

ANTONIO RUTILIO

Boutique Eco Resort - Scogliera di Nusa Penida - Domo Resort

Nusa Penida, Bali

Modello finanziario previsionale

Preparato a partire dal modello della pagina di investimento in data 02.10.2026.
Scenario base salvo diversa indicazione. Il presente documento è una proiezione
per la discussione con partner qualificati; non costituisce un'offerta.

DATI CHIAVE

UNITÀ 16	FABBISOGNO DI CAPITALE TOTALE €3.475.000	APERTURA Apr 2029
EXIT (FINE ANNO OPERATIVO 5) Mar 2034	ADR MEDIO REALIZZATO UTILIZZATO NEL MODELLO €250	RAMPA DI OCCUPAZIONE 55% > 65% > 72% > 75%
RICAVI A REGIME (ANNO 5) €1.553.631	EBITDA ANNO 5 €748.409 (48%)	VALORE DI EXIT LORDO €8.315.658
PROVENTI NETTI DA EXIT €7.858.297	IRR DI PROGETTO 22.0%	EQUITY MULTIPLE 3.00x

Quota pro-rata del free cash flow dello scenario base, al lordo di eventuale promote dello sponsor o commissione di piattaforma. L'IRR (22.0%) è un tasso di rendimento sull'intero periodo di detenzione, compreso l'exit; non è un reddito annuale.

INVENTARIO & ADR

TIPOLOGIA	UNITÀ	M²	TARIFFA DI LISTINO	ADR REALIZZATO (MODELLO)	ADR ALTA STAGIONE	ADR BASSA STAGIONE
Villa padronale vista oceano	8	50	€450	€274	€350	€175
Camera Standard	6	40	€180	€109	€140	€70
Attico	1	128	€700	€426	€545	€272
Attico con piscina privata	1	128	€1,200	€729	€934	€467
Totale / Tariffa di listino ponderata	16		€411	€250	Fattore di realizzazione 61%	

Le tariffe per tipologia sopra riportate sono prezzi di listino di alta stagione. I ricavi sono calcolati su un ADR medio realizzato di €250 (anno 1, prezzi 2029), pari a 61% della tariffa di listino ponderata, per riflettere il pricing di bassa stagione (5 mesi a 64% della tariffa realizzata), i pacchetti e le notti omaggio. La tariffa realizzata di ciascuna tipologia deriva dalla propria tariffa di listino nella stessa proporzione. Il fattore di realizzazione è un'ipotesi da validare con uno studio di revenue management. I valori ADR sono al netto dell'imposta regionale sugli alberghi del 10% (PB1) e del service charge. Le commissioni OTA e le commissioni di pagamento sono trattate come costi di distribuzione in OPEX, non dedotte dall'ADR.

RICAVI ACCESSORI (F&B, SPA, ATTIVITÀ) - ANNO 3

VOCE	VOLUME	PREZZO MEDIO	RICAVI	COSTO DEL VENDUTO	MARGINE
Ristorante e bar	4.541 coperti	€27	€145.939	35%	€94.860
Spa e wellness	2.649 trattamenti	€21	€56.754	25%	€42.566
Attività e transfer	4.205 notti camera	€11	€45.043	40%	€27.026
Eventi	12 eventi	€1,607	€19.282	40%	€11.569
Totale ricavi accessori			€267.018	23.7% dei ricavi camere	

CRONOLOGIA

PROGRAMMA	MESI	DATA
Design e Sviluppo	4	Ott 2026 – Gen 2027
Permessi e Legale	6	Feb 2027 – Lug 2027
Costruzione	18	Ago 2027 – Gen 2029
Pre-apertura e Lancio	2	Feb 2029 – Mar 2029
Vendite e marketing pre-apertura	6	Ott 2028 – Mar 2029
Apertura		Apr 2029
Anno operativo 1		Apr 2029 – Mar 2030
Exit (fine anno operativo 5)		Mar 2034

Il cronoprogramma è ancorato alla scadenza di raccolta capitale (Feb 2027): progettazione da Ott 2026, costruzione di 18 mesi a partire da Ago 2027, apertura Apr 2029. Qualsiasi variazione della data di apertura sposta con sé il programma pre-apertura.

FABBISOGNO DI CAPITALE TOTALE

CATEGORIA	VOCE D'INVESTIMENTO	STATO	IMPORTO
Acquisizione Terreno	Acquisizione del terreno	Titolo in sospeso	€350.000
Costruzione	Struttura Principale e Tetto	Voce di budget	€1.500.000
Arredi e allestimento interni	Pacchetto FF&E Elite (Arredi, Corredi e Attrezzature)	Voce di budget	€450.000
Altri costi	Riserva di Sicurezza	Imprevisti	€290.000
Design e Architettura	Progettazione Architettonica e Tecnica	Voce di budget	€200.000
Arredi e allestimento interni	Illuminazione e Decorazione d'Interni	Voce di budget	€80.000
Arredi e allestimento interni	Impianti Tecnologici (Climatizzazione, Idraulica)	Voce di budget	€120.000
Gestione del progetto	Gestione del Progetto (Project Management)	Voce di budget	€70.000
Design e Architettura	Consulenza Ingegneristica	Voce di budget	€50.000
Spese legali e permessi	Permessi di Costruzione e Licenze	Voce di budget	€60.000
Spese legali e permessi	Spese Legali e Costituzione Società	Voce di budget	€15.000
Altro	Formazione e Assunzione del Personale	Voce di budget	€25.000
Pre-apertura	Programma di vendite e marketing pre-apertura	Proposto	€75.000
Capitale circolante	Capitale circolante e riserva di cassa per l'apertura	Formula	€190.000
Fabbisogno di capitale totale			€3.475.000

Voci in attesa di preventivo

- Preparazione del sito e movimento terra
- Infrastrutture esterne: strada di accesso, approvvigionamento idrico, allacciamento elettrico, acque reflue
- Piscine (piscina a sfioro pubblica, piscina degli attici)
- Impianti MEP oltre alla climatizzazione (idraulico, elettrico, antincendio, ICT)
- Sistemazioni a verde

Queste voci non sono dettagliate nel budget attuale. O sono incluse nella somma forfettaria 'Main Structure & Roof', da confermare con l'impresa, oppure si aggiungeranno al totale. Il totale sopra riportato è quindi un limite minimo, non massimo.

COMPOSIZIONE DEI COSTI OPERATIVI (SCENARIO BASE, ANNO 3)

VOCE DI COSTO	BASE DI CALCOLO	IMPORTO	% DEI RICAVI
Costo del personale	26 dipendenti, €158.880 retribuzione base + 30% oneri accessori (BPJS, THR, pasti, uniformi, formazione)	€217.000	15.6%
Costo del venduto	F&B 35%, spa 25%, attività ed eventi 40% dei rispettivi ricavi	€90.997	6.5%
Distribuzione (OTA e pagamenti)	50% delle notti camera tramite OTA a una commissione del 15% + 1.5% commissioni di pagamento	€101.346	7.3%
Vendite e marketing (ricorrente)	3% dei ricavi totali	€41.793	3.0%
Utenze (energia elettrica, generatore, acqua)	€24.000 fisso + 2% dei ricavi	€53.077	3.8%
Riparazioni e manutenzione	€2.800 per unità	€47.068	3.4%

VOCE DI COSTO	BASE DI CALCOLO	IMPORTO	% DEI RICAVI
Riserva FF&E	3% dei ricavi totali	€41.793	3.0%
Assicurazione	€8.000	€8.405	0.6%
Amministrazione, licenze, tecnologia	contabilità e licenze €10.000, amministrazione e logistica €15.000, sistemi PMS/booking €9.000	€35.721	2.6%
Materiali di consumo housekeeping e lavanderia	€8 per notte camera	€35.341	2.5%
Management fee	5% dei ricavi totali	€69.654	5.0%
Totale costi operativi	di cui fissi €333.410	€742.196	53.3%
EBITDA		€650.893	46.7%

La tabella del personale e le voci di costo inserite nell'amministrazione costituiscono la base di costo documentata (€325.880 all'anno: €158.880 costo del personale e €167.000 altre voci). La composizione sopra riportata aggiunge gli oneri accessori e i costi variabili che scalano con i ricavi, motivo per cui i costi operativi totali sono superiori all'elenco amministrativo.

PROIEZIONE OPERATIVA (SCENARIO BASE)

ANNO	OCCUPAZIONE STIMATA	ADR	NOTTI CAMERA	RICAVI CAMERE	TOTALE RICAVI ACCESSORI	RICAVI	OPEX	EBITDA	IMPO
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

Dati annuali per gli anni operativi 1-10 (scenario base). L'anno 1 inizia con l'apertura (Apr 2029). Free cash flow = EBITDA - imposta sul reddito delle società; la riserva FF&E è già inclusa nei costi operativi. Occupazione alla quale i ricavi dell'anno 3 coprono tutti i costi operativi (primo valore), oppure i costi operativi più un rendimento annuo del 8% sul capitale totale (secondo valore). Nessuno dei due copre il rimborso del capitale o il debito, che il modello non ipotizza. Occupazione di pareggio: 23.9% / 44.5%.

FLUSSI DI CASSA E RENDIMENTI

DATA	CASH FLOW	DESCRIZIONE
------	-----------	-------------

Ott 2026	€-475.000	Acquisizione del terreno, Progettazione Architettonica e Tecnica, Consulenza Ingegneristica
Feb 2027	€-200.000	Progettazione Architettonica e Tecnica, Consulenza Ingegneristica, Permessi di Costruzione e Licenze, Spese Legali e Costituzione Società
Ago 2027	€-261.667	Struttura Principale e Tetto, Gestione del Progetto (Project Management)
Nov 2027	€-261.667	Struttura Principale e Tetto, Gestione del Progetto (Project Management)
Feb 2028	€-261.667	Struttura Principale e Tetto, Gestione del Progetto (Project Management)
Mag 2028	€-261.667	Struttura Principale e Tetto, Gestione del Progetto (Project Management)
Ago 2028	€-261.667	Struttura Principale e Tetto, Gestione del Progetto (Project Management)
Ott 2028	€-940.000	Pacchetto FF&E Elite (Arredi, Corredi e Attrezzature), Illuminazione e Decorazione d'Interni, Impianti Tecnologici (Climatizzazione, Idraulica), Formazione e Assunzione del Personale, Programma di vendite e marketing pre-apertura, Capitale circolante e riserva di cassa per l'apertura
Nov 2028	€-261.667	Struttura Principale e Tetto, Gestione del Progetto (Project Management)
Feb 2029	€-290.000	Riserva di Sicurezza
Mar 2030	€339.850	FCF year 1
Mar 2031	€455.108	FCF year 2
Mar 2032	€546.417	FCF year 3
Mar 2033	€599.879	FCF year 4
Mar 2034	€8.480.776	FCF year 5, Proventi netti da exit

IRR DI PROGETTO 22.0%	EQUITY MULTIPLE 3.00x	PAYBACK OPERATIVO 6.4 Anni
RENDIMENTO MEDIO IN CASSA SUL CAPITALE 14.8%		

L'exit è modellato alla fine dell'anno operativo 5: l'EBITDA dell'anno 5 di €748.409 viene capitalizzato a 9.0%, al netto di 3.0% costi di vendita e 2.5% imposta di trasferimento, per proventi netti di €7.858.297. Si ipotizza una cessione a un operatore alberghiero o a un acquirente privato; nessun acquirente è stato identificato.

DISTRIBUZIONE PER €100.000 (PRO-RATA, AL LORDO DELLE COMMISSIONI)

ANNO	1	2	3	4	5	TOTALE
Distribuzione annuale media	€9.780	€13.097	€15.724	€17.263	€17.913	€73.776

ANNO	1	2	3	4	5	TOTALE
Proventi netti da exit	—	—	—	—	€226.138	€226.138
Proventi totali (5 anni)	€9.780	€13.097	€15.724	€17.263	€244.051	€299.915 (3.00x)

CONFRONTO TRA SCENARI

	PRUDENZIALE	BASE	OTTIMISTICO
Rampa di occupazione (anno 1 > a regime)	45% > 55% > 62% > 65%	55% > 65% > 72% > 75%	60% > 72% > 78% > 80%
ADR realizzato (anno 1)	€225	€250	€280
Ricavi accessori (% delle camere)	18.4%	23.6%	30.9%
Management fee (% dei ricavi)	12%	5%	5%
Sovraccosto di costruzione	10%	0%	0%
Ritardo di apertura	6 mesi (Oct 2029)	0 mesi (Apr 2029)	0 mesi (Apr 2029)
Cap rate di exit	10.0%	9.0%	8.5%
Capitale totale	€3.740.000	€3.475.000	€3.501.000
Ricavi anno 5	€1.160.184	€1.553.631	€1.964.819
EBITDA anno 5	€345.781 (30%)	€748.409 (48%)	€1.049.047 (53%)
Valore di exit lordo	€3.457.812	€8.315.658	€12.341.725
Proventi netti da exit	€3.267.633	€7.858.297	€11.662.930
IRR di progetto	2.9%	22.0%	30.8%
Equity multiple	1.18x	3.00x	4.37x
Payback operativo	> 10 anni	6.4 Anni	4.8 Anni
Rendimento medio in cassa sul capitale	6.2%	14.8%	20.7%

I tre scenari utilizzano lo stesso modello con ipotesi diverse su occupazione, ADR, ricavi accessori, costi, costo del capitale e tempistiche. Lo scenario conservativo è uno stress test al ribasso: tariffe e occupazione più basse, una management fee per un operatore terzo, un sovraccosto di costruzione del 10% e un ritardo di apertura di sei mesi, tutti insieme.

EFFETTO DI RITARDI E SOVRACOSTI SULLO SCENARIO BASE

VARIANTE	CAPITALE TOTALE	APERTURA	IRR	VARIAZIONE RISPETTO ALLA BASE
Base	€3.475.000	Apr 2029	22.0%	—
Base + ritardo di 6 mesi	€3.523.000	Oct 2029	20.8%	-1.2 pt
Base + ritardo di 12 mesi	€3.571.000	Apr 2030	19.6%	-2.4 pt
Base + sovraccosto di costruzione del 10%	€3.690.000	Apr 2029	20.7%	-1.3 pt
Base + sovraccosto di costruzione del 20%	€3.905.000	Apr 2029	19.5%	-2.5 pt
Base + ritardo di 6 mesi + sovraccosto del 10%	€3.738.000	Oct 2029	19.5%	-2.5 pt

MATRICE DI SENSIBILITÀ (ANALISI IRR)

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%

IRR di progetto a partire dalla prima capital call, incluso l'exit dell'anno 5 al cap rate di scenario. Le colonne di occupazione indicano il livello a regime; la rampa di avvio è proporzionata di conseguenza.

STRATEGIA DI GENERAZIONE DELLA DOMANDA PRE-APERTURA

Il raggiungimento dell'occupazione obiettivo del 65% nell'anno operativo 2 dipende da un programma strutturato di vendite e marketing pre-apertura che inizia almeno sei mesi prima dell'accoglienza dei primi ospiti. Questo programma costruirà notorietà, domanda qualificata, partnership di distribuzione e prenotazioni anticipate. Il dato di occupazione è un obiettivo di pianificazione, non un risultato garantito, e sarà verificato rispetto a milestone misurabili di prenotazione e conversione.

Con l'apertura prevista per Apr 2029, il programma inizia entro e non oltre Ott 2028 (fondamenta del brand da Apr 2028). Se la data di apertura cambia, questa milestone si sposta di conseguenza.

PROGRAMMA	BUDGET PROPOSTO
Identità del brand, sito web e booking engine	€15.000
Contenuti: render, fotografia, video, storytelling	€15.000
PR, partnership con travel trade e concierge, viaggi di familiarizzazione	€12.000
Campagne misurabili (search, social, email) e offerte per prenotazioni anticipate	€20.000
CRM, database ospiti con consenso, analytics	€5.000
Responsabile vendite e marketing (part-time, 6 mesi)	€8.000
Budget proposto	€75.000

Budget pre-apertura proposto di €75.000, incluso in CAPEX come voce separata e in attesa di approvazione. Il marketing ricorrente (3% dei ricavi) e le commissioni OTA sono in OPEX.

INDICATORI MENSILI

- Contatti qualificati nel database
- Prenotazioni anticipate registrate, per mese futuro
- Costo di acquisizione per prenotazione
- Quota prenotazioni dirette vs OTA
- ADR realizzato rispetto all'ipotesi di modello di €250
- Occupazione futura per ciascun mese dell'anno operativo 1

RESPONSABILITÀ

Sponsor / GP: brand, budget, approvazioni e partnership. Responsabile vendite e marketing: esecuzione, impostazione della distribuzione e reporting. Revenue manager (o operatore): pricing, channel mix e connettività OTA. Studio: contenuti architettonici e visual. Agenzia PR esterna: relazioni con media e trade.

ESPERIENZA UNREAL ENGINE 5 (INIZIATIVA OPZIONALE)

Un'esperienza opzionale in Unreal Engine 5 potrebbe dare vita al resort prima dell'apertura. Ospiti e futuri visitatori potrebbero esplorare una versione interattiva di alta qualità della struttura, scoprirne l'architettura e partecipare a esperienze condivisibili. Questo offre un modo per costruire una community coinvolta al di là della fotografia e del video convenzionali. Lo sviluppo procederebbe per fasi, soggetto a un budget separato e a obiettivi di marketing misurabili; nessun ricavo da questa iniziativa è incluso nella previsione finanziaria di base.

- **Fase 1 - Prototipo esplorabile** - Terreno, paesaggio e volumetria del resort dal modello architettonico; una villa e gli interni degli attici; un percorso guidato. Obiettivo: validare qualità, performance e interesse con un piccolo gruppo di test.
- **Fase 2 - Funzionalità social e contatti con consenso** - Piccole sfide condivisibili (punti fotografici al tramonto, percorsi sulla scogliera, scoperta delle ville), un profilo visitatore e un opt-in per ricevere le offerte di apertura. Obiettivo: utilizzo misurato, tasso di condivisione e contatti qualificati che alimentano il database pre-apertura.
- **Fase 3 - Espansione, solo se i numeri lo giustificano** - Eventi stagionali, più contenuti sull'isola, momenti multiplayer. Decisione presa dopo la fase 2 in base a utilizzo misurato, conversione in prenotazioni e costo per contatto.

Distribuzione: Una build scaricabile per PC/Mac, il pixel streaming interattivo dal cloud e l'accesso da browser hanno costi, qualità e diffusione differenti. Unreal Engine 5 non dispone di un export nativo per browser, quindi l'accesso da browser implica streaming (con costo per sessione) o una versione web ridotta. La piattaforma viene scelta dopo il prototipo di fase 1, non promessa in anticipo. **Privacy e consenso:** I dati della community sono raccolti con consenso esplicito, uno scopo chiaro (offerte di apertura e aggiornamenti), un opt-out semplice e nel rispetto della legge indonesiana sui dati personali (UU PDP) e del GDPR per gli ospiti europei. **Budget e ambito:** Un'esperienza completa richiede un proprio design, sviluppo, piattaforma di distribuzione, manutenzione e budget. Costi, numero di utenti ed eventuale ritorno economico non sono stimati qui e non sono inclusi in CAPEX, ricavi o IRR fino a quando non esisteranno un preventivo approvato e obiettivi misurabili.

IPOTESI E FONTI

PRESUPPOSTO	VALORE	Fonte
Inventario	16 unità (8 + 6 + 2)	Programma unità confermato dal proprietario; brochure di progetto p. 2
Tariffe di listino per tipologia	Villa padronale vista oceano €450, Camera Standard €180, Attico €700, Attico con piscina privata €1,200	Tabella unità amministrativa (input del proprietario)
ADR medio realizzato utilizzato nel modello	€250 (61%)	Input del proprietario (ADR base amministrativo); coerente con la suddivisione stagionale di €320 alta stagione / €160 bassa stagione inserita dal proprietario. Il rapporto tra realizzazione e tariffa di listino è da validare.
Crescita dell'ADR	+3.5% / Anno	Input del proprietario (amministrazione)
Rampa di occupazione	55% > 65% > 72% > 75%	Obiettivo di pianificazione; occupazione degli hotel a stelle di Bali intorno al 60% (brochure p. 3). Richiede il programma pre-apertura.
Driver dei ricavi accessori	23.6% dei ricavi camere	Configurazione dei servizi del proprietario (ristorante, spa, eventi); la commissione sulle attività è un'ipotesi di modello
Personale	26 dipendenti, €158.880 all'anno	Tabella del personale amministrativo (input del proprietario); gli oneri accessori 30% sono un'ipotesi di modello
Rapporti di costo variabile	OTA 50% x 15%, Vendite e marketing (ricorrente) 3%, FF&E 3%, Management fee 5%	Benchmark del settore hospitality (ipotesi di modello)
Voci di costo fisso	€101.800 / Anno	Voci OPEX amministrative (input del proprietario): utenze €24.000, manutenzione €2.800 per unità, assicurazione €8.000, contabilità €10.000, amministrazione €15.000
Imposta sul reddito delle società	22%	Aliquota di legge indonesiana; la struttura PT PMA ed eventuali regimi di imposta definitiva sono da confermare
Ammortamento	edifici 20 anni, FF&E 8 anni	Ipotesi di modello a fini fiscali
Budget di sviluppo	€3.210.000	Tabella di budget amministrativa (input del proprietario, 12 voci)
Capitale circolante	€190.000 = 3 mesi di costi operativi	Formula di modello
Programma di vendite e marketing pre-apertura	€75.000	Proposta, in attesa di approvazione
Exit	anno 5, cap rate 9.0%, costi di vendita 3.0%, imposta di trasferimento 2.5%	Intervallo di cap rate indicato dal proprietario (9-10%); i costi di vendita e l'imposta di trasferimento definitiva del 2,5% sono ipotesi di modello da confermare con un legale
Cronologia	progettazione 4 mesi, permessi 6 mesi, costruzione 18 mesi, pre-apertura 2 mesi > Apr 2029	Durate amministrative; l'inizio è riferito alla scadenza di raccolta capitale; costruzione di 18 mesi come indicato nella pagina
Finanziamento	100% equity, nessun debito	Nessun termine di finanziamento registrato

PUNTI ANCORA DA VALIDARE

1. Titolo del terreno e struttura legale: la voce di budget riporta 'freehold', ma gli investitori esteri e le società PT PMA non possono detenere la proprietà piena indonesiana (Hak Milik). Il titolo effettivo (HGB, leasehold o struttura senza nominee) deve essere confermato da un legale locale prima di utilizzare qualsiasi dicitura di 'proprietà'.
2. Permessi, zonizzazione, autorizzazioni ambientali ed eventuali moratorie edilizie a Nusa Penida (la brochure a p. 3 li segnala come rischio).

3. Accesso al mare e vincoli del sito: l'accesso diretto al mare non è documentato; gli arretramenti dal bordo scogliera e lo stato della strada di accesso sono da verificare.
4. Superficie del sito: la scheda dati riporta 2.400 m², un testo precedente indicava 5.000 m²; la superficie lorda di 3.636 m² è da riconciliare con il lotto e con l'indice di copertura edilizia consentito.
5. Comparabili di tariffa e occupazione per resort boutique a Nusa Penida; la brochure cita annunci sull'isola a ~ USD 138 e un'occupazione di base del 55%, entrambi inferiori agli obiettivi del sito.
6. Preventivi di costruzione: opere sul sito, infrastrutture, piscine, MEP e sistemazioni a verde non sono dettagliati (vedi budget).
7. Piano del personale: non sono elencati terapisti spa, F&B manager, personale di lavanderia o amministrazione; il costo del personale potrebbe essere sottostimato.
8. Struttura fiscale e societaria: aliquota d'imposta sulle società, costituzione della PT PMA, ritenute sulle distribuzioni e imposta sull'exit.
9. Termini per gli investitori: la scheda registra termini in conflitto tra loro (5% platform fee, 20% promote, 8% preferred return con ripartizione 70/30, equity 90/10 investitore/sponsor). I rendimenti mostrati sono a livello di progetto, al lordo di tutti questi elementi.
10. Brochure di progetto: la pagina 4 della brochure scaricabile indica un ADR di base di USD 138 e un'occupazione di base del 55% precedenti a questo modello; la brochure dovrebbe essere aggiornata per allinearsi.

DICHIARAZIONE DI NON RESPONSABILITÀ

Il presente documento ha finalità puramente informativa e non costituisce un'offerta o una sollecitazione a investire. Tutti i dati sono proiezioni derivate da ipotesi esplicitate elencate sopra; diversi input sono ancora da validare e sono segnalati come tali. Le performance passate o previsionali non costituiscono garanzia di risultati futuri.