.

RTJ 10 Tulu kajastamine (muudetud 2011). Raamatupidamise Toimkonna otsus 01.01.2018

Rutledge, R. W., Khondkar, K., Taewoo, K. (2016). *The FASB's and IASB's New Revenue Recognition Standard: What Will Be the Effects on Earnings Quality, Deferred Taxes, Management Compensation, and on Industry-Specific Reporting?* The Journal of Corporate Accounting & Finance.

SME IFRS 15 (2018). London, International Accounting Standards Board (IASB).

Telliskivi OÜ. (31. Detsember 2015. a.). *Majandusaasta aruanne*. Allikas: Majandusaasta aruanne.

Valgevase 11a OÜ. (31. Detsember 2013. a.). *Majandusaasta aruanne*. Allikas: Majandusaasta aruanne.

Võlaõigusseadus (01.07.2002. a.). *Riigiteataja*.

Kättesaadav: <https://www.riigiteataja.ee/akt/961235?leiaKehtiv>, 20. märts 2019.

LISAD

Lisa 1. Intervjuu Metro Holding OÜ juhatuse liikme Mart Habakuke vastused

Kaua Teie olete olnud seotud kinnisvaraarendusega?	Alates 2000 aastast seotud Metro Capitaliga ning tema eellastega, millest sai Metro Capital kunagi.
„Tulu kajastamine valmidusastme meetodil” Miks just selline teema? Miks on see Teie arvates oluline rakendada?	Äriliselt on probleem selles, et kõiki kinnisvaraarendus ettevõtete töö ja kasum kajastuvad erinevates perioodides. Need vahed on olulised ja osa neist isegi börsil noteeritud. Kuidas hinnata näiteks Merko väärtust, kui ei ole teada mitu võlaõigusliku lepingut ta on sõlminud ehk siis tegelikult müünud ja millise marginaaliga tegelikult müünud ja on peaaegu võimatu hinnata seda infot omamata ja see on probleem igas arendusfirmas, kus siis juhataja või omanik on huvitatud, et kuidas tegelikult ettevõttel läheb. Elu kinnisvaraarendus ettevõtetes toimub selle järgi, et müük toimub võlaõigusliku lepingu sõlmimisel, võlaõiguslik leping ei ole optisoon ehk õigus osta kinnisvara vaid nagu forward ehk klient on maksnud deposiiti. Oluline on see, kas müüa on saanud kahju võlaõigusliku lepingu tühistamisest. Võlaõigusliku lepingu tingimusest tulenevalt on oluline märksõna, kas riskid läksid üle ehk kas müüa saab oluliselt kahju, mis on vähem oluline kui keegi näiteks tagastab sokipaari, kus on kahjud suuremad. Tegelikuses lähevad riskid üle mitte asjaõiguslepingu sõlmimise hetkel vaid võlaõigusliku lepingu sõlmimise hetkel. Majanduskriisi ajal oli olukord muidugi teine ja siis tühistamisprotsent oli kuskil 30–40%, kuid siiski mitte palju ehk kahju ei olnud ikkagi suur. See on oluline seepärast, et kui ettevõtte juhtkond tahab teada kuidas tegelikult läheb, siis see on üks olulisemaid mõõdikuid ja kindlasti kui sa oled juba börsil kaubeldav, siis aktsionäridel on sellest informatsioonist rohkem kasu, kui sellest, et mitu asjaõiguslepingut on sõlmitud ja pigem on see eksitav ja võib isegi kahju tuua.
Kui RTJ teeks selle kinnisvaraarenduses võimalikuks, kas siis meie hakkas reaalselt seda meetodit rakendada?	Ma arvan, et tehnoloogilised võimalused on olemas, et sa ei pea iga kuu midagi arvutama vaid algoritmi süsteemi kirjutama kuidas seda arvutatakse. Võibolla peaks seda rakendama alates 30 ühikust. Tulu kajastamine peab olema piisavalt arusaadavalt tõlgendatud väliskasutajatele kui ka

	osanikele, seega peaks saama kinnisvaraarenduses rakendada valmidusastme meetodit
Mida selle tulemusega teha ja mis on selle <u>eesmärk</u> ?	Kasum ei jää teenimata vaid periodiseeritakse tulud ja kulud erinevatesse perioodidesse ja küsimus on selles, et keda see huvitab ja peaks huvitama aktsionäri kes igapäevaselt selle sees ei ole, mida ta võiks teada kui ta teeb mingusuguseid ostu-müügi otsuseid.

Allikas: Autori koostatud, Metro Holding OÜ juhatuse liikme Mart Habakuke vastuste põhjal

Lisa 2. Intervjuu Metro Capital OÜ projektijuhi Koit Tuuliku vastused

Küsimused	Projektijuhi Koit Tuuliku vastused
<p>Millise ülikooli olete lõpetanud?</p> <p>Kui pikk on Teie erialane töökogemus?</p> <p>Kui pikk on Teie töökogemus projektijuhina?</p>	<p>Tallinna Tehnikaülikooli erialal Tööstustsiviilehitus suundumusega ehitusmajandus</p> <p>2008 – tänaseni</p> <p>2012 – tänaseni</p> <p>2017 – Eesti Ehitusinseneride Liidu 7. taset Ehitusinseneri alal</p>
<p>Millised on arendusperioodi etapid?</p>	<p>Ideaalsel tingimustel kui detailplaneeringut ei ole siis on etapid sellised:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. tasuvusanalüüs; 2. detailplaneering kolm aastat; 3. projekteerimishange üks kuu + projekteerimine kuus kuud; 4. ehitusloa taotlemine kuus kuud + kolm kuud ehitushange (ehitushankega hakatakse tegelema paralleelselt); 5. kui arendusel on üks etapp siis ehitusperiood tavaliselt 12–14 kuud. 6. Kasutusluba 2-3 kuud (taotlemine algab kui 99% ehitusest on valmis) 7. Garantiiperiood 2. aastat
<p>Kui pikk on terve arendusperiood kui detailplaneering on kinnistul olemas?</p>	<p>Kui detailplaneering on olemas kinnistul olemas siis ideaalsel tingimustel võib arendusperiood kesta minimaalselt 2,5 aastat.</p>
<p>Mis on kõige aeganõudvam protsess arendaja seisukohast?</p>	<p>Projekteerimine koos ehitusloa taotlemisega on kõige aeganõudvam, minu ameti seisukohast, sest see on väga vastutusrikas.</p> <p>Ehitusperiood on arendusprotsessis kõige aeganõudvam 12–14 kuud.</p>
<p>Mis on Teie tööd kõige raskem osa ja miks?</p>	<p>Kõige keerulisem osa on ehitusloa taotlemine. Linna poolt on vastuseis, sest tehakse ebamõistlike otsuseid ilma teemasse süvenemata.</p>

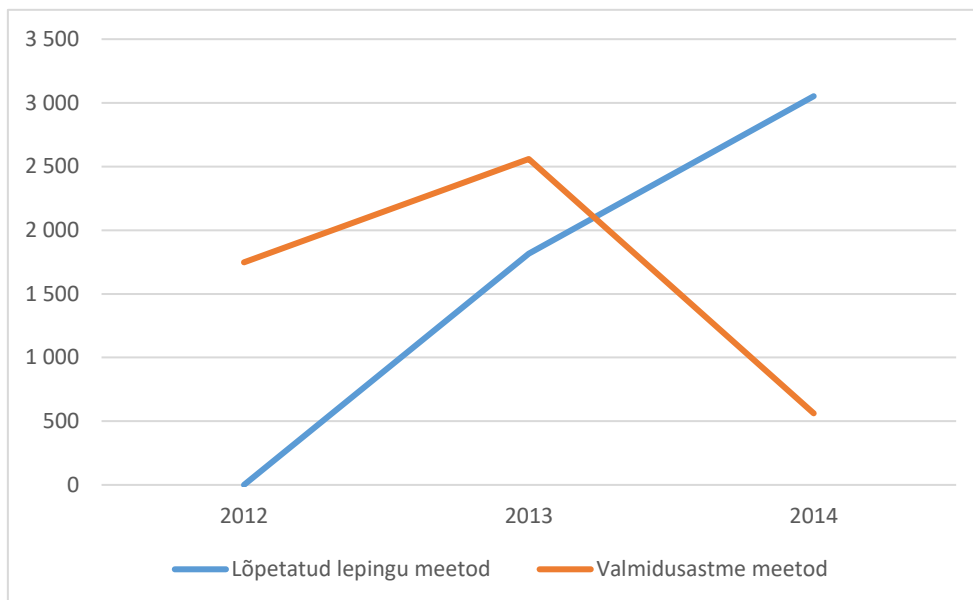
Allikas: Autori koostatud, Metro Capital OÜ töötaja Koit Tuuliku vastuste põhjal

Lisa 3. Võlaõiguslike lepingute tühistamise keskmine määr valimis olnud Metro Holding OÜ tütarettevõtete näitel

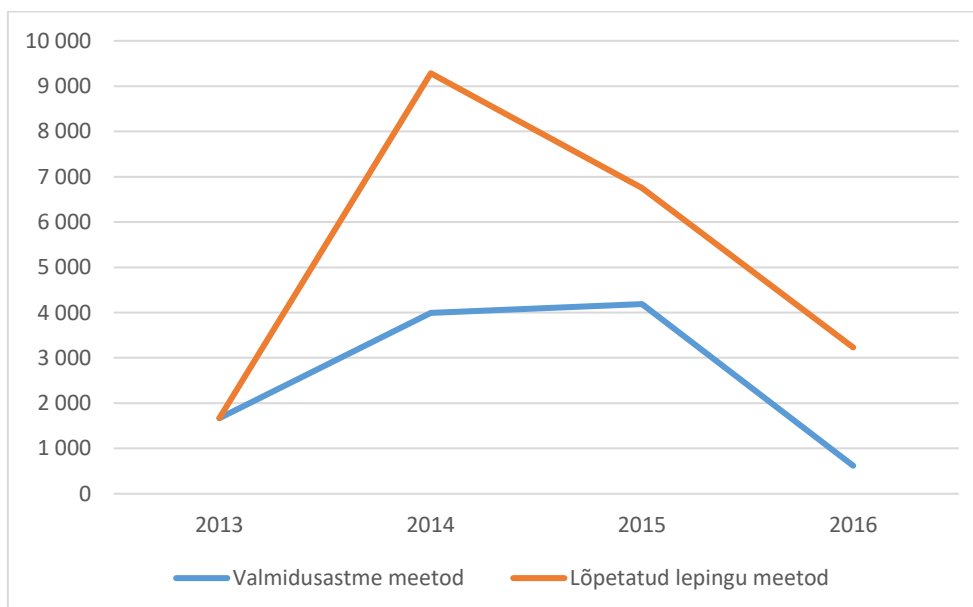
Arendusprojekt	Sõlmitud võlaõiguslikud lepingud (tuh. EUR)	Tühistatud võlaõiguslikud lepingud (tuh. EUR)	Tühistatud võlaõiguslike lepingude määr %
Valgevase 11a OÜ	4 868	99	2%
Karsti Majad OÜ	10 464	135	1%
Pirita Apartments OÜ	19 183	899	5%
Telliskivi 16 OÜ	2 449	0	0%
Pikksilma Kodu OÜ	21 951	594	3%
Pirita tee 20a OÜ	33 952	2 220	7%
Kiikri Kodu OÜ	17 112	0	0%
Kokku	109 978	3 948	4%

Allikas: Autori koostatud

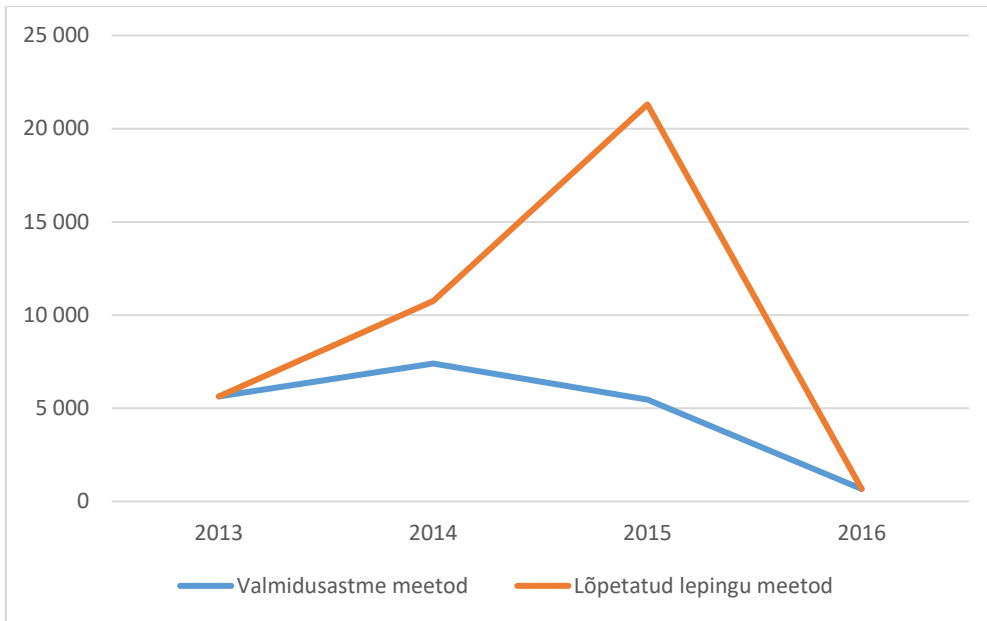
Lisa 4. Müügitulu lõpetatud lepingu meetodi ja valmidusastme meetodi kasutamisel valimis olnud ettevõtete näitel



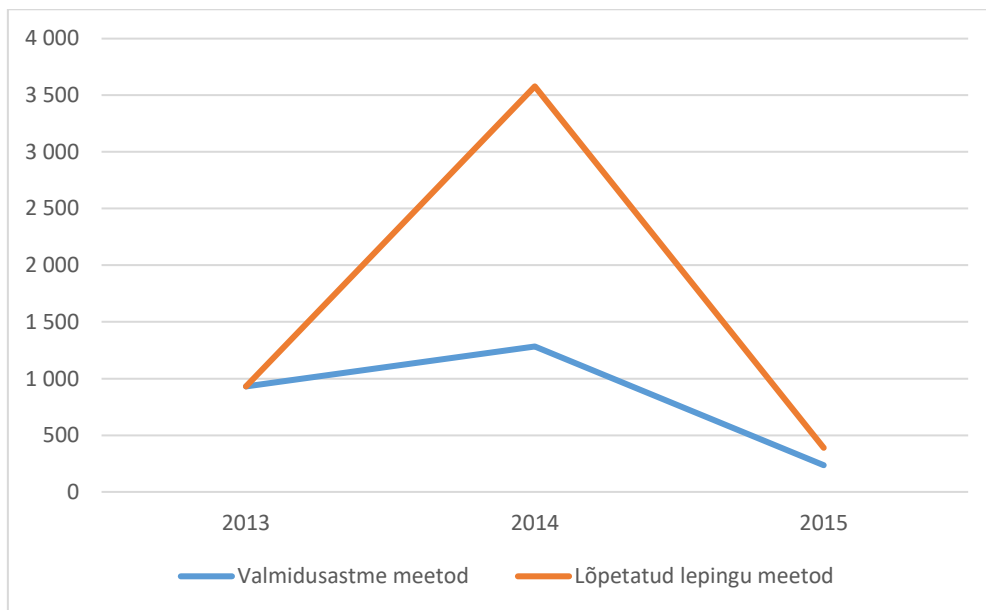
Allikas: Autori koostatud, Valgevase 11a OÜ



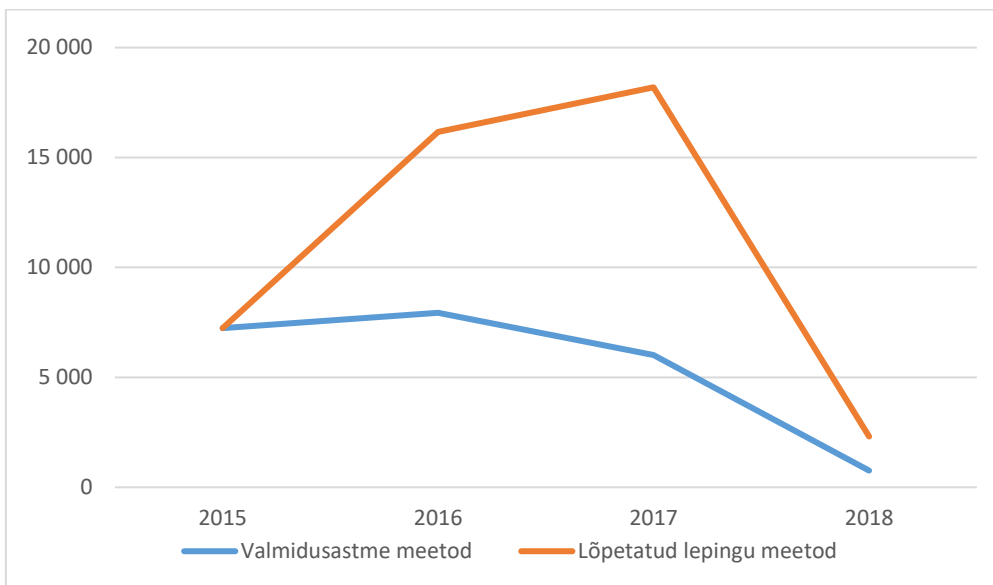
Allikas: Autori koostatud, Karsti Majad OÜ



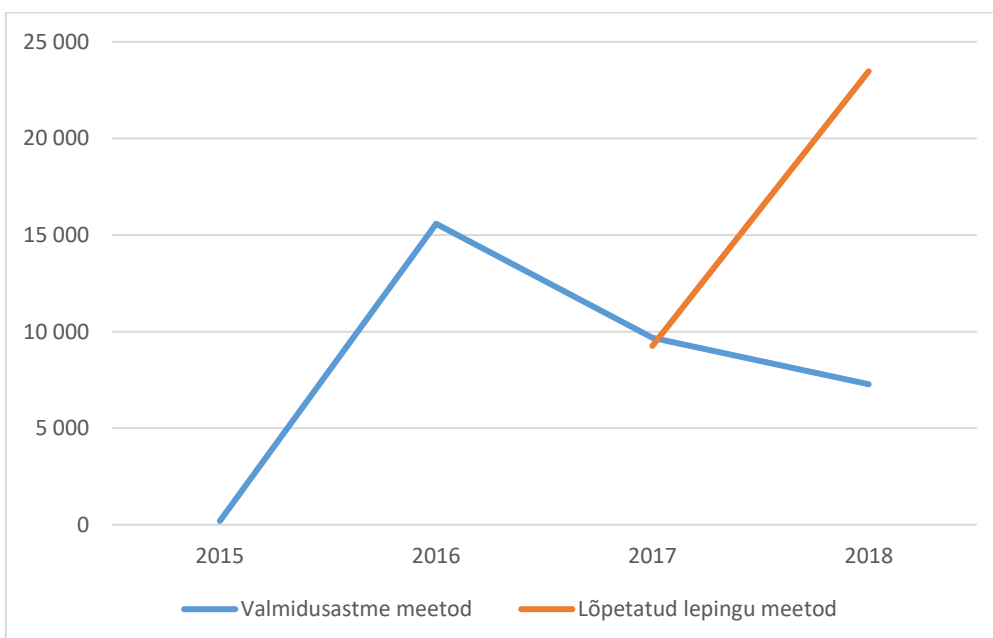
Allikas: Autori koostatud, Piritapark OÜ



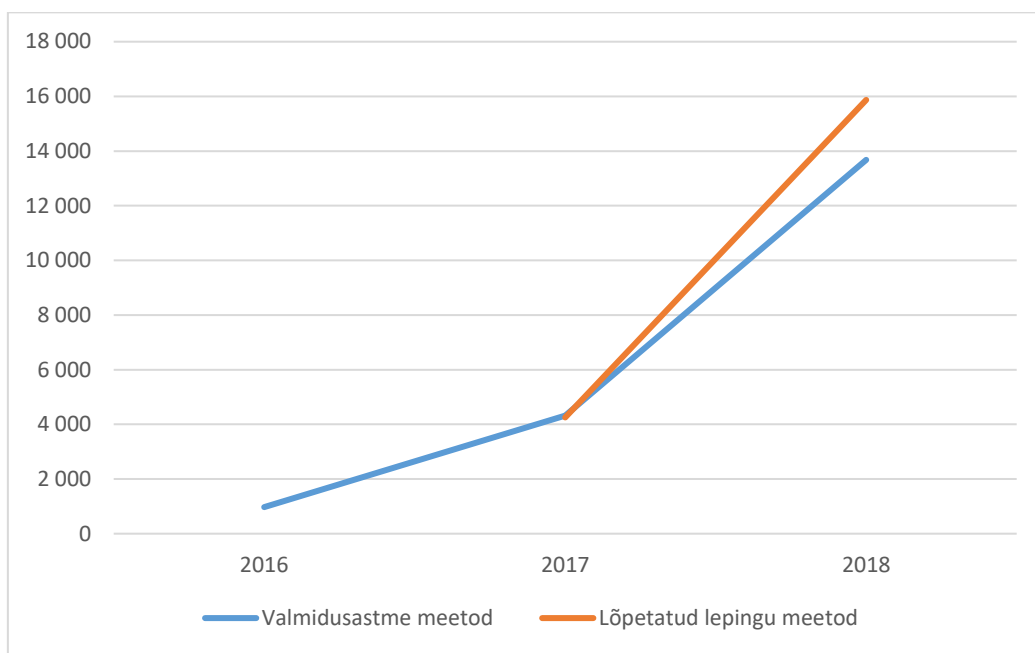
Allikas: Autori koostatud, Telliskivi 16 OÜ



Allikas: Autori koostatud, Pikksilma Kodu OÜ



Allikas: Autori koostatud, Pirita tee 20a OÜ



Allikas: Autori koostatud, Kiikri Kodu OÜ