

Emissionsmemorandum

Destination Gränsstaden Fastigheter AB

Upprättats i samband med företrädesemission
av min. 100 000 og max. 700 000 aktier med
teckningskurs SEK 10 per aktie

Erbjudat av styrelsen i



Destination Gränsstaden Fastigheter AB

18. Augusti 2019

Meddelanden

Styrelsen i Destination Gränsstaden Fastigheter AB (publ) ("DGF") har med stöd av beslut i bolagstämma av 4 juli 2019 initierad nyemission med företrädesrätt ("Emissionen") för befintliga aktieägare.

Detta Emissionsmemorandum ("Memo") är utarbetat inför den planerade Emissionen i DGF och innehåller en inbjudan om deltagande i Emissionen. Syftet med Memo är att ge en beskrivning av DGF och Emissionen. Memo innehåller information som bör läsas innan man beslutar att teckna aktier i DGF. Investorer uppmannas att konsultera egna rådgivare innan sådant beslut fattas.

Direktinvesteringar inom fastighetsutveckling kommer alltid att innebära ett högt risktagande. En beskrivning av ett urval av relevanta riskfaktorer finns i Kapitel C. i Written Procedure av 25 oktober 2018, men denna beskrivning ska inte uppfattas som uttömmande. Varje ny väsentlig omständighet eller väsentlig oriktighet som kan få betydelse för bedömningen av aktien, och som uppstår eller blir känt i tiden mellan godkännande av Memo och Anmälningsperiodens utgång kommer att meddelas genom tillägg till Memo.

Inga andra än de aktörer som beskrivs i Memo är behöriga att ge information eller ingå åtaganden för DGFs räkning i samband med Emissionen som beskrivs i Memo, om inte annat framgår av Memo. Om någon ändå ger sådan information, ska denne anses som oberättigad till detta.

Ingen information i Memo har granskats eller reviderats av DGFs revisor. Företaget befinner sig i en startfas efter att ha undgått konkurs. Enskilda uttalanden i Memo kan uppfattas vara av framåtblickande karaktär och involverar en rad risker och osäkerheter. Dessa uttalanden kan identifieras genom användning av framåtblickande terminologier som "tror", "kan", "förväntar", "kanske", "kommer att", "kommer att kunna", "försöker", "förväntas att", "borde" eller liknande uttryck. Uttalandena används i Memo angående bland annat strategi, konkurrens, planer och finansiell-, marknadsmässig- och driftsmässig utveckling relaterat till DGF. Denna typ av uttalanden är givetvis baserade på subjektiva värderingar. DGF kan inte ge någon garanti för att uttalandena kommer att visa sig vara korrekta, då de faktiska resultaten kan visa sig variera väsentligt från sådana uttalanden.

Eventuella tvister som uppstår avseende Memo ska avgöras enligt svensk lag. Eventuella tvister som har sin grund i Memo är underkastade svensk a domstolars exklusiva behörighet. Memo är endast upprättat på svenska.

Konsekvens av konverteringsbeslut av 23. november 2018

Obligationsägarna blev aktieägare i DGF

- Konverterade obligationslånet till aktier i DGF
- DGF innehar ett 100% ägande till tomterna/fastigheterna Patan 1 och 2 i Haparanda, totalt 34 204 kvm.
- Ovan beskrivna företrädesemission genomförs med målet att aktieägarna skjuter till motsvarande 3,5% av tidigare obligationslån som finansiering för vidare utveckling.
- Tillskottet på 7 miljoner kronor avses att används för att tillsätta projektledning fra IHN Consulting AS ("IHN") med en fast tillsatt projektledare i roll som VD.
- Styrelsen och projektledningen förbereder ett utvecklingskoncept och ny framtagning av översiktsplan i nära dialog med kommunen.
- Projektledningen förbereder en strategi för försäljning eller utveckling av områdena - efter att rätt koncept och arealfördelning har genomförts med kommunen

DGF måste samarbeta med kommunen

- Nödvändigt att skapa en «vinn-vinn» situation mellan DFG och kommunen.
- Kommunen förutsätts delta aktivt i processen och har redan pekat på Europan14 som ett underlag till inspiration. De har också pekat på behovet av ökad modernare hotell- och konferenskapacitet.
- Vårt mål är at kommunen kan leverera en förutsägbar reglering och förtydliganden av ömsesidiga åtaganden i samband med samverkansutnyttjande av marken.
- Parterna ingår ett samarbetsavtal avseende utveckling av gemensam infrastruktur och gemensamma utrymmen, inklusive eventuellt en gemensam parkeringsanläggning.
- Kommunen förväntas bidra med en del omgivande infrastruktur såsom tillträde och extern vägstruktur för framtida utveckling.

Företrädesemissionen i DGF

Styrelsen i Destination Gränsstaden Fastigheter AB (publ) (Bolaget) har med stöd av beslut av 4. juli 2019, och i enlighet med Written Procedure av 25 oktober 2018, initierad nyemission med företrädesrätt för befintliga aktieägare.

Företrädesemissionen - beslut

- Bolagets aktiekapital ska ökas med lägst 100 000 SEK och högst 700 000 SEK genom nyemission av lägst 100 000 och högst 700 000 aktier.
- Emmissionsbelopp (3,5% av ägarnas ursprungliga insättning) motsvarande SEK 7 000 000. Teckningskurs SEK 10,00 per aktie. Antal aktier som utfärdas är max 700 000 och min 100 000.
- Antalet aktier i bolaget efter emmission blir vid fullteckning 1 200 000.
- Bolagets aktieägare ska äga rätt att teckna aktierna, varvid en (1) innehavd aktie ger rätt att teckna 1,40 nya aktier.
- Avstämningsdag er 16. august 2019
- Aktieteckning ska ske från och med den 21 august 2019 och senast den 4 september 2019.
- Styrelsen ska äga rätt att förlänga teckningstiden.
- Aktier som inte tecknas med företrädesrätt i första hand ska fördelas till aktieägare i förhållande till deras tidigare innehav av aktier i bolaget.
- Styrelsen har rätt att fullfölja emissionen även om den inte blir fulltecknad dock med lägst 100 000 aktier.
- Inbetalade medel får disponeras fr.o.m. inbetalningstillfället.
- Aktierna ska berättiga till utdelning från och med räkenskapsåret 2019.
- Bolagsstämman bemyndigar styrelsen, eller den styrelsen utser, att genomföra teckningen och , att vidta de smärre justeringar i beslutet , som kan visa sig erforderliga i samband med registrering vid Bolagsverket och vid Euroclear.

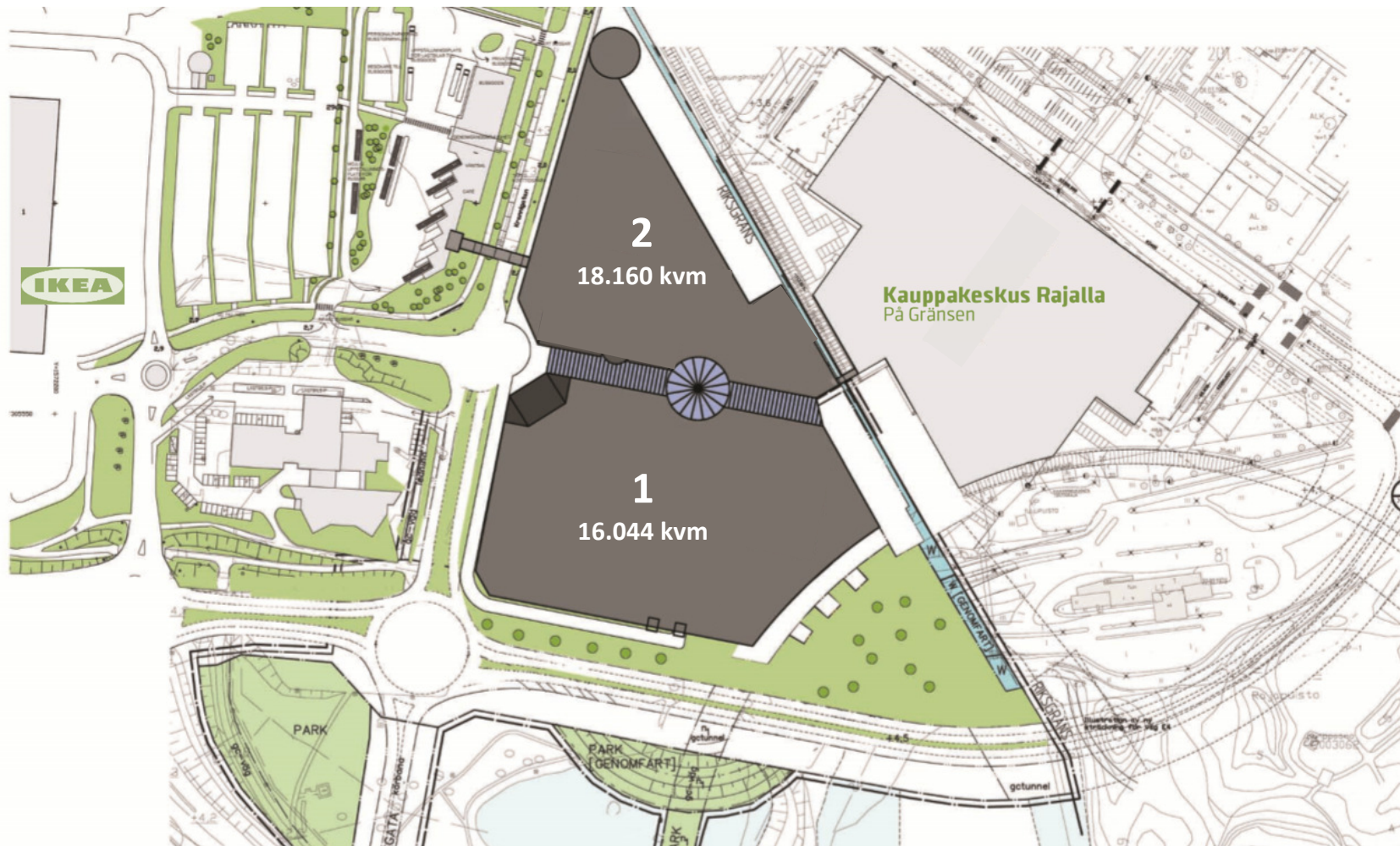
Balansräkning efter emission i DGF (estimat vid fullteckning)

Tillgångar		Skuld och eget kapital	
Tomter Haparanda	5 000 000	Aktiekapital	1 200 000
Andelar i Koncernföretag	50 000	Överkurs	6 300 000
Bank	7 000 438	Annan egenkapital	3 180 054
		<u>Sum eget kapital</u>	<u>10 680 054</u>
		Skatte- og avgiftsskuld	218 360
Skatte- og avgiftsfordran	1 003 642	Leverandørskulder	2 155 667
<u>Sum tillgångar</u>	<u>13 054 080</u>	<u>Sum skuld og eget kapital</u>	<u>13 054 081</u>

Emission	Kurs	Proveny
Aktiekapital	1,00	700 000
Överkurs	9,00	6 300 000
Teckningskurs	10,00	7 000 000

Det finns en pågående förtydligning avseende fastighetsskatt. Skatteskulder som visas i balansräkningen är preliminära antaganden. Fastighetsskatt betald av Concent AB (för DGF: s räkning) fram till och med 2018 ska återbetalas till Concent AB för den del som överstiger resultat av Skatteverkets möjliga omprövningsbeslut.

Tomterna Patan 1 og 2 | 34 204 kvadratmeter



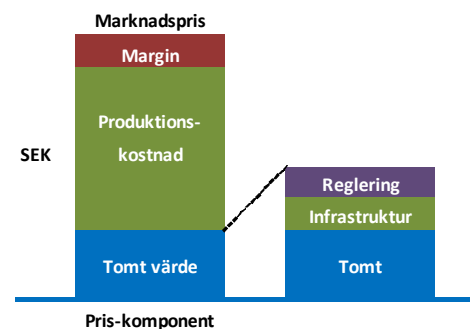
Generellt accepterad prismodell för tomterna

Värdering av tomt

- Är kopplad till marknads- eller försäljningsvärdet av vad och hur mycket som kan byggas på marken, med mindre avdrag för utvecklingskostnader, byggkostnader och utvecklarens marginalkrav /resultatkrav.

Vad vi inte kan påverka särskilt

- Med väl fungerande konkurrens på kontrakt- och konsultmarknaden kan kostnader för ett visst projekt inte påverkas. Detsamma gäller försäljningsvärdet för de färdiga byggnaderna.
- Markpriset blir ett **restvärde**, där förändringen i marknadspriserna (mer eller mindre) fullständigt styr markvärdet. Med tanke på att tomtpriset till exempel är 20 procent av marknadspriset på projektet kommer en nedgång i marknadspriset på 5 procent att minska tomtpriset med 25 procent.
- Vid försäljning till en fastighetsutvecklare är ovanstående grunden till bedömning vid en försäljning.



Vår uppgift - optimera värdet på tomten

- Utvecklingspotentialen, som regleras av kommunen, är en stor risk som måste elimineras. Vi måste se till att den antagna regleringen möjliggör största möjliga flexibilitet i förhållande till potentiell exploatering.
- Mervärde kan också skapas via överföring eller delning av infrastruktur-kostnader med andra utvecklare
- Förberedelser och städning av tomten är ett aktuellt tema för att kunna skapa intresse och värde.

Affärslokaler - möjligheter

Preliminär hypotes hyror

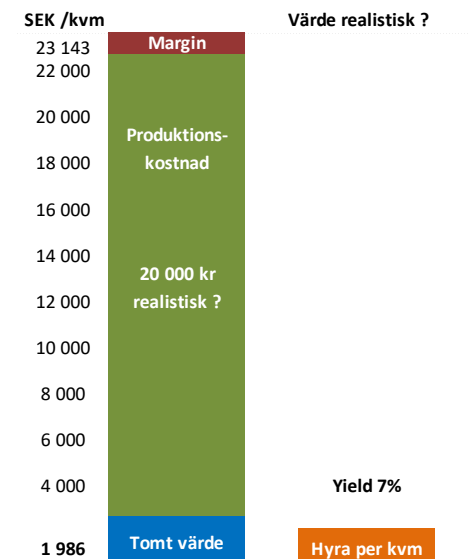
- Genomsnittlig brutto hyra på 1 800 kr /kvm.
- Lägre än tidigare beräknat av Concent AB
- Driftskostnad per kvm 180 kr /kvm.
- Netto hyra per kvm 1 620 kr /kvm.
- Uppskattningar anses konservativa

Uthyrbar yta och tomtvärde per kvm

- Totalt uthyrningspotential på ca. 21 000 kvm
- Yield-krav på 7,00% ger värde 23 143 kr /kvm.

Möjligt realiserbar tomtvärde från affärslokaler

- Forsäljningsvärde på totalt kr 486 millioner.
- Byggekostnad 20.000 kr /kvm ger kr 420 millioner.
- Högre än vad tidigare beräknad av Concent AB
- 8% margin för utvecklare ger kr 39 millioner.
- Netto til tomtvärde blir kr **27 millioner**
- Tomtvärdet således beräknad till 1 286 kr /kvm.



Frågor att klargöras

- Hyresnivå och yield för affärslokaler.
- Produktionskostnader i Haparanda.

Bostäder - möjligheter

Preliminär hypotes Haparanda

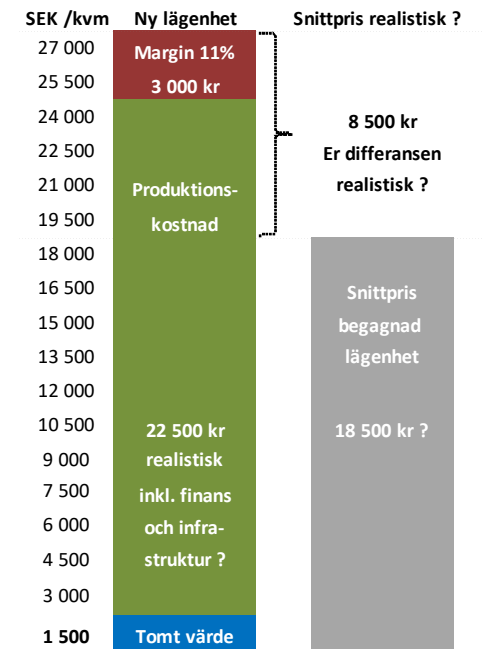
- Mycket billigare att köpa begagnade än nya bostäder.
- Existerar knappast någon "high-end" marknad.
- Låg villighet att investera på grund av låga priser.
- Det är byggt 110 nya bostäder per år.

Hyror Haparanda och avkastningskrav

- 10 bostäder visar snitt hyreskost på 1 200 kr kvm / år.
- Lån på 2,10% + yield-krav på 2,50% ger 4,6%.
- Kapitaliserad hyra ger 26 000 kr per kvm i värde.
- Faktisk försäljning visar lägre pris -> högre yield-krav.
- Projektet kräver låga byggkostnader.

Möjligt realiserbart tomtvärde från bostäder

- 1 400 kr per kvm BTA i tomtvärde realistiskt?
- Scenario med ca. 192 lägenheter i 4 steg.
- 16 500 kvm BTA x 1 400 kr ger kr **23** millioner.
- Tomtvärdet per lägenhet blir 120 000 kr.



Frågor att klargöras

- Försäljningspriser för nya lägenheter.
- Produktionskostnader i Haparanda.

Hypotetisk markanvändning och restvärde på tomterna

Tomteutnyttjande / Exploateringstal = 1,1

- Brutto byggnadsyta (BTA) på ca. 37 500 kvm.
- Exempel på möjlig fördelning yta;

Bygg	Tomt kvm	Våning	Bygg BTA
Hotell & Konferens (m. hög 1. våning)	1 333	6	8 000
Sports & Leisure (hög våning)	6 000	1	6 000
Handel, som låg 1. etg langs V och S ¹	3 000	1	3 000
Restauranter ²	-	1	2 500
Helse ²)	-	1	1 500
Bostäder/Eldreboende steg I (2 hus)	688	8	5 500
Bostäder/Eldreboende steg II (2 hus)	688	8	5 500
Bostäder/Eldreboende steg III (2 hus)	688	8	5 500
Utomhus och parkering			
Residual till utomhus	21 808	64 %	
Totalt	34 204		37 500

¹ Huvudsakligen byggd i samband med Sports & Leisure
² Huvudsakligen byggd som 1. våning under Bostäder

«Barents Center» projektet

- Extremt utnyttjande i en «kompakt box».
- Inte kommersiellt genomförbart i aktuell marknad.
- Svårt att genomföra utbyggnad i olika faser med många integrationer och osäkerheter.

Vår strategi

- Säkra en byggrätt om minst 37 500 kvm.
- Ta fram ett marknadsanpassat koncept.
- Flexibel planöversikt för diversifierade ändamål.
- Byggklar tomt med framställd infrastruktur.

Tomtvärde efter regulering

- Tomtevärde for bostäder: kr 23 miljoner.
- Tomtevärde affärslokaler: kr 27 miljoner.
- Se sidorna 8 och 9 för räkneexempel.
- Gennomsnitt per kvm byggrätt: kr 1 333

Potential vid att också bygga i egen regi

- Byggherre for 37 500 kvm.
- 1 500 kr per kvm ger 56,25 miljoner kr.

Aktieägarna i DGF bestämmer

- Sälja byggrätt og/eller bygga i egen regi.
- Kort- eller långsiktigt perspektiv.

Preliminær arkitekt-studie

Framtaget av TREÅ Architects (Finland)

- Vinnare av EUROPAN 14 konkurrensen är engagerade för famtagning av förslag till stadsplanering. Huvudförslaget är en «Hybrid» utveckling med en kombination av kommersiella ytor och bostäder.
- Vårt projekt skall bidra till komplettera och förstärka de existerande utbudet i tvillingstaden.
- Marknaden för bostäder i Haparanda är en utmaning. Konceptet kan komma att justeras när en djupare marknadsanalys av bostadsmarknaden i regionen är genomförd.



Aktiviteter hittills utförda av IHN Consulting

Möte med Haparanda kommun

- Möte med ledande politiker och tjänstemän i kommunen genomförd 11. januari och 6. augusti 2019.
- Förberedande arkitektstudie och våra tankar om en «hybrid» utveckling presenterades för kommunen.
- Vår roll i projektet, tidplaner, fortsatt process och kommunikation.
- Ansvar för infrastruktur (externa vägar och tillfartsvägar utförs av kommunen).
- Behovet av flexibilitet i detaljplanen.
- Huvudbudskapet från Haparanda kommun är en önskan att den skall bidra till en destination för intressanta upplevelser ("besök och upplevelser"). Så till vida hade kommunen inga invändningar till våra föreslagna idéer. Kommunen tryckte dock att gjutna betongfundament tas bort. Kommunen indikerade inga egna behov som kan realiseras på tomten. Kommunen indikerade dock att de kommer att bidra genom att tillåta en flexibel detaljplan.

Samarbete inlett med TREA Architects och Colliers avseende stadplanering och analys av marknadsförhållanden

- Mottagit preliminära skisser och preliminära marknadsdata som input för dialog med kommunen och möjliga intressenter.
- Diskussion om ytterligare samarbete och möjliga partners för det fortsatta arbetet pågår.

Samarbete inlett med Cityhallen Fastigheter AB

- Kommer så snart emmissionen är genomförd att utföra arbete med borttagning av betongfundament. Borttagning av byggstängsel har redan utförts. Kostnaden är uppskattad till ca. SEK 120.000 inkl. drenering i samband med arbetet.
- Denna samarbetspartner är också ansvarig för all skötsel utomhus av Rajalla Köpcenter.

Kortfattat om IHN Consulting AS («IHN»)

Dotterbolag till Industriholding Norge AS

- Industriholding Norge AS har investeringar (Private Equity) relaterade till industri och infrastruktur.

Utövanndeelse av aktivt ägande

- Styrelsesarbete och arbete med företagsledning.
- Bidrar till finansiell "turn-around" där detta är nödvändigt och är värdeskapande för aktieägarna.
- Allmän företagsutveckling.

Juridisk kompetens

- Betydande erfarenhet av bolagsrätt, transaktioner, börs och värdepappersrätt.
- Aktivt styrelsearbete i ett antal företag.

Finansiell kompetens

- Har arrangerat finansiering för betydande transaktioner i fastigheter och finansiering av annan affärsverksamhet.

Betydande erfarenhet av fastighetsutveckling

- Ledningen har underlättat transaktioner i fastigheter till ett försäljningsvärde på över 20 miljarder kronor och har syndikerat ca. 5 miljarder i eget kapital.
- Bred erfarenhet av fastigheter, logistik och industri.
- Byggt upp fastighetsinvesteringar för Baltic Sea Properties AS, som nyligen börsnoterats.
- Har genomfört konceptutveckling och fastighetsreglering för ett antal utvecklingsområden inom industrin.
- Har utfört rådgivande uppdrag för ett antal byggföretag och fastighetsbolag i Norge och utomlands.
- Erfarenhet från omstrukturering av fastighets- och byggföretag.

Industriholding Norge AS - exponering i DGF

- Exponering i obligationen var 7,3 miljoner kronor. .
- Vill bidra till att säkra värdena och underlätta framtida utveckling av marken.

Ledning av projektet under IHN

Administrering av DGF

- DGF förvaltas av IHN som anlitade konsult.
- Operativt projektarbete utförs av IHN.
- Externa rådgivare hyrs in efter behov.
- Halvor Olsen anlitade som extern VD.
- Rapporterar till styrelsen i DGF.

DGF styrelsen

- Styrelseordförande, Karl-Anders Grønland
- Vice ordförande, Lars Lindeby
- Ledamot, Glenn Sundhagen, IHN

IHN: s uppgifter och ersättningar

- Projektledning, koordinering och rådgivning
- Marknadsföring av projektet
- Rapportering till styrelsen och aktieägarna.
- Primär kontakt med press och media för bolaget
- Fast ersättning på SEK 1,5 mill. per år
- Ingen bonusersättning eller andra incitament

Övergripande mål för företaget

- Skapa värde genom att komma överens om tydligt definierade utvecklingsrättigheter med kommunen.
- Måste vara giltigt under en period av minst 15 år.
- Säkra rätt till byggnation om minst 35 000 kvm.
- Skapa ett realiserbart försäljningsvärde för tomterna med definierat utbyggnadskoncept och reglering

Marknadsföra området och dess delprojekt

- Aktiv marknadsföring av destinationen i nära samarbete med kommunen.
- Informera via webbplatsen för destinationen
- Aktivt bearbeta potentiella byggare.
- Ta initiativ till att finna potentiella hyresgäster.
- Dialog med pressen och andra intressenter