

STATUSRAPPORT 5 MARS 2014

STATUSRAPPORT GENOMFÖRDA EMISSIONER

Apportemissionerna och den kontanta nyemissionen ligger fortfarande för registrering hos Bolagsverket. De gamla aktierna i Fastighetsbolagen som skall bytas till aktier i Norrpada ligger reserverade på apportkonton i respektive innehavares namn hos Euroclear. Så snart emissionerna är registrerade byts dessa mot nya aktier i Norrpada och levereras till respektive innehavares ordinarie depå. Management arbetar tillsammans med revisorn med att få registreringen slutförd så snart som möjligt. Exakt när detta kommer ske är i skrivande stund oklart. Vi beklagar detta. Vi och revisorn förväntade oss att det skulle vara gjort redan i november men revisorn har behövt kompletterande information från dotterbolagen i Ryssland kring värdet på tomtinnehaven. Detta arbete har dragit ut på tiden och jul och nyår har dessutom kommit emellan. Summa summarum: Allt är på banan och dina aktier ligger säkra för utbokning hos Euroclear.

BRIST PÅ INFORMATION

Vi ber om ursäkt för att informationen varit knapp sedan november då vi sedan emissionernas genomförande arbetat hårt på att finna investerare som är intresserade av att gå in i Bolaget, då ytterligare 15-20 MSEK är nödvändiga för att den nya strategin, dvs att sälja hus inklusive tomt, skall bli framgångsrik.

STATUS LÖPANDE VERKSAMHETEN

I Moskva fortsätter projektering i Shemilinki-projektet. Vi har tillsammans med markägaren nu arbetat fram en tomtplan för marken söder om området i Schemilinki. Här planeras för ytterligare 197 tomter med Norrpadahus. Totalt är det då 238 tomter med hus i Schemilinki.

Kan bolaget påbörja byggnationen av visningshus och få igång försäljningen så finns goda förutsättningar för att skriva under ett samarbetsavtal med markägaren på de ytterligare 197 tomterna.

I områdena med enbart villatomter i Klin och Shakhovskaya fortlöper försäljningen, om än i väldigt låg takt. Sammantaget innebär det att verksamheten löper på och värden säkerställs.

ARBETE MED KAPITALANSKAFFNING

För att implementera den nya strategin att bygga hus har vi sedan i somras kommunicerat att vi behöver ett kapitaltillskott om ca 15-20 MSEK. Vid nyemissionen i

höstas fick vi in 2,7 MSEK före emissionskostnader. Detta kapital har använts till att hålla verksamheten igång med bla utveckling av Shemilinki-projektet och för arbetet med att hitta ytterligare kapital. Resterade kapital upp till 15-20 MSEK har vi sedan oktober till dags datum försökt att attrahera externt. En rad möten både i Stockholm och Moskva har genomförts. De investerare vi träffat har dock uppfattningen att det idag är otroligt svårt att hitta finansiering till ryska fastighetsprojekt och de själva har inte haft möjligheten att investera i Norrpadan. Kapitalflödena går nu från Ryssland - inte till Ryssland som tidigare, vilket även drabbar oss.

Investerare

Vi har träffat de potentiella investerare vi kunnat identifiera i både Sverige och Moskva, både institutionella investerare såväl som enskilda investerare. Trots att ingen visat ett intresse av att gå in i projektet just nu med hänvisning till ryska ekonomin och makroekonomisk osäkerhet, menar den stora merparten att det är ett fastighetsprojekt som sticker ut från mängden och som har framtiden för sig i ett längre perspektiv.

Banker

Vi talar även med ett antal ryska banker fortlöpande. Några har redan tackat nej av den enkla anledningen att som t.ex. hos Sberbank så har man redan "halva Moskvas mark" belånad eller i sin egen ägo efter krisen 2008 vilken man försöker avyttra. Men det finns fortfarande några mindre banker som principiellt skulle kunna tänka sig låna ut men då som ett blanco-lån till 30 % ränta. Detta ser vi dock inte som en framkomlig väg.

Husköpare

Som en ytterligare väg framåt har vi mycket aktivt varit ute och träffat potentiella kunder som skulle kunna vara intresserade av att köpa hus i Schemelinki till ren kostnad. Vi har träffat mycket framgångsrika entreprenörer, bankirer och tjänstemän men ingen har nappat. Alla menar att de vill se visningshusen på plats, därefter kan de tänka sig att köpa på ritning. Så hur vi än vänder på oss så kommer vi till slutsatsen att vi behöver visa ett par hus på plats. Ingen annan är villig att ta risken. Inte heller de som skall bo där.

Husproducenter

Vi har inte heller sett det som nödvändigt att det måste vara Norrpadahus som byggs. Vi har löpande under åren pratat med andra ryska och finska hustillverkare om de skulle vara intresserade av att bygga och exploatera vår mark men ingen hustillverkare eller annan fastighetsutvecklare har visat något intresse. Problemet är att mark finns det hur mycket som helst av. Alla har samma problem. Alla sitter på mark som det måste investeras i. Fastighetsutvecklare, husproducenter och banker, alla har mark som de själva måste investera i för att kunna realisera.

Notering eller Crowdfunding

Vi har även undersökt möjligheten att hitta kapital via s.k. Crowdfunding såväl som en ev notering av aktien och en nyemission i samband med den. Inget av dessa alternativ är realistiska i dagsläget då situationen är som den är i Ryssland.

Sammantaget så har vi prövat de tillgängliga vägarna för finansiering utanför ägarkretsen. Vi själva har tyvärr ingen möjlighet att gå in med nödvändigt kapital. Att allt gått så mycket långsammare har i allra högsta grad även påverkat vår situation. Vi har arbetat till mycket knapp ersättning vilket är självklart men det resulterar i att det enda vi kan göra för att visa att vi tror på detta är att investera vår tid och att oförtrutet arbeta vidare med att göra allt som står i vår makt för att attrahera nödvändigt kapital för att detta skall bli en god investering.

Poängteras bör att vi har genomfört det vi föresatte oss med att utveckla marken. Vi har följt vår strategi att inte belånat marken, då hade vi inte ens kommit hit. Vår missbedömning har varit i hur den ryska marknaden i allmänhet och tomtmarknaden i Moskva har utvecklats samt hur svårt det har varit att resa kapital.

RYSSLAND

Ryska Fastighetsfonderna byggde på en vad vi såg som en säker investering i reala tillgångar med en hävstång i att omklassificera jordbruksmark till byggbar mark och detaljplanera den. Utvecklingsarbetet med marken har fungerat och tillgångarna i form av tomtmarken finns kvar men samtidigt har Moskvas tomtmarknad rasat. När vi gjorde våra ursprungliga kalkyler såg vi att det skulle kunna bli en bra affär och räknade även med en prisökning i paritet med inflationen. Det som hänt är att marken idag säljs för 70 % lägre priser. De säljer heller inte på något sätt i den takt som var före krisen 2008.

Rysslands ekonomi har sedan vi startade utvecklats i en ogynnsam riktning. Investeringar i infrastruktur, vård och skola har uteblivit vilket resulterat i att det blev en nolltillväxt i Ryssland 2013, utländska investerare lämnar landet samt att även de ur den ryska medelklassen som kan lämna Ryssland för ett liv i väst.

FINANSIERING

Även finansieringsarbetet har blivit otroligt mycket svårare. Vi har nu arbetat i ett år med att ta in 20 miljoner kronor och vi har hittills bara fått in knappt en sjättedel av det. De 2,7 miljonerna som nyemissionen gav har dock möjliggjort en överlevnad då den minskade försäljningen av tomter inte ens bidrar till ett positivt kassaflöde i dagsläget.

VÄRDERING OCH KURS

Vi kan inte i dagsläget fastställa en exakt indikativ kurs. Läget i Ryssland i allmänhet är osäkert och situationen kring bolagets finansiering likaså. Vad vi kan konstatera är att stora rysslandsfonder under de senaste åren har backat med 40- 50 procent och det är också vår bedömning att det uppskattade värdet av bolagets tillgångar i form av mark, rättigheter och möjligheter i dagsläget är halverat.

FASTIGHETSFONDERNA

De aktieägare i Fastighetsfonderna som valde att inte medverka i apportemissionerna kommer vi förmodligen ge en ny möjlighet framöver. Ett antal aktieägare har redan anmält sitt intresse för det.

STRATEGI

De löpande intäkterna från försäljningen av tomter i Klin och Shakhovskaya täcker kostnaderna för den för verksamheten nödvändiga administrationen i Moskva om vi skär ner den till ett absolut minimum.

Vår strategi är att skära ner företagets kostnader till ett absolut minimum och övervintra 1-2 år eller den tid som behövs för att den ryska marknaden skall vända och vi under tiden får möjlighet att hitta nya investerare. Dagens marknadssituation gör det omöjligt att avveckla fonderna. De värden vi har skapat genom konverteringarna får vi alla utväxling på den dagen marknaden vänder igen och intresset för Ryssland ökar så att det blir lättare att attrahera kapital och få bolaget lönsamt.

Styrelse och Management kommer fortlöpande att kommunicera hur verksamheten utvecklas och hur arbetet med både registrering och finansiering fortgår.

Styrelsen i Norrpada i Stockholm AB (publ.)