Kongsgaard & Kronborg ApS

CVR: 42736244

Strategi 2024

Kongsgaard & Kronborg ApS

Indhold

1. Introduktion 2
2. Horisont og mål for 2024 2
3. Markedsanalyse og risici 4
3.1. Risici 4
3.2. Markedsanalyse og forventninger 5
3.3. Udlejningscase 6
4. Team og ekspertise 6
5. Værdier og langsigtede målsætninger 7
6. Rådgivere og kontaktoplysninger 8

1. Introduktion

Kongsgaard & Kronborg ApS beskæftiger sig med opkøb, renovering og udvikling af lejligheder med central og eftertragtet beliggenhed i København. Vores hovedfokus er, at opkøbe lejligheder til priser under markedsværdi eller med mulighed for at øge værdien via. renovering, omstrukturering eller konvertering fra eksempelvis erhverv til bolig. Vores primære tilgang til værdiforøgelse indebærer typisk ombygning af lejligheder med en planløsning, der ikke længere imødekommer nutidens boligpræferencer. Vi søger at ombygge lejlighederne, så de appellerer til den moderne livsstil ved at integrere køkken-alrum, fremme delevenlighed gennem opdeling i flere værelser osv. Vi har med succes gennemført 4 udviklingsprojekter på hhv. Åboulevard, Skt. Hans Torv, Brammingegade og Enghavevej, der hver især har leveret et solidt overskud. Vi har for nylig erhvervet os et nyt projekt på Nørre Voldgade 70, 3. som vi overtager d. 1. marts. I anledning af vores Årsrapport for 2023 søger vi at etablere en transparent konstellation for den fremtidige kreditfacilitering.

2. Horisont og mål for 2024

Kongsgaard & Kronborg betragter ejendomsmarkedet overvejende positivt for 2024, som understøttes af markedsanalysen, der indikerer markedets forventninger om rentefald og et faldende udbud ovenpå nye boligskatter. Vi tilgår 2024 med optimisme og ambitiøse mål.

For 2024 søger vi at konsolidere forretningen gennem afviklingen af fire lejlighedsprojekter, hvilket forventes at resultere i en egenkapital på mere end DKK 1,5 mio. Kvaliteten for renoveringsprocessen og det endelige produkt søges samtidigt højnet. Der ønskes at skabe en gennemsigtig relation med vores kreditinstitut for at styrke vores handlekraft og sænke de finansielle omkostninger.

Derudover vil der tages et fokus på forretningens digitale aftryk. Der skal etableres en hjemmeside og arbejdes med Kongsgaard & Kronborgs identitet og branding med henblik på at opnå den fornødne gennemsigtighed og et solidt fundament for det fremtidige arbejde med eksterne investorer.

Kongsgaard & Kronborg vil møde branchen proaktivt med en lærebegærlig og nysgerrig tilgang.

Kortere sigt (1 - 5 år)

På kortere sigt vil strategien udelukkende bestå i en konsolidering gennem afviklingen af udviklingsprojekter i København med hurtigt ind- og afvikling og stor omsættelighed. Dette er fokus, da vi ønsker at undgå at binde store andele af vores kapital, såfremt markedet ikke tillader et salg. Gennem denne konsolidering prioriteres styrkelsen af selskabets egenkapital, før vi kan placere os mere diversificeret i markedet med både udlejning, nybyg og udvikling. Derved vil det overvejende fokus være at styrke egenkapitalen og styrke netværket og relationerne i markedet.

Vi vil sikre, at vores strategi for samarbejde med eksterne investorer er på plads og aktivt under implementering. Dette indebærer etablering af klare og transparente retningslinjer samt igangsættelse af de nødvendige handlinger for at tiltrække og opretholde disse samarbejder.

Samtidig vil vi fokusere på opbygningen af en stærk udlejningsportefølje, som vil være fundamentet for at sikre et regelmæssigt cash flow. Vi er opmærksomme på risiciene ved den nuværende forretningsmodel og ønsker på sigt at styrke forretningen med udlejning og dermed et mere kontinuerligt cash flow.

Længere sigt (> 5 år)

På længere sigt sigter Kongsgaard & Kronborg mod at udforske de forskellige aspekter af ejendomsmarkedet, herunder nybyggeri, udlejning og fritidshuse. Vores ambition strækker sig også ud over nationale grænser, idet vi ønsker at udvikle vores forretning til at have en international dimension.

I vores stræben efter at gøre ejendomsinvestering mere tilgængelig ønsker vi at etablere en inddragende platform, der tilbyder både små og store investorer muligheden for at investere i andele af større projekter gennem crowdfunding-konceptet. Dette vil give investorer en unik mulighed for at deltage i ejendomsprojekter på en direkte og engagerende måde, samtidig med at det åbner op for nye finansieringsmuligheder for vores udviklingsprojekter.

3. Markedsanalyse og risici

3.1. Risici

Den væsentligste risikofaktor forbundet med vores aktiviteter er, at vi er eksponeret for udsving i markedet på kort sigt. Vores fokus på ejendomsudvikling frem for udlejning indebærer, at vi handler med en kort tidshorisont, hvilket naturligt gør os mere følsomme over for markedsvolatilitet. Herunder har vi defineret de væsentligste risikofaktorer, samt hvordan vi i Kongsgaard & Kronborg søger at afdække denne risiko.

Rentemarkedet

Fluktuationer i rentemarkedet kan have en indvirkning på vores aktiviteter, da eventuelle rentestigninger kan påvirke efterspørgslen efter dyrere lejligheder negativt. Renteniveauet er i øjeblikket højere, end hvad mange har været vant til, hvilket betyder, at en yderligere stigning potentielt kan give udfordringer for købernes privatøkonomi samt resultere i at flere boligkøbere får afslag på lån i banken. Dette kan resultere i en tilpasning af markedet, hvor priserne muligvis må falde for at markedet kan komme i ligevægt.

Ny boligskatteordning

I starten af 2024 blev de nye offentlige ejendomsvurderinger offentliggjort, hvilket vil medføre ændrede beregninger af boligskatterne. Det ser ud til, at de største lejligheder i København oplever en mærkbar stigning i den offentlige vurdering og dermed i boligskatten sammenlignet med de billigere alternativer. Dette kan potentielt mindske attraktiviteten af de større lejligheder. Dog mener vi, at mediernes dækning af de nye boligskatter har medvirket til en overdrevet nervøsitet sammenlignet med den faktiske effekt af skatterne. Et konkret eksempel er vores kommende projekt på Nørre Voldgade 70, hvor stigningen i boligskatten er på ca. 200 kroner om måneden som følge af de nye vurderinger. Dette eksempel viser, at lejligheder i det billigere og mellemdyre segment ikke er så påvirket af de nye boligskatter. Et fald i boligrenterne ville derimod have langt større effekt på de månedlige omkostninger forbundet med at eje bolig. Konkret vil et rentefald på 1 procentpoint resultere i en besparelse på flere tusinde kroner om måneden på vores kommende projekt på Nørre Voldgade. Du finder en oversigt over de forventede skattestigninger her.

3.2. Markedsanalyse og forventninger

Historien har vist, at der altid er stor og vedvarende efterspørgsel efter boliger i det indre København. Selv i lyset af det seneste par års betydelige stigninger i boligrenten fra 1% til over 5%, har markedet formået at opretholde sin aktivitet. Dette skyldes primært den kontinuerlige

stigning i efterspørgslen efter boliger i hovedstaden, hvor udbuddet stadig er historisk lavt. Her er en overblik over udviklingen på boligmarkedet i København de seneste tre år:

Danskerne har været vant til renteniveauer omkring den nedre grænse på 0,5%. Da renten steg i foråret 2022, medførte det en naturlig afdæmpning i handelsaktiviteten, da folk skulle vænne sig til en ny rentevirkelighed. Set i et historisk perspektiv bør den aktuelle rente på ml. 4-6% ikke betragtes som markant højere end det, der er normale markedsvilkår. Til sammenligning har den gennemsnitlige markedsrente i perioden ml. 2010-2019 været 3,59%. Det lader til, at danskerne i stigende grad er blevet bevidst om dette, og der synes at være en generel accept af, at renten potentielt kan fortsætte på samme niveau i en væsentlig periode endnu. Trods ændringer i renten forbliver behovet for boliger uændret, hvilket betyder, at danskerne fortsat vil foretage boligkøb i København, blot under den nye realitet, hvor renten ligger på 4-6%. Derudover har mange danske boligejere i og omkring København opbygget en betydelig friværdi, da boligmarkedet har oplevet markante stigninger de seneste mange år, især under corona-pandemien. Dette medvirker til, at behovet for at låne i banken mindskes, da der kan lægges større egenfinansiering til boligkøb. Vi ser derfor optimistisk på udsigterne for boligmarkedet i København, både på den korte og på den lange bane, særligt på de mest attraktive adresser.

I Kongsgaard & Kronborg forventer vi, at rentesatserne vil falde inden for en overskuelig fremtid (for 6-12 måneder). Jo mere ugunstig udviklingen bliver i de europæiske økonomier (særligt Sverige, Tyskland og det resterende af Sydeuropa), desto tidligere vil Den Europæiske Centralbank være nødsaget til at reducere renteniveauet for at forhindre et kollaps af den

europæiske økonomi. Danmark ser ud til at være en af de økonomier, der klarer sig bedst igennem denne periode, målt på beskæftigelse, lønninger, formue, BNP mv. Når rentesatserne falder, forudser vi, at danske aktiver, herunder det danske boligmarked, vil tiltrække kapital fra både ind- og udland, da investorer søger at placere deres midler i en robust og velfungerende økonomi. Sammenholdt med det begrænsede udbud på boligmarkedet i København, er vores forventninger til markedet fremadrettet generelt positive.

3.3. Udlejningscase

En af strategierne til at håndtere og minimere de potentielle risici ved vores forretningsforetagende er gennem en udlejnings case. Udlejningsscenariet kan tages i brug i tilfælde af, at markedet stagnerer, og lejligheden ikke er moden til salg. I sådan tilfælde er det væsentligt at lejligheden er økonomisk bæredygtig, altså at renter og løbende driftsomkostninger kan betales, og at lejligheden som minimum drifter i 0. Eventuelle overskud i udlejningsscenariet vil tilfalde ejerne i overensstemmelse med deres andel i projektet. Udlejningsscenariet betragtes som en sidste udvej og anvendes kun, hvis det ikke er muligt at opnå et profitabelt salg. I sådanne tilfælde betragter vi udlejningen som en alternativ strategi, til at håndtere og minimere risici. Ethvert projekt, der igangsættes, skal kunne løbe rundt i en udlejningsmæssig kontekst, og dette udgør et af kriterierne for vores evaluering af projekter.

Når vi udregner den årlige leje en lejlighed kan bære sker dette pba. Nordicals markedsindsigt om markedsleje for lejligheder i København, jf. Nordicals markedsindsigt Q2 2023.

4. Team og ekspertise

Gennem vores tidligere investeringsprojekter har vi opnået en dybdegående indsigt i byggebranchen generelt. Vores første projekt gennemførte vi selv rent håndværksmæssigt, hvilket har givet os en forståelse for processer, tidsmæssige rammer, samt hvad ting skal koste. I de næste projekter har vi benyttet os af håndværkere, hvorfor vi nu har etableret forbindelser med fagfolk inden for en bred vifte af fagområder inden for branchen. Det har resulteret i veludviklede relationer og samarbejdsaftaler. Dette medfører, at vi opnår gunstige aftaler på entreprise-delen, da vores gentagne samarbejde giver os mulighed for at opnå konkurrencedygtige priser. Ligeledes nyder vi godt af fordelagtige priser på materialer, hvilket styrker vores økonomiske position i projekterne. Derfor er vores primære fokus nu rettet mod den overordnede projektledelse, økonomistyring, koordinering og kvalitetssikring af arbejdet og så vigtigst af alt, at finde de gode deals og få dem til at ske.

5. Værdier og langsigtede målsætninger

1. Dygtiggøre os gennem investorrelationer og langsigtede samarbejder

Vi har en målrettet intention om at styrke vores ekspertise med ejendomsudvikling under investor-konstellation. Vores mål er at opbygge bæredygtige og langvarige relationer, der går ud over blot enkelte transaktioner. Ved at skabe en gensidig forståelse og tillid med vores investorer og samarbejdspartnere, ønsker vi, at sikre en kontinuerlig dialog og samarbejde. Dette gør sig gældende i alt fra bank- og finansielle partnere, byggetekniske rådgivere- og håndværkere, ejendomsmæglere etc.

2. Troværdighed og professionalisme

Vi ønsker derudover at udvise en høj grad af troværdighed og professionalisme i alt, hvad vi foretager os. Der er sammenhæng i det vi siger, og det vi gør, og så er vores budgetter baseret ud fra en så konservativ model som muligt. Vi vil hellere overraske positivt, end at love mere end vi kan holde. Til sidst mener vi, at vores tidligere projekter klart viser vores evne til konsekvent at opretholde de højeste standarder inden for renovering. Vi går ikke på kompromis, og dette ønsker vi at bruge som grundlag for at etablere os som pålidelige samarbejdspartnere inden for ejendomsinvesteringer.

3. Viderebyggelse af vores kompetencer indenfor ejendomsudvikling

Vi har som mål at videreudvikle vores allerede stærke kompetencer indenfor projektledelse og ejendomsudvikling. Gennem dygtig planlægning, effektiv implementering og omhyggelig styring af vores projekter stræber vi efter at demonstrere vores ekspertise og evne til at levere resultater i ud over det sædvanlige.

4. Levere resultater

Kongsgaard & Kronborgs engagement i projektet sigter mod at opnå en vellykket afslutning, hvor både vores firma og vores interessenter, inklusive investorerne, kan høste fordelene af vores arbejde. Gennem en omhyggelig tilgang, fokus på kvalitet og et mål om at overgå forventninger, stræber vi efter at levere et værdiskabende og tilfredsstillende afkast for alle involverede parter.

5. Udvide vores netværk

Udover det investeringsmæssige perspektiv ser vi projekter som en unik mulighed for at udvide vores netværk og etablere nye relationer inden for ejendomsbranchen. Ved at engagere os

aktivt med investorer og andre interessenter stræber vi efter at skabe en bredere platform for samarbejde og vidensdeling, der vil gavne vores virksomhed på lang sigt.

6. Rådgivere og kontaktoplysninger

Juridisk bistand:

Vi benytter os af boligadvokat Anders Eriksson fra firmaet Eriksson Advokater:

- Tlf: 60 666 888
- Mail: ae@erikssonadvokater.dk
- Adresse: Amaliegade 6, 2.tv, 1000 København K
- CVR.nr. 43512951

Regnskabsmæssig bistand:

Vi har revisor Ulrik Balleby Møldambjærg fra Talrig.dk til at assistere på det økonomiske:

- Tlf: 24 66 94 99
- Mail: ulrik@talrig.dk
- Adresse: Fabrikvej 11, 8800 Viborg
- CVR-nr. 38 00 10 27

Byggeteknisk bistand:

Derudover har vi Casper Billing Pedersen fra CP Byggerådgivning

- Tlf: 31 69 06 90
- Mail: cp@byggeraadgivning.dk
- Adresse: Svanemosen 31, 2670 Greve
- CVR-nr: 43335308

Kongsgaard & Kronborg ApS
CVR: 42736244

Kontaktoplysninger

Kongsgaard & Kronborg ApS
Hausergade 36, 2. th.
1128 København K
CVR: 42736244

Sebastian Kongsgaard,
Mail: sebastian@kongsgaardkronborg.dk
Tlf.: 22 78 16 13

Kasper Kronborg,
Mail: kasper@kongsgaardkronborg.dk
Tlf.: 21 17 69 16