



# Company Presentation

**22-23 Ottobre 2024** - NEXTGEMs Conference

EMMA  VILLAS

# At a Glance

- **Emma Villas** è un tour operator incoming, **leader** nel settore degli **affitti turistici di ville, casali e dimore di pregio** con piscina privata, a cui sono abbinati prodotti e servizi aggiuntivi al soggiorno.
- È il **primo operatore in Italia per numero di proprietà di lusso gestite in esclusiva**, con **presenza capillare in 16 regioni**, principalmente in Toscana e Umbria.

**+18**

Anni di expertise nel Luxury Vacation Rental

**+55mila**

Ospiti ogni anno provenienti da tutto il mondo

**+20mila**

Clienti con consensi mktg nel database della piattaforma EV

**4**

Flagship Store

**+650**

Proprietà in esclusiva nel 1H24\*

**86%**

Clienti finali di nazionalità estera nel 1H24

**7.742**

Settimane prenotate nel 2024\*\* (vs 7.633 nel FY23)

**ca. 100**

Professionisti nel team

\* Numero di proprietà contrattualizzate al 30 giugno 2024 (vs +600 nel FY23).

Le proprietà contrattualizzate sono tutte le ville acquisite da EV e il numero può differire dal numero di ville commercializzate (che hanno registrato ricavi) alla stessa data. Il numero di ville commercializzate da EV che hanno generato fatturato nel 2023 sono pari a 543 (+10% vs 2022) e a 621 al 7 ottobre 2024 (+14% vs 2023).

\*\* Osservatorio Emma Villas al 30.09.2024. Nei 9M24 il totale delle prenotazioni ammonta a 6.068 (+3% vs 9M23). Nel FY23 a 6.015 (+6% vs 2022).



# Storia



# Modello di Business

Emma Villas offre un modello unico e integrato per:

## Proprietari

Valorizzazione  
tutela e  
gestione  
della  
proprietà

EMMA VILLAS

Interlocutore  
unico

## Ospiti

Esperienza  
unica  
di soggiorno



1.

**MARKETING E  
COMUNICAZIONE**

Ufficio Marketing



2.

**ACQUISIZIONE CONTRATTI DI  
GESTIONE IN ESCLUSIVA**

Portfolio Development



3.

**CANALI DI VENDITA**

Sales & Booking



4.

**GESTIONE ORDINARIA E  
STRAORDINARIA**

Ufficio Property  
Management e Quality



5.

**ASSISTENZA CLIENTI**

Ufficio Concierge



# Value Chain e Business Process

## AZIONI DI MARKETING PROPRIETARI-OSPITI



## ACQUISIZIONE PROPRIETÀ IN ESCLUSIVA



## PRENOTAZIONI E RETI DI VENDITA



## GESTIONE PROPRIETÀ



## SERVIZI PER GLI OSPITI

### ONLINE/OFFLINE

- SEO e SEM
- Gestione emmavillas.com, Blog
- Mailing e newsletter
- Social Media e Youtube
- Video e Spot TV
- Multicanalità OTA/portali turistici
- Cataloghi e Brochure (carta/digital)
- Eventi: Fiere e Emma Villas tour
- Advertising su quotidiani /riviste
- PR e Gestione Ufficio Stampa

**~70%**

% di investimenti in SEM su Google Ads sul totale investimenti in marketing nel 2023

**22,9%**

Quota accessi diretti al sito Emma Villas (vs 18,1% del 2022)

**1. RICHIESTA DIRETTA** DEI PROPRIETARI

**2. SOLIDA RETE COMMERCIALE** SUL TERRITORIO NAZIONALE

**>80 figure:**

- 1 General Manager**
- 2 Specialist**
- 4 Commerciali Interni**
- 17 Master Dealer**
- 65 Dealer/Ambassador**



**Evoluzione numero proprietà**

**CANALE DIRETTO (71%** delle prenotazioni 2023, high performance)

### SITO WEB



- Disponibilità 24/7 e accessibilità

### UFFICIO BOOKING



- Team multilingua
- Disponibilità 7/7 per almeno 10h
- Costante supporto fino al soggiorno



**CANALE INDIRETTO (29%** delle prenotazioni 2023, OTA e collaborazioni)



**Incremento settimane prenotate**

### PROPERTY MANAGEMENT

Gestione annuale e stagionale della proprietà e coordinamento del personale addetto alla locazione e manutenzione.

Su richiesta del proprietario: *check-in/check-out ospiti, servizi di pulizia, noleggio e lavaggio biancheria.*

**50 Property Manager**

### QUALITY CHECK

Controlli periodici sulle proprietà (elevati standard di qualità)

**6 Professional**  
**34 Quality Inspector**

Villas specialist dedicato

### VALORIZZAZIONE

Interventi di ristrutturazione e migliona, su richiesta dei proprietari (progetto ReHome).

### GUEST CONCIERGE

- Servizio di Guest concierge dedicato a disposizione degli ospiti
- Assistenza per prenotazione servizi e esperienze esclusive (*cuoco privato, autokit viaggio, prima spesa, visite enogastronomiche*)
- Gestione del feedback post soggiorno

**5 Conciierge interni**



Smart Hospitality: App «Emma»

\* Dati al 31 dicembre 2023.

# Competenze e Piattaforma tecnologica

## INTERMEDIARIO DI PROPRIETÀ IN ESCLUSIVA



### Competenze

25+ anni di esperienza nel settore villas rental

### Academy

Formazione continua per sviluppo figure stabili e nuove risorse aziendali



### Tool Tecnologici

- CRM
- App «Emma»
- Tool valorizzazione proprietà
- Power BI - monitoraggio fasi operative
- Api e Mktg Automation

### Procedure

- Acquisizione e gestione ville
- Quality
- Property management
- Concierge
- Smart Hospitality

Azioni di marketing online e offline

Spot TV



Social



Digital marketing



### RETE DI ACQUISIZIONE

Canale diretto

- Agenti e Specialist

Canale indiretto

- Dealer/Brand Ambassador

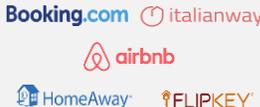
### RETE DI VENDITA

Canale diretto

- Ufficio Booking
- Sito web

Canale indiretto

- Piattaforme online e collaborazioni



### PROPRIETARI

- > Smart Hospitality
- > Selezione ed esclusività
- > Reddito immediato e garantito
- > Gestione prenotazioni

- > EV Owners Club
- > Copertura assicurativa
- > Multicanalità gratuita
- > Promozione delle ville
- > ReHome

Gestione attiva ville e controllo periodico qualità grazie a rete di:

- > Property manager
- > Quality Inspector

### CLIENTI

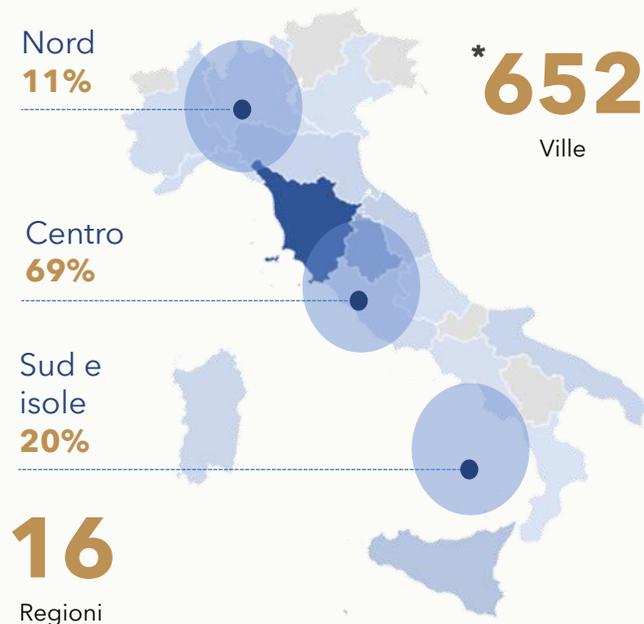
- > Assistenza 7/7 gg
- > Guests concierge
- > Rateizzazione soggiorni
- > Polizza annullamento soggiorno
- > Polizza sanitaria
- > Garanzia Zer0dep

## OFFERTA DI PROPRIETÀ IN AFFITTO IN ESCLUSIVA

## DOMANDA DI PROPRIETÀ IN AFFITTO IN ESCLUSIVA

# Leadership Proprietà in Esclusiva

## Distribuzione Capillare delle Proprietà in Italia



- Numero di proprietà contrattualizzate al 30 giugno 2024. Le proprietà contrattualizzate sono tutte le ville acquisite da EV ed il numero può differire dal numero di ville commercializzate, ossia dal numero di ville che hanno registrato ricavi alla stessa data. Il numero di ville commercializzate da EV che hanno generato fatturato nel 2024 è pari a 621 al 7 ottobre 2024 (pari a 543 nel 2023).

## Tipologia di contratti\*\*



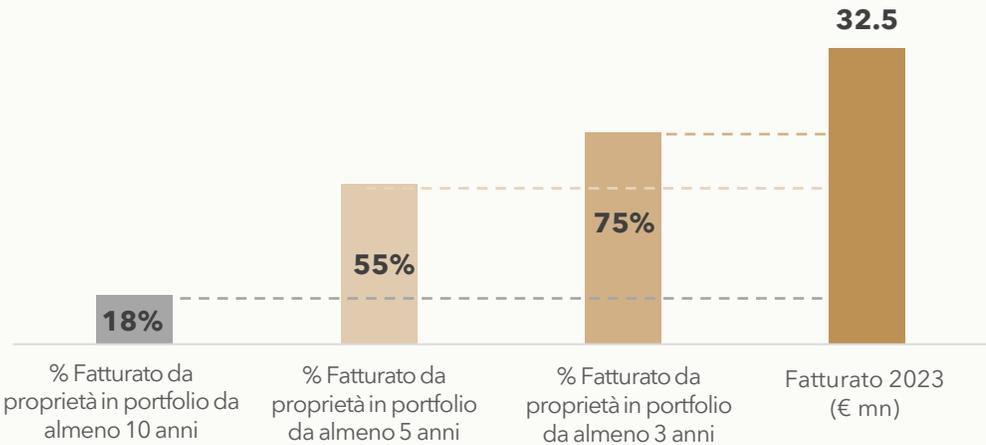
\*\* al 30 giugno 2024.

## Vantaggi della gestione in esclusiva

- Prenotazione online con conferma immediata
- Pianificazione LT investimenti e marketing
- Politiche di pricing autonome
- Flessibilità di calendario
- Garanzia elevati standard qualitativi
- Booking obbligatorio su piattaforma

# Elevata fidelizzazione di proprietari e clienti

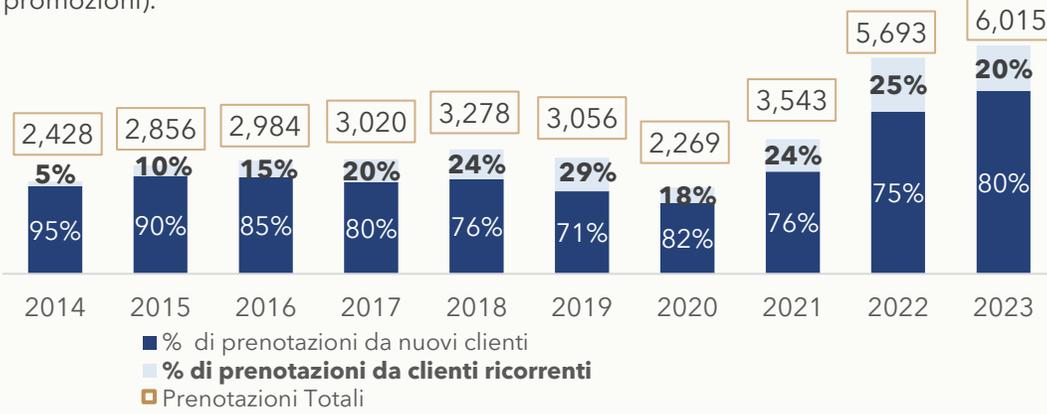
## Fidelizzazione proprietari



Durata di collaborazione superiore alla durata standard dei contratti stipulati (biennali)

## Fidelizzazione clienti

Solida base di clienti ricorrenti, che hanno già soggiornato una o più volte in passato, anche per effetto delle iniziative dedicate (campagne di comunicazione e promozioni).



## Diversificazione per nazione di provenienza

Breakdown prenotazioni per area geografica nel 1H24:



# Mercato di riferimento in crescita

## Potenziale del Mercato «Short Rent» di Lusso



**2,5mln**  
Numero ville in Italia

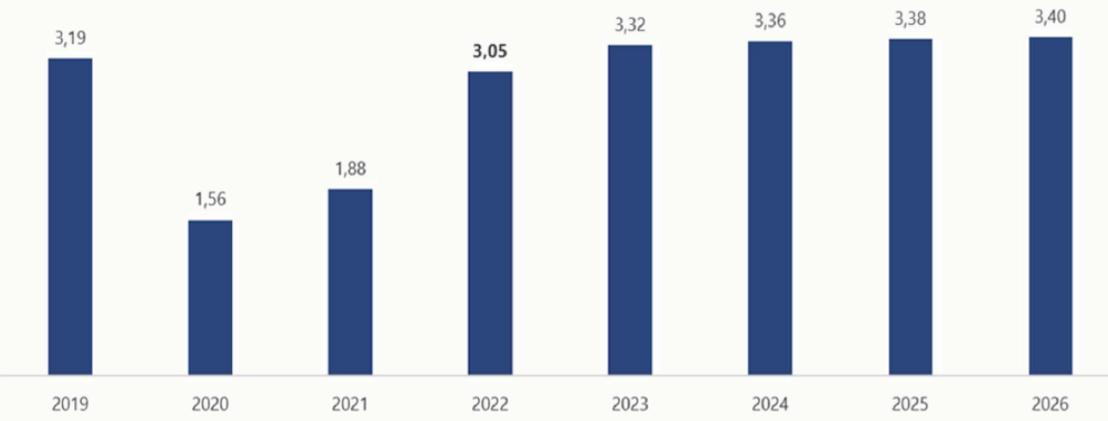
Fonte: Osservatorio del Mercato Immobiliare, AIGAB



**20-30mila**  
Operatori professionali e non coinvolti nell'affitto breve

### Vacation Rental Market in Italia (€mld)

«Vacation Rental» in Italia nel 2024 atteso a €3,4 mld



Fonte: Statista, Vacation Rental Market Outlook, Luglio 2023



# Solida Management Expertise e know-how professionale



**G. Bisogno**  
Founder, Presidente e AD

Fondatore di EV e pioniere del villas rentals in Italia avendone individuato le grandi potenzialità già a partire dagli anni '80 quando da agente immobiliare ha iniziato a focalizzare la propria attività nelle ville.



**M. Lupi**  
CFO, IRM

Dal 2007 in EV, con oltre 15 anni di esperienza in administrations, finance e accounting, è il CFO. Ha una conoscenza dell'azienda a 360°, con focus specifici su strategie di sviluppo, analisi budget, IT e gestione dei vari dipartimenti.



**G. Tordi**  
General Manager

Dal 2019 in EV con un focus sullo sviluppo dei mercati e dei canali di vendita in Italia e all'estero e sull'innovazione. Oltre 25 anni di esperienza in gruppi internazionali con un focus su marketing strategico, business innovation e sostenibilità. Ha lavorato in diversi settori consulting, banking, innovation.



**G. Leprini**  
Direttore Operations

Dal 2005 in Emma Villas, ha seguito la nascita e lo sviluppo dell'Azienda. Precedentemente direttore di Azienda in ambito industriale con competenze nella gestione di progetti, team e risorse per la realizzazione degli obiettivi aziendali. Spiccata esperienza nella negoziazione di contratti e accordi nel campo immobiliare e del vacations

## Emma Villas Academy



Attività di formazione su piattaforma proprietaria EV (IT), processi e funzioni aziendali

## Figure professionali formate tramite Academy



**65** Master Dealer/Dealer    **40** Property Manager    **38** Quality Inspector  
**8** Sales manager    **12** Concierge    **4** Marketing    **8** Administration

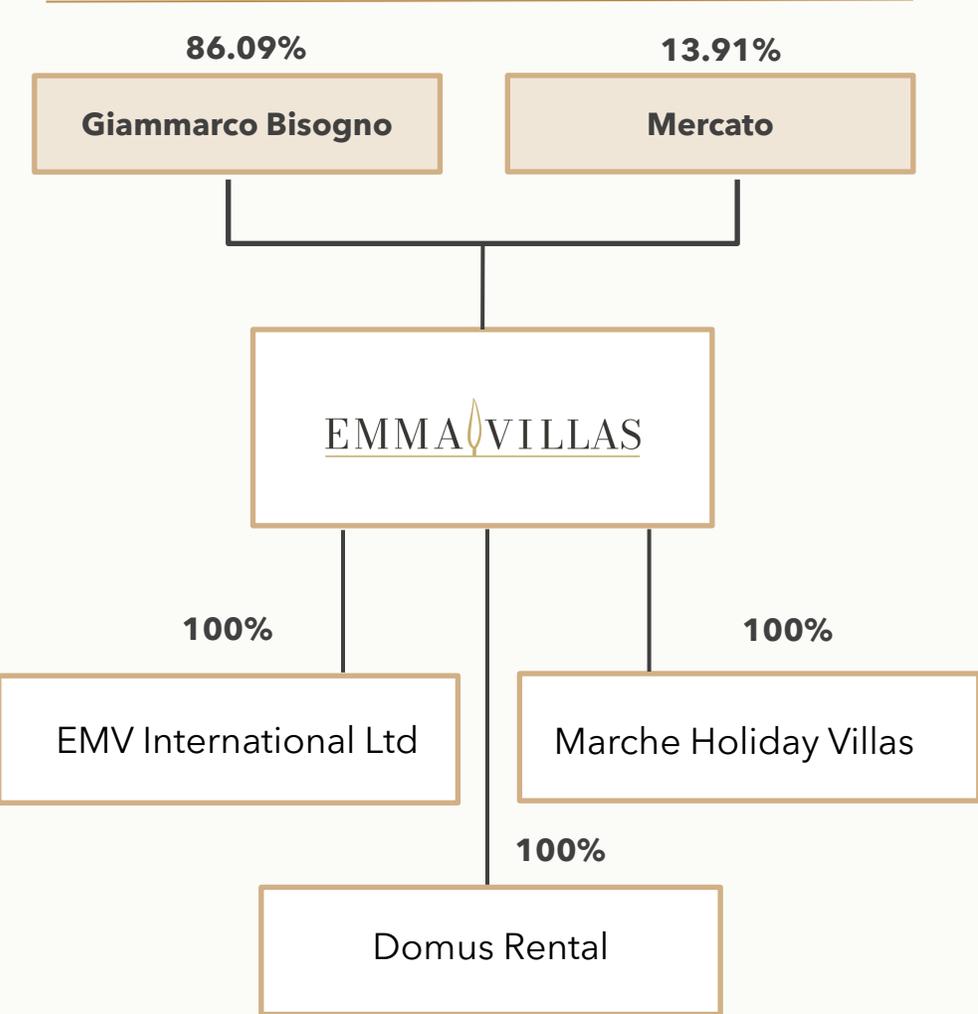
## Sedi Academy

Al 31 Dicembre 2023.



# Azionariato e Governance

## Azionariato e Struttura



## CdA

Membri del CdA	Ruolo
Giammarco Bisogno	Presidente e AD
Giovanni Tordi	Consigliere
Monia Lupi	Consigliere
Raffaele Romanucci	Consigliere
Duccio Galletti	Consigliere Indipendente

## Collegio Sindacale

Membri del Collegio Sindacale	Ruolo
Andrea Bonghi	Presidente
Claudio Tabarroni	Sindaco
Roberto Neri	Sindaco

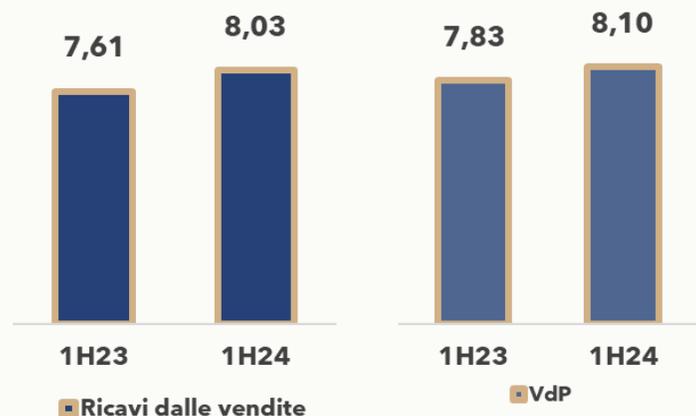
Società di revisione **BDO**



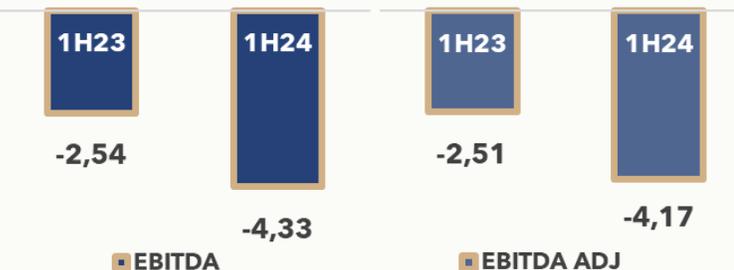
# Financial Highlights 1H2024

- Ricavi e valore della produzione in crescita.
- Margini e Risultato netto riflettono la stagionalità del settore, che in termini di performance economiche si concretizza nel secondo semestre, con concentrazione dei ricavi prevalentemente nel periodo estivo giugno/settembre e distribuzione dei costi che non segue lo stesso andamento nel corso dell'anno.
- IFN (Cash positive) in crescita per effetto degli anticipi ricevuti all'atto delle prenotazioni da parte dei clienti.

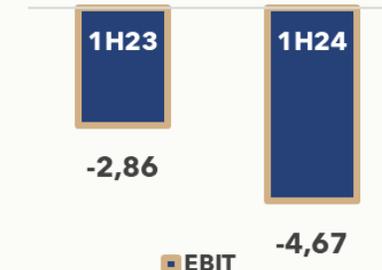
## Ricavi da Vendite / VdP (€M)



## EBITDA / EBITDA Adj. (€M)



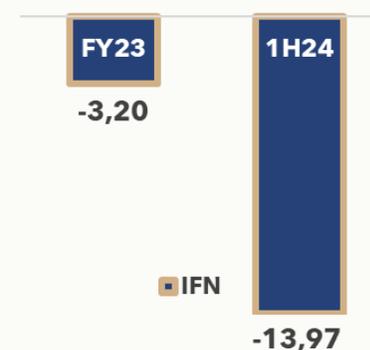
## EBIT (€M)



## Risultato Netto (€M)



## IFN Cash Positive (€M)



**€31,5mn**

Il fatturato al 31/08/2024, che rappresenta anche parte delle future prenotazioni (sett./dic. 2024) già confermate

In base a tali fatture emesse al 31/08/2024, la perdita 1H24 risulterebbe già completamente assorbita.

# Prospetti di Conto Economico e Stato Patrimoniale 1H24

## Conto Economico riclassificato 1H24/1H23

(Dati in migliaia di Euro)	30/06/2024	% (*)	30/06/2023	% (*)	Var%
Ricavi delle vendite	8.031	99%	7.610	97%	6%
Variatione rimanenze prodotti in corso di lavor., semilavorati e finiti	-2	0	83	1%	-103%
Variatione dei lavori in corso su ordinazione	-	0	-	0%	n/a
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	-	0	-	0%	n/a
Altri ricavi e proventi	71	1%	135	2%	-47%
<b>Valore della produzione</b>	<b>8.100</b>	<b>100%</b>	<b>7.828</b>	<b>100%</b>	<b>3%</b>
Costi delle materie prime, sussidiarie e di merci al netto della var. Rimanenze	-5.724	71%	-4.982	64%	15%
Costi per servizi	-4.632	57%	-4.142	53%	12%
godimento beni di terzi	-238	3%	-203	3%	17%
Costi del personale	-1.063	13%	-507	6%	109%
Oneri diversi di gestione	-611	8%	-499	6%	22%
<b>EBITDA Aggiustato</b>	<b>-4.167</b>	<b>-51%</b>	<b>-2.506</b>	<b>-32%</b>	<b>-66%</b>
Proventi straordinari	-	0%	-	0%	n/a
Oneri straordinari	-161	2%	-38	0%	319%
<b>EBITDA</b>	<b>-4.328</b>	<b>53%</b>	<b>-2.544</b>	<b>-33%</b>	<b>-70%</b>
Ammortamenti e svalutazioni	-345	4%	-313	4%	10%
Accantonamenti	-	0%	-	0%	n/a
<b>EBIT (**)</b>	<b>-4.673</b>	<b>-58%</b>	<b>-2.858</b>	<b>-37%</b>	<b>-64%</b>
Risultato finanziario	-23	0%	-18	0%	30%
<b>EBT</b>	<b>-4.696</b>	<b>-58%</b>	<b>-2.875</b>	<b>-37%</b>	<b>-63%</b>
Imposte d'esercizio	1.112	14%	685	9%	62%
<b>Risultato d'esercizio</b>	<b>-3.584</b>	<b>-44%</b>	<b>-2.19</b>	<b>-28%</b>	<b>-64%</b>

(\*) Incidenza rispetto il Valore della produzione.

(\*\*) EBITDA indica il risultato della gestione operativa prima delle imposte sul reddito, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni, della svalutazione dei crediti e degli accantonamenti a fondi rischi e oneri. L'EBITDA non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili internazionali e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi del Gruppo. Poiché la composizione dell'EBITDA non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e quindi non risultare con essi comparabili. (\*\*\*) EBIT indica il risultato prima delle imposte sul reddito e dei proventi e oneri finanziari. L'EBIT pertanto rappresenta il risultato della gestione operativa prima della remunerazione del capitale sia di terzi sia proprio. L'EBIT non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili internazionali e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi del Gruppo. Poiché la composizione dell'EBIT non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e quindi non risultare con essi comparabili.

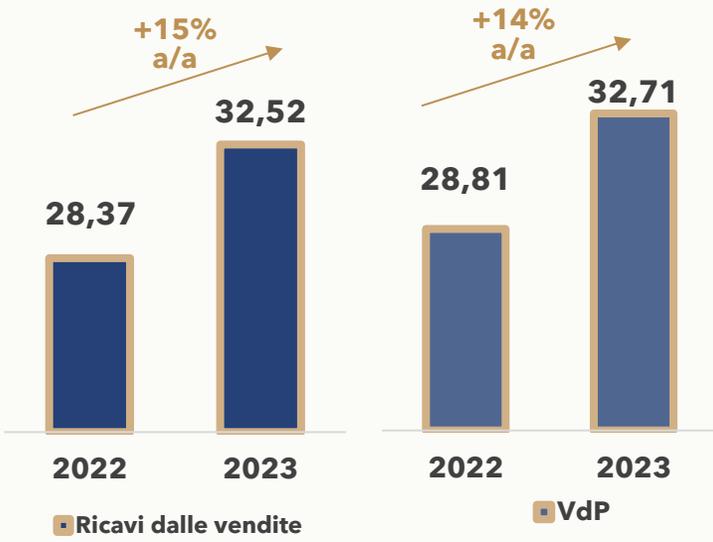
## Stato Patrimoniale riclassificato 1H24/FY23

(Dati in migliaia di Euro)	30/06/2024	31/12/2023	Var. %
Immobilizzazioni immateriali	6.890	6.818	1%
Immobilizzazioni materiali	180	154	16%
Immobilizzazioni finanziarie	486	290	67%
<b>Attivo fisso netto(*)</b>	<b>7.556</b>	<b>7.262</b>	<b>4%</b>
Rimanenze	66	68	-0.03
Crediti commerciali	3.109	2.503	24%
Debiti commerciali	-1.624	-5.016	68%
<b>Capitale circolante commerciale</b>	<b>1.551</b>	<b>-2.444</b>	<b>163%</b>
Altre attività correnti	1.083	790	37%
Altre passività correnti	-19.982	-327	6%
Crediti e debiti tributari	80	-708	111%
Ratei e risconti netti	-61	138	-144%
<b>Capitale circolante netto (**)</b>	<b>-17.330</b>	<b>-2.550</b>	<b>-580%</b>
Fondi rischi e oneri	-1.588	-1.683	-6%
TFR	-448	-463	-3%
<b>Capitale investito netto (***)</b>	<b>-11.811</b>	<b>2.567</b>	<b>-560%</b>
Parte corrente del debito finanziario non corrente	1.515	1.02	49%
Debito finanziario corrente	261	3	9%
Debito finanziario non corrente	2.114	1.618	31%
<b>Totale debiti bancari e finanziari</b>	<b>3.89</b>	<b>2.641</b>	<b>47%</b>
Altre attività finanziarie correnti	-3.274	-3.453	-5%
Disponibilità liquide	-14.592	-2.392	510%
<b>Indebitamento finanziario netto (****)</b>	<b>-13.975</b>	<b>-3.203</b>	<b>-336%</b>
Capitale sociale	70	70	0%
Riserve	5.679	4.764	19%
Risultato d'esercizio	-3.584	937	-483%
<b>Patrimonio netto</b>	<b>2.165</b>	<b>5.770</b>	<b>-62%</b>
<b>Totale fonti</b>	<b>-11.811</b>	<b>2.567</b>	<b>-560%</b>

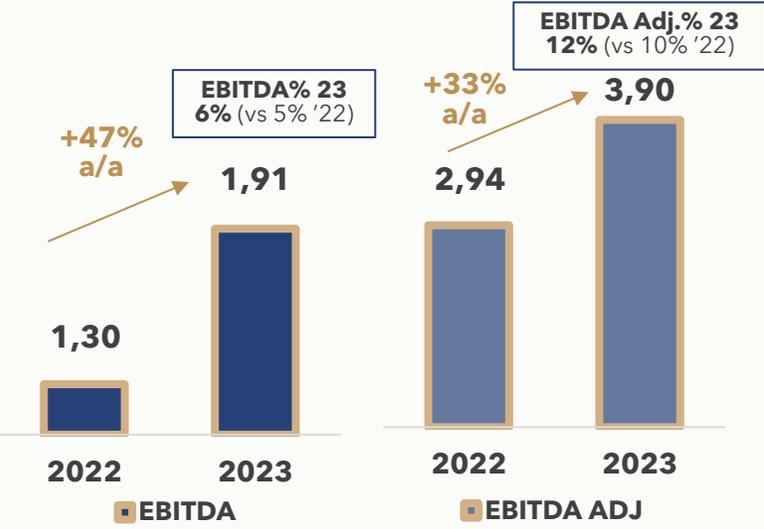
(\*) L'Attivo Fisso Netto è calcolato come la sommatoria delle immobilizzazioni materiali, immateriali, dell'avviamento, delle imposte anticipate/differite e delle altre attività non correnti. (\*\*\*) Il Capitale Circolante Netto è calcolato come la sommatoria delle rimanenze, dei crediti commerciali, dei debiti commerciali, delle altre attività correnti, delle altre passività correnti, dei crediti e debiti tributari e dei ratei e risconti netti. Il Capitale Circolante Netto non è identificato come misura contabile dai principi contabili di riferimento. Il criterio di determinazione applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e, pertanto, il saldo ottenuto dal Gruppo potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi. (\*\*\*\*) L'Indebitamento Finanziario Netto è calcolato come somma di disponibilità liquide e mezzi equivalenti e di passività finanziarie, ed è stato determinato in conformità a quanto stabilito negli "Orientamenti in materia di obblighi di informativa ai sensi del regolamento sul prospetto" (ESMA32-382-1138) pubblicati dall'ESMA (European Securities and Markets Authority o Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati).

# Financial Highlights 2023

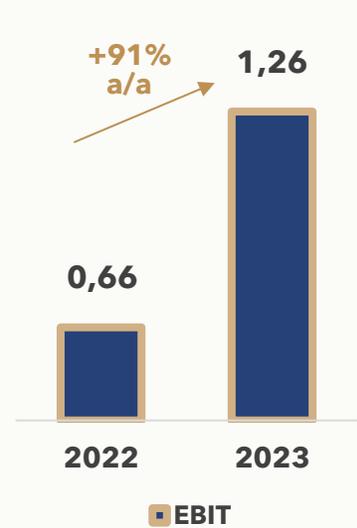
## Ricavi da Vendite / VdP (€M)



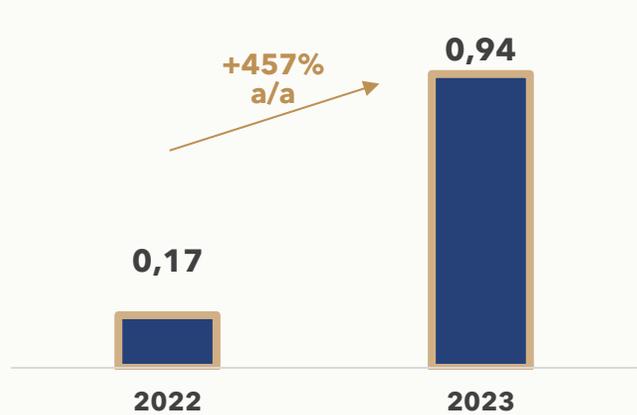
## EBITDA / EBITDA Adj. (€M)



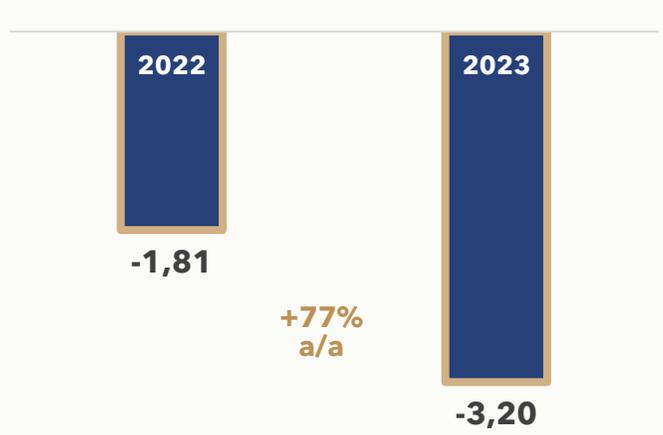
## EBIT (€M)



## Utile Netto (€M)



## IFN Cash Positive (€M)



# Prospetti di Conto Economico e Stato Patrimoniale FY23

## Conto Economico riclassificato FY23/FY22

(Dati in migliaia di Euro)	31.12.2023	%*	31.12.2022	%*	Var%
Ricavi delle vendite	32.521	99%	28.367	98%	15%
Variatione rimanenze prodotti in corso di lavor., semilavorati e finiti	-	-	-	-	n/a
Variationi dei lavori in corso su ordinazione	-	-	-	-	n/a
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	-	-	-	-	n/a
Altri ricavi e proventi	187	1%	442	2%	-58%
<b>Valore della produzione</b>	<b>32.707</b>	<b>100%</b>	<b>28.809</b>	<b>100%</b>	<b>14%</b>
Costi delle materie prime, sussidiarie e di merci al netto della var. Rimanenze	-17.357	-53%	-16.058	-56%	8%
Costi per servizi	-8.612	-26%	-7.351	-26%	17%
Godimento beni di terzi	-498	-2%	-256	-1%	95%
Costi del personale	-1.377	-4%	-1.187	-4%	16%
Oneri diversi di gestione	-962	-3%	-1.019	-4%	-6%
<b>EBITDA Aggiustato</b>	<b>3.901</b>	<b>12%</b>	<b>2.940</b>	<b>10%</b>	<b>33%</b>
Proventi straordinari	472	1%	64	0%	641%
Oneri straordinari	-2.468	-8%	-1.707	-6%	45%
<b>EBITDA</b>	<b>1.904</b>	<b>6%</b>	<b>1.297</b>	<b>5%</b>	<b>47%</b>
Ammortamenti e svalutazioni	-599	-2%	-636	-2%	-6%
Accantonamenti	-44	0%	-	0%	n/a
<b>EBIT</b>	<b>1.262</b>	<b>4%</b>	<b>660</b>	<b>2%</b>	<b>91%</b>
Risultato finanziario	55	0%	-183	-1%	-130%
<b>EBT</b>	<b>1.317</b>	<b>4%</b>	<b>478</b>	<b>2%</b>	<b>176%</b>
Imposte d'esercizio	-381	-1%	-310	-1%	23%
<b>Risultato d'esercizio</b>	<b>937</b>	<b>3%</b>	<b>168</b>	<b>1%</b>	<b>457%</b>

(\*) Incidenza rispetto il Valore della produzione

## Stato Patrimoniale riclassificato FY23/FY22

(Dati in migliaia di Euro)	31.12.2023	31.12.2022	Var %
Immobilizzazioni immateriali	6.818	6.537	4%
Immobilizzazioni materiali	154	3.789	-96%
Immobilizzazioni finanziarie	290	242	20%
<b>Attivo fisso netto</b>	<b>7.262</b>	<b>10.568</b>	<b>-31%</b>
Rimanenze	68	-	n/a
Crediti commerciali	2.503	832	201%
Debiti commerciali	-5.016	-4.357	15%
<b>Capitale circolante commerciale</b>	<b>-2.444</b>	<b>-3.524</b>	<b>-31%</b>
Altre attività correnti	790	885	-11%
Altre passività correnti	-327	-261	25%
Crediti e debiti tributari	-708	-1.585	-55%
Ratei e risconti netti	138	42	226%
<b>Capitale circolante netto</b>	<b>-2.550</b>	<b>-4.443</b>	<b>-43%</b>
Fondi rischi e oneri	-1.683	-1.742	-3%
TFR	-463	-413	12%
<b>Capitale investito netto (Impieghi)</b>	<b>2.567</b>	<b>3.971</b>	<b>-35%</b>
Parte corrente del debito finanziario non corrente	1.020	1.013	1%
Debito finanziario corrente	3	-	n/a
Debito finanziario non corrente	1.618	2.638	-39%
<b>Totale debiti bancari e finanziari</b>	<b>2.641</b>	<b>3.651</b>	<b>-28%</b>
Altre attività finanziarie correnti	-3.453	-3.399	2%
Disponibilità liquide	-2.392	-2.066	16%
<b>Indebitamento finanziario netto</b>	<b>-3.203</b>	<b>-1.814</b>	<b>77%</b>
Capitale sociale	70	60	16%
Riserve	4.764	5.556	-14%
Risultato d'esercizio	937	168	457%
<b>Patrimonio netto</b>	<b>5.770</b>	<b>5.785</b>	<b>0%</b>
<b>Totale fonti</b>	<b>2.567</b>	<b>3.971</b>	<b>-35%</b>

# Driver di sviluppo 2024-2025

## 1. CRESCITA E QUALIFICAZIONE DEL PORTFOLIO DI VILLE

- **Rafforzamento** della **rete commerciale interna**
- **M&A: acquisizione** di **piccoli operatori** in **aree ad alta vocazione turistica** che EV intende presidiare, facendo leva sulla doppia stagionalità

## 2. CRESCITA DELL'ORGANIZZAZIONE E DELLE COMPETENZE

- **Assunzione di nuovi talenti** e **sviluppo professionale** delle risorse in organico, attraverso formazione specifica (Emma Villas Academy)
- **Focus** sulle funzioni **Sales-Booking**, includendo **sviluppo tecnologico** ed **engagement B2B**

## 3. INNOVAZIONE E DIGITAL TRANSFORMATION

- **Sviluppo tecnologico** per il costante **miglioramento** dei **processi gestionali**
- Investimenti per il miglioramento di **connettività** di **piattaforme**, il **cross selling** e la multicanalità, la **mobile user experience**, l'applicazione di modelli di pricing dinamico, **Api e Marketing Automation**

## 4. AMPLIAMENTO OFFERTA DI SERVIZI E DI ESPERIENZE

- **Integrazione** del **soggiorno degli ospiti** con **servizi ed esperienze** attraverso l'attività di un **team** dedicato, iniziative di **marketing** e specifici strumenti di **e-commerce**

# Strategie di crescita future



## ACQUISIZIONE NUOVE VILLE



### Rafforzamento rete commerciale interna

#### Rete Diretta

- Rafforzamento team rete diretta (centrale / area manager)

#### Dealer

- Rafforzamento rete dealer in Italia: partnership con principali dealer store
- Costituzione rete dealer all'estero, con nuova piattaforma per estendere il portfolio estero

#### M&A

- Scouting di operatori attivi nel settore villas rental, con focus su aree meno presentate da Emma Villas
- Operazioni in Italia e all'estero secondo l'approccio «buy and build»



## ACQUISIZIONE NUOVI CLIENTI

### Rafforzamento canale diretto

- Potenziamento ufficio Booking interno e investimenti per efficientamento piattaforma

### Potenziamento canale indiretto

- Rafforzamento del canale indiretto per incrementare il tasso di riempimento/villa, soprattutto nei periodi di bassa stagione

## Potenziamento del brand - Promozione e marketing

Online



Offline

## Apertura Flagship Store



SIENA



ORBETELLO



PORTO CERVO



FANO

NUOVI  
IN PROGRAMMA ...

# Emma Villas su Euronext Growth Milan

Inizio negoziazioni su EGM:

29 settembre 2023

Controvalore complessivo della raccolta:

Euro 3,5 milioni

Dati di mercato

## Titolo EMMA VILLAS

Codice azione	EAV
ISIN azione	IT0005562183
N. Azioni ord. totali	6.969.500

## IPO

Prezzo all'ammissione	€ 3,30
Capitalizzazione	€ 22.999.350
Euronext Growth Advisor	Integrae SIM
Financial Advisor	KT&Partners

## AL 30/09//2024

Prezzo	€ 2,65
Capitalizzazione	€ 18.469.175

Fonte: Factset



## Analyst Coverage

Broker: **Integrae SIM**

Data: XX/10/2024

Target Price: €X,00

Upside potential: +XXX%

Rating: XXX

Broker: **KT&Partners**

Data: XX/10/2024

Target Price: €X,XX

Upside potential: +XX%

Rating: XXX



# Investment Case di Emma Villas

**Leadership per # di proprietà in esclusiva con distribuzione capillare in Italia**

**Track record di crescita e diversificazione clienti per provenienza geografica**

**Assetto organizzativo ben consolidato per acquisire proprietà, incrementare la vendita settimane e cogliere opportunità di un mercato in crescita**

**EMMA VILLAS**

**Brand awareness e company reputation.  
Elevata fidelizzazione di proprietari e guest**

**Solida esperienza del management e figure professionali specializzate**

**Benefici in termini di flussi di cassa generati da acconti e saldi anticipati**

# Allegati/Annex

---



# Acquisizione contratti gestione in esclusiva

## Accurata integrazione tra processi, persone e tecnologie



**Tools** CRM / Algoritmo pre valutazione

Canali di contatto	Desk Sviluppo Portfolio e Rete	Rete commerciale	Rete commerciale	Rete commerciale	Direzione Centrale	Property Management e Concierge
Form Web	Qualsiasi contatto viene canalizzato subito su Desk Sviluppo per un primo screening sulla base di info preliminari su immobile	Se screening ok, un commerciale richiama il proprietario entro 24H e fissa appuntamento	Scheda prima visita: • Info storico villa • Info su aspettative proprietario • Definizione approccio • Pre-valutazione tramite algoritmo proprietario	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Predisposizione di una proposta economica rivista e vagliata dall'Evaluation Office entro 1gg</li> <li>• Recepimento feedback da proprietario</li> <li>• Predisposizione contratto finale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Approvazione contratto finale e firma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinamento delle figure che si occupano della gestione della villa</li> <li>• Gestione feedback dei clienti tramite app</li> </ul>
Mail						
Telefono						
Passaparola						
Dealer						
Commerciali interni						
Commerciali esterni						
Specialist						
					<b>Quality Manager</b> Avvio processo profilazione villa (foto, descrizioni, mappe) Sopralluogo Inspection (verifica immobile) Acquisizione villa profile book	<b>Quality Manager</b> Controlli periodi per verificare l' idoneità della struttura e valutare migliorie da apportare alla stessa
					<b>Marketing &amp; Sales</b> Caricamento villa su sistema ed avvio vendite	<b>Marketing</b> Azioni sui clienti per ripetere acquisto ed esperienza

# Acquisizione contratti gestione in esclusiva

## Focus: Tipologia di contratti

- EV opera in prevalenza mediante mandati senza rappresentanza di **durata biennale**, tempo ritenuto necessario per avviare un rapporto di proficua collaborazione con i proprietari.
- I **prezzi di acquisto delle settimane sono definiti contrattualmente** tra EV e i proprietari a seconda della stagione e della tipologia di contratto.
- Le tipologie di contratto applicate con i proprietari (con indicazione del numero di proprietà per tipologia di contratto) **si suddividono in:**

136

### STANDARD

EV definisce con i proprietari dei prezzi per fascia stagionale.

I proprietari accedono al calendario per visionare le disponibilità della propria proprietà potendo usufruire di alcune settimane in accordo con EV e se libere da calendario

317

### MINIMO GARANTITO

Oltre alla definizione dei prezzi per stagione, EV stabilisce con i proprietari un reddito minimo garantito annuale per la proprietà (in genere calcolato su un numero minimo di settimane che la Società prevede di occupare), fermo restando che i proprietari possono guadagnare maggiormente nel caso EV riesca ad occupare un numero di settimane maggiore

199

### VUOTO PER PIENO

Acquisto della stagione a fronte di un corrispettivo pattuito.

I proprietari non hanno disponibilità della proprietà nei periodi acquistati da Emma Villas e non guadagnano più del corrispettivo stabilito indipendentemente dal numero di settimane prenotate

*Nota: il dato di breakdown per tipologia di contratto si riferisce al totale di ville al 30 giugno 2024.*

# Acquisizione contratti gestione in esclusiva

## Focus: reddito minimo garantito



**Favorisce  
l'acquisizione di  
nuove proprietà**



**Fidelizza il legame  
con i proprietari**



**Permette di definire  
dei prezzi per  
settimana più bassi  
con i proprietari**

**EV può prevedere di  
pagare in anticipo  
alcune rate di minimo  
garantito da  
destinare a  
migliorie/interventi  
sulle proprietà**

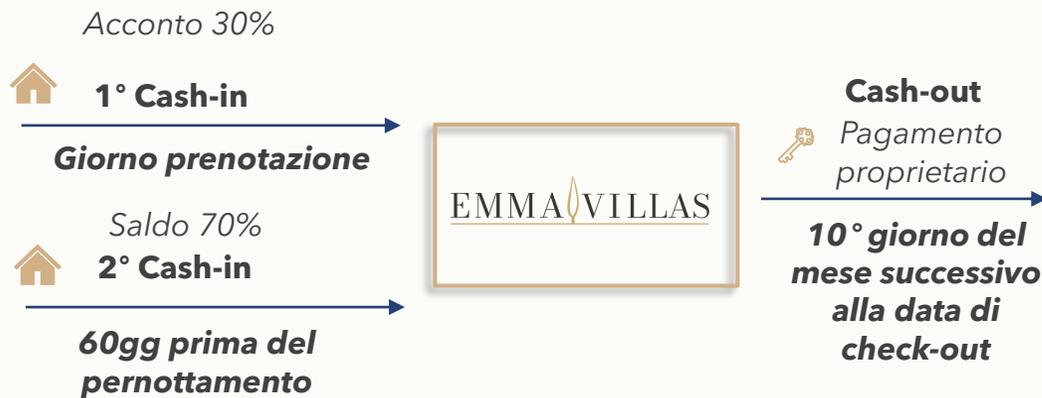
- Elemento altamente differenziante nella proposta di EV e nel processo di acquisizione di nuove proprietà.
- EV offre il minimo garantito su proprietà selezionate, potenzialmente in grado di offrire una redditività più elevata.
- Formula che permette ad EV di gestire con maggiore autonomia prezzi e politiche promozionali sulle proprietà.
- EV può prevedere di erogare un anticipo sul minimo garantito, destinato ad interventi di migliorie sulle proprietà, a fronte di contratti di locazione più lunghi stipulati con i proprietari.

*\* numero di ville commercializzate con la formula del minimo garantito*

# Acconti e saldi anticipati: benefici in termini di flussi di cassa

## Prenotazione

### Prima dei 60gg dal pernottamento



### Nei 60gg dal pernottamento



Il modello di business di Emma Villas permette di incassare dal cliente guest l'intero importo del soggiorno per poi trasferirlo al proprietario dell'immobile, trattenendo la commissione di pertinenza. Fanno eccezione i contratti "reddito minimo garantito" che possono prevedere un piano dilazionato di pagamenti tra maggio e ottobre con conguaglio a fine anno.

# Disclaimer

Il presente documento è stato redatto da Emma Villas S.p.A. (la "Società") a solo scopo informativo, contiene solo informazioni di sintesi e, pertanto, ha carattere preliminare. Inoltre, è stato redatto senza pretendere di essere esaustivo. Questa presentazione ("Presentazione") e le informazioni in essa contenute ("Informazioni"), salvo previo consenso scritto della Società, non possono essere utilizzate dal destinatario per alcuno scopo, né possono essere divulgate, copiate, registrate, trasmesse, ulteriormente distribuite a qualsiasi altra persona o pubblicate, in tutto o in parte, con qualsiasi mezzo o in qualsiasi forma e per qualsiasi scopo. La presente presentazione può contenere informazioni finanziarie e/o dati operativi e/o informazioni di mercato riguardanti gli affari e le attività della Società e delle sue controllate. QUESTA PRESENTAZIONE E LE RELATIVE DISCUSSIONI ORALI NON COSTITUISCONO UN'OFFERTA AL PUBBLICO O UN INVITO A SOTTOSCRIVERE, ACQUISTARE O ALTRIMENTI ACQUISIRE PRODOTTI FINANZIARI DI CUI ALL'ARTICOLO 1, COMMA 1, LETTERA (T) DEL DECRETO LEGISLATIVO N. 58 DEL 24 FEBBRAIO 1998, COME MODIFICATO. Pertanto, il presente documento non è un annuncio pubblicitario e non costituisce in alcun modo una proposta di esecuzione di un contratto, un'offerta o un invito ad acquistare, sottoscrivere o vendere titoli e né esso o parte di esso costituisce la base su cui fare affidamento in relazione a qualsiasi contratto o impegno o decisione di investimento. La Società non ha predisposto e non predisporrà alcun prospetto ai fini dell'offerta pubblica iniziale di titoli. Qualsiasi decisione di acquisto, sottoscrizione o vendita di titoli dovrà essere presa indipendentemente da questa Presentazione. Quindi, nessuna disposizione di questa Presentazione creerà alcun obbligo o responsabilità vincolante per la Società e le sue affiliate e per i loro consulenti o rappresentanti. Allo stesso modo, la presentazione non è destinata alla distribuzione negli Stati Uniti d'America, Canada, Australia, Giappone o in qualsiasi giurisdizione in cui tale distribuzione sia illegale (come definito nella Regulation S ai sensi dello United States Securities Act del 1933, come modificato (il "Securities Act")). Né questa Presentazione né alcuna copia di essa possono essere prese o trasmesse negli Stati Uniti d'America, nei suoi territori o possedimenti, o distribuite, direttamente o indirettamente, negli Stati Uniti d'America, nei suoi territori o possedimenti o a qualsiasi persona statunitense. La mancata osservanza di questa restrizione può costituire una violazione delle leggi statunitensi in materia di titoli. Nessuna dichiarazione o garanzia, esplicita o implicita, è o sarà data dalla Società in merito all'accuratezza, completezza o correttezza delle informazioni fornite e, per quanto consentito dalla legge e salvo nel caso di frode da parte interessata, nessuna responsabilità è accettata per l'accuratezza o sufficienza delle stesse o per errori, omissioni o inesattezze, negligenza o altro, ad esse relative. In particolare, ma senza limitazioni, nessuna dichiarazione o garanzia, esplicita o implicita, è o sarà data in merito al raggiungimento o alla ragionevolezza di, e nessun affidamento può essere posto per qualsiasi scopo sull'accuratezza o completezza di stime, obiettivi, proiezioni o previsioni e nulla in questi materiali deve essere considerato come una promessa o rappresentazione per il futuro. Le informazioni e le opinioni contenute nel presente documento sono fornite alla data del presente documento e sono soggette a modifiche senza preavviso. Il destinatario sarà l'unico responsabile della propria valutazione delle informazioni contenute nella Presentazione. Né la Società e le sue affiliate, né i loro consulenti o rappresentanti saranno obbligati a fornire o aggiornare qualsiasi informazione o a notificare o correggere eventuali inesattezze in qualsiasi informazione. Né la Società e le sue affiliate, né alcuno dei loro consulenti o rappresentanti avrà alcuna responsabilità nei confronti del destinatario o di alcuno dei suoi rappresentanti in conseguenza dell'uso o dell'affidamento sulle informazioni contenute in questo documento. Alcune informazioni possono contenere dichiarazioni previsionali che comportano rischi e incertezze e sono soggette a modifiche. In alcuni casi, queste dichiarazioni previsionali possono essere identificate dall'uso di parole come "credere", "anticipare", "stimare", "obiettivo", "potenziale", "aspettarsi", "prevedere", "prevedere", "progetto", "potrebbe", "dovrebbe", "può", "volontà", "piano", "scopo", "cercare" ed espressioni simili. Le previsioni e le dichiarazioni previsionali incluse nel presente documento si basano necessariamente su una serie di ipotesi e stime che sono intrinsecamente soggette a significative incertezze e imprevisti economici, operativi, economici e competitivi, nonché su ipotesi relative a future decisioni aziendali soggette a cambiamenti. Per loro natura, le dichiarazioni previsionali comportano rischi e incertezze noti e sconosciuti, in quanto si riferiscono ad eventi e dipendono da circostanze che potrebbero verificarsi o meno in futuro. Inoltre, i risultati effettivi possono differire sostanzialmente da quelli contenuti in qualsiasi dichiarazione previsionale a causa di una serie di rischi significativi ed eventi futuri che sono al di fuori del controllo della Società e non possono essere stimati in anticipo, come il futuro contesto economico e le azioni dei concorrenti e di altri soggetti coinvolti nel mercato. Queste dichiarazioni previsionali parlano solo alla data della presente presentazione. La Società avverte che le dichiarazioni previsionali non sono garanzie di prestazioni future e che la sua attuale posizione finanziaria, la strategia aziendale, i piani e gli obiettivi del management per le operazioni future possono differire sostanzialmente da quelli contenuti o suggeriti dalle dichiarazioni previsionali contenute in questa Presentazione. Inoltre, anche se la posizione finanziaria della Società, la strategia aziendale, i piani e gli obiettivi del management per le operazioni future sono coerenti con le dichiarazioni previsionali contenute in questa Presentazione, tali risultati o sviluppi potrebbero non essere indicativi dei risultati o sviluppi nei periodi futuri. La Società declina espressamente qualsiasi obbligo o impegno a divulgare aggiornamenti o revisioni di qualsiasi dichiarazione previsionale contenuta nel presente documento per riflettere qualsiasi cambiamento delle aspettative della Società in relazione ad esso o qualsiasi cambiamento di eventi, condizioni o circostanze su cui si basa tale dichiarazione. Ricevendo questa Presentazione, l'utente riconosce e accetta di essere vincolato dai termini, condizioni, limitazioni e restrizioni di cui sopra.

# EMMA VILLAS

## Contatti

**Emma Villas S.p.A.**

*Sede operativa:*

Zona P.A.I.P. - Località Le Biffe

53043 Chiusi Scalo (SI)

Tel: +39 0578 1901639

E-mail: [info@emmavillas.com](mailto:info@emmavillas.com)

**[www.emmavillas.com](http://www.emmavillas.com)**

