



# 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



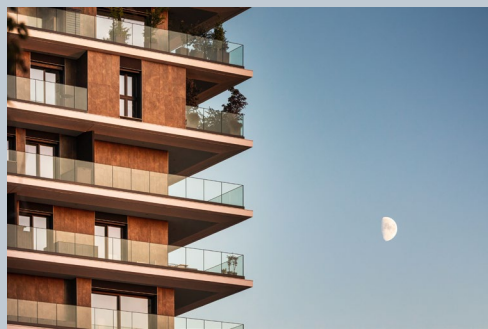
## Efficienza energetica e basse spese di gestione

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

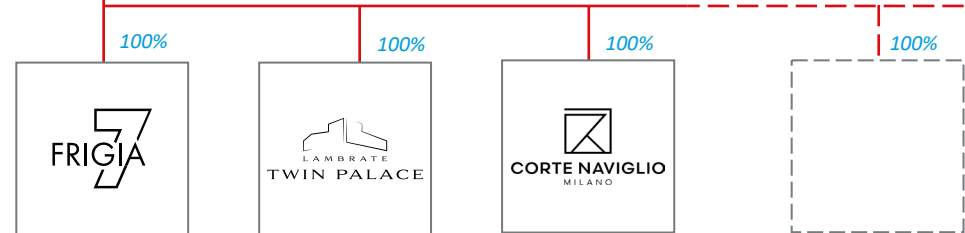
- Un progetto, un veicolo, una Banca.  
La **compartimentazione dei flussi di denaro** è una garanzia per tutti gli stakeholder.
- **Prima vendiamo, poi costruiamo.** La costruzione non inizia fino a quando non è raggiunto il *break-even* del progetto. Fino a quel momento il mutuo fondiario, sebbene 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%.**



Abitare In®

## 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.



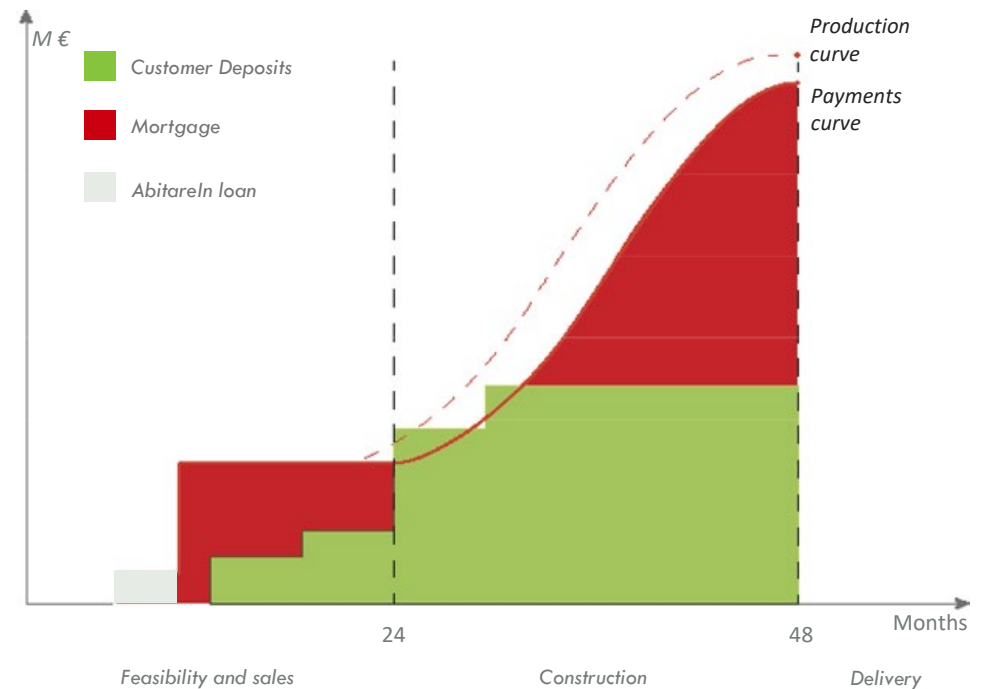
## VEICOLI

- 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 rogito finale.
- Sottoscrivono i contratti e gli impegni con clienti e fornitori

# Oneri finanziari- basso impatto sulle attività di sviluppo

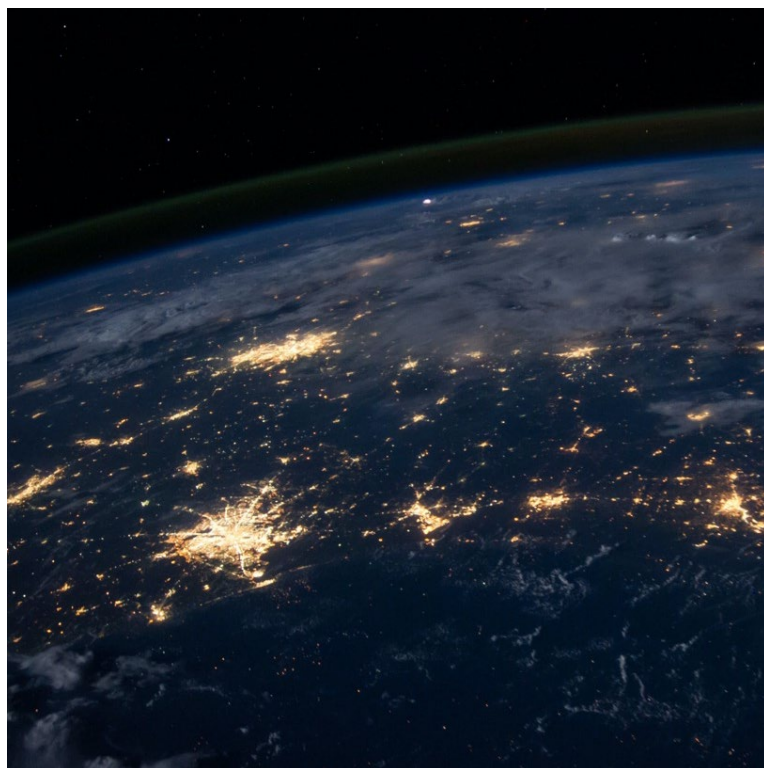
Le caparre dei clienti e la concentrazione della produzione nella fase finale del cantiere comportano che l'incidenza dei costi finanziari non superi l'1% dei ricavi, pari a 0,8 mln di euro in 52 mesi per un'operazione con ricavi per 76 mln di euro

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 (aree 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**.

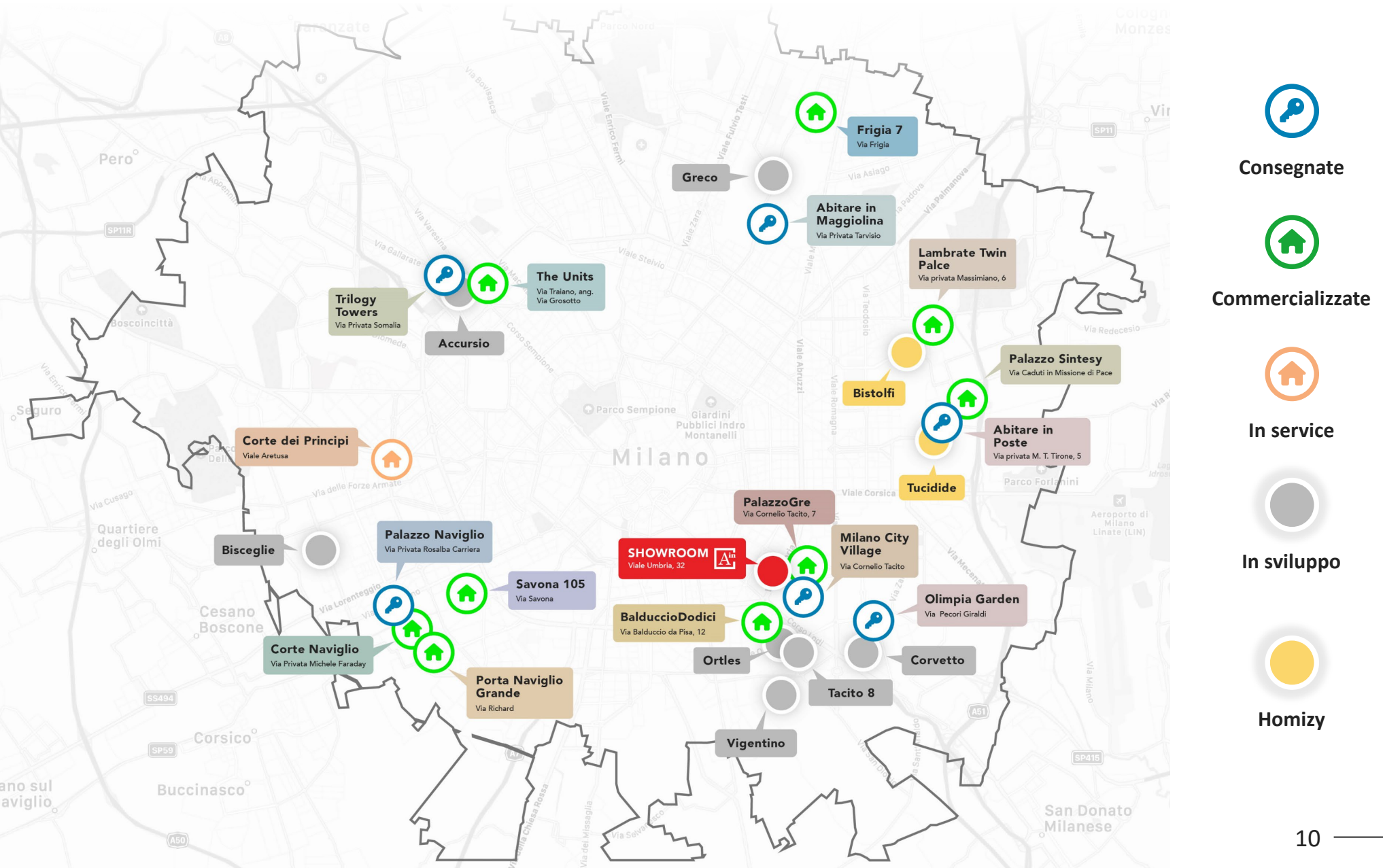


## Un percorso di crescita

	FY 2020	FY 2021	FY 2022	FY 2023	
P&L	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



# 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**.

## OPERAZIONI IN SVILUPPO



**243.000 MQ**  
COMMERCIALI



**1 BN €**  
RICAVI TOTALI DELLA PIPELINE



**550 €/MQ**  
COSTO DI ACQUISTO DELLA  
SUPERFICIE COMMERCIALE



**2.632**  
APPARTAMENTI



**20**  
PROGETTI

## PORTAFOGLIO ORDINI



**473**  
APPARTAMENTI



**380**  
CONTRATTI PRELIMINARI



**215 Mln€**  
VALORE



**66 Mln €**  
CAPARRE DA CLIENTI  
CONTRATTUALIZZATE

## WORK PROGRESS



**358**  
APPARTAMENTI IN  
COSTRUZIONE

## UNITÀ CONSEGNATE



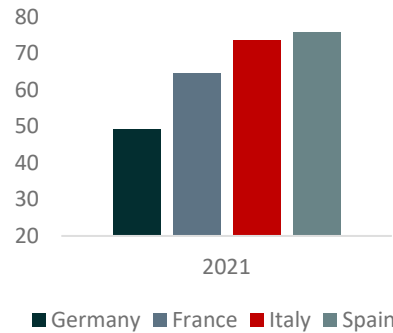
**835**  
APPARTAMENTI  
CONSEGNATI



**299 Mln €**

# Mercato residenziale italiano

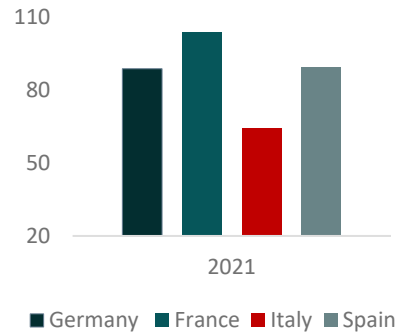
Percentuale di famiglie che abitano in case di proprietà



**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

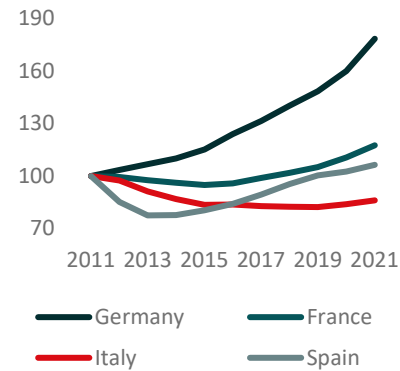
Rapporto tra il debito lordo delle famiglie e il reddito.



**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

Indice prezzi delle case (2011=100)



**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**

N° di transazioni in Italia (migliaia)



**Costante crescita dei volumi**

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

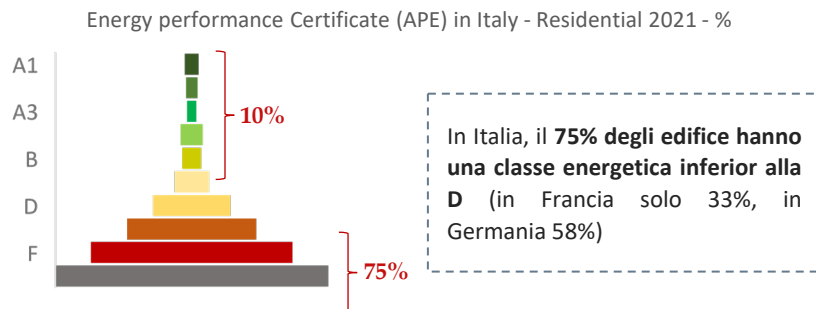
# Necessità di nuove case

## SCARSITA' DI NUOVE COSTRUZIONI...



Source: Assoimmobiliare, Eurostat

## STOCK RESIDENZIALE AD ALTO CONSUMO ENERGETICO...



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 efficientati 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<sup>(1)</sup>**, 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**

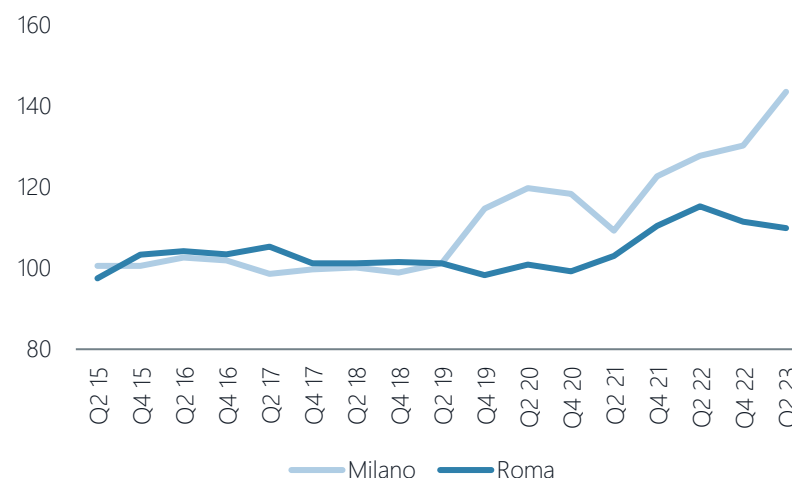
# Trend di medio/lungo periodo: focus sul nuovo

## Evoluzione prezzi nuove abitazioni

### Prezzi medi nuove abitazioni H1 23

 Milano	€/mq	Var YoY
Centro	11.600	8,4%
Semicentro	7.200	9,1%
<b>Periferia</b>	<b>4.900</b>	<b>11,4%</b>
 Roma	€/mq	Var YoY
Centro	11,200	9,8%
Semicentro	5.300	8,2%
<b>Periferia</b>	<b>3.700</b>	<b>12,1%</b>

### Indice dei prezzi nuove abitazioni (base 2015=100)




- 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<sup>2</sup>


### 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