

ANTONIO RUTILIO

Boutique-Öko-Resort - Klippenlage Nusa Penida - Domo Resort

Nusa Penida, Bali

Prognostiziertes Finanzmodell

Erstellt auf Basis des Modells der Investitionsseite am 12.10.2026. Sofern nicht anders angegeben, gilt das Basisszenario. Dieses Dokument ist eine Projektion zur Erörterung mit qualifizierten Partnern; es stellt kein Angebot dar.

KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

EINHEITEN 16	GESAMTKAPITALBEDARF €3.475.000	ÖFFNUNG Apr 2029
EXIT (ENDE BETRIEBSJAHR 5) Mär 2034	IM MODELL VERWENDETER REALISierter BLENDED ADR €250	AUSLASTUNGSHOCHLAUF 55% > 65% > 72% > 75%
STABILISierter UMSATZ (JAHR 5) €1.553.631	EBITDA JAHR 5 €748.409 (48%)	BRUTTO-EXIT-WERT €8.315.658
NETTO-EXITERLÖS €7.858.297	PROJEKT-IRR 22.0%	EIGENKAPITALMULTIPLIKATOR 3.00x

Anteiliger (pro rata) Anteil am freien Cashflow des Basisszenarios, vor Sponsor-Promote oder Plattformgebühr. Der IRR (22.0%) ist eine Rendite über den gesamten Haltezeitraum einschließlich Exit; kein jährliches Einkommen.

BESTAND & ADR

TYPLOGIE	-EINHEITEN	M²	RACK RATE	REALISierter ADR (MODELL)	ADR HOCHSAISON	ADR NEBENSAISON
Master-Villa mit Meerblick	8	50	€450	€274	€350	€175
Standardzimmer	6	40	€180	€109	€140	€70
Penthouse	1	128	€700	€426	€545	€272
Penthouse mit privatem Pool	1	128	€1,200	€729	€934	€467
Gesamt / Gewichteteter Rack Rate	16		€411	€250	Realisierungsfaktor 61%	

Die oben genannten Preise je Typologie sind Listenpreise der Hochsaison. Der Umsatz wird auf Basis eines realisierten Blended ADR von €250 berechnet (Jahr 1, Preise 2029), das heißt 61% des gewichteten Rack Rate, um die Nebensaisonpreise (5 Monate zu 64% der realisierten Rate), Pakete und kostenlose Nächte abzubilden. Die realisierte Rate jeder Typologie leitet sich im gleichen Verhältnis von ihrem Rack Rate ab. Der Realisierungsfaktor ist eine Annahme, die durch eine Revenue-Management-Studie zu validieren ist. Die ADR-Werte verstehen sich netto nach Abzug der 10 % regionalen Hotelsteuer (PB1) und der Servicegebühr. OTA-Provisionen und Zahlungsgebühren werden als Vertriebskosten im OPEX behandelt und nicht vom ADR abgezogen.

NEBENERLÖSE (F&B, SPA, AKTIVITÄTEN) - JAHR 3

SEGMENT	VOLUMEN	Ø PREIS	UMSATZ	WARENEINSATZ	MARGE
Restaurant & Bar	4.541 Gedecke	€27	€145.939	35%	€94.860
Spa & Wellness	2.649 Behandlungen	€21	€56.754	25%	€42.566
Aktivitäten & Transfers	4.205 Zimmernächte	€11	€45.043	40%	€27.026
Veranstaltungen	12 Veranstaltungen	€1,607	€19.282	40%	€11.569
Nebenerlöse gesamt			€267.018	23.7% des Zimmerumsatzes	

ZEITLEISTE

PROGRAMM	MONATE	DATUM
----------	--------	-------

Design & Entwicklung	4 Okt 2026 – Jan 2027
Genehmigungen und rechtliche Hinweise	6 Feb 2027 – Jul 2027
Konstruktion	18 Aug 2027 – Jan 2029
Voreröffnung und Markteinführung	2 Feb 2029 – Mär 2029
Vertrieb & Marketing vor Eröffnung	6 Okt 2028 – Mär 2029
Öffnung	Apr 2029
Betriebsjahr 1	Apr 2029 – Mär 2030
Exit (Ende Betriebsjahr 5)	Mär 2034

Der Zeitplan ist an die Finanzierungsfrist (Feb 2027) gebunden: Planung ab Okt 2026, Bauzeit 18 Monate ab Aug 2027, Eröffnung Apr 2029. Jede Änderung des Eröffnungstermins verschiebt das Vor-Eröffnungsprogramm entsprechend.

GESAMTKAPITALBEDARF

KATEGORIE	INVESTITIONSGEGENSTAND	-STATUS	MENGE
Landerwerb	Grundstückserwerb	Titel ausstehend	€350.000
Konstruktion	Rohbau & Dach	Budgetposition	€1.500.000
Möbel- und Innenausbau	Elite FF&E-Paket	Budgetposition	€450.000
Andere	Sicherheitsreserve	Kontingenz	€290.000
Design & Architektur	Architektur- & technische Planung	Budgetposition	€200.000
Möbel- und Innenausbau	Beleuchtung & Dekoration	Budgetposition	€80.000
Möbel- und Innenausbau	Ausstattung (Klimatisierung, Systeme)	Budgetposition	€120.000
Projektmanagement	Projektmanagement	Budgetposition	€70.000
Design & Architektur	Ingenieurberatung	Budgetposition	€50.000
Gesetze und Genehmigungen	Baugenehmigungen & Lizenzen	Budgetposition	€60.000
Gesetze und Genehmigungen	Rechtliches & Unternehmensgründung	Budgetposition	€15.000
Andere	Personalschulung & Rekrutierung	Budgetposition	€25.000
Voreröffnung	Vertriebs- und Marketingprogramm vor Eröffnung	Vorgeschlagen	€75.000
Betriebskapital	Betriebskapital & Eröffnungsreserve	Formel	€190.000
Gesamtkapitalbedarf			€3.475.000

Positionen, für die noch ein Angebot aussteht

- Grundstücksvorbereitung und Erdarbeiten
- Externe Infrastruktur: Zufahrtsstraße, Wasserversorgung, Stromanschluss, Abwasser
- Schwimmbecken (öffentlicher Infinity-Pool, Penthouse-Pool)
- MEP-Systeme über die Klimatisierung hinaus (Sanitär, Elektrik, Brandschutz, IKT)
- Landschaftsgestaltung

Diese Positionen sind im aktuellen Budget nicht einzeln ausgewiesen. Entweder sind sie in der Pauschale „Main Structure & Roof“ enthalten, was mit dem Bauunternehmer zu bestätigen ist, oder sie erhöhen die Gesamtsumme. Die obige Summe ist daher eine Untergrenze, keine Obergrenze.

AUFBAU DER BETRIEBSKOSTEN (BASISSZENARIO, JAHR 3)

KOSTENPOSITION	BASIS	MENGE	% DES UMSATZES
Personalkosten	26 Mitarbeitende, €158.880 Grundgehälter + 30% Lohnnebenkosten (BPJS, THR, Verpflegung, Uniformen, Schulung)	€217.000	15.6%
Wareneinsatz	F&B 35%, Spa 25%, Aktivitäten und Veranstaltungen 40% des jeweiligen Umsatzes	€90.997	6.5%
Vertrieb (OTA & Zahlungen)	50% der Zimmernächte über OTA zu 15% Provision + 1.5% Zahlungsgebühren	€101.346	7.3%
Vertrieb & Marketing (laufend)	3% des Gesamtumsatzes	€41.793	3.0%
Nebenkosten (Strom, Generator, Wasser)	€24.000 fix + 2% des Umsatzes	€53.077	3.8%
Reparaturen & Instandhaltung	€2.800 pro Einheit	€47.068	3.4%

KOSTENPOSITION	BASIS	MENGE	% DES UMSATZES
FF&E-Rücklage	3% des Gesamtumsatzes	€41.793	3.0%
Versicherungen	€8.000	€8.405	0.6%
Verwaltung, Lizenzen, Technologie	Buchhaltung & Lizenzen €10.000, Verwaltung & Logistik €15.000, PMS-/Buchungssysteme €9.000	€35.721	2.6%
Housekeeping-Verbrauchsmaterial & Wäscherei	€8 pro Zimmernacht	€35.341	2.5%
Managementgebühr	5% des Gesamtumsatzes	€69.654	5.0%
Betriebskosten gesamt	davon fix €333.410	€742.196	53.3%
EBITDA		€650.893	46.7%

Die im Admin erfassten Personal- und Kostenpositionen bilden die dokumentierte Kostenbasis (€325.880 pro Jahr: €158.880 Personalkosten und €167.000 sonstige Positionen). Der obige Aufbau ergänzt Lohnnebenkosten und die variablen, mit dem Umsatz skalierenden Kosten, weshalb die gesamten Betriebskosten höher ausfallen als in der Admin-Liste.

BETRIEBLICHE PROGNOSE (BASISSZENARIO)

JAHR	GESCHÄTZTE BELEGUNG	ADR	ZIMMERNÄCHTE	ZIMMERUMSATZ	NEBENERLÖSE GESAMT	UMSATZ	OPEX	EBITDA	KÖRPER
1 Apr 2029 - Mar 2030	55%	€250	3.212	€803.000	€194.660	€997.660	€611.596	€386.064	
2 Apr 2030 - Mar 2031	65%	€259	3.796	€982.215	€234.717	€1.216.932	€683.102	€533.830	
3 Apr 2031 - Mar 2032	72%	€268	4.205	€1.126.072	€267.018	€1.393.090	€742.196	€650.893	
4 Apr 2032 - Mar 2033	75%	€277	4.380	€1.214.046	€287.047	€1.501.093	€781.659	€719.434	
5 Apr 2033 - Mar 2034	75%	€287	4.380	€1.256.538	€297.094	€1.553.631	€805.222	€748.409	
6 Apr 2034 - Mar 2035	75%	€297	4.380	€1.300.517	€307.492	€1.608.008	€829.515	€778.493	
7 Apr 2035 - Mar 2036	75%	€307	4.380	€1.346.035	€318.254	€1.664.289	€854.561	€809.727	
8 Apr 2036 - Mar 2037	75%	€318	4.380	€1.393.146	€329.393	€1.722.539	€880.384	€842.154	
9 Apr 2037 - Mar 2038	75%	€329	4.380	€1.441.906	€340.922	€1.782.828	€907.009	€875.819	
10 Apr 2038 - Mar 2039	75%	€341	4.380	€1.492.373	€352.854	€1.845.227	€934.461	€910.766	

Jährliche Werte für die Betriebsjahre 1-10 (Basisszenario). Jahr 1 beginnt mit der Eröffnung (Apr 2029). Freier Cashflow = EBITDA - Körperschaftsteuer; die FF&E-Rücklage ist bereits in den Betriebskosten enthalten. Auslastung, bei der der Umsatz im Jahr 3 alle Betriebskosten deckt (erster Wert), bzw. die Betriebskosten zuzüglich einer jährlichen Rendite von 8% auf das Gesamtkapital (zweiter Wert). Keiner der beiden Werte deckt die Kapitalrückzahlung oder Fremdkapital, das das Modell nicht vorsieht. Break-even-Auslastung: 23.9% / 44.5%.

CASHFLOWS UND RENDITEN

DATUM	CASHFLOW	BESCHREIBUNG
-------	----------	--------------

Okt 2026	€-475.000	Grundstückserwerb, Architektur- & technische Planung, Ingenieurberatung
Feb 2027	€-200.000	Architektur- & technische Planung, Ingenieurberatung, Baugenehmigungen & Lizenzen, Rechtliches & Unternehmensgründung
Aug 2027	€-261.667	Rohbau & Dach, Projektmanagement
Nov 2027	€-261.667	Rohbau & Dach, Projektmanagement
Feb 2028	€-261.667	Rohbau & Dach, Projektmanagement
Mai 2028	€-261.667	Rohbau & Dach, Projektmanagement
Aug 2028	€-261.667	Rohbau & Dach, Projektmanagement
Okt 2028	€-940.000	Elite FF&E-Paket, Beleuchtung & Dekoration, Ausstattung (Klimatisierung, Systeme), Personalschulung & Rekrutierung, Vertriebs- und Marketingprogramm vor Eröffnung, Betriebskapital & Eröffnungsreserve
Nov 2028	€-261.667	Rohbau & Dach, Projektmanagement
Feb 2029	€-290.000	Sicherheitsreserve
Mär 2030	€339.850	FCF year 1
Mär 2031	€455.108	FCF year 2
Mär 2032	€546.417	FCF year 3
Mär 2033	€599.879	FCF year 4
Mär 2034	€8.480.776	FCF year 5, Netto-Exiterlös

PROJEKT-IRR

22.0%

EIGENKAPITALMULTIPLIKATOR

3.00x

AMORTISATION AUS DEM OPERATIVEN GESCHÄFT

6.4 Jahre

Ø CASH-RENDITE AUF DAS KAPITAL

14.8%

Der Exit wird zum Ende des Betriebsjahrs 5 modelliert: EBITDA des Jahres 5 von €748.409, kapitalisiert zu 9.0%, abzüglich 3.0% Verkaufskosten und 2.5% Übertragungssteuer, ergibt einen Nettoerlös von €7.858.297. Als Weg wird ein Verkauf an einen Hotelbetreiber oder einen privaten Käufer angenommen; es ist kein Käufer identifiziert.

AUSSCHÜTTUNG PRO € 100.000 (PRO RATA, VOR GEBÜHREN)

JAHR	1	2	3	4	5	GESAMT
Ø jährliche Ausschüttung	€9.780	€13.097	€15.724	€17.263	€17.913	€73.776

JAHR	1	2	3	4	5	GESAMT
Netto-Exiterlös	—	—	—	—	€226.138	€226.138
Gesamterlös (5 Jahre)	€9.780	€13.097	€15.724	€17.263	€244.051	€299.915 (3.00x)

SZENARIENVERGLEICH

	KONSERVATIV	BASIS	OPTIMISTISCH
Auslastungsanstieg (Jahr 1 > stabilisiert)	45% > 55% > 62% > 65%	55% > 65% > 72% > 75%	60% > 72% > 78% > 80%
Realisierter ADR (Jahr 1)	€225	€250	€280
Nebenerlöse (% der Zimmererlöse)	18.4%	23.6%	30.9%
Managementgebühr (% des Umsatzes)	12%	5%	5%
Baukostenüberschreitung	10%	0%	0%
Eröffnungsverzögerung	6 Monate (Oct 2029)	0 Monate (Apr 2029)	0 Monate (Apr 2029)
Exit-Kapitalisierungszins	10.0%	9.0%	8.5%
Gesamtkapital	€3.740.000	€3.475.000	€3.501.000
Umsatz Jahr 5	€1.160.184	€1.553.631	€1.964.819
EBITDA Jahr 5	€345.781 (30%)	€748.409 (48%)	€1.049.047 (53%)
Brutto-Exit-Wert	€3.457.812	€8.315.658	€12.341.725
Netto-Exiterlös	€3.267.633	€7.858.297	€11.662.930
Projekt-IRR	2.9%	22.0%	30.8%
Eigenkapitalmultiplikator	1.18x	3.00x	4.37x
Amortisation aus dem operativen Geschäft	> 10 Jahre	6.4 Jahre	4.8 Jahre
Ø Cash-Rendite auf das Kapital	6.2%	14.8%	20.7%

Die drei Szenarien durchlaufen dasselbe Modell mit unterschiedlichen Annahmen zu Auslastung, ADR, Nebenerlösen, Kosten, Kapitalkosten und Timing. Das konservative Szenario ist ein Stresstest nach unten: niedrigere Raten und Auslastung, eine Betreibergebühr für einen externen Operator, eine Baukostenüberschreitung von 10 % und eine sechsmonatige Eröffnungsverzögerung, alle zusammen.

AUSWIRKUNG VON VERZÖGERUNGEN UND KOSTENÜBERSCHREITUNGEN AUF DAS BASISZENARIO

VARIANTE	GESAMTKAPITAL	ÖFFNUNG	IRR	VERÄNDERUNG GGÜ. BASIS
Basis	€3.475.000	Apr 2029	22.0%	—
Basis + 6 Monate Verzögerung	€3.523.000	Oct 2029	20.8%	-1.2 pt
Basis + 12 Monate Verzögerung	€3.571.000	Apr 2030	19.6%	-2.4 pt
Basis + 10 % Baukostenüberschreitung	€3.690.000	Apr 2029	20.7%	-1.3 pt
Basis + 20 % Baukostenüberschreitung	€3.905.000	Apr 2029	19.5%	-2.5 pt
Basis + 6 Monate Verzögerung + 10 % Überschreitung	€3.738.000	Oct 2029	19.5%	-2.5 pt

SENSITIVITÄTSMATRIX (IRR-ANALYSE)

ADR \ OCC	60%	65%	70%	75%	80%
€200	7.8%	10.7%	13.2%	15.5%	17.7%
€225	11.5%	14.3%	16.7%	19.0%	21.1%
€250	14.7%	17.4%	19.8%	22.0%	24.1%
€275	17.6%	20.2%	22.6%	24.8%	26.8%

ADR \ OCC	60%	65%	70%	75%	80%
€300	20.2%	22.8%	25.1%	27.3%	29.3%

Projekt-IRR ab dem ersten Kapitalabruf, einschließlich des Exits im Jahr 5 zum Kapitalisierungszins des Szenarios. Die Auslastungsspalten zeigen das stabilisierte Niveau; der Hochlauf wird proportional skaliert.

NACHFRAGESTRATEGIE VOR ERÖFFNUNG

Das Erreichen der angestrebten Auslastung von 65% im Betriebsjahr 2 hängt von einem strukturierten Vertriebs- und Marketingprogramm vor Eröffnung ab, das mindestens sechs Monate vor Empfang der ersten Gäste beginnt. Dieses Programm baut Bekanntheit, qualifizierte Nachfrage, Vertriebspartnerschaften und Vorausbuchungen auf. Der Auslastungswert ist ein Planungsziel, kein garantiertes Ergebnis, und wird anhand messbarer Buchungs- und Konversionsmeilensteine überprüft.

Bei einer geplanten Eröffnung im Apr 2029 beginnt das Programm spätestens im Okt 2028 (Markenaufbau ab Apr 2028). Ändert sich der Eröffnungstermin, verschiebt sich dieser Meilenstein entsprechend.

PROGRAMM	VORGESCHLAGENES BUDGET
Markenidentität, Website und Buchungssystem	€15.000
Content: Renderings, Fotografie, Video, Storytelling	€15.000
PR, Partnerschaften mit Reisebranche und Concierges, Familiarization Trips	€12.000
Messbare Kampagnen (Suche, Social Media, E-Mail) und Angebote für Vorausbuchungen	€20.000
CRM, Gästedatenbank mit Einwilligung, Analytik	€5.000
Leitung Vertrieb & Marketing (Teilzeit, 6 Monate)	€8.000
Vorgeschlagenes Budget	€75.000

Vorgeschlagenes Budget vor Eröffnung von €75.000, als separate Position im CAPEX enthalten und noch nicht genehmigt. Laufendes Marketing (3% des Umsatzes) und OTA-Provisionen sind im OPEX enthalten.

MONATLICHE KENNZAHLEN

- Qualifizierte Kontakte in der Datenbank
- Vorausbuchungen im Buchungsbestand, nach zukünftigem Monat
- Akquisitionskosten pro Buchung
- Anteil Direktbuchungen vs. OTA
- Realisierter ADR im Vergleich zur Modellannahme von €250
- Vorausschauende Auslastung für jeden Monat des Betriebsjahrs 1

VERANTWORTLICHKEITEN

Sponsor / GP: Marke, Budget, Genehmigungen und Partnerschaften. Leitung Vertrieb & Marketing: Umsetzung, Aufbau der Vertriebskanäle und Reporting. Revenue Manager (oder Betreiber): Preisgestaltung, Kanalmix und OTA-Anbindung. Studio: architektonische Inhalte und Visualisierungen. Externe PR-Agentur: Medien- und Branchenkontakte.

UNREAL-ENGINE-5-ERLEBNIS (OPTIONALE INITIATIVE)

Ein optionales Unreal-Engine-5-Erlebnis könnte das Resort schon vor der Eröffnung erlebbar machen. Gäste und zukünftige Besucher könnten eine hochwertige interaktive Version der Anlage erkunden, ihre Architektur entdecken und an teilbaren Erlebnissen teilnehmen. Dies bietet eine Möglichkeit, über klassische Fotografie und Video hinaus eine engagierte Community aufzubauen. Die Entwicklung würde in Phasen erfolgen, vorbehaltlich eines separaten Budgets und messbarer Marketingziele; im Basis-Finanzplan ist kein Umsatz aus dieser Initiative enthalten.

- **Phase 1 - Erkundbarer Prototyp** – Gelände, Landschaft und die Baumassen des Resorts aus dem Architekturmodell; eine Villa und die Penthouse-Innenräume; ein geführter Rundgang. Ziel: Qualität, Performance und Interesse mit einer kleinen Testgruppe validieren.
- **Phase 2 - Social Features und Kontakte mit Einwilligung** – Kleine teilbare Challenges (Fotospots bei Sonnenuntergang, Klippenwege, Villen entdecken), ein Besucherprofil und eine Opt-in-Möglichkeit für Angebote zur Eröffnung. Ziel: gemessene Nutzung, Teilungsrate und qualifizierte Kontakte für die Datenbank vor Eröffnung.

- **Phase 3 - Erweiterung, nur wenn die Zahlen es rechtfertigen** – Saisonale Events, mehr von der Insel, Multiplayer-Momente.

Entscheidung nach Phase 2 auf Basis der gemessenen Nutzung, der Konversion zu Buchungen und der Kosten pro Kontakt.

Vertrieb: Eine herunterladbare PC/Mac-Version, interaktives Pixel-Streaming aus der Cloud und Browserzugriff unterscheiden sich in Kosten, Qualität und Reichweite. Unreal Engine 5 verfügt über keinen nativen Browser-Export, sodass Browserzugriff entweder Streaming (Kosten pro Sitzung) oder eine reduzierte Webversion bedeutet. Die Plattform wird erst nach dem Prototyp aus Phase 1 festgelegt und nicht vorab zugesagt. **Datenschutz & Einwilligung:** Community-Daten werden mit ausdrücklicher Einwilligung, einem klaren Zweck (Angebote und Updates zur Eröffnung), einer einfachen Opt-out-Möglichkeit und in Übereinstimmung mit dem indonesischen Datenschutzgesetz (UU PDP) sowie der DSGVO für europäische Gäste erhoben. **Budget & Umfang:** Ein vollständiges Erlebnis benötigt ein eigenes Design, eine eigene Entwicklung, Vertriebsplattform, Wartung und ein eigenes Budget. Kosten, Nutzerzahlen und ein etwaiger wirtschaftlicher Ertrag werden hier nicht geschätzt und sind erst dann in CAPEX, Umsatz oder IRR enthalten, wenn ein genehmigtes Angebot und messbare Ziele vorliegen.

ANNAHMEN UND QUELLEN

ANNAHME	-WERT	QUELLE
Bestand	16 Einheiten (8 + 6 + 2)	Vom Eigentümer bestätigtes Einheitenprogramm; Projektbroschüre S. 2
Rack Rates nach Typologie	Master-Villa mit Meerblick €450, Standardzimmer €180, Penthouse €700, Penthouse mit privatem Pool €1,200	Einheitentabelle im Admin (Eingabe des Eigentümers)
Im Modell verwendeter realisierter Blended ADR	€250 (61%)	Eingabe des Eigentümers (ADR-Basis im Admin); konsistent mit der vom Eigentümer angegebenen Saisonaufteilung von € 320 Hochsaison / € 160 Nebensaison. Verhältnis von Realisierung zu Rack Rate ist noch zu validieren.
ADR-Wachstum	+3.5% / Jahr	Eingabe des Eigentümers (Admin)
Auslastungshochlauf	55% > 65% > 72% > 75%	Planungsziel; Auslastung von Sternehotels auf Bali bei rund 60 % (Broschüre S. 3). Setzt das Vor-Eröffnungsprogramm voraus.
Treiber der Nebenerlöse	23.6% des Zimmerumsatzes	Vom Eigentümer festgelegte Serviceausstattung (Restaurant, Spa, Veranstaltungen); die Provision für Aktivitäten ist eine Modellannahme
Personalausstattung	26 Mitarbeitende, €158.880 pro Jahr	Personaltabelle im Admin (Eingabe des Eigentümers); Lohnnebenkosten 30% sind eine Modellannahme
Variable Kostenquoten	OTA 50% × 15%, Vertrieb & Marketing (laufend) 3%, FF&E 3%, Managementgebühr 5%	Branchenbenchmarks der Hotellerie (Modellannahme)
Fixkostenpositionen	€101.800 / Jahr	OPEX-Positionen im Admin (Eingabe des Eigentümers): Nebenkosten €24.000, Instandhaltung €2.800 pro Einheit, Versicherung €8.000, Buchhaltung €10.000, Verwaltung €15.000
Körperschaftsteuer	22%	Gesetzlicher indonesischer Steuersatz; PT-PMA-Struktur und ein etwaiges Abgeltungssteuerregime sind noch zu bestätigen
Abschreibung	Gebäude 20 Jahre, FF&E 8 Jahre	Modellannahme für steuerliche Zwecke
Entwicklungsbudget	€3.210.000	Budgettabelle im Admin (Eingabe des Eigentümers, 12 Positionen)
Betriebskapital	€190.000 = 3 Monate Betriebskosten	Modellformel
Vertriebs- und Marketingprogramm vor Eröffnung	€75.000	Vorschlag, noch nicht genehmigt
Exit	Jahr 5, Kapitalisierungszins 9.0%, Verkaufskosten 3.0%, Übertragungssteuer 2.5%	Vom Eigentümer angegebene Bandbreite des Kapitalisierungszinses (9–10 %); Verkaufskosten und die abschließende Übertragungssteuer von 2,5 % sind Modellannahmen, die durch Rechtsbeistand zu bestätigen sind
Zeitleiste	Planung 4 Mon., Genehmigungen 6 Mon., Bau 18 Mon., Vor-Eröffnung 2 Mon. > Apr 2029	Zeitdauern aus dem Admin; Start neu an die Finanzierungsfrist angepasst; 18 Monate Bauzeit wie auf der Seite angegeben
Finanzierung	100 % Eigenkapital, kein Fremdkapital	Keine erfassten Finanzierungsbedingungen

NOCH ZU VALIDIERENDE PUNKTE

1. Grundstückstitel und Rechtsstruktur: Die Budgetposition lautet „freehold“ (Volleigentum), doch ausländische Investoren und PT-PMA-Gesellschaften können kein indonesisches Volleigentum (Hak Milik) halten. Der tatsächliche Titel (HGB, Leasehold oder eine nominee-freie Struktur) muss durch lokalen Rechtsbeistand bestätigt werden, bevor die Formulierung „Eigentum“ verwendet wird.

2. Genehmigungen, Flächennutzung, Umweltauflagen und etwaige Bau-Moratorien auf Nusa Penida (Broschüre S. 3 weist darauf als Risiko hin).
3. Meereszugang und Grundstücksbeschränkungen: „direkter Meereszugang“ ist nicht dokumentiert; Abstandsflächen zur Klippenkante und Status der Zufahrtsstraße sind zu prüfen.
4. Grundstücksfläche: Das Datenblatt weist 2.400 m² aus, frühere Unterlagen nannten 5.000 m²; die Bruttogeschossfläche von 3.636 m² ist mit dem Grundstück und der zulässigen Bebauungsdichte abzugleichen.
5. Vergleichswerte für Rate und Auslastung von Boutique-Resorts auf Nusa Penida; die Broschüre nennt für Inselangebote ~ USD 138 und eine Basisauslastung von 55 %, beide unterhalb der Zielwerte der Anlage.
6. Bauangebote: Grundstücksarbeiten, Infrastruktur, Pools, MEP und Landschaftsgestaltung sind nicht einzeln ausgewiesen (siehe Budget).
7. Personalplan: Es sind keine Spa-Therapeuten, kein F&B-Manager, kein Wäscherei- oder Verwaltungspersonal aufgeführt; die Personalkosten könnten unterschätzt sein.
8. Steuer- und Holdingstruktur: Körperschaftsteuersatz, Gründung der PT PMA, Quellensteuer auf Ausschüttungen und die Steuer beim Exit.
9. Investorenbedingungen: Der Datensatz enthält widersprüchliche Angaben (5 % Plattformgebühr, 20 % Promote, 8 % Preferred Return mit einer 70/30-Aufteilung, 90/10-Eigenkapitalaufteilung Investor/Sponsor). Die dargestellten Renditen sind Werte auf Projektebene, vor Anwendung dieser Bedingungen.
10. Design-Broschüre: Seite 4 der herunterladbaren Broschüre nennt einen Basis-ADR von USD 138 und eine Basisauslastung von 55 %, die älter sind als dieses Modell; die Broschüre sollte entsprechend aktualisiert werden.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und stellt kein Angebot und keine Aufforderung zur Investition dar. Alle Zahlen sind Projektionen, die auf den oben genannten expliziten Annahmen beruhen; mehrere Eingabewerte sind noch zu validieren und entsprechend gekennzeichnet. Vergangene oder prognostizierte Wertentwicklungen sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.