PMA

MAKELAARDIJ EN BEHEER

# ALPINE RESIDENCE

## Operating Alpine Hospitality Investment

Maishofen - Zell am See | SalzburgerLand

**Circa 40 toeristische appartementen | circa 120 gastenbedden | 6.000 m² grond**

Vraagprijs € 6.500.000 k.k. - vertrouwelijke exploitatie-informatie na kwalificatie en NDA

# Een operationeel hospitality-platform

Vastgoed, exploitatie en positionering in één propositie

Alpine Residence is geen leegstaand vastgoedobject, maar een bestaand verblijfsconcept in het SalzburgerLand. De combinatie van een operationele toeristische exploitatie, circa 40 appartementen, circa 120 gastenbedden en 6.000 m² grond biedt een koper meerdere routes voor voortzetting en verdere professionalisering.

| ±40 | ±120 | 6.000 m² | €6,5 mln |
|---|---|---|---|
| operationele appartementen | gastenbedden | grondpositie | vraagprijs |

## Investment highlights

- Operationele toeristische verhuur met bestaande booking pipeline en klantenbestand.
- Strategische ligging tussen Zell am See-Kaprun en Saalbach-Hinterglemm-Leogang-Fieberbrunn.
- Self-catering concept met studios en grotere appartementen, geschikt voor uiteenlopende gastprofielen.
- Ruime grondpositie en ondersteunende functies voor verdere optimalisatie van het concept.
- Documentatiepakket beschikbaar, waaronder taxatie, Grundbuch-uittreksel, energiecertificaat, plannen en Nutzwertgutachten.

# Vierseizoenenlocatie in het SalzburgerLand

Tussen internationaal bekende winter- en zomerbestemmingen

Maishofen ligt in het Pinzgau en vormt een praktische uitvalsbasis voor meerdere toeristische kerngebieden. Daarmee is de vraag niet uitsluitend afhankelijk van één skigebied of één seizoen.

| | |
|---|---|
| **Zell am See / Schmittenhöhe** | Nabije bestemming voor skiën, wandelen, meerrecreatie en evenementen. |
| **Saalbach-Hinterglemm** | Groot wintersport- en bikegebied; sterke internationale bekendheid. |
| **Kaprun / Kitzsteinhorn** | Gletsjer, hoogalpiene activiteiten en aanvullende winterzekerheid. |
| **Zomerpotentieel** | Meren, fietsen, wandelen, evenementen, families en actieve vakanties. |
| **Bereikbaarheid** | Goed bereikbaar vanuit Oostenrijk, Duitsland en overige Europese bronmarkten. |

## Waarom dit relevant is voor een koper

Spreiding over winter, zomer en tussenseizoen kan de bezettingsbasis verbreden.
Meerdere vraagsegmenten: individuele gasten, families, groepen en zakelijke/seasonal accommodation.
Professionele revenue management en distributie bieden ruimte om prijs, kanaalmix en openingskalender verder te sturen.

# Object en exploitatie

Self-catering units met ondersteunende faciliteiten

| | |
|---|---|
| **Locatie** | Uferstraße 3, 5751 Maishofen, Oostenrijk |
| **Grond** | Twee aaneengesloten percelen, samen circa 6.000 m² |
| **Exploitatie** | Circa 40 operationele toeristische appartementen |
| **Capaciteit** | Circa 120 gastenbedden |
| **Gebouw** | Drie bouwlagen, niet onderkelderd |
| **Oppervlakte** | Circa 2.587 m² relevante netto gebruiksruimte volgens taxatierapport |
| **Voorzieningen** | Receptie, lounge/spelruimte, fitness/yoga, ski- en fietsopslag, tuin, terrassen en balkons |
| **Parkeren** | Ruime parkeervoorziening op eigen terrein |
| **Techniek** | Centrale pelletverwarming; energiecertificaat geldig tot 7 maart 2033 |

A-5751 Maishofen, Uferstraße 3 (S);

==========

==========

De feitelijke aantallen, oppervlakten, vergunningen en gebruiksrechten worden in de due diligence per onderdeel geverifieerd.

# De investeringscase

Van bestaand bedrijf naar professioneel gestuurd hospitality-asset

De kern van de propositie is de combinatie van vastgoedwaarde en operationele potentie. PMA positioneert Alpine Residence daarom als een hospitality-investering met meerdere concrete value-creation hefbomen.

### 1. Revenue management

Dynamische prijsstelling, kanaalsturing en directe boekingen kunnen professioneel worden geoptimaliseerd.

### 2. Seizoensverbreding

Meer openingsdagen, groepen en arrangementen kunnen de benutting buiten piekperioden vergroten.

### 3. Productmix

Differentiatie tussen studio's, grotere appartementen, groepen en langere verblijven.

### 4. Aanvullende inkomsten

Ontbijt, verhuur van materiaal, services, arrangementen of partnerships - voor zover operationeel passend.

### 5. Ruimte-optimalisatie

Onderzoek naar effectiever gebruik van gemeenschappelijke en ondersteunende ruimten.

### 6. Ontwikkelpotentieel

Eventuele uitbreiding uitsluitend na technische, ruimtelijke en juridische toetsing; niet in de vraagprijs onderbouwd als gegarandeerd recht.

## Financiële informatie

Historische exploitatiecijfers, genormaliseerde resultaten, scenario's, waarderingsbrug en een indicatief vijfjaarsmodel worden uitsluitend gedeeld met gekwalificeerde kandidaten na ondertekening van een NDA. Hiermee blijft de publieke brochure commercieel sterk zonder vertrouwelijke bedrijfsinformatie openbaar te maken.

# Transactie en due diligence

Professioneel verkoopproces met gecontroleerde informatieverstrekking

De beoogde transactie omvat het vastgoed en de lopende exploitatie. De definitieve transactiestructuur, activa/passiva, fiscale behandeling en overdracht van operationele contracten worden in overleg en due diligence vastgesteld.

| | |
|---|---|
| **Vraagprijs** | € 6.500.000 kosten koper, exclusief btw voor zover van toepassing |
| **Exploitatie** | Lopende toeristische exploitatie; details na NDA |
| **Documentatie** | Taxatierapport, Grundbuch, energiecertificaat, plannen, gebruiksstukken en Nutzwertgutachten beschikbaar |
| **Financieel** | Historische cijfers, exploitatiemodel en scenarioanalyse na kwalificatie en NDA |
| **Aanvaarding** | In overleg |
| **Voorbehoud** | Alle informatie en mogelijkheden onder voorbehoud van verificatie, vergunningen, contractuele en fiscale due diligence |

## Verkoopproces

| | |
|---|---|
| 01 | **Kennismaking & kwalificatie** |
| 02 | **NDA** |
| 03 | **Toegang vertrouwelijk memorandum & dataroom** |
| 04 | **Bezichtiging & Q&A** |
| 05 | **Indicatieve bieding** |
| 06 | **Due diligence & definitieve overeenkomst** |

# Voor wie is deze propositie interessant?

Gerichte internationale positionering

De asset leent zich voor verschillende kopersprofielen. De uiteindelijke exploitatie- en financieringsstrategie is koper-specifiek en vraagt zelfstandige beoordeling.

### Hospitality exploitant

Partij die een bestaand appartementenconcept kan integreren in een groter operationeel platform.

### Family office / vastgoedinvesteerder

Investeerder die vastgoedwaarde combineert met een actieve exploitatie- en optimalisatiestrategie.

### Tour operator / groepsspecialist

Partij die eigen distributie, groepsvraag of internationale klantstromen kan inbrengen.

### Ontwikkel-/assetmanagementpartij

Koper die operationele verbetering combineert met technische en ruimtelijke optimalisatie, binnen geldende regels.

## PMA-benadering

PMA Real Estate begeleidt de verkoop via een gecontroleerde internationale benadering. We combineren publieke zichtbaarheid met directe sourcing van relevante hospitality- en vastgoedpartijen. Financiële gegevens worden pas gedeeld nadat interesse, investeringsprofiel en vertrouwelijkheid zijn geborgd.

# ALPINE RESIDENCE

Meer informatie of een bezichtiging?

**Kees Peerdeman | PMA Real Estate**

kees@pma-realestate.nl | +31 23 532 8736 | www.pma-realestate.nl

PMA

MAKELAARDIJ EN BEHEER

Disclaimer: deze brochure is uitsluitend informatief en vormt geen aanbod, garantie, taxatie of beleggingsadvies. Maten, aantallen, exploitatiegegevens, vergunningen, gebruiksmogelijkheden en ontwikkelpotentieel dienen door koper zelfstandig te worden geverifieerd. Eventuele toekomstscenario's zijn indicatief en afhankelijk van operationele keuzes, marktontwikkelingen en publiekrechtelijke toestemming.