

Premium Bed & Breakfast · Naturparkregion Reutte · Tirol


Boutique Hotel Lainbach

Nutzungskonzept & Prognoserechnung

Investoren-Präsentation · 12 Zimmer · kernsaniert · sofort betriebsbereit

Kaufpreis

2,70 Mio €

 Reutte · Tirol


Gesamtumsatz

456.200 €

 p.a. bei 60% Auslastung


EBITDA-Prognose

~ 230.000 €

 Marge ca. 44%

Ausbaupotenzial

600 – 700 T€

 mittelfristiger Umsatz

Das **Boutique Hotel Lainbach** bietet ideale Voraussetzungen für die Positionierung als modernes Premium-B&B in einer der stärksten Ganzjahresdestinationen Tirols. Die **Kernsanierung ist abgeschlossen**, das Haus sofort betriebsbereit – mit klarer Positionierung, schlanker Kostenstruktur und attraktivem EBITDA-Potenzial.

Das Objekt

Premium B&B mit alpinem Charakter

- 12 Zimmer · kernsaniert · digitale Prozesse
- Sauna, Seminarraum, Weinlounge, Honesty Bar
- Naturparkregion Reutte · Tirol
- 2 Erweiterungsgrundstücke vorhanden

Die Wirtschaftlichkeit

Hoher EBITDA-Hebel ab Tag 1

- Gesamtumsatz: **456.200 €** p.a.
- EBITDA: **200.200 €** · Marge ~44 %
- EBITDA-Ziel nach Anlauf: **~230.000 €**
- ADR 150 € · 60 % Auslastung

Kaufpreis

2.700.000 €

kernsaniert · Inventar enthalten

EBITDA-Multiple

~ 11,7 x

bei EBITDA 230.000 € p.a.

Brutto-Rendite

~ 8,5 %

EBITDA / Kaufpreis

Investment-Highlight · Sofort betriebsberechtigtes Boutique-Hotel mit klarem Konzept, hoher EBITDA-Marge und zwei Erweiterungsgrundstücken für skalierbares Wachstum.



Objektinformationen

Typ

 **Boutique Hotel Garni (B&B)**

Standort

 **Naturparkregion Reutte, Tirol**

Zimmer

 **12 Zimmer · 4.380 ZN p.a.**

Zustand

 **Kernsaniert · betriebsbereit**


Besonderheiten

 **Sauna · Seminarraum · Weinlounge
Honesty Bar · Fahrradraum**

Erweiterung

 **2 zusätzliche Grundstücke
für Chalets / Außensauna**



 Tirol · Naturpark Tiroler Lech

Eine der stärksten Ganzjahresdestinationen Tirols

Reutte liegt im Außerfern – einem alpinen Ganzjahresziel zwischen Allgäu und Tirol. Sommer wie Winter starke Frequenz: Wandern, Radfahren, Skifahren, Wellness-Tourismus und Premium-Sehenswürdigkeiten in unmittelbarer Nähe.

Sehenswürdigkeiten & Attraktionen

Schloss Neuschwanstein

Königsschloss · zählt zu den meistbesuchten Sehenswürdigkeiten Europas.

Plansee

Türkisblauer Bergsee – einer der schönsten Seen der Alpen.

highline179

Eine der längsten Fußgänger-Hängebrücken – Tirol-Attraktion.

Naturpark Tiroler Lech

Wanderparadies, Radwege, Wildflusslandschaft – Sommer- & Winterangebot.

Lagevorteil

Hohe touristische Frequenz **365 Tage im Jahr** – stabile Nachfrage über alle Saisonen hinweg.

Der Fokus liegt auf einer klaren Positionierung als **modernes Boutique Hotel Garni** – kein klassischer Restaurantbetrieb (Kostenvorteil!), dafür hochwertiges Frühstück, alpine Wellness und ein attraktives Angebot für Aktiv- und Gruppengäste.



Alpiner Charakter

Boutique-Hotel mit authentisch alpinem Look & Feel – Holz, Naturmaterialien, regionale Akzente, hochwertiges Design.



Premium Frühstück

Hochwertiges Frühstückskonzept mit regionalen Produkten – als zentrales Qualitäts- und Differenzierungsmerkmal.



Wellness & Sauna

Vorhandene Sauna als Premium-Element – ausbaubar zu Außensauna mit Pool als Zusatzfeature.



Seminar & Retreat

Eigener Seminarraum für Workshops, Yoga-Retreats, Teambuildings & Gesundheitsformate.



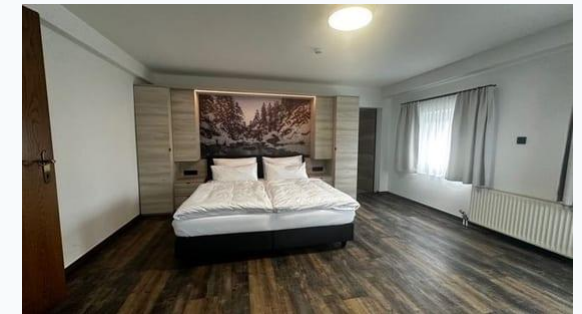
Weinlounge & Honesty Bar

Hochwertige Selbstbedienungs-Erlebnisse – generieren Zusatzumsatz ohne Personalbindung.



Digitale Prozesse

Self Check-in, digitale Verwaltung, schlanke Personalstruktur – maximale Effizienz, niedrige Personalkosten.



✔️ **Ausstattungsmerkmale – Premium-Standard durch Kernsanierung**

- 🛏️ Hochwertige Boxspringbetten
- 🖼️ Alpine Wandbilder & Holz-Headboards
- 📺 Smart-TV in jedem Zimmer
- 📶 WLAN durchgehend kostenfrei
- 🚿 Moderne Bäder · Walk-In-Duschen
- 🔌 Individuell regulierbare Heizung
- 🚪 Hochwertige Holztüren & Garderobe
- 🏔️ Zimmer mit Berg- & Balkonblick
- 🪑 Sitzecken & Schreibtisch
- 👉 Self Check-in möglich
- 🌿 Naturmaterialien & alpiner Look
- 🔊 Hochwertige Schallisolierung

Kein klassisches Restaurant – dafür ein klares **Premium-Frühstückskonzept** mit regionalen Produkten, eine **Weinlounge** und eine **Self-Service-Bar** als bewusste Zusatzumsatz-Quellen mit minimalem Personalaufwand. Abendessen via Kooperationen mit lokalen Restaurants.



Frühstück

Inkl. im Zimmerpreis

Regionale Produkte, hochwertige Brotvariation, Eierspeisen à la carte, alpine Spezialitäten – Differenzierungsmerkmal Nr. 1.

Weinlounge

15.000 € Zusatzumsatz p.a.

Hochwertige Weinauswahl, gemütliche Lounge-Atmosphäre – ohne Bedienungspersonal, ideal für Paare & Genießer.

Honesty Bar

12.000 € Zusatzumsatz p.a.

Self-Service-Bar mit Snacks, Getränken & Kaffeespezialitäten – 24/7 verfügbar, ohne Personalbindung.

Ein eigener Seminarraum erschließt eine zweite, von der Freizeit-Saison unabhängige Umsatzlinie. Vor allem in den schwächeren Übergangsmontaten lassen sich Auslastung und Deckungsbeitrag deutlich erhöhen.



Mögliche Formate

- ✓ Yoga & Achtsamkeits-Retreats (3-7 Tage)
- ✓ Corporate Workshops & Off-Sites (Mo-Fr)
- ✓ Coaching- & Führungskräfte-seminare
- ✓ Gesundheits- & Fasten-Retreats
- ✓ Teambuilding-Events mit Outdoor-Programm

Seminarumsatz

35.000 €

p.a. (konservativ)

Saison-Hebel

Mo – Fr

Zusatzbuchung Nebensaison

Hebel-Effekt

Seminar- & Retreatgruppen buchen **typischerweise das gesamte Haus** – Auslastung & ADR steigen gleichzeitig.

Zwei klar definierte Zielgruppen mit komplementärer Saisonalität – das stabilisiert die Auslastung über das gesamte Jahr.

Säule 1

Freizeitgäste

Wer kommt – und warum:

-  **Wanderer & Aktivurlauber** – Naturpark Tiroler Lech
-  **Radfahrer & E-Biker** – ausgebaute Radwege
-  **Wintersportler** – Ski- & Langlaufgebiete
-  **Paare & Romantik-Reisende** – Boutique-Erlebnis
-  **Sightseeing-Touristen** – Neuschwanstein & highline179
-  **Wellness-Gäste** – Sauna, Ruhe, Bergluft

Saison: Mai – Oktober (Sommer) & Dezember – März (Winter)

Säule 2

Business & Gruppen

Wer kommt – und warum:

-  **Seminar- & Workshop-Teilnehmer** – ganzes Haus
-  **Yoga- & Meditation-Retreats** – 3-7 Tage
-  **Gesundheits- & Coaching-Gruppen**
-  **Corporate Teambuildings** – Off-Sites
-  **Fortbildungen & Klausuren** – Mo-Fr Buchung
-  **Familienfeiern & Hochzeiten** – Sonderbuchung

Saison-Hebel: stabilisiert vor allem Nebensaison & Übergangsmonate

Das Betriebsmodell ist bewusst **schlank, digital und skalierbar** aufgesetzt – das ist der Schlüssel zur hohen EBITDA-Marge.

Personalstruktur (3 – 4 Personen)



Betreiberpaar

Geschäftsführung

Gastgeber-Rolle, Steuerung, Kontakt zu Stammgästen, strategisches Marketing & Kooperationen.



Housekeeping

1 – 2 Mitarbeiter

Tägliche Zimmerreinigung, Wäsche-Handling, Pflege Wellness- & Lounge-Bereich. Saisonal flexibel.



Frühstücksservice

Teilzeit / Aushilfe

Frühstück, Buffet-Aufbau, Beratung zu regionalen Produkten. Verschmelzung mit Housekeeping möglich.

Digitale Effizienz-Hebel

Self Check-in

Code-basierter Zugang, kein 24/7 Rezeptionsdienst nötig.

Channel-Manager

Buchung über Booking, Airbnb, Direct – zentral gesteuert.

Digital Payment

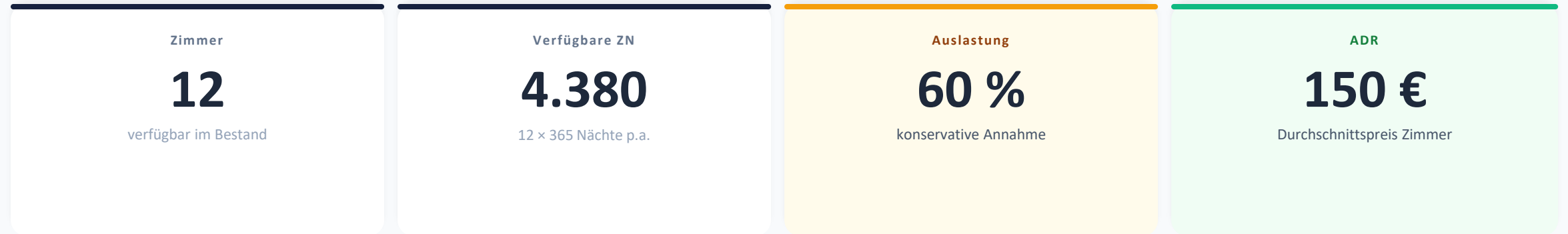
Kartenzahlung, Online-Vorkasse, automatisierte Rechnungen.

PMS & Reporting

Live-Auslastung, Dynamic Pricing, automat. Auswertungen.

 **Resultat:** Personalaufwand nur ~22 % vom Gesamtumsatz – branchentypisch sind 30 – 40 %.

Die Prognose basiert auf **konservativ angenommenen** Kennwerten – Branchen-Benchmarks für vergleichbare 4*-Boutique-B&Bs in der Region liegen häufig darüber.



Berechnungsformel Logisumsatz

$$4.380 \text{ ZN} \times 60 \% \times 150 \text{ €} = 394.200 \text{ €}$$

Verkaufte Zimmernächte: **2.628** p.a. · reiner Logisumsatz vor Zusatzerlösen

↗ Saisonale Preisspreizung (indikativ – via Dynamic Pricing)

Nebensaison

110 – 130 €

Nov, früher Dez, März-April

Sommer-Hauptsaison

150 – 170 €

Juni – September

Winter & Feiertage

170 – 200 €

Weihnachten, Faschingsferien


Gruppen / Seminar

130 – 160 €

Buy-Out gesamtes Haus

Umsatz-Aufschlüsselung

Umsatzart	Betrag p.a.	Anteil
 Logisumsatz (Übernachtung)	394.200 €	86,4 %
 Seminarraum-Vermietung	35.000 €	7,7 %
 Weinlounge	15.000 €	3,3 %
 Honesty Bar	12.000 €	2,6 %
 Gesamtumsatz	456.200 €	100,0 %

 Zusatzerlöse (Seminar, Weinlounge, Honesty Bar) summieren sich auf **62.000 €** p.a. – ein klarer Differenzierungs- und Margehebel ohne signifikanten Personalmehraufwand.

Umsatzmix



Lesart

Übernachtung trägt das Geschäft

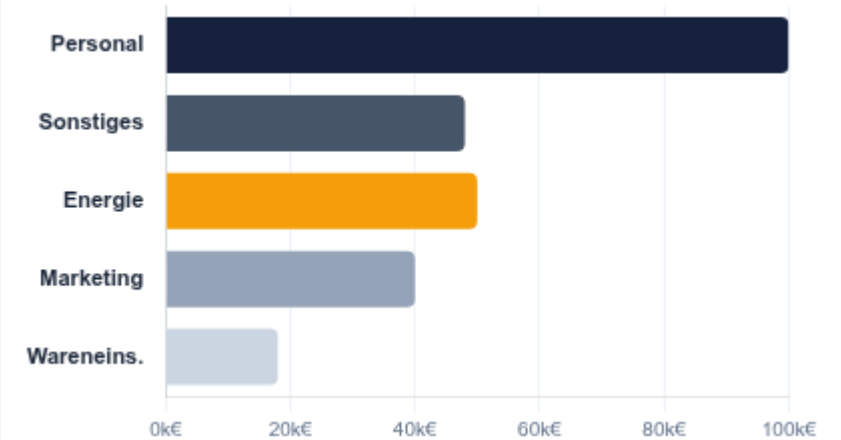
Seminar als zweites Standbein

Lounge & Bar als Marge-Booster

Ergebnisrechnung p.a.

Position	Betrag	% v. Umsatz
+ Gesamtumsatz	456.200 €	100,0 %
- Personalaufwand	- 100.000 €	21,9 %
- Frühstück & Wareneinsatz	- 18.000 €	3,9 %
- Energie & Betriebskosten	- 50.000 €	11,0 %
- Marketing & Vertrieb	- 40.000 €	8,8 %
- Sonstige Kosten	- 48.000 €	10,5 %
Σ Kosten gesamt	- 256.000 €	56,1 %
= EBITDA	200.200 €	43,9 %

Kosten-Mix



EBITDA-Ziel nach Anlauf

~ 230.000 €

durch Optimierung Pricing & Auslastung



Margen-Stärke

EBITDA-Marge von ~44 % liegt deutlich über dem Branchenschnitt (Stadthotellerie ~25-30 %) – Resultat des B&B-Modells ohne Restaurant, der digitalen Prozesse und der schlanken Personalstruktur.

Kaufpreis

2.700.000 €

inkl. Inventar · sofort betriebsbereit

EBITDA-Ziel p.a.

230.000 €

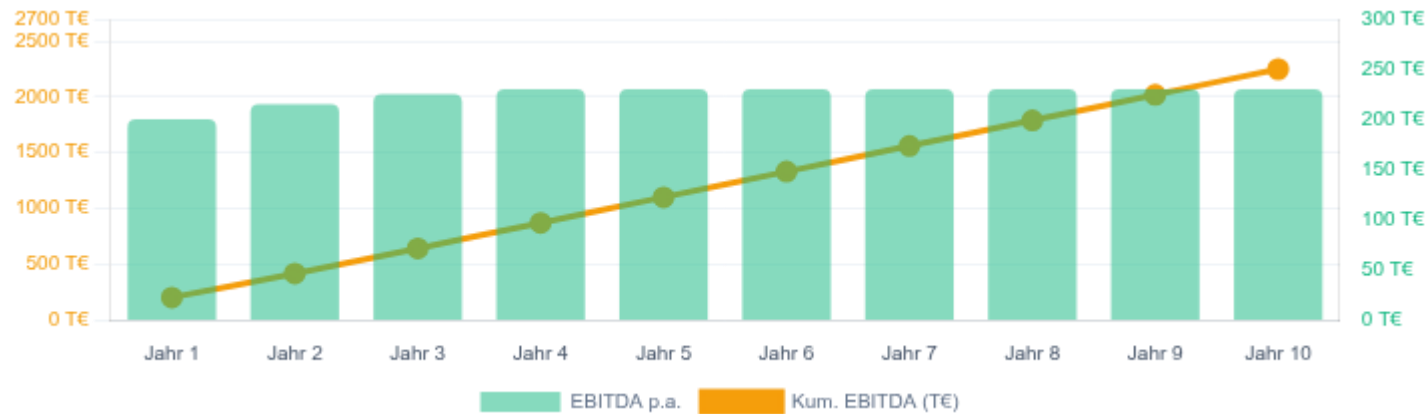
Marge ca. 44 % · nach Anlauf

Brutto-EBITDA-Rendite

~ 8,5 %

EBITDA / Kaufpreis

Kumulierter EBITDA-Rückfluss (vereinfachte Darstellung)



Amortisations-Logik

~ 11,7 J.

EBITDA-Amortisation

~ 11,7 x

EBITDA-Multiple (KP / EBITDA)

8,5 % p.a.

vor Finanzierung & Steuern

Disclaimer: Die ausgewiesene Brutto-EBITDA-Rendite basiert auf der konservativen Jahresplanung des Nutzungskonzepts (60 % Auslastung, ADR 150 €). Finanzierungskosten, Steuern, Abschreibungen sowie außerordentliche Instandhaltungskosten sind nicht berücksichtigt. Tatsächliche Ergebnisse können abweichen.

Zwei zusätzliche Grundstücke und ungenutzte Flächen schaffen die Basis für gezielte Erweiterungen. Mittelfristig lässt sich der Jahresumsatz auf **600.000 – 700.000 €** steigern – ohne das B&B-Modell aufzugeben.



Option 1

Chalet / Privathaus

Neubau eines Chalets mit **12 zusätzlichen Gästebetten** auf vorhandenem Baugrundstück.

+ ca. 200 T€ Umsatz p.a.



Option 2

Außensauna mit Pool

Wellness-Upgrade als zentrales Premium-Element – stark differenzierend gegenüber Mitbewerb.

Höherer ADR möglich



Option 3

Weinkeller & Tastings

Verkostungsraum mit kuratiertem Sortiment – Erlebnis-Element & zusätzliche DB-Quelle.

Erlebnis-Umsatz



Option 4

Betreiberwohnung → Suiten

Umwandlung der vorhandenen Betreiberwohnung in 2 – 3 hochwertige Gästesuiten.

Höchste ADR im Haus

Mittelfristiges Wachstumsziel

Jahresumsatz nach Vollausbau

600 – 700 T€ p.a.

↗ +30 – 55 % gegenüber Status quo

- ✓ Erweiterungen **modular** umsetzbar
- ✓ Grundstücke **bereits im Eigentum**
- ✓ Hebel auf Auslastung & ADR **gleichzeitig**

+ Stärken

- ✓ **Kernsaniert & sofort betriebsbereit** – kein CapEx-Risiko
- ✓ **Hohe EBITDA-Marge** ~44 % durch B&B-Modell
- ✓ 12 Zimmer = **überschaubare Betriebsgröße**
- ✓ Sauna, Seminarraum, Weinlounge bereits **vorhanden**
- ✓ **2 Erweiterungsgrundstücke** im Eigentum

💡 Chancen

- ↗ **Boutique-Trend** in Alpentourismus weiterhin stark
- ↗ Retreat & Yoga-Markt mit **zweistelligen Wachstumsraten**
- ↗ Erweiterung auf bis zu **700 T€ Umsatz** möglich
- ↗ **Dynamic Pricing** kann ADR um 10–20 % anheben
- ↗ Außensauna / Pool als **Premium-Differenzierung**

– Schwächen

- **Kein Restaurantbetrieb** – Abhängigkeit von Kooperationen
- 12 Zimmer = **begrenzte Skalierung** im Bestand
- Hohe Abhängigkeit vom **Betreiberpaar**
- Marketing-Reichweite muss **aufgebaut werden**

⚠️ Risiken

- × Tourismus-Schwankungen (Konjunktur, Wetter, Krisen)
- × **Energiekosten-Volatilität** belastet Marge
- × **Fachkräftemangel** in Hotellerie
- × Steigender Wettbewerb durch Premium-Privatvermieter

Mitigations: schlanke Personalstruktur, Dynamic Pricing, breite Zielgruppen-Diversifikation, Photovoltaik / Energieoptimierung.

Ein Boutique-Hotel-Investment mit klarem Renditeprofil.

Sofort betriebsbereit · schlanke Kostenstruktur · stabile Tourismusregion · zwei Erweiterungspfade.

EBITDA p.a.

230 T€

Marge ~44 %

Brutto-Rendite

~ 8,5 %

EBITDA / Kaufpreis

Wachstumsziel

600 – 700 T€

Umsatz nach Ausbau

Kaufpreis

2,70 Mio €

kernsaniert · betriebsbereit

Nächste Schritte

- Vor-Ort-Besichtigung & persönliches Gespräch
- Detail-Due-Diligence (Bauakte, Verträge, Energieausweis)
- Verbindliches Angebot & Finanzierungsfreigabe