



BOLAGETS FRAMTID

LÅNGASJÖNÄS CAMPING & STUGBY (LCS)

INVESTERINGAR – INTÄKTER – KOSTNADER

I detta dokument ger vi en tydlig bild av de investeringar och strategiska förändringar som genomförts under 2025 och kommer att genomföras i 2026 – samt hur dessa stärker bolagets framtida omsättning och lönsamhet. Vår ambition är att visa hur verksamheten har utvecklats och vilka konkreta värden detta skapar för en framtida ägare.

THE LAKE PROJECT 2024

Den mest betydande förändringen är The Lake Project, där bolaget under 2024 genomförde en fullständig försäljning av samtliga stugor. Detta är ett strategiskt steg som innebär flera tydliga fördelar – inte minst genom minskade kostnader och förbättrade intäktsmöjligheter. I vårt dokument "Sales Prospect" har vi tidigare beskrivit projektet och dess långsiktiga potential för LCS. Här går vi ett steg längre och presenterar en mer detaljerad genomgång av de ekonomiska effekterna.

KOMMUNALT VA-PROJEKT 2025

En annan viktig satsning som gjordes är investeringen i kommunalt vatten och avlopp, där drygt 4 MSEK (exkl. moms) har investerats i F-stugor och Semesterhem. Denna uppgradering skapar helt nya möjligheter – framför allt genom att de mest eftertraktade stugorna i Långasjönäs nu kan hyras ut året runt, istället för enbart under sommarsäsongen. Samtidigt elimineras återkommande kostnader, såsom tömning av slambrunnar.

Även Semesterhem är nu anslutet till kommunalt VA, och tack vare ägarens omfattande investeringar i Semesterhem (pågående) kommer denna anläggning att kunna hyras ut från och med 2027.

Sammantaget innebär detta ett tydligt lyft i intäktspotentialen. Redan från säsongen 2026 väntas investeringen ha en märkbar positiv effekt på bolagets omsättning.

E.ON – PROJEKT 2026

Under hösten 2026 kommer E.ON att genomföra en omfattande modernisering av elnätet i området. Samtliga befintliga elkablar ersätts med nya, och de två nuvarande transformatorstationerna byggs om helt från grunden. Resultatet blir en modern och framtidssäkrad elanläggning som uppfyller dagens standard och har kapacitet att möta morgondagens behov.



I samband med uppgraderingen ansluts samtliga 40 stugor i Norra och Södra Stugbyn till den nya infrastrukturen, där varje stuga får en egen E.ON-anslutning. Detta skapar helt nya möjligheter, inte minst genom att varje stuga framöver kan utrustas med egen laddbox för elbil.

För dagens och framtidens gäster är detta en viktig faktor – efterfrågan handlar inte längre enbart om boende i naturnära miljö med god standard, utan även om tillgång till modern service såsom elbilsladdning.

Som nuvarande ägare investerar vi cirka 3,6 miljoner kronor i denna uppgradering, och hela kostnaden tas innan en försäljning genomförs. För en ny ägare innebär detta flera tydliga fördelar:

- En helt ny och modern elanläggning utan ytterligare investeringsbehov
- Möjlighet att vidareutveckla laddinfrastruktur i samarbete med stugägare (initiativ redan påbörjat)
- Möjlighet till skattemässiga avskrivningar om cirka 360 000 kronor per år under en tioårsperiod, vilket bidrar positivt till bolagets resultat

LADDSTATION 2026

Vi har erhållit tillstånd och tecknat avtal med Karlshamns kommun för installation av 20 laddpunkter på kommunens parkeringsplats, strategiskt placerad vid infarten till campingen. Laddstationen kommer att vara tillgänglig både för våra gäster och för allmänheten som besöker badstranden och Långasjönäsområdet.

Den totala investeringen uppgår till cirka 700 000 kronor, varav 50% finansieras genom beviljat företagsstöd. Detta innebär en faktisk kostnad om cirka 350 000 kronor, vilken täcks av nuvarande ägare. Installationen beräknas vara färdigställd i slutet av maj 2026.

För en framtida ägare innebär denna satsning flera tydliga fördelar. Förutom att möta den snabbt växande efterfrågan från elbilsägare skapar laddstationen även en ny, löpande intäktskälla genom påslag på elförbrukningen vid laddning.

ÖVRIGA INTÄKTER OCH KOSTNADSBESPARINGAR

Utöver ovannämnda satsningar genomförs även ytterligare ändringar under 2026. Det inkluderar bland annat minskade personalkostnader samt bortfall av ägarrelaterade löner och övriga kostnader. Tillsammans bidrar dessa förändringar till en starkare och mer effektiv kostnadsstruktur, vilket ytterligare förbättrar bolagets framtida resultat.

I detta dokument presenterar vi samtliga förändringar på ett tydligt och transparent sätt. Vår förhoppning är att ge dig som potentiell köpare en trygg och inspirerande helhetsbild av bolagets framtid – och den potential som nu har skapats.



Eftersom situationen inom campingen (uthyrning av campingplatser) har blivit oförändrat i stort sett, förutom en stor renovering av campingstugorna i 2025-2026, så fokuserar vi i detta dokument på ovannämnda ändringar kring stugorna, samt de olika investeringar som är nyligen gjort i 2025 och till och med kommer att genomföras nu i 2026 och hur dessa påverkar bolagets framtida resultat 2027 och framåt.

OMSÄTTNING – PROGNOSEN 2027

Året 2024 är sista året där LCS drev anläggningen enligt det "gamla koncept" där LCS ägde alla stugor och innan de stora investeringar (kommunalt VA, E.ON projekt och laddstationer) påverkade bolagets omsättning.

SITUATION 2024 <i>Utgångsläge: LCS får 100% av stugornas hyresintäkter</i>	SEK <i>Kostnader (inkl. moms)</i>	SEK <i>Intäkter (inkl. moms)</i>
Hyresintäkter 2024		5 523 167
INTÄKTER TOTALT		5 523 167

Nedanför en översikt där vi visar vilka extra intäkter och vilka kostnader som finns i 2027 jämfört med 2024.

SITUATION 2027 (prognos) <i>Utgångsläge: LCS får 48% av stugornas hyresintäkter. Samtidigt finns en ändring i intäkter och kostnader</i>	SEK <i>Kostnader (inkl. moms)</i>	SEK <i>Intäkter (inkl. moms)</i>
Hyresintäkter 2027 = intäkter 2024 x 139,84% ¹		7 723 596
Årskostnader: betalas av stugägare till LCS (50 x 30 000 kr)		1 500 000
Semesterhem: Intäkter som inte finns i dagsläget men kommer att finnas f.o.m. 01.01.2027. Intäkter = 800 000 x 30% LCS provision =		240 000
Kostnader: Minskning + bortfall av kostnader enligt översikt ²		1 892 000
Intäkter Laddstationer: intäkter laddning ³		120 000
Personalskostnader: minskning personalskostnader ⁴		600 000
Hyresintäkter: 52% x hyresintäkter till stugägare = 7 723 596 x 52%	4 016 269	
Elkostnader #1 Högre elkostnader p.g.a. stugor som hyrs ut mer + mer apparatur p.g.a. högre standard i stugorna (kompenseras dels p.g.a. värmepumpar, isoleringsarbete, m.m.) = 50 stugor x 2 000 kr	100 000	
Elkostnader #2: Fler fasta E.ON abonnemang (E.ON projekt) ⁵	167 760	
Minskning hyresintäkter: mindre hyresintäkter p.g.a. att stugägare använder stuga delvis ⁶	278 797	

Övriga kostnader: ökning övriga kostnader p.g.a. fler bokningar (användning vatten, städmaterial, m.m.)	100 000	
SUBTOTAL KOSTNADER OCH INTÄKTER	4 686 061	12 075 596
INTÄKTER TOTALT 2027		7 389 535
INTÄKTER TOTALT 2024		5 523 167
ÖKNING INTÄKTER		1 866 368

SLUTSATS

Sammanställningen ovan visar tydligt att den genomförda omställningen från 2024 till 2027 – med flera strategiska förändringar i både intäkts- och kostnadsstrukturen – sammantaget leder till en starkare finansiell utveckling.

Baserat på de redovisade beräkningarna och prognoserna förväntas bolaget uppnå en ökning av nettointäkterna om drygt 1,8 MSEK år 2027 jämfört med 2024, samtidigt som lönsamheten förbättras.

¹ Hyresintäkter 2027

Hyresintäkter 2024: 5 523 167 kronor

Hyresintäkter 2027: 5 523 167 x 139,84% = 7 723 596 kronor. Procentsatsökning på 139,84% enligt följande tabell:

ÖKNING HYRESINTÄKTER 2024 - 2027	
	<i>Ökning hyresintäkter 2024 – 2027</i>
Ökning hyresintäkter (inflation 2024 - 2027)	8,00%
Ökning hyresintäkter 2024 till 2026 ^A	21,84%
Ökning hyresintäkter 2026 till 2027 (prognos) ^B	10,00%
Ökning hyresintäkter 2024 – 2027 ^C	39,84%

^A ser tabell "ökning stugpriser 2024 - 2026" nedanför.

^B prognosen är baserad på fortsättning av renoveringar av stugägare i 2027, vilket gör att stugor kan hyras ut mot högre priser.

^C totalprognos på ökning hyresintäkter mellan 2024 och 2027 = 39,84%.



A ÖKNING STUGPRISER 2024 – 2026

Priserna på stugor har i genomsnitt ökad med 21,84% p.g.a. renoveringar, nybyggnation, m.m.

STUGA	PRIS 2024	PRIS 2026	ÖKNING PRIS (i %)
F01 – Bokhöjden	1463	1976	35,06%
F02 – Ekudden	1463	1636	11,83%
F03 – Tallhöjden	1356	1420	4,72%
F04 – Tallåsen	1463	1791	22,42%
F05 – Hass	1356	1976	45,72%
F06 – Björkudden	999	2254	125,63%
F07 – Malmqvist	1356	1482	9,29%
F08 – Loftet	1045	1234	18,09%
F09 – Jonta	642	740	15,26%
F10 – Brukshuset	2032	2131	4,87%
N01	2032	2131	4,87%
N02	849	1358	59,95%
N03	849	925	8,95%
N04	849	1358	59,95%
N05	849	956	12,60%
N06	849	1080	27,21%
N07	849	925	8,95%
N08	849	1018	19,91%
N09	849	1080	27,21%
N10	803	864	7,60%
N11	803	1111	38,36%
N12	803	864	7,60%
N13	803	864	7,60%
N14	1045	1111	6,32%
N15	1045	1111	6,32%
N16	826	1234	49,39%
S01	803	895	11,46%
S02	826	1173	42,01%
S03	803	1049	30,64%
S04	803	864	7,60%
S05	826	895	8,35%
S06	803	864	7,60%
S07	803	1080	34,50%
S08	826	956	15,74%
S09	803	895	11,46%
S10	826	1018	23,24%
S11	849	925	8,95%
S12	849	925	8,95%
S13	1393	1482	6,39%

S14	849	925	8,95%
S15	849	956	12,60%
S16	849	925	8,95%
S17	849	925	8,95%
S18	849	925	8,95%
S19	849	925	8,95%
S20	849	1358	59,95%
S21	849	1358	59,95%
S22	849	1018	19,91%
S23	849	925	8,95%
S24	849	1049	23,56%
Genomsnitt ökning hyrespris:			21,84%

² Kostnader

Nedan presenteras en sammanfattning av de kostnader som bortfaller från och med 2027 i samband med ett ägarbyte. I denna översikt har samtliga kostnader kopplade till nuvarande ägare exkluderats. Dessa har dock inte ersatts med motsvarande kostnader eller löneuttag för en ny ägare, då detta i hög grad beror på den framtida ägarstrukturen. En ny ägare kan exempelvis vara en familj som väljer att ta ut lön från bolaget, eller ett investeringsbolag som istället prioriterar utdelning.

EXTRA BESPARINGAR	SEK
Kostnader på nuvarande slamtömningar F-stugor försvinner p.g.a. anslutning av dessa stugor till kommunalt vatten och avlopp	220 000
Våra 50 nya stugägare tar över kostnader på stugorna, såsom byte av inredning, underhåll av stugor, reoveringar, m.m. LCS behöver inte stå för dessa kostnader längre. Besparing per stuga per år = 50 stugor x 8 000 kr =	400 000
Företagsförsäkring: blir 50 000 kronor billigare eftersom alla ägare har egen fritidshusförsäkring	50 000
Sotning kaminer: ägare tar över dessa kostnader	6 000
Lön företagets ägare försvinner	600 000
Arbetsgivare avgifter, semesterlön, FORA avgift till företagets ägare, m.m. faller bort = 47,92% x 600 000 kr	287 520
Pensionssparande företagets ägare faller bort = 14 000 x 12 månader =	168 000
Kostnader sjukförsäkring företagets ägare och hans fru faller bort	16 600
Kontorshyran (i privat bostad) företagets ägare faller bort	28 000
Extra skattefordel p.g.a. årlig avskrivning VA-projekt	120 000
Mindre kostnader p.g.a. att nya ägare till Semesterhem tar över kostnader (ser översikt nedanför) ¹	120 750
TOTALT	1 892 000



¹	Water consumption 100 m ³ (KEAB)	3 500
	Electricity 35A subscription (EON)	17 000
	Electricity consumption (Affärsverken) *	15 000
	Internet subscription (Midcon/LCS)	4 800
	Waste disposal subscription (VMAB)	7 000
	Land right agreement (Karlshamns Municipality)	3 000
	Insurance building/inventory	est. 12 000
	Alarm system (ELCOM)	5 600
	SOS Alarm	6 600
	Räddningstjänsten	3 250
	Extra services (cleaning, laundry, mowing grass, maintenance, waste disposal, and so on)	est. 40 000
	Maintenance costs: existing interior & inventory is included, but of course there will be some costs for replacement of interior & inventory each year	est. 10 000
	Cleaning material & cleaning agents	est. 10 000
	TOTAL ESTIMATED COSTS PER YEAR	120 750

³ Intäkter Laddstationen

Den nya laddstationen med 20 laddpunkter skapar en attraktiv och växande intäktsmöjlighet genom påslag per kWh. I takt med att antalet elbilar fortsätter att öka ser vi en tydlig potential för stigande intäkter över tid.

Den initiala prognosen om 120 000 kronor per år är medvetet försiktig och baseras på en årlig förbrukning om cirka 40 000 kWh med ett påslag om 3,00 kronor per kWh.

Samtidigt bedömer vi att efterfrågan på laddning kommer att öka successivt år för år. På sikt ser vi en potential att nå mellan 200 000 och 300 000 kWh per år, vilket motsvarar en årlig intäkt i spannet 600 000 till 900 000 kronor.

⁴ Personalkostnader

Bolaget genomför en effektivisering av personalstrukturen som medför minskade personalkostnader om cirka 600 000 kronor. Detta sker genom att en tillsvidareanställd medarbetare avvecklades per 2026-01-01 och ersätts med säsongsanställd personal, samt genom en mer anpassad bemanning under lågperioderna april–maj och september–oktober.

Under 2025 uppgick personalkostnaderna till cirka 3 580 000 kronor, vilket är en tydlig ökning jämfört med 2024 då motsvarande kostnader uppgick till 2 765 000 kronor. Denna ökning förklaras främst av en extra heltidsanställd resurs som behövdes under en intensiv omställningsperiod i bolaget 2025.



Denna period präglades av en omfattande transformation, där verksamheten gick från att äga samtliga stugor till en ny ägarstruktur med både privatpersoner och företag som stugägare. Parallellt genomfördes även ett omfattande VA-projekt, där stugorna F01–F07 samt Semesterhem anslöts till kommunalt vatten och avlopp. Detta medförde ett tillfälligt ökat behov av vaktmästeriresurser.

I takt med att denna omställning nu är genomförd har behovet av en heltidsanställd vaktmästare minskat. Ansvaret för renoveringar, reparationer och inredning ligger idag i större utsträckning hos respektive stugägare, vilket reducerar den löpande arbetsinsatsen för bolaget.

Framåt anpassas istället bemanningen med säsongsanställd personal, där en extra sommaranställd vaktmästare täcker upp under högsäsong. Sammantaget bedöms personalkostnaderna stabiliseras kring cirka 3 000 000 kronor från och med 2027, vilket motsvarar en nivå i linje med 2024, justerad för normala löneökningar.

BESPARING PERSONALSKOSTNADER	BESPARING	EXTRA KOSTNADER
Besparing vaktmästeri / heltidstjänst ^A	560 000	
Bortfall Lornas lön / deltidstjänst ^A	180 000	
Besparing lönekostnader i övrigt ^B	120 000	
Kostnader vaktmästeri / sommaranställd *		270 000
Subtotal	860 000	270 000
Netto minskning personalskostnader		600 000

^A Ovanstående lönekostnader är inklusive arbetsgivareavgift, pensionavgift, m.m.

^B Vi minskar sommarpersonalinsats genom mindre arbetspass på helgerna i lågsäsong och satsar mer på digital incheckning under dessa tider.

⁵ Elkostnader #2

Fasta elkostnader ökar från och med 2027 på grund av att 8 nuvarande el abonnemang ersätts av 42 nya el abonnemang enligt nedan.

	ANTAL ABONNEMANG	KOSTNAD PER MÅNAD (i kronor)	KOSTNAD PER ÅR (i kronor)
Nuvarande EON abonnemang 2026	8 x 25A	8 x 1 350 kr =	10 800
Nya EON abonnemang 2027	42 x 16A	42 x 590 kr =	24 780
Ökning kostnader EON abonnemang			167 760

⁶ Minskning hyresintäkter

Varje stugägare har möjlighet att nyttja sin stuga i begränsad omfattning – upp till 60 dagar per år, varav maximalt 21 dagar under högsäsong (juni–augusti), fördelat på högst tre bokningstillfällen. Denna modell säkerställer en god balans mellan ägarnas nyttjande och bolagets uthyrningspotential.

Påverkan på hyresintäkter – lågsäsong (september–maj)

Med totalt 50 uthyrningsbara stugor finns en god kapacitet även när ett antal stugor nyttjas av ägarna. Effekten på intäkterna under lågsäsong bedöms därför som begränsad. I genomsnitt uppskattas bortfallet till cirka tre uthyrningsdagar per stuga och år.

Baserat på ett prognostiserat genomsnittspris om 1 531 kronor per natt (motsvarande en ökning om 30% från 2025 års nivå om 1 178 kronor) innebär detta ett intäktsbortfall om **110 232 kronor** (50 stugor x 1531kr x 3 nätter x 48% LCS del av intäkter= 110 232 kronor).

Påverkan på hyresintäkter – högsäsong (juni–augusti)

Under högsäsongen är efterfrågan som störst, vilket gör att ägarnas nyttjande får en större påverkan på intäkterna. Samtidigt visar erfarenheten från 2025 att nyttjandet är relativt begränsat – i genomsnitt använde stugägarna endast 6,6 av sina tillgängliga 21 dagar. En av anledningarna är att vissa ägare använder sin stuga som en investering, snarare än att spendera tid i sin stuga.

Under högsäsongen 2024 uppgick omsättningen till 3 765 623 kronor över 92 dagar, vilket motsvarar cirka 40 930 kronor per dag. Justerat för en förväntad prisökning om 30 % motsvarar detta cirka 53 200 kronor per dag på 2027 års nivå.

Givet ett genomsnittligt ägarnyttjande om 6,6 dagar innebär detta ett potentiellt intäktsbortfall om 351 179 kronor, varav LCS andel (48 %) uppgår till **168 565 kronor** (48% x 351 179 = 168 565 kronor).

Sammanfattning

Det totala uppskattade intäktsbortfallet, från både låg- och högsäsong, uppgår därmed till **278 797 kronor** per år.



EXTRA

FÖRVÄNTAD ÖKNING AV ANTAL BOKNINGAR

Utöver de kalkyler som presenteras ovan finns ytterligare uppsida i intäkterna genom en ökad beläggning. Detta drivs av förbättrade integrationer mellan våra egna bokningssystem och externa bokningskanaler såsom Booking.com och Expedia.

Från och med 2026 har vi dessutom etablerat en närvaro på Airbnb – en av världens mest efterfrågade bokningsplattformar. Denna breddning av distributionskanaler förväntas bidra till ökad synlighet, högre beläggningsgrad och därmed stigande hyresintäkter över tid.

Vi har inte tagit med dessa extra intäkter i kalkylen.

AKTIVITETER

Stugägarna har fri tillgång till våra aktiviteter, som inkluderar båtar, kanoter, kajaker, paddleboards och minigolf. Ägarnas nyttjande av dessa resurser är begränsat genom reglerna som vi har kring användning av aktiviteterna och bedöms inte påverka tillgängligheten för betalande gäster, då kapaciteten är god även under högsäsong.

Tvärtom skapar denna modell positiva synergieffekter. De investeringar och renoveringar som genomförs av stugägarna bidrar till en mer attraktiv anläggning, vilket i sin tur driver fler bokningar. Ett ökat antal gäster genererar inte bara högre hyresintäkter, utan leder även till ökad efterfrågan på aktiviteter samt högre försäljning inom kiosk, café och övriga servicetjänster.



BOLAGETS FAKTA

LÅNGASJÖNÄS CAMPING & STUGBY (LCS)

ÖVERSIKT PÅ INVESTERINGAR & SAMMANFATTNING

Vårt företag är bland de mest professionaliserade, mest digitaliserade campinganläggningarna i Sverige! Vi erbjuder en totalrenoverad och moderniserad anläggning, där många miljoner kronor har investerats och där en ny ägare bara kan ta över utan att behöva oroa sig för någonting, då vår välutbildade personal kommer att se till att allt fortsätter som vanligt. Vårt företag har förtjänat sin plats i turistbranschen, har en mycket god vinst och är på alla sätt redo för framtiden.

Ägaren kan vara en ett investeringsbolag, eller ett mindre bolag / familj som vill driva anläggning själv, tillsammans med befintlig personal. Vi har duktig personal som sköter hela anläggning. Vår personal omfattas av 3 heltidsanställda (utanför företagets ägare), varav en heltids platschef som är personalansvarig, receptionsansvarig, marknadsansvarig och digitaliseringsansvarig. Sedan har vi en heltids städerska som har jobbat hos oss i många år och som även hjälper till inom receptionsarbete, inköp, med mera. Sedan har vi en heltidsanställd vaktmästare som sköter allt inom det praktiska, såsom underhåll, renoveringar, byggnationer, grönarbete och mycket mer. På sommaren anställs ytterligare personal, varav en del återkommande och väl inarbetat personal.

INVESTERINGAR 2015 - 2025

Nedanför en liten översikt av de viktigaste investeringar som gjordes i de senaste 10 år. Dessa investeringar visar hur vi har utvecklat vår anläggning och har investerat stora belopp i infrastruktur, faciliteter, aktiviteter, WIFI, och mycket mer. Många fler investeringar har gjorts, men vi nämner de viktigaste, samt mest nylig gjorda investeringar.

ÅR	INVESTERING	BESKRIVNING	BELOPP / SEK (ex. 25% moms)
2015 - 2016	Kommunalt vatten & avlopp Södra Stugbyn	Anslutning av 24 stugor till kommunalt vatten och avlopp	2 700 000
2017 - 2018	Kommunalt vatten & avlopp Norra Stugbyn	Anslutning av 16 stugor till kommunalt vatten och avlopp	2 200 000
2020	Internet/WIFI	Campingen, Norra & Södra Stugbyn, samt servicebyggnad och reception ansluten till internet/WIFI	250 000

2021	Ny tvättstuga + renovering av servicebyggnad	1: ny tvättstuga (2 tvättmaskiner + 1 torktumlare) 2: renovering av toaletter/duschar (nya toaletter, nya duschar, ny målning, etc.)	200 000
2021	Nytt kök i servicehus	Helt nytt kök med nya möbler, ugnar, mikrovågsugnar, kylar, frysar och diskmaskin	450 000
2021	Lekplats	Ny 300 m2 lekplats med gungor, rutschkana, klätterställning, sandlåda och lekstuga	400 000
2021	Camptrac tillträdessystem	Camptrac tillträdessystem, som ger gäster tillgång till alla faciliteter och till campingen	240 000
2021	Ventilation + värmepump	Nytt ventilationssystem Reception + Servicehus, inkl värmeåtervinning + värmepump i kök/matsal servicebyggnad	180 000
2021	Husbilsplatser, 14x	helt ny område med 14 lyxiga husbilsplatser inklusive el, vatten och belysning per plats + belysningstolpar för själva platsen, inklusive ökad elkapacitet.	1 400 000
2022	Ny servicebyggnad	En ny (mindre) extra servicebyggnad med 3 toaletter, 2 duschar, 1 latrinavlopp, 4 tvättställ och vattenkran.	1 200 000
2022	Picknickbord, 4x	Nya picknickbord i receptionen + renovering av befintliga picknickbord (4 st).	30 000
2022	Nya kanoter, 5x	5 nya kanoter utöver befintliga 5 kanoter + 5 paddleboards.	75 000
2022	Nytt modernt barriärsystem camping	Vi har installerat ett av de modernaste och säkraste barriärsystemen på marknaden.	200 000
2022-2023	Grillplats stugor: 48x Grillplats annan: 5x	Grillplats 48 stugor enligt rekommendationer och krav från brandkåren	22 000
2022-2023	Terrass C01-C04 stugor	Våra minsta övernattningsstugor (4 totalt) har nu en egen terrass	80 000
2022-2023	Nya roddbåtar	20 nya roddbåtar till uthyrning	350 000
2022-2023	Renovation Reception	Ny reception & kiosk, totalrenovering med nytt fräscht utseende, TV-skärmar, pizzeria m.m.	600 000
2023-2024	Båtramp	Båtramp för sjösättning av båtar	50 000
2023-2024	Bilar personal	Köp begagnad bil Krister	140 000
		Köp begagnad bil Louise	70 000
		Köp begagnad bilövrig personal	90 000
2024	Nya kanoter, 5x	5x nya kanoter (leverans: maj 2025)	70 000
2024-2025	Kommunalt avlopp och vatten F-stugor	Anslutning av F-stugorna + Semesterhem till kommunalt VA-nät + internet	4 000 000
		TOTALT	15 000 000



INVESTERINGAR 2026

Trots att försäljningen av verksamheten nu har påbörjats fortsätter vi att genomföra betydande investeringar under 2026. Fokus ligger inte enbart på löpande underhåll, utan även på strategiska projekt som stärker anläggningens långsiktiga värde. Den största satsningen som kommer att göras är det omfattande elinfrastrukturprojektet i samarbete med E.ON som redan beskrivs ovanför. Utöver denna E.ON investering så har vi nu även vald att investera i ett omfattande laddstationsprojekt med 20 laddpunkter. Sammanlagd en investering på runt 4 MSEK!

Renovering av campingstugor

Utöver investeringen i E.ON-projektet och laddstationer befinner vi oss nu i slutfasen av en omfattande renovering av våra fyra campingstugor. Investeringen uppgår till cirka 440 000 kronor och stugorna, som är helägda av Långasjönäs Camping & Stugby AB, kommer att vara färdigställda och redo för uthyrning från och med den 1 april 2026.

Renoveringen innebär en tydlig standardhöjning på dessa stugor, vilket stärker både uthyrningsmöjligheterna och anläggningens övergripande attraktivitet. Detta skapar goda förutsättningar för ökad beläggning och förbättrade intäkter framöver.

SAMMANFATTNING

Informationen i detta dokument, tillsammans med försäljningsbroschyren (Sales Prospectus), visar tydligt att Långasjönäs Camping & Stugby idag är en modern, välutvecklad och professionellt förvaltd semesterdestination – unikt belägen i det natursköna Långasjönäs naturreservat.

Efter investeringar om totalt cirka 15 miljoner kronor under det senaste decenniet (där ovanstående 4 miljoner kronor för E.ON-projektet och de 20 laddstationerna ännu inte är inkluderade), framstår anläggningen som en av de mest digitaliserade och operativt mogna campingverksamheterna i Sverige. Genom dessa satsningar har verksamheten utvecklats till en framtidssäkrad anläggning med hög standard och stark konkurrenskraft.

Samtliga stugor och byggnader är idag anslutna till kommunalt vatten och avlopp, och hela området har tillgång till stabilt internet/WiFi. Anläggningen erbjuder dessutom moderna faciliteter såsom en lekplats, uppgraderade husbilsplatser, renoverade stugor samt effektiva digitala system för bokning och incheckning. Utöver detta har en egenutvecklad app implementerats, som möjliggör beställning av färska frallor, pizza samt bokning av aktiviteter, med mera. Den nyrenoverade receptionen fungerar som en central mötesplats med butik, glassbar, café och sommarservering – vilket ytterligare stärker helhetsupplevelsen för gästerna.



Utgångspriset är 14 MSEK, vilket inkluderar samtliga inventarier, maskiner och fordon (med undantag för ägarens privata företagsbil). Verksamheten lämpar sig väl både för investerare som söker en stabil, kassaflödesgenererande tillgång och för entreprenörer eller familjer som vill driva en etablerad och lönsam verksamhet med stöd av befintlig personal.

Slutsats

Långasjönäs Camping & Stugby representerar en unik investeringsmöjlighet – en väletablerad och växande turistverksamhet med modern infrastruktur, stark historik och betydande utvecklingspotential. En attraktiv affär till en konkurrenskraftig köpeskilling.
