



Abitare In®



# AbitareIn

---

STAR CONFERENCE  
*Fall edition 2021*



La mission

Soddisfare le **ESIGENZE**  
**ABITATIVE** delle famiglie di oggi  
ricorrendo a un modello di business  
**INDUSTRIALE** e **SCALABILE**



*La specializzazione in termini di prodotto, mercato e area geografica, ci ha permesso di creare un know-how unico che ci consente di essere oggi i **migliori in quello che facciamo**.*



## PER LE FAMIGLIE

L'età media dei nostri clienti è 36 anni, chi vive la città oggi



## FASCIA DI PREZZO "AFFORDABLE"

ci rivolgiamo al **60% del mercato**



## MADE IN MILANO

Un prodotto "Su misura" per ogni cliente: come massima espressione del gusto e dello stile Milanese



## NUOVE COSTRUZIONI

demoliamo immobili dismessi realizzando nuovi complessi residenziali



## RESPONSIBILITY SENSE

Costruire rigenerando, nel massimo rispetto delle tematiche **sociali, ambientali ed energetiche**



## INNOVAZIONE & DIGITAL

investiamo in R&D il 4% dei ricavi di ABT. Il nostro livello di informatizzazione è paragonabile a una .COM

# Il residenziale: la nuova *asset class* d'investimento

Il residenziale è, a livello mondiale, l'*asset class* di investimento più ricercata sul mercato, non più solo dalle famiglie ma anche e soprattutto dai grandi fondi d'investimento. Grazie alla sua innata resilienza, alla diffusione delle nuove tecnologie e ai nuovi modelli lavorativi è uscita dalla pandemia più forte che mai.

***Home Construction (Sector ID # 40202010\*) Consumer Products/Household Goods***



**47.000 Mln £**

Con una **Market Cap** cresciuta  
del 1900% in 12 anni (+2800%  
dal picco negativo)



**170 Mln €**

Siamo gli **UNICI** alla Borsa  
Italiana a rappresentare il  
nostro settore

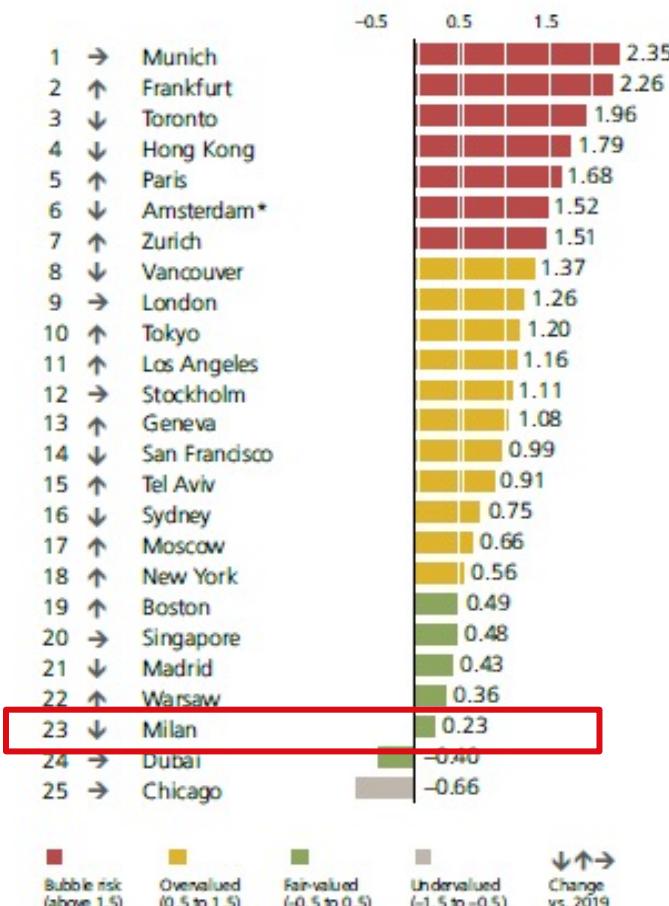
Considerando che il mercato residenziale inglese è poco più di due volte quello Italiano lo  
spazio di crescita è enorme

# Milano, siamo già *leader* ma possiamo crescere ancora

Domanda in continua espansione, tassi bassi e tassazione favorevole, prezzi convenienti anche in proporzione agli stipendi e assenza di prodotto, soprattutto di qualità e nuovo, fanno di Milano una delle piazze più interessanti al Mondo con un lungo orizzonte di prezzi in crescita

## UBS Global Real Estate Bubble Index

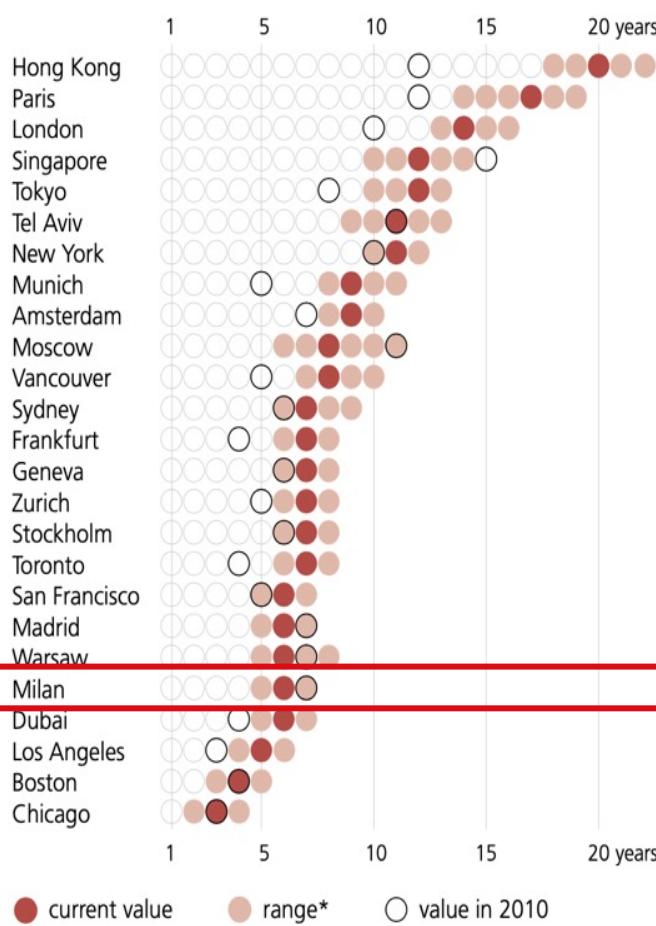
Index scores for the housing markets of select cities, 2020



Source: UBS. \* Index altered due to data source revision.

For explanation see the section on Methodology & data on page 28.

The number of years a skilled service worker needs to work to be able to buy a 60m<sup>2</sup> (650 sqft) flat near the city center



Source: UBS. Remark: For explanation see the section on Methodology & data on page 28. \* Uncertainty range due to differing data quality



# Il post Covid, dinamiche e prezzi in salita

*L'emergenza Covid e i movimenti ambientalisti hanno solo accelerato e amplificato una serie di cambiamenti che erano già in corso e che stante l'attuale situazione porteranno ad un ulteriore incremento dei prezzi di vendita, a causa di un rapporto sempre più sbilanciato tra domanda e offerta.*



## DIMINUZIONE DELL'OFFERTA DI PRODOTTO IN VENDITA PER

- Importante rallentamento della PA nel rilascio delle autorizzazioni causa normative COVID, burocrazia e linee politiche
- Competizione di grandi fondi internazionali che acquistano o sviluppano prodotto residenziale finito per la messa a reddito PRS.

## INCREMENTO DELLA DOMANDA, IN TERMINI QUALITATIVI E QUANTITATIVI

- Crescita della domanda di sostituzione, in aggiunta al primo acquisto
- Case di Nuova Costruzione, più salubri, luminose e attente all'ambiente
- Prodotto personalizzabile per soddisfare le specifiche esigenze
- Ritorno dell'acquisto per investimento (casa come bene rifugio)
- Tassazione e tassi di interesse estremamente vantaggiosi



# Il post Covid - Costi di costruzione

*Ci siamo preparati ad affrontare un incremento, anche significativo, del costo degli appalti non solo aumentando i prezzi di vendita e adeguando la contrattualistica ma anche ottimizzando il prodotto, modificando alcune tecniche costruttive e pianificando con anticipo gli acquisti all'interno di accordi quadro.*



## INCREMENTO DELLA COMPETIZIONE DELLE IMPRESE DI COSTRUZIONE

- A livello geografico: Milano è l'unica città italiana con un mercato in crescita
- A livello di microsettore: il residenziale che beneficia della forte riduzione delle commesse su terziario e commerciale.

## RALLENTAMENTI E AUMENTO DEI COSTI DI ALCUNI MATERIALI E LAVORAZIONI

- Ferro, acciaio e alluminio a causa delle difficoltà dei paesi esportatori
- Semilavorati, legno e polimeri a bassa densità utilizzati nei cappotti anche a causa delle agevolazioni fiscali per il contenimento energetico
- Alcune manovalanze specializzate

## ADEGUAMENTO DELLA CONTRATTUALISTICA

- Clausola di «adeguamento prezzo» nei contratti con i clienti
- Contratti a corpo con le imprese di costruzione

# Il mercato – Dinamiche e crescita dei prezzi

*La carenza strutturale di prodotto sta portando all'aumento dei prezzi (pur rimanendo accessibili per le famiglie), lasciando un ampio spazio di miglioramento prima di raggiungere i benchmark europei.*



Un aumento del 10% dei prezzi di vendita può ammortizzare completamente un aumento dei costi di costruzione del 25% (i costi di costruzione rappresentano meno del 40% dei ricavi totali).

	BUSINESS PLAN	PRIMA CAMPAGNA	SECONDA CAMPAGNA
	4.500 €/mq	4.750 €/mq + 5,6% Lug 20	5.300 €/mq +17,8% Lug 21
	4.300 €/mq	4.900 €/mq + 14% Lug 21	
	3.900 €/mq	4.300 €/mq + 10,3% Gen 21	

## «FULLY ONLINE» SALES

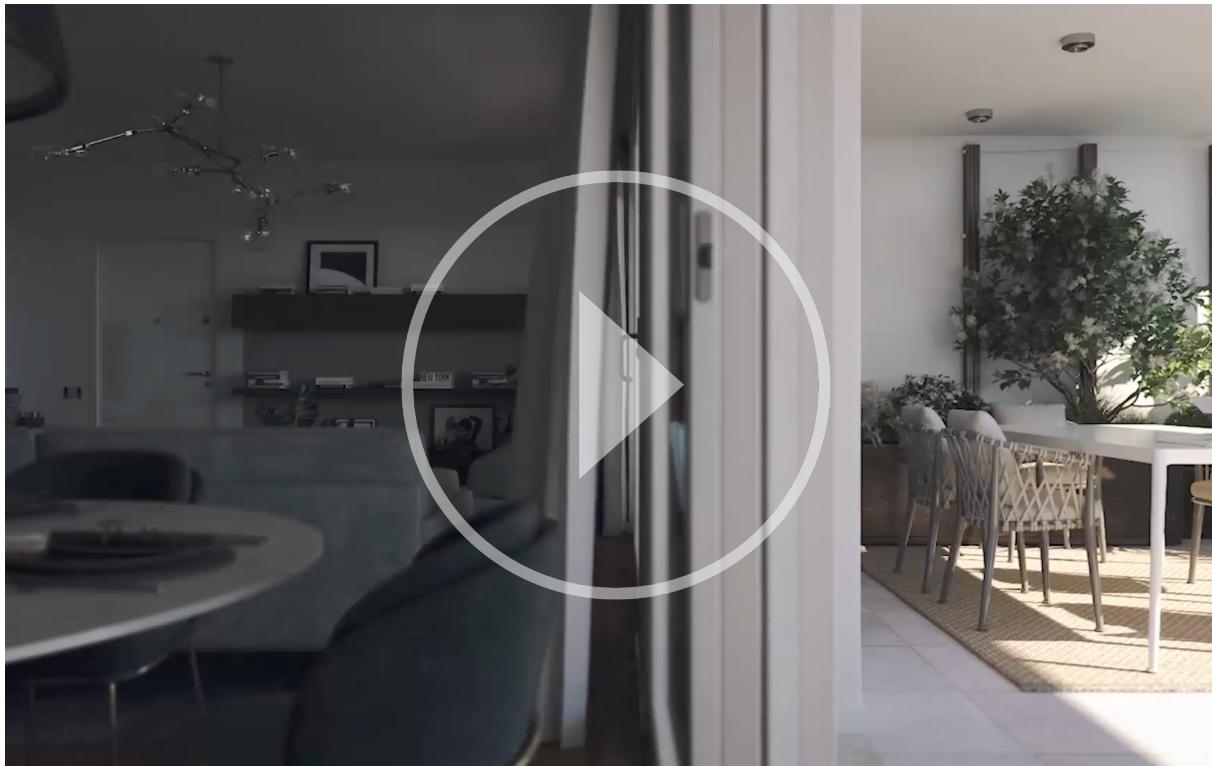
**240.000 VISITATORI UNICI** sul sito

**3.700 UTENTI REGISTRATI**

**1.200 APPUNTAMENTI** (in presenza e online)

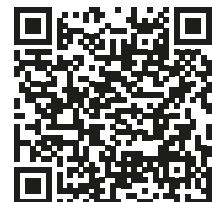
**1 MILIONE** di appartamenti configurati

GUARDA I  
NOSTRI VIDEO



Con il tuo smartphone o tablet, inquadra il codice QR code per scoprire i contenuti multimediali  
oppure copia il link: [https://abitareinspa.com/docs/video/2021-10-11\\_MixVirtualVideoLOGHI\\_Light.mp4](https://abitareinspa.com/docs/video/2021-10-11_MixVirtualVideoLOGHI_Light.mp4)

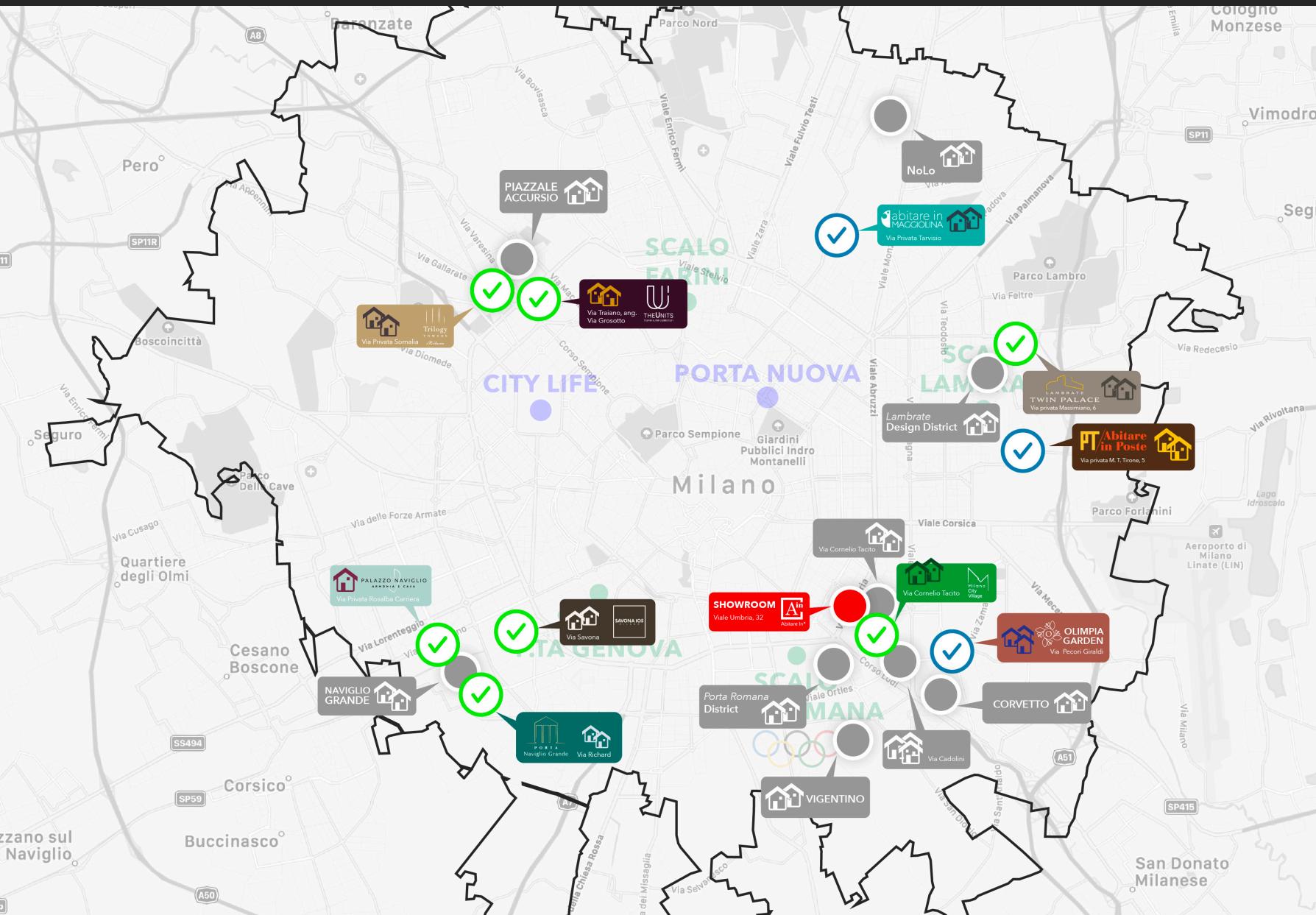
**SCOPRI**



**I CONTENUTI  
MULTIMEDIALI**

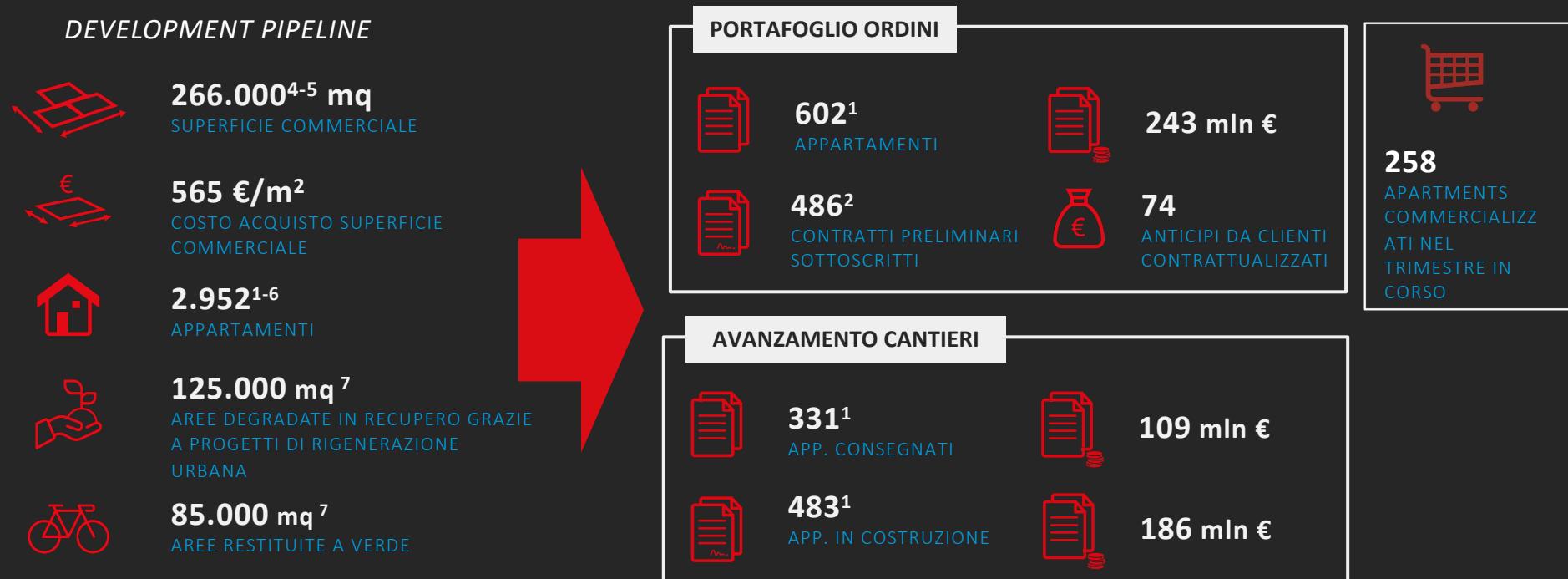
# I progetti in corso di sviluppo a Milano: la nostra pipeline

2.952 appartamenti equivalenti, di cui 474 in consegna nel 2022/2023



# LA PIPELINE: I NUMERI

Anticipando il mercato e in assenza di competitor, anche grazie al mondo del distressed e degli NPL siamo riusciti in 5 anni ad implementare la migliore e più estesa pipeline di progetti di Milano, ad un prezzo di gran lunga inferiore alla media dei valori attuali. Possiamo oggi permetterci di acquistare operazioni con un orizzonte temporale superiore ai 5 anni, mantenendo così basso il valore di carico delle aree.



Note:

- 1) N. di appartamenti ipotizzando un taglio medio di 92mq. Il numero di appartamenti effettivamente realizzati e di contratti sottoscritti, ferma restando la metratura complessiva, potrà variare in funzione della personalizzazione del taglio delle unità immobiliari.
- 2) Può differire dal n. di appartamenti in ragione della dimensione effettiva degli appartamenti venduti. Nelle ultime operazioni AbitareIn ha riscontrato un significativo e progressivo aumento delle dimensioni medie degli appartamenti venduti.
- 3) ---
- 4) Sono compresi 12.800 mq commerciali-pari a 140 appartamenti tipo-su cui è in corso di valutazione lo sviluppo nella formula del co living mediante la controllata Homizy S.p.A
- 5) Di cui 26.000 mq commerciali di ERS
- 6) Di cui 317 appartamenti in ERS
- 7) Su base progettuale e già realizzato.

# Incremento della pipeline – Opportunità del 2021

7 nuovi progetti, per oltre 800 nuovi appartamenti e oltre € 300 mln di ricavi attesi a incremento dell'attuale pipeline, a un costo medio di acquisto di 550 €/mq



# 2017 – 2021: Ricavi\* +900% EBT +1150 %

*Negli anni siamo cresciuti al ritmo tipico del settore tecnologico da cui proveniamo, senza però perdere mai di vista i fondamentali e mantenendo al minimo il nostro profilo di rischio.*

	30/09/2017	30/09/2018	30/09/2019	30/09/2020	30/09/2021 E
<b>RICAVI (MLN €)</b>	<b>9</b>	<b>49**</b>	<b>44,6</b>	<b>73,1</b>	<b>126<sup>1</sup></b>
<b>EBT (MLN €)</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>9,4</b>	<b>12,4</b>	<b>20</b>
<b>PORTAFOGLIO ORDINI (MLN €)***</b>	<b>54</b>	<b>146</b>	<b>190</b>	<b>225,8</b>	<b>310</b>
<b>PORTAFOGLIO ORDINI (UNITA')***</b>	<b>114</b>	<b>248</b>	<b>485</b>	<b>586</b>	<b>800</b>
<b>ANTICIPI CONTRATTUALIZZATI (MLN €)***</b>	<b>14</b>	<b>39</b>	<b>56</b>	<b>69</b>	<b>85</b>
<b>PIPELINE (Appartamenti)</b>	<b>690</b>	<b>1.180</b>	<b>2.050</b>	<b>2.530</b>	<b>2.660</b>
<b>PIPELINE (Valore MLN €)</b>	<b>293</b>	<b>501,2</b>	<b>870,8</b>	<b>1.074</b>	<b>1.253</b>
<b>MUTUI/FINANZIAMENTI DELIBERATI ****</b>	<b>9</b>	<b>94,7</b>	<b>119,2</b>	<b>193,8</b>	<b>217,1<sup>2</sup></b>
<b>DI CUI UTILIZZATI</b>	<b>0,2</b>	<b>27,3</b>	<b>53,9</b>	<b>72,2</b>	<b>89,4<sup>2</sup></b>

Bilancio IFRS – 2017 proformato

\* Netto da acquisto nuove aree

\*\* Il dato sui ricavi è influenzato in modo significativo (in aumento) dagli atti definitivi di compravendita di nuove aree

\*\*\* Dati cumulativi al 30 settembre di ogni anno

\*\*\*\* Quasi integralmente segregati al completamento della singola operazione immobiliare

1. Di cui € 51 mln per acquisto aree

2. Al 30/06/2021

# Siamo un'azienda hi-tech



Modello progettuale proprietario



Integrazione Salesforce + BIM + Amministrazione



Intelligenza artificiale e assistente virtuale disponibile H24



Configuratore online simile all'industria dell'automotive



Realtà virtuale



Piattaforma di e-commerce



Digitalizzazione di tutti i passaggi documentali e firme digitali



Pagamenti online

# Abbiamo sviluppato un modello altamente scalabile e redditivo

*Grazie all'innovazione e all'utilizzo delle nuove tecnologie abbiamo raggiunto i più alti livelli in termini di produttività e redditività, non solo all'interno del nostro settore. Siamo strutturati per crescere ancora, anche grazie all'introduzione di nuovi prodotti e la copertura nuove aree geografiche per meglio soddisfare le esigenze abitative delle nuove famiglie.*

2017 → 2021

**RICAVI PER FULL TIME EQUIVALENT**

**0,6 ml €**

**OLTRE 1,4 ml €**

che salgono a **2,3 ml €** se consideriamo solo i dipendenti escludendo i professionisti

**EBT PER FULL TIME EQUIVALENT**

**0,145 ml €**

**OLTRE 0,42 ml €**

che salgono a **oltre 0,65 ml €** se consideriamo solo i dipendenti escludendo i professionisti

**APPARTAMENTI IN PRODUZIONE PER FULL TIME EQUIVALENT**

**5,37**

**9,25**

**REDDITIVITA' ANNUA SUL CAPITALE INVESTITO**  
(equity raccolta)

**24,9%**

**69,7%**



Build to Share



## Next Step: Homizy Euronext Italia Growth

*Sfruttando le competenze accumulate nello sviluppo, la tecnologia e la massa critica, AbitareIn lancia nel 2019 l'innovativo progetto Homizy.*

*Un veicolo, posseduto all'89% da AbitareIn, che ha raccolto nel 2020 una prima tranche di a/cap ad un valore pre-money di € 34,4 Mln.*

Trasformare "l'abitare" in  
**UN'ESPERIENZA DI CONDIVISIONE** favorendo le connessioni tra le persone, per  
**"FAR SENTIRE A CASA"** chi a Milano ha intrapreso un percorso personale e professionale di crescita

# HOMIZY – PRS: co-living per young professional



## A CHI CI RIVOLGIAMO

Il nostro *co-resident* tipo appartiene alla categoria **YOUNG PROFESSIONAL**:



**ETA' TRA I 20 E I 35 ANNI**



che intraprendono un **PERCORSO LAVORATIVO** in una città diversa da quella di origine



o che sono alla ricerca di una propria **AUTONOMIA ABITATIVA** rispetto alla famiglia



## IL PRODOTTO HOMIZY

HOMIZY è la **DECLINAZIONE IN CAMPO ABITATIVO** della **SHARING ECONOMY**:



**CONDIVISIONE DI BENI-SPAZI-SERVIZI** per nuove opportunità di socializzazione



**USO PERVASIVO DELLA TECNOLOGIA**



**MAGGIORE EFFICIENZA DI GESTIONE** e ottimizzazione delle risorse



Sfruttando le **ECONOMIE DI SCALA** e il **KNOW-HOW** di **ABITAREIN** presentiamo a Milano un prodotto di nuova edificazione, di qualità e design, nella fascia di prezzo dai 550 ai 900 € a camera "all inclusive"



PER NOI  
LA SOSTENIBILITÀ  
È UN VALORE  
FONDANTE



Sustainability®  
Award

Among the 100 Italian excellences  
in sustainability

Forbes

# ESG - la sostenibilità ambientale dei nostri progetti

*L'IMPATTO AMBIENTALE DELLA NOSTRA  
RIGENERAZIONE URBANA:*

Ci preoccupiamo **VERAMENTE** della nostra città  
Facciamo **DAVVERO** del bene al nostro pianeta

Il nostro business **È INTRINSECAMENTE**  
**LEGATO ALLA SOSTENIBILITÀ**



**22.155 MWh/anno**

Risparmio energetico annuale



**2.335 appartamenti**

In classe energetica A o superiore



**35.460 m<sup>2</sup>**

Superficie filtrante



**7.754 t/anno**

Riduzione di emissioni di CO<sub>2</sub> in fase d'uso



**1980**

Alberi piantumati



**114 t/anno**

Emissioni di CO<sub>2</sub> compensate



**3.792 MWh/anno**

Energia da fonti rinnovabili

*Sulla base dei progetti  
attualmente in pipeline*



RICERCA, INNOVAZIONE, SVILUPPO



DIGITALIZZAZIONE



PATENT BOX



RIVOLUZIONE VERDE E TRANSIZIONE ECOLOGICA



EFFICIENZA ENERGETICA E RIGENERAZIONE URBANA

- ECOBONUS
- SUPERECONOBUS 110%
- SISMABONUS
- SUPER SISMABONUS 110%
- ECO+SISMABONUS
- BONUS VERDE

Ecobonus e sismabonus possono generare un credito d'imposta fino a € 95k per lo sviluppatore e il cliente finale

*C'è un considerevole valore, ancora inespresso, in AbitareIn:*



PIPELINE



PRODOTTO, MILANO  
TAILORMADE



FORMIDABILE PIATTAFORMA  
RESA POSSIBILE DALLA  
TECNOLOGIA



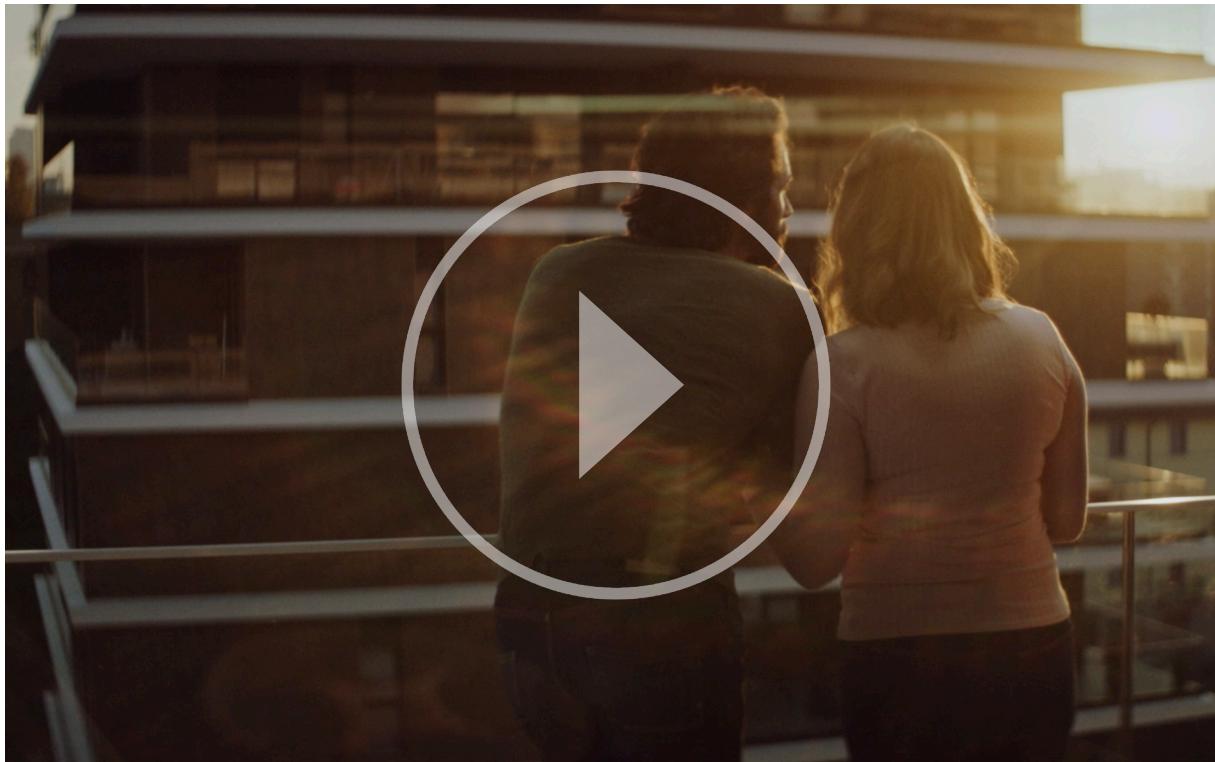
HOMIZY



PNRR, RECOVERY FUND e  
BONUS



GUARDA I  
NOSTRI VIDEO



Con il tuo smartphone o tablet, inquadra il codice QR code per scoprire i contenuti multimediali  
oppure copia il link: [https://abitareinspa.com/docs/video/2020-12-21\\_Ai-video-corporate-50mb.mp4](https://abitareinspa.com/docs/video/2020-12-21_Ai-video-corporate-50mb.mp4)

**SCOPRI**



**I CONTENUTI  
MULTIMEDIALI**