

Liven, 2025. I kvartali auditeerimata majandustulemuste tutvustus, 30. aprill 2025

Juhatuse esimees, Andero Laur; Finantsjuht, Joonas Joost

Tere päevast! Alustame Liveni 2025. aasta I kvartali auditeerimata majandustulemuste tutvustamisega.

Mina olen Joonas Joost, Liveni finantsjuht ja Andero Laur, juhatuse esimees, täna tulemusi tutvustamas.

Enne veel kui edasi läheme, siis sarnaselt eelmisele korrale - küsimusi saab küsida nii veebiseminari ajal, kirjutades need siia küsimuste kommentaaride nurka, kus on need sellised kolmnurga ruudu ja ümmarguse palliga märk. Valides siis sealt 'küsimused ja vastused' ja sinna siis küsimused kirjutades. Aga lähemegi siis kohe sisu juurde edasi ja ma annaksin siit sõna Anderole.

Aitäh ja tere tulemast veel ka minu poolt. Lühidalt Livenist - elukondlik arendaja, peamiselt tegutseme Tallinnas, üks projekt on ka Berliinis. Keskendume üksnes elukondlikule arendusele. Meie portfellis on ka ärikinnisvara aga seda ainult nii palju kui kaasa tuleb, tavaliselt esimesed korrused ja nii edasi. Väga uhked oleme selle üle, et Kantar Emor valis meid eelmine aasta kõige parema mainega kinnisvaraarendajaks Eestis ja meie klientide tagasiside on ka hea hüppe teinud ja on väga kõrge. Kui strateegiliselt rääkida, kuidas Liven teistest eristub, siis me panustame globaalsele trendile nagu massindividualiseerimine ehk otsime võimalusi, kuidas efektiivselt pakkuda võimalikult suurt paindlikkust kõigile koduostjatele, et nad saaksid muuta oma kodu vastavalt nende vajadustele. Olgu selleks siis planeeringute kohandamine vastavalt vajadustele, siseviimistluse valimine või siis sisseehitatud mööbliga kodu enda jaoks paremaks kohandamine.

Esimene kvartal kokkuvõtvalt - väga väike müügitulu, sellepärast et meil on väga vähe valmis kodusid, mida üle anda ehk me alustasime seda aastat väga väikse laovaruga. Ma arvan, et see on tegelikult hea aga praktikas tähendab see seda, et kvartali tulemused on väga hüplikud, sest müügitulu tekib siis, kui kodusid üle anname. Mõned üksikud kodud andsime üle ja nende kasumlikkus vastas umbes sellele tasemele, mis oli ka eelmise aasta lõpus. Aga uusi võlaõiguslikke müügilepinguid sõlmisime rohkem kui eelmine aasta. See on hea märk kuna esimesed kaks kuud on tavaliselt uusarenduste müügis üpris vaiksed ja olid ka seekord ning peamise tulemuse tegi just märtsikuu.

Kliendi tagasiside on kasvanud oluliselt. Need kliendid, kellele on kodud üle antud või on müügid toimunud ja tagasisidet oleme küsinud, oleme saanud väga head tagasisidet, mille üle on ainult hea meel. Kui kommenteerida, miks eelmine aasta nõnda madal oli, siis see jällegi oli seotud nende projektidega, mis meil juba algasid aastal 2021-2022, kus ehitused hilinesid ja kus mõned ehitused ka vahepeal korra katkesid ja tuli jätkata. Nii et seda head tagasisidet oligi äärmiselt keeruline saada.

Võib välja ka tuua, et üks uus projekt lisandus. See on küll ühisprojekt teise arendajaga, Oma Grupiga, kus me omandasime 50 protsendi osaluse, ja loodame, et selle projekti ehitusega saab juba alustada käesoleval aastal kuna kõik ehitusload on seal juba olemas, mis on eelduseks ehituse alguseks.

Korra tagasi tulles müügitulu juurde - alustasime kvartalit ettemüükidega kokku ligi 35,5 miljonit ja tegime uusi müüke 7 miljoni eest, millest siis ainult 1,9 sai realiseerida müügikäibena ehk asjaõigustena ja 5,1 miljonit lisandus siis ettemüükidele. Enamus ettemüüki

on nendes projektides, mis ka saavad lõppeda käesoleval aastal. Nii et me jätkuvalt usume, et meie selline aasta alguses esitatud käibeproгноos aasta lõpuni ja ka kasumiproгноosid on realistlikud, hoolimata sellest esimese kvartali tulemusest.

Olulised sündmused:

Sõlmisime esimesed tasulised broneeringud Wohngarten-i projektis, Saksamaal Berliinis. Neid hetkel on umbes 20-le protsendile projekti mahust. Seal natukene võtab meil kauem aega, et notarisse jõuda, kui see võtab Eestis. Lihtsalt see protsess ja see detailsus, mida me peame seal kokku leppima, on oluliselt suurem. Tehakse eelmärke ostjate kasuks ja kantakse kinnisturaamatusse ja nii edasi. Sellist paindlikkust pakkuda on tänu sellele juriidilise poolele natukene keerukam. Kuna see on see, mille poolest Liven eristub, siis me seda võimalust oleme rohkem uurinud ja selle peale natuke rohkem aega kulutanud. Aga sellist tagasilööki me ei ole, et ei saaks paindlik olla. Saab küll aga natuke tuleb võib-olla erinevalt kokkulepped klientidega üles ehitada.

Alustasime kahe projekti eelmüügiga. Esimesed makstud broneeringud Olemuse projektis, mis on asub Nõmmel, mille ostsime siis eelmise aasta suve lõpus. Ja ka Virmalise projektis, mis asub kesklinnas. Seal võlaõiguslikke lepinguid veel ei ole teinud, üksnes ainult makstud broneeringud. Neid võlaõiguslikke lepinguid ootame teise kvartalisse nendest projektidest.

Toimus edukas rohevõlakirjade emissioon Tallinn Nasdaq börsil. Võib-olla lisakommentaari ütleks, et mis mulle endale võib-olla eriti head meelt teeb, on see, et me suutsime seda väga väikeste sisemiste kuludega teha. Võlakirjade väljastamise kulu, arvestades turundust ja nõustamisi ja nii edasi oli üpris tagasihoidlik, mis annab meile võimaluse siis seda säästetud raha paremate arenduste ja kasumlikkuse kasvataja parandamise poole suunata. Nii et sellisel viisil raha kaasata on üpris mõistlik viis, kui me suudame väljastamise kulud madalad hoida.

Mitme projekti varasemad laenud lõppesid, kuigi nende projektides ka laenujäägid ei olnud väga suured, sest need olid ehitusega seotud lepingud. Viimaste korterite müükidega maksti ka need laenud tagasi. Ühe finantseerimise tegime Olemuse projekti jaoks, kus siis pangalaen tuli ja mõned ehitus finantseerimise lepingud ka neid siin eraldi ei hakkaks välja tooma kuna see on selline tavapärane ehitustegevus.

Lisandus uus projekt, kus me omandasime siis 50 protsenti arendusest koostöös Oma Grupiga ja on plaanitud nii, et Liven juhib müüki, projekteerimist ja arendustegevust üldiselt ja Oma Grupi poolt on siis nende tüdarettevõtte Oma Ehitaja, kes viib läbi ehitust.

Turust. Kõik punktiirjooned tähistavad siis tehinguid või pakkumiste arvu ja kõik pidevad jooned tähistavad hindu. Kui rääkida hindadest, siis kõige üleval on nendest rohelise joonega siis uusarenduste pakkumishinnad. Siis on meil KV.ee portaalis korterite ruutmeetri hinnad ja siis viimaseks on siis keskmine tehingu hind Tallinnas maa-ameti andmetel. Nagu näha, siis uusarenduste hinnad tunduvad, et on teinud väikse hüppe. Tegelikult, kui võib-olla sinna statistikasse sisse vaadata, siis see on mõne väga kalli projekti lisandumine pakkumisse näiteks siis kõrghoone Eedu, mille ruutmeetri hind püsib üle 7 tuhande ja see siis sellist turustatistikat mõjutab päris palju.

Kui vaadata erinevatesse projektidesse sisse, siis tegelikult võib öelda, et sama arenduse ruutmeetri hind on ikkagi püsinud sama. KV.ee andmete kohta hästi ei oska seda öelda kuna pakkumine on olnud see hüppeline - on lisandunud vahepeal palju ja siis on pakkumist vähenenud. Võib arvata, et soodsam osteti ära ja nüüd on jälle natuke lisandumas.

Aga võib-olla selline kõige vahetum näitaja või kõige täpsem näitaja on maa-ameti andmetel Tallinna ruutmeetri hind ja seal võib öelda, et viimased 2,5 aastat, varsti juba 3 aastat on

püsinud see seal 3 tuhande kandis ja võib öelda, et paigal. Pakkumiste ja tehingute arvu natuke juba kommenteerisin, seal suuri muutusi ei ole. Tehingute arv Tallinnas on püsinud selles tavapärasel vahemikus, mis oli juba enne koroonakriisi, vahepeal oli keskmine natukene kõrgemal ja nüüd taas allapoole tulnud.

Küll aga võin öelda, et uusarenduste osakaal on seal vähenenud, võrreldes sellega, mis aastal 2022 ja 2021 oli ehk seda on vähem. Aga suures pildis on üpris stabiilne turg, kuigi pakkumist on ka palju, nii et see hoiab siis hinnad paigal. Kui veel korra vaadata täpsemalt uusarenduste turule, siis pakkumine on suurenenud. See on 2 tuhande kandis ka enne olnud, enne koroonakriisi, nii et need numbrid iseenesest Tallinna turu jaoks midagi liiga müstilist ei ole.

Valmis korterite jääk, üle tuhande, ei ole väga pikka aega olnud ja nüüd ta on stabiliseerunud ja pigem natukene hakanud alla tulema. Aga uusi projekte lisandub, paljud nendest pole veel ehitusse läinud. Ma ütleks, et natukene suuremat igakuist müüki on vaja, et see jääk hakkaks vähenema võrreldes sellega, mis ta praegu on.

Kui vaadata üldiselt, et mis meie nõudlust ja tulevikuväljavaadet kõige rohkem mõjutab, siis on see klientide kodude nõudlus ja kõige rohkem madal tarbijakindlustunne. Kui vaadata, mis on toimunud Euriboriga, mis on tänaseks juba 2,15% (6-kuu Euribor), siis peamine põhjus on ikkagi madal tarbijakindlustunne, mis hoiab neid ostuotsuseid tagasi. Sissetulekud on vahepeal päris palju kasvanud, hinnad on püsinud paigal, nii et see kättesaadavus ehk kui suur kuupalk ja kuumakse, kui neid kahte asja omavahel võrrelda, siis praeguste trendide jätkumisel võiks jõuda koroonakriisi eelsele tasemele umbes aasta lõpuks. See ei tohiks iseenesest probleem olla (rahaline pool), vaid pigem on see madal tarbijakindlustunne, mis neid otsuseid jätkuvalt edasi lükkab ja millepärast neid ka vähe tehakse. Kõige suurem muutuja, mida me ei tea veel, kuidas ta meid mõjutama hakkab, on kõik see, mis toimub Ameerikas, kuidas kehtestatud tollitariifid mõjuvad maailma majandusele ja läbi maailma majanduse, siis ka Eestile. Erinevaid stsenaariume võib kirjutada aga me sisemiselt katsume olla võimalikult valmis erinevateks olukordadeks ehk siis läbi selle proovida võimalikult palju arendusi enne ette müüa, kui ta ehitusse läheb ja läbi selle kindlustada ka müügitulu võimalikult suures osas. See on viis, kuidas me katsume kriiside osas olla võimalikult vähe mõjutatav.

Kui vaadata meie arendusportfelli kvartali lõpu seisuga, siis siia tabelisse ei ole lisandunud meie äsja omandatud projekt, mis meil on kaasomanduses. Suur pilt võrreldes eelmiste kordadega muutunud ei ole. Mõned projektid, kus ehitused on lõpetatud, on mõned üksikud korterid veel alles. Enamus müüke toimub ikkagi nende pealt täna, mis lähevad alles ehitusse või ehitus käib. See aasta meil lõppeb Regati esimese etapi ehitus. Lõppeb kortermajade etapiehitus Iseäras ja ka ühe ridaelamute etapi ehitus. Ma usun, et kõigi nende etappide müük on seal umbes 80 protsenti tehtud selleks ajaks, kui nad valmis saavad, pluss-miinus viis, nii et selle tulemusega võib igati täna rahul olla. Aga see eeldab tänaste trendide ja olukorra jätkumist, mitte olulist paranemist ega ka vastupidi.

Ühtlasi mainin ära, et on tulemas aktsionäride üldkoosolek. Midagi erakorralist seal päevakorras ei ole. Kinnitame majandusaasta aruande. Kasumi jaotamise otsustamine. Meie pikaajaline dividendipoliitika on 25 protsenti tulumaksu eelsest kasumist maksta dividendiks ja me oleme seda jälginud juba mitu aastat ja kavatsime jälgida ka edaspidi. Kui just mingeid erakorralisi sündmusi ei ole, et seda loogiliselt põhjendatult muuta aga hetkel ei ole näha. Jätkame siis sama audiitoriga, kes meil siiani on olnud, KPMG-ga. Siin on ka väike foto siis Regati arenduse esimesest etapist. Ütleme 3D illustratsioon, mis siis valmib selle aasta pigem neljanda kvartali alguses või siis kui õnnestub heade asjaolude kokkulangemisel ka juba kolmanda kvartali lõpus alustada korterite üleandmistega.

Tulemustest, nagu Andero juba kiirelt põgusalt sissejuhatuses mainis. Kuna andsime üle vaid viis kodu ja ühe äripinna, mida on oluliselt vähem kui eelnevate kvartalite jooksul, siis ka müügitulu jäi oluliselt madalamaks 1,9 miljonit eurot. Samuti ka kasumlikkus nendes projektides lõppevate kodude osas sarnane eelmise kvartaliga ehk pigem madalam.

Turustus ja üldhalduskulud peegeldavad paljuski töös olevate ja töösse minevate projektide ettevalmistust ja turundust. Nende kulude sees on ka edukustasude sündmused projektides ning mõnevõrra on suurenenud ka Saksa projektiga seotud üldised kulud. Kuna müügiimaht jäi sellel kvartalil ootuspäraselt madalaks, siis ka joonealune tulemus on see kvartal ka negatiivne, et puhast on puhaskahjum 705 tuhat eurot.

Finantsseisundi võtmenäitajatest. Varade maht tõusis perioodi lõpuks ligi 89 miljoni eurole. Muutus on võrreldes eelmise kvartaliga 10,5 miljonit eurot. Sellesse on tugevalt panustanud nii jätkuvad ehitustööd ja varude maht siis Regati ja Iseära projektides aga tegelikult ka kvartali lõpus võlakirjadega kaasatud raha. Laenukohustuste maht samuti on suurenenud sarnases mahus. Omakapital tulenevalt siis kvartali jooksul saadud kahjumist on mõnevõrra madalam, 17,6 miljonit eurot. Omakapitali määra, kust me võtame ehituslaenu sellest arvestusest välja on 25,5 protsenti ja viimase 12 kuu tulemused netovaatest ongi sisuliselt praegu nulli peal. Seega ka omakapitali puharentaablus on null. Visuaalselt slaidilt vaadata, siis samamoodi paistab välja eelkõige just ehituses olevate projektide varude kasv. Laenukohustuste poole pealt ka eelkõige just ehitusega seotud pangalaenu ja täiendavalt lisandunud võlakirjad.

Kui nüüd veidi ette vaadata, siis laias laastus on see kokkuvõtte sellest, mida Andero ka varem rääkis, et keskkonnas on väljakutseid. Euribori langus, reaalpalkade tõus on eelkõige need positiivsed faktorid, mis turunõudlust ja turuolukorra väljavaadet parandavad. Ebakindlus tarbijatel ilmselt veel mõnevõrra püsib. Jätkame praegu erinevates projektides eelmüükidega sealhulgas siis ka lisandunud uue projektiga. Kui projektides eelmüügid jõuavad piisavale tasemele, siis tegelikult soovime alustada ka nende projektide ehitustega. Ei ole muutunud asjaolu, et aasta jooksul on meil võimalik teoreetiliselt maksimaalselt üle anda 194 elu- ja äripinda. Selle mahu maksimaalne hinnanguline müügitulu suurus on 75 miljonit eurot. Ilmselt see päris sellises mahus ei realiseeru. Jätkuvalt näeme, et meie prognoos on 55 miljonit eurot müügitulu, millest siis tegelikult veel aasta jooksul valmimata projektides on lepingud 41 miljoni euro müügitulu mahus. Samamoodi nagu tegelikult ka varem sai öeldud, et enamus tulemusi tuleb meil siis järgnevatel kvartalitel. Teises kvartalis on valmimas Iseära projektis kortermajad. Aasta teises pooles samas projektis valmivad nii ridamajad. Regati ehituse valmimine kolmanda kvartali lõpus või neljanda kvartali alguses.

Kui me oleme läbi selle presentatsiooni adresseerinud esimesel kokkuvõtval slaidil 20 protsendilise omakapitali tootluseni jõudmist, dividendipoliitika täitmist, siis tegelikult kolmas punkt on seal ka - omakapitali suhtarv või tase võrreldes varade mahuga.

Tahan anda ülevaadet dünaamikast ja ka väljavaatest, et reeglina ehituslaenu on oma olemuselt siis natukene volatiilsema iseloomuga. Ehituslaenu saldo kasvab kõrgeks vahetult enne ehituste valmimist ja ehituse valmimise järgselt ja kodude üleandmisega koos kiiresti langeb. Seda on näha näiteks nii 2023. aasta kolmanda ja neljanda kvartali dünaamikast. Tegelikult on näha, et 2024. aasta lõpus, nüüd lõppenud kvartalil, ja tegelikult näeme ette, et ka järgmisel kvartalil on ehituslaenu saldo kasvamas. Koos ehituste valmimise ja kodude üleandmisega on see järgnevatel kvartalitel langemas. See prognoos on meie parim teadmine täna ja see sõltub ehituse graafikust, valmimisest, eelmüükidest, uute ehituste algustest ja võib veel muutuda aga selline dünaamika ja loogika selgelt välja näeb. Ehk tänase parima teadmise järgi siis laenukohustuste saldo hinnanguline suurusjärk aasta lõpuks võiks olla natukene 40 miljoni euro peal. Ehk siis sarnane tase, mis ta oli paar aastat

tagasi. Ehituslaenude saldo pigem suurusjärgus kümme miljonit eurot. See oli siis meie poolt lühike ülevaade.

Liiguksime edasi küsimuste juurde. **Kui palju on Regati osakaal 40-st miljonist tehtud võlaõiguslepingutest ja millal valmib Regati ehitus ja laekub käive?**

Regati ehitus, nagu rääkisime, on valmimas kolmanda kvartali lõpus, neljanda kvartali alguses ja sellest 40-st miljonist see osakaal on tugevalt üle poole, suurem enamuse.

Olete sõlminud 104 võlaõiguslepingut käesolevaks aastaks. **Kui suure osa see katab kõikidest võimalikest võlaõiguslepingutest, mis potentsiaalselt oleks võimalik käimasolevate arenduste või kohe ehituse järku jõudvate objektide puhul sõlmida?**

Ehk siis kui palju neid siis käesoleval aastal saab asjaõiguseks ehk siis müügikäibeks. Teoorias kõik, mis tänaseks sõlmitud on. Uute projektide puhul, kus me müüki alustasime, seal ei ole veel võlaõiguslikke lepinguid sõlmitud. Seal on üksnes ettemaksud ja broneeringud. Teoorias 104. Praktikast meil valmib nüüd Regatis neli erinevat maja. Ma kardan, et me ühte nendest majadest ikkagi hakkame andma üle järgmine aasta. Natuke sõltub, kui hästi ehitus läheb. Võib-olla mingi 20 või 25 nendest. Ütleme, et 80 protsenti võiksime kindlasti neist ära teha, mis tänaseks juba sõlmitud on. Kindlasti mõned tulevad veel juurde ka nendest projektidest, mis valmivad see aasta.

Kas Liveni ajaloos on tulnud ette ka juhtumeid, kes kliendid võlaõiguslepingust taganevad, millised klauslid, trahvid selle vältimiseks on lisatud? Ma hakkan tagantpoolt pihta. Võlaõiguslikust lepingust taganeda on võimalik siis, kui arendaja paneb mingisuguse rikkumise toime. Hetkel minu teada selliseid riske ei ole. Tavaliselt nad on seotud siis ennekõike tähtaegadega, et ei saa tähtajaks valmis. Selliseid riske hetkel ei paista. Need asjad, mis meil siin töös on, saavad valmis. Kümme protsenti on üldjuhul see leppetrahv, mida siis peab maksma ostja, kui ta ei tule sõlmima tehingut. Ma arvan, et meil kogu Liveni ajaloos on võib-olla paar juhtumit olnud. Klient üldiselt ei maksa midagi lisaks, vaid leppetrahv arvestatakse tehtud sissemaksust, mida ta on teinud kui ta võlaõigusliku lepingu sõlmis. Küsimus on lihtsalt see, et kui ta näiteks maksis 15 protsenti sisse, siis me võib-olla peame viis protsenti talle tagasi maksma aga saame siis leppetrahvi küsida sealt 10 protsenti. Paar korda on seda ka ette tulnud. Tavaliselt praktikast võib-olla, mis rohkem tuleb ette, on see, et mõni klient võib-olla kaotab töö ja tal ei ole võimalik kohe tulla seda lepingut sõlmima. Tal on vaja siis korraldada seda finantseerimist kuidagi ümber pangaga kokku leppides, lisatagatise otsides. Sellistel juhtudel me üldjuhul oleme, kui see on päris mure ja inimene ikkagi päriselt tahab seda kodu osta, proovinud leida lahendusi nii, et me ei peaks seda leppetrahvi rakendama. Sellisel juhul läheb veidi kauem aega ja lõpuks leiame lahenduse. Mõnikord oleme aidanud inimesel võlaõiguslikku lepingut edasi müüa, et ta saaks ikkagi oma sissemakstud raha tagasi. Üldjuhul see on alati õnnestunud. Paaril juhul on jäänud kuidagi see kommunikatsioon kehvapoolseks ja siis on lõpuks tulnud seda ette tulebki rakendada.

Järgmine küsimus. Võlaõiguslepingutega sõlmitud kodude indikatiivne müügitulu on umbes 41 miljonit eurot. **Kas praeguse kulustruktuuriga on sellise mahu pealt 20 protsendilise omakapitali tootluse potentsiaal juba saavutatav?** Jah on küll.

Ja nüüd praegu viimane küsimus, mis on laekunud. **Võib-olla täpsustaksite üle käimasolevate projektide puhul, kas ehitushinnad on fikseeritud? Kas olete avatud erinevate sisendite hinnariskile?** Meil on mõlemaid lepinguid. On neid, mis on avatud kui ka nendes lepingutes on teatud piirhinnad ja sihthinnad. Piirhinna ületamisel võtab ehitaja suurema vastutuse või võtab vähemalt pool sellest kulust nendes lepingutes, meil täna on. Aga on ka fikseeritud hinnaga. Ma arvan, et Iseäras on vist kõik fikseeritud hinnaga, Regatis oleme avatud osaliselt

hinnamuutuse riskile. Aga seal on tänaseks ikkagi suur enamus kuludest juba fikseeritud läbi alltöövõtulepingute. Nii et, mida ehitus edasi läheb, seda väiksemaks see risk muutub. Ilmselt oleme edaspidi paindlikud selles osas, et millist lepinguformaati valida. Meil sisemiselt on palju neid inimesi, kes ehitusjuhtidena töötavad ja ehitustellijatena töötavad, kes on valdavalt kõik ise peatöövõtjad olnud ja suudavad üpris hästi seda lepinguformaati juhtida tänu sellele, et neil endal on see kogemus olemas. Vahel on mõistlikum seda riski ehitajaga jagada ja vahel on mõistlikum leppida kokku fikseeritud hinnas. Sõltub selle projekti pikkusest ja võib-olla projekti keerukusest ja lõpuks sellest, et mida siis koostööpartnerid, ehituse peatöötjad on valmis antud ajahetkel pakkuma.

Küsimus on laekunud, **mis võiks olla 2025. aasta intressikulude prognoos?**

Täpsustaksin tehnilisena nüansina, et sisuliselt kõik intressikulud projektides, kus ehitus veel käib või ei ole veel ehitusse jõudnud ja kus käib arendus, siis intressikulud kapitaliseeritakse varudes ja kodude müümise järgselt kantakse varud kulusse kauba ja tootmise kulude realt. Ehk tegelikult intressikulude reale sellisel kujul kasumiaruandesse need otseselt ei jõua ja välja ei paista.

Nüüd sisulise poole pealt. Laenude saldo esimese kvartali lõpuga on 57 miljonit eurot. Keskmine, kui niimoodi vaadata, võiks jääda hinnanguliselt kusagile suurusjärgus 50 miljoni euro kanti. Laenuhinnad on erinevad, keskeltläbi kusagil kaheksa-üheksa protsendi kanti. Lihtsuse mõttes ütleme kümme ehk siis keskeltläbi viie miljoni või natukene viie miljoni alla tuleb selline rahaline kulu põhimõtteliselt. Osade laenude puhul need kulud või intressid ei kuulu tasumisele mitte perioodiliselt, vaid laenu lõpus. Ehk rahavooliselt see kulu on ilmselt mõnevõrra väiksem. Kui vaadata bruto kasumlikkust, mis oli madal, kaksteist protsenti ja väikse käibe pealt, siis tegelikult kasumis oli juba ka nende arenduste ja kulunud finantskulu sees kuna ta tuli läbi varude. Tehnilise täpsustusena veel, et need projektid, kus ehitus on valminud (eelmisel aastal oli neid olukordi, kus korterid on valmis ehitatud) aga veel ei ole müüdnud ning selles projektis on laen peal, siis peale kodude valmimist, seda osa intressikuludest ei käi läbi varude ehk see läheb otse läbi kasumiaruande. Suurt ärimudelit see dünaamika ei mõjuta suures mahus.

Tundub, et praegu rohkem küsimusi ei tule. Kui tuleb, siis alati võib saata küsimused, kas meie e-maili aadressile või ka investor@liven.ee. Kui vahepeal küsimusi ei tule, siis järgmise kvartali tulemustest anname ülevaate taas kolme kuu pärast veebiseminaril. Suured tänud osalemast ja kohtumiseni siis. Aitäh. Head päeva jätku.