

Skånbo

Snabbväxande fastighetsutvecklare



Om Skanbo

Skandinavisk Boutveckling of Sweden AB, eller Skanbo, grundades 2017 som ett holdingbolag inom fastighetsutveckling i Skåne-regionen. Bolaget har idag avslutat tio framgångsrika projekt och därigenom expanderat till en utvecklare i mångmiljonklassen.

Skanbo är en helhetsutvecklare som kontrollerar hela värdekedjan i en fastighetsaffär – från att identifiera byggnader eller fastigheter med stor ekonomisk uppsida, till försäljning av den färdigutvecklade fastigheten.

Genom en kombination av att utveckla estetiskt tilltalande hem, där funktionell modernitet, hållbarhet och kvalitet står som ledord, samt den ekonomiska kompetensen att identifiera projekt med hög avkastning, siktar Skanbo på att bli en av de ledande fastighetsutvecklarna i södra Sverige.

Vision

Att bli en av Skandinavians mest prominenta och väletablerade företag på fastighetsmarknaden, inklusive hyresfastigheter, kännetecknad av hållbart byggda, innovativa och kostnadseffektiva hyresfastigheter som är en kombination av hög standard och hemkänsla.

Mission

Att köpa, utveckla och sälja fastigheter med den långsiktiga strategin att vara aktiv inom både nyproduktion och omvandling.

Genom att förstå hur människor vill bo använder vi modern design och arkitektur för att ge köparna vad de vill ha.



Bäste läsare,

Skanbo är just nu inne i en spännande transformation. Det som började som enskild bostadsrättsutveckling har nu växt till utveckling av hela bostadsrättsföreningar. De erfarenheter och lärdomar vi tagit del av längst resans gång har gett oss en hög tillit i den arbetsprocess vi tagit fram och även gjort att vi idag har en mycket lönsam historik.

Noggrannheten i vår process är nyckeln till vår framgång. Alla steg, från marknadsundersökning till färdigt boende, är viktiga för projektens framgång, men det är i vissa steg vi tydligt konkurrerar ut andra aktörer.

Vår due diligence-process, där vi noggrant undersöker marknaden och betalningsviljan hos våra kunder, resulterar i att projekten alltid har ett fastighets- eller försäljningsvärde som stödjer värdeökningen i investeringen. Som ett resultat har vi idag aldrig haft ett projekt som förlorat pengar.

Vidare är vi ett lösningsorienterat bolag som besitter kunskap kring bygglov och andra viktiga processer konkurrenter saknar. Detta syns i det faktum att vi flera gånger renoverat objekt där konkurrenter avstått då de förutspått en allt för komplicerad bygglovsprocess med kommunen. Vi ser det inte som ett problem att jobba med kommuner, snarare som ett samarbete.

Vår långa erfarenhet har gett oss viktiga insikter gällande de byggbolag vi arbetar med.

En tight budget är viktig, där kostnaderna ska hållas så låga som möjligt – men – kvaliteten på arbete får aldrig kompromissas. Solida samarbetspartners genom projekten minimerar risken för oönskade utgifter, så som förseningar,

samtidigt som det garanterat att projekten faktiskt håller den höga standard vi på Skanbo kräver.

Jag ser fram emot framtida projekt där vi, tillsammans med investerare, kan hitta större fastigheter med än högre ekonomisk uppsida samtidigt som vi erbjuder köpare deras drömboende med den höga standarden Skanbo gjort sig känt för.

Vince Racz, vd Skanbo



Affärsmodell

Skanbos affärsmodell är i grunden enkel – bolaget förädlar utvecklade fastigheter och skapar där igenom stort värde. Skanbo har flexibiliteten att arbeta på många olika sätt inom fastighetsutveckling där den primära affärsidén är att förädla renoveringsobjekt och skapa bostadsrättsföreningar. Denna modell tillåter bolaget att växa sitt kapital, som i ett senare skede möjliggör att man kan utveckla även hyresrätter och då generera löpande intäkter.

Slutkunden i projekten är primärt privata köpare som söker sitt nästa drömboende, men i vissa fall kan även byggnader renoveras för ett särskilt syfte, till exempel hotell.



Vår arbetsprocess

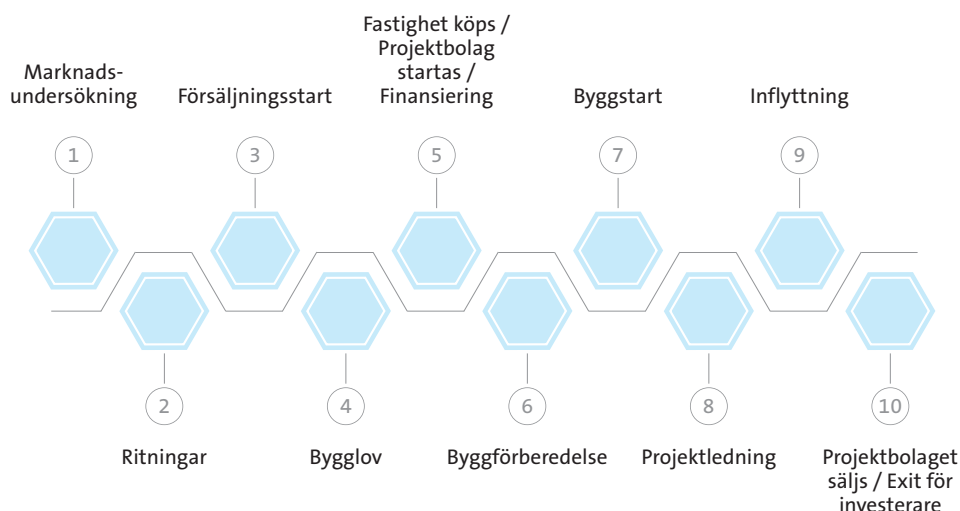
Skanbos arbetsprocess har förfinats med tiden och bygger idag på noggrannhet och starka samarbeten, som i slutet resulterar i att bolaget har stark kontroll över både ekonomiska och byggpraktiska risker under byggets gång.

För att få en verklig indikation på efterfrågan samt betalningsviljan hos köpare inleds arbetsprocessen med diskussioner tillsammans med mäklare, samt testannonsering. Därefter framställs A-ritningar inför bygglov. I projekt inkluderande detaljplan kan försäljningen påbörjas redan i detta skede, annars påbörjas försäljningen efter att bygget inletts.

Bygglov erhålls innan köp av fastigheten för att minimera risken. Därefter startas projektbolag med externa finansierare, banklån ordnas och fastigheten köps.

Byggförberedelser görs tillsammans med utvalt byggbolag och bygget inleds där Skanbo är byggherre och ansvarar för övergripande projektledning.

Fastigheten färdigställs, genomgår slutbesiktning och det är tid för inflyttning. Bostadsrättsföreningen köper då upp projektbolaget, och investerarna och Skanbo gör sin exit.

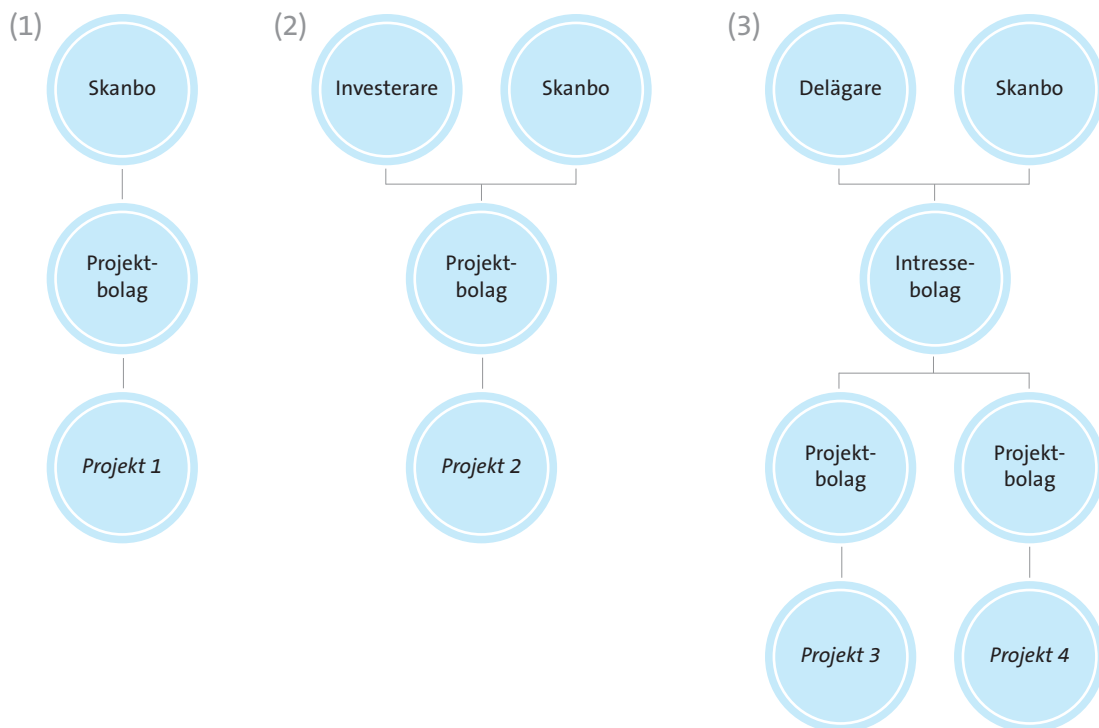


Organisation

Skanbo använder en kostnadseffektiv organisationsmodell med fokus på låga fasta kostnader och starka samarbeten med kvalitativa konsulter.

Alla projekt ägs av ett separat projektbolag. Projektbolagen ägs antingen till 100 procent av Skanbo (1), eller av Skanbo tillsammans med externa investerare (2). I de fall externa investerare önskar att arbeta med Skanbo i flera projekt startas ett gemensamt intressebolag som i sin tur kan äga flera projektbolag (3).

Utöver att skapa en stor flexibilitet i moderbolaget så tillåter detta upplägg möjligheten att sälja individuella projekt, men även hela intressebolag med tillhörande projektportfölj.



Team



Vince Racz
Vd

Startade fastighetsutveckling tillsammans med Daniel Dysholm 2014, vilket 2017 mynnade ut i att Skanbo grundades.

Har tidigare erfarenhet från bokföring och ekonomi. Vince besitter en unik förmåga att hitta och se potentialen i en fastighet, vilket har säkerställt att alla fastighetsprojekt han genomfört gått med vinst.



Susanne Lanciai
Ekonomiansvarig

Susanne började sin karriär inom PR och marknadsföring, och har även varit produktionsansvarig för ett filmbolag.

Susanne har lång internationell erfarenhet av att driva framgångsrika projekt, där hennes finansutbildning och nyckelkompetens inom projektfinansiering och administration varit viktiga bidragsfaktorer.



Daniel Dysholm
Operativ chef

Daniel är utbildad inom bygg och arkitektur, och besitter lång internationell erfarenhet inom byggprojekt.

Det mest prestigefyllda projekt Daniel varit delaktig i är upprättandet av ett av världens största digitala tryckeri, belägen i Köpenhamn, Danmark.

Grundade Skanbo tillsammans med Vince Racz 2017.

Projekthistorik

Personerna bakom Skanbo började utveckla enskilda bostads- och hyresrätter utan externa investerare. Fram tills idag har bolaget aldrig genomfört ett projekt som gått med förlust.

(SEK)	Köpeskilling	Totalt kapital i projektet ¹	Försäljningspris	Vinst	ROI (%)	Projekt-tid (månader)
Sofiero	650 000	262 500	950 000	135 000	51,4	–
Föreningsgatan	900 000	335 000	1 565 000	465 000	138,0	6
Emil Göranssonsväg	620 000	213 000	900 000	160 000	75,1	6
Bertrandsgatan 2	965 000	324 750	1 395 000	250 000	77,0	6
Föreningsgatan 68	1 600 000	755 000	2 400 000	285 000	37,0	9
Erikslustvägen 46	495 000	1 960 000	2 960 000	1 000 000	51,0	18
Gärnsplanen	3 000 000	2 350 000	5 080 000	180 000	7,6,0	18
Lomma Industrigatan	1 050 000	1 050 000	7 150 000	1 910 000	182,0	9
Köpenhamnsvägen 11	575 000	875 000	4 850 000	1 675 000	191,4	12
Östergatan, Vellinge	5 000 000	2 350 000	9 500 000	3 400 000	144,0	9

¹ Totalt kapital i projektet inkluderar den del av köpeskillingen som inte finansierats med banklån, samt renoveringskostnader som finansierats utan externt kapital.

Aktiva projekt

Skanbo fokuserar nu på större uppdrag och har idag tre aktiva projekt pågående. Alla tre projekt ägs av projektbolag med externa investerare. Estimaten för projektet och för investerarna är enligt nedan.

Smiths-gården BRF

(SEK)	Köpeskilling	Projekt-tid (månader)	Renoverings-kostnad	Estimerat försäljningspris	Estimerad vinst
	4 000 000	36	28 750 000	42 665 000	9 915 000



Från investerarens perspektiv

Andel i projektbolaget: 45 %
 Total investering: 6 335 000 SEK
 Estimerad total avkastning: 4 461 750 SEK
 Estimerad ROI: 70,4 %



Strandh-gården BRF

(SEK)	Köpeskilling	Projekt-tid (månader)	Renoverings-kostnad	Estimerat försäljningspris	Estimerad vinst
	8 500 000	36	36 500 000	64 800 000	19 800 000



Från investerarens perspektiv

Andel i projektbolaget: 48 %
 Total investering: 6 000 000 SEK
 Estimerad total avkastning: 9 504 000 SEK
 Estimerad ROI: 58,4 %



Örtofta (hotell)

(SEK)	Köpeskilling	Projekt-tid (månader)	Renoverings-kostnad	Estimerat försäljningspris	Estimerad vinst
	9 705 000	36	18 000 000	45 000 000	17 295 000



Från investerarens perspektiv

Andel i projektbolaget: 45 %
 Total investering: 11 705 000 SEK
 Estimerad total avkastning: 7 782 750 SEK
 Estimerad ROI: 66,5 %





Skandinavisk Boutveckling of Sweden AB
Kristinerbergsvägen 54
238 37 Oxie

info@skanbo.se
0760-32 66 32

SKANBO
SKANDINAVISK BOUTVECKLING AB