NORDIC
PROPERTY SEARCH

» INFORMATIONSMEMORANDUM

Inbjudan till teckning av aktier i Nordic Propertysearch AB (publ) (NPS)

TECKNINGSTID 27 APRIL – 31 MAJ 2022

VIKTIG INFORMATION

Med ”NPS” eller ”Bolaget” avses, beroende på sammanhang, Nordic Propertysearch AB (publ), org. nr. 559057–0536. Med ”Memorandumet” avses föreliggande Informationsmemorandum.

Med ”Erbjudandet” avses erbjudandet till allmänheten att med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt teckna Aktier enligt villkoren i Memorandumet. Med ”Aktier” respektive ”Aktien” avses de nyemitterade aktier av serie B i Bolaget som omfattas av Erbjudandet.

Upprättande och registrering av Memorandumet

Detta Memorandum har inte granskats och godkänts av Finansinspektionen. Memorandumet är undantaget från prospektskyldighet enligt 2 kap. 4 § Lag (1991:980) om handel med finansiella instrument beaktat att det belopp som sammanlagt ska betalas av investerarna under en tid av tolv månader motsvarar högst 2,5 MEUR. För Memorandumet och Erbjudandet gäller svensk rätt. Tvist i anledning av detta Memorandum, Erbjudandet och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt, varvid Stockholms Tingsrätt ska utgöra första instans.

Aktierna i NPS har varken registrerats eller kommer att registrerats enligt United States Securities Act från 1933 enligt dess senaste lydelse och inte heller enligt någon motsvarande lag i någon delstat i USA. Erbjudandet omfattar inte personer med hemvist i USA, Australien, Japan, Nya Zeeland, Singapore, Sydafrika, Hong Kong eller Kanada eller i något annat land där Erbjudandet eller distribution av Memorandumet strider mot tillämpliga lagar eller regler eller förutsätter ytterligare memorandum, registreringar eller andra åtgärder än de krav som följer av svensk rätt. Memorandumet får följaktligen inte distribueras i eller till sådan jurisdiktion. Anmälan om teckning av Aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig. Följaktligen får teckningsrätter inte direkt eller indirekt, utbjudas, säljas vidare eller levereras i eller till länder där åtgärd enligt ovan krävs eller till aktieägare med hemvist enligt ovan.

Marknadsinformation, information från tredje part och viss framtidsinriktad information

Memorandumet innehåller viss historisk marknadsinformation. I det fall information har hämtats från tredje part ansvarar Bolaget för att informationen har återgivits korrekt. Såvitt Bolaget känner till har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra informationen felaktig eller missvisande i förhållande till de ursprungliga källorna. Bolaget har emellertid inte gjort någon oberoende verifiering av den information som lämnats av tredje part, varför fullständigheten eller riktigheten i den information som presenteras i Memorandumet inte kan garanteras. Ingen tredje part enligt ovan har, såvitt Bolaget känner till, väsentliga intressen i Bolaget.

Information i Memorandumet som rör framtida förhållanden, såsom uttalanden och antaganden avseende Bolagets framtida utveckling och marknadsförutsättningar, baseras på aktuella förhållanden vid tidpunkten för offentliggörandet av Memorandumet. Framåtriktad information återspeglar Bolagets aktuella syn och förväntningar på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling men är alltid förenad med osäkerheter eftersom den avser och är beroende av omständigheter utanför Bolagets kontroll. Någon försäkran att bedömningar som görs i Memorandumet avseende framtida förhållanden kommer att realiseras lämnas därför inte, vare sig uttryckligen eller underförstått. Bolaget åtar sig inte heller att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av uttalanden avseende framtida förhållanden till följd av att ny information eller dylikt som framkommer efter tidpunkten för offentliggörandet av Memorandumet.

Övrigt

En investering i Bolaget är förenad med risker, se avsnittet ”Riskfaktorer”. När investerare fattar investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av Bolaget enligt detta Memorandum, inklusive föreliggande sakförhållanden och risker. Inför ett investeringsbeslut bör potentiella investerare anlita sina egna professionella rådgivare samt noga utvärdera och överväga investeringsbeslutet. Investerare får endast förlita på sig på informationen i detta Memorandum samt eventuella tillägg till detta Memorandum. Ingen person har fått tillstånd att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som återfinns i detta Memorandum och, om så ändå sker, ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av Bolaget och Bolaget ansvarar inte för sådan information eller sådana uttalanden. Varken offentliggörandet av detta Memorandum eller några transaktioner som genomförs i anledning härav ska under några omständigheter anses innebära att informationen i detta Memorandum är korrekt och gällande vid någon annan tidpunkt än per dagen för offentliggörandet av Memorandumet, eller att det inte har förekommit någon förändring avseende Bolaget efter denna dag.

INNEHÅLL

Viktig information ... 2
Sammanfattning ... 4
Inbjudan till teckning av aktier ... 11
Bakgrund och motiv ... 12
VD har ordet ... 14
Villkor och anvisningar ... 15
Riskfaktorer ... 17
Verksamhet och produkter ... 20
Tekniken ... 20
Verksamhetsmål ... 21
Strategi för att uppnå målen ... 21
Marknadsöversikt ... 22
Företgshistorik och tillförda medel ... 24
Konkurrenter ... 25
Immateriella rättigheter ... 26
Teckningsförbindelser och grantikonsortium ... 26
Styrelse och befattningshavare ... 26
Finansiell översikt ... 28
- Resultaträkning ... 28
- Balansräkningar ... 29
- Kassaflöde ... 30
- Kommentar till finansiell översikt mm. ... 31

Legala frågor ... 32
Aktiekaptial och ägare ... 32
Bolagsordning ... 33
Skattefrågor ... 34
Adresser och rådgivare ... 35

Sammanfattning

Denna sammanfattning skall endast ses som en introduktion till erbjudandet. Varje beslut om att investera i de Aktier som erbjuds i Bolaget skall grundas på en bedömning av detta Informationsmemorandum ”IM” i sin helhet. Det är därför av stor vikt att noggrant studera alla delar, och inhämta råd från expertis i olika frågor rörande emissionen eller den information som behandlas i detta IM, om så skulle behövas.

Styrelsens beslut

Den 21 april 2022 beslutade styrelsen för Nordic Propertysearch AB (publ), med stöd av bolagsstämmans bemyndigande, som registrerades hos Bolagsverket den 20 april 2022, att öka aktiekapitalet med högst 250 000 kronor genom utgivande av högst 2 500 000 aktier utan företrädesrätt för Bolagets aktieägare och innefattande en övertilldelningsrätt om 700 000 aktier. Vid fullteckning av emissionen, inklusive övertilldelningsrätten, tillförs Bolaget 25 000 000 kronor före emissionskostnader, vilka vid fullteckning och inkluderande övertilldelningsrätten, beräknas uppgå till högst 3,7 MSEK. Av nettoinkomsten från nyemissionen, vilken vid fullteckning, inklusive övertilldelningsrätten, beräknas uppgå till 21,3 MSEK, avsätts 3 MSEK för rörelsekapitalbehov, 14 MSEK för investering i försäljning och marknadsföring, 3 MSEK för produktutveckling samt 1,3 MSEK för oförutsedda kostnader.

ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

Aktie:	**Stamaktier i Nordic Propertysearch AB (publ)**
Teckningskurs:	**10 kronor per aktie**
Teckningspost, antal aktier:	**800 st. därefter i jämna 300-tal**
Antal utestående aktier före nyemissionen:	**6 000 000 st.**
Antal nyemitterade aktier, maximalt:	**2 500 000 st.** (inklusive övertilldelningsrätt om maximalt 700 000 aktier)
Emissionsbelopp:	**25 000 000 SEK** (inklusive övertilldelningsrätt om maximalt 7 000 000 SEK)
Värdering, innan emissionen:	**60 000 000 SEK**
Teckningstid:	**27 april – 31 maj 2022**
Betalning:	**Efter besked om tilldelning**
ISIN-kod:	**AK: SE0017769300**
Kontakt/Bolaget:	POST OCH BESÖK: **NPS, Högbovägen 45, 811 32 Sandviken** **E-post: info@nordicpropertysearch.se** **Telefon: 070-491 48 03** **Teckningsdokument: www.nordicpropertysearch.se**
Kontakt/Emissionsinstitutet:	POST: **Aqurat Fondkommission** **Box 7461, 103 92 Stockholm** **E-post: info@aqurat.se** **Telefon: 08-684 05 800** **Teckningsdokument: www.aqurat.se/aktuella-erbjudanden**

Teckningsförbindelser

Teckningsförbindelser med motsvarande 2 075 000 SEK har lämnats av ett antal av Bolagets aktieägare, vilket motsvarar 11,52 % av emissionsbeloppet om 18 000 000 SEK. Med övertilldelningsrätten om 7 000 000 SEK inkluderad, motsvarar det 8,3 % av det maximala emissionsbeloppet som kan komma att tecknas.

Bakgrund och motiv

Nordic Propertysearch AB (publ) ”NPS” grundades 2016 med syftet att dela upp bostadsmarknaden i nischer (specifika områden) baserat på bostadstyp och livsstil för de boende. Syftet var att hjälpa fastighetsmäklare och köpare/säljare av bostäder att på ett tydligare och enklare sätt än via klassiska radannonser, som varit den dominerande metoden, köpa och sälja en bostad. NPS är den första- och hittills enda aktör som nischat (delat upp) bostadsmarknaden via sina två bostadsportaler Sjö- & Fjällhem.se samt Solhem.se

NPS digitala plattform är uppkopplad mot samtliga mäklarsystem som finns på marknaden, vilket NPS och Hemnet är ensamma om i Sverige för tillfället.

Bolaget har under en femårsperiod byggt en solid grund med en toppmodern plattform, ingått avtal med de största mäklarkedjorna i Sverige, som t.ex. Fastighetsbyrån och Svensk Fastighetsförmedling. Produkterna är i dag etablerade i samtliga mäklares dagligt använda mäklarsystem.

Det utannonseras årligen mellan 200 000 – 250 000 bostäder online i Sverige. Källa Hemnet[1]. Det investeras årligen som ett resultat av detta cirka 1,5 miljarder kronor för annonsering av bostäder- och allmän marknadsföring av privatpersoner och mäklarkontoren. Flera mäklarkontor från de olika kedjorna som NPS har talat med, rekommenderas av sina respektive huvudkontor att avsätta cirka 1–5 % av den årliga omsättningen i marknadsföring. Hur mycket som avsätts av respektive kontor beror på konkurrens inom segmentet, kontorets expansionsfas m.m.

Utöver mäklarnas årliga investering i marknadsföring om cirka 1 miljard SEK, köper privata bostadsägare annonser för cirka 500 miljoner kronor årligen i syfte att annonsera sina bostäder på t.ex. Hemnet. NPS modell bygger på att sammanföra dessa tjänster och kommer därigenom åt samtliga marknadsföringspengar. Detta sker genom att NPS annonsportal tillgodoser både spekulanter till de utannonserade bostäderna och den målgrupp som mäklarna vill träffa i sin egen marknadsföring. I många fall är dessa en och samma målgrupp. Dvs människor som är redo att köpa- och/eller sälja en bostad. NPS kunder är dock först och främst mäklarkontoren.

Nu är NPS både produkt- och relationsmässigt rustade för att expandera verksamheten och ta nästa steg i Bolagets utveckling. För detta krävs emellertid kapital som främst kommer att investeras i marknadsföring och för att stärka organisationen, däribland anställa ytterligare personal. Detta är skälet till att Bolaget genomför föreliggande nyemission.

Affärsidé

Bolagets affärsidé är att via en digital, egenutvecklad och segmenterad (specialiserad) bostadsplattform - erbjuda mäklare av bostäder med specifika lägen, ett fönster mot kunderna för att på effektivast möjliga vis sälja de bostäder man erbjuder till presumtiva kunder.

[1]https://www.hemnet.se/statistik/published_listings

Vad skiljer NPS plattform från konkurrenternas

NPS erbjuder i dag mäklare att via Bolagets plattform, marknadsföra bostäder som är belägna vid en sjö och/eller ett hav, fjäll eller i solen. Helt enkelt bostäder belägna på specifika platser. För närvarande tillhandahåller NPS sin plattform till mäklare i Sverige och i Spanien. Plattformen är i alla avseenden skalbar och framgent finns planer på internationell expansion.

Hemnet som är en av Sveriges mest besökta webbplatser, källa Topdog.nu[2] , publicerar (annonserar) t.ex. alla typer av bostäder och är en traditionell räckviddssajt. På grund av det stora antalet besökare är det svårt att göra analyser av målgruppen p.ga det extremt höga antal besökare från i stort sett samtliga målgrupper. Hemnets stora fördel är det höga besöksantalet. Men man kan inte ta lika mycket betalt av annonsörer vid jämförelse med sajter som har högre relevans för specifika kundgrupper, som t.ex. NPS.

Det som också skiljer NPS från Hemnet och andra portaler är att de endast är uppbyggda med så kallade radannonser. Dvs alla sökningar visas med annonser sida upp och sida ned. Radannonser är i dag ett förlegat koncept inom marknadsföring.

NPS bostadssajter är, vad som idag kallas content-drivna (fyllda med innehåll som anpassats efter vissa målgruppers intresse). I NPS fall betyder det att Bolaget presenterar relevant information om destinationer- och områden. Till exempel om kunden på sajten läser om Sälenfjällen, ges information om avstånd från större städer, antal pister, övriga aktiviteter på orten m.m. I denna miljö presenterar NPS sedan bostäder till salu inom området. Detta skapar en trevligare och mer informativ miljö för besökaren och chansen till affär ökar då spekulanten fångas upp i ett tidigare skede i kundresan. Dvs NPS påverkar med sin betydligt bättre och mer specifika information, köpbesluten hos kunden i betydligt större omfattning vid jämförelse med en radannons-sajt där användaren ofta går rakt in på den ort- och det bostadsområde man redan bestämt sig för i förväg och bevakar det. Till största del är det den lokala spekulanten som nås genom den strukturen, dvs den köpare som redan bor på orten och har kunskap om de aktiviteter, fördelar som finns där.

NPS riktar sig endast till de kunder som letar efter bostäder i Bolagets nischområden (sjö/hav, fjäll och sol), och ger fakta om destinationer för att väcka deras intresse vilket i slutändan hjälper mäklarna att hitta nya spekulanter från ett bredare geografiskt område. **NPS skapar på detta sätt ett mervärde till mäklarkontoren på ett sätt som tidigare ej existerat.**

Genom att skapa undersidor med olika destinationer och platser så ökar NPS också utrymmet för andra annonsörer som vill komma åt den relevanta målgruppen. Det kan exempelvis vara lokala aktörer som skoteruthyrare, hotell eller restauranger men även större rikstäckande kampanjer.

[2]https://topdog.nu/storsta-sajterna-google

NPS skapar på detta sätt ett mervärde till mäklarkontoren på ett sätt som tidigare ej existerat.

På Solhem, som är riktad till de som söker bostad i Spanien, är detta ännu viktigare då många har en dröm om att flytta utomlands men i många fall har bristande kunskap vad som kännetecknar- och är karakteristiskt för de olika områdena och städerna. Genom en content-driven struktur presenteras den informationen och skapar en känsla för platsen samt erbjuder kontakter med mäklare som annonserar och tydligt exponeras på sajten. Detta blandas upp med artiklar som är kopplade till ämnet, vilket ger besökarna ytterligare incitament till att tillbringa tid och återkomma till våra marknadsplatser.

Marknad

Marknaden för NPS tjänst (plattform) är omfattande och utgörs av alla mäklare i Sverige såväl som internationellt, som säljer och marknadsför bostäder vid en sjö ett hav, i fjällen eller i solen. Enbart i Sverige spenderade mäklare under 2021 cirka 1 miljard kronor i marknadsföring på en marknad som omsatte 150 000 bostäder. Motsvarande siffra i Frankrike var 1 200 000 bostäder[3] och i Nederländerna cirka 220 000 bostäder[4], vilket indikerar en stor internationell tillväxtpotential med samma koncept.

De ekonomiska mål som NPS satt upp och presenterar nedan, avser dock endast den svenska marknaden.

Nya och befintliga samarbeten

Enligt Mäklarsamfundet finns det cirka 2 400 mäklarföretag i Sverige varav majoriteten är anslutna till någon form av kedja. De två i särklass mest dominerande mäklarkedjorna i Sverige är Fastighetsbyrån och Svensk Fastighetsförmedling. NPS har ingått samarbetsavtal med bägge dessa samt med övriga ledande mäklarkedjor i Sverige och har i dag en marknadstillgänglighet som uppgår till cirka 90 % av de i dag verksamma mäklarföretagen i Sverige.

När NPS koncept är väletablerat i Sverige är planen att expandera internationellt och i samband därmed också att etablera nya samarbeten med internationella mäklare.

[3] https://www.statista.com/statistics/750319/housing-sales-france
[4] https://www.statista.com/statistics/577210/total-number-of-houses-sold-in-the-netherlands

Det finns en stor potential inom branschen och de professionella riskkapitalbolagen värderar segmentet högt

Den löpande utvecklingen av Bolagets teknologi (plattform) och koncept sker med egen kompetens samt i samverkan med externa experter. I och med att Bolagets plattform är segmenterad och riktar sig till specifika kundgrupper, blir dessa kundgruppers beteendemönster också av stort intresse för andra typer av annonsörer än mäklare. En köpare av ett hus vid havet kan t.ex. vilja köpa en ny större bil, en husvagn, en båt, en trailer, en ny TV, nya möbler etc. Detta öppnar upp för nya samarbeten med grupper som säljer den typen av produkter och som därigenom är intresserade av att marknadsföra sina produkter mot NPS kunder (besökare på sajten).

Konkurrenter

Hemnet är och har varit marknadens dominant i Sverige under många år. Hemnet byggdes upp av de två största mäklarkedjorna i Sverige – Fastighetsbyrån och Svensk Fastighetsförmedling. År 2016 således Hemnet för 2 miljarder kronor till General Atlantic och Sprints Capital. Hemnet börsnoterades i april 2021 till ett bolagsvärde på drygt 10,6 miljarder SEK och har per 19 april ett börsvärde på 13,18 miljarder SEK (all time high på över 25 miljarder, den 1 juni 2021). Booli som var en tidig konkurrent till Hemnet (grundades som ett projekt av studenter i Uppsala) och köptes upp av SBAB år 2015 för cirka 100 miljoner kronor. En av Spaniens motsvarigheter till Hemnet, Idealista, förvärvades av EQT år 2020 för 13,5 miljarder kronor. Detta bekräftar med yttersta tydlighet att det finns en stor potential inom branschen och att de professionella riskkapitalbolagen värderar segmentet högt.

Intäktskällor och mål

Genom att Bolagets plattform är skalbar och lätt implementeras inom andra områden, är det NPS plan att i framtiden, såväl utveckla- och bredda sig med fler nischer (andra specifika segment) som även etablera sig i andra marknader.

NPS står i dag längst fram i ledet för denna utveckling på annonsmarknaden för bostäder med specifik placering nära (sjö, hav, fjäll eller i solen). En position som gör att Bolaget satt som mål att inom en femårsperiod generera en omsättning på den svenska marknaden, uppgående till cirka 250 MSEK och med ett rörelseresultat (vinst före skatt) om cirka 25 % eller drygt 60 MSEK årligen.

Genom att vara attraktiva för både mäklare och köpare av bostäder skapas hög aktivitet (trafik) på NPS site, vilket i sin tur genererar intresse från andra grupper som gärna vill marknadsföra sina produkter mot de kunder som besöker NPS site. Utöver den typ av samarbetspartners som beskrivits ovan som säljer produkter, kan det också vara andra typer av intressenter som till exempel banker, flygbolag, elbolag, för-

säkringsbolag med flera. Denna del av marknaden bedömer NPS som värdefull på fler sätt. Dels som externa annonsörer, dels som partners i s.k. affiliate-affärer, där NPS får betalt per klick på en annons. För NPS beräknas den sammanlagda externa annonsaffären utgöra en årlig omsättning uppgående till över 100 MSEK år fem (2026) och ingår således i femårsmålet om 250 MSEK i årsomsättning.

Finansiering

NPS ägarkrets består i dag av ett antal erfarna svenska investerare och entreprenörer som tillsammans med Bolagets grundare, Niclas Larsson och Mikael Asp, finansierat Bolagets verksamhet under utvecklingsfasen. Då den fasen nu är slutförd och lanseringen av konceptet på bred front planlagd, inbjuder därför styrelsen och Bolaget allmänheten till teckning av aktier i Bolaget i enlighet med föreliggande Informationsmemorandum.

Bolagets finansiella mål är högt ställda och för att nå dessa mål krävs ytterligare kapital för expansion, vilket planeras att tillgodoses genom den aktuella nyemissionen. Med den finansiella styrka som nyemissionen medför och det kapital som därmed tillförs, kommer utvecklingen av Bolaget att kunna accelerera.

Notering av Nordic Propertysearch

Ingen organiserad handel i aktien sker i dagsläget. Det är dock styrelsens uttalade plan och målsättning att söka notering av Bolagets aktier under 2023–2024, på First North Growth Market eller motsvarande lista. Tidpunkten för den planerade noteringen är medvetet vald för att NPS skall ges tid att kommersiellt utvecklas på ett sådant sätt att marknaden vid noteringen tar emot Bolaget på det sätt som ägare och ledning önskar.

STYRELSE & LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Styrelseordförande

Ninna Engberg, född 1962. Medverkade bland annat till noteringen av Sensori AB på NGM Nordic MTF (medicintekniska produkter). Ninna var tidigare VD för Stockholm Globe Arenas under 8 år, affärsutvecklingschef på TV4-Gruppen, sponsringsansvarig SVT, VD RTL samt annonschef på Dagens Nyheter. Direkt ägare till 211 516 aktier i Bolaget.

Ledamot och VD

Niclas Larsson, född 1975. Medgrundare av Nordic Propertysearch AB (publ). Niclas har tidigare innehaft poster som försäljningschef och VD för Emporium Partners AB samt som b2b-försäljare hos amerikanska Partminer. Niclas har en magisterexamen i ekonomi med dubbla inriktningar; marknadsföring och redovisning. Direkt ägare till 1 566 290 aktier i Nordic Propertysearch AB (publ).

Ledamot och Vvd/ Marknadschef

Mikael Asp, född 1978. Medgrundare av Nordic Propertysearch AB (publ). Mikael har tidigare drivit sälj-och eventbolaget Venue Event, arbetat som försäljningschef på Göransson Arena samt också arbetat med försäljning inom bland annat Helly Hansen och Spendrups. Direkt ägare till 1 566 290 aktier i Nordic Propertysearch AB (publ).

Ledamot

Björn Bigander, född 1976. Försäljningsansvarig på Quantcast, ett av världens största bolag inom datahantering- och analys av användardata på internet. Björn är också medgrundare av AdPerformance AB som köptes av Quantcast 2014 och har tidigare varit verksam inom Microsoft Advertising och där jobbat med online marknadsföring. Björn bidrar i styrelsen med sitt djupa kunnande inom digital marknadsföring och optimering. Indirekt ägare till 107 561 aktier i Nordic Propertyserach AB (publ), genom bolag.

Ledamot

Lars Östblom, född 1978. Verksam som mäklare och franchisetagare och äger och driver två av de mest framgångsrika Husman Hagberg-kontoren i Stockholm. Ett beläget i Vasastan samt ett på Östermalm. Lars bidrar i styrelsen med värdefull kompetens inom mäklarbranschen och har bland annat medverkat till utvecklingen av Bolagets koncept gentemot mäklare. Lars innehar en magisterexamen i ekonomi samt är utbildad fastighetsmäklare. Indirekt ägare till 135 364 aktier i Nordic Propertysearch AB (publ), genom bolag.

Aktiekapital och ägarförhållanden

Aktiekapitalet i Nordic Propetysearch AB (publ) uppgår till 600 000 kronor, fördelat på 6 000 000 aktier. I Bolaget finns endast ett aktieslag med samma röstetal. Samtliga aktier har lika andel av Bolagets resultat och utdelning. Nedan tabell visar aktiefördelningen före nyemissionen.

Aktieägare	Antal aktier	Ägarandel i %	Antal röster i %
Niclas Larsson	1 566 290	26,10%	26,10%
Mikael Asp	1 566 290	26,10%	26,10%
Ninna Engberg	211 516	3,53%	3,53%
Henrik Barck	126 167	2,10%	2,10%
Almi Invest Norra Mellansverige AB	474 536	7,91%	7,91%
Söderhamns Tillväxtkassa AB	712 026	11,87%	11,87%
Björn Collin Invest AB	164 324	2,74%	2,74%
Göran Nyström	148 960	2,48%	2,48%
Pernilla Norman	63 077	1,05%	1,05%
TTC Invest AB	146 253	2,44%	2,44%
Pronestor Konsult AB	146 528	2,44%	2,44%
Hans Olof Blom AB	216 238	3,60%	3,60%
Bull & Björn Invest AB	107 561	1,79%	1,79%
Magnus Engström	61 217	1,02%	1,02%
Norrlandet Invest AB	153 653	2,56%	2,56%
Lars Östblom AB	135 364	2,26%	2,26%
Totalt:	**6 000 000**	**100,00%**	**100,00%**

Övriga bolagsfakta

Firmanamn: Nordic Propertysearch AB (publ)
Säte: Gävleborgs län, Sandvikens kommun
Land: Sverige
Organisationsnummer: 559057–0536
Bolagsbildning: 2016-03-18
Juridisk form: Publikt svenskt aktiebolag
Lagstiftning: Svensk rätt och svenska aktiebolagslagen
ISIN-kod: SE0017769300

Riskfaktorer

En investering i Nordic Propertysearch aktier innebär ett risktagande, där flera faktorer påverkar eller kan komma att påverka Bolagets verksamhet. Nedan nämnda risker är endast en sammanfattning av de riskfaktorer en investerare bör ha i åtanke vid en investering i Bolaget. För att få en helhetsbild av riskerna med att investera i aktierna som erbjuds i detta Informationsmemorandum, är det av stor vikt att alla relevanta risker som beskrivs i avsnittet Riskfaktorer beaktas. Utelämnande eller införande av en risk i denna sammanfattning är inte en indikation på dess betydelse. Potentiella investerare bör således noggrant överväga beskrivna riskfaktorer liksom övrig information i detta Informationsmemorandum innan beslut fattas om teckning av aktier i Nordic Propertysearch AB (publ).

Verksamhetsrelaterade risker utgörs t.ex. av risker hänförliga till Bolagets relativt korta historik, Bolagets hittillsvarande begränsade intäkter som kan leda till fortsatta förluster och beroende av ytterligare kapitalanskaffning.

Oförutsedda tekniska problem med Bolagets plattform kan leda till kostsamma nyutvecklingar och/eller tester. Konkurrenter och deras agerande eller lösningar/koncept under utveckling kan inte förutses av Bolaget. Den tekniska utvecklingen för alternativa lösningar som inbegriper andra tekniker, metoder, kan gå fortare eller på annat sätt påverka Bolagets verksamhet i större utsträckning än förväntat. Global utveckling av ekonomiska förhållanden och politiska beslut kan påverka Bolagets verksamhet.

Affärsrisker såsom lägre intresse för Bolagets tjänst än förväntat, risker i kundfordringar, risk för tvister och garantiförbindelser. Finansiella risker utgörs av risk för bristande likviditet i Bolaget och behov av ytterligare kapital. Aktie- och aktiemarknadsrelaterade risker utgörs t.ex. av risk för att utdelning uteblir, att aktiekursen inte utvecklas positivt eller att möjligheterna att avyttra Aktierna är begränsade.

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER

Härmed inbjuds, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, allmänheten till teckning av aktier i Nordic Propertysearch AB (publ) i enlighet med villkoren i detta Informationsmemorandum, IM.

Den 21 april 2022 beslutade styrelsen för Nordic Propertysearch AB (publ) att med stöd av bolagsstämmans bemyndigande, som registrerades hos Bolagsverket den 20 april 2022, att öka Bolagets aktiekapital med högst 250 000 kronor fördelat på högst 2 500 000 aktier, innefattande en övertilldelningsrätt om 700 000 aktier som kan emitteras vid stort intresse för Erbjudandet.

Samtliga aktier erbjuds till en teckningskurs om 10 kronor per aktie och det totala emissionsbeloppet uppgår till högst 25 000 000 kronor, innefattande en övertilldelningsrätt om 7 000 000 kronor.

Innefattande övertilldelningsrätten kommer Bolaget kommer således att tillföras upp till 25 000 000 kronor före emissionskostnader, vilka vid fullteckning inklusive övertilldelningsrätten, beräknas uppgå till cirka 3,7 MSEK. Nyemissionen innebär att Bolagets aktiekapital kan öka från 600 000 kronor till högst 850 000 kronor, då även innefattande övertilldelningsrätten om 700 000 aktier.

Antalet utestående aktier kan samtidigt öka från 6 000 000 till 7 800 000. Även Innefattande övertilldelningsrätten om 700 000 kan antalet aktier öka till högst 8 500 000 stycken. Utspädningseffekten för de befintliga aktieägare som väljer att inte teckna aktier uppgår därmed till cirka 23,07 %. I det fall övertilldelningsrätten om 700 000 aktier också tecknas fullt ut, blir utspädningen 29,4 % Aktierna beräknas vara registrerade hos Bolagsverket under vecka 24 (13-17 juni), 2022 varefter leverans av aktier till berörda tecknare kommer att ske.

Detta IM har upprättats av styrelsen för Nordic Propertysearch AB (publ) med anledning av nyemissionen. Styrelsen försäkrar att den har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i detta IM, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med de faktiska förhållandena och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Stockholm den 21 april, 2022

Nordic Propertysearch AB (publ)
Styrelsen

Nu är NPS rustad för att expandera verksamheten och ta nästa steg i Bolagets utveckling

Bakgrund och Motiv

Nordic Propertysearch AB (publ) ”NPS” grundades 2016 med syftet att dela upp bostadsmarknaden i nischer (specifika områden) baserat på bostadstyp och livsstil för de boende. Syftet var att hjälpa fastighetsmäklare och köpare/säljare av bostäder att på ett tydligare och enklare sätt än via klassiska radannonser, som varit den dominerande metoden, köpa och sälja en bostad. NPS är den första- och hittills enda aktör som nischat (delat upp) bostadsmarknaden via sina två bostadsportaler Sjö- & Fjällhem.se samt Solhem.se

NPS digitala plattform är uppkopplad mot samtliga mäklarsystem som finns på marknaden, vilket NPS och Hemnet är ensamma om i Sverige för tillfället.

Bolaget har under en femårsperiod byggt en solid grund med en toppmodern plattform, ingått avtal med de största mäklarkedjorna i Sverige, som t.ex. Fastighetsbyrån och Svensk Fastighetsförmedling. Produkterna är i dag etablerade i samtliga mäklares dagligt använda mäklarsystem.

Det utannonseras årligen mellan 200 000 – 250 000 bostäder online i Sverige. Källa Hemnet . Det investeras årligen som ett resultat av detta cirka 1,5 miljarder kronor för annonsering av bostäder och allmän marknadsföring av privatpersoner och mäklarkontoren. Flera mäklarkontor från de olika kedjorna som NPS har talat med, rekommenderas av sina respektive huvudkontor att avsätta cirka 1–5 % av den årliga omsättningen i marknadsföring. Hur mycket som avsätts av respektive kontor beror på konkurrens inom segmentet, kontorets expansionsfas m.m.

Utöver mäklarnas årliga investering i marknadsföring om cirka 1 miljard SEK, köper privata bostadsägare annonser för cirka 500 miljoner kronor årligen i syfte att annonsera sina bostäder på t.ex. Hemnet. NPS modell bygger på att sammanföra dessa tjänster och kommer därigenom åt samtliga marknadsföringspengar. Detta sker genom att NPS annonsportal tillgodoser både spekulanter till de utannonserade bostäderna och den målgrupp som mäklarna vill träffa i sin egen marknadsföring. I många fall är dessa en och samma målgrupp. Dvs människor som är redo att köpa- och/eller sälja en bostad. NPS kunder är dock först och främst mäklarkontoren.

Nu är NPS både produkt- och relationsmässigt rustade för att expandera verksamheten och ta nästa steg i Bolagets utveckling. För detta krävs emellertid kapital som främst kommer att investeras i marknadsföring och för att stärka organisationen, däribland anställa ytterligare personal. Detta är skälet till att Bolaget genomför föreliggande nyemission.

Bilar och bostäder – vad är det för skillnad?

Ett enkelt sätt att förklara NPS marknad är att jämföra med marknaden för bilar. Det finns återförsäljare för olika typer av bilar och modeller, såsom lastbilar, sportbilar, elbilar, terrängbilar, familjebilar, bussar, kranbilar etc. Marknaden är främst nischad (specialiserad) på så sätt att olika bilhandlare marknadsför olika modeller och även olika typer av bilar, såväl nya som begagnade. Att en global marknad delas upp på detta sätt är helt normalt och något vi är vana vid. Betänk om alla typer av bilar såldes i en och samma bilhall? Eller utannonserades till salu på en enda digital annonssajt? Det är inte rimligt och så fungerar inte branschen heller. Därmed inte sagt att bilannonsmarknaden är perfekt. Men den förutsätter att bilköpare är olika och söker bilar på olika håll baserat på kundens preferenser.

Lite förenklat är det så här bostadsannonser visas idag. Dvs alla bostäder visas på ett och samma ställe för alla människor. NPS är övertygade om att detta kommer att förändras på samma sätt som det gjorts i andra marknader.

Marknaden i Sverige

Marknaden för bostadsannonser ser ut som den gör i dag beroende på att Hemnet, som idag är dominerande på marknaden för bostadsannonser, grundades av Mäklarsamfundet, Fastighetsmäklarförbundet och de två största mäklarkedjorna i Sverige, Fastighetsbyrån och Svensk Fastighetsförmedling. År 2016 såldes majoriteten av Hemnet till General Atlantic och Sprints Capital, varefter Mäklarsamfundet och Fastighetsmäklarförbundet var kvar som minoritetsägare. Fastighetsbyrån och Svensk Fastighetsförmedling sålde dock hela sitt innehav. Det är således mindre än sex (6) år sedan annonsmarknaden för bostäder i Sverige öppnades tillräckligt för att på allvar prova andra format än Hemnets. NPS strategi bestående i att nischa (specialisera) denna annonsmarknad inleddes 2016 i samband med Bolagets bildande.

Teknik - försäljning

NPS har byggt- och utvecklat produkter på en top-modern digital plattform och parallellt byggt relationer inom mäklarbranschen från huvudkontor till lokala mäklarkontor, och tecknat samarbetsavtal med de stora mäklarkedjorna. NPS produkter är de enda i Sverige i dag, förutom Hemnet, som har kopplingar till samtliga mäklarsystem.

C19 har skapat en marknad för hemarbete

NPS nischer (områden), som sjö-och havsnära, utland (sol) och fjäll, är de områden som det dröms mest om efter en längre pandemi som präglat och till viss del omformat vårt beteende och vår livsstil. Under 2021 sålde till exempel svenska mäklare fler bostäder i fjällen än man gjort tidigare. Enligt en kartläggning gjord av Länsförsäkringar Fastighetsförmedling så gick priserna i Härjedalen (Vemdalen, Funäsdalen och Ramundberget) upp hela 33 procent förra året. I Åre kommun gick priserna upp 29%. Rikssnittet låg på 19,6% prisutveckling.

Det faktum att vi nu ser en större acceptans för hemarbete inom de flesta arbetsområden gör att många drömmer om

att sitta vid vattnet eller i sitt fjällhem och arbeta på distans. Utlandsmarknaden vaknade till liv igen redan innan restriktionerna hade lyfts. Efterfrågan är stor och längtan efter en ny livsstil ligger idag närmare till hands än någonsin. Detta är enligt branschens bedömning också skälet till den starka prisutvecklingen på bostäder inom detta och andra attraktiva segment.

Stor potential

NPS har under det senaste året diskuterat möjligt samarbete med ett av Sveriges största mediabolag, som gör samma analys av den digitala annonsmarknaden som NPS gör. Dvs att radannonser och massannonsering är på utdöende och att besökare mer och mer vill se information och annonser baserade på intresse och livsstil. Under ett sådant samarbete kan NPS:s bostadssajt med bostäder till salu utomlands av svenska mäklare, kopplas ihop med rese- och livsstilsmagasin för läsare som är intresserade av detta. För en person som läser en artikel om Spanien bör det rimligen också vara intressant att kunna se bostäder till salu i det område man läser om. Detsamma gäller livsstilsmagasin om inredning, fjällen, skärgården, sjöar och fritidsboenden. Allt detta kan kombineras med bostäder till salu i just de områden som artiklarna handlar om. Det skapar mer relevans för läsaren, ökade möjligheter för annonsintäkter samt fler och bättre leads till mäklarna.

Varför investera i NPS

Bostadsportaler online är en het marknad och kopplar samman flera olika intressegrupper förutom själva bostäderna. Bank, försäkring, transport, inredning mm. Genom att vara nischade (specialiserade), säkerställs målgruppen på ett helt annat sätt än genom räckviddssajter. Klassiska radannonssajter är ett gammalt sätt att marknadsföra sig på. NPS sajter är content-drivna vilket skapar en mycket större attraktion hos användarna/köparna och öppnar samtidigt upp möjligheterna till flera sekundära intäkter.

I en bransch där Hemnet vid sin börsintroduktion, år 2021 värderades till drygt 10,6 miljarder SEK, där EQT 2020 köpt den spanska bostadssajten Idealista för 13,5 miljarder SEK (1,3 miljarder Euro) och där Bolåneinstitutet SBAB 2015 köpte den svenska sajten Booli för cirka 100 miljoner kronor, så finns det bevisligen en mycket god affär i branschen för bostadsannonser som värderas högt av de professionella riskkapitalbolagen.

NPS mål är att 2026 omsätta cirka 250 MSEK med ett rörelseresultat (vinst före skatt) om cirka 25 % eller drygt 60 MSEK

Stockholm i april 2022

» VD har ordet

Nordic Propertysearch AB, NPS, har utvecklat en unik digital bostadsplattform som är specialiserad på och marknadsför bostäder som ligger vid havet, vid en sjö, i fjällen eller i solen. Vi har avtal med alla stora mäklarkedjorna i Sverige och täcker därigenom cirka 90 % av marknaden. Våra kunder är mäklarna som betalar för att synas på vår site med sina produkter, och inte privatpersoner, som till exempel hos Hemnet.

Vi ser oss som ett nytt, effektivare och modernare sätt att marknadsföra bostäder inom specifika områden. På vår site får köpare och säljare av bostäder, via sin mäklare som lägger ut objekten, mer ingående och specifik information om respektive område och vad fördelarna är med att köpa en bostad just där.

Med specifik information om våra kunder och var de vill köpa eller sälja en bostad, kan vi också erbjuda externa annonsörer av varor och tjänster som är anpassade, möjligheten att annonsera på vår site och komma i kontakt med just dessa kunder. Annonsörerna kan vara banker, flygbolag, skidorter, skoter- och båtleverantörer, elbolag m.fl). Detta är en del i vår strategi och plan, som vi även är ensamma om i dag.

Det utannonseras årligen mellan 200 000 – 250 000 bostäder i Sverige och mäklarkontoren investerar som ett resultat av detta cirka 1 miljard kronor i marknadsföring. Vårt mål är att 2026, nå en marknadsandel om 25 % av den svenska annonsmarknaden för bostäder som är belägna vid en sjö, ett hav eller i fjällen (Sjö & Fjällhem). I ekonomiska termer betyder vårt mål att vi 2026, på den svenska marknaden når en omsättning om cirka 250 MSEK och med ett rörelseresultat (vinst före skatt) om cirka 60 MSEK. Med Solhem riktar vi oss till svenska mäklare utomlands och där ser vi en betydligt högre marknadsandel då svenska mäklare i princip uteslutande säljer till svenska kunder utomlands. Vår plattform är också byggd på ett sådant sätt att det är enkelt att lägga till nya områden och inte minst nya länder, till en mycket låg kostnad.

Jag har själv varit med från dag ett, 2016, och tillsammans med min vän och medgrundare Mikael Asp, byggt och utvecklat samtliga tre versioner av vår plattform tillsammans med våra webbyråer, besökt- och pratat med ett oräkneligt antal mäklarkontor både i Spanien och i Sverige, inklusive kedjornas huvudkontor. Vi vet att kontoren önskar och väntar på att vi genomför en kraftfull expansion av NPS koncept. Det är min absoluta övertygelse att NPS koncept är rätt och att vi kommer att lyckas förutsatt att vi tillför erforderligt kapital för expansion. Vilket också är syftet med föreliggande emission.

Efter lanseringen i Sverige står internationell expansion på agendan. Som en del i våra expansionsplaner ingår även en notering av Bolagets aktier på First North Growth Market eller motsvarande lista under 2023–2024. Vi har valt tidpunkten för den planerade noteringen med omsorg för att NPS skall ges tid att kommersiellt utvecklas på ett sådant sätt som ledning och ägare önskar.

På vår hemsida, www.nordicpropertysearch.se eller hos vårt emissionsinstitut, Aqurat Fondkommission, www.aqurat.se/aktuella-erbjudanden finner Du också fullständiga teckningshandlingar.

Har Du ytterligare frågor är Du välkommen att kontakta mig på: 070-491 48 03 eller per e-post: info@nordicpropertysearch.se

Välkommen som aktieägare i Nordic Propertysearch AB (publ).

Med vänliga hälsningar
Niclas Larsson, VD

VILLKOR OCH ANVISNINGAR

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar högst 2 500 000 aktier, och innefattar en övertilldelningsrätt om 700 000 aktier. Samtliga aktier med en (1) röst per aktie och med samma rätt till Bolagets vinst. Vid fullteckning kommer antalet aktier i Bolaget att öka från nuvarande 6 000 000 till 7 800 000. Utspädningen för aktieägare som inte deltar i emissionen kommer att bli cirka 23,07 %, beräknat som antalet nya aktier dividerat med det totala antalet aktier efter fulltecknad nyemission. I det fall övertilldelningsrätten om 700 000 aktier också tecknas fullt ut, blir utspädningen enligt samma räknesätt 29,4 %. Aktien har upprättats enligt svensk lagstiftning. Erbjudandet riktar sig till allmänheten och professionella investerare.

Företrädesrätt till teckning

Aktierna emitteras utan företrädesrätt för existerande aktieägare och riktas till allmänheten.

Emissionskurs

De nya aktierna emitteras till en kurs om 10 kronor per aktie. Det tillkommer inget courtage eller skatter på beloppet. Emissionskursen är fastställd av styrelsen och baserar sig på aktuellt affärsläge i kombination med en bedömning utifrån Bolagets potential och framtidsutsikter.

Teckningspost

Aktier tecknas i minsta post om 800 aktier och därefter i jämna 300-tal.

Teckningstid

Teckning av nya aktier skall ske på nedan angivet sätt under perioden 27 april – 31 maj 2022, med rätt för styrelsen att förlänga teckningstiden.

Anmälningssedel

Anmälningssedel bifogas detta Informationsmemorandum (IM). Enklast tecknar du via bank-ID på: www.aqurat.se/aktuella-erbjudanden. I det fall anmälningssedel saknas kan en ny anmälningssedel rekvireras kostnadsfritt från Bolaget och/eller från Aqurat Fondkommission AB, se nedan. Anmälningssedel och övriga teckningshandlingar finns även för nedladdning på Bolagets hemsida, www.nordicpropertysearch.se eller Aqurat Fondkommissions hemsida, www.aqurat.se/aktuella-erbjudanden. Ofullständigt eller felaktigt ifylld anmälningssedeln kan komma att lämnas utan åtgärd. Endast en (1) anmälningssedel per person eller juridisk person kommer att beaktas. I de fall fler än en (1) anmälningssedel insändes, kommer enbart den sist inkomna att beaktas.

Anmälan kan också ske elektroniskt via BankID på Aqurat Fondkommission AB:s hemsida www.aqurat.se

Ifylld anmälningssedel skall vara Aqurat Fondkommission AB tillhanda senast klockan 17.00 den 31 maj 2022. Anmälningssedlar som sänds per post bör avsändas i god tid före sista dagen av anmälningstiden och kan skickas portofritt till:

AQURAT FONDKOMMISSION AB
SVARSPOST
205 143 28
110 07 Stockholm

Eller via E-post: info@aqurat.se (inskannad anmälningssedel)
Telefon: 08-684 05 800
Hemsida: www.aqurat.se
Observera att anmälan är bindande.

Den som anmäler sig för förvärv av aktier måste ha ett VP-konto eller en depå hos en bank eller annan förvaltare till vilken leverans av aktier kan ske. Personer som saknar VP-konto eller depå måste öppna ett VP-konto eller en depå hos en bank eller ett värdepappersinstitut innan anmälningssedel inlämnas till Aqurat Fondkommission AB. Observera att detta kan ta viss tid.

Observera att den som har en depå eller konto med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis kapitalförsäkringskonto (KF), måste kontrollera med den bank/förvaltare som för kontot, om, och i så fall hur, förvärv av värdepapper inom ramen för erbjudandet är möjligt. Anmälan skall i så fall göras i samförstånd med den bank/förvaltare som för kontot.

Tilldelning

Tilldelning av aktierna kommer att beslutas av styrelsen i Nordic Propertysearch AB (publ) varvid följande principer skall gälla;

a. a) Vid överteckning fördelar styrelsen aktier genom att prioritera ett brett ägande och tilldelat antal aktier kan komma att avvika från tecknat antal aktier. Bakgrunden till styrelsens beslut är att man vill åstadkomma en bred aktieägarskara för att därigenom tillse att Bolaget är bättre förberett för en listning (notering) av Aktien.

b. b) I händelse av överteckning kan tilldelning komma att ske med ett lägre antal aktier än vad anmälan avser, alternativt helt komma att utebli. Tilldelning kan vidare komma att beslutas helt diskretionärt eller helt eller delvis ske genom slumpmässigt urval.

Det finns ingen övre gräns för hur många aktier en enskild tecknare kan anmäla sig för, inom gränserna för nyemissionen. Besked om tilldelning sänds ut per post av Aqurat Fondkommission AB, till adress som angivits på anmälningssedeln.

Betalning och leverans av Aktier

Betalning skall ske enligt instruktion från Aqurat Fondkommission AB efter besked om tilldelning. Full betalning för tilldelade aktier skall erläggas enligt instruktion på avräkningsnotan. Aktier som ej betalas i tid kan komma att överlåtas till annan. Ersättning kan krävas av dem som ej betalat tecknade aktier.

Leverans av Aktier

Snarast möjligt efter att emissionen registrerats hos Bolagsverket, vilket beräknas ske under vecka 22 (30 maj – 3 juni, 2022) kommer aktierna att levereras till det VP-konto eller depå hos bank eller annan förvaltare som angivits på anmälningssedeln. I samband med detta erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av värdepapper skett på dennes VP-konto. Innehavare vilka har sitt innehav registrerat på en depå hos bank eller annan förvaltare erhåller information från respektive förvaltare.

Handel i Aktien

Ingen organiserad handel i aktien sker i dagsläget. Det är dock styrelsens uttalade plan och målsättning att ansöka om notering av aktien under 2023–2024 på First North Growth Market eller motsvarande lista. Tidpunkten för den planerade noteringen är medvetet vald för att Bolaget skall ges tid att kommersiellt utvecklas på ett sådant sätt att marknaden vid noteringen tar emot Bolaget på det sätt som ägare och ledning önskar.

Restriktioner avseende deltagande i Erbjudandet

På grund av restriktioner i värdepapperslagstiftningen i USA, Kanada, Australien, Hongkong, Singapore, Sydafrika, Schweiz, Nya Zeeland och Japan riktas inte Erbjudandet att teckna aktier till personer eller andra med registrerad adress i något av dessa länder.

Rätt till utdelning

De nya Aktierna berättigar till utdelning fr.o.m. avstämningsdagen för den utdelning som beslutas närmast efter den aktuella nyemissionens registrering. Samtliga aktier har samma rätt till utdelning. Några begränsningar i rätten till utdelning finns inte. Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjs av Euroclear Sweden AB eller, avseende förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Om aktieägare inte kan nås kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription.

Skattefrågor

Gällande skattefrågor kring erbjudandet i detta IM hänvisas till avsnittet ”Skattefrågor” på sidan 34.

Aktiebok

Bolaget är ett till Euroclear anslutet avstämningsbolag. Bolagets aktiebok med uppgift om aktieägare hanteras och kontoförs av Euroclear med adress Euroclear Sweden AB, Box 191, SE-101 23 Stockholm, Sverige.

Offentliggörande av utfall i Erbjudandet

Resultatet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande under vecka 22 (2-3 juni) 2022 som publiceras på Bolagets hemsida.

Övrig information

Detta Informationsmemorandum har upprättats av styrelsen för Bolaget som också svarar för marknadsföring av emissionen. För administrativa tjänster i samband därmed samt likvider och registrering av aktier i Euroclear Sweden AB:s, system, svarar Aqurat Fondkommission AB som inte har några intressen i Bolaget utöver detta uppdrag. Aktierna i Nordic Propertysearch AB (publ) är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Det har inte förekommit något offentligt uppköpserbjudande under innevarande eller föregående räkenskapsår. Nyemitterade aktier berättigar till samma andel av Bolagets vinst och eventuell utdelning, även vid likvidation som tidigare aktier. Nyemitterade aktier är stamaktier och i Bolaget finns endast ett aktieslag. Aktieägarnas rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktie med mera styrs av Bolaget bolagsordning vilken finns återgiven i sin helhet på sidan 33 i detta Informationsmemorandum.

RISKFAKTORER

Om någon av följande risker inträffar kan det få en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat. I sådana fall kan priset på Bolagets aktier falla och investerare kan förlora hela eller delar av sin investering. De risker som beskrivs nedan är inte de enda risker som Bolaget är utsatt för. Ytterligare risker som Bolaget för närvarande inte känner till eller som Bolaget för närvarande, baserat på sedvanlig riskanalys, ej anser vara väsentliga, kan också på ett negativt sätt påverka verksamheten, den finansiella ställningen och resultatet. De enskilda riskfaktorerna presenteras utan inbördes ordning, både vad gäller sannolikheten för att en risk ska realiseras och dess betydelse.

Memorandumet innehåller också framåtblickande uttalanden som är beroende av framtida risker och osäkerheter. Bolagets resultat kan komma att skilja sig avsevärt från vad som anges i de framåtriktade uttalandena till följd av många olika faktorer, däribland men inte begränsat till, de risker som beskrivs nedan och på annan plats i detta Memorandum.

BRANSCH- OCH MARKNADS RELATERADE RISKER

Bolaget är exponerat mot konjunktur- och valutaförändringar

Externa faktorer såsom inflation, valuta och ränteförändringar, tillgång och efterfrågan samt låg- och högkonjunktur kan ha inverkan på rörelsekostnader och försäljningspriser. Bolagets framtida intäkter kan påverkas negativt av dessa faktorer, vilka står utom Bolagets kontroll och kan ha en väsentligt negativ inverkan på verksamheten och den finansiella ställningen.

Bolaget har begränsad intjäningsförmåga och kan komma att behöva ytterligare externt kapital

Bolaget har under tidigare räkenskapsår uppvisat negativt resultat. Bolagets framtida resultat är bland annat beroende av Bolagets förmåga att kommersialisera teknologin/plattformen och uppnå en tillfredsställande marknadspenetration. Utsikterna för detta påverkas bland annat av Bolagets utvecklings-kommersialiserings- och marknadsföringsarbete, men även av yttre faktorer såsom utvecklingen på marknaden för Bolagets produkter/tjänster och den generella ekonomiska utvecklingen i världen.

Bolaget har i dagsläget begränsade intäkter och står inför en expansionsfas vilket är kapitalkrävande. Bolaget kan därför även i framtiden komma att vara i behov av att finansiera sin tillväxt via externt kapital. Bolagets möjlighet att tillgodose eventuella framtida kapitalbehov är beroende av Bolagets förutsättningar att kunna uppta lånefinansiering samt det allmänna marknadsläget för kapitalanskaffning. Det är inte säkert att Bolaget kommer att kunna anskaffa önskvärt kapital på attraktiva villkor, eller överhuvudtaget. Om Bolaget inte kan få tillgång till ytterligare finansiering, eller inte kan få sådan finansiering på skäliga villkor, kan detta komma att ha en negativ effekt på verksamheten, den finansiella ställningen och resultatet.

Risker relaterade till internationell verksamhet

Bolagets verksamhet är utsatt för risker till följd av att verksamheten förväntas på sikt även riktas till olika länder, främst inom Europa men även andra delar av världen. Därmed kan det framtida resultatet påverkas av en rad faktorer, bland annat juridiska, skatte- eller ekonomiska pålagor på Bolaget, förändringar i ett lands politiska och ekonomiska förhållanden, handelsrestriktioner och krav på import- och exportlicenser samt otillräckligt skydd av eventuella immateriella rättigheter. Det finns en risk att dessa faktorer skulle kunna få en väsentligt negativ påverkan på verksamheten, den finansiella ställningen och ställningen i övrigt.

Bolaget är beroende av sin teknologi

Bolagets fortsatta tillväxt bygger på att Bolagets teknologi kontinuerligt utvecklas och skyddas. Det finns en risk att något annat bolag lanserar en konkurrerande produkt/lösning som är bättre och/eller billigare än Bolagets, eller att konkurrenter har starkare marknadsposition och finner lämpligare användningsområden för sin teknologi/koncept. I och med att Bolagets digitala plattform är Bolagets huvudsakliga produkt skulle detta kunna förändra förutsättningarna för Bolagets expansion och därmed påverka verksamheten och resultatet negativt.

Bolaget är beroende av att söka skydd för sina utvecklingsinsatser

Bolagets framtida framgång beror på dess förmåga att kommersialisera sin teknik/plattform, förmågan att hålla jämna steg med teknologiska förändringar och att lyckas uppfylla de nya krav som ställs på den marknad Bolaget förväntas vara verksam inom.

Samtidigt som eventuella patent skyddar resultatet av utvecklingsinsatser innebär de också att tekniken offentliggörs, vilket kan leda till att konkurrenter får del av Bolagets utvecklingsinsatser. Det finns en risk för att befintligt, i det fall detta är tillämpligt, och framtida immaterialrättsligt skydd inte fullgott skyddar det kommersiella resultatet av Bolagets utvecklingsarbete, och att utvecklingsarbetet inte kan omsättas i tekniska och kommersiella framgångar. Det finns även en risk att kommande eventuella ansökta patent inte kommer att beviljas.

Om Bolaget misslyckas med att kommersialisera och skydda resultatet av sitt utvecklingsarbete kan detta negativt påverka Bolagets resultat, verksamhet och finansiella ställning i övrigt.

RISKER I BOLAGETS VERKSAMHET OCH ORGANISATION

Risker avseende den finansiella rapporteringen

Det finns risk att fel i Bolagets finansiella rapportering medför nedskrivningsbehov. Den väsentligaste risken för fel i den finansiella rapporteringen avser främst redovisat värde på immateriella anläggningstillgångar vilket skulle ha en väsentligt negativ inverkan på den finansiella ställningen och resultatet.

Bolaget är beroende av att rekrytera och behålla nyckelpersoner och övrig personal

Bolagets framgång är till stor del beroende av dess fortsatta förmåga att identifiera, rekrytera, anställa och behålla kvalificerade och erfarna ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner. Förlust av kvalificerade nyckelpersoner kan resultera i förlust av viktig kompetens och kan väsentligen fördröja eller förhindra utvecklingen och genomförandet av affärsplanen. Bolaget planerar vidare expansion av verksamheten med tillväxt de kommande åren vilket innebär att den befintliga organisationen gradvis kommer att behöva utökas. Om Bolaget misslyckas med att utöka organisationen i takt med verksamhetens behov på alla områden finns risk för att vissa funktioner blir eftersatta vilket i förlängningen kan påverka tillväxten negativt. Det finns således en risk att en alltför expansiv verksamhet samt en oförmåga att behålla och rekrytera kvalificerade och erfarna nyckelpersoner skulle kunna få en väsentligt negativ påverkan på verksamheten, resultatet och den finansiella ställningen.

Bolaget är föremål för tekniska risker avseende utvecklingen av den egna plattformen/teknologin

Utvecklingskostnader hänförliga till verksamheten såsom tids- och kostnadsaspekter kan vara svåra att på förhand fastställa med säkerhet, särskilt i expansionsstadier av Bolagets teknologi/plattform varvid Bolaget kan komma att bedriva utvecklingsarbete i syfte att studera och utvärdera effekten av potentiella nya tekniken. Det finns dessutom en risk att svagheter eller problem med Bolagets nuvarande teknik/plattform ännu inte upptäckts och att dess svagheter och problem endast kan åtgärdas till betydande kostnader. Resultatet av utvecklingsarbete kan vara ovisst och därtill leda till att koncept, undersökningar eller produkter/plattformar måste vidareutvecklas, vilket innebär att nytt kompletterande utvecklingsarbete kan komma att behöva utföras till betydande kostnader eller att den specifika produktutvecklingen gällande nuvarande teknologi läggs ned. Den löpande utvecklingen av teniken kan medföra tekniska problem som gör att det tar längre tid än planerat att kommersialisera teknologin och att kostnaderna för Bolaget blir högre än planerat, både till följd av ökade kostnader under utvecklingsfasen och till följd av försenad expansion, vilket i så fall skulle inverka negativt på verksamheten, den finansiella ställningen och resultatet.

Bolaget är beroende av produkternas varumärken

Ett bolags produktvarumärken och vad dessa förknippas med har stor betydelse för möjligheterna att sluta avtal med både kunder och leverantörer. Till exempel kan kvalitetsproblem, logistiska eller operativa, samt miljöproblem leda till att produkten/plattformens varumärke skadas och därigenom leda till svårigheter att attrahera nya kunder och samarbetspartners. Dessutom finns risken att anställda eller andra företrädare vidtar åtgärder som är oetiska, kriminella eller i strid med de interna riktlinjerna och policyerna. Detta kan resultera i att kunder och leverantörer associerar Bolagets produkter med sådana åtgärder vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på produkterna. Om varumärket på produkten skadas kan det leda till att Bolaget förlorar försäljnings- eller tillväxtmöjligheter och kan således resultera i en väsentligt negativ inverkan på verksamheten, framtidsutsikterna, resultatet och den finansiella ställningen.

Bolaget är beroende av sekretess och sakkunskap

Bolaget är beroende av sekretess och sakkunskap i sin verksamhet. Det kan inte uteslutas att Bolagets anställda, konsulter, rådgivare eller andra personer agerar i strid med sekretessåtaganden avseende konfidentiell information, eller att konfidentiell information avslöjas på annat sätt och utnyttjas av konkurrenter vilket i så fall skulle inverka negativt på verksamheten och resultatet. Samma risk gäller för de samarbeten Bolaget ingått i syfte att ansöka om bidrag för sin verksamhet. Här tillkommer risken för att dessa samarbeten inte fungerar eller att något av avtalen av annat skäl upphör vilket skulle inverka negativt på verksamheten och resultatet.

Bolaget är beroende av de tillstånd som ställs för verksamheten

Skulle Bolaget brista i fullgörandet av kontrollerande myndigheters krav inom den verksamhet som bedrivs, exempelvis inom miljö och hälsa, eller inte uppfylla eventuellt framtida förändrade krav kan förutsättningarna för bedrivandet av verksamheten rubbas och därmed riskera att påverka resultatet och den finansiella ställningen negativt.

Försäkringsskydd kan visa sig otillräckligt

Det finns en risk för att förluster uppstår eller att krav framställs som går utöver vad som täcks av nuvarande försäkringsskydd. Om försäkringsskyddet visar sig otillräckligt finns det en risk att detta påverkar verksamheten och den finansiella ställningen negativt.

Bolagets skattesituation kan förändras på grund av skatterevisioner

Bolaget kan bli föremål för skattegranskningar, men har hittills inte varit föremål för någon fullständig skatterevision. Det finns en risk för att skatterevisioner eller granskningar kan resultera i en minskning av Bolagets skattemässiga underskott och/eller att Bolaget påförs tillkommande skatt. Detta kan få en negativ inverkan på resultatet, verksamheten och den finansiella ställningen i övrigt.

Bolaget kan komma att bli föremål för tvister

Bolaget kan från tid till annan bli föremål för rättsprocesser inom ramen för sin verksamhet. Sådana rättsprocesser kan exempelvis gälla intrång i immateriella rättigheter, avtalsfrågor eller ansvarsfrågor. Tvister och anspråk kan vara tidskrävande, störa den löpande verksamheten, avse betydande belopp eller principiellt viktiga frågor samt medföra betydande kostnader, och därmed inverka negativt på verksamheten, den finansiella ställningen och resultatet.

RISKER RELATERADE TILL AKTIEN

Begränsad likviditet i Bolagets aktie

Då Bolaget ej är noterat kommer det vara svårt för aktieägarna att sälja sina aktier och återfå sin investering. Om man ändock skulle finna en köpare av sina aktier, kan det vara till väsentligen lägre kurs jämfört med det aktien tecknades för.

Ägare med betydande inflytande

Ett fåtal aktieägare utövar genom sitt ägande ett väsentligt inflytande i ärenden som kräver godkännande av aktieägarna på bolagsstämma, däribland utnämning och avsättning av styrelseledamöter och eventuella förslag till fusioner, konsolidering eller försäljning av tillgångar och andra företagstransaktioner. Detta inflytande kan vara till nackdel för aktieägare vars intressen skiljer sig från storaktieägarnas intressen. Även andra ägare kan, beroende på hur ägarförhållandena i Bolaget kommer att se ut, komma att inneha eller senare skaffa sig innehav av sådan storlek att det kan ha betydelse för inflytandet över Bolaget.

Det är inte säkert att Bolaget i framtiden kan lämna utdelning

Bolaget har hittills inte lämnat utdelning. Det är idag osäkert när Bolaget kan komma att lämna vinstutdelning, eller om vinstutdelning kommer att lämnas överhuvudtaget.

Framtida erbjudanden av aktier och aktierelaterade värdepapper kan negativt påverka Bolagets aktiekurs och leda till utspädning

Med tanke på Bolagets expansionsplaner är det inte otänkbart att Bolaget i framtiden kan komma att anskaffa ytterligare kapital genom utgivande av aktierelaterade värdepapper såsom aktier, teckningsoptioner eller konvertibla skuldebrev. En sådan emission av ytterligare värdepapper kan leda till att aktiekursen går ner och kan leda till utspädning av befintliga aktieägares ekonomiska rättigheter och rösträtt. Om emission genomförs med företrädesrätt för befintliga aktieägare kan aktieägarna försvara sig mot utspädning genom att teckna ytterligare värdepapper, vilket förutsätter en ytterligare investering i Bolaget. En sådan emission kan också göras utan företräde för befintliga aktieägare, i vilket fall aktieägaren inte har någon möjlighet att skydda sig mot utspädningen. Aktierelaterade värdepapper kan också komma att ges ut som del av incitamentsprogram riktat mot anställda i Bolaget, i vilket fall aktieägarna inte heller har möjlighet att skydda sig mot utspädningen.

Framtida erbjudanden av aktierelaterade värdepapper kan leda till utspädning av befintliga aktieägares innehav samt till att kursen på aktierna går ner.

VERKSAMHET OCH PRODUKTER

Genom att NPS digitala produkter är nischade (speciellt riktade) kan trafikdata enkelt analyseras så att denna riktas rätt[12]. I fallet med Solhem gör vi följande jämförelse. En köpare av en bostad i Spanien, i till exempel Torrevieja är väldigt olik en köpare av en bostad i Marbella. NPS kan rikta trafik från rätt målgrupp till rätt område.

Exempelvis kan en besökare med en budget på cirka 1–2 miljoner kronor och som letar en bostad i värmen via trafikanalys och aktivt UX-arbete, (hur besökaren på sidan upplever miljön och styrs när de besöker våra sidor), ledas att titta på bostäder i Torrevieja i Spanien. Besökare med en budget på 4–5 miljoner kronor och som letar en större bostad i Spanien, kan med samma metod/modell ledas att titta på bostäder i Marbella. Denna differentiering ger större nytta för besökaren men samtidigt också större nytta för mäklaren som annonserar. Nyttan för besökaren är en upplevelse av relevant information. För mäklaren ger rätt trafik bättre köp-leads till den utannonserade bostaden.

Samma logik gäller för fastigheter vid vattnet. Bostäder i Stockholms skärgård kontra en insjö i Dalarna. Eller för fjällbostäder, en billigare lägenhet i Stockholmsnära Kungsberget vid jämförelse med ett hus i Vemdalen. NPS kan guida besökare till relevant information och ge mäklaren ”rätt” ögon på sin annons. Detta är mycket värdefullt för mäklaren i dennes säljprocess.

Med nischade, (speciellt riktade) produkter gör vi medvetet totalmarknaden för bostadsannonser mindre i och med en begränsning av utbudet. Dock behöver det inte betyda att den totala affären blir mindre.

Fördelarna är många med att nischa (speciellt rikta) marknaden online. Exempelvis:

- **NPS når ut till avsedd målgrupp enklare.** Online kan det exemplifieras med att det tydligare går att identifiera sökord som vår målgrupp använder i sökmotorer. Ett förenklat exempel kan vara ”köpa hus i Spanien” vid jämförelse med ”köpa hus”. På Solhem kan NPS gå så långt som t.ex ”lägenhet i Nueva Andalucia” vid jämförelse med ”köpa hus”
- **Mindre konkurrens.** Solhem konkurrerar inte direkt med Hemnet och inte heller direkt med Spaniens motsvarighet, Idealista. NPS målgrupp är svenska spekulanter för bostäder utomlands. Även om målgruppen är i Sverige och marknaden i Spanien så går NPS inte matchen mot dessa länders dominanter då NPS marknadsför objekten i Sverige och ej på Idealistas hemmamarknad, samtidigt som Hemnet ej marknadsför bostäder utomlands då de valt att fokusera på Sverige enbart.
- **Lägre marknadsföringskostnad.** NPS erbjuder inte allt för alla. NPS har en specifik tjänst som erbjuds till en begränsad målgrupp. Som den digitala marknadsföringen är uppbyggd kan man genom t.ex Facebook och Google adwords göra ett stort avtryck (nå bra penetration) inom sitt segment om målgruppen är tydligt specificerad.

Genom att låta NPS nischade produkt Solhem.se växa med tillförda marknadsmedel så innebär det också att den skapade communityn (Solhem-besökare), för svenskar som är intresserade av att spendera en del av sin tid utomlands, kommer att växa. Då våra nischade (specialiserade) bostadssajter ska vara content-drivna, dvs att relevant redaktionellt innehåll skall utgöra en stor del av sidan, så är NPS en informativ kanal för denna målgrupp. NPS guidar dessa spekulanter i processen samt visar bostäder till salu i t.ex Spanien.

Det som får affären att växa ytterligare är externa intressenter som är intresserade av att komma i kontakt med samma målgrupp. Vilka branscher vill komma i kontakt med människor som funderar på att köpa bostad i t.ex Spanien förutom mäklarbolagen själva? Till exempel resebolag, flygbolag, hotell, banker, biluthyrare etc. Genom att fånga upp en tydlig målgrupp av intressenter på NPS sida så är NPS även en intressant partner till angränsande branscher. Intäkten skapas då genom annonsering.

Detsamma gäller Sjöhem.se. Desto fler människor som besöker sidan, desto fler riktiga köp- och sälj-spekulanter (leads) kommer att fångas upp. Dessa människor är extremt intressanta för t.ex bankerna, då bolån är en väsentlig del av deras affär. Vilket rimligtvis också är huvudskälet till varför SBAB köpte bostadssajten Booli år 2015.

Den externa affären växer således i takt med att NPS produkter växer i räckvidd.

TEKNIKEN

NPS produkter (teknik) ligger i absolut framkant vad gäller utvecklingen av digitala plattformar. NPS har löpande och sedan Bolaget bildades kontinuerligt utvecklat tekniken och konceptet. Tidigare versioner av plattformen har kompletterats med nya uppdaterade och 2020 introducerades en grundlösning som Bolaget bedömer kommer att vara tekniskt relevant för många år framöver. Tekniken är modulbaserad, vilket innebär att enheter kan bytas ut och uppdateras utan att störa helheten. Det viktiga i val av teknik för NPS är att undvika tekniska lösningar som i ett senare skede kan resultera i tekniska ”återvändsgränder”. Dvs att den utveckling som kommer att ske framledes ej kommer att kräva någon ny teknisk baslösning inom en överskådlig framtid. NPS har använt sig av extern kompetens på absolut högsta nationella

[5]https://www.entrepreneur.com/article/355494

nivå för att försäkra sig om att tekniken aldrig skall utgöra en begränsning för Bolagets expansion. Uppdateringar och utvecklingsarbete kommer löpande att bedrivas , men fundamentet (grundtekniken) är av yppersta kvalitet. Vidare är plattformen utformad för enkel och snabb tillväxt och förberedd för nya produkter (områden) samt utökning av befintliga produkter, inom de områden där NPS verkar i dag.

VERKSAMHETSMÅL

Bolagets mål är dels att tillhandahålla en högkvalitativ produkt/lösning som genererar fler och bättre kvalificerade affärer till de mäklare som syns på NPS sidor, samt dels att skapa ett innehåll på NPS sidor som attraherar andra typer av annonsörer, dvs (försäljare av produkter tjänster som ett komplement till bostadsaffären). I målet innefattas även att såväl utveckla- och bredda sig med fler nischer (andra specifika segment), som även att etablera sig i andra marknader.

Uttryckt i ekonomiska termer är NPS målsättning att inom fem år, **2026, uppnå en årlig omsättning motsvarande 250 miljoner kronor och med ett rörelseresultat (vinst före skatt) om cirka 25 % eller drygt 60 miljoner kronor årligen.**

För att nå målet krävs, utöver kapital, att bostadssajterna är högkvalitativa så att marknadsföringen drar till sig trafik bestående av en stor andel spekulanter. Det kräver också att dessa spekulanter finner den information de behöver för att närma sig en bostadsaffär via de mäklare som annonserar på NPS sajter. **Dvs det ekonomiska målet ställer krav på både produkt och trafik**.

För att kapitalisera på produkt och trafik krävs även bra, träffsäker marknadsföring och en försäljningsplan som fångar upp det värde som skapats. När dessa mål och kravställningar nås innebär det även att NPS har fångat de kunder som i sin tur attraherar externa intressenter som vill marknadsföra sina produkter mot samma målgrupper. T.ex banker, elbolag, rese- och flygbolag, hotell, m.m.

Valet av huvudmål sätter även tonen på både design, UX (user experience - som styr besökarnas beteende och upplevelse), tjänster och marknadsföring. NPS strategiska arbete för att nå detta mål innefattar att ta sig över de etableringshinder som finns i denna bransch. Plattformsbygge, avtal- och relationer med de största mäklarkedjorna i Sverige, systemkopplingar till de fyra stora mäklarsystem som används i branschen. NPS har under sina första år lyckats väldigt bra med detta vilket också innebär att Bolagets produkter nu är etablerade på marknaden. NPS har det strukturkapital som behövs för att skapa en bra affär för alla parter.

Notering av Bolaget

Målsättningen är att Bolagets aktier skall noteras på First North Growth Market eller motsvarande lista under 2023–2024. Tidpunkten för den planerade noteringen har valts för att NPS skall ges tid att kommersiellt utvecklas på ett sådant sätt som ledning och ägare önskar.

Internationell expansion

I Bolagets uttalade ekonomiska mål ovan innefattas ingen internationell expansion. NPS har en högeffektiv och skalbar plattform. Snarast konceptet etablerats på den svenska marknaden finns planer på internationell expansion. Omfattningen av en dylik expansion har i detta skede inte målformulerats, vilket kommer att ske i samband med att konceptet/produkten nått marknadsacceptans i Sverige.

STRATEGI FÖR ATT UPPNÅ MÅLEN

I en annonsmarknad för bostäder som i Europa generellt, och Sverige i synnerhet är präglad av radannonser och räckvidd har NPS tagit en position som specialiserad annonsportal för specifika bostadstyper. NPS tar nisch för nisch (segment för segment). I dagsläget är NPS etablerade inom segmenten för utlandsboende, sjö- och havsnära boenden samt fjällnära boenden.

På internet florerar en massiv mängd data varje sekund. NPS strategi är att genom specialisering och relevans, tydliggöra bostäderna som annonseras samt de mäklare som förmedlar bostäderna. Relevans ger spetsigare (bättre) data, tydligare budskap, lättare navigation samt värdefulla och tydliga målgrupper.

Med en online-baserad produkt är allt mätbart på detaljerad nivå till skillnad från gamla traditionella medier så som tidningar, radio och tv. Vi ser exakt hur många personer som ser annonsen, var dessa kommer i från, kön, ålder etcetera. Utifrån denna information och dessa personers beteende på nätet skapar NPS profiler. Utmaningen i den digitaliserade världen handlar om att nå ut till rätt målgrupp med rätt produkt och inte lägga pengar på personer som inte är intresserade och ej är ”in market” – dvs som inte skall köpa någonting. Den digitala annonsmarknaden går mer och mer mot relevant marknadsföring – vilket också är NPS fokusområde. Hemnet publicerar alla bostäder och är att betrakta som en traditionell räckviddssajt (Sveriges näst mest besökta webbplats). Genom den modellen är det väldigt svårt att se mönster och göra analyser av målgruppen p.ga det extremt höga antal besökare från i stort sett samtliga målgrupper. Det finns naturligtvis stora fördelar med ett väldigt högt besökarantal, vilket också är Hemnets stora fördel. Å andra sidan

kan inte Hemnet ta lika mycket betalt av sina annonsörer vid jämförelse med annonsörer på sajter med högre relevans för specifika kundgrupper, som NPS

Det som också skiljer NPS från Hemnet och andra portaler är att dessa endast är uppbyggda med så kallade radannonser. Dvs att alla sökningar mynnar ut- och visas med annonser sida upp och sida ner. Blocket är ett ännu ett tydligare exempel på just detta. Detta är idag en fungerande affärsmodell för de allra största i sina respektive branscher men utvecklingen och nästa generations digitala sajter, går utan tvekan åt ett annat håll. Radannonser är ett förlegat koncept inom marknadsföring.

NPS bostadssajter är, vad som idag kallas content-drivna (fyllda av innehåll som anpassats efter vissa målgruppers intresse). Det betyder att NPS presenterar relevant information om destinationer- och områden. Till exempel om kunden på sajten läser om Sälenfjällen, ges information om avstånd från större städer, antal pister, övriga aktiviteter på orten m.m. I denna miljö presenterar NPS sedan bostäder till salu inom området. Detta skapar en trevligare och mer informativ miljö för besökaren och chansen till affär ökar då spekulanten fångas upp i ett tidigare skede i kundresan. Dvs NPS kan påverka köpbesluten mer än en radannons-sajt där användaren ofta går rakt in på den ort- och det bostadsområde man redan bestämt sig för i förväg och bevakar det. Till största del är det den lokala spekulanten som nås genom den strukturen.

NPS skapar ett mervärde som inte funnits tidigare

Bolaget riktar sig endast till de som letar efter bostäder i NPS nischer (segment). Bolaget beskriver områden och ger fakta om destinationer för att väcka deras intresse vilket i slutändan hjälper mäklarna att hitta nya spekulanter från ett bredare geografiskt område. NPS skapar på detta sätt ett mervärde till mäklarkontoren på ett sätt som tidigare ej existerat. Genom att skapa undersidor med olika destinationer och platser så ökar NPS också utrymmet för andra annonsörer som vill komma åt den relevanta målgruppen. Det kan exempelvis, beroende av segment – för exempelvis fjällboenden vara lokala aktörer som skoteruthyrare, hotell eller restauranger men även större rikstäckande kampanjer.

På Solhem, som är riktad till de som söker bostad i Spanien, är detta ännu viktigare då många har en dröm om att flytta utomlands men i många fall har bristande kunskap vad som kännetecknar- och är karakteristiskt för de olika områdena och städerna. Genom en content-driven struktur presenteras den informationen och skapar en känsla för platsen samt erbjuder kontakter med mäklare som annonserar och tydligt exponeras på sajten. Detta blandas upp med artiklar som är kopplade till ämnet och ger besökarna ytterligare incitament att tillbringa tid och återkomma till NPS marknadsplatser. Mäklarkontoren i Sverige investerar cirka 1 miljard kronor per år i marknadsföring fördelat på 2 400 kontor. I denna siffra ingår inte Hemnets omsättning som inte berör mäklarkontoren då det är säljaren (privatpersonen) av bostaden, som betalar annonsplatsen och inte mäklaren. Genom emissionslikviden får Bolaget tillgång till det kapital som erfordras för att skapa en kontinuerlig närvaro i marknaden.

För att vara en stark digital aktör behöver NPS ha cirka 300 000 användare i månaden på sin sajt för att affärsmodellen skall vara lönsam gentemot alla intressegrupper. Mäklare, externa annonsörer och partners.

Genom statistik på tidigare digitala marknadskampanjer räknar Bolaget med att köpt trafik kostar cirka 1 krona per besökare, vilket är en låg kostnad för konvertering i jämförelse med andra branscher. Under 2023 är det Bolagets plan att nå cirka 500 000 besökare per månad med organisk trafik och samma budget på köpta kampanjer.

MARKNADSÖVERSIKT

Grundaffären

NPS står på mäklarnas sida. I praktiken innebär det att NPS följer affären från försäljaren av bostaden, via mäklare till köparen av bostaden. På Solhem vittnar de svenska mäklarkedjorna utomlands om att deras huvudsakliga försäljning är till svenskar. En stor anledning till detta är att bostadsaffären i Spanien skiljer sig en hel del jämfört med hur en bostadsaffär går till i Sverige. Det känns därför tryggare för svenskar att köpa från svenska kontor som är bekanta med dessa skillnader.

Däremot är de svenska mäklarkontorens marknadsföringskanaler ofta multinationella. Dvs internationella bostadssajter som riktar sig i huvudsak till t.ex Spanien, Storbritannien och Frankrike. I praktiken innebär det att deras annonser försvinner bland 400 000 andra annonser. För svenska köpare blir sökförfarandet i ett sådant läge både svårt och osäkert. NPS skapar en direkt kontakt mellan de svenska mäklarkontoren utomlands och de svenska spekulanterna i Sverige. Då den absoluta merparten av affärerna görs mellan dessa parter, skapar denna produkt en träffpunkt för att öka- och förbättra antalet affärer.

I Spanien är utmaningen på mäklarsidan att hitta köpare. Säljare och säljbara objekt är relativt lättillgängliga. I Sverige är situationen den omvända. Köpare finns, utmaningen ligger i att finna säljare. I korthet behöver mäklarna leads. Köp- eller sälj-leads beroende på var mäklarkontoret ligger.

Feedback från mäklarkontoren i Spanien är att de leads de idag erhåller från sina marknadskanaler är för svaga. I många fall så svaga att det inte ens är värt att bearbeta dem. Som nischad (specialiserad) aktör gäller det även här att prioritera kvalitet och relevans före kvantitet. Med tålmodigt investerande i att få rätt målgrupp att se mäklarnas bostadsannonser

så kommer även de leads som ges att vara mer relevanta. Alla som någon gång har arbetat inom försäljning vet vilken skillnad det är att bearbeta ”kalla” potentiella kunder jämfört med kunder som är ”in-market” och redo att göra affär om objektet är intressant nog.

Dock är det inte så enkelt att bara hitta bra objekt och sedan rätt målgrupp. Marknaden för bostäder i Spanien är mer snabbrörlig och komplicerad än så. Omsättningen på fastigheter-och det faktum att fler mäklarkontor kan arbeta parallellt med att sälja samma bostad gör att försäljningsprocessen ofta är längre än den vi är vana vid i Sverige. Ofta går köpprocessen till så att när köparen väl bestämt sig för att köpa en bostad i Spanien så är de ursprungliga objekten sålda. Däremot kommer det ofta upp liknande bostäder på marknaden i det önskade området relativt snabbt.

Det är därför viktigt att finna mäklarkontor och mäklare som man som spekulant litar på och kan skapa en relation till. Detta för att sedan ge sina önskemål och låta mäklaren notifiera när potentiella passande objekt hamnar på marknaden. Väl redo för affär och med en bra relation till sin mäklare går då affären att genomföra snabbt. Vikten av att bekanta sig med mäklarkontoret och mäklarna själva gör att Solhem.se ger mäklarna och deras kontor utrymme på sajten. Att NPS besökare får en bild av de mäklarkontor som finns på marknaden och ges enkel tillgänglighet till dessa kontor är en förutsättning för att generera bra leads till mäklarna samt nöjda köpare.

Marknadens storlek och potential i Sverige

NPS har sedan 2016 byggt en solid teknisk plattform, ingått avtal med branschen och tagit positionen som den enda nischade (specialiserade) aktören på den svenska marknaden. Bolaget har bevisat att det finns ett behov av tjänsterna och affärsmodellen är beprövad. Detta bekräftas bland annat av Bolagets cirka 200 avtal med betalande mäklarkontor på Sjö- & Fjällhem samt relation med 100 kontor i Spanien.

Svenska mäklare verksamma i Spanien och i Sverige, som säljer bostäder till svenska köpare investerar årligen enligt Bolagets beräkningar, cirka 500 Mkr-1 miljard kronor i marknadsföring. Den spanska marknaden får i detta fall tjäna som pilotmarknad för Bolaget. Med NPS effektiva, tillgängliga och skalbara plattform är planen att lägga grunden för en internationell expansion genom denna marknad.

I Sverige investerar mäklarbranschen årligen enligt Bolagets bedömning cirka 1 miljard kronor i varumärkesbyggande marknadsföring. De 1,5 miljarder kronor som nämns tidigare i detta IM, innefattar även privatpersoners omsättning på bostadsannonser som årligen uppgår till cirka 500 Mkr.

Huvudsyftet med marknadskampanjerna är att finna säljare. Sjöhem.se är en sida där NPS ger mäklarna utrymme att synas mot rätt målgrupp i relevant nisch och geografiskt område. Självklart är huvudprodukten bostäder till salu, men för mäklarkontoren är det även viktigt att bygga sina varumärken i rätt nisch och rätt geografiska område. NPS ambition är att ge utrymme för både bostadsannonser samt varumärkesbyggande annonser på sidan. Allt ska vara relevant för den målgrupp vi kommunicerar med.

Utöver den vanliga bostadsannonseringen så kommer premiumplatser också att erbjudas på NPS sajterna, säljbara inlägg i sociala medier, säljbara utrymmen i nyhetsbrev samt andra räckviddskanaler. Vid 300 000 besökare i månaden är NPS kanal tillräckligt attraktiv för att för generera intäkter från externa annonsörer och partners (inte bostadsannonser), som till exempel bank, försäkring, flygbolag mm. Som jämförelse i potentialen av denna typ av intäkter så redovisar Hemnet att 42 % av deras intäkter för Q4 2021, kommer från andra segment än bostadsannonseringen. I NPS prognoser så står dessa intäkter för ca 100 Mkr av Bolagets prognostiserade omsättning på 250 MSEK år fem (2026).

Marknadens storlek och potential i Sverige

Som nämns ovan så styrs annonsmarknaden som NPS befinner sig i av fastighetsförsäljningar och prisutveckling på bostadsmarknaden som sedan genererar den totala omsättningen i mäklarbranschen. Mellan 1–5% av mäklarnas omsättning spenderas årligen på marknadsföring. Denna summa växer dock betydligt snabbare än KPI (konsumentprisindex), som också framgår av grafen nedan.

FÖRETAGS HISTORIK OCH TILLFÖRDA MEDEL

Bakgrund

Idén att nischa (dela upp) marknaden för bostadsannonser föddes ur ett personligt dilemma för en av grundarna till Bolaget. Mikael Asps hus med strandtomt och egen brygga vid Storsjön i Sandviken skulle säljas år 2015. Sandviken ligger cirka två timmars bilresa från Stockholm. Att människor vill bo vid vattnet och ha utsikt över vatten är något som bekräftats i flertalet undersökningar på bostadsmarknaden. Varför då begränsa försäljningspotentialen till enbart lokala spekulanter? Det utgör inget problem eller hinder för människor att åka en timme eller två till sina bostäder på ”landet”, det är fakta. Trots det annonserades de flest bostäder till salu lokalt. Eller via sökfilter där man som spekulant måste knappa in stad och ett område för att hitta objekten till salu. Detta förutsätter att du som spekulant känner till alla pärlor och unika platser på mindre orter och områden vid söktillfället, vilket du självklart inte gör eftersom du inte bor där eller känner någon som gör det. Just detta kändes som en brist på annonsmarknaden. Helt enkelt en funktion som skulle behövas och som kommersiellt var värd att närmare utforska.

Som ett resultat forskade grundarna av Bolaget, Mikael Asp och Niclas Larsson vidare på hur en sådan sökmotor skulle kunna se ut och inte minst fungera. Ett gediget research-arbete inleddes under 2015 och en första betaversion ritades upp och visades sedan för ett flertal av de stora mäklarkedjornas huvudkontor. Responsen var väldigt uppmuntrande och positiv. Så pass positiv att Nordic Propertysearch AB bildades och en riktig fullskalig sökmotor byggdes under 2016.

Denna version fungerade men växtes snabbt ur då tekniken behövde utvecklas ytterligare för att vara en konkurrenskraftig lösning. År 2017 släpptes en ny version av Sjöhem.se. Denna gång med en ny webbyrå och ny, snabbare och flexiblare teknik.

Året efter, dvs 2018, släpptes även en första version av sajten Solhem.se. Byggd på samma plattform. Att just bostäder utomlands blev NPS nästa nisch var främst en fråga om mäklarnas egna önskemål. Det fanns vid tillfället ingen väl fungerande bostadssajt som de svenska mäklarkontoren utomlands var nöjda med. Efter stort kompletterande research-arbete lanserades även Solhem.se 2018.

Efterfrågan på funktioner- och ny teknik gjorde att Bolaget under 2019 bestämde sig för att slutligen bygga Solhem.se på topp-modern teknik med hjälp av en av Sveriges högst ansedda webbyråer. Produkten hade etablerats så pass bra att det då kändes som rätt läge att på riktigt skapa lönsamhet i affären efter ett långt etableringsarbete.

I mars 2020 lanserades så Solhem.se på den nya plattformen. Detta efter en längre tids utveckling och införsäljningsarbete. I samband med lanseringen gick tyvärr Spanien in i lock-down p.g.a. Corona pandemin. Ett mindre bra faktum för NPS som nu fick pausa denna satsning på obestämd tid. Resterande del av 2020 användes istället till att utveckla sajten Sjöhem.se på samma teknik och plattform där NPS även i samband därmed passade på att flytta in nischen fjällbostäder.

Under 2021 förfinades tekniken och plattformen ytterligare och i skrivandets stund, 2022 har Bolaget produkter som bygger på en top-modern teknisk lösning med stor kapacitet och inte minst skalbarhet. Det tekniska fundamentet och strukturen är den bästa som finns att tillgå i dagsläget och kommer att hålla många år framåt.

Tillförda medel och resurser

Att utveckla produkter från en idé till en kommersiellt fungerande och lanserad vara är inspirerande och stimulerande men också mycket tids och resurskrävande. Bolagets grundare, Niclas Larsson och Mikael Asp har finansierat den tidiga utvecklingen helt med egna medel och därutöver också lagt ned cirka 2 500 timmar vardera i oavlönat arbete i projektet. Totalt beräknar grundarna med att de själva under åren 2015–2017, i form av direktinvesteringar i NPS samt i form av oavlönat arbete tillsammans bidragit med cirka 9,5 miljoner kronor. Därefter har sexton externa investerare och numera aktieägare i Bolaget gemensamt, däribland Almi Invest Norra Mellansverige AB, under åren 2017 – 2021, investerat totalt cirka 9,5 MSEK i Bolaget. NPS har under 2022 också upptagit ett lån om 1 MSEK från två av Bolagets aktieägare. Sagda lån kommer att omvandlas till aktier i Bolaget till samma villkor som i föreliggande nyemission. Sammanlagt har det således till dags dato investerats cirka 20 miljoner kronor i Bolaget.

Med en färdig, skalbar och fullt utvecklad digital plattform är det nu dags för Bolaget att fullt ut kommersialisera tekniken/produkterna, varför NPS nu genomför föreliggande nyemission om maximalt 25 MSEK.

Användning av emissonslikviden

Av emissionslikviden, som vid fullteckning och inklusive övertilldelningsrätten om 7 MSEK, efter emissionskostnader beräknas uppgå till 21,3 MSEK, reserveras 3 MSEK till rörelsekapitalbehov,14 MSEK för investering i försäljning och marknadsföring, 3 MSEK för produktutveckling samt 1,3 MSEK för oförutsedda kostnader.

KONKURRENTER

Hemnet är och har varit marknadens dominant i Sverige under många år. Hemnet byggdes upp av de två största mäklarkedjorna i Sverige - Fastighetsbyrån och Svensk Fastighetsförmedling. År 2016 såldes Hemnet för 2 miljarder kronor till General Atlantic och Sprints Capital. Hemnet börsnoterades i april 2021 till ett bolagsvärde på drygt 10,6 miljarder SEK och har per 19 april 2022 ett börsvärde på 13,18 miljarder kronor (all time high på över 25 miljarder, dem 1 juni 2021). Booli som var en tidig konkurrent till Hemnet (grundades som ett projekt av studenter i Uppsala) och köptes upp av SBAB år 2015 för cirka 100 miljoner kronor. En av Spaniens motsvarigheter till Hemnet, Idealista förvärvades av EQT år 2020 för 13,5 miljarder kronor. Detta bekräftar med yttersta tydlighet att det finns en stor potential inom branschen och att de professionella riskkapitalbolagen värderar segmentet högt.

Ett av huvudskälen till att denna typ av bolag inom bostadsbranschen är så högt värderade och attraktiva, beror på att det är så många intressegrupper/branscher som är kopplade till just bostaden och därmed även individen som köper och/eller säljer bostaden. Det finns helt enkelt många olika affärsmöjligheter kopplade till affären. I SBAB:s fall hade man en specifik strategi med förvärvet av Booli, man ville helt enkelt komma åt fler bolånekunder. Det är inom bolånesegmentet som de stora pengarna finns att hämta och inte minst för bankerna. Det har i efterhand visat sig vara en mycket lyckad affär för SBAB som under en lång tid inte hade utrymme att ta emot fler bolånekunder då organisationen gick på högtryck. Varför, jo – det beror på relevans i marknadsföringen. Genom förvärvet av Booli äger SBAB en kanal där deras kunder rör sig och de erbjuder sina tjänster där kunden är mottaglig. Detta resulterar i fler affärer än om budskapet skulle kommunicerats på t.ex. en räckviddsajt som inte har samma relevans för den tilltänkta bolånekunden. Andra branscher som har en tydlig koppling är exempelvis försäkringsbolag, elbolag, internet- och tv leverantörer.

Genom att nischa (dela upp) bostadsmarknaden som NPS gör så blir den ovannämnda kopplingen ännu tydligare och det öppnar upp för ännu fler aktörer som vill verka i NPS miljöer eftersom de vet att den kund de vill marknadsföra sig emot, finns där. Ett självklart exempel är försäljare av båtar som vill marknadsföra sig på Sjö- & Fjällhem samt flygbolag på Solhem. Listan kan göras lång.
Få format och modeller varar dock för evigt. Är Hemnet är på sin peak just nu? Deras modell uppskattas mer av privatpersoner än av mäklarna själva, det är fakta. **Icke att förglömma är att mäklarna kontrollerar affären och inte privatpersonerna. Det är ytterst få privatpersoner som säljer sina bostäder själva. Här är NPS betydligt bättre positionerat än exempelvis Hemnet.**

Ytterligare en bekräftelse på detta är att Länsförsäkringar Fastighetsförmedling, Bjurfors, Skandiamäklarna, Mäklarhuset, Husman Hagberg, ERA och Mäklarringen år 2019 gick ihop och startade Boneo. En direkt konkurrent till Hemnet. Anledningen till detta är den monopolliknande ställning Hemnet haft, i kombination med de aggressiva prishöjningar som Hemnet implementerat och som då slår direkt mot annonsören. På Hemnet är det säljaren av bostaden som betalar annonsen. Mäklarna får en provision på annonskostnaden av Hemnet. Det var en bra modell initialt när priserna var rimliga och alla tjänade hyggligt på affären. De nya ägarna har emellertid höjt priserna avsevärt, dragit ner provisionen till mäklarna och lagt på tjänster till säljarna av bostäderna, som mäklarna tidigare tjänat pengar på. Detta har skapat ett stort missnöje hos mäklarna som nu söker efter andra vägar och marknadskanaler för att succesivt lämna Hemnet som kanal. Se artikel i Dagens Industri den 2 februari 2022, www.di.se/digital/allt-fler-maklare-kringgar-hemnet

Vad skiljer NPS sig i förhållande till andra marknadsplatser och Hemnet?

NPS har positionerat sig väl med ett koncept som efterfrågas av mäklarna som kommer att nyttja NPS portal på ett helt annat sätt än till exempel Hemnet, som man i dag söker sig ifrån.

Bolaget är den enda nischade aktören i den privata bostadsannons-branschen. Affärsmodellen och konceptet är således inte en kopia av de sajter som har ett heltäckande radannonstänk som Hemnet, Boneo eller Booli. NPS jobbar med redaktionellt innehåll kopplat till intresse och inte radannonser.

Situationen med monopolliknande ställning är unik i Sverige i förhållande till den internationella marknaden. Där finns betydligt fler alternativ och marknadsplatser och den tydligaste trenden just nu är att branschen går mot en ”pay per lead” modell. Det vill säga att den som hittar en köpare/säljare får betalt för kunden av mäklaren. Det är något NPS också kommer att satsa på att utveckla en modell för under 2022/2023. Att utveckla den delen i full skala skulle innebära att mäklarkunderna i stort sett enbart betalar för en genomförd affär där NPS hjälp att hitta köpare och säljare varit avgörande. Utmaningen handlar bl.a. om att spåra kunden i kundresan samt hitta en ömsesidig transparens mellan mäklarkontor och NPS i spårning och affär. **Helt enkelt hur hittar man en säker modell för att fördela intäkterna.**

NPS har sedan Bolaget startat tydligt uttalat att dess existens är beroende av förmågan att hjälpa mäklarna att göra fler- och bättre affärer. Det har gett Bolaget ett stort förtroende hos branschen och NPS ses som en resurs som kan tillföra mäklarens affär något, i stället för att hota den.

IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Bolaget innehar inga patent, vilket inte heller är brukligt i den bransch NPS verkar. Däremot utvecklar NPS löpande sin teknologi och plattform och skyddar sig genom avtal med de externa parter Bolaget engagerar för sådan utveckling. Därtill söker Bolaget löpande att ligga steget före i utvecklingsprocessen, vilket betyder att NPS i princip har nästa version av sina siter/teknologi klara långt innan dessa lanseras. Detta betyder i princip att skulle en konkurrent till NPS lansera en liknande teknologi kommer denna rimligen att basera sig på NPS plattform i marknaden, dvs en plattform som externa parter kan studera eftersom den är ”live” och brukas. Teknik som däremot inte lanserats går inte att dra lärdomar ifrån och/eller kopiera. Detta utgör NPS verkliga skydd mot konkurrens och möjliggör för Bolaget att alltid ligga i framkant rent tekniskt, oaktat vad andra parter gör.

TECKNINGSFÖRBINDELSER OCH GARANTIKONSORTIUM

Teckningsförbindelser med motsvarande 2,075 MSEK har lämnats av ett antal av Bolagets aktieägare, vilket motsvarar 11,52 % av emissionsbeloppet om 18 MSEK. Med övertilldelningsrätten om 7 MSEK inkluderad, motsvarar det 8,3 % av det maximala emissionsbeloppet som kan komma att tecknas.

STYRELSE & LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Styrelseordförande

Ninna Engberg, född 1962. Medverkade bland annat till noteringen av Sensori AB på NGM Nordic MTF (medicintekniska produkter). Ninna var tidigare VD för Stockholm Globe Arenas under 8 år, affärsutvecklingschef på TV4-Gruppen, sponsringsansvarig SVT, VD RTL samt annonschef på Dagens Nyheter. Direkt ägare till 211 516 aktier i Bolaget.

Ledamot och VD

Niclas Larsson, född 1975. Medgrundare av Nordic Propertysearch AB (publ). Niclas har tidigare innehaft poster som försäljningschef och VD för Emporium Partners AB samt som b2b-försäljare hos amerikanska Partminer. Niclas har en magisterexamen i ekonomi med dubbla inriktningar; marknadsföring och redovisning. Direkt ägare till 1 566 290 aktier i Nordic Propertysearch AB (publ).

Ledamot och Vvd/ Marknadschef

Mikael Asp, född 1978. Medgrundare av Nordic Propertysearch AB (publ). Mikael har tidigare drivit sälj-och eventbolaget Venue Event, arbetat som försäljningschef på Göransson Arena samt också arbetat med försäljning inom bland annat Helly Hansen och Spendrups. Direkt ägare till 1 566 290 aktier i Nordic Propertysearch AB (publ).

Ledamot

Björn Bigander, född 1976. Försäljningsansvarig på Quantcast, ett av världens största bolag inom datahantering- och analys av användardata på internet. Björn är också medgrundare av AdPerformance AB som köptes av Quantcast 2014 och har tidigare varit verksam inom Microsoft Advertising och där jobbat med online marknadsföring. Björn bidrar i styrelsen med sitt djupa kunnande inom digital marknadsföring och optimering. Indirekt ägare till 107 561 aktier i Nordic Propertyserach AB (publ), genom bolag.

Ledamot

Lars Östblom, född 1978. Verksam som mäklare och franchisetagare och äger och driver två av de mest framgångsrika Husman Hagberg-kontoren i Stockholm. Ett beläget i Vasastan samt ett på Östermalm. Lars bidrar i styrelsen med värdefull kompetens inom mäklarbranschen och har bland annat medverkat till utvecklingen av Bolagets koncept gentemot mäklare. Lars innehar en magisterexamen i ekonomi samt är utbildad fastighetsmäklare. Indirekt ägare till 135 364 aktier i Nordic Propertysearch AB (publ), genom bolag.

Revisor

Camilla Beijron, Född 24 december 1981. Auktoriserad revisor vid R3 Revisionsbyrå KB, Riddargatan 30 114 57 Stockholm.

Bolagsstyrning

Nordic Propertysearch är ett svenskt publikt aktiebolag och Bolaget följer aktiebolagslagens regler (2005:551) samt övriga tillämpliga lagar och förordningar i Sandviken, Sverige där Bolaget har sitt säte. Bolaget omfattas inte av kraven på svensk kod för bolagsstyrning och har ännu inte införlivat denna kod som stöd för Bolagets styrning. Aktieägarnas rätt att besluta i NPS angelägenheter utövas vid bolagsstämman, som är aktiebolagets högst beslutande organ. Årsstämman äger vanligen rum i juni månad i Bolagets lokaler.

Bolagsstämman fastställer bolagsordningen och utser årligen styrelsens ledamöter och styrelsens ordförande, väljer revisor, beslutar om fastställande av moderbolagets respektive koncernens resultaträkning och balansräkning, beslutar om disposition beträffande Bolagets vinst eller förlust och beslutar i frågan om ansvarsfrihet för styrelsen och den verkställande direktören samt fattar beslut om styrelse- och revisorsarvoden m.m. Årsstämmans ärenden, regler för kallelse m.m. regleras i Bolagsordningen vilken finns återgiven i sin helhet på sidan 33.

Styrelsen svarar för Bolagets organisation och förvaltning och tillsätter eller avsätter den verkställande direktören. Styrelsen fastställer årligen en skriftlig arbetsordning för sitt arbete, kombinerat med en VD-instruktion för fördelning av arbetet mellan styrelsen och den verkställande direktören. Frågor som rör ersättningar eller revision beslutas direkt av Bolagets styrelse. Samtliga ledamöter i styrelsen är valda till nästkommande ordinarie årsstämma. Varje enskild styrelsemedlem äger rätt att när som helst frånträda sitt uppdrag.

Transaktioner med närstående

Aktieägarna Hans Olof Blom och TTC Invest AB, har under 2022 envar beviljat ett aktieägarlån till Bolaget om 500 000 kronor vardera. Lånen har ställts ut på marknadsmässiga villkor och förfaller till betalning efter det att föreliggande nyemission har avslutats. Bolaget har inte ställt någon säkerhet för respektive lån.

Reglering av sagda lån kommer att ske genom kvittning, betydande att Bolaget för envar lån som utgivits betalar med nyemitterade aktier till samma villkor och kurs, som i föreliggande nyemission, varmed ytterligare totalt 100 000 aktier kommer att emitteras.

Särskilda överenskommelser

Det har inte förekommit särskilda överenskommelser med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter som på något sätt påverkat val av styrelseledamöter eller tillsättande av VD eller andra befattningshavare.

Aktieinlåsning

Det finns inga avtal som begränsar någon aktieägares möjlighet att sälja eller på annat sätt överlåta aktier under viss tid.

Intressekonflikter

Det föreligger inga intressekonflikter mellan någon styrelsemedlem, ledande befattningshavare och Bolaget.

Finansiell översikt

Nedanstående finansiella information är ett sammandrag från NPS årsredovisningar för de senaste två räkenskapsåren. Föregående räkenskapsperiod slutade 2021-08-31. Kommande räkenskapsperiod, dvs som löper från och med 2021-09-01 är förlängd till att omfatta perioden till och med 2022-12-31, varefter Bolagets räkenskapsperiod kommer att vara kalenderår (2023-01-01 – 2023-12-31), osv. Årsredovisningarna för de två senast föregående årsboksluten, 2019-2020 samt 2020-2021, är reviderade av Bolagets revisor som inte har lämnat några avvikande kommentarer i sina revisionsberättelser.

Resultaträkning

(SEK)	2020-08-31	2021-08-31
Intäkter		
Nettoomsättning	114 337	139 300
Övriga intäkter	2 201	100 012
S:a Intäkter	116 539	239 312
Direkta kostnader	-4 337	-3 721
Bruttoresultat	112 202	235 590
Personalkostnader	-201 821	-51 771
Rörelsekostnader	-1 797 867	-2 130 118
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	**-1 887 486**	**-1 946 299**
Avskrivningar	-331 015	-331 015
Resultat före finansiella poster och skatt (EBIT)	**-2 218 501**	**-2 277 314**
Finansiella kostnader	-120 802	-185 529
Resultat efter finansiella intäkter och kostnader	-2 339 303	-2 462 842
Resultat före skatt (EBT)	**-2 339 303**	**-2 462 842**
ÅRETS RESULTAT	**-2 339 303**	**-2 462 842**

Balansräkningar

	2020-08-31	2021-08-31
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Utvecklingskostnader	1 074 460	4 743 445
S:a Anläggningstillgångar	1 074 460	4 743 445
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	27 147	26 218
Övriga kortfristiga fordringar	111 796	191 068
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	7 820	4 553
Kassa och bank	1 081 204	595 732
S:a Omsättningstillgångar	1 227 967	817 571
S:a Tillgångar	**2 302 427**	**5 561 016**
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	72 463	80 846
Uppskrivningsfond	0	3 176 000
S:a Bundet eget kapital	72 463	3 256 846
Fritt Eget kapital		
Överkursfond	7 393 031	9 408 979
Balanserat resultat	-5 370 486	-7 709 788
Årets resultat	-2 339 303	-2 462 842
S:a Fritt eget kapital	-316 758	-763 651
Avsättningar		
Uppskjuten skatteskuld	0	824 000
S:a Eget kapital, obeskattade reserver och avsättningar	-244 295	3 317 195
Långfristiga skulder		
Övriga skulder till kreditinstitut	2 123 601	1 910 597
Kortfristiga skulder		
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	272 232	272 232
Leverantörsskulder	62 775	8 750
Skatteskulder	15 534	0
Övriga kortfristiga skulder	12 580	32 242
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	60 000	20 000
S:a Kortfristiga skulder	423 121	333 224
S:a Eget kapital och skulder	**2 302 427**	**5 561 016**

Kassaflöde

	2020-08-31	2021-08-31
Kassa och bank samt kortfristiga placeringar vid periodens början	1 872 161	1 081 204
Kassaflöde löpande verksamhet före rörelsekapitalsförändring		
Rörelseintäkter	116 539	239 312
Rörelsekostnader exkl. avskrivningar	-2 004 024	-2 185 610
Finansiella kostnader	-120 802	-185 529
S:a Kassaflöde löpande verksamhet före rörelsekapitalsförändring	**-2 008 288**	**-2 131 827**
Förändring av rörelsekapital		
Förändring av kundfordringar	-9 200	929
Förändring av kortfristiga fordringar	-67 679	-32 928
Förändring av kortfristiga skulder	189 672	716 233
S:a Förändring av rörelsekapital	**112 793**	**684 234**
Kassaflöde efter förändring av rörelsekapital	-1 896 773	-1 472 799
Kassaflöde från investeringsverksamhet		
Förändring av immateriella anläggningstillgångar	-1 239 075	-4 000 000
S:a Kassaflöde från investeringsverksamhet	**-1 239 075**	**-4 000 000**
Kassaflöde efter investeringsverksamhet	-3 135 848	-5 472 799
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		
Förändring av långfristiga skulder	1 094 901	-213 004
Aktieägartillskott, nyemission, etc.	1 249 991	5 200 331
S:a Kassaflöde från finansieringsverksamheten	**2 344 892**	**4 987 327**
Summa kassaflöde	-790 957	-485 472
Kassa och bank kortfristiga placeringar vid periodens slut		
Kassa och bank	1 081 204	595 732
S:a Kassa och bank samt kortfristiga placeringar vid periodens slut	**1 081 204**	**595 732**

Kommenterar till finansiell översikt

Bolaget kommer från och med årsbokslutet 2022-12-31 övergå från brutet räkenskapsår till kalenderår, vilket inte kommer att föranleda några förändringar i redovisningen.

Utdelningspolicy

Bolaget har ingen antagen utdelningspolicy. Eventuell utdelning beslutas av bolagstämman efter styrelsens förslag till beslut och rätt till utdelning tillfaller den som på av bolagstämman fastställd avstämningsdag är registrerad som aktieägare i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken. Eventuell utdelning ombesörjs av Euroclear Sweden AB eller, för förvaltarregistrerade aktier, av respektive förvaltare.

Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden AB kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Nordic Propertysearch. Historiskt har inte någon utdelning utbetalats av Bolaget. Se vidare avsnittet ”Skattefrågor i Sverige” avseende beskattning av utdelning för vissa aktieägare bosatta i Sverige.

Bolagsstyrning

Bolaget styrs genom bolagsstämman, styrelsen, verkställande direktören och andra ledande befattningshavare i Bolaget. Bolaget följer gällande regler och föreskrifter om bolagsstyrning i enlighet med aktiebolagslagen, bolagsordningen och arbetsordningen för styrelsen, inklusive instruktion för verkställande direktören.

Bolagsstämma

Bolagsstämman är det högsta beslutsorganet i Bolaget där aktieägarna ges möjlighet att utöva sitt inflytande genom omröstning i centrala frågor avseende Bolagets förvaltning. På årsstämman ska beslut om fastställande av resultat- och balansräkning samt koncernresultat- och koncernbalansräkningen, disposition beträffande Bolagets resultat enligt den fastställda balansräkningen, ansvarsfrihet för styrelsen och verkställande direktören, fastställande av antalet styrelseledamöter, suppleanter och revisorer, fastställande av arvoden till styrelse och revisor, val av styrelsen och revisorer, samt antagande av uppförandekod. Andra frågor som enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen är underställda bolagsstämman kan också avhandlas vid en årsstämma samt vid en extra bolagsstämma.

Årsstämman ska hållas inom sex månader från utgången av varje räkenskapsår. Kallelse till årsstämma och extra bolagsstämma där antagande av ny bolagsordning ska beslutas ska utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma ska utfärdas tidigast sex och senast två veckor före stämman. Kallelsen ska offentliggöras i Post- och Inrikes Tidningar samt på Bolagets webbplats. Vid tidpunkten för kallelse ska ett meddelande med information om att kallelse har skett offentliggöras i Svenska Dagbladet. Aktieägare som vill delta på bolagsstämma ska dels vara upptagen som aktieägare i utskrift eller annan framställning av hela aktieboken avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels anmäla sig hos Bolagets styrelse före kl. 12.00 viss i kallelsen angiven dag. Denna dag, som inte får vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton, och som inte får infalla tidigare än den femte vardagen före stämman, ska anges i kallelsen till stämman. Bolagsstämma ska hållas i Sandviken.

Styrelsen

Styrelsen ansvarar för Bolagets organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter och följer en skriftlig arbetsordning som revideras årligen och fastställs vid konstituerande styrelsemöte varje år. Arbetsordningen reglerar bland annat styrelsepraxis, funktioner och styrelsesammanträden. Styrelsen ska bestå av lägst tre ordinarie ledamöter och högst åtta ordinarie ledamöter och lägst noll och högst tre suppleanter. Styrelseordföranden ska leda styrelsen och utses av styrelsen vid det konstituerande styrelsemötet som hålls i samband med årsstämman om inte bolagsstämman valt ordförande bland styrelsens ledamöter. Styrelseledamöter utses fram till slutet av nästa årsstämma. Enligt nu gällande arbetsordning ska styrelsen hålla minst fyra möten varje år. Ett möte ska vara konstituerande styrelsemöte och hållas i samband med årsstämman. Utöver dessa styrelsemöten kan ytterligare styrelsemöten sammankallas för att hantera frågor som inte kan hänskjutas till ett ordinarie styrelsemöte. Utöver styrelsemötena har styrelseordföranden och den verkställande direktören en fortlöpande dialog rörande ledningen av Bolaget.

Verkställande direktör

Verkställande direktören är underordnad styrelsen och ansvarar för Bolagets löpande förvaltning och den dagliga driften enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och den verkställande direktören anges i instruktionen för den verkställande direktören. Verkställande direktören får, inom ramen för aktiebolagslagen samt av styrelsen fastställd affärsplan, budget och instruktion för den verkställande direktören samt eventuella övriga riktlinjer och anvisningar som styrelsen meddelar, fatta de beslut som krävs för rörelsens utveckling.

Revision

Revisor utses på årsstämman för att granska Bolagets finansiella rapportering samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning av Bolaget. På årsstämman den 28 februari 2022 valdes Camilla Beijron till revisor.

LEGALA FRÅGOR

Anställda och konsulter

Bolaget har per dagen för detta Informationsmemorandum sammanlagt 2 anställda och 3 konsulter. Samtliga avtal för anställda och konsulter omfattas av sådan sekretess som är sedvanlig vid liknande anställningar och konsultuppdrag. Anställningsavtalen reglerar även Bolagets rätt till eventuella immateriella rättigheter som uppkommer inom ramen för dessa anställningsavtal.

Väsentliga avtal

Bolaget har ingått ett antal leverantörsavtal, distributionsavtal och kundavtal. Samarbetsavtal finns med Swedbank Fastighetsbyrå AB, Svensk Fastighetsförmedling AB, Svenska Mäklargruppen AB, Tradition Fastighetsmäklare AB, Allbo Nordica Mäklarhus AB, ERA Sverige och Mäklarhuset Real Estate Sweden AB. Därtill har Bolaget ingått ett flertal sekretessavtal samt ett forskningsavtal i syfte att utveckla produkten och involvera eventuella framtida samarbetspartners. Avtalen är ingångna på gängse villkor och Bolaget anser att dessa avtal på ett tillfredsställande sätt ger skydd för känslig information som lämnats i dessa sammanhang.

Utöver detta har Bolaget inte, 2022 före dagen för detta Informationsmemorandum, ingått några avtal (med undantag för de avtal som ingåtts i den löpande affärsverksamheten) varigenom Bolaget åläggs någon rättighet eller skyldighet av väsentlig betydelse för Bolaget eller dess verksamhet.

Tillstånd och föreskrifter

Bolaget innehar erforderliga tillstånd för dess verksamhet samt följer noga de föreskrifter som uppställs för sådan verksamhet.

Försäkringsskydd

Bolaget innehar sedvanliga företagsförsäkringar och dess försäkringsskydd är enligt styrelsens bedömning tillfredsställande utifrån den verksamhet Bolaget bedriver.

Tvister och rättsliga processer

Bolaget är inte och har inte varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden under de senaste tolv månaderna som skulle kunna få väsentlig betydelse för Bolagets finansiella ställning, dess verksamhet eller ställning i övrigt.

AKTIEKAPITAL OCH ÄGARE

Aktiekapitalet i Nordic Propetysearch AB (publ) uppgår till 600 000 kronor, fördelat på 6 000 000 aktier. I Bolaget finns endast ett aktieslag med samma röstetal. Samtliga aktier har lika andel av Bolagets resultat och utdelning.

Aktiekapitalets utveckling

Bolaget har sedan starten och fram till dagen för detta Informationsmemorandum finansierats genom ett antal sedvanliga aktieemissioner samt genom ett närstående lån om 1 MSEK. Sagda lån kommer efter emissionens avslut, att på samma villkor, omvandlas till eget kapital i Bolaget. Detta kommer att ske genom kvittning, varmed ytterligare totalt 100 000 aktier kommer att emitteras.

Aktieägare

Totalt antal aktieägare i Nordic Propertysearch AB (publ) uppgick vid tiden för upprättande av detta Informationsmemorandum till 16st. Nedan tabell visar aktiefördelningen före nyemissionen.

Aktieägare	Antal aktier	Ägarandel i %	Antal röster i %
Niclas Larsson	1 566 290	26,10%	26,10%
Mikael Asp	1 566 290	26,10%	26,10%
Ninna Engberg	211 516	3,53%	3,53%
Henrik Barck	126 167	2,10%	2,10%
Almi Invest Norra Mellansverige AB	474 536	7,91%	7,91%
Söderhamns Tillväxtkassa AB	712 026	11,87%	11,87%
Björn Collin Invest AB	164 324	2,74%	2,74%
Göran Nyström	148 960	2,48%	2,48%
Pernilla Norman	63 077	1,05%	1,05%
TTC Invest AB	146 253	2,44%	2,44%
Pronestor Konsult AB	146 528	2,44%	2,44%
Hans Olof Blom AB	216 238	3,60%	3,60%
Bull & Björn Invest AB	107 561	1,79%	1,79%
Magnus Engström	61 217	1,02%	1,02%
Norrlandet Invest AB	153 653	2,56%	2,56%
Lars Östblom AB	135 364	2,26%	2,26%
Totalt:	**6 000 000**	**100,00%**	**100,00%**

BOLAGSORDNING

§ 1 Företagsnamn

Aktiebolagets företagsnamn är Nordic Propertysearch AB. Bolaget är publikt (publ).

§ 2 Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Sandvikens kommun.

§ 3 Verksamhet

Bolaget ska tillhandahålla en segmenterad sökmotor för fastigheter på nätet, bedriva försäljning av annonser, annonsplatser och relaterade tjänster, äga och förvalta fast och lös egendom och bedriva därmed förenlig verksamhet.

§ 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet ska vara lägst 500 000 och högst 1 000 000 kronor.

§ 5 Antal aktier

Antal aktier ska vara lägst 5 000 000 och högst 20 000 000.

§ 6 Styrelse

Styrelsen ska bestå av lägst 3 och högst 8 ledamöter med lägst 0 och högst 3 suppleanter.

§ 7 Revisorer

Bolaget ska inte ha revisor. Bolagsstämman kan dock enligt reglerna i aktiebolagslagen välja att ändå utse revisor.

§ 8 Kallelse

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska bolaget genom annonsering i Svenska Dagbladet upplysa om att kallelse skett.

§ 9 Anmälan till bolagsstämma

Aktieägare som vill delta vid bolagsstämma ska anmäla sig till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

Aktieägare får vid bolagsstämma medföra ett eller två biträden, dock endast om aktieägaren har gjort anmälan härom enligt föregående stycke.

§ 10 Insamling av fullmakter och poströstning

Styrelsen får samla in fullmakter enligt det förfarande som anges i 7 kap. 4 § andra stycket aktiebolagslagen (2005:551).

Styrelsen får inför en bolagsstämma besluta att aktieägarna ska kunna utöva sin rösträtt per post före bolagsstämman.

§ 11 Ärenden på årsstämma

På årsstämma ska följande ärenden behandlas.

1. Val av ordförande vid stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Val av en eller två justeringsmän
4. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
5. Godkännande av dagordning
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen
7. Beslut om
   - fastställande av resultaträkningen och balansräkningen
   - dispositioner beträffande aktiebolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen
   - ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktören
8. fastställande av arvoden åt styrelsen och revisorerna
9. val av styrelseledamöter
10. val av revisorer och i förekommande fall revisorssuppleanter
11. Annat ärende, som ska tas upp på bolagsstämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§ 12 Räkenskapsår

Räkenskapsår är 1 januari- 31 december.

§ 13 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument.

SKATTEFRÅGOR

Nedanstående sammanfattning av vissa svenska skatteregler är baserad på nu gällande lagstiftning. Sammanfattningen är endast avsedd som allmän information för innehavare av aktier och teckningsrätter som är obegränsat skattskyldiga i Sverige om inte annat anges. Redogörelsen är inte avsedd att vara uttömmande och behandlar exempelvis inte situationer där värdepapper innehas som lagertillgång i näringsverksamhet eller av handelsbolag.

Vidare behandlas inte de särskilda regler som kan bli tillämpliga på innehav i bolag som har varit fåmansföretag. Inte heller behandlas de särskilda lättnadsregler som i vissa fall är tillämpliga på utdelningar och kapitalvinster på aktier i onoterade bolag. Varje aktieägare bör därför inhämta råd från skatteexpertis avseende sin specifika situation.

Vinst/Förlust

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent. Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas separat för varje värdepappersslag, varvid omkostnadsbeloppet för samtliga avyttrade värdepapper av samma slag och sort läggs samman och beräknas gemensamt med tillämpning av den så kallade genomsnittsmetoden. Det innebär att det genomsnittliga omkostnadsbeloppet på innehavda aktier i Nordic Propertysearch normalt påverkas om teckningsrätter utnyttjas för att förvärva ytterligare aktier av samma slag och sort. Schablonregeln, som innebär att omkostnadsbeloppet alternativt får bestämmas till 20 procent av nettoförsäljningsintäkten, får användas vid avyttring av marknadsnoterade aktier.

Fysiska Personer

Kapitalförlust på aktier och andra marknadsnoterade delägarrätter (aktiebeskattade värdepapper, till exempel teckningsrätter och interimsaktier) är fullt avdragsgill mot kapitalvinst samma år på marknadsnoterade eller onoterade aktier och delägarrätter. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 tusen kronor och med 21 procent av resterande del. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår. För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent.

Juridiska Personer

Hos aktiebolag beskattas all inkomst, inklusive kapitalvinster, i inkomstslaget näringsverksamhet med 20,6 procent skatt. För aktiebolag medges avdrag för kapitalförlust på aktier och andra delägarrätter som innehas som kapitalplacering endast mot kapitalvinst på delägarrätter. Kapitalförlust som inte har kunnat utnyttjas under ett visst år, får dras av mot kapitalvinst på delägarrätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Särskilda regler gäller för vissa speciella företagskategorier.

Beskattning av Utdelning

För fysiska personer och dödsbon är skattesatsen 30 procent på utdelning från marknadsnoterade bolag. Preliminärt skatteavdrag om 30 procent skall göras av den som betalar ut utdelningen till fysisk person eller dödsbo, vilket för Bolagets del i Sverige är Euroclear. För juridiska personer, utom dödsbon, är skattesatsen 22 procent. För vissa juridiska personer gäller särskilda regler. För aktiebolag och ekonomiska föreningar är utdelning på näringsbetingat innehav under vissa förutsättningar skattefri.

Investerarsparkonto

Den 1 januari 2012 infördes möjligheten att direktäga finansiella instrument via investeringssparkonto (ISK). På finansiella instrument som ägs via ett investerings-sparkonto sker ingen beskattning baserat på eventuell kapitalvinst vid försäljning av tillgångarna. I stället sker beskattning genom schablonbeskattning av de tillgångar som finns på investeringssparkontot, oavsett om tillgångarna ökat eller minskat under året. Skatten på ett investeringssparkonto beräknas utifrån ett så kallat kapitalunderlag. Kapitalunderlaget beräknas varje år och är en fjärdedel av summan av:

1. Värdet på tillgångarna vid ingången av varje kvartal.
2. Belopp som betalats till investeringssparkontot under året.
3. Värdet på finansiella instrument som förs över till investeringssparkontot under året.
4. Värdet av finansiella instrument som förs över från någon annans investeringssparkonto under året. Kapitalunderlaget multipliceras med en räntefaktor, som utgörs av statslåneräntan den 30 november året före beskattningsåret. Resultatet blir den beräknade schablonintäkten. Denna kommer att förtryckas i deklarationen och tas upp som inkomst av kapital. På denna schablonintäkt av kapital uttages skatt på motsvarande en skattesats på 30 procent. Det är dock möjligt att kvitta en schablonintäkt mot en ränteutgift som redovisas i samma deklaration eller mot 70 procent av en kapitalförlust på andra aktier eller värdepapper. Observera att investering via investeringssparkonto inte ger rätt att ansöka om det nya investeraravdraget (se nedan)

.

Kapitalförsäkring

Fysiska personer kan inneha aktier och andra delägarrätter via kapitalförsäkring, varvid ett försäkringsbolag står registrerat som ägare till de aktuella finansiella instrumenten. De instrument som ägs via en kapitalförsäkring blir inte föremål för beskattning baserat på eventuell kapitalvinst vid försäljning av tillgångarna. I stället sker beskattning genom schablon-

beskattning av de tillgångar som finns i kapitalförsäkringen, oavsett om tillgångarna ökat eller minskat i värde under året. Beskattningen av en kapitalförsäkring beräknas utifrån ett så kallat kapitalunderlag. Kapitalunderlaget beräknas varje år och är summan av:

1. Värdet av tillgångarna vid årets ingång.
2. Värdet av inbetalda premier under första halvåret.
3. Hälften av värdet av inbetalda premier under första halvåret. Kapitalunderlaget multipliceras med en räntefaktor, som är statslåneräntan den 30 november året före beskattningsåret. På det framräknade resultatet betalas avkastningsskatt med 30 procent, vilken innehålls av försäkringsbolaget. Den schablonmässiga avkastningen som uppstår i en kapitalförsäkring får inte kvittas mot förluster och utgifter i inkomstslaget kapital.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige m.m.

Innehavare av aktier som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige beskattas normalt inte i Sverige för kapitalvinster vid avyttring av aktier. Innehavare av aktier kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt en särskild regel kan fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för kapitalvinstbeskattning i Sverige vid avyttring av bland annat svenska aktier om de vid något tillfälle under de tio kalenderår som närmast föregått det kalenderår då avyttringen ägde rum varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av denna regel är dock i flera fall begränsad genom skatteavtal som Sverige ingått med andra länder. För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige utgår normalt svensk kupongskatt på all utdelning från svenska aktiebolag med 30 procent. Denna skattesats är dock i allmänhet reducerad genom skatteavtal som Sverige har ingått med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Avdraget för kupongskatt verkställs normalt av Euroclear eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Adresser

Bolaget
Nordic Propertysearch AB (publ)
Högbovägen 45
811 32 Sandviken
Telefon: 070-491 48 03
info@nordicpropertysearch.se
www.nordicpropertysearch.se

Emissionsinstitutet
Aqurat Fondkommission AB
Box 7461
103 92 Stockholm
Telefon: 08-684 05 800
info@aqurat.se
www.aqurat.se

Revisor
Camilla Beijron
R3 Revisionsbyrå KB
Riddargatan 30
114 57 Stockholm
Telefon: 08-555 108 35
www.r3.se

Central värdepappersförvaltare
Euroclear Sweden AB
Klarabergsviadukten 63
111 64 Stockholm
Telefon: 08-402 90 00
www.ncsd.eu