



SARRE (AO) – FRAZIONE VERT

PROPERTY INVESTMENT BOOK

PROGETTO N.2

VERT

LUXURY MOUNTAIN RESORT

PROPERTY INVESTMENT BOOK

Sarre (AO) - Frazione Vert



L'OPPORTUNITÀ

Un asset alpino da riposizionare

Il progetto VERT prevede la trasformazione di una struttura esistente in un boutique mountain resort ad alta componente esperienziale. Il concept combina ospitalità premium, benessere, ristorazione, paesaggio e servizi personalizzati, con l'obiettivo di creare una destinazione riconoscibile nel mercato leisure alpino.

CONFIGURAZIONE IPOTIZZATA

8 suite

mix junior, deluxe e master

SUPERFICIE INDICATIVA

800 mq

dato da validare

SPAZI ESTERNI

4.500 mq

ipotesi preliminare

POSIZIONAMENTO

Luxury 4/5*

boutique hospitality

TESI DI INVESTIMENTO

Creare valore attraverso un riposizionamento integrale dell'immobile, un'offerta a bassa densità e alto livello di servizio, una forte identità progettuale e un mix di ricavi diversificato tra camere, ristorazione, wellness ed esperienze.

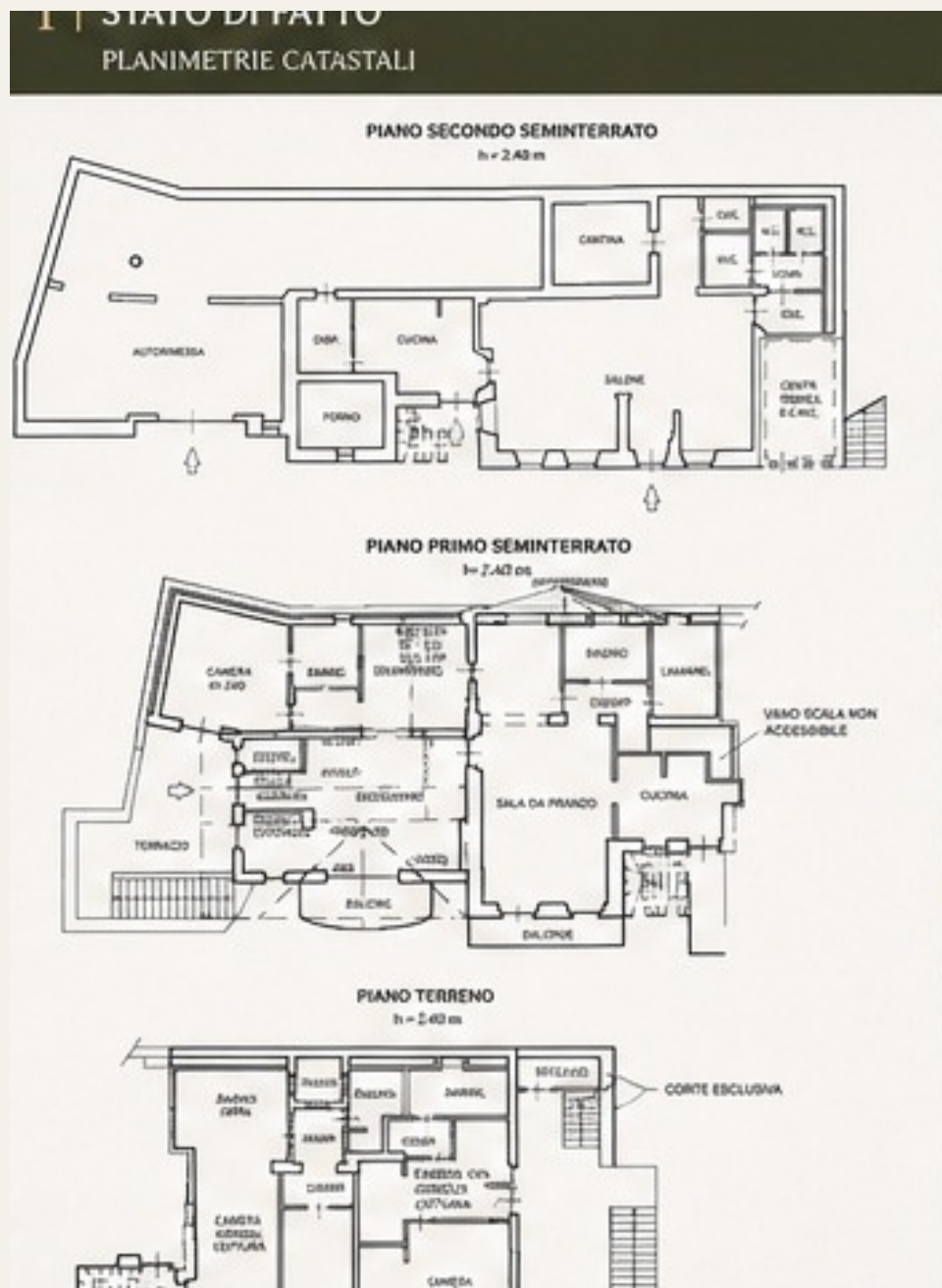


DESTINAZIONE

Sarre, porta d'accesso alla Valle

La posizione consente di costruire un racconto legato all'autenticità alpina, alla prossimità con Aosta e alla fruizione del territorio durante tutto l'anno. Il progetto può rivolgersi a una clientela leisure italiana e internazionale interessata a montagna, wellness, food, natura e soggiorni esperienziali.

- **Quattro stagioni**
Montagna, natura, cultura e benessere.
- **Accessibilità**
Connessione con Aosta e principali assi regionali.
- **Esperienze**
Trekking, sci, enogastronomia, retreat ed eventi.
- **Identità**
Architettura alpina reinterpretata in chiave contemporanea.



ASSET ESISTENTE

Base solida, da razionalizzare

La struttura presenta un impianto articolato su più livelli, con camere, spazi comuni e locali accessori. Il progetto dovrà verificare puntualmente consistenza, superfici, conformità urbanistica e catastale, impianti, accessibilità e requisiti antincendio.

DUE DILIGENCE PRIORITARIA

- Titoli edilizi e stato legittimo
- Conformità catastale e consistenza
- APE e impianti
- Agibilità e prevenzione incendi
- Strutture, umidità e involucro
- Vincoli e autorizzazioni paesaggistiche

Un resort di sole 8 suite con servizi premium, privacy assoluta e esperienze su misura.



8 SUITE ESCLUSIVE



SERVIZI PERSONALIZZATI

VISIONE

Un rifugio esclusivo e contemporaneo

L'idea progettuale punta su pochi alloggi di ampia qualità, servizi integrati e un'atmosfera calda e riconoscibile. Materiali naturali, luce scenografica, comfort tecnologico e rapporto con il paesaggio diventano gli elementi guida.

8 SUITE ESCLUSIVE

WELLNESS & SPA

RISTORANTE GOURMET

PISCINA A SFIORO

SERVIZI PERSONALIZZATI

ESPERIENZE ALPINE

NATURA E PRIVACY

SOSTENIBILITÀ

01 **Leisure premium**

Coppie e piccoli gruppi con alta capacità di spesa.

02 **International guests**

Clientela europea interessata all'esperienza alpina autentica.

03 **Wellness & retreat**

Soggiorni tematici, corporate retreat e micro-eventi.

04 **Gastronomy & experiences**

Pacchetti con ristorazione, territorio e attività su misura.

BRAND PROMISE

Un soggiorno intimo e curato, dove l'architettura alpina incontra servizi contemporanei e un rapporto privilegiato con il paesaggio.



- RECEPTION
- LOUNGE CON CAMINO
- SALA RISTORANTE
- CUCINA PROFESSIONALE
- WINE CELLAR
- WELLNESS & SPA
- PALESTRA
- LOCALI TECNICI
- AUTORIMESSA / DEPOSITO

PIANO PRIMO SEMINTERRATO – SUITE 1-5



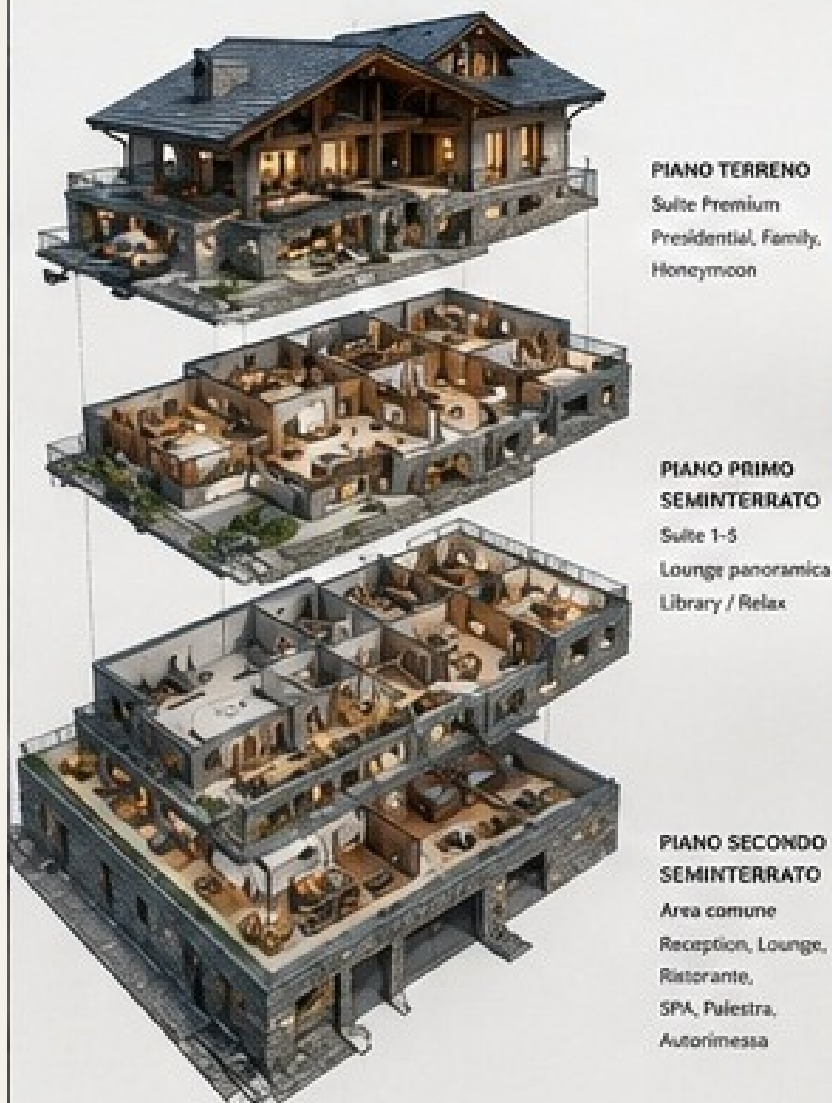
- JUNIOR SUITE
- DELUXE SUITE
- MASTER SUITE
- BAGNO PRIVATO
- DISIMPEGNO
- LOUNGE PANORAMICA
- LIBRARY / RELAX
- TERRAZZO / BALCONE

PIANO TERRENO – SUITE PREMIUM



- PRESIDENTIAL SUITE

4 | VISTA 3D ESPLOSA DISTRIBUZIONE DEI LIVELLI



ORGANIZZAZIONE

Funzioni distribuite su tre livelli

01 Piano terreno

Suite premium e spazi a maggiore rappresentanza.

02 Piano primo seminterrato

Suite 1-5, lounge panoramica, library e relax.

03 Piano secondo seminterrato

Reception, lounge, ristorante, spa e locali di servizio.

NOTA PROGETTUALE

La distribuzione rappresentata è concettuale. Dovrà essere verificata rispetto a strutture, aerioilluminazione, accessibilità, impianti e normativa ricettiva.

5 | RENDER RECEPTION & LOUNGE**Reception & lounge**

Pietra, legno, luce calda e dettagli su misura costruiscono un'accoglienza sofisticata ma autentica.

6 | RENDER SPA & WELLNESS**Spa & wellness**

Un'area benessere raccolta, pensata per estendere la permanenza e aumentare il valore medio del soggiorno.

VERT

MOUNTAIN RESORT
★★★★★

PROPOSTE DI RIQUALIFICAZIONE DELLA FACCIATA

Interventi mirati a valorizzare l'architettura esistente attraverso materiali naturali, illuminazione scenografica e dettagli di design.

ELEMENTI CHIAVE



PIETRA LOCALE
Valorizzazione dei rivestimenti esistenti



LEGNO NATURALE
Travi e balconi in legno trattato scuro



VERDE E FIORI
Fioriere e piante per un'atmosfera accogliente



ILLUMINAZIONE
Luci calde e puntuali per esaltare i dettagli architettonici



CONTESTO ALPINO
Armonia con il paesaggio circostante



STATO DI FATTO



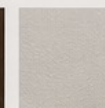
PALETTE MATERIALI E COLORI



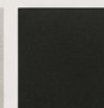
PIETRA



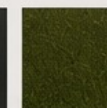
LEGNO



INTONACO
CHIARO



METALLO
SCURO

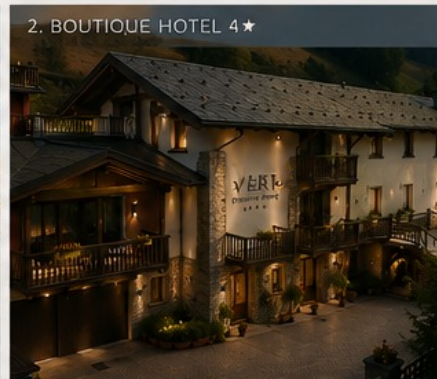


VERDE
NATURALE

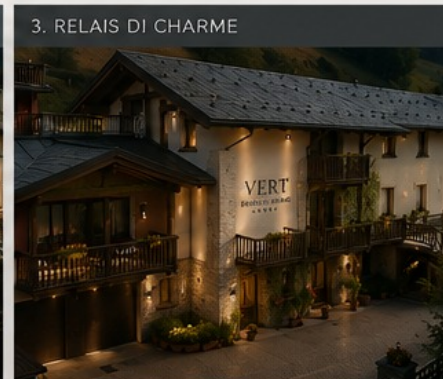
PROPOSTE DI RIQUALIFICAZIONE – 4 SOLUZIONI DI STILE



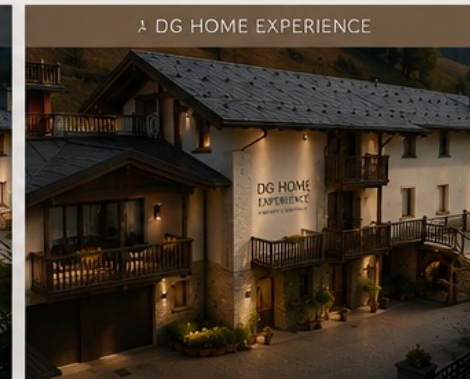
- Illuminazione scenografica a LED
- Insegna in metallo retroilluminata
- Fioriere in legno con piante alpine
- Ingresso enfatizzato con vasi e luci



- Insegna discreta in metallo
- Colori neutri e raffinati
- Vasi con piante sempreverdi
- Illuminazione elegante e sobria

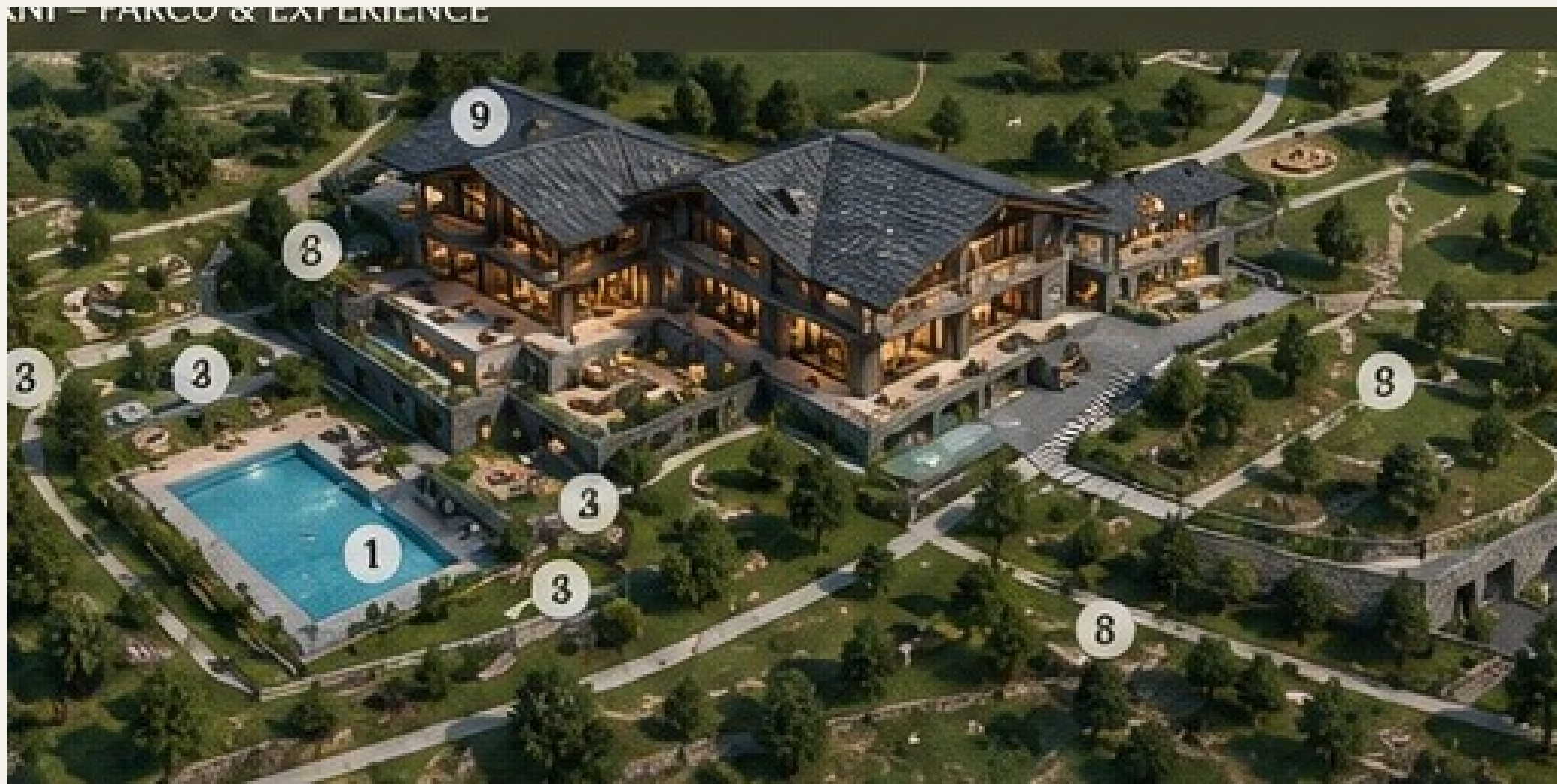


- Decorazioni con piante rampicanti
- Fioriere in ferro battuto
- Tende da sole in tessuto naturale
- Atmosfera romantica e accogliente



- Identità elegante e contemporanea
- Illuminazione lineare e moderna
- Vasi di design con verde verticale
- Comunicazione chiara e premium

ESTERNI - PARCO & EXPERIENCE



- | | | | | |
|--------------------|------------------|-----------------------|-------------------|-------------|
| 1 Piscina a sfioro | 2 Jacuzzi | 3 Fire pit | 4 Lounge/apertivo | 5 Yoga deck |
| 6 Sauna finlandese | 7 Orto biologico | 8 Percorsi panoramici | 9 Parcheggi | |

RICAVI POTENZIALI

Quattro motori economici

01

Camere e suite

Tariffe premium, stagionalità gestita e vendita diretta.

02

Food & beverage

Ristorante, colazioni, bar e proposte gastronomiche.

03

Wellness

Accessi, trattamenti, pacchetti e servizi privati.

04

Esperienze & eventi

Attività alpine, retreat, micro-eventi e partnership.

LEVE DI PERFORMANCE

Revenue management, canale diretto, reputazione digitale, upselling, partnership locali, contenuti premium e controllo dei costi operativi.

9 ANALISI ECONOMICO – FINANZIARIA																							
IPOTESI DI GESTIONE <table> <tr><td>Camere/Suite totali</td><td>8</td></tr> <tr><td>Prezzo medio Alta Stagione</td><td>€ 900</td></tr> <tr><td>Prezzo medio Bassa Stagione</td><td>€ 450</td></tr> <tr><td>Occupazione media annua</td><td>55%</td></tr> <tr><td>Giorni di apertura</td><td>330</td></tr> </table>	Camere/Suite totali	8	Prezzo medio Alta Stagione	€ 900	Prezzo medio Bassa Stagione	€ 450	Occupazione media annua	55%	Giorni di apertura	330	RICAVI POTENZIALI ANNUI <table> <tr><td>Ricavi camere</td><td>€ 1.306.800</td></tr> <tr><td>Ricavi ristorante & bar</td><td>€ 280.000</td></tr> <tr><td>Ricavi servizi extra</td><td>€ 220.000</td></tr> <tr><td>TOTALE RICAVI</td><td>€ 1.806.800</td></tr> </table>	Ricavi camere	€ 1.306.800	Ricavi ristorante & bar	€ 280.000	Ricavi servizi extra	€ 220.000	TOTALE RICAVI	€ 1.806.800				
Camere/Suite totali	8																						
Prezzo medio Alta Stagione	€ 900																						
Prezzo medio Bassa Stagione	€ 450																						
Occupazione media annua	55%																						
Giorni di apertura	330																						
Ricavi camere	€ 1.306.800																						
Ricavi ristorante & bar	€ 280.000																						
Ricavi servizi extra	€ 220.000																						
TOTALE RICAVI	€ 1.806.800																						
COSTI OPERATIVI ANNUI (stima) <table> <tr><td>Personale</td><td>€ 600.000</td></tr> <tr><td>Costi gestione</td><td>€ 220.000</td></tr> <tr><td>Costi marketing</td><td>€ 120.000</td></tr> <tr><td>Manutenzioni & utenze</td><td>€ 120.000</td></tr> <tr><td>TOTALE COSTI OPERATIVI</td><td>€ 1.060.000</td></tr> <tr><td>EBITDA STIMATO</td><td>€ 746.800</td></tr> </table>	Personale	€ 600.000	Costi gestione	€ 220.000	Costi marketing	€ 120.000	Manutenzioni & utenze	€ 120.000	TOTALE COSTI OPERATIVI	€ 1.060.000	EBITDA STIMATO	€ 746.800	INVESTIMENTO STIMATO <table> <tr><td>Acquisto immobile</td><td>€ 970.000</td></tr> <tr><td>Ristrutturazione completa</td><td>€ 1.200.000 – 2.000.000</td></tr> <tr><td>Arredi & attrezzature</td><td>€ 400.000 – 700.000</td></tr> <tr><td>Altri costi (pratiche, oneri)</td><td>€ 100.000 – 200.000</td></tr> <tr><td>TOTALE INVESTIMENTO</td><td>€ 2.670.000 – 3.870.000</td></tr> </table>	Acquisto immobile	€ 970.000	Ristrutturazione completa	€ 1.200.000 – 2.000.000	Arredi & attrezzature	€ 400.000 – 700.000	Altri costi (pratiche, oneri)	€ 100.000 – 200.000	TOTALE INVESTIMENTO	€ 2.670.000 – 3.870.000
Personale	€ 600.000																						
Costi gestione	€ 220.000																						
Costi marketing	€ 120.000																						
Manutenzioni & utenze	€ 120.000																						
TOTALE COSTI OPERATIVI	€ 1.060.000																						
EBITDA STIMATO	€ 746.800																						
Acquisto immobile	€ 970.000																						
Ristrutturazione completa	€ 1.200.000 – 2.000.000																						
Arredi & attrezzature	€ 400.000 – 700.000																						
Altri costi (pratiche, oneri)	€ 100.000 – 200.000																						
TOTALE INVESTIMENTO	€ 2.670.000 – 3.870.000																						
INDICATORI DI REDDITIVITÀ (stima) Minima LSD di funzionamento BREAK-EVEN (RIVER) 15% di occupazione Valore potenziale Distinzione potenziale	PLUS DI VALORE ✓ Posizione strategica vicino ad Aosta ✓ Contesto naturale unico e panoramico ✓ Struttura già esistente con grande potenziale ✓ Mercato turistico in forte crescita ✓ Progetto flessibile e scalabile																						

AVVERTENZA

Ipotesi da verificare con dati reali

I valori economici presenti nelle tavole progettuali sono esclusivamente indicativi. Prima di qualsiasi decisione d'investimento sarà necessario costruire un modello finanziario basato su superfici validate, costi metrici, preventivi, fiscalità, struttura del debito, tassi di occupazione e benchmark di mercato.

INVESTIMENTO TOTALE

€ 2,67-3,87 M

range illustrativo

RICAVI ANNUI

€ 1,81 M

ipotesi da validare

COSTI OPERATIVI

€ 1,06 M

stima preliminare

EBITDA

€ 0,75 M

prima di oneri e imposte

NEXT STEP FINANZIARIO

Costruzione di tre scenari: prudenziale, base e upside.

01	Due diligence Urbanistica, catasto, strutture, impianti, vincoli e business case.	0-3 mesi
02	Concept definitivo Progetto, layout, posizionamento, brand e stima costi.	2-5 mesi
03	Autorizzazioni Titoli edilizi, paesaggistica, ricettivo e antincendio.	4-10 mesi
04	Cantiere Opere, impianti, fit-out, esterni e collaudi.	9-24 mesi
05	Pre-opening Team, distribuzione, marketing, training e soft opening.	20-24 mesi

ORIZZONTE INDICATIVO

Circa 24 mesi

R1 Urbanistico-catastale

Verifica stato legittimo e sanabilità prima dell'acquisizione.

R2 Costi di ristrutturazione

Computo metrico, contingencies e contratti con soglie.

R3 Stagionalità

Prodotto quattro stagioni e ricavi accessori.

R4 Domanda premium

Test di mercato, benchmark e pre-marketing.

R5 Gestione operativa

Scelta anticipata tra gestione diretta, management o lease.

R6 Tempi autorizzativi

Roadmap tecnica e confronto preventivo con gli enti.

Fabbricati

- Visure e planimetrie catastali
- Elaborato planimetrico e subalterni
- Titoli edilizi, CILA/SCIA e sanatorie
- Agibilità e conformità impianti
- APE e libretti tecnici

Terreni

- Visure catasto terreni
- Estratti di mappa
- CDU e destinazioni urbanistiche
- Vincoli paesaggistici e idrogeologici
- Servitù, accessi e confini

Economico-legale

- Titolarità e provenienza
- Contratti e gravami
- Preventivi e computi metrici
- Business plan e modello finanziario
- Struttura dell'operazione

La data room dovrà distinguere documenti pubblici, riservati, su richiesta e uso interno.

01 **Acquisto e sviluppo**

L'investitore acquisisce l'asset, finanzia il CAPEX e gestisce direttamente o tramite operatore.

02 **Joint venture**

Proprietà e investitore condividono capitale, governance, sviluppo e ritorni.

03 **Management agreement**

Un operatore specializzato gestisce il resort per conto della proprietà.

04 **Lease / affitto d'azienda**

Separazione tra proprietà immobiliare e gestione operativa.

DAL CONCEPT ALLA DECISIONE

Cinque attività prioritarie

1

Raccolta e verifica completa della documentazione tecnica e legale.

2

Rilievo metrico e analisi dello stato manutentivo dell'intero complesso.

3

Definizione del concept definitivo e del numero ottimale di camere/suite.

4

Computo metrico estimativo e modello economico con tre scenari.

5

Definizione della struttura dell'operazione e selezione dell'operatore.

OBIETTIVO

Arrivare a una decisione di investimento supportata da dati tecnici, economici e operativi verificabili.

USO DEL DOCUMENTO

Concept non vincolante

Il presente documento ha finalità esclusivamente illustrative e non costituisce offerta al pubblico, sollecitazione all'investimento, perizia, valutazione, progetto esecutivo o consulenza legale, fiscale o finanziaria. Render, layout, superfici, destinazioni, costi, ricavi, tempi e indicatori rappresentano ipotesi preliminari e dovranno essere verificati da professionisti abilitati e mediante due diligence completa.

INFORMAZIONI DA VALIDARE

- Superfici e consistenza reale
- Titoli di proprietà e gravami
- Costi di sviluppo e tempi
- Fiscalità e struttura finanziaria
- Stato urbanistico e catastale
- Vincoli e autorizzazioni
- Ricavi, occupazione e tariffe
- Requisiti ricettivi e antincendio



DG HOME EXPERIENCE

PROPERTY DEVELOPMENT & HOSPITALITY SOLUTIONS

Trasformare un immobile in un'esperienza.

Sarre (AO) - Frazione Vert

Documento preparato per presentazione a investitori

Contatti da personalizzare prima della pubblicazione