



Unikt belägen camping i naturreservat till salu!

LÅNGASJÖNÄS CAMPING & STUGBY



Södra Stugbyn med 24 stugor

INTRODUKTION

Efter 16 fantastiska år som ägare till vår camping & stugby är det nu dags att lämna över stafettpinnen till en ny ägare. Ålder och hälsa har fått oss att besluta för att göra detta val.

Vår camping är en framgångsrik, lönsam och välbesökt camping och är mycket populär bland svenska, holländska, tyska och danska gäster och är mycket strategiskt belägen i södra Sverige, endast 1,5 timme från Malmö och ligger i ett unikt naturområde och är omgivet av den vackra Långasjön.

Som ny ägare kommer man in på en professionell och modern camping, där allt är tipptopp och proffsigt arrangerat. Att investera i denna camping innebär att du investerar i ett stabilt företag med en trygg framtid, där du som ägare kan tjäna en bra inkomst. En av de mest värdefulla resurserna som du får tillgång till som ägare är vår personal.



Våra 3 heltidsanställda kan driva företaget självständigt med sin expertis och kunskap om företaget, inklusive vår platschef Karel (svensk-, engelsk- och holländsktalande), vår städpersonal Louise (även receptionspersonal) och vår vaktmästare Krister. Självklart bestämmer du som ägare hur du vill ge riktning åt företagets fortsatta utveckling, men det är bra att veta att vår camping står stadigt på sina fyra ben med kvalificerad och motiverad personal.

Vår camping är mycket utvecklad på en teknisk nivå och ligger långt före andra campingar vad gäller professionalisering och digitalisering, med ett modernt och välfungerande bokningssystem, med olika channel managers som tar emot bokningar online och med vår egen Långasjonas App med vilken folk kan beställa och betala för färiska smörgåsar eller en pizza, och även en båt eller kanot, samt få sista minutinformation.

Inom vårt företag lägger vi stor vikt vid god service till våra gäster, till en professionell och välorganiserad organisation, välutbildad och motiverad personal och vi försöker spara tid, pengar och energi med tekniska lösningar. För en ny ägare finns tillräcklig med möjligheter att expandera och utveckla företaget ytterligare. Exempelvis har områdesplanen gjort plats för ytterligare stugor som kan komma att byggas. Du läser mer om detta nedanför.

3-STJÄRNIGT BOENDE I 5-STJÄRNIG NATUR

Långasjönäs Camping & Stugby ligger i ett vackert naturreservat i södra Sverige, i det blekingska landskapet. Detta landskap kallas också för Sveriges trädgård på grund av dess variation i flora och fauna. I vår marknadsföring beskriver vi därför vår speciella plats som ett "3-stjärnigt boende i 5-stjärnig natur". Även om en 3-stjärnig vistelse gäller för de flesta av våra stugor så finns det även 4- och 5-stjärniga stugor att hyra och antalet av dessa lyxigare stugor ökar årligen på grund av de renoveringar som utförs av ägarna till de olika stugor.

Vår camping kännetecknas av exceptionell skönhet och lugn. Campingen ligger vid en pittoresk sjö med en barnvänlig badstrand. Sjön är exceptionellt ren och klar och är också den sjö som förser hela området med sitt dricksvatten. Dessutom är det en av de varmaste platserna att bada på sommaren. Via en speciell app kan gästerna till och med se vad temperaturen på simvattnet är. Mer information finns på vår hemsida:

<https://langasjonas.com/>



Vi gjorde även en video för några år sedan, som även kan ses på vår hemsida och på YouTube: <https://youtu.be/cF1lbvHypOU>

Naturen omkring oss är vårt viktigaste visitkort och tar människor från olika länder till oss. Vi har en stor grupp trogna besökare som återkommer varje år. Vår anläggning disponerar 11 hektar mark som äggs av Karlshamns kommun och vi har ett tomträttsavtal med kommunen på denna mark, vilket förlängs vart 20:e år.

CAMPING

Vår camping har 115 campingplatser, varav 105 har el. Campingplatserna har mycket charm och är inbäddade i den omgivande naturen. Detta skiljer vår camping från många andra campingplatser där platserna ofta är artificiellt arrangerade i tråkiga rader. Så är det inte på vår camping. Integrationen av natur och campingplatser gör vår campingplats extra speciell. Mer information om campingen hittar du här:

<https://langasjonas.com/camping/>

Campingen har två servicebyggnader: Den centrala servicebyggnaden, som har blivit varsamt renoverats de senaste åren och en mindre, nybyggd servicebyggnad som byggdes för två år sedan. I den centrala servicebyggnaden finns förutom duschar och toaletter ett mycket omfattande och modernt kök med alla tänkbara bekvämligheter samt



en tvättstuga, bastu, tv-rum, m.m. Alla betaltjänster som duschar, tvättmaskiner och bastu aktiveras med hjälp av ett så kallat Camptrac-kort som varje gäst får och varje gäst kan ladda pengar på detta kort via en datorskärm.



Camping – Tältfältet

INVESTERINGAR INFRASTRUKTUR

Under de senaste 10 åren har vi investerat många miljoner kronor i infrastruktur (kommunalt avlopp & vatten, Internet/WIFI etc.) och en stor del av dessa miljoninvesteringar ligger i marken. Dessa investeringar är därför inte alltid synliga men är givetvis av stor betydelse.

UTHYRNING AV SEMESTERSTUGOR

Fram till förra året ägde vårt företag 50 stugor, som nästan alla var i behov av större renoveringar. Den totala kostnaden för att renovera dessa stugor till dagens standard skulle kosta oss cirka 30-40 miljoner kronor. Efter att vi börjat renovera en stuga som ett slags testfall (stuga S13) slutade vi med att betala lite mer än 1 miljon kronor. Även om vi var mycket nöjda med denna nyrenoverade stuga, så ansåg vi att det blev en alldeles för stor investering ur ett finansiellt och ekonomiskt perspektiv och att det skulle vara omöjligt att upprepa denna renoveringsprocess med alla 50 stugor. Dessutom skulle vårt företag vara praktiskt taget osäljbart med sådana investeringar, eftersom vi skulle ha varit tvungna att inkludera dessa investeringar i försäljningspriset på vår camping.

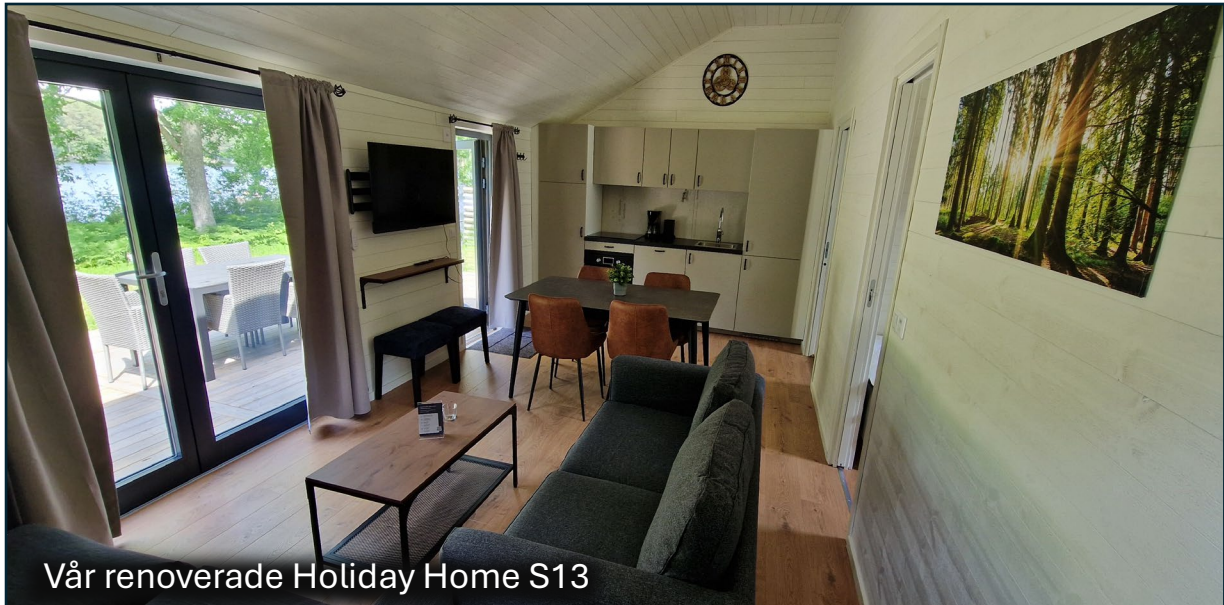


Redan innan coronatiden började vi därför ta fram ett koncept där vi kunde möjliggöra renovering av våra stugor utan att det skulle kosta oss något! I nära samråd med våra jurister, vår revisor, Karlshamns kommun och vår fastighetsmäklare lanserade vi "The Lake Project" i sin slutgiltiga form 2024. Projektets mål var att ta in externt kapital genom att sälja våra stugor och bli av med renoveringskostnaderna på 30-40 miljoner kronor. Eller med andra ord, genom att sälja våra stugor kunde vi skapa en vin-vinsituation där nya ägare av våra stugor erbjöds möjligheten att uppgradera och renovera sina stugor i utbyte mot ytterligare hyresintäkter. Hur fungerar detta? I dokumentet "[The Lake Project – Overview](#)" förklaras detta på bara några minuter.

Det har blivit ett framgångsrikt projekt och en stor succé där vi har hjälpt alla våra 50 stugor till en ny ägare inom en 7 månaders period. De flesta av dessa nya ägare kommer att satsa pengar på att renovera sina stugor, något som redan sker. Kostnaderna för renovering ska inte längre betalas av vårt företag utan betalas av de nya ägarna! Och där ligger vin-vinsituationen:

- Ägaren till varje stuga ansvarar för att renovera sin stuga, samt underhålla den, förnya inredningen, m.m. Vårt företag sparar ca 30-40 miljoner kronor med hjälp av detta nya koncept.
- Dessutom betalar varje ägare 30 000 kr till de årliga kostnaderna för el, vatten, avlopp, sopsortering, m.m. Med 50 stugor ger detta en fast och årlig merinkomst på cirka 1 500 000 kr per år till företaget!
- Renoveringarna av stugorna säkerställer också att vi kan höja hyran för dessa bostäder och därmed generera mer intäkter till företaget. Dessutom kan många av dessa stugor nu hyras ut 365 dagar per år, något som tidigare inte varit möjligt på grund av exempelvis dålig isolering, sommarvatten och brist på dusch.
- Varje stugägarare är skyldig att låta hyra ut sin stuga av vårt företag. Detta är fastlagt enligt avtal. Varje ägare får vistas i sin stuga i högst 60 dagar per år, varav högst 21 dagar under perioden juni, juli och augusti. Resterande (minst) 305 dagar hyrs ut av vårt företag.

Ovan nämnda fördelar är givetvis en stor fördel för oss som företag. Men självklart måste det också finnas en fördel för stugägaren, annars skulle det inte vara en vin-vinsituation. Ägaren av varje stuga får 50% av hyresintäkterna, vilket är deras avkastning på investeringen. Om de sedan renoverar sin stuga kan de öka sin andel av hyresintäkterna till 55% och till och med till 60% enligt ett särskilt poängsystem.



Vi gjorde också en speciell video för The Lake Project, för de som är intresserade av att köpa en av våra stugor. Denna video kan ses här: <https://youtu.be/1AwO9M9gFu8>

Alltså delar vi våra hyresintäkter med stugägarna, men detta inkomstbortfall för bolaget kompenseras med 1 500 000 kronor i ytterligare intäkter som vårt företag nu får genom den årliga avgiften som varje ägare betalar till oss, och även av:

- Högre hyrespris per stuga (på grund av de renoveringar som ägarna genomför)
- Fler uthyrningsdagar per stuga (på grund av renoveringarna kan vi hyra ut en större del av stugorna 365 dagar om året)
- Lägre kostnader i vårt företag eftersom varje ägare står för kostnaderna för renoveringar, underhåll och förnyelse av inredning m.m.
- Dessutom sparar vi mellan 30-40 miljoner kronor i renoveringskostnader, vilket är vår uppskattning för renoveringen av dessa stugor om vi fick stå för dessa kostnader själva.

Sammanfattningsvis är omsättningen och nettovinsten i företaget i stort sett oförändrad och vi räknar till och med att detta nya koncept inom några år kommer att fortsätta fungera till vår fördel och skapa en större nettovinst, och att fördelen med extra intäkter/lägre kostnader därför blir större än de hyresintäkter som vi betalar ut till ägarna av stugorna.



NYA UTVECKLINGSMÖJLIGHETER

Eftersom vi har gjort denna förändring inom vårt företag, där vi inte längre är ägare till våra stugor, utan har sålt stugorna istället, har ett nytt och ekonomiskt-ekonomiskt intressant koncept vuxit fram. Fördelen nu är att vi kan sälja vårt företag för ett avsevärt lägre belopp, för ett belopp som bara är 40% av vad priset hade varit om vi ändå hade skött stugorna själva.

Som ägare kan du fortfarande bygga flera nya stugor och antingen behålla dem i egen regi eller sälja dem och på så sätt utöka företaget ytterligare och generera extra intäkter. Möjligheten att bygga/placera flera stugor har redan möjliggjorts i områdesplanen.

Nu att detta nya koncept med stuguthyrning har lanserats med 50 nya stugägare, har även en ny inkomstkälla kommit inom räckhåll, en som vi velat utveckla tidigare, men som vi inte kommit igång med, på grund av tidsbrist och brist på ett bra samarbetsavtal. Men nu att vi har ett samarbetsavtal och samarbetskoncept på plats, så kan vi även använda detta till ytterligare ägare som äger en stuga i Långasjönäs närområdet.

Under tiden har vi redan lagt till 1 extra ny stugägare, en stuga som inte tillhör en av våra 50 stugor. Det blir alltså stuga #51. Under de kommande åren kan ytterligare privata stugor som ligger här i närområdet läggas till detta nya koncept. Samarbetet med dessa nya, potentiella stugägare kommer därför att generera ytterligare intäkter, särskilt under sommarmånaderna när efterfrågan på boende är störst.

HUR HYRAS UT STUGORNA?

Vårt företag kommer att fortsätta hyra ut alla 50 stugor som vanligt. Ägarna till dessa stugor är skyldiga att hyra ut sina bostäder genom oss, vilket också är avtalsbestämt, och dessa avtal kan inte sägas upp. Denna skyldighet att hyra ut är dessutom stadgad i Karlshamns kommuns områdesplan.

Enligt områdesplanen ska alla stugor vara tillgängliga för uthyrning och alla ägare till dessa 50 stugor är därför också bundna av dessa Karlshamns kommuns bestämmelser. Ägarna till dessa 50 stugor kommer från Sverige, Danmark, Tyskland, Belgien, Nederländerna och Schweiz.



Stuga F04/Tallåsen med egen strand och roddbåt

Alla dessa 50 stugor kan hyras ut i minst 305 dagar per år. Ägarna får nämligen använda sin bostad max 60 dagar per år (varav max 21 dagar under de tre sommarmånaderna), men de flesta ägare använder bara en del av dessa 60 dagar och vi kan därför hyra ut stugorna i ännu mer än 305 dagar per år. Vissa ägare kommer inte ens att använda sin stuga alls för sig själva, eftersom de ser sin stuga enbart som en investering. Mer information om våra stugor, samt bilder och beskrivning, hittar du här:

<https://langasjonas.com/stugor/>

RECEPTION – KIOSK – RESTAURANG – GLASSBAR

Vår receptionsbyggnad är företagets centrum, där våra gäster checkar in och ut, där aktiviteter bokas, där man kan köpa en glass eller en pizza, m.m. Vi har en omfattande kiosk, där vi säljer campingartiklar, leksaker, badartiklar, souvenirer, fiskeartiklar, vår egen klämlinje och självklart godis, dryck, snacks, samt diverse vardagsprodukter, BBQ-artiklar m.m.

Under högsäsong bakas färska frallor dagligen och vi har även en liten pizzeria, men även produkter som smörgåsar, olika wraps, m.m. Ett mindre café finns också. Receptionen är pittoreskt belägen vid sjön och renoverades och moderniserades från topp till botten i 2023.



AKTIVITETER

För ett turistmål är det viktigt att ha en tillräcklig attraktion för turistbesökare. Vår campingplats är ett sådant resmål med attraktion för turister, och andra besöksgrupper, på grund av den fantastiska naturen och lugnet och stillheten som omger vår anläggning. Dessutom är vår camping strategiskt belägen i södra Sverige dit många turister kommer och där det finns mycket att uppleva och se.

Långasjönäs naturreservat är ett pittoreskt, vackert område och erbjuder våra gäster många härliga upplevelser, vackra vandringsleder, glittrande (fiske)sjöar, grillplatser på olika platser i naturen och mycket mer. Mer information om några av aktiviteterna finns på vår hemsida: <https://langasjonas.com/aktiviteter/>

Vår camping är också populär bland de som älskar att fiska. Vi har 20 båtar i 4 sjöar att hyra ut, inklusive elmotorer för både fritid och fiske. Vi hyr även ut våra 13 kanoter, 10 kajaker och 8 paddelbrädor. Vi har även ett antal cyklar att hyra.



I och runt våra 4 sjöar kan du njuta av naturen, vandringsleder, fiske efter regnbåge och olika grillplatser

Vår badstrand är den mest besökta badstranden i Karlshamns kommun. Hit kommer förutom våra egna gäster även familjer från området för att bada och koppla av. Vår badstrand är särskilt barnvänligt och sköts väl av Karlshamns kommun som också är ägare till stranden och därför också står för underhållskostnaderna. Som camping har vi därför inga kostnader för stranden, men vi har intäkterna, eftersom alla strandgäster naturligtvis besöker vår kiosk och köper glass, dryck, mat, badartiklar, m.m. De hyr även båtar, kanoter, kajaker och paddelbrädor, samt spelar minigolf.



Utöver aktiviteterna på och runt campingen finns en mängd attraktioner i omedelbar närhet som t.ex.:

- Skandinavians största vilt- och naturreservat, Eriksberg: <https://www.eriksberg.se/>
- Mörrumsån: <https://www.sveaskog.se/morrum/>
- Den vackra skärgården med alla dess öar:
<https://www.visitblekinge.se/upptack-olivet-i-blekinges-skargard>

Information om flera attraktioner i området finns på vår hemsida:

<https://langasjonas.com/nl/activiteiten/>



FINANSIELLT

Via följande länk hittar du finansiell information på vårt företag, såsom omsättning, vinst under de senaste 5 åren:

<https://www.allabolag.se/foretag/l%C3%A5ngasj%C3%B6n%C3%A4s-camping-stugby-ab/asarum/hotell/2K2QRN1I63GSG>

Förra året var omsättningen 9,8 miljoner SEK med en nettovinst på över 1,6 miljoner SEK, med vetenskap att vi dessutom kunde göra stora investeringar varje år, men även med



alla dessa stora investeringar är vår nettovinst exceptionellt hög. I kostnaderna ingår alla personalkostnader inklusive campingägarens lön (610 000 kr per år). Som ägare av bolaget kan du till och med ta ut cirka 200 000 SEK i utdelning från bolaget varje år utöver din lön. Under det kommande året hoppas vi klara den magiska tröskeln på 10 miljoner kronor i omsättning. Omsättningssiffrorna för säsongen 2024-2025 kommer att finnas tillgängliga i slutet av oktober/början av november 2025 och kan då laddas ner från bolagsplatsens webbplats.

Vår säljpartner och nätmäklarplattform, kallad "Bolagsplatsen"

(<https://www.bolagsplatsen.se/>) har genomfört en värdering av vårt företag och denna värdering uppgår till 9,83 miljoner kronor. Detta inkluderar förresten inte inventarier, maskiner, uthyrningsutrustning såsom båtar och kanoter m.m. Vi har gjort en översikt på inventarier, maskiner, bilar, uthyrningsmaterial, m.m. i bifogade dokument "Inventory List LCS" och där har vi kommit fram till ett värde på 2,2 Mkr i inventarier. Det finns ytterligare en hel del inventarier som inte är medtagna i denna lista, men allt med allt är denna värde en rimlig avspegling av värdet som finns.

Mellan februari och april 2026 kommer vi också att investera cirka 2,0 miljoner kronor i våra 40 stugor i Norra & Södra Stugbyn. Vi kommer att förse alla dessa stugor med nya elanslutningar. EON kommer att installera nya jordkablar, och varje stuga kommer att få en egen ny elanslutning. Denna betydande investering kommer att göra det möjligt för alla stugor att byggas ut smidigt och till och med installera laddstationer vid sina stugor för gäster med elbilar. Vi anser att denna investering är viktig, med tanke på framtiden och behovet av tillräcklig elkapacitet. Även om vi föredrar att inte göra denna investering (det kostar oss mycket pengar, och vi, som säljande part, kommer inte längre att dra nytta av den), vill vi också överföra vår verksamhet till en ny ägare i toppskick och redo för framtiden.

En parallell investering som vi avser att göra tillsammans med elförsörjningen är installation av fiberoptiskt internet i alla 40 stugor. Detta är också en enorm investering, men på grund av grävarbetet för elförsörjningen är det också ett perfekt tillfälle att omedelbart installera fiberoptiskt internet, så att alla stugor snart får en egen supersnabb internetanslutning (för närvarande har alla stugor endast begränsad Wi-Fi). Vi kommer att täcka en del av dessa kostnader som företag, och stugägarna kommer också att betala en del. Denna investering i fiberoptiskt internet kommer också att kosta oss mycket pengar, cirka 2,6 miljoner kronor.



Som nämnts ingick inte investeringarna på 4,5 miljoner kronor + 2,0 miljoner kronor + 2,5 miljoner kronor i värderingen. Tack vare försäljningen av stugorna förra året har vi kapital för att göra dessa investeringar. Vi gör detta delvis för att vi vill att en ny ägare inte längre ska behöva oroa sig för dessa frågor och omedelbart skulle ställas inför större investeringar, men å andra sidan är det pengar som försvinner från vårt eget moderbolag (läs: vår pension). Utan de ovannämnda investeringarna antog vi redan ett utgångspris på 12 miljoner kronor, baserat på värderingen på 9,8 miljoner kronor för vårt företag och 2,2 miljoner kronor för lager. Vi måste dock nu justera det något.

De ovannämnda ytterligare investeringarna på 4,5 miljoner kronor + 2,0 miljoner kronor + 2,5 miljoner kronor uppgår till ytterligare 9 miljoner kronor, vilket uppenbarligen är ett betydande belopp. Vi kommer att täcka den stora majoriteten och vill även få en del ersatt av ägarna av dessa 40 stugor. Men med tanke på det enorma mervärde vi tillför vårt företag med dessa (nya) investeringar anser vi det vara mer än rimligt att inkludera 2,0 miljoner kronor av detta i utgångspriset. Inte mycket, men vi anser det vara ett minsta tilläggsbelopp utöver det begärda priset. Det totala utgångspriset, inklusive de ovannämnda investeringarna, blir då 14 miljoner kronor.

Detta belopp på 14 miljoner kronor representerar en investering i ett företag där alla större investeringar redan har gjorts och där inga ytterligare större investeringar krävs. Vi investerar också i pågående projekt, såsom totalrenoveringen av våra fyra campingstugor, som för närvarande genomgår en totalrenovering.

En ytterligare investering som kan komma att göras är installation av 20 laddstationer för elbilar. Huruvida vi faktiskt går vidare med denna investering beror delvis på en nyligen inlämnad bidragsansökan hos Naturbruksverket/Länsstyrelsen, och vi kommer att veta runt årsskiftet om den kommer att beviljas. Investeringen kostar 800 000 kronor, men om bidragsansökan beviljas kommer den faktiska kostnaden endast att bli 400 000 kronor, och vi kommer i så fall att gå vidare med denna investering. Detta kommer att göra vårt företag ännu mer attraktivt för många gäster och generera ytterligare bokningar. Dessutom kommer dessa 20 laddstationer att generera ytterligare intäkter för företaget.

Bra att veta: På grund av de många investeringar vi redan har gjort och kommer att fortsätta göra har företaget betydande avskrivningar inom företaget, vilket snart kommer att gynna en ny ägare. Dessa avskrivningar kommer att minska företagets bruttovinst, vilket då gör att nettovinsten blir lägre och därmed minska mängden bolagsskatt som ska betalas.



Försäljningspriset är förhandlingsbart och beror givetvis även på antalet intressenter, men värderingen av vår camping, tillsammans med det aktuella inventariet, ger en bra fingervisning om vilket belopp campingen kan säljas för. Datumet för överlåtelsen är också förhandlingsbart, men i praktiken skulle detta bäst vara någon gång mellan perioden på början av 2026 och början av 2027.

För att finansiera köpet av ett företag inom turistbranschen är det viktigt att inse att banker vanligtvis inte vill finansiera mer än 50%. Du måste alltså kunna finansiera minst 50% själv. Vid behov kan vi hjälpa dig med bankkontakter.

Marken ingår inte i försäljningen, då marken ägs av Karlshamns kommun och ingår i Långasjönäs naturreservat. Vi har ett 20-årigt tomträttsavtal med Karlshamns kommun. Marken som ingår i detta avtal är cirka 11 hektar. Nuvarande avtal löper till 31.01.2036 och förlängs automatiskt för 20 år. Den totala tomtytan som omfattas av tomträttsavtalet med kommunen framgår av "[Långasjönäs – Detailed Map](#)". De mörkgröna ytorna ingår i avtalet på cirka 11 hektar.

STARK FUNDAMENT

De senaste åren har ett starkt företagsfundament byggts upp. Det har investerats mycket i infrastruktur, såsom kommunalt avlopp, WIFI och olika digitala system för våra gäster. Dessutom har alla gemensamma byggnader såsom receptions- och servicebyggnader renoverats och delvis nybyggts.

En av de viktigaste tillgångarna i vårt företag är våra 3 heltidsanställda. Tillsammans utgör de grunden för detta företag. Tillsammans driver de campingen och de ser fram emot att arbeta tillsammans med en ny ägare framöver. Som ny ägare kommer du att hamna i ett välstrukturerat och stabilt företag som har erövrat en stark position inom turistnäringen med en stabil omsättning, utmärkt nettovinst och en utmärkt inkomst som ägare.



Här kan du njuta av naturen, ett rikt fågelliv, ekorrar & lekfulla kaniner

STRATEGISKT LÄGE

Vår camping har ett strategiskt läge i södra Sverige, ett läge som vi försöker utnyttja så bra som möjligt, något som vi har varit framgångsrikt med, med tanke på vår omsättning och tillväxt:

- Vår camping ligger i södra Sverige, lite mindre än två timmar från Malmö. För danska gäster från Köpenhamnsregionen ligger vår camping därför bara en två timmars bilresa bort för att komma in i en hel annan värld, ett eldorado av lugn och natur. Flera danska familjer äger också en del av stugorna som vi hyr ut.
- Vår camping är också väldigt populär bland tyska och holländska gäster av samma anledning. Från Nederländerna och mellersta/norra delen av Tyskland kan vår camping lätt nås på en dag. Flera av våra stugor ägs av familjer från Nederländerna och Tyskland.
- Vår camping är också väldigt populär bland svenska gäster och framför allt svenska gäster från större städer i Skåne, som Malmö, Lund, Helsingborg, Kristianstad, m.m. Den här målgruppen i Skåne är särskilt stor befolkningsmässigt och de utgör en stor del av våra gäster.
- Vår camping har ett stort gäng återkommande gäster, som har Långasjönäs på sin favoritlista. Vi har en hel del tredje generations familjer som besöker oss, familjer som brukade komma hit med sina barn och nu när dessa barn har egna familjer kommer de nu med sina barn. För många familjer är Långasjönäs deras andra hem.



- Vår camping ligger i en strategisk del av Sverige, där många vägar tar sig förbi. Framför allt mot Stockholm, Öland och inlandet. Även om vår camping för många gäster är den enda platsen för deras semester, är vi för vissa gäster ett första semesterstopp, innan de reser vidare till nästa semesterstopp någon annanstans i Sverige (eller tvärtom).
- Vår camping ligger mitt i Långasjönäs naturreservat, en av de vackraste platserna i Blekinge län, i en förtrollande miljö där du verkligen kan hitta lugnet, skönhet och vacker natur. Det är inte utan anledning som vi marknadsför vår anläggning som en camping i 5-stjärnig natur.



BARA NÅGRA FAKTA ...

1. Långasjönäs Camping & Stugby är ett speciellt, förtrollande & populärt resmål

- Unikt läge i naturreservat: Här är du omgiven av lugn och ro, fantastiskt vacker natur med många kilometer vandringsleder, olika (fiske)sjöar, och en avkopplande utsikt över Långasjön. Dessutom finns det olika utomhusaktiviteter här, såsom utomhusbastu, utomhusträning och olika grillplatser.



- Bad och friluftsliv: Här hittar du en av de mest besökta badstränderna i Blekinge, inklusive vår fina, barnvänliga strand, med det renaste vattnet man kan tänka sig (även sjön där det kommunala dricksvattnet kommer ifrån).

2. Etablerat och lönsamt företag

- Stabil kundkrets: Campingen har funnits länge och har en stabil kundkrets av både svenska och internationella gäster. Våra gäster inkluderar inte bara turister utan även företag, föreningar, kommuner, ungdomsgrupper, kyrkor och skolor.
- Brett utbud av boende: 55 stugor i olika storlekar, 115 campingplatser, en stor byggnad (Semesterhem) för större sällskap, allt beläget i den vackra naturen i Långasjönäs.

3. Flera inkomstkällor

- Uthyrning av boende: Inkomst från stugor och campingplatser 365 dagar om året.
- Aktiviteter & Uthyrning: Inkomst från uthyrning av båtar, kajaker, kanoter, cyklar, fiskeutrustning och minigolf.
- Café – Kiosk – Glassbar – m.m.: Ytterligare intäkter från dessa olika serviceområden.

4. Utvecklingsmöjligheter

- Utökning av antalet stugor: möjlighet att bygga fler stugor.
- Utökning av antalet stugor genom att lägga till fler privata ägare av stugor i vårt stuguthyrningskoncept.
- Utbyggnad av aktiviteter såsom naturupplevelser, fisketurism m.m.
- Marknadsföring och digitalisering: Ökad beläggning genom ytterligare expansion av online bokningar och internationell marknadsföring.

5. Växande turistintresse i Sverige.

- Ökning av inhemsk turism: Fler svenskar åker på semester i sitt eget land och camping är en växande trend.
- Internationellt intresse: Blekinge lockar besökare från hela Europa, framför allt från Tyskland, Nederländerna, Belgien, Danmark och Schweiz. Den svaga svenska valutan förstärker denna trend ytterligare.
- Klimatförändringar: översvämningar och andra naturkatastrofer, samt extrema temperaturer i södra Europa gör Skandinavien till ett mer attraktivt sommar-semester mål med ett attraktivt sommarklimat utan risker för översvämningar och andra naturkatastrofer.



- Sverige är idealiskt för gäster som vill kombinera arbete med ett liv nära naturen (Workcation).
- Södra Sverige ligger bara en dagstur bort från Nederländerna och från centrala och norra Tyskland, och därför ett attraktivt resmål för sommarsemestern. För danska besökare kan vår campingplats till och med nås på två till tre timmar.
- Blekinge har 20% fler soltimmar än Nederländerna/Tyskland och mindre än 50% regn och har attraktiva temperaturer på sommaren på i genomsnitt 20-25 grader.
- Sverige är ett land med få människor, mycket utrymme, mycket natur, inga trafikstockningar, och ger den perfekta semesterupplevelsen och undviker trängseln som finns i många av de centraleuropeiska länderna.
- Sverige är (har blivit) ett land där levnadskostnaderna är billigare eller åtminstone liknande jämfört med många andra länder i Europa.



Stuga F07/Malmqvist

TILL SLUT

Vid en överlåtelse av företaget kommer vi givetvis att göra vårt bästa för att överlåtelsen och fortsättningen av affärsverksamheten ska gå så smidigt som möjligt.

Det är viktigt att ha de ekonomiska resurser som krävs. Ju mer man kan bidra ekonomiskt, desto bättre, men man bör räkna med minst 65-70 % i eget kapital, helst mer. Detta beror på att banker har blivit alltmer kritiska till att erbjuda företag större finansieringsbelopp. Utan de ekonomiska resurser som krävs är det ingen idé att diskutera saken med oss eller lägga ett bud. Vi har sett två familjer lägga bud, vilket vi accepterade i båda fallen, men i



båda fallen blev finansieringen inte av och försäljningen/köpet slutade med en besvikelse för båda parter. Vi kan medla med vår egen bank, där chansen till att lyckas med finansiering är störst, men återigen är en egen kapitalinsats på 65-70 % nödvändigt. Det är viktigt att vara medveten om detta.

Vi hoppas att all information vi delat genom detta försäljningsprospekt, inklusive övriga dokument, kommer att ge er den information som behövs för att avgöra om vår campingplats kan vara en intressant investering för er. Om det finns ett seriöst intresse, får ni gärna kontakta oss. För ytterligare frågor eller för att boka tid för att besöka vår anläggning kan ni kontakta ägaren via telefon eller mail.

Med vänliga hälsningar,

Bert Woodson-Lock

T: +46 738 170864

E: bert.lock@langasjonas.com

