



AbitareIn

STAR CONFERENCE
27 MARZO 2025



LA NOSTRA MISSION

Soddisfare i BISOGNI ABITATIVI 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



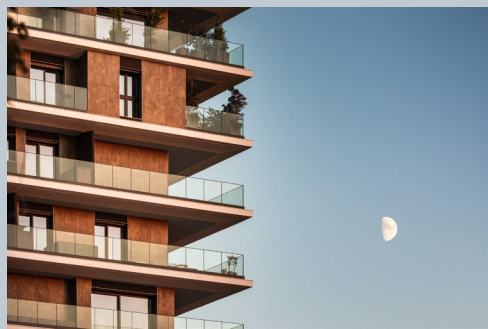
Efficienza energetica e basse spese di gestione

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.

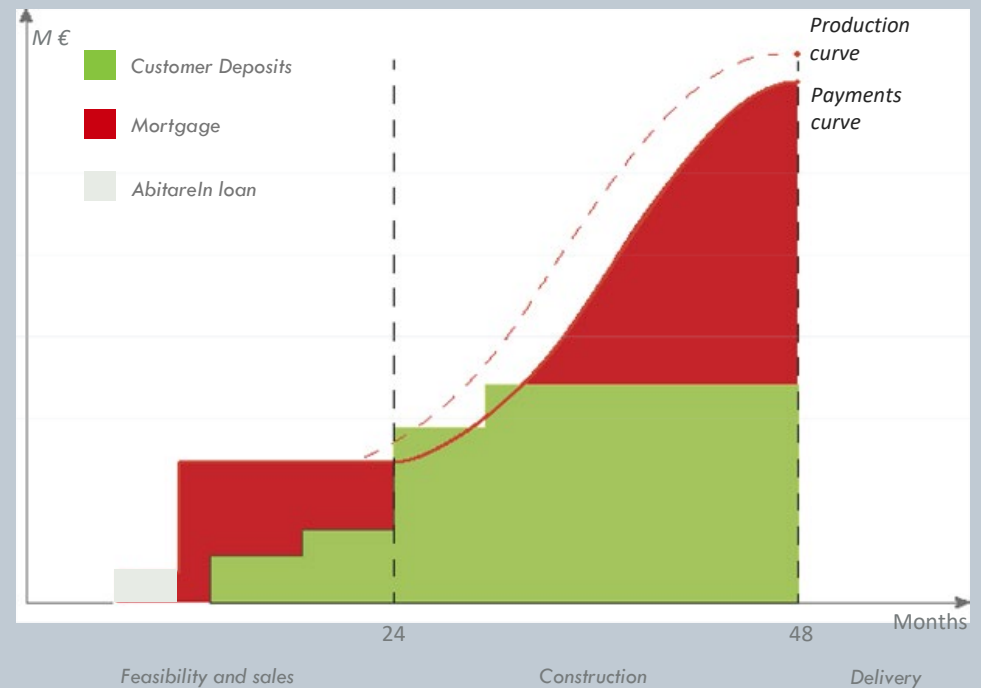
VEICOLI

- 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

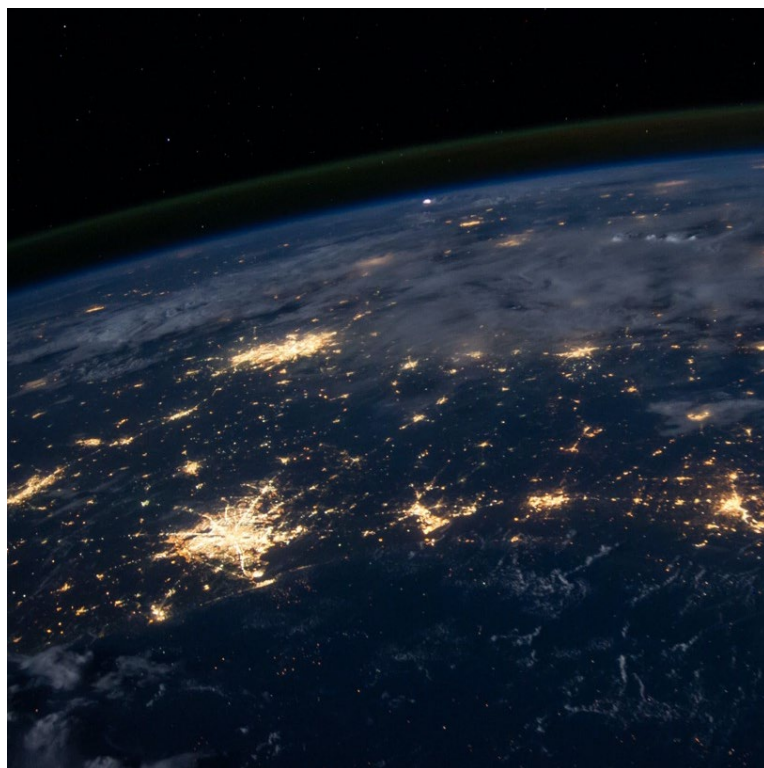
Le caparre dei clienti e la concentrazione della produzione nella fase finale del cantiere comportano che l'incidenza dei costi finanziari non superi l'1% dei ricavi, pari a 0,8 mln di euro in 52 mesi per un'operazione con ricavi per 76 mln di euro

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

LINEE STRATEGICHE DI BUSINESS

AbitareIn, in attesa della risoluzione della questione urbanistica a Milano e per capitalizzare sulle nuove opportunità di mercato, ha definito nuove linee guida strategiche. Queste correranno in parallelo con lo sviluppo residenziale a Milano, con un focus sulla crescita e una gestione efficiente dei progetti.

PARTENRSHIP VERTICALI

- 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

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



ROMA, FIRENZE E ALTRI MERCATI RESIDENZIALI

- 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.
- Allo stesso tempo, stiamo approfondendo i nostri studi e stringendo partnership per Firenze e altre città, ampliando la nostra portata ed esplorando nuove strade per la crescita.



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.



Projects under development: our pipeline in Milan



Consegnate



Commercializzate



In sviluppo



Homizy

La nostra pipeline

OPERAZIONI IN SVILUPPO



225.000 MQ

COMMERCIALI



645 €/MQ

COSTO DI ACQUISTO DELLA
SUPERFICIE COMMERCIALE



2.480

APPARTAMENTI



20

PROGETTI

PORTAFOGLIO ORDINI



481

APPARTAMENTI



396

CONTRATTI PRELIMINARI



219 Mln€

VALORE



63,6 Mln €

CAPARRE DA CLIENTI
CONTRATTUALIZZATE

WORK PROGRESS



335

APPARTAMENTI IN
COSTRUZIONE

UNITÀ CONSEGNATE



841

APPARTAMENTI
CONSEGNATI



314 Mln €

MERCATO RESIDENZIALE DI MILANO



PREZZO MEDIO DI VENDITA: 5.400
€/MQ (+0,9% RISPETTO AL 2023)¹

NUOVE COSTRUZIONI:
6.520 €/MQ²



INCREMENTO DELLA DOMANDA
(+16,8%)³



TRANSAZIONI: IV TRIM 2024: + 9,5%
RISPETTO AL IV TRIM 2023⁴

1. Immobiliare.it Insights
2. Idealista.it
3. Immobiliare.it Insights
4. OMI



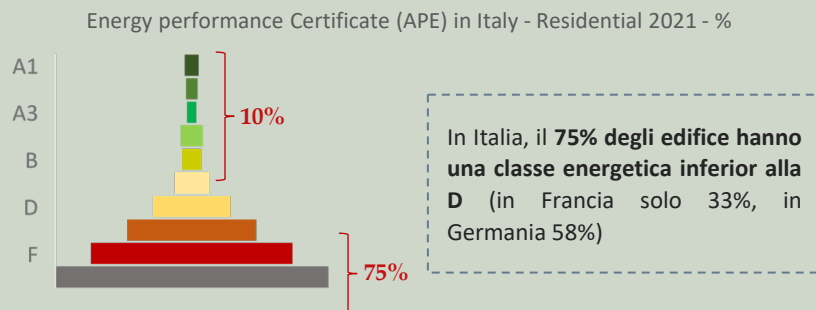
Necessità di nuove case

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