

Liven, 2026. I kvartali auditeerimata majandustulemuste tutvustus

21. aprill 2026

Juhatuse esimees, Andero Laur; Finantsjuht, Joonas Joost

Tere päevast ja tere tulemast Liveni 2026. aasta esimese kvartali tulemuste tutvustamisele. Täna on tulemusi tutvustamas Liveni tegevjuht Andero Laur ja finantsjuht Joonas Joost. Tavapäraselt saab küsida küsimusi veebiseminari ajal, valides all paremal oleva ikooni kaudu küsimuste ja vastuste akna ja kirjutades küsimused veebinari jooksul sinna aknasse. Aga ma annaksin siit sõna edasi Andero Laurile, kes tutvustab tulemusi.

Livenist:

Tere tulemast kuulama meie esimese kvartali tulemustest. Nagu ikka, kõigile uutele kuulajatele ja järelvaatajatele, Liven on 12 aastat tegutsenud elukondliku kinnisvara arendaja. Selle aja jooksul oleme üle andnud üle 900 korteri 15 erinevas projektis. Üks projekt on meil hetkel Berliinis, ülejäänud arendused on Tallinnas ja selle lähiümbruses.

Oleme hinnatud Kantar Emori poolt mitu aastat järjest kõige mainekamaks arendajaks Eestis. Mis meid eristab teistest on koos koduomanikega kujundatud kodud, ehk me otsime kogu aeg efektiivseid võimalusi, kuidas pakkuda võimalikult laia materjalide valikut, võimalikult laia individualiseerimise võimalust klientidele ja seda sellisel viisil, et see oluliselt ei suurendaks meie kulusid ja et saaksime pakkuda seda sarnaste hindadega.

2026. aasta I kvartali peamised näitajad

Lähme edasi meie esimese kvartali tulemuste juurde. Seda võib nimetada üle ootuste heaks kvartaliks. Eriti kui vaadata, kui palju uusi võlaõiguslikke müügilepinguid (VÕL) me sõlmisime – seda on üle kahe korra rohkem kui eelmise aasta esimeses kvartalis. Kokku sõlmisime 54 lepingut, millest 51 olid Tallinnas ja kolm Berliinis.

Üleandmisi asjaõiguslepingu (AÕL) alusel oli 14. Üleandmised tihti peegeldavad seda, kas mõni projekt sai parasjagu valmis või on mõnes projektis jäänud veel midagi müüa. Selles kvartalis on meil veel natukene valmis jääki, mida saame müüa ja üle anda. Kvartali müügitulu oli ligi 6,9 miljonit eurot, mis peegeldabki tehtud üleandmiste mahtu. Sellise müügikäibe pealt teenisime 0,4 miljonit eurot puhaskasumit.

Libiseva 12 kuu näitajad

Nagu varemgi öeldud, siis mida me tegelikult alati soovime jälgida ja millele vaadata rohkem otsa, on meie sellised 12 kuu libisevad näitajad. Need peegeldavad natuke paremini ja selgemalt seda, mida me päriselt teeme ja kuidas meil läheb. Siit graafikult on näha, et 12 kuu libisev uute müükide arv on nüüdseks läinud üle 200 piiri – see on tegelikult esmakordne sündmus Liveni ajaloos.

Samamoodi on müügitulu kasvanud natukene just selle viimase kvartali tugevate müükide toel, nii et meie 12 kuu keskmine müügitulu on nüüd üle 50 miljoni euro. Ja loomulikult liigub koos sellega ülespoole ka puhaskasum.

Kui vaadata nüüd graafiku seda alumist poolt ehk üleandmiste arvu, siis näeme, et üleandmiste arv on meil veel hetkel selline, mis jääb alla 2023. ja 2024. aasta tulemustele. Siinkohal tasub aga meelde tuletada, et 2023. ja 2024. aasta tulemustel tegelikult projektide kasumlikkus oli tol ajal üsna madal. See oli eelkõige tingitud tollaegsest turukeskkonnast.

Nimelt enamuse nendest üleandmistest, tehingutest ja sellest käibest, mida me seal aastatel 2023 ja 2024 realiseerisime, oli tegelikult suures hulgas juba palju varem ette müüdud kodud. Me müüsimise need tihti maha inflatsiooni algusaastatel või isegi inflatsiooni-eelsel ajal. Pärast seda aga saime oma ehituse kulupoolele inflatsiooniga päris kõvasti pihta. Just seetõttu see kasumlikkus oligi aastatel 2023 ja 2024 nendel müükidel tunduvalt madalam, kui ta meil nüüd on. Nüüd, kus meil on käes stabiilsem aeg, on ka projektide kasumlikkus stabiilsem.

Olulised sündmused 2026. aasta I kvartalis

Alustasime uute majade ehitusega Luuslangi projektis, 39 kodu.

Regati projektis viisime läbi refinantseerimise valminud pindade tagatisel, kus enne oli ehituslaenu jääk.

Kadakadabras sai detailplaneering lõpuks kehtestatud, võimaldades meil arendada ligi 25 000 ruutmeetrit müüdavat pinda, mis on ligi 400 korterit. Seal käivad ettevalmistused ehitusloa menetluse alustamiseks.

Juhkentali 48 projektis saime üürimaja kontseptsiooni paika. Arhitektuurikonkursi võitjaks osutus Apex Arhitektuuribüroo. Seal käivad samuti ettevalmistused ehitusloa taotluse sisse andmiseks.

Lisaks asutasime kvartali jooksul Eestis kolm uut tütarettevõtet, mis on vajalikud juhuks kui peaksime uusi kinnistu oste tegema Eestis.

Jõudsime ka aprillis asutada uue tütarettevõtte Saksamaal selle sama eesmärgi tarbeks.

Jätkuvalt tegeleme aktiivselt ettevõtte aktsiate avaliku pakkumise ehk IPO ettevalmistamisega, millest on nii börsi kui ka meediat teavitatud.

Toimus ka aktsionäride üldkoosolek, kus vastavalt meie dividendipoliitikale (25% puhaskasumist) tegime 1,36 miljoni euro suuruse väljamakse.

Seoses meie börsiplaanidega sai juhtkonnale väljastatud uued optsioonid, millel on minimaalselt kolmeaastane väljateenimisperiood. Osade eesmärkide puhul viieaastane väljateenimisperiood ja need on seotud aktsia hinnaga. Kõige madalamad 8,95 euro pealt ja kõige kõrgemad 10,64 eurolt.

Nõudlust mõjutavad keskkonna tegurid

Nõudlust mõjutavatest teguritest rääkides jälgime nädala müügisuhtarvu, mis näitab broneeringute arvu võrreldes kogu pakkumises olevate kodudega. Peame heaks tasemeks 1,5–2,0% vahemikku. See näitab, kui kaua kulub meil kogu olemasoleva müügis olevate korterite ära müümiseks. Kui ta on kahe protsendi kandis, siis see võtab umbes aasta aega, mida peame selliseks väga heaks näitajaks. Ja nüüd aprillis läksime sellest näitajast üle. Kui me uusi asju siin müüki toome tasapisi, siis ilmselt see näitaja läheb natuke alla, sest see sõltub kui palju meil kokku on pakkumises ehk müügitempo versus pakkumine. Üldiselt tunneme, et teatud ebakindlust on geopoliitiliste sündmuste tõttu lisandunud, aga müüke otseselt tänu sellele vähemaks pole jäänud. Võib-olla oleks müüke veel rohkem kui seda ebakindlust ei oleks, aga müükide arv võrreldes eelmise aastaga on ikkagi märgatavalt kõrgem. Mulle tundub, et see ei ole ainult Livenil, vaid see on ka paljudel teistel arendajatel samamoodi.

Kuigi kui nüüd vaadata pakkumist, siis pakkumiste arv Tallinnas ja Tallinna lähiümbruses on kasvanud viimase kvartaliga. Ja seda seetõttu, et on tulnud mitmed uued projektid müüki. Ja siin on hästi näha parempoolsel tulpdiagrammil, et on tulnud just sellised projektid, mis on juba ehituses või on juba suuremad, mida välja tuua. Talsinki kvartal, mille maa-aluse korruse

ehitus pikka aega käis, aga nüüd on ka projekt avalikult müügis. Lisaks sellele veel üle 200 korteriga projekt Mustamäe keskuse kõrval kõrghoone, mis tuli müüki ja veel mõned, mis on seda kogu pakkumist juba kergitanud Suur-Tallinna piirkonnas üle 4 200, mis kahtlemata on väljakutse ja risk üldises mõttes, kui palju pakkumist on. Koos sellega on ka oluliselt kasvanud müük, et Tallinnas müüke võrreldes eelmise aastaga on märgatavalt rohkem ja seda eriti ka Tallinna lähiümbruses.

Ülevaade projektidest

Põgus ülevaade meie projektidest. Töös on jätkuvalt Harku järve kaldal Iseära projekt, kus meil on siis ligi 400 ühikut valminud etapiviisiliselt. Üle poole arendusest on valmis, natuke alla poole on veel minna. Üks ridaelamunäidis seal ja üks korterimaja, kuidas need siis välja näevad.

Regati projekt, mis valmis eelmise aasta lõpus, seal on mõned korterid veel müüa. Seal on üsna stabiilse müügitempo olnud viimasel kahel aastal ja see sama stabiilsus on jätkunud ka pärast valmimist ja valmistamete järgmist etappi. Siin ka näide siis ühisest hobiruumist, kus saab enne trenni ennast venitada, lõuatõmbeid teha ja ka varustuse hooldusruumist, kus saab oma jalgratast või suuski hooldada enne kui suusarajale minna.

Luuslangi projekt Haaberstis. Seal on esimene etapp valmis nagu siin pildil näha on ja teise etapi viimased majad, 39 kodu läksid eelmisel kvartalis ehitusse ja nendest on juba tänaseks hetkeks 38 protsenti müüdud. Ehitusse läinud kodud valmivad 2027.

Wohngarten. Meie arendus Berliinis, selline nagu see lõpptulemus välja näeb. Kohe-kohe jõuame viimase korruse ehitusega lõpuni ja algab fassaadi ja akende paigaldused, valmimist ootame 2027. aasta alguses. Seal on müüdud ja broneeritud 35% ja läheb sarnaselt teistele plaanipäraselt.

Eelmisel aastal alustasime Nõmme ühe projektiga, Olemuse. Eelmine kvartal saime müüdud 50 protsenti projektist, valmib sel aastal viimases kvartalis ja ehitus kulgeb ka plaanipäraselt. 12 maja ja igas majas kuus korterit.

Virmalise. Vahetult Superministeeriumi läheduses, uue planeeritava Ameerika saatkonna läheduses on üks natukene väiksem projekt, kus on 28 korterit. Müüdud on tänaseks hetkeks seal üle ühe kolmandiku ja seal on ehitus võib-olla plaanipäraselt kõige rohkem selline 2026. aasta lõpus täpselt. Kas valmimine ja üleandmine toimub 2026. lõpus või natuke 2027 aasta alguses. Selgub sellest, kas on ootamatuid tagasilööke ehituse käigus või mitte. Hetkel kulgeme plaanipäraselt.

Peakorteri I etapp. Meie ühisprojekt Oma Ehitajaga, kus Livenil on 50 protsenti osalust. Seda projekti meie oma raamatupidamises ei konsolideeri. Hetkeks on seal 42 protsenti müüdud. On ainuke projekt, kus me oleme ehitushinna riskile osaliselt avatud. Osaliselt on ta tarbijahinnaindeksiga seotud, aga tarbijahinnaindeksiks on teatud piir, millest me veel üle läinud ei ole, nii et see otseselt veel mõjutama pole hakanud.

Juhkentali 48, mis meil on hetkel projekteerimises ja millest saab Tallinna bussijaama kõrvale Liveni esimene üürimaja, kus on nii äripinnad kui ka üürikorterid. Keskendume pigem pikaajalisele üürile. Detailplaneering on kehtestatud ja üüritavat pinda on natuke üle 9 000 ruutmeetri.

Kadakadabra on meie projekt, kus me saime detailplaneeringu kehtestatud eelmisel kvartalis. Seda detailplaneeringut tehti üle kaheksa aasta. Aega on läinud aga planeering on lõpuks valminud. Alustame müügiga käesolevas kvartalis, ehitusloa menetlus algab ka iga hetk. Natuke alla 400 korteri kokku ja ehitame etapiviisiliselt.

Siin on meie Peakorter teine etapp. See on 100 protsenti Liveni projekt, kus me oleme ka detailplaneeringu protsessis. Vastuvõtmine on toimunud, ootame siis seda viimast sammu, milleks on planeeringu kehtestamine ja siis liigume ehitusloa menetlusse ja oodatavasti müüki juba käesoleva aasta lõpuks.

Eelmisel aastal soetatud kaks uut kinnistut: üks neist on Lasnamäel, kokku prognoosime 154 elu-äripinda sinna, käib detailplaneeringu algatamine. Teine on siis Järveotsa teel. Siin kõrval on hiljuti detailplaneeringud juba kehtestatud, kuhu siis lähiajal konkurendid hakkavad uut hoonet rajama, nii et see ümbruskond seal läheb omajagu paremaks tänu sellele. Meie detailplaneeringu algatamine on alles algusfaasis ja läheb aega enne kui me seal jõuame arendusfaasini.

Siin on need kõik meie projektid ajateljel. Kõige ülal on valmis arendatavad kinnisvarainvesteeringud ja sinna alla käib Juhkentali ja mõned üksikud pinnad, mis meil hetkel enda valduses on ja mida me välja üürime. See on meie täna parim teadmine, millal need projektid ehituses on ja millal nad valmivad. Müügiperioodid kestavad veel natuke aega pärast valmimist. Praktikas, mida kaugemal selle nii-öelda projekti prognoos ehitusaeg on, seda ebakindlam täpne graafik on. Nii et seda palun mitte võtta meie sellise käibeprognoosina, seda ta ei ole, vaid me parim teadmine täna, millal nende projektide ehitused toimuvad. Võib-olla tooks välja siit, et valdav enamus meie kogu arendusportfelligist on juba kehtestatud detailplaneeringute ja olemasolevate ehitusõigustega, ligi 70 ja peale protsenti.

Ülevaade majandustulemustest

Nüüd täpsemalt räägib edasi Joonas meile kvartali majandustulemustest. 14 üleandmist kvartali jooksul. Selgelt väiksem tulemus kui eelneval kvartalil, aga kui võrrelda aasta taguse esimese kvartaliga, siis sellest momendist jällegi tunduvalt parem tulemus. Müügitulu ligi seitse miljonit eurot, taaskord eelmise kvartaliga võrreldes oluliselt madalam maht. Kuid hooajalises vaates eelmise aasta esimese kvartaliga võrreldes üle viie miljoni euro suurem müügitulu. Kasumliikkused laias laastus peegeldavad seda sama dünaamikat. Tulenevalt oluliselt väiksemast müügitumahust kui me võrdleme eelneva kvartaliga, on puhaskasum oluliselt madalam, vaid 420 tuhat eurot ja ka puhaskasumi marginaal 6,1 protsenti. Kui võrrelda tavapäraselt hooajaliselt madala müügituluga ehk esimese kvartaliga, siis tulemus on märgatavalt palju parem. Eelmine aasta samal ajal oli puhaskahjum 700 tuhat eurot, et tegelikult seitsme miljoni müügitulu ja 400 tuhande eurose puhaskasumiga esimese kvartali tulemus on Liveni senises müügitulu mõttes kindlasti rekordtulemus.

Turustuskulud on suures plaanis võrreldes eelnevate kvartalitega võrreldavas suurusjärgus. Jätkame mitmete projektide samaaegset müüki ja turundamist. Üldhalduskulud samamoodi suures pildis kõiguvad 400 tuhande euro suuruse ümber, sõltuvalt projektide valmimisest ning kui on kätte jõudnud tulemustasude sündmused.

Varade maht tõusis kvartali jooksul ligi 92 miljoni euron. Seoses teenitud kasumiga eelkõige ka omakapitali maht suurenes nüüd üle 24 miljoni euro. Laenukohustuste maht ootuspäraselt kasvas ligi 52 miljoni euron, millest ehituse finantseerimise laenud on 7,2 miljonit eurot. Omakapitali määr ilma ehituslaene arvesse võtmata on 28,4 protsenti ja omakapitali puhaskasum, kuhu arvestatakse viimase nelja kvartali kasum, on 32 protsenti.

Varude vaatest on näha, et kvartali jooksul on vähenenud valmis korterite varude maht ja suurenenud ehituses olevate varude maht. Seoses Kadakadabra projekti planeeringu kehtestamisega on ehitusprojekti maht suurenenud. Võib-olla täpsustuseks tooks välja, et seoses Juhkentali projekti otsusega arendada projekti üürimajana, on see projekt arvestuses meil käsitletud kinnisvarainvesteeringuna ja see osa on siis varudest kvartali jooksul välja liikunud kinnisvarainvesteeringu reale.

Laenukohustuste osas on ootuspärane suurenemine. Mõnevõrra on suurenenud ehituse pangalaenu ja nagu Andero ka varem mainis, siis Regati projekti ehituse kallinemine ja selle refinantseerimine, mis on siis käsitletud meil selles vaates arenduse pangalaenu tulbas.

Kui kord hüpata tagasi kvartali müükide peale, siis kogu kvartali müügitulumuses uued müügid on kokku 13 miljonit eurot, millest siis 2,6 miljonit oli müük, mille me kvartali jooksul üle andsime ja tehingusse. 10,4 miljonit jäi ettemüügiks ja tulevaste perioodide müügitulu kajastamiseks. Samas need varasemalt sõlmitud müügilepingutest realiseerusid müügituluks sel kvartali jooksul 4,4 miljonit eurot. Kvartali lõpus on kogu ettemüügi saldo kokku ligi 40 miljonit eurot ning sellest 35 miljoni euro mahus sel aastal lõppevatest projektidest müügitulu. Veelkord selguse mõttes, et Peakorter I etapi projekti ettemüüki nendes summades kajastatud ei ole.

Tuleviku väljavaade ja laenukohustiste dünaamika

Selle aasta väljavaate osas kohalik majandus on näidanud paranemistrende ja ootame, et see jätkub. Selge see, et väliskeskkonnast on teatavat teadmatust olemas, aga seni jah tulemused on olnud veel paremad kui ilma selleta. Nagu öeldud, ettemüügiportfellis on meil sel aastal lõppevaid projekte 35 miljoni euro mahus lõppevas mahus ja müügitulu. Kogu võimalikust mahust suudame kaks kolmandikku müüa ja üle anda, ehk sisuliselt tähendab see eelmise aasta võrdluses 20-protsendilist müügitulu kasvu ligi 59 miljoni euro suurusjärku. Koos kasvuga ootame ka jätkuvalt puhasrentaabluse 20-protsendilise tootluse ületamist.

Lõpetuseks veel ka laenukohustuste väljavaate dünaamika. Kuna meil on mitmeid kuus-seitse ehitust töös, siis järgnevate kvartalite jooksul ehituslaenu saldo on suurenenemas ning ehituste valmimiste järgselt siis kolmandas kui ka neljandas kvartalis ja korterite üleandmistega on ehituslaenu saldo taas kiiresti langemas.

Küsimused ja vastused

Meil on tulnud mõned ette saadetud küsimused ja mõned küsimused veebiseminari jooksul. Ma alustan ette saadetud küsimustest. Mitu küsimust on tulnud ühel teemal.

Millal toimub Liveni IPO?

Me oleme välja öelnud, et aktsiate avalik pakkumine on kavandatud käesoleva aasta kevadesse ja täpsemalt saame me teavitada turgu börsiteadete vahendusel.

Millist mõju avaldab Iraani sõda ja kütusehindade tõus Liveni tulemustele ja väljavaatele?

Ma korra seda puudutasin, et ma arvan, et tarbijakindlus oleks veel kõrgem ja võib-olla ka müügid veel paremad, kui seda sõda ei oleks. Sõda ja kütusehindade tõus kahtlemata mõjutab ehitushinda. Mitte võrdselt kõiki nii-öelda alampeatükke seal ehituseelarves. Me ei ole näinud, et peatöövõtjad oleksid kuidagi palju hindu suurendama hakanud. Meil on paar ehitushanget käimas ja nende ehitushangete põhjal, mis praegu käimas on, kuna need on ka järgmiste olemasolevate ehituste järgmised etapid, nad on väga hästi võrreldavad, siis tegelikult see hinnatõus jääb praegu ikkagi natukene inflatsioonile alla. Nii et ei ole veel neid märke, et kuidagi äkiliselt mingit hinnatõusu tuleks, aga ei tea, eks sõltub kuidas geopoliitilised sündmused edasi arenevad.

Kas Juhkentali 48 projekt oli algselt üürimaja kontseptsiooniga? Mis pani sellist otsust tegema?

Me teadsime, et seal on omajagu äripindade osakaalu. Me teadsime, et me soovime üüriarisse kui sellisesse pikemas perspektiivis siseneda, sellepärast et me siiralt usume, et me loome kodusid ja ma arvan, et ei pea tingimata omama seda kohta, kus sa elad, et seda koduks kutsuda. Ma arvan, et enda kogemusest võin öelda, et pool iseseisva elu ajast olen üürikodus elanud ja täiesti seda oma koduks nimetanud. Ma arvan, et tõelisi üürikodusid pakkuda, siis

hästi oluline selle juures ongi kindlustunne elanikul, et ta saab seal pikka aega elada, ta saab seda oma enda vajaduste järgi kujundada, luua ja ta ei pea muretsema, et omanikul võib-olla mingi plaan muutub ja ta selle maha müüb või mida iganes ja siis ta peab sealt välja kolima. Sellist turgu me usume, et on olemas. Kolmandaks on piirkond. Kui mõelda, et kus on sellised head kohad tõelist nagu üürikodude rajamiseks või üürimaja rajamiseks, siis kindlasti Tartu maantee sissesõit, bussijaama ümbrus logistiliselt võiks hästi Tallinna uutele elanikele sobida. Kui mõelda seda piirkonda koos nagu väljavaates, siis hiljuti sai valmis Lastekodu tänav, mis on sellise võib-olla Kalamajaliku tundega jalutajatele, jalgratturitele. Seal ümber on mitu detailplaneeringut, mis muudavad kogu selle piirkonna välimust väga palju. Lisaks Fahle piirkond, mis jätkuvalt edasi areneb ja kus luuakse uusi maju ja töökohti. Ka bussijaamal on pikas perspektiivis plaan oma enda krundil uut detailplaneeringut ette näha. Kui ma peaks kuhugi täna investeerima Tallinnas, kus ma mõtleksin, et see piirkond veel ei ole seal, aga 5-10 aasta pärast on see väga palju muutunud ja väga palju parem elukeskkond, siis ma arvan, et Juhkentali on üks õige koht. See on suurepärane asukoht Liveni esimese üürimaja tegemiseks Tallinna.

Liveni puhul näitab nädala müükide suhtarv tugevat positiivset trendi, aga kuidas on suurem vaade täna turul, sealhulgas konkurentide projektides? Kas suurenenud Euribor on miski, mis on hakanud juba klientide huvi või otsuseid piirama?

Me ei ole näinud, et ükski müük suurenenud Euribori pärast oleks jäänud katki. Seda ei ole juhtunud ja kui mõelda, et kuidas on lepingud täna üles seatud, siis meil on ujuvad laenuitingimused. Euribor muutub iga kuue kuu tagant klientide jaoks. See mõjutab meie kliente palju vähem kui võib-olla mõnes muus riigis. Näiteks Saksamaal me tunneme, et see mõju võib olla palju suurem, sellepärast et seal on fikseeritud laen ja see laen sõlmitakse sel hetkel, kui toimub notari leping, mitte siis kui valmis saab nagu Eestis. Tihti leping tehakse varem, aga laen antakse panga poolt välja siis, kui valmis saab. Saksamaal hakatakse seda laenu juba varem välja andma ja Euribor ehk laenuitingimused, laenuintress fikseeritakse Saksamaal tihti viieks kuni kümneks aastaks. Nii et seal on vahetu mõju on kindlasti olnud natukene suurem. Eestis pigem vähem ja tegelikult, kui müükide suhtarv on kasvanud, aga üldine trend turul on sama, et müügid ei ole paremini läinud esimeses kvartalis mitte ainult Livenil, vaid kogu turul. Kui võrrelda Liveni 51 müüki suur Tallinna turul, siis tegelikult võrreldes eelmise aasta tulemusega, siis meie turuosa on ainult natukene kasvanud. Kogu see kasv on tulnud hästi palju koos turuga. Meie vaates on see ka prognoositav, sellepärast et selliseid uusi projekte on meil väga vähe välja tulnud. Tavaliselt selline müügi suurem kasv toimub uute projektide tulekuga. Kui on kuskil uues asukohas oodatud Liveni projekti või üldse on seal olnud vähem pakkumist, siis uue projektiga välja tulles on võimalik kohe kvartali jooksul palju müüke teha. Seda efekti Livenil esimeses kvartalis ei olnud ja see meid ei toetanud, nii et me oleme rahul selle tulemusega, et oleme natukene turuosa kasvatanud sellegipoolest.

Hetkel rohkem küsimusi ei ole ette saadetud ega veebiseminari jooksul küsitud. Kõik materjalid: kvartaliaruanne, veebiseminari esitlussalvestus, hiljem ka veebiseminari transkriptsioon on mõne aja pärast kättesaadaval kodulehel liven.ee/investor. Loomulikult võib küsida küsimusi ka vahepeal, saates näiteks kirja investor@liven.ee aadressile. Täname kõiki veebiseminaril osalejaid ja loodetavasti kohtume teiega taas kolme kuu pärast. Aitäh!