

CONFIDENTIAL · PROJECT



PROJEKT STELLA

Premium Serviced Living



Ein etabliertes Premium-Asset im gehobenen Serviced-Apartment-Segment
in einem der stärksten Wirtschaftsräume Europas.

KEY FACTS

REGION	Süddeutscher Wirtschaftsraum · Automotive & Tech-Hub
LAGE	Zentrale Innenstadtlage · vollmöbliert · mit Parkplätzen
SEGMENT	Premium · High-End Serviced Apartments
KUNDENBASIS	B2B · mittel- bis langfristige Mietverträge
JAHRESUMSATZ	ca. EUR 500.000
EBIT-MARGE	ca. 35 %
TRANSAKTION	100 % Verkauf · Share Deal oder Asset Deal

Executive Summary

Projekt STELLA ist ein etablierter Anbieter hochwertiger, vollmöblerter Serviced Apartments in einem der dynamischsten Wirtschaftsräume Europas. Das Unternehmen bedient überwiegend **internationale Geschäftskunden**, Fach- und Führungskräfte sowie Projektteams führender Konzerne aus Automotive, Technologie und Beratung. Die Kombination aus **zentraler Innenstadtlage**, Premium-Ausstattung, eigenen Parkplätzen und einem **klar positionierten Luxusbranding** hebt das Angebot vom Wettbewerb deutlich ab. Stabile, mittel- bis langfristige B2B-Verträge sorgen für planbare Cashflows und eine attraktive Profitabilität mit einer EBIT-Marge von rund 35 %.

Investment Highlights

- ◆ **Premium-Positionierung**
Klar differenziertes, hochwertiges Branding im oberen Preissegment mit starker Wiedererkennung.
- ◆ **Top-Standort**
Innenstadtlage in einem der stärksten Automotive- und Technologie-Hubs Europas.
- ◆ **Stabile B2B-Cashflows**
Mittel- bis langfristige Mietverträge mit namhaften Corporate-Kunden reduzieren Volatilität.
- ◆ **Attraktive Profitabilität**
EBIT-Marge von rund 35 % – deutlich über Hospitality-Branchendurchschnitt.
- ◆ **Schlüsselfertiges Asset**
Vollmöbliert, eingespieltes Team, etablierte Prozesse – sofort übernahmefähig.
- ◆ **Resilient & zyklusunabhängig**
Corporate-Fokus statt Tourismusabhängigkeit – robust auch in volatilen Marktphasen.
- ◆ **Skalierbares Konzept**
Operating-Model bereit für Roll-out auf weitere Objekte und Standorte.

Financial Snapshot

KENNZAHL	WERT (INDIKATIV)
Jahresumsatz	ca. EUR 500.000
EBIT-Marge	ca. 35 %
EBIT (indikativ)	ca. EUR 175.000 p.a.

Wachstumspotenzial für den Käufer

- ◆ Portfolio-Expansion an weiteren Premium-Standorten innerhalb der Region.
- ◆ Ausbau strategischer Rahmenverträge mit Großkunden aus Automotive, Tech & Beratung.
- ◆ Yield- und Revenue-Management zur weiteren Margenoptimierung.
- ◆ Ergänzende Services (Concierge, Mobility, F&B-Partnerschaften).
- ◆ ESG-Upgrade zur Steigerung von Assetqualität und Nachhaltigkeitsprofil.
- ◆ Plattform-Ansatz: Skalierung der etablierten Prozesse auf neue Märkte.

TRANSAKTION

100 % VERKAUF

Share Deal oder Asset Deal · schlüsselfertig · Nachfolgeregelung gesichert

