



AbitareIn STAR CONFERENCE

19 MARZO 2024



La nostra MISSION

Soddisfare le aspirazioni abitative delle famiglie di oggi,
adottando un modello di business industriale e scalabile

Progetti residenziali

Focalizzandoci su:

- Prodotto
- Mercato
- Aree geografiche specifiche

abbiamo sviluppato un livello di *know-how* unico, che ci rende i migliori nel nostro settore, lo **sviluppo residenziale**



Per le famiglie

L'età media dei nostri clienti è di 36 anni. Vivono la città e acquistano la casa per viverci. Una tipologia di clienti meno soggetta ai cicli del mercato



Fascia di prezzo *affordable*

Ci rivolgiamo al 60% del mercato



Made in Milano

Un prodotto **Tailor-Made**: il prodotto è il nostro punto di forza e il “*Made in Milano*” il nostro brand.



Nuove costruzioni e ristrutturazioni

Demoliamo o recuperiamo edifici in disuso per realizzare nuovi complessi residenziali



Efficienza energetica e basse spese di gestione

Che consente di risparmiare denaro e di permettersi una rata di mutuo più elevata



Responsabilità

Costruire per rigenerare, con il massimo rispetto per i gli aspetti sociali, ambientali ed energetici



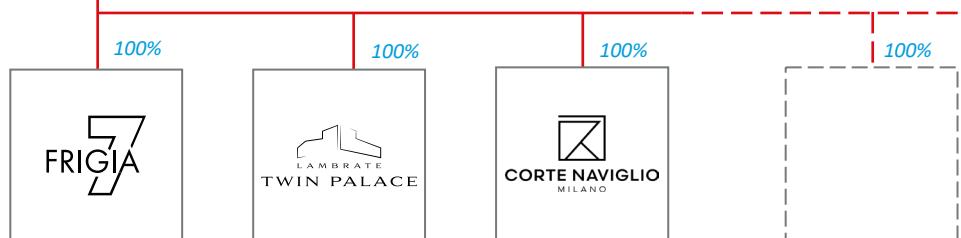
LA STRUTTURA: abbiamo importato le *best practice* europee

- Un progetto, un veicolo, una Banca.
La **compartimentazione dei flussi di denaro** è una garanzia per tutti gli stakeholder.
- **Prima vendiamo, poi costruiamo.** La costruzione non inizia fino a quando non è raggiunto il *break-even* del progetto. Fino a quel momento il mutuo fondiario, sebbene deliberato, non viene utilizzato, se non per l'acquisto dell'area, neutralizzando così qualsiasi rischio legato al debito
- Il nostro modello di business ci permette un **IRR medio superiore al 30%**.



HOLDING

- Quotata sul segmento STAR di Borsa Italiana
- detiene il know-how e il personale che fornisce alle figlie tramite contratto di service
- Finanzia e garantisce le partecipate quando necessario
- Ricavi derivanti dalla vendita di servizi a società partecipate e, a partire da oggi, a selezionati partner esterni, e dividendi provenienti dalle sussidiarie.



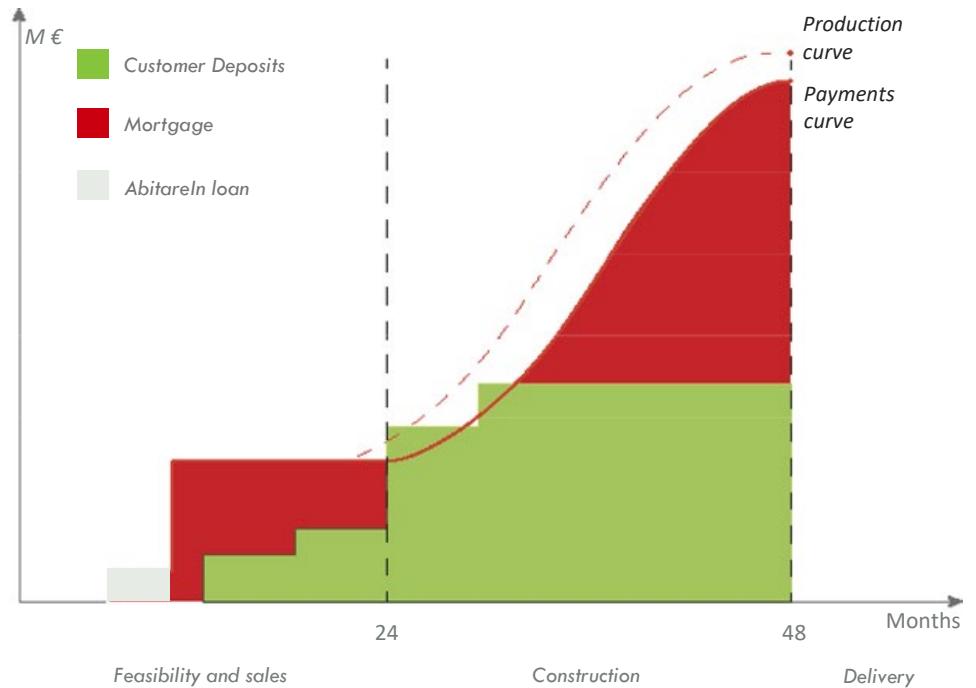
VEICOLI

- Detengono gli immobili
- Assumono esclusivamente debiti a lungo termine, con mutui fondiari garantiti da ipoteca sulla proprietà, suddivisi per singolo appartamento e accollati al cliente al rogitto finale.
- Sottoscrivono i contratti e gli impegni con clienti e fornitori

Oneri finanziari- basso impatto sulle attività di sviluppo

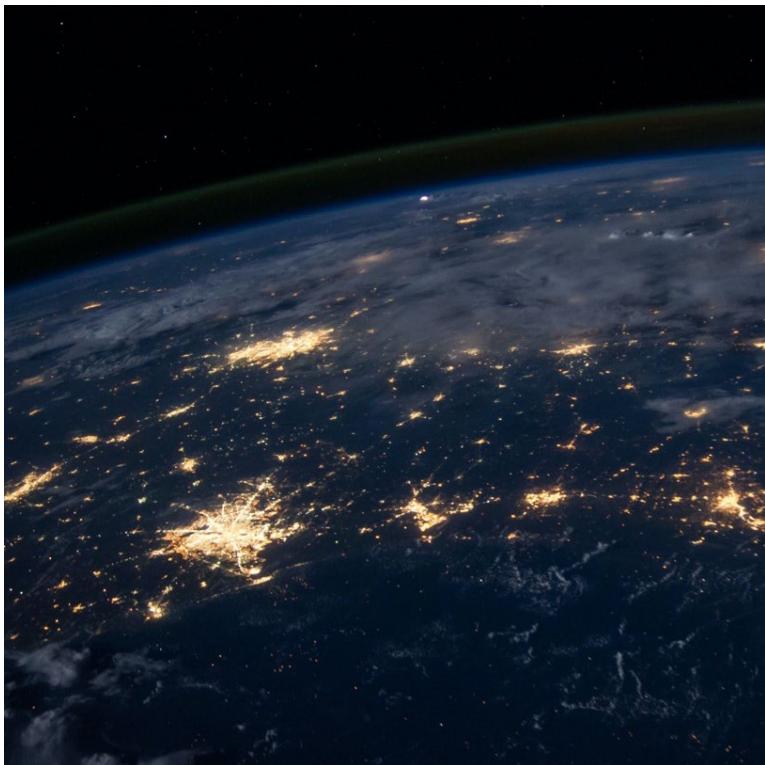
Le caparre dei clienti e la concentrazione della produzione nella fase finale del cantiere comportano che l'incidenza dei costi finanziari non superi l'1% dei ricavi, pari a 0,8 mln di euro in 52 mesi per un'operazione con ricavi per 76 mln di euro

Anche ipotizzando una crescita dell'EURIBOR di 500 bp, l'incidenza dei costi finanziari sarebbe inferiore al 2,2% dei ricavi



* spread 2.5%, customer deposits 27%, bank loan 60%, equity 2 million, guarantee withholding 10%, staged payments based on progress of works at 90 days
- expansionary cycle, site purchase prior to marketing

High Tech Company



Modello progettuale proprietario



Integrazione BIM + Salesforce + Contabilità



I.A. e assistente virtuale h24



Configuratore online simile all'industria dell'automotive



Virtual Reality



Piattaforma di e-commerce per le vendite online



Digitalizzazione di tutta la documentazione e delle firme



Pagamenti online

Il business model

Gestiamo tutte le attività correlate internamente, con le migliori risorse disponibili sul mercato. Appaltiamo la costruzione all'esterno. I lunghi tempi di autorizzazione sono un vantaggio per noi, poiché creano una barriera all'ingresso per i nostri concorrenti, e grazie alla nostra pipeline possiamo iniziare prima e portare avanti diversi progetti in parallelo.

**LAVORI
PREPARATORI**
Bonifica,
demolizioni
e scavi



ITER AUTORIZZATIVO

6-24 mesi. Fino a 4 anni per l'approvazione dei progetti più grossi (arie oltre 15.000 mq o 20.000 mq commerciali)

MARKETING – CONTRATTI PRELIMINARI (PRIMA VENDIAMO, POI COSTRUIAMO)

- Microcampagne Raccolta delle proposte e sottoscrizione dei contratti preliminari (notarili)
- 30% di anticipi versati dai clienti, garantiti da fideiussione assicurativa

COSTRUZIONE

- 21/24 mesi
- Non iniziamo la costruzione fino a quando non abbiamo venduto almeno il 70% delle unità

CONSEGNE - ROGITI

- 3/6 mesi
- No magazzino

Attività svolta internamente 
Attività in outsourcing 

Linee strategiche di business

Il core business di AbitareIn è lo sviluppo residenziale per la vendita a Milano. La società sta inoltre definendo nuove linee strategiche di business per creare valore sfruttando le opportunità di mercato.



PARTENRSHIP VERTICALI

Nuove partnership: collaborazioni con proprietari di ampi patrimoni immobiliari.

AbitareIn mette a disposizione il know how e la sua piattaforma: definizione prodotto, layout interni, progetto architettonico, iter autorizzativo, commercializzazioni, marketing, project & construction management, personalizzazioni, legal e contrattualistica, servizio clienti e post vendita.



RECUPERO EDIFICI ESISTENTI

Focus sul recupero di immobili esistenti:

- Riduzione delle tempistiche di realizzazione
- Iter più semplice
- Riduzione dell'impatto ambientale in fase d'uso e nel processo produttivo



MERCATO RESIDENZIALE ROMANO

Abbiamo fatto il nostro ingresso nel **mercato romano**, con un primo progetto, volto a sfruttare le imminenti **opportunità** di mercato generate dalla **crescente domanda**, nuova **attenzione internazionale** e ridotti rischi di mercato.



BUILD TO RENT: HOMIZY

Fondata nel 2019, Homizy è una SIIQ di cui AbitareIn detiene il 70%, quotata dal 2021 su Euronext Growth Milano.

Build-to-share business model: sviluppo e messa a reddito di stanze, nella formula del co-living Giovani, con un'età compresa tra i 20 e i 35 anni, in cerca di soluzioni abitative che garantiscano **efficienza, servizi innovativi e spazi per socializzare**.

Un percorso di crescita

P&L

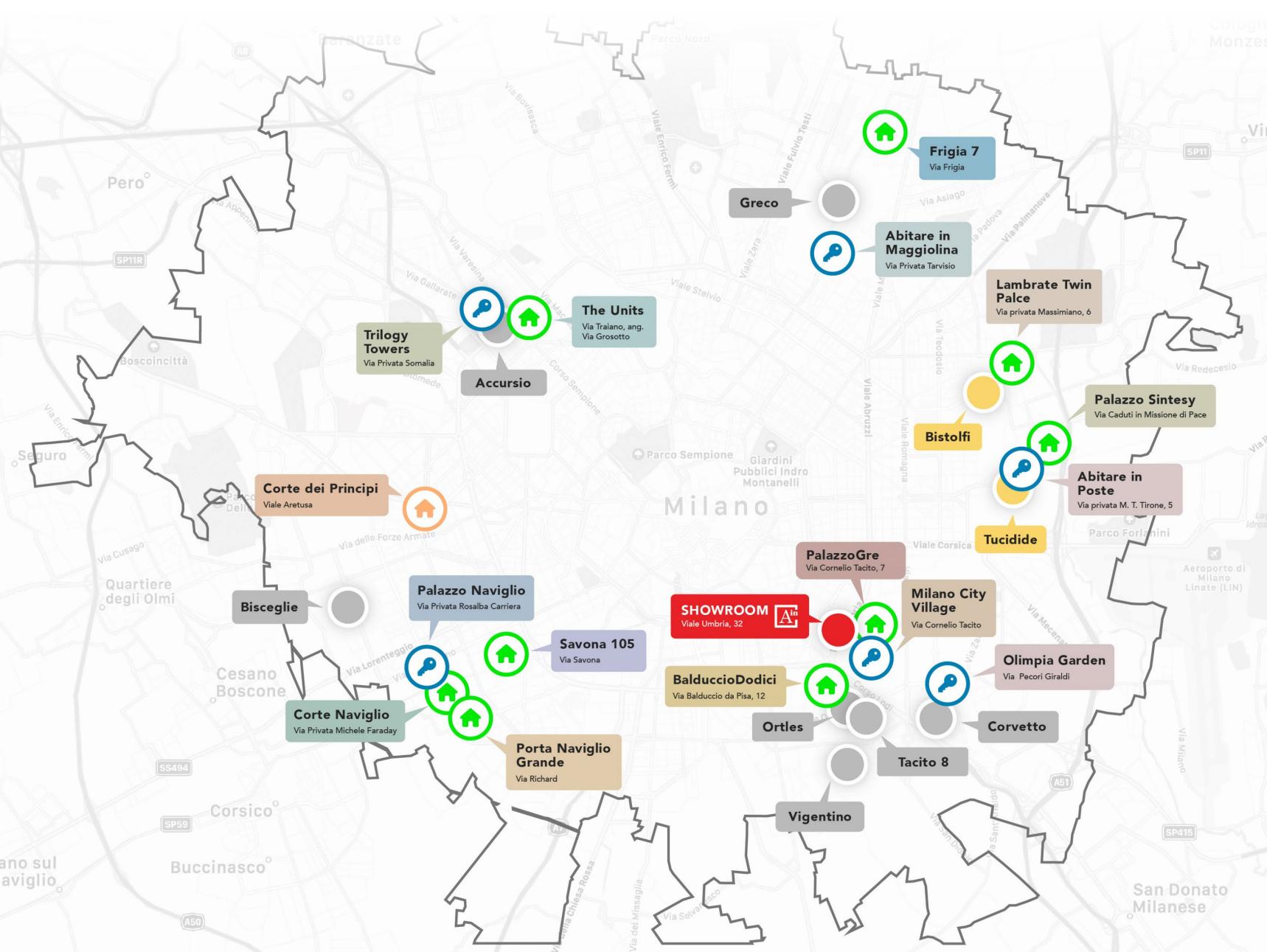
	FY 2020	FY 2021	FY 2022	FY 2023
Totale ricavi	73,1	124,8	122,2	116,3
EBITDA	8,8	18,3	16,1	35,0
EBT	11,2	16,7	11,2	34,2
Utile	9,2	12,2	7,9	24,2
Appartamenti consegnati	41,4	50,4	20,6	235,8

BS

Capitale investito netto	84,5	147,9	212,2	148,2
Indebitamento finanziario netto	26,1	75,1	116,2	38,5
Patrimonio netto	58,3	72,8	96,0	109,6

Valori in Mln €

Progetti in sviluppo: la nostra pipeline su Milano



Consegnate



Commercializzate



In service



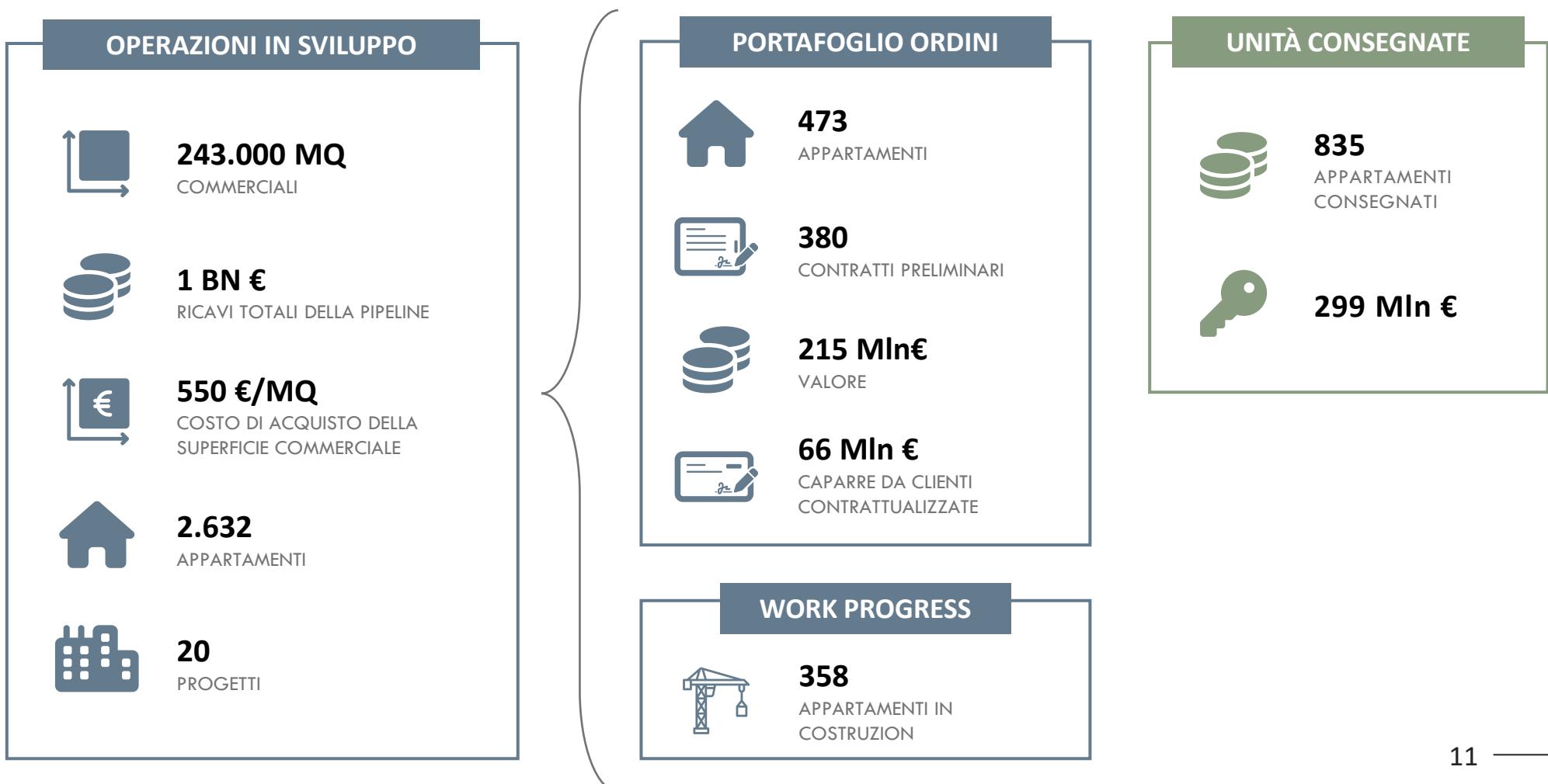
In sviluppo



Homizy

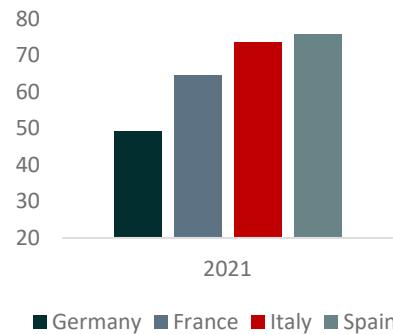
La nostra pipeline

Grazie alle dimensioni e alla eterogeneità della nostra pipeline, implementata **in anticipo rispetto al mercato**, possiamo decidere in modo **opportunistico** quali e quanti progetti avviare, in base alla nostra strategia. L'orizzonte di sviluppo di lungo termine, in cui ci muoviamo in assenza di competitor, ci consente di continuare ad acquistare aree a un **prezzo molto al di sotto dei valori attuali**.

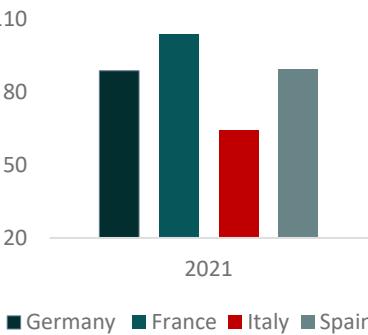


Mercato residenziale italiano

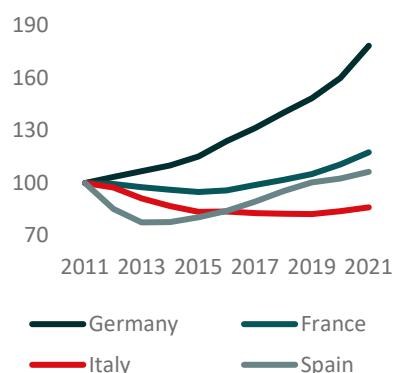
Percentuale di famiglie che abitano in case di proprietà



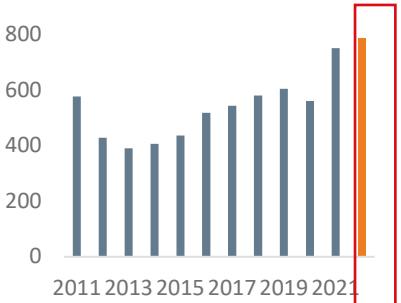
Rapporto tra il debito lordo delle famiglie e il reddito.



Indice prezzi delle case (2011=100)



N° di transazioni in Italia (migliaia)



Alto tasso di proprietà

Alta frammentazione della proprietà immobiliare a causa della forte preferenza degli italiani per la proprietà anziché l'affitto, unita alla propensione agli investimenti nel settore immobiliare

Basso rapporto debito/reddito

Il rapporto debito/reddito dell'Italia è tra i più bassi in Europa, indicando che gli italiani utilizzano più risparmi per finanziare gli acquisti

Spazio per la crescita dei prezzi

I valori immobiliari in Italia sono cresciuti meno rispetto ad altri paesi europei, indicando spazio per una crescita futura

Costante crescita dei volumi

Dal 2013 in avanti, il numero di transazioni in Italia è cresciuto costantemente, raggiungendo un nuovo record nel 2022

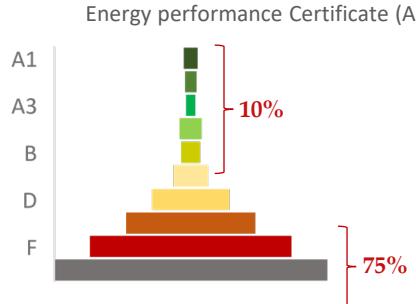
Necessità di nuove case

SCARSITA' DI NUOVE COSTRUZIONI...



La mancanza di prodotto nuovo è la principale causa dell'obsolescenza e dell'inefficienza energetica degli edifici italiani

STOCK RESIDENZIALE AD ALTO CONSUMO ENERGETICO...



In Italia, il 75% degli edifici hanno una classe energetica inferiore alla D (in Francia solo 33%, in Germania 58%)

Source: Assoimmobiliare

...AUMENTARE IL LIVELLO DI COSTRUZIONE E RISTRUTTURAZIONE

L'EFFICIENZA ENERGETICA GUIDA SIA LA LEGISLAZIONE EUROPEA CHE LE SCELTE DEI CONSUMATORI

GLI OBIETTIVI DELLA DIRETTIVA SULL'EFFICIENZA ENERGETICA DEGLI EDIFICI PER GLI EDIFICI RESIDENZIALI SI BASANO SULLE CLASSI ARMONIZZATE DI PRESTAZIONI ENERGETICHE



Class E entro 2030



Class D entro 2033

IMPATTO SULL'ITALIA



Circa 1,9 Mln di edifici necessitano di essere efficientati entro il 2030



Circa 267.000 edifici su cui intervenire ogni anno (con il "Superbonus" sono stati efficientanti circa 400.000 edifici tra 2020-21)

Source: Assoimmobiliare



Gli standard imposti dalla Direttiva sull'Efficienza Energetica degli Edifici (EPBD) prescrivono una massiccia ristrutturazione del patrimonio abitativo



Comporterà ulteriore aumento della differenza di valore tra edifici nuovi e vecchi a causa dell'inefficienza energetica

Contesto demografico ed economico

Crescita popolazione urbana alla base di nuova domanda abitativa

Popolazione	N° nuclei familiari	Grandezza media nuclei familiari	% popolazione tra i 20-34 anni	Reddito imponibile medio nel 2021
 58,8 mln <i>-1,8% tra 10 anni</i>	26,2 mln <i>+2,4% tra 10 anni</i>	2,3 persone	16% <i>16% tra 10 anni</i>	€ 21.776 <i>+12,6% dal 2012</i>
 4,2 mln <i>+1,2% tra 10 anni</i>	2,0 mln <i>+5,7% tra 10 anni</i>	2,1 persone	12% <i>16% tra 10 anni</i>	€ 27.640 <i>+8,8% dal 2012</i>
 3,2 mln <i>+0,4% tra 10 anni</i>	1,5 mln <i>+4,0% tra 10 anni</i>	2,1 persone	16% <i>18% tra 10 anni</i>	€ 35.892 <i>+17,4% dal 2012</i>

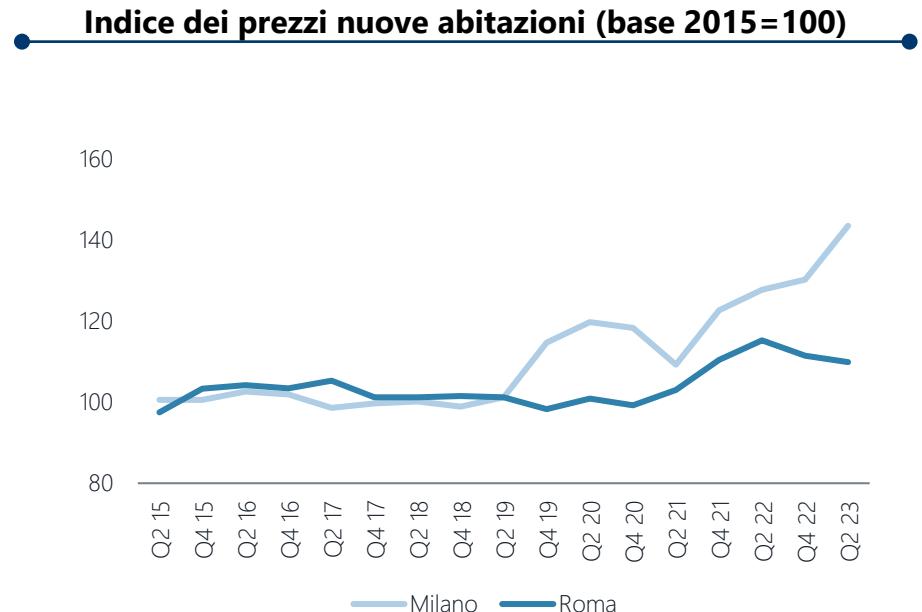


- Se è vero che in Italia la popolazione segue un trend decrescente, nel prossimo decennio si prevede un aumento della popolazione urbana ⁽¹⁾, conseguente alla migrazione delle persone nelle aree urbane (dal 72% al 75% della popolazione totale), corrispondente a una crescita di circa 1,1 milioni di persone
- Principali protagonisti di questo fenomeno Milano e Roma, che registreranno una crescita della popolazione con forte aumento del segmento di età compresa tra i 20 e i 34 anni
- Altro fenomeno demografico importante è il forte incremento previsto nel numero di nuclei familiari nei prossimi 10 anni (+ 640.000 unità). Questo fenomeno si contrapporrà alla riduzione della dimensione media dei nuclei che coinvolgerà principalmente le grandi città
- Secondo il Mef, nel 2021 il reddito medio imponibile di un cittadino italiano era pari a ca. € 22.000, entrambe Roma e Milano risultano essere tra le città più ricche con un reddito ben superiore alla media nazionale

Trend di medio/lungo periodo: focus sul nuovo

Evoluzione prezzi nuove abitazioni

Prezzi medi nuove abitazioni H1 23		
	€/mq	Var YoY
Milano		
Centro	11.600	8,4%
Semicentro	7.200	9,1%
Periferia	4.900	11,4%
Roma		
Centro	11.200	9,8%
Semicentro	5.300	8,2%
Periferia	3.700	12,1%



- Aumento dei prezzi del nuovo prodotto conseguente all'aumento della domanda (già nel 2020 ca. il 60% di chi cercava casa avrebbe voluto vivere in un edificio nuovo o riqualificato)
- La **crescita** del costo dell'abitazione è più **accentuata** nelle zone periferiche delle città

Il valore SOSTENIBILE oltre la rigenerazione urbana

L'obiettivo di AbitareIn è soddisfare la domanda abitativa delle famiglie di oggi adottando un modello di business industriale innovativo e scalabile. Come sviluppatore impegnato in progetti di rigenerazione urbana, l'attività di AbitareIn è intrinsecamente legata alla sostenibilità.

ESG

Built for Planet

	27 EDIFICI DI CLASSE A1 O SUPERIORE
	6,733 MWH/YEAR ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI
	2,048 ALBERI IN PIANTUMAZIONE
	36,200 SQM TERRENO BONIFICATO
	8,566 TONNELLATE RIDUZIONE EMISSIONI DI CO ²

Built for People

	+64% LAVORATRICI DONNE
	0 INCIDENTI SUL LAVORO
	96% DEI DIPENDENTI CON CONTRATTO INDETERMINATO
	346 ORE FORMAZIONE PER I DIPENDENTI
	+23% ASSUNZIONI NEL 2022

Built for Prosperity

	0 CASI DI CORRUZIONE
	48 COMUNICATI STAMPA PUBBLICATI NEL 2022
	92% VALORE ECONOMICO DISTRIBUITO
	100% DEGLI STAKEHOLDERS RICEVONO INFORMATIVA SULLE PROCEDURE ANTI CORRUZIONE