inpuglia
INVESTMENTS

business plan
2016 / 2026

inpuglia
INVESTMENTS

Indice

1. Sintesi del progetto imprenditoriale

1.1 Il progetto 3
1.2 Opportunità e dimensioni di mercato 3
1.3 Opportunità per i destinatari del BP 4
1.4 Vantaggi per i soci 4

2. Il mercato di riferimento

2.1 Il segmento del turismo luxury in Italia 7
2.2 Il mercato turistico nella Regione Puglia 8
2.2.1 Il 2016 e il 2017, anni record del turismo in Italia ed in Puglia 8
2.3 Il mercato immobiliare nel Salento 10

3. L'impresa / company profile

3.1 La In Puglia s.r.l.: storia dell'impresa 13
3.2 La compagine sociale: soci e posizioni chiave 14
3.2.1 Soci fondatori e competenze distintive 15
3.2.2 I nuovi soci e competenze distintive 15
3.3 L'Ingresso di nuovi soci nella compagine sociale 16
3.4 L'organo amministrativo: nomina e competenze 17
3.5 Il network: legami e collaborazioni con altre aziende 17
3.5.1 Analisi dei principali partner commerciali 17
3.5.2 Alleanze future 21
3.6 Make or buy 22
3.7 Politiche di gestione del rischio d'investimento 22
3.8 Risultati economico-finanziari consuntivi 23

4. Gli obiettivi imprenditoriali

4.1 La strategia d'investimento 27
4.2 L'attrazione di nuovi capitali: modalità di conferimento 28
4.3 Criteri d'investimento e selezione degli immobili 29
4.4 Asset allocation 30
4.5 Modalità ed orizzonte temporale dell'investimento 32

5. Il sistema competitivo

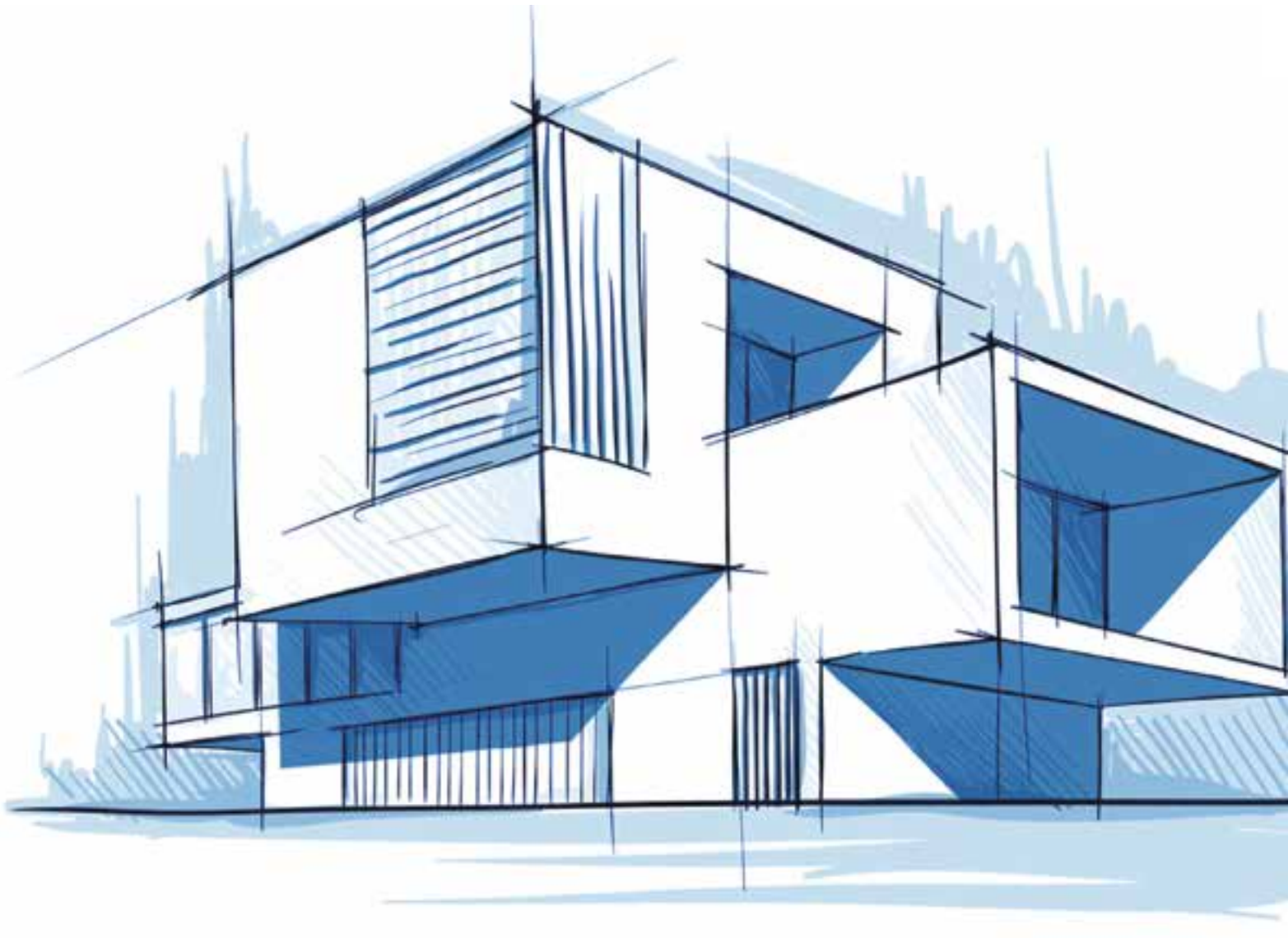
5.1 Le forze competitive 35
5.2 I concorrenti diretti 35
5.3 I potenziali entranti 36
5.4 I sostituti ossia gli investimenti alternativi 37
5.5 I fornitori 38
5.6 I nuovi soci della In Puglia s.r.l. 38
5.7 I clienti 39
5.8 Agevolazioni derivanti dalla localizzazione degli investimenti in Puglia 41
5.9 Il vantaggio competitivo della In Puglia 42

6. Previsioni economiche, patrimoniali e finanziarie

6.1 Piano degli investimenti 45
6.2 Conto Economico 46
6.3 Stato Patrimoniale 47
6.4 Rendiconto Finanziario 48
6.5 Indicatori di Redditività ed Indici di Struttura Finanziaria 49

7. Il primo investimento tramite società di scopo (S.P.V.)

7.1 Localizzazione dell'investimento 51
7.2 L'investimento 51
7.3 Modalità di partecipazione 53
7.4 Conclusioni 55



1.1 Il progetto

Vision

Offrire un'opportunità imprenditoriale alternativa rispetto alle tradizionali soluzioni a lungo termine, caratterizzata da un profilo di rischio contenuto a fronte di una stima di rendimento costante nel tempo, capace di sfruttare appieno il potenziale di crescita del settore turistico.

Mission

Creare valore per gli investitori attraverso la leva della valorizzazione turistica del patrimonio immobiliare.

L'innovativa formula imprenditoriale della In Puglia s.r.l. (di seguito In Puglia o società) nasce dall'idea di sviluppare, anche nel settore immobiliare, le competenze maturate in ambito turistico dalle società Barbarhouse s.r.l. Avvalendosi di una visione privilegiata sul mercato turistico, la società persegue una politica d'investimento volta alla costituzione di un **portafoglio di immobili da valorizzare** sia attraverso un'attività di **gestione turistica** che di **ri-funzionalizzazione**, con mirati interventi di recupero, ammodernamento e adattamento delle strutture agli *standard* qualitativi internazionali stabiliti per la ricettività turistica.
L'indirizzo strategico prevede l'impiego di capitale di rischio in investimenti di acquisizione, realizzazione e gestione d'immobili ad alto potenziale turistico (con significative prospettive di redditività) con specializzazione nel **segmento *luxury***.
I singoli progetti immobiliari potranno essere realizzati sia direttamente dalla società sia tramite apposite società di scopo S.P.V., nella formula della compartecipazione societaria con altri soggetti terzi. Nello svolgimento dell'attività d'impresa la società è orientata a perseguire un adeguato ritorno economico e patrimoniale al fine di **creare valore per i soci** e favorire la crescita dimensionale, il miglioramento dell'efficienza operativa e l'accrescimento della forza competitiva internazionale.

1.2 Opportunità e dimensioni di mercato

In un contesto caratterizzato dalla criticità del settore immobiliare e dall'aleatorietà del mercato finanziario, il turismo rappresenta un settore strategico per l'Italia e la Puglia.
Secondo i dati del *World Travel and Tourism Council*, nel 2013 il settore ha fornito un contributo diretto al PIL italiano del 4,2% e un contributo totale del 10,3%, occupando direttamente 1,1 milioni di addetti che diventano 2,6 milioni se si considera anche l'indotto.
Il segmento del turismo *luxury* in Italia segue un *trend* crescente negli ultimi anni, grazie alla forte capacità attrattiva sul turismo estero. L'osservatorio della Borsa Internazionale del Turismo nel 2015 ha attribuito all'Italia il riconoscimento di **prima destinazione turistica per viaggi di lusso**, in testa alle preferenze degli *affluent travellers* internazionali.

Nel 2016 a confermare che l'Italia risulti prima nella lista dei desideri di viaggio dei turisti di lusso è Travel Leaders Group,una delle più importanti compagnie di viaggio del Nord America, che ha stilato una lista delle quindici mete più richieste dai clienti più facoltosi. L'anno dei record è il 2017, al quale viene dedicato un apposito focus all'interno del seguente BP.

1.3 Opportunità per i destinatari del BP

Attraverso la procedura di attrazione di nuovi capitali la società In Puglia offre, ai soci pubblici e privati, la possibilità di aderire al progetto imprenditoriale attraverso il:

- conferimento di capitale
- conferimento *in kind*: trasferimento del diritto di proprietà o di altri diritti reali sull'immobile

La costituzione del portafoglio d'investimenti è successiva alle operazioni di aumento del capitale sociale che avviene in più *step*, con l'obiettivo di conseguire entro il 2019 un incremento del patrimonio sociale raggiungendo i 20.000.000,00 di euro.
Il conferimento minimo ammesso è pari a 25.000,00 euro con relative spese notarili a carico della società. In caso di conferimento *in kind* le spese di trasferimento saranno a carico del conferente.

1.4 Vantaggi per i soci

Vantaggi per il socio privato:

- opportunità di diversificare le proprie iniziative imprenditoriali
- opportunità di conseguire un rendimento duraturo nel tempo,con dei ritorni già nel breve periodo, investendo in un segmento di mercato caratterizzato da un *trend* di perfomance crescente (turismo *luxury* in Italia)

- opportunità, per il conferitore *in kind*, di cartolarizzare la proprietà immobiliare conferita, riducendo il potenziale rischio di svalutazione nel tempo (grazie agli interventi di manutenzione) e favorendo il suo incremento di valore attraverso la nuova destinazione d'uso del bene

Vantaggi per il socio pubblico:

- perseguire gli obiettivi di riqualificazione e rigenerazione urbana
- contribuire alla tutela del paesaggio (grazie ad interventi di manutenzione e ristrutturazione non invasivi, rispettosi della vocazione identitaria del territorio pugliese, approccio green)
- favorire lo sviluppo economico del territorio. L'attività imprenditoriale della In Puglia s.r.l. è generatrice di redditività e occupazione
- trasformare una voce di costo (proprietà e manutenzione dell'immobile) in una voce di investimento che genera ricchezza per l'investitore pubblico (per gli Enti locali e territoriali)
- attrarre capitali da investire nel mercato immobiliare turistico pugliese
- opportunità di valorizzare il patrimonio storico-architettonico del territorio di riferimento, stimolando e ottimizzare i processi di dismissione di patrimoni immobiliari da parte di enti pubblici e società da questi ultimi controllate anche indirettamente
- promozione internazionale del brand Puglia e crescita di visibilità dell'intero territorio regionale

2. Il mercato di riferimento

2.1 Il segmento del turismo *luxury* in Italia

Secondo una ricerca fornita da SLH, Small Luxury Hotels of the Words per l'osservatorio della Borsa Internazionale del Turismo 2015, l'Italia è la prima destinazione per viaggi di lusso, in testa alle preferenze degli *affluent travellers* internazionali: destinazione favorita per il 13%, superando la Francia ferma all'11% e le Maldive all'8%.

Nonostante la congiuntura economica di crisi, il segmento lusso è in fase di crescita: i principali *tour operator* internazionali rilevano che la percentuale di clienti *luxury* che prenota più di 4 viaggi l'anno è passata dal 35% al 51% negli ultimi due anni (Fonte: ENIT). Si assiste ad un *trend* di crescita del segmento turistico *luxury* che se nel 2009 aveva un'incidenza del 10,5% (3,3% extralusso, 7,2% lusso accessibile) nel 2013 ha raggiunto un valore del 12,2% (4,0% extralusso e 8,2% lusso accessibile). Dato in sintonia con il *trend* dell'incidenza delle vacanze high level che sono passate dal 34% al 35,8% (Fonte: Ufficio Marketing BIT Milano ed elaborazione dati Studio Becheri). Questo segmento turistico rimane fortemente dipendente dalla componente estera, che incide per circa 3/4 sul totale, con un *trend* di continua crescita. L'incidenza percentuale della componente estera sul totale delle prenotazioni passa dal 17,25% nel 2005 al 19,1% nel 2009, al 19,4% nel 2010 e al 20,8% nel 2013. In controtendenza è, invece, il turismo nazionale *luxury* che dal 2009 al 2013 che non registra scostamenti significativi.

Nel 2015, secondo Federalberghi, l'affluenza nelle strutture alberghiere extralusso ha registrato un +20% rispetto all'anno precedente.

Dal punto di vista della nazionalità, secondo il *general manage*r di CastaDiva Resort & S.p.A. i più rilevanti *trend* di crescita nel segmento lusso sono i seguenti:

- un aumento del 40% di presenze dai Paesi arabi (sauditi e qatarioti in testa)
- una costante affluenza dei clienti russi di provenienza europea
- una crescita delle presenze americane, che sono quasi raddoppiate e in percentuale crescono quanto gli arabi, ma che nel 2015 hanno un margine di spesa triplicato
- una lieve crescita della Francia e una sostanziale stabilità da parte dei turisti tedeschi

A questi si aggiungono i nuovi viaggiatori provenienti dai mercati in piena espansione, Cina e Brasile, ma anche dall' Europa, grazie a Germania e Regno Unito. Secondo l'Osservatorio della Borsa Internazionale del Turismo "*Think with Bit*" il concetto di lusso, sulla base delle tendenze di mercato, significa soprattutto offrire un servizio personalizzato e un'elevata capacità di interpretare i desideri dell'ospite. Tra le richieste ricorrenti di questo segmento di clientela la principale è quella di un comfort assoluto, privacy, uno staff dedicato e un maggiordomo h24. I clienti *luxury* prediligono le grandi città d'arte, con hotel a 5 stelle o più, dove si può fare business e shopping di lusso e Spa di alto livello. In Regioni come la Puglia prediligono anche ville e masserie dotate degli stessi standard qualitativi offerti da alberghi a 5 o più stelle con l'aggiunta di privacy assoluta (si tratta di immobili locati esclusivamente ad un unico cliente con i suoi ospiti) e servizi personalizzati erogati direttamente in villa.

Nelle stagioni turistiche 2014 e 2017 i servizi *luxury* erogati "in villa" maggiormente prenotati sono stati i seguenti: personal chef; personale di servizio h 24; beauty and wellness; cambio biancheria giornaliero.

2.2 Il mercato turistico nella regione Puglia

La Regione Puglia, nell'analisi condotta da Puglia Promozione nel 2015, ha individuato come area privilegiata per il segmento "autenticità & esclusività" la zona di Valle d'Itria, Monopoli e Polignano. Quest'area si caratterizza per un'offerta ad elevato standing qualitativo, integrata con gli elementi d'identità territoriale, che ne costituiscono l'unicità. Questi turisti acquistano prevalentemente dai siti web delle strutture (il 30% circa), viaggiano con la famiglia e si fermano dai 4 ai 7 giorni.
Nel 2015 il turismo in Puglia ha registrato un trend positivo. I repentini cambiamenti alla base del "fare turismo", quali ad esempio l'incremento dei voli low-cost e la diffusione degli short break, con la generalizzata tendenza a soggiornare meno in una destinazione per poterne visitare altre durante lo stesso viaggio, stanno creando per la nostra regione nuove opportunità di sviluppo. Nel 2015 la Puglia ha registrato circa 3,4 milioni di arrivi e 13,5 milioni di presenze. La permanenza media anche per il 2015 si attesta su un valore di 4 pernottamenti; non significative le differenze tra la componente domestica e quella estera. La gran parte dei flussi si concentra nelle strutture alberghiere che ospitano più del 70% degli arrivi e il 60% delle presenze.

Capacità ricettiva in Puglia: variazione 2015-2014
Complessivamente nel 2015 la Puglia ha ospitato più di 730.000 turisti stranieri che hanno generato nella nostra regione 2.600.000 presenze. Si continuano a registrare incrementi sia negli arrivi che nelle presenze; rispetto al 2014 i primi sono aumentati del 10%, mentre le presenze hanno raggiunto il +5%.

Highlights 2016:

+5 e + 3% l'incremento di arrivi e pernottamenti per i primi nove mesi del 2016 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente;

+9% l'incremento della componete straniera (incoming) nei primi nove mesi 2016;
Germania, Francia, Regno Unito, Svizzera e Stati Uniti sono i 5 mercati stranieri più consistenti in termini di arrivi. Francia, Regno Unito e Polonia, invece, sono i Paesi che registrano gli incrementi maggiori sia in termini di arrivi che di presenze;

nel 2015, in termini di arrivi, le province di Lecce, Foggia e Bari sono quelle che accolgono il maggior numero di turisti (rispettivamente il 27%, il 26% e il 23%);

nel 2015 la Puglia ha ospitato più di 730.000 turisti stranieri che hanno generato nella regione 2.600.000 presenze. Si continuano a registrare incrementi sia negli arrivi che nelle presenze; rispetto al 2014 i primi sono aumentati del 10%, mentre le presenze hanno raggiunto il +5%;

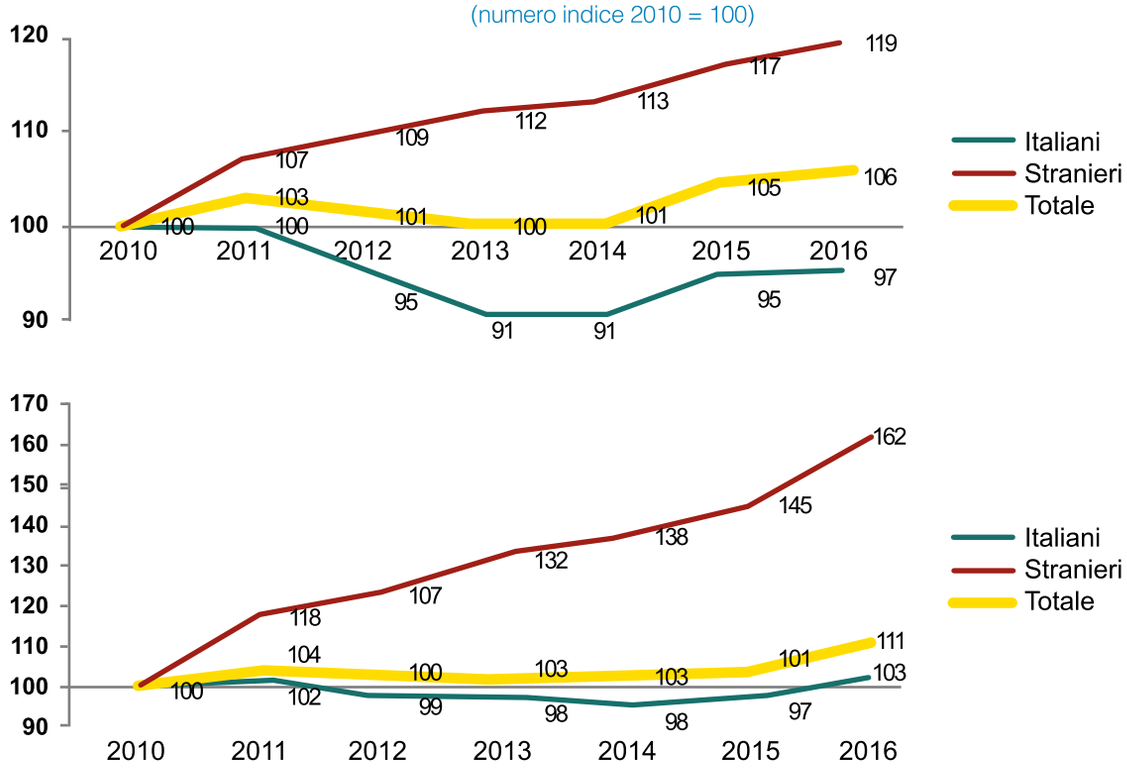
l'indice di turisticità, inteso come grado di affollamento delle località pugliesi, indica come le province di Foggia e Lecce siano quelle con il maggior carico, che assume nel mese di agosto una portata 4 volte più elevata rispetto al valore medio annuale regionale.

2.2.1 Il 2016 e il 2017, anni record del turismo in Italia e in Puglia

Il 2016 potrà essere ricordato come l'anno record del turismo in Puglia: 3,7 milioni di arrivi complessivi (3,4 milioni nel 2015) e 14,4 milioni di presenze (13,5 milioni l'anno precedente).

I dati Istat sul "Movimento dei clienti negli esercizi ricettivi" trasmessi attraverso SPOT (Sistema Puglia per l'Osservatorio Turistico) evidenziano un incremento degli arrivi del +9% su base annua, con un altrettanto significativo aumento dei pernottamenti pari al +7%. Ancora una volta è stata la componente estera a registrare la crescita più interessante; gli incrementi degli arrivi (+16%) e dei pernottamenti (+12%) hanno portato il tasso d'internazionalizzazione regionale (la quota di stranieri rispetto al totale) al 23% per gli arrivi e al 21% per le presenze (rispettivamente +1,4 e +0,9 punti percentuali sul 2016). Dal 2010 al 2016 le performance di crescita turistica della Puglia sono state complessivamente migliori di quanto avvenuto in ambito nazionale sia per la buona tenuta del turismo interno (degli italiani), sia per il rapido sviluppo della componente straniera, con pernottamenti aumentati del +62% dal 2010 al 2016, come si evince dal grafico 1.1.

Grafico 1.1 - Italia e Puglia a confronto: variazione % dei pernottamenti 2010_2016
(numero indice 2010 = 100)



Fonte: Eurostat / Istat (dati provvisori al 25/03/2017)

A beneficiare dei risultati positivi del 2016 sono stati tanto il comparto alberghiero quanto l'extralberghiero; gli hotel della regione hanno accolto il 72% degli arrivi e il 60% dei pernottamenti con incrementi percentuali rispettivamente del +7,9% e +7,5% rispetto al 2015.

Il Salento è stata l'area turistica più dinamica: oltre a essere la prima destinazione regionale per numerosità di arrivi e pernottamenti (il 30% circa del totale nel 2016), è stata l'area che ha registrato i maggior incrementi (+11% gli arrivi e +10% le presenze, mentre in valori assoluti si parla di +111mila arrivi e +448mila pernottamenti in più; (tabella 1.3). Dall'analisi della variazione annuale dei flussi nelle sei aree turistiche della regione emerge un andamento estremamente positivo ed esteso a tutto il territorio, sebbene sia Bari e la Costa a classificarsi al secondo posto per incremento assoluto maggiore, dopo il Salento e prima del Gargano e Daunia.

Tabella 1.3 - Variazione % per area territoriale 2015 / 2016

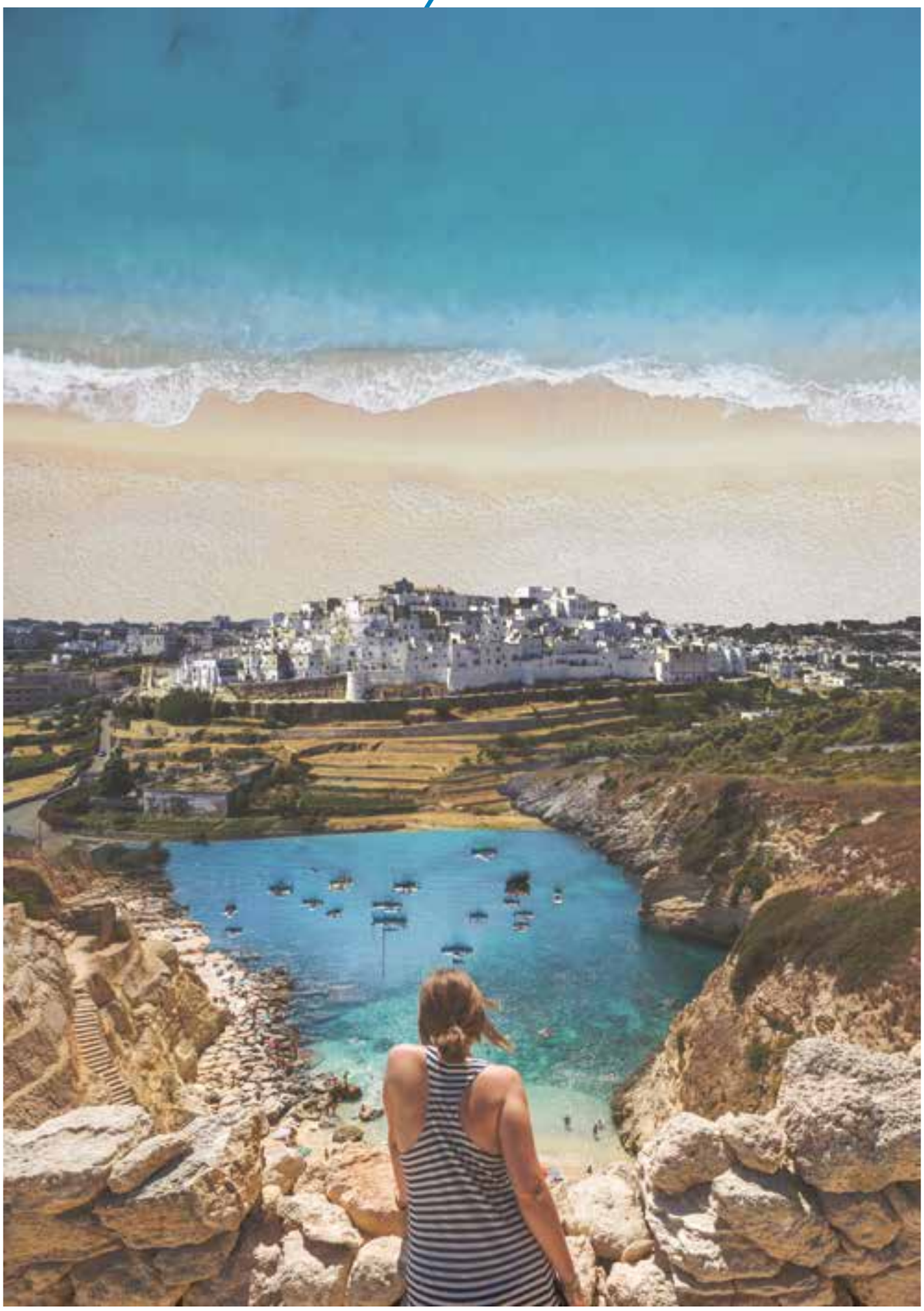
Territorio	Arrivi 2016	Pernottamenti 2016	Var. % arrivi	Var. % pernott.	Var. v.a. arrivi	Var. v.a. pernott.
Salento	1.126.305	5.016.414	11	9,8	111.404	448.363
Gargano e Daunia	953.796	4.483.156	5,2	3,1	47.108	133.404
Bari e la costa	654.454	1.501.439	14,4	13,8	82.515	181.730
Valle d'Itria	547.768	2.013.220	7,2	4,6	36.739	89.322
Magna Grecia e Murgia	272.285	1.030.586	5,4	4,9	13.908	47.985
Puglia imperiale	179.547	392.055	4,4	2,8	7.642	10.664
Totale	3.734.155	14.436.870	8,7	6,7	299.316	911.468

Fonte: dati SPOT / Regione Puglia, elaborazione Osservatorio Pugliapromozione

Nel 2016 la Puglia offre 6.295 strutture ricettive e circa 274mila posti letto; l'incremento del numero di strutture è stato del +10% rispetto all'anno precedente, a fronte di una lievissima contrazione dei posti letto (-0,4%).
Quella 2017 è stata un'estate da record per il turismo italiano. La Direzione Generale Turismo del MiBACT e l'ENIT confermano la tendenza positiva registrata nei primi mesi dell'anno sulla base dei dati ufficiali di associazioni di categoria come Federalberghi e Confesercenti e di operatori turistici come Airbnb e Trivago.
Da giugno a settembre le strutture ricettive hanno registrato il +2 % rispetto al 2016, con oltre 48 milioni di arrivi e quasi 210 milioni di presenze, secondo Federalberghi e Federturismo. Ad oggi, sui dati rilevati finora, nel 2017 si può già ipotizzare un incremento di circa il 40% delle presenze negli immobili del gruppo Barbarhouse.

2.3 Il mercato immobiliare nel Salento

In controtendenza con il mercato nazionale, nel 2015 nel Salento si è registrato un incremento delle compravendite immobiliari, tanto che le rilevazioni effettuate dal gruppo Tecnocasa parlano di una spinta propulsiva, in grado di trainare il mercato pugliese e meridionale, fortemente legata ai positivi *trend* del turismo. Il mercato immobiliare sembra essersi stabilizzato, sia come calo prezzi sia riguardo il crollo delle compravendite. Anzi, il comparto leccese vive una forte ripresa che riguarda sia il mercato medio sia quello alto (per ville, residenze di lusso e recupero delle vecchie masserie), presumibilmente per merito del turismo considerato che il 40% delle compravendite è per 'uso investimento '.
Il mercato immobiliare nel Salento continua ad essere in costante crescita. Nel 2016 sono state acquistate 6.140 unità abitative (al netto di donazioni e successioni), precisamente 992 transazioni in più rispetto all'anno precedente, pari ad una crescita del 19,3% rispetto al 2015 (Osservatorio Economico di Davide Stasi).



3. L’impresa | Company Profile

3.1 La In Puglia s.r.l. : storia dell'impresa

La In Puglia s.r.l.[1] è una società che, già dalla sua costituzione avvenuta nel settembre 2013, ha avuto come *mission* la valorizzazione del patrimonio immobiliare pugliese attraverso l'attività di gestione turistica[2].
La genesi della società deriva da un processo *bottom up*, in risposta ad una spontanea domanda del mercato avanzata da turisti e proprietari d'immobili che, considerata la notorietà dell'azienda partner Barbarhouse srl e la positiva esperienza in qualità di fruitori e locatari, hanno dimostrato interesse a investire nel settore immobiliare turistico pugliese e nella stessa organizzazione.
Seguendo un approccio *market pull*, partendo delle richieste dei potenziali soci, è stata avviata un'attività di ricerca e sviluppo che ha portato alla definizione, attraverso diversi test di fattibilità, di un'innovativa formula imprenditoriale che costituisce il *core business* aziendale:

- in una congiuntura economica caratterizzata da una illiquidità del mercato immobiliare (andamento negativo, diminuzione delle compravendite e del valore di alcuni beni immobili), la In Puglia differenzia i suoi investimenti scegliendo di puntare sulla valorizzazione del patrimonio immobiliare in ambito turistico, sfruttando il trend crescente del settore (in Puglia e in Italia). Tale scelta è supportata da valutazioni comparate che rilevano come questa iniziativa imprenditoriale sia economicamente vantaggiosa, in termini di rendimenti, se confrontata con altre tipologie d'iniziative imprenditoriali.

Il carattere innovativo e la credibilità del progetto hanno coinvolto sia i soci che i dipendenti della Barbarhouse srl che hanno, in misura diversa, partecipato al capitale sociale della new company.
Le competenze professionali e il *know how* settoriale dei soci fondatori costituiscono, per la In Puglia e i potenziali futuri soci, un valore aggiunto importante in termini di garanzia dell'affidabilità del progetto.
Dalla sua costituzione ad oggi la In Puglia si è occupata di valutare la fattibilità del progetto avvalendosi di un confronto continuo con professionisti del mondo imprenditoriale operativi nel settore bancario, immobiliare e della finanza.

1 Riferimenti anagrafici: "In Puglia S.r.l." piazza San Pietro n.5, Casarano (Le), iscritta nel registro delle imprese di Lecce R.E.A. n. LE-303152 C.F./P.IVA 04583530755 - Codice ATECO 68.20.01 - locazione immobiliare di beni propri o in leasing (affitto).

2 L'attività di gestione turistica è affidata dalla In Puglia srl in outsourcing alle società Barbahouse e Bellavita srl (come dettagliato nei paragrafi successivi). Si precisa che dall'attività sociale della In Puglia srl è espressamente esclusa l'attività di raccolta del risparmio tra il pubblico e l'acquisto/vendita mediante offerta al pubblico di strumenti finanziari disciplinati dal t.u.i.f. (d.lgs. 24/2/1998 n.58); l'esercizio nei confronti del pubblico delle attività di assunzione di partecipazioni, di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma, di prestazione di servizi di pagamento e di intermediazione in cambi e ogni altra attività di cui all'art. 106 t.u.l.b. (d.lgs. 1/9/1993 n.385). E', altresì, esclusa qualsiasi attività che sia riservata agli iscritti in albi professionali previsti dal d. lgs. 58/98.

3.2 La compagine sociale: soci e posizioni chiave

La In Puglia s.r.l. è dotata di un capitale sociale, interamente versato, di **305.000,00** Euro, di cui **145.000,00** Euro versati dai soci fondatori. In occasione del primo aumento di capitale sociale, per favorire una partecipazione attiva al progetto imprenditoriale in un contesto caratterizzato da un forte spirito di squadra, è stato permesso solo ai dipendenti e collaboratori di Barbarhouse srl di avere delle partecipazioni societarie pari o superiore a 5.000.
L'attuale compagine sociale è la seguente:

SOCI FONDATORI	QUOTA VERSATA
Barbara Antonio Luigi	25.000,00
Barbara Giovanni Antonio	25.000,00
Sabato Pierluigi	15.000,00
Cleopazzo Matteo	10.000,00
Occhilupo Valerio	10.000,00
Riso Alessandro	10.000,00
Carriero Paolo	5.000,00
Miraglia Barbara	5.000,00
Occhilupo Massimiliano	5.000,00
Pisanò Enrico	5.000,00
De Lorenzo Simona	5.000,00
De Masi Maria Clara	5.000,00
Barbara Paolo	5.000,00
Barbara Sergio	5.000,00
Schirinzi Riccardo	5.000,00
Chirizzi Chiara	5.000,00
	145.000,00

Lo Statuto prevede l'attribuzione ai soci fondatori di diritti particolari (non trasferibili a terzi, né cumulabili con quelli degli stessi fondatori in caso di cessione di quote) inerenti:

- la distribuzione degli utili, ai sedici soci fondatori si riconosce:

  il diritto al 10% degli utili realizzati dalla società indipendentemente dalla percentuale di partecipazione al capitale sociale (ripartito tra i fondatori proporzionalmente alla quote). Lo Statuto prevede che in caso di cessione della quota appartenente a un fondatore il 'diritto particolare' agli utili non si trasferisca ai terzi (ma si accresce tra i soci fondatori)

  il diritto a partecipare con tutti i soci (anche i non fondatori) alla distribuzione del restante 90% degli utili in proporzione alla percentuale di partecipazione al capitale sociale

- l'amministrazione della società:

ai soci fondatori delegati Barbara Giovanni, Barbara Antonio Luigi, Riso Alessandro, Sabato Pierluigi, Enrico Pisanò spetta, di comune accordo, la scelta della forma dell'organo amministrativo e il diritto di nomina/revoca dello stesso (rispettivamente: nomina dell'amministratore unico o della maggioranza dei componenti dell'organo amministrativo collegiale).

3.2.1 Soci fondatori e competenze distintive

Un fattore competitivo rilevante per la In Puglia è il *know how* specialistico e l'esperienza professionale dei soci fondatori delegati che permettono di selezionare le migliori opportunità d'investimento. Le competenze chiave dei soci possono essere riassunte nei seguenti termini:

Soci fondatori delegati

Barbara Antonio Luigi: amministratore unico Barbarhouse srl; Barbara Giovanni Antonio: responsabile servizio legale, pianificazione audit e controllo di gestione Barbarhouse srl; Pisanò Enrico: responsabile vendite Barbarhouse srl; Riso Alessandro: responsabile di zona settore approvvigionamenti immobiliari area Gallipoli Barbarhouse srl, responsabile dell'erogazione servizi luxury nella medesima area; Sabato Pierluigi: coordinatore dei responsabili di zona della Barbarhouse srl, responsabile di zona dell'area di Brindisi / Valle d'Itria e responsabile dell'erogazione dei servizi luxury nella medesima area.

Soci fondatori

Barbara Paolo: amministratore unico In Puglia srl; Barbara Sergio: responsabile accoglienze turistiche zona Leuca; Carriero Paolo: architetto libero professionista; Chirizzi Chiara: direttore tecnico agenzia di viaggi; Cleopazzo Matteo: responsabile di zona della zona Otranto della Barbarhouse srl e responsabile dell'erogazione dei servizi luxury nella medesima area; De Lorenzo Simona: responsabile delle relazioni con i tour operator; Miraglia Barbara: responsabile servizio informatica Barbarhouse srl; Occhilupo Valerio: responsabile di zona Santa Maria di Leuca della Barbarhouse srl e responsabile dell'erogazione dei servizi luxury nella medesima area; Schirinzi Riccardo: responsabile del servizio foto e grafica della Barbarhouse srl.

3.2.2 I nuovi soci e competenze distintive

Compito dei soci fondatori delegati nel biennio 2016-2017 è stato quello di raccogliere delle adesioni al progetto imprenditoriale da parte di nuovi soci che potessero avere l'autorevolezza di ricoprire il compito di consigliere d'Amministrazione a partire dal termine dell'operazione di aumento del capitale sociale in essere.

Di seguito, i nominativi dei **nuovi soci:**

Primiceri Giorgio Emanuele: docente di Economia presso Northwestern University (Illinois, USA); Capoccia Antonio: ingegnere e costruttore di complessi di immobiliari turistici; Fersini Federica: mediatrice linguistica inglese e giapponese; Bianchin Alessandro: docente della facoltà di ABI in area credito, finanza e assicurazioni; Alessandra Contini: autrice e compositrice.

MOMINATIVO SOCIO	QUOTA VERSATA
Primiceri Giorgio Emanuele	35.000,00
Capoccia Antonio	25.000,00
Fersini Federica	25.000,00
Bianchin Alessandro	50.000,00
Contini Alessandra	25.000,00

3.3 L'ingresso di nuovi soci nella compagine sociale

Terminate con successo le attività di sperimentazione per *cluster* immobiliari (vedasi punto 3.9), l'Assemblea dei soci, nel marzo 2016 ha delegato l'Amministratore unico, con l'obiettivo di ampliare le potenzialità di crescita della società sul mercato, di aumentare il capitale sociale, in una o più volte, fino al raggiungimento della soglia massima di 20.000.000,00 di euro entro il 31/12/2019.
L'Assemblea, confermando le previsioni statutarie, ha previsto che l'aumento di capitale avvenga rispettivamente attraverso le procedure di:

- conferimento in denaro
- conferimento in natura *(contribution in kind)*

Il conferimento minimo è pari a 25.000,00 euro con spese notarili a carico della società. In caso di conferimento *in kind* le spese di trasferimento sono a carico del conferente.
Inoltre, allo scopo di favorire il trasferimento delle quote societarie e, quindi, una maggiore liquidità delle quote, l'Assemblea ha deliberato di rimuovere le clausole di prelazione e gradimento in occasione del trasferimento delle stesse fino ad allora esistenti.
Riepilogando: i nuovi soci parteciperanno in maniera diversa alla distribuzione degli utili e in misura minoritaria alla *governance*. Saranno comunque partecipi alle decisioni della società. Tutti i nuovi sottoscrittori di capitale saranno uguali e non saranno riconosciuti diritti particolari alle nuove sottoscrizioni, sia per i nuovi soci che per i fondatori che intendano incrementare la propria quota.

3.4 L'organo amministrativo: nomina e competenze

Come previsto dallo Statuto e dal deliberato dell'Assemblea dei soci, fino al compimento della fase di aumento di capitale, la In Puglia sarà guidata da un Amministratore Unico dott. Paolo Barbara.

Al raggiungimento degli obiettivi preposti, conseguito un capitale pari a 20.000.000,00 di euro, la società si doterà di un Consiglio di Amministrazione. Con riferimento alla nomina del CdA, si prevede un Consiglio composto da 5 membri, tre dei quali nominati dai soci fondatori delegati.

3.5 Il network: legami e collaborazione con altra aziende

La formula competitiva nasce dall'idea di capitalizzare l'esperienza imprenditoriale delle società partner sfruttando dal punto di vista immobiliare la redditività derivante dai positivi trend del mercato immobiliare turistico con particolare riferimento al segmento *luxury*.

Per conseguire performance durature nel tempo, la società basa la sua attività su una salda relazione di network con aziende operative nel mercato del turismo in Puglia, beneficiando dei vantaggi derivanti dall'integrazione di filiera.

3.5.1 Analisi dei principali partner commerciali

Il primo passo per lo sviluppo del progetto imprenditoriale è stato quello di consolidare le *partnership* con aziende solide e operative in comparti complementari. Le alleanze consentono la separazione della proprietà immobiliare dalla gestione turistica in senso stretto, su un modello che è già stato adottato con successo in altri paesi.

Sono stati siglati accordi imprenditoriali con la Barbarhouse srl e la Bella Vita srl, società entrambe operative nel settore turistico con prevalente localizzazione delle attività nell'area regionale pugliese e un mercato di rilevanza internazionale.

La collaborazione avvenuta nel biennio 2014-2017 ha portato a positivi risultati in termini di risultati economico-reddituali, qualità del servizio erogato e *customer satisfaction*.
Si evidenziano di seguito i sintetici profili della società partner, precisando che alcuni dei soci della In Puglia srl sono anche soci nella Barbarhouse srl.

Barbarhouse s.r.l.

Sede legale in P.zza San Pietro n.4
73042 Casarano (Le)
Cf/P.iva 04020580751
Capitale sociale: 50.000,00 € *(capitale interamente versato)*

Riconosciuta come uno tra i più rilevanti player nell'intermediazione nel mercato turistico in Puglia, relativamente al segmento delle locazioni d'immobili di lusso e strutture turistiche ad elevato standing.

Per lo svolgimento dell'attività caratteristica la Barbarhouse si avvale di due *brand*:

Perle di Puglia

marchio registrato dedicato al segmento luxury e caratterizzato dall'offerta di una selezione di ville e case di lusso, dal design ricercato ed elegante, per un target che desidera una vacanza esclusiva (www.perledipuglia.it);

Salento Case Vacanze

marchio rivolto al turista che ricerca la serenità ed il confort grazie ad un'accurata selezione di ville, case vacanza, appartamenti, residence e bed and breakfast in genere di dimensioni medio/piccole (www.salento-casevanze.it).

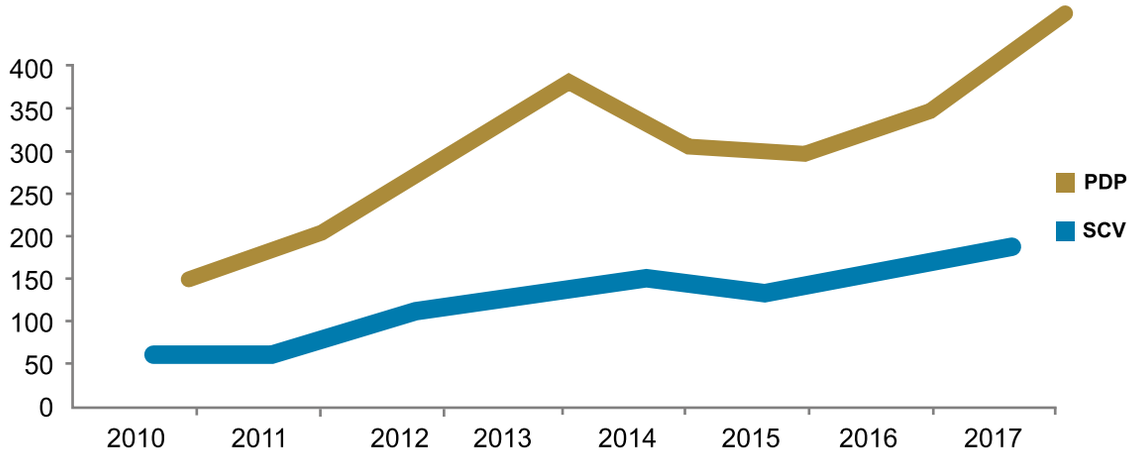
Performance drivers della Barbarhouse

Dal 2010 ad oggi la società ha registrato positivi performance drivers che si ritiene utile riportare nel presente piano d'affari.

Con riferimento al **numero di immobili gestiti** si rileva un *trend* positivo per il segmento *luxury* (PDP) con un raddoppio dei contratti tra il 2013 e il 2017.
Si registra, invece, un incremento inferiore del segmento Salento Case Vacanze (SCV) dovuto ad una variazione nella strategia degli approvvigionamenti: la società ha scelto di selezionare gli immobili da gestire puntando esclusivamente su quelli con maggiore attrattività turistica rinunciando ai contratti meno produttivi.

Altro *driver* è la soddisfazione dei proprietari degli immobili che è in costante crescita. Si è registrata una diminuzione delle revoche dei contratti in essere e la sottoscrizione di contratti aventi un maggiore rapporto fiduciario (contratti solo in esclusiva).
Il grafico che segue riporta la somma algebrica dei contratti dal 2010 al 2017.

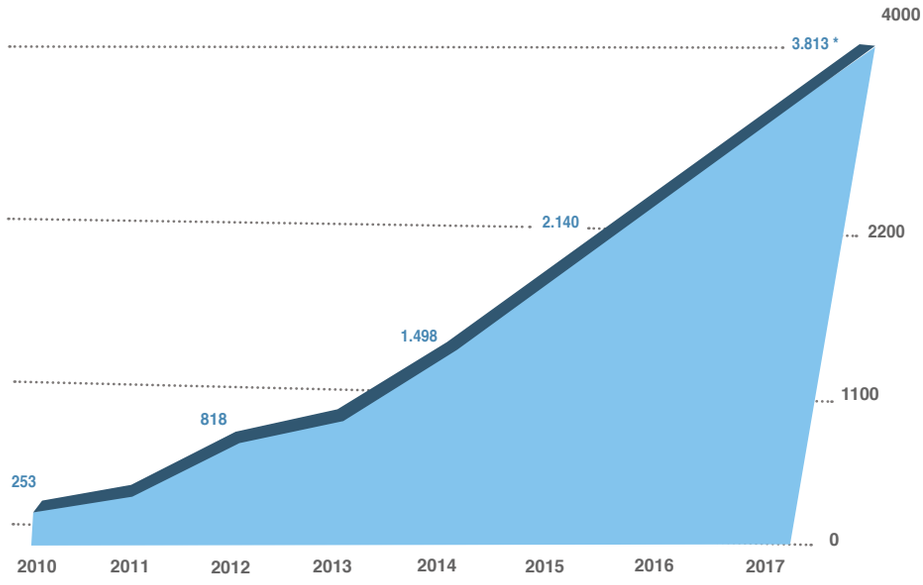
Immobili gestiti 2010-2017: *brand* Perle di Puglia e Salento Case Vacanze



Altro *driver* è l'analisi del rapporto della media del numero di prenotazioni per singolo immobile registrate in un anno dal 2010 al 2017, il dato passa da un valore dell'1,92 dal 2010 al valore di 6,57 nel 2017.

L'effetto positivo dell'indicatore è dato, oltre al **numero di prenotazioni** nella stessa stagione sullo stesso immobile, anche dalla durata media delle stesse. In particolare nel 2017 si è rilevato che su alcuni immobili delle prenotazioni hanno avuto una durata anche superiore alle 12 settimane.
Il grafico che segue rappresenta il trend crescente del numero di prenotazioni annue Barbarhouse, registrando nel 2017 un incremento del 1707% rispetto al 2010 e di circa il 35% rispetto all'anno precedente.

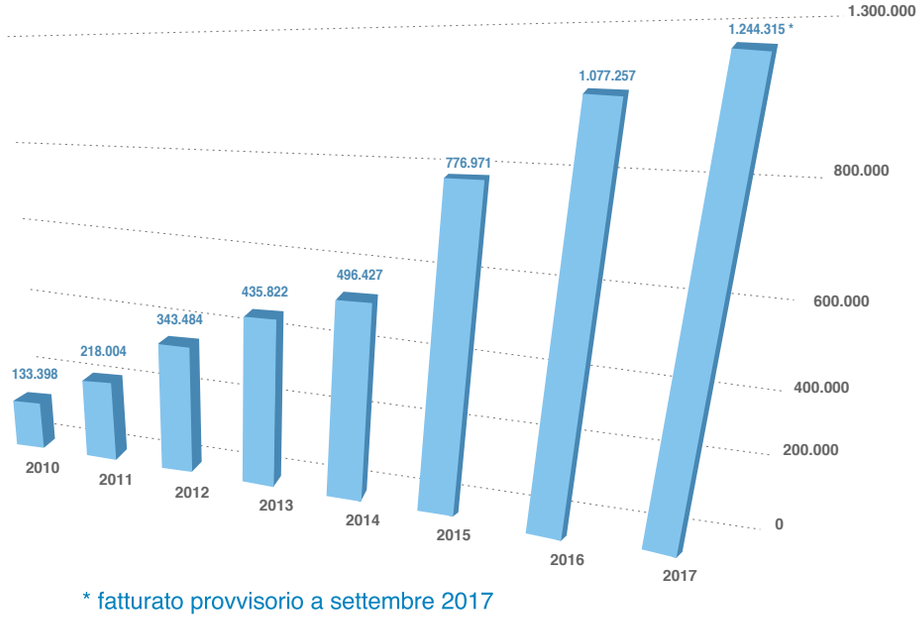
Numero prenotazioni annue Barbarhouse



* prenotazioni aggiornate al 30/09/2017

Si rileva, inoltre, un *trend* crescente del **fatturato aziendale** che in pochi anni passa da circa 133.000,00 euro nel 2010 a 1.244.314 Euro risultato dal bilancio provvisorio al 30/09/2017. Si specifica che il fatturato è riferito alle sole provvigioni Barbarhouse srl.

Trend valore della produzione Barbarhouse (2010-2015)



* fatturato provvisorio a settembre 2017

Performance drivers di carattere sociale

• *Corporate social responsibility* della Barbarhouse s.r.l.

L'impegno per il sociale negli anni 2014-2017 ha riguardato principalmente la sponsorizzazione, in qualità di *main sponsor* della squadra "Perle di Puglia A.S.D. Casarano Volley", attualmente militante in serie C. In particolare nel 2017 la squadra ha raggiunto importanti traguardi:

- aprile 2017: Coppa Puglia vinta dalla prima squadra Casarano Volley
- gennaio 2017: 3° posto a livello provinciale Under 19 maschile
- gennaio 2017: titolo Campioni Provinciali Under 14 maschile
- marzo 2017: vice-campioni a livello regionale Under 14 maschile

Sono stati sponsorizzati, sempre come *main sponsor*, importanti eventi culturali e borse di studio destinate a giovani salentini che si sono distinti per meriti letterari. Da ultimo, nel maggio 2016 la società è stata main sponsor dell'evento internazionale del progetto "*Salento Up'n down* – su e giù per il Salento a bordo si un *hashtag*", invasione digitale di *instagramer* provenienti da tutto il mondo realizzata in collaborazione con l'Università del Salento.

Anche la In Puglia s.r.l. intende avviare una politica di *corporate social responsibility*. La società sponsorizzerà associazioni impegnate nella promozione e valorizzazione del territorio ed eventi promossi da organizzazioni *non profit* (ad esempio: Lions International e Rotary International).
Nel mese ottobre 2017 la In Puglia ha avviato una collaborazione internazionale istituzionale e di business nell'ambito di un gemellaggio instaurato tra l'Amministrazione comunale di Casarano con Shangqiu, città-prefettura della Provincia di Henan (Repubblica Popolare Cinese). L'azienda è stata selezionata quale eccellenza nell'attività di valorizzazione del patrimonio immobiliare pugliese.

3.5.2 Alleanze future

Al fine di offrire un articolato portafoglio d'investimenti, anche integrato dallo svolgimento di attività accessorie rispetto a quella *core*, **si prevede la sottoscrizione di accordi pluriennali di partenariato** con imprese terze operative in ambiti imprenditoriali strategici per la InPuglia s.r.l. Si pensi, ad esempio, alle imprese di costruzioni, a quelle che gestiscono stabilimenti balneari e ristorazione, agli studi d'architettura, arredamento e design (d'interni ed esterni),
Con riferimento a singole operazioni di alleanza, la società è disponibile a "co-investimenti" con altri primari operatori industriali e finanziari a condizione che possiedano i requisiti di: trasparenza degli assetti proprietari, onorabilità e professionalità.

I co-investitori saranno selezionati da qualsiasi parte del mondo sulla base di elementi di affidabilità, quali: lo standing, la solidità patrimoniale, l'entità e la struttura delle risorse finanziarie apportabili in relazione al singolo investimento, il *track-record* di settore o di performance e il potenziale contributo manageriale (sulla base dell'apporto concreto di *know-how* per la realizzazione del progetto di sviluppo e delle sinergie sviluppabili in termini industriali, commerciali o finanziari nonché in termini di strategicità ed imprenditorialità).

3.6 Make or buy

Tra il ***make or buy***, si opta per il *buy*, affidando in *outsourcing* lo svolgimento delle attività gestionali e d'intermediazione degli immobili. La scelta è dettata da precise valutazioni, quali:

- beneficiare del vantaggio competitivo dato dalle aziende partner al quale si aggiunge un risparmio di costi grazie allo sfruttamento delle economie di scala e d'apprendimento;
- la volontà di mantenere flessibile la struttura dei costi in particolare del personale.

Si tratta di una scelta che, in questa fase, mira a concentrare le risorse finanziarie nell'attività core destinandole ad investimenti immobiliari o di miglioramento funzionale delle strutture turistiche in gestione.
Economicamente, il ricorso all'opzione *buy* comporta un'incidenza in termini di 'costi di produzione' espressa dalla voce 'servizi' nel conto economico. Tale scelta segue l'orientamento del management, secondo il quale vengono gestite direttamente le attività ritenute core. Ossia quelle finalizzate a creare valore per il cliente (Public Relation, coordinamento e sviluppo); mentre si delegano a società specializzate, attività non ritenute core (es. intermediazione, fornitura di servizi personalizzati, servizi di pulizia, ecc.).

3.7 Politiche di gestione del rischio d'investimento

La gestione dei rischi costituisce un'attività distintiva e critica per l'azienda, in quanto il core business è basato sulla gestione di un portafoglio d'immobili. La politica d'investimento adottata comporta **impieghi di medio/lungo termine** a fronte di risultati perseguibili nel medio / lungo periodo.
Nello svolgimento di tale attività le scelte del management saranno orientate ad una **gestione prudenziale del capitale sociale** e, al fine di contenere il rischio e mantenere *performance* positive, si farà un contenuto ricorso alla leva finanziaria.
Le politiche di gestione del rischio saranno stabilite dall'Organo Amministrativo che definisce le procedure e i meccanismi di governo societario.
Questa scelta (soluzione *make*: controllo interno) consente di valutare direttamente il rischio ed assumere delle scelte di riallocazione delle risorse in modo tempestivo, favorendo anche l'incremento delle competenze e del *know how* di cui l'azienda dispone.

3.8 Risultati economico-finanziari consuntivi

Nell'osservazione dei risultati economico-finanziari si ritiene trascurabile l'anno 2013 perché la società, essendo stata costituita a settembre, ha avviato l'attività a stagione turistica conclusa. Il periodo esaminato, pertanto, sarà quello del triennio 2014-2016.
La gestione societaria nel triennio è stata improntata allo svolgimento di test di fattibilità utili per stimare la potenziale redditività dell'attività di gestione turistica immobiliare.

Test di fattibilità. Progetto pilota: analisi dei *cluster*.

La società ha costituito negli anni 2014-2016 dei *cluster* d'immobili sui quali ha concentrato i propri investimenti.
Gli immobili oggetto di tali investimenti sono stati dati in gestione in outsourcing alle società partner al fine di non inquinare l'esperimento economico volto a dimostrare indirettamente la potenziale redditività di tali assets immobiliari nel caso di assunzione in proprietà tramite conferimento *in kind* o acquisto da parte della società.
Tali investimenti sono stati gestiti e valorizzati attraverso mirati processi di riqualificazione e locazione.

Nello specifico, due sono state le tipologie d'investimenti 'pilota' realizzati:

1. interventi di riconversione turistica: consistenti in una parziale modifica dell'arredamento al fine di migliorare la fruibilità turistica e l'attrattività degli immobili. Le categorie interessate da quest'operazione sono state in prevalenza ville con piscina o appartamenti in località ad alta ricettività turistica;

2. stipula di contratti annuali di locazione, con formula "vuoto per pieno", e affidamento della gestione turistica a soggetti terzi qualificati rispettivamente: la Barbarhouse s.r.l. per l'attività d'intermediazione mobiliare e la Bella Vita s.r.l. per la gestione turistica. Le tipologie di strutture scelte sono state: ville con piscina, palazzi storici, villette al mare, appartamenti e case vacanza in località ad alta ricettività turistica. Sono stati volutamente evitati esperimenti su *cluster* alberghieri in quanto le informazioni sula redditività e sulla rischiosità di tali tipologie di assets sono facilmente reperibili sul mercato.

Si riportano di seguito i risultati ottenuti dall'attività di gestione turistica dei *cluster*. Nelle diverse annualità è stato modificato il portafoglio degli immobili perché si è voluta testare la risposta del mercato alla variazione delle strutture valorizzate.

Anno	Immobili	Ville di lusso	Ville	Villette e attici	Appartamenti e case vacanza	Fatturato (fitti attivi)	Redditività media del *cluster*
2014	32	9	6	12	5	174.000,00	5,48
2015	16	3	2	8	3	79.480,63	4,97
2016	12	-	3	4	5	329.040,00*	27,42

** Si specifica che il fatturato del 2016 comprende la gestione turistica di numerosi altri immobili per periodi pari o inferiori alle due settimane.*

Nell'analisi dei risultati è necessario precisare che il sottodimensionamento degli investimenti registrato nel 2015 non è dovuto ad una risposta negativa del mercato ma alla scelta di focalizzare la gestione aziendale su altre attività ossia:

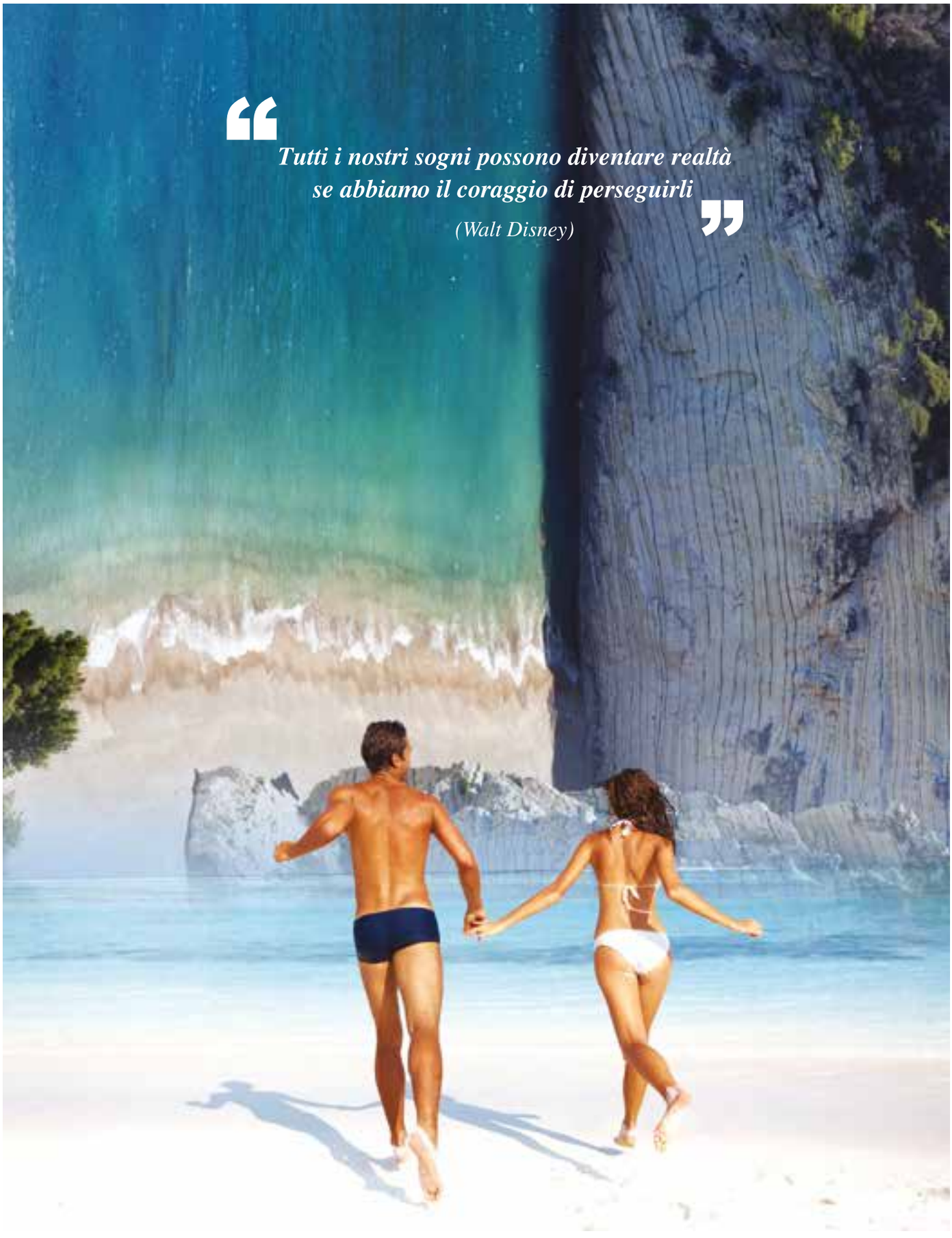
- attrazione di nuovi capitali (con il risultato dell'aumento di capitale di 45.000,00 euro nel 2016 e l'ingresso di nuovi soci fondatori) e impegno per l'adozione delle relative modifiche statutarie;
- attiva azione di 'ricerca e sviluppo' finalizzata ad elaborare il presente piano d'affari.

Si forniscono ora alcuni indicatori economici utili per apprezzare la situazione economico-finanziaria della In Puglia s.r.l. nel triennio 2014 – 2016.

Anno	Fatturato	M.O.N.	ROE %	ROA %	ROS %	Tasso di rotazione
2014	174.116	7.807	5,29	4,92	4,48	1,62
2015	79.928	22.827	15,83	12,76	28,6	0,64
2016	329.040	35.441	12,46	9,77	10,77	1,32

Ad oggi la In Puglia si trova in una situazione di equilibrio patrimoniale, economico e finanziario, in quanto la "gestione pilota" fino ad oggi svolta ha dimostrato l'attitudine a remunerare i fattori produttivi.Si precisa che gli indicatori riportati in tabella non hanno un valore previsionale. Pertanto, per formulare una valutazione prospettica è necessario considerare le relazioni dinamiche che legano la liquidità dell'azienda alla solidità, alla redditività e allo sviluppo (in merito si veda il capitolo dedicato del presente *business plan*).

In conclusione, è possibile affermare che l'azienda ha una prospettiva vitale e duratura in quanto oltre all'equilibrio reddituale mira a perseguire anche **l'efficienza**, attraverso lo studio di azioni d'**innovazione** dei processi e di flessibilità. Valutazioni, queste, che sono in sintonia con quelle dei conferenti di capitale i quali, oltre che da immediati profitti, sono attratti da prospettive di remunerazione durevoli.


“
Tutti i nostri sogni possono diventare realtà
se abbiamo il coraggio di perseguirli
(Walt Disney)
”

4. Gli obiettivi imprenditoriali

4.1 La strategia d'investimento

La strategia d'investimento ha come obiettivo il perseguimento, nel medio-lungo periodo, di rendimenti stabili e duraturi a fronte di una ricercata contenuta rischiosità delle operazioni effettuate.
Il *core business* consiste nell'attività di realizzazione di nuovi immobili e/o valorizzazione immobiliare conseguita attraverso la gestione turistica (locazione degli immobili a tenants di elevato *standing*) supportata da interventi di conservazione e riqualificazione delle strutture da destinare a tali attività.
Le scelte d'investimento si basano su *assets* immobiliari che si stima possano offrire una costante e duratura redditività rispetto al capitale investito. Gli immobili con caratteristiche funzionali idonee per un turismo *luxury* costituiscono un investimento che, tendenzialmente, mantiene costante o aumenta il suo valore nel tempo: da rilevazioni statistiche, infatti, si rileva che il segmento del turismo di lusso risponde meglio alle congiunture di crisi o alle fluttuazioni di mercato.

La selezione di tali *assets* mira ad ottenere un doppio beneficio:

- in termini di **rendimento**, derivante dall'attività di locazione turistica che si stima essere attività caratterizzata da un mercato con trend crescente nella Regione Puglia;

- in termini d'**incremento del valore del cespite**, derivante dalla attività di manutenzione e dagli interventi di riqualificazione. Tali assets riqualificati e ben manutenuti appartenenti al segmento luxury generano canoni di locazione particolarmente elevati. Da ciò deriva una potenziale maggiore vendibilità sul mercato ad un prezzo più alto rispetto ad una medesima tipologia di immobile che non possa dimostrare i redditi sviluppati dall'attività locatizia.

La formula imprenditoriale e il correlato processo d'investimento è sintetizzabile nel seguente modello:

4.2 L'attrazione di nuovi capitali: modalità di conferimento

Attraverso la procedura di attrazione di nuovi capitali la società offre la possibilità di aderire al progetto imprenditoriale con diversi strumenti d'investimento, quali:

a. il **conferimento di capitale**. In questa ipotesi il socio entrante sosterrà le spese notarili dell'atto di adesione all'aumento del capitale;

b. il **conferimento di immobili** (trasferimento del diritto di proprietà o di altri diritti reali). Secondo la normativa vigente e lo statuto il conferimento è subordinato a:

- la preventiva autorizzazione da parte dei soci (art.2479 C.C.);
- la presentazione di una relazione di stima dell'*in kind value*.

L'art.2465 C.C. stabilisce che chi conferisce beni, in natura o crediti, è tenuto a presentare la relazione giurata di un revisore legale o di una società di revisione legale iscritta nell'apposito registro. La relazione deve essere allegata all'atto costitutivo e contenere: la descrizione dei beni o crediti conferiti, l'indicazione dei criteri di valutazione adottati e l'attestazione che il loro valore è almeno pari a quello a essi attribuito ai fini della determinazione del capitale sociale e dell'eventuale sovrapprezzo.

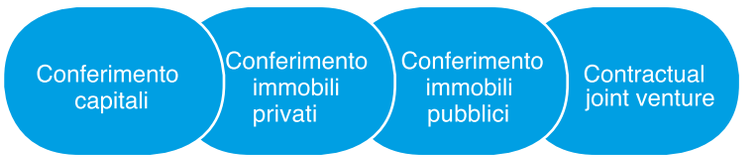
In questo caso, il socio conferente sosterrà le spese di trasferimento immobiliare. Il conferimento *in kind* presuppone l'applicazione di diverse procedure, in base alla natura del soggetto conferente, nello specifico:

- **se privato**, si segue l'ordinaria contrattazione di mercato;
- **se pubblico**, il conferimento è soggetto a procedure ad evidenza pubblica. Si può ricorrere, in tal caso, sia all'affidamento in gestione che all'acquisizione del bene che attraverso la procedura della cartolarizzazione o l'aggiudicazione di vendita all'asta entra a far parte del patrimonio della società. In questo caso, tutti i costi di adesione sono a carico della società.

c. **contractual joint venture**, accordo di collaborazione con imprese *partner* per lo specifico ramo d'azienda dedicato a realizzare investimenti di realizzazione e riqualificazione immobiliare.

L'ingresso di nuovi investitori nel capitale sociale avverrà tenendo conto che la In Puglia s.r.l. è una società già avviata. Pertanto, per valorizzare gli investimenti di avviamento e le competenze consolidate, si prevede l'applicazione di un sovrapprezzo che è stato stimato da un terzo con perizia giurata, per evitare il rischio di annacquamento del capitale. La misura del sovrapprezzo è stata fissata nella seguente misura: 19,54%.

Tipologie d'investimento nella società In Puglia



FOCUS per l'investitore pubblico

Al fine di consentire il reinserimento degli immobili pubblici nel circuito produttivo la Legge n. 448/98 consente allo Stato e alle Amministrazioni locali di affidare in godimento i propri beni immobili a un soggetto terzo che si assuma l'onere di recuperarli e migliorarli attraverso opportuni interventi edilizi di manutenzione o ristrutturazione, concedendone l'uso per altri fini imprenditoriali e/o sociali.

E' possibile definire ad hoc, con le amministrazioni competenti, le seingole procedure di conferimento degli immobili, applicando diversi istituti giuridici quali, ad esempio:

- la cartolarizzazione. La In Puglia acquista la proprietà dell'immobile pubblico (o la sua gestione) direttamente dalla società veicolo che è affidataria, per conto dell'ente pubblico cedente, delle strutture oggetto di cartolarizzazione;
- l'acquisto della proprietà partecipando ad aste e gare pubbliche;
- l'affidamento in comodato o in concessione d'uso. In tal caso, la procedura può avvenire o con affidamento diretto (più complessa e meno utilizzata) o con procedure ad evidenza pubblica, con manifestazione d'interesse o bando pubblico, con previsione di affidamento in comodato o in concessione d'uso.
  L'aspetto critico rilevante è, in tal caso, l'indicazione nel capitolato d'oneri dei lavori necessari al recupero dell'immobile che saranno compensati dai proventi derivanti dalla gestione turistica. I proventi potranno essere a totale vantaggio della società aggiudicataria o sarà possibile prevedere la corresponsione di un rendimento anche per il proprietario pubblico.
  Per l'Ente Locale cedente, un'ipotesi da valutare è l'adozione di un bando ibrido che tenga conto della normativa vigente, del nuovo Codice Appalti e del Piano di Valorizzazione e utilizzo del Patrimonio Immobiliare, per effettuare la vendita o la locazione dietro corrispettivo.

La In Puglia s.r.l. non ritiene ricorrere a schemi giuridici più complessi, quali: la società mista o la gestione *in house*.

4.3 Criteri d'investimento e selezione degli immobili

Il *management* della In Puglia de finirà la composizione del portafoglio degli assets immobiliari secondo i seguenti criteri:

Attrattività turistica: saranno selezionati gli immobili che hanno un maggiore potenziale

attrattivo, con priorità per strutture già funzionali e destinate a un target di turismo *luxury*, eventualmente da migliorare con mirate azioni di riqualificazione e ammodernamento. L'attrattività sarà valutata in base a:

- **la localizzazione**: con priorità per gli immobili in zone balneari;
- **la funzionalità**: dotazione di servizi aggiuntivi (piscina, aree benessere e fitness, dimensione dell'immobile e numero dei posti letto);
- **il valore storico e fattori estetici**: immobili di pregio storico e/o architettonico, caratterizzati da un *interior design* di prestigio/charm.

Convenienza economica in un orizzonte temporale di lungo termine. I progetti imprenditoriali di valorizzazione turistica saranno di lungo periodo e selezionati in base al rendimento atteso rispetto al costo d'acquisto o al valore di conferimento.

Dimensione degli investimenti. Al fine di un attento monitoraggio del rischio, gli investimenti saranno effettuati prevedendo dei limiti massimi di esposizione. Questo principio vale, salvo eventuali eccezioni ritenute particolarmente strategiche dal management, con preventiva approvazione da parte degli organi collegiali.

4.4 Asset allocation

Nella definizione delle scelte d'investimento, la In Puglia mira a specializzare la sua attività nella valorizzazione degli immobili classificabili nel segmento di "alta qualità".
Tale scelta deriva da una strategia imprenditoriale motivata oltre che dal potenziale rendimento atteso, anche da una tendenziale migliore protezione del capitale dalle oscillazioni congiunturali tipiche del mercato immobiliare.

Si ritengono di "alta qualità" gli *assets* in possesso di caratteristiche di storicità, elementi architettonici distintivi, localizzazioni esclusive e un'elevata valenza patrimoniale. Diversi istituti di ricerca nazionali e internazionali (Cushman & Wakefield) hanno dimostrato come nel lungo periodo i trend di crescita dei canoni di locazione premino gli immobili del segmento "alta qualità" rispetto alla media di mercato, mantenendo una migliore tenuta delle quotazioni (prezzi e canoni di locazione). La strategia di *asset allocation* della In Puglia segue dei processi di diversificazione sia geografica sia di tipologia d'immobili.

Rispetto a quest'ultimo punto, come già positivamente sperimentato nella fase di studio di fattibilità, gli investimenti saranno orientati verso i seguenti *cluster* d'immobili:

Iconic buildings: in questo *cluster* sono ricompresi sia i beni che provengono dall'investitore pubblico che quelle costruzioni la cui realizzazione, ristrutturazione o valorizzazione siano oggetto di agevolazioni derivanti dai bandi regionali, nazionali ed europei. Detti immobili possono avere un notevole valore storico e architettonico e hanno l'attitudine a porsi come icona di un particolare luogo e della stessa città in cui si trovano. Nelle località balneari sono generalmente identificabili come complessi alberghieri o residence.

Ville di lusso: immobili di particolare pregio architettonico caratterizzati da strutture molto ampie, capacità di ospitare un rilevante numero di persone (min. 8), disponibilità di almeno 4 camere da letto con almeno un bagno per camera. Strutture indipendenti e dotate di servizi aggiuntivi (es. piscina ad uso esclusivo) e con un arredo di charme.

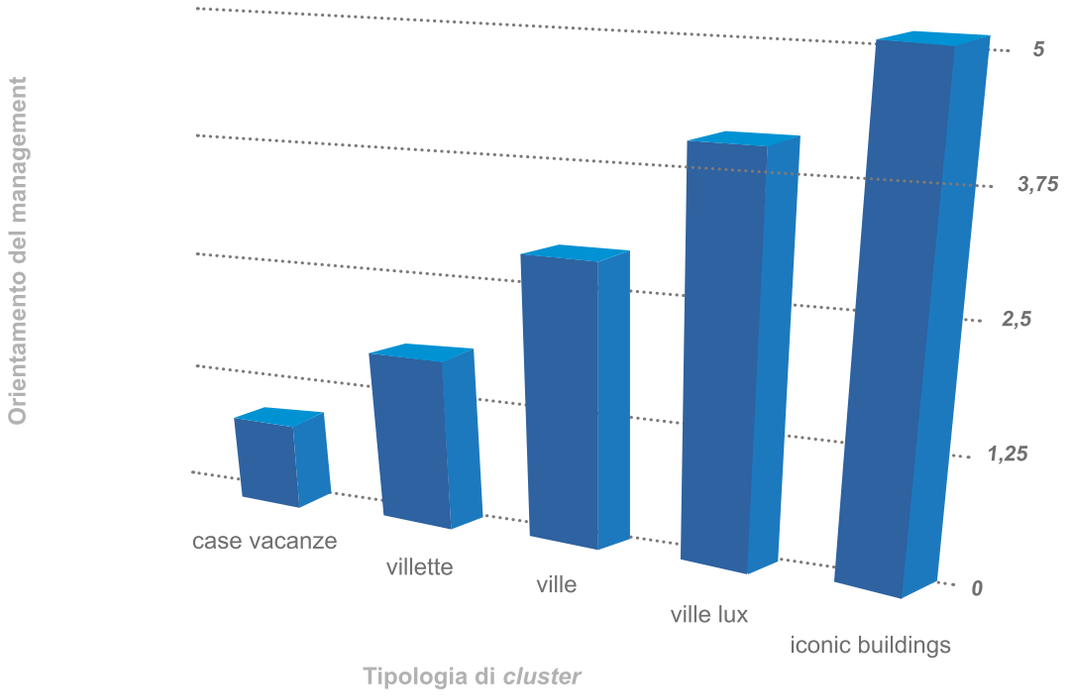
Ville: strutture indipendenti con ampio giardino, possono ospitare un considerevole numero di ospiti (min. 7). Dotate di almeno tre camere da letto doppie o matrimoniali. La loro potenzialità d'affitto è funzione della localizzazione dell'immobile.

Villette e attici: immobili generalmente di piccole dimensioni (max 100mq) progettati per una destinazione turistica. Composti da due camere da letto e un bagno. Ospitano solitamente un unico gruppo familiare per max 6 persone. I canoni di locazione richiesti per questa tipologia sono piuttosto alti rispetto alla dimensione della casa e alla categoria "appartamenti e case-vacanze".

Appartamenti e case vacanze: immobili eterogenei per dimensioni e tipologia

Di seguito si riporta un grafico che sintetizza l'orientamento all'investimento per *cluster* dei soci fondatori. Sono maggiormente graditi gli investimenti in immobili provenienti dal patrimonio pubblico e in complessi immobiliari/alberghieri che beneficiano di agevolazioni di vario genere.

***Cluster* d'investimento graditi al management**



4.5 Modalità ed orizzonte temporale dell'investimento

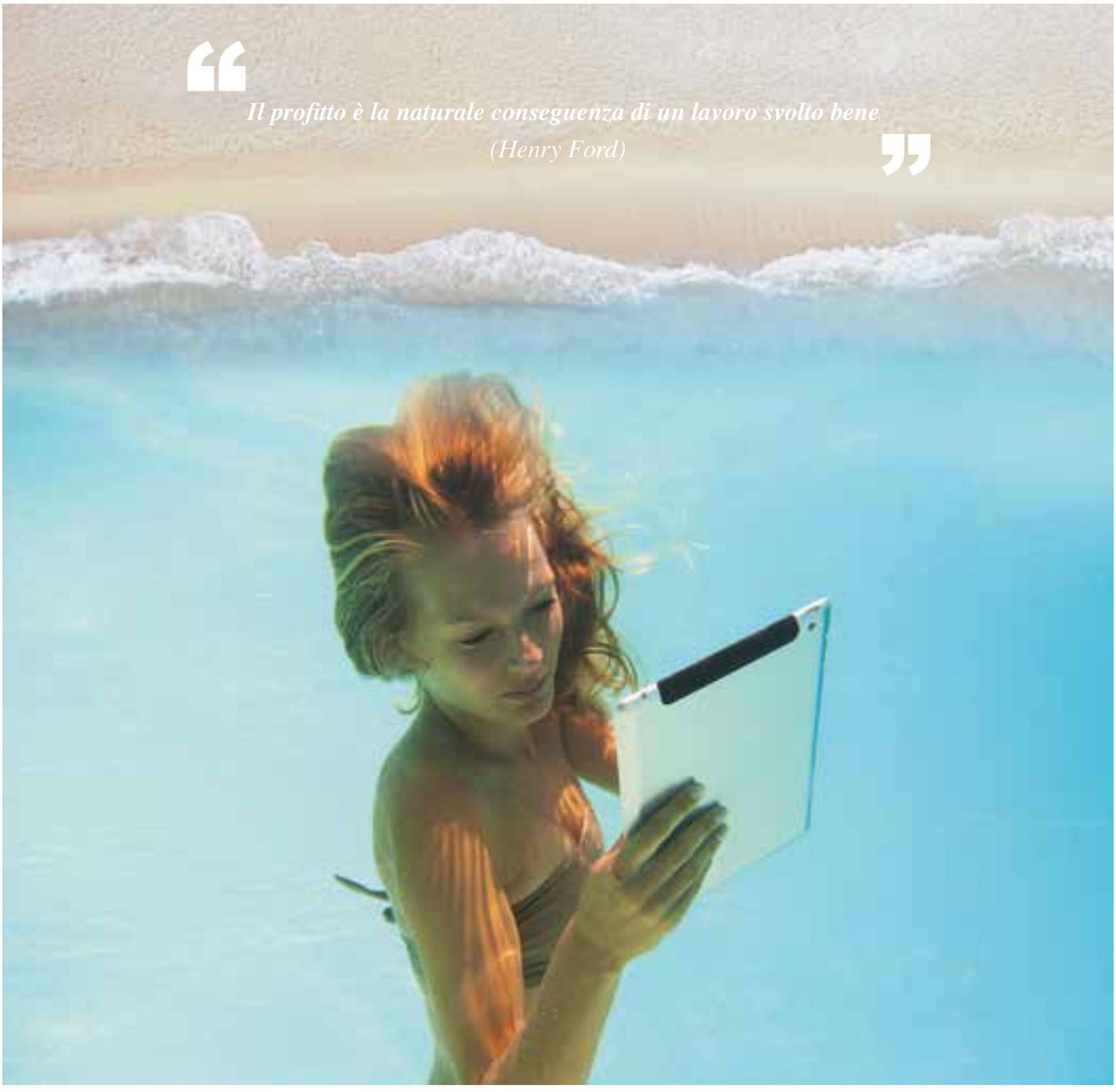
La In Puglia potrà investire su asset immobiliari in due modalità distinte:

• mediante **investimenti diretti**: questo tipo di investimento viene ammesso per operazioni di dimensioni piuttosto limitate;

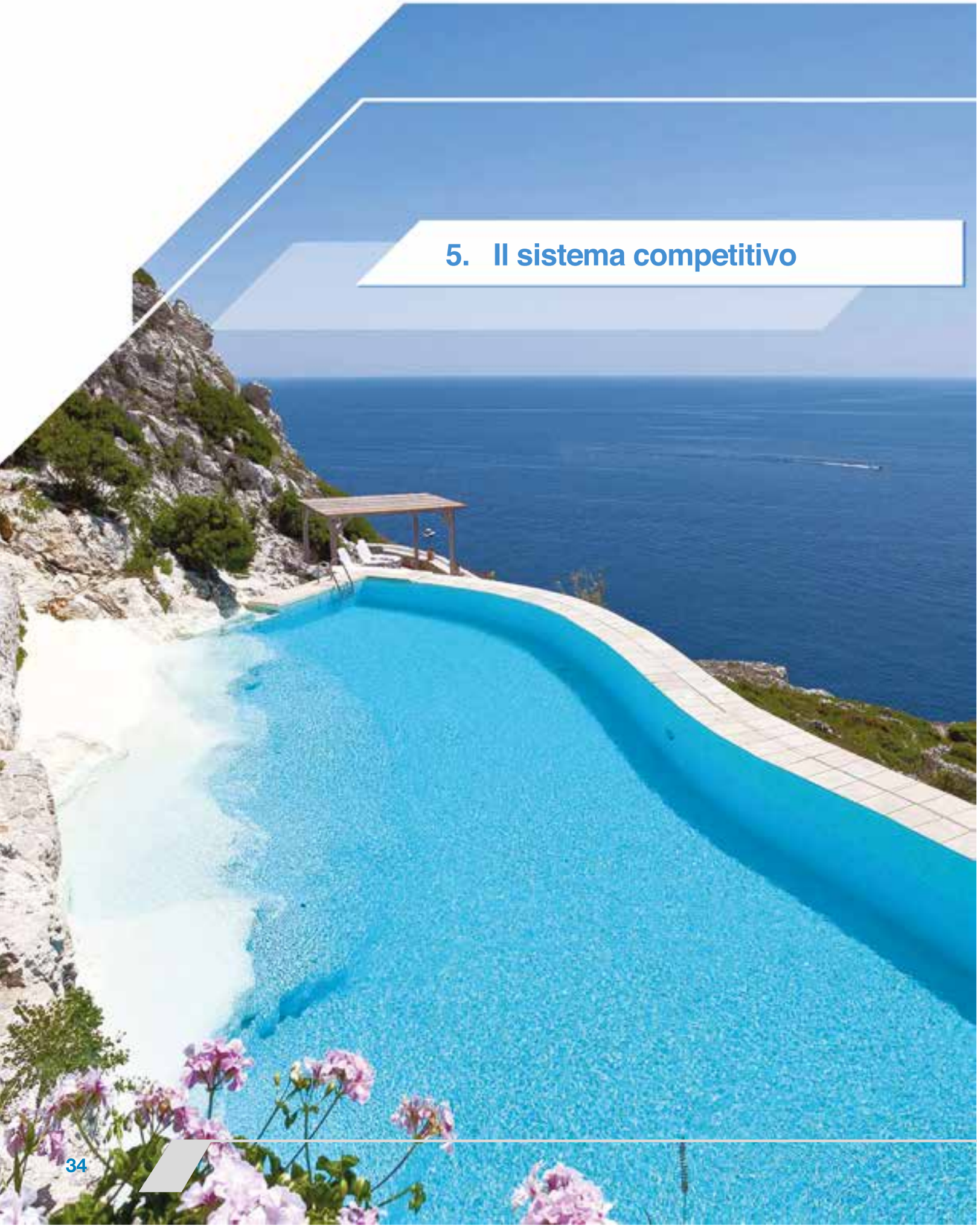
• mediante **società veicolo S.P.V.**, ossia attraverso partecipazioni al capitale delle singole società di scopo appositamente costituite: questa è la modalità principale per operazioni riguardanti gli iconic building. In questo modo la In Puglia diviene una Holding delle società partecipate, che a loro volta potranno essere oggetto di ulteriori operazioni di aumento di capitale necessarie a realizzarne i singoli scopi.

L'iniziativa prevede un investimento avente un orizzonte temporale di medio lungo periodo. Il rendiconto finanziario evidenzia come a partire dal 2021 la società distribuisca interamente gli utili realizzati e che ciò nonostante, a partire dal 2024 i flussi di cassa operativi generino liquidità aggiuntiva per c.a. euro 900.000,00 annue. La liquidità in surplus generata potrà essere utilizzata in maniera alternativa o in nuove iniziative imprenditoriali ovvero per diminuire il capitale sociale rimborsando le quote ai soci assenzienti ovvero che abbiano fatto in precedenza richiesta.
Sarà compito del C.d.A. redigere e far approvare un regolamento interno che disciplini l'ordine di priorità nel rimborso delle quote. L'ordine di rimborso dipenderà innanzitutto dalla volontà del singolo socio di voler smobilizzare o meno l'investimento. Tra i soci che intendano smobilizzare l'investimento si dà innanzitutto priorità a tutti i soci che abbiano effettuato un investimento in denaro, tra questi a quelli che abbiano aderito prima degli altri alle operazioni di aumento di capitale (criterio cronologico). Quando tutti i soci conferenti denaro che abbiano dichiarato di voler smobilizzare la

propria quota siano stati soddisfatti, si procede allo smobilizzo delle quote dei soci che abbiano effettuato conferimenti in natura, tra questi si da precedenza a quelli che abbiano aderito prima degli altri alle operazioni di aumento di capitale (criterio cronologico).
Confrontando questa forma di investimento rispetto ad un fondo comune di investimento immobiliare piuttosto che in un investimento in acquisto della proprietà immobiliare da parte di un privato, si nota come l'orizzonte temporale dell'investimento sia notevolmente più contenuto grazie ai cospicui flussi di cassa oggetto dell'iniziativa.



5. Il sistema competitivo



mercato di riferimento della In Puglia s.r.l.: investimenti immobiliari destinati ad una gestione turistica del segmento *luxury*

mercato target finale: turismo *luxury* in Puglia

5.1 Le forze competitive

L'attività svolta dalla società, pur avendo un carattere di unicità rispetto al contesto regionale è influenzata dalla forze competitive che insistono nel mercato di riferimento. Ad oggi, non risultano aziende territorialmente operative con la stessa *mission* e vision orientate alla gestione prudente degli *assets*.
Nello specifico, è possibile parlare di un sistema competitivo allargato, in cui oggetto d'analisi sono i singoli competitor e tutte le forze che possono influenzare il livello di redditività della società e il livello medio dei profitti del settore. Quest'analisi consente di evidenziare i rischi e le opportunità del contesto competitivo di riferimento e fornisce una prima guida per le decisioni che il management sarà tenuto a prendere.

5.2 I concorrenti diretti

La In Puglia è la prima azienda nel territorio regionale che focalizza la sua attività d'investimento in patrimoni immobiliari da valorizzare turisticamente aprendo la partecipazione al capitale anche a nuovi soci. Le altre aziende presenti nel contesto regionale sono prevalentemente focalizzate o sulla gestione turistica in senso stretto (locazione di beni di terzi) o sull'attività di compravendita immobiliare.
Il carattere pioneristico della formula imprenditoriale della In Puglia rappresenta un fattore competitivo da valorizzare nel breve periodo, al fine di mantenere e/o incrementare l'attuale vantaggio temporale di "**primo entrante**" nel mercato.

Tuttavia, con riferimento all'attività di gestione turistica è possibile affermare che i potenziali sostituiti nel turismo *luxury* sono:

- strutture di *charme* gestite con formula imprenditoriale e ville e masserie private appartenenti al segmento luxury gestite direttamente dai proprietari;

- strutture alberghiere di lusso.

5.3 I potenziali entranti

Rispetto ad altri settori, non trattandosi di un'attività industriale, le barriere all'entrata sono ridotte. Tuttavia, i fattori che potrebbero scoraggiare i nuovi competitor sono:

- **l'elevato fabbisogno di capitale**: la proprietà di un portafoglio d'immobili o il ricorso alla formula di gestione "vuoto per pieno" comportano la disponibilità di rilevanti capitali, fattore che rappresenta un deterrente per l'ingresso di piccole aziende;

- **la differenziazione dell'offerta**: gli immobili selezionati dalla In Puglia rappresentano degli "investimenti unici" pertanto il cliente luxury è disponibile a pagare un *premium price* pur di fruire di quell'immobile.

Grazie alla collaborazione con le aziende partner, la società gode anche di ulteriori vantaggi competitivi che possono scoraggiare i nuovi entranti, ossia:

- **le economie di esperienza**: collegate al *know how* professionale dei soci della In Puglia e delle aziende partner, consentono di aumentare l'efficacia e l'efficienza dello svolgimento delle singole attività;

- **le economie di scala**: ci sono dei vantaggi in termini di riduzione dei costi unitari legati all'attività della selezione e ricerca degli assets. La società infatti beneficia delle informazioni privilegiate e riservate che pervengono dalla partner Barbarhouse s.r.l.

- **l'accesso ai canali commerciali**: le aziende partner sono dotate di un ampio portafoglio di clienti *luxury* fidelizzati nel tempo. Ovviamente grazie alla solida *partnership* ci sarà una particolare promozione delle strutture oggetto d'investimento della società rispetto alle altre intermediate dalla Barbarhouse s.r.l.

5.4 I sostituti ossia gli investimenti alternativi

Rispetto all'investimento in capitale di rischio nella società si sono valutati alcuni possibili diversi investimenti sinteticamente specificati:

- **investimenti immobiliari**. Sono caratterizzati da un diverso rapporto rischio/rendimento. Il mercato delle operazioni di compravendita immobiliare negli ultimi anni vive una fase complessa, fattore che spinge il socio a stimare come più rischiosa questa scelta di allocazione del capitale. In Salento, tuttavia, nel 2015 è stata registrata una ripresa del mercato, in particolare nella provincia di Lecce dove il 7,4% delle operazioni immobiliari effettuate riguarda l'acquisto di case per vacanze e il 16,2% investimenti immobiliari (Fonte: Tecnocasa, 2016). Nel Salento, nel 2016, sono state acquistate 6.140 unità abitative (al netto di donazioni e successioni), precisamente 992 transazioni in più rispetto all'anno precedente, pari ad una crescita del 19,3% rispetto al 2015 (Osservatorio economico di Davide Stasi).

- **investimenti in strumenti finanziari**
  - a basso rischio e rendimento (es. titoli di stato);
  - ad alto rischio e rendimento.

Diversamente dalla nostra iniziativa, più che di socio in questo caso bisogna parlare di investitore che sceglie di allocare il proprio capitale, tenendo conto delle condizioni del mercato, confrontando l'investimento sulla base della congruità della remunerazione del capitale di rischio conferito. Di recente il sistema bancario italiano sta vivendo una crisi di credibilità nata dal fallimento di 4 banche con notevoli perdite sugli investimenti effettuati da parte dei soci ed obbligazionisti di dette banche. D'altro canto il rendimento dei titoli di stato Italiani risulta particolarmente basso. Di seguito viene riportata una tabella estratta dal giornale Il Sole 24h del 06/10/2017.

> ***Rendimento dei titoli di stato B.T.P.***
> *Titoli a 5 anni: es. BTP Nv 01-11-22 5,5% rendimento lordo effettivo 0,28%*
> *Titoli a 10 anni: es. BTP Ag 01-08-27 2,05% rendimento lordo effettivo 1,93%*

A questa congiuntura si aggiunge l'incertezza geopolitica e dei mercati immobiliari, italiano ed europeo, a seguito della recente decisione della Gran Bretagna di uscire dall'Europa (fattore "Brexit").

5.5 I fornitori

La redditività del progetto dipende anche dai rapporti con i fornitori.
E' possibile definire come 'fornitori' più categorie di soggetti economici, rispettivamente:

- **a monte nella filiera**:
  - i soci conferitori di capitale o di beni immobili luxury;
  - i proprietari che intendono vendere immobili d'interesse per la realizzazione degli obiettivi della società;
- **a valle nella filiera**:
  - i fornitori di servizi accessori per la valorizzazione degli assets: ad esempio fornitori di arredi, materiale edilizio, ecc.
  - le aziende partner che si occupano della gestione turistica e della locazione degli immobili.

Ovviamente il potere contrattuale della società nei confronti dei fornitori al termine dell'operazione di aumento del capitale, sarà forte e permetterà di avere notevoli sconti commerciali e commissionali sia da parte delle nuove aziende partner che da parte delle attuali. Oggi esiste un rapporto di **correlazione tra i business** e reciproca dipendenza: operando in una **filiera integrata** i risultati in termini di fatturato sono strettamente connessi, motivo per cui sarà condiviso l'interesse da parte delle attuali partner a far raggiungere alla società delle *performance* positive fornendo informazioni privilegiate.

5.6 I nuovi soci della In Puglia s.r.l.

I fornitori più importanti sono i nuovi soci che non hanno un significativo interesse a smobilizzare prima di diversi anni i propri investimenti nel capitale sociale in quanto si prevedono utili in ascesa nel corso degli anni. Si stima che la società riesca a replicare nel proprio ambito di attività il successo già ottenuto dalle aziende partner. Analizzando, ad esempio, i dati della Barbarhouse s.r.l. (azienda esistente da oltre un decennio) si riscontra la fiducia accordata dai proprietari degli immobili su gran parte del territorio regionale. Questa fiducia è testimoniata dai dati storici, che evidenziano un trend crescente nei rinnovi dei contratti di mandato ed esprimono la **percezione di affidabilità** che le aziende trasmettono al fornitore. A parità di altre condizioni, infatti, i proprietari già fidelizzati difficilmente passerebbero alla concorrenza. Tutto ciò si traduce in un aumento considerevole del fatturato e degli utili negli anni.

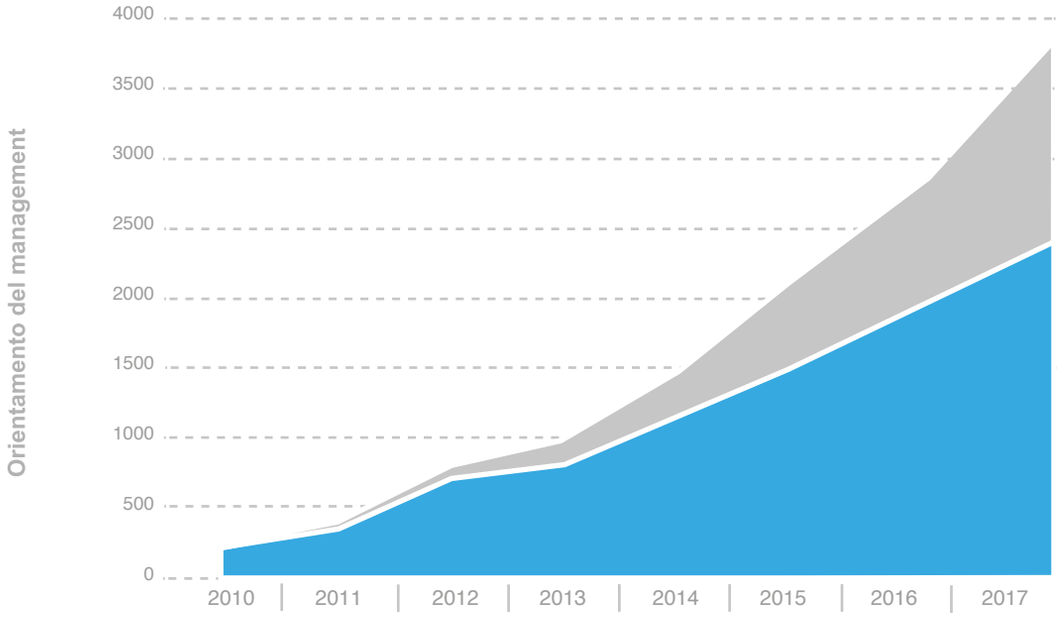
5.7 I clienti

L'attività di valorizzazione immobiliare perseguita dalla In Puglia ha come clienti finali i turisti interessati al comparto *luxury*.
Dal punto di vista dell'analisi competitiva, il potere contrattuale degli acquirenti non risulta particolarmente rilevante perché il mercato è caratterizzato da:

- assenza di concentrazione di acquirenti;
- assenza di rischio d'integrazione a monte, perché i clienti sono utilizzatori Finali privati e non impiegano il servizio offerto per altre combinazioni economiche;
- elevata differenziazione dei prodotti;
- forte identità del marchio (con riferimento, in particolare, ai marchi della azienda partner) e positiva reputazione di mercato.

E' possibile partire da alcuni dati di stima dei clienti della partner Barbarhouse s.r.l.

Andamento delle prenotazioni della Barbarhouse dal 2010 al 30/09/2017 (Italia/estero)



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Estero	16	32	102	184	310	627	865	1411
Italia	237	371	716	823	1188	1513	1959	2402
% prenotazioni Estero suTotale	6%	8%	13%	19%	21%	29%	31%	37%

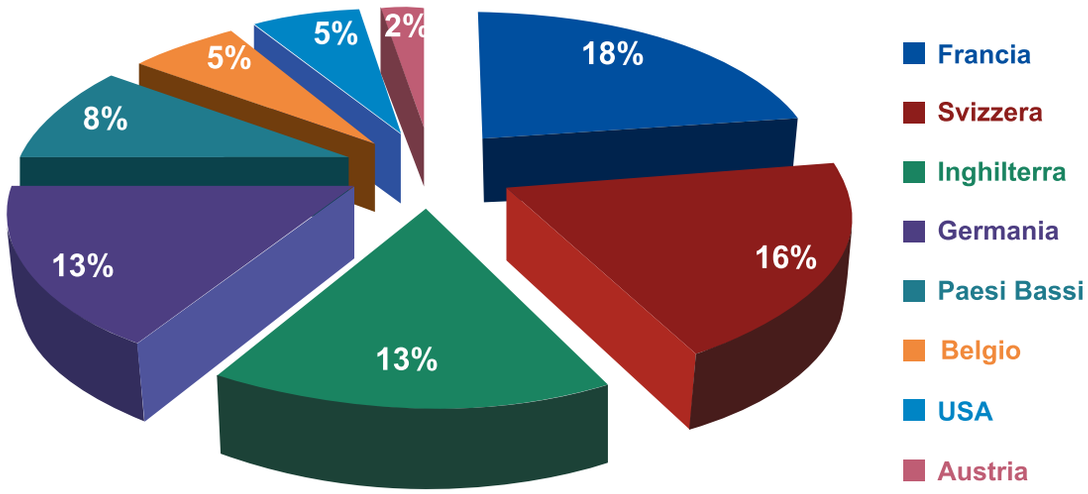
Da questi dati si evince che il trend delle prenotazioni è crescente nel tempo e che l'incidenza percentuale degli stranieri aumenta arrivando nel 2017 a rappresentare il 37% del totale (con un dato di partenza pari al 6% nel 2010).

Nell'analisi delle prenotazioni effettuate si riscontra che la percentuale di ritorno dei clienti in stagione segue un trend positivo.
Il valore segnaletico del dato è rilevante perché evidenzia:

- un buon livello di *customer satisfaction*
- una buona qualità percepita
- una tendenziale fedeltà del cliente

Con riferimento alle aree geografiche di provenienza, il primo paese è la Francia (18% delle prenotazioni estere), seguito dalla Svizzera (16%) e dall'Inghilterra (13%). Il dato è in linea con le rilevazioni complessive effettuate dalla Regione Puglia sugli arrivi e le presenze dei turisti nel territorio regionale.
Il segmento "resto del mondo" incide per il 16%. Al fine di accrescere la posizione competitiva, la società ha intenzione di consolidare gli investimenti in marketing e in attività commerciali nei paesi trainanti (Francia, Svizzera, Inghilterra) e incrementare quelli rivolti ai paesi emergenti con *trend* crescenti di spesa, come i Paesi Arabi.

Grafico: provenienza geografica clientela internazionale Barbarhouse (anno 2017)



5.8 Agevolazioni derivanti dalla localizzazione dell'investimento in Puglia

La In Puglia s.r.l. intende profittare della particolare legislazione di favore prevista per le aziende che operano nel campo del turismo nel territorio della Regione Puglia. Per ottenere tali agevolazioni la società agirà in proprio ovvero in A.T.I. o mediante contratti di rete con altre primarie aziende aventi i requisiti previsti dai bandi. All'occorrenza la società cambierà/aggiungerà il codice Ateco previsto dai relativi bandi.
Al momento, per sostenere gli investimenti nel settore turistico-alberghiero sono previste diverse agevolazioni per le imprese, tra le quali a titolo esemplificativo e non esaustivo si ritiene che le più significative siano:

Misura agevolativa	Soggetti beneficiari	Contributo previsto	Settore ammissibile
PIA Turismo	Imprese di grandi, medie e piccole dimensioni	Contributo a fondo perduto fino al 45% dell'investimento (sia per ATTIVI MATERIALI che per SERVIZI DI CONSULENZA)	ATECO 2007 "55.10", "55.20.1", "55.20.51" strutture ricettive di cui alla L.R.n.11/99, art. 41, comma 1, lett. a
Titolo II - Capo V	Imprese di grandi, medie e piccole dimensioni Le PMI possono presentare programmi associandosi alla GI o ad altre MI proponenti	ATTIVI MATERIALI, in C/Impianti pari al 45% dei costi sostenuti per: acquisto suolo, opere murarie, macchinari, impianti e attrezzature, brevetti e licenze, *know how*) ACQUISIZIONE DI SERVIZI pari al 45% dei costi sostenuti	Settore turistico/ricettivo (Codici ATECO . 55.10, 55.20.10, 55.20.51, quest' ultimo limitatamente ai residence e alle residenze turistiche)
Titolo II - Capo VI	Tutte le imprese eccetto le grandi	Conto impianti calcolato sul montante interessi di un finanziamento per la realizzazione dell'investimento + 20% contributo in conto impianti su investimento	Settore turistico/ricettivo e attività ad esso connesse
PSR Puglia 2014-2020 (Bandi in fase di pubblicazione)	Tutte le imprese eccetto le grandi	Contributo a fondo perduto fino al 50% dell'investimento (sia per ATTIVI MATERIALI che per SERVIZI DI CONSULENZA)	I codici ATECO saranno definiti dai singoli Bandi

5.9 Il vantaggio competitivo della In Puglia

L'aspetto più importante della strategia adottanda riguarda la capacità di mantenere nel tempo i vantaggi competitivi acquisiti che sono i seguenti:

- in quanto **prima entrante nel mercato**, ha dei vantaggi rispetto ai follower, legati alla capacità di accaparrarsi gli immobili con potenziale più alto creando delle barriere all'entrata;

- Generare **impatti economici e sociali rilevanti per l'ente pubblico** attraverso la valorizzazione degli immobili di proprietà, dismessi o sottoutilizzati. In una congiuntura di crisi economica, che vede gli EELL subire una progressiva riduzione delle risorse finanziarie a disposizione, la possibilità remunerativa offerta dalla In Puglia è un valore aggiunto, perché consente all'EELL sia di ricavare un rendimento dall'immobile, sia di preservarne il valore nel tempo attraverso interventi di manutenzione. L'immobile diventa, così, da voce di costo a voce d'investimento (entrata economica).

Inoltre, non meno trascurabile, è l'indotto che l'attività della In Puglia genera sul territorio regionale in termini di nuova occupazione e alta propensione di spesa in loco dei turisti luxury attratti in Puglia. Si consideri che, in termini di quote ed impatti, il turismo lusso[3] (extra lusso e accessibile) determina un apporto economico pari al doppio del movimento attivato;

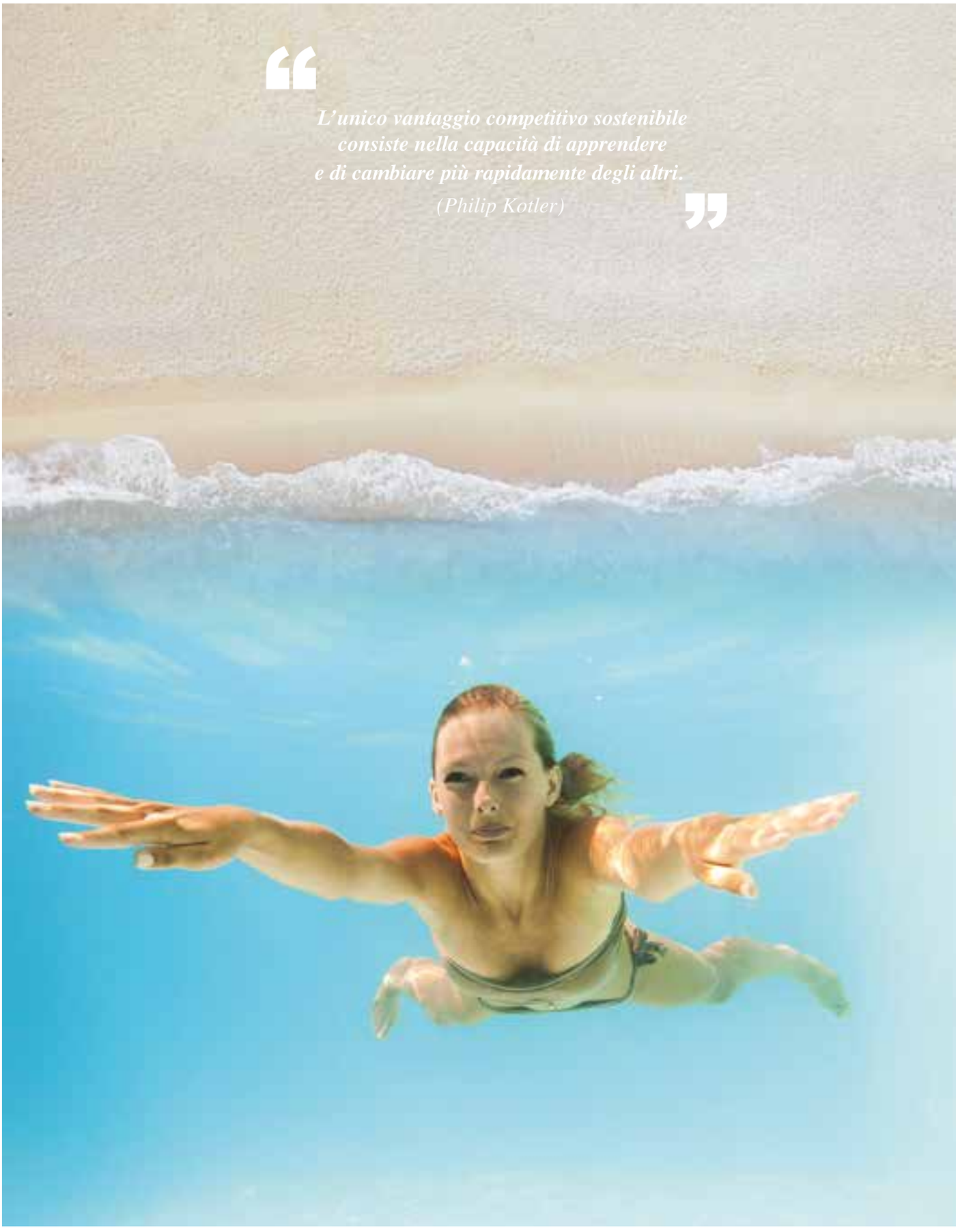
- posizione di **leadership nella gestione del turismo luxury** in Puglia, grazie alle alleanze con le società partner che, per la loro capacità di gestione turistica professionale, godono di una positiva *brand reputation*, di un'elevata *customer* satisfaction e di relazioni di *loyalty* (fidelizzazione dei fornitori e dei clienti);

- rilevante **portafoglio di clienti e follower** dei partner. La tabella seguente sintetizza, infatti, il numero di contatti con i clienti e potenziali clienti che le aziende partner vantano.

Tabella - Contatti sui canali web delle società partner (gennaio/settembre 2017)

	Perle di Puglia	Salento Case Vacanze
Sito web visite	1.876.959	1.804.617
Sito web unici	355.786	304.493
Newsletter	60.000	100.000
Facebook	18.959	46.068

3. Relativamente alla capacità di spesa effettuata dai clienti si possono considerare vari livelli di fruizione: extraluxury, accessible luxury, medium-high level, medium low e low level tourism.


“
L’unico vantaggio competitivo sostenibile
consiste nella capacità di apprendere
e di cambiare più rapidamente degli altri.
(Philip Kotler)
”

6. Previsioni economiche, patrimoniali e finanziarie

PIANO DEGLI INVESTIMENTI

CAPITALE SOCIALE	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Incremento di capitale proprio	100.000	95.000	110.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	0	0	0	0	0	0
debiti verso terzi				3.000.000	3.000.000	3.000.000	1.000.000					
Totale capitale investito	100.000	195.000	305.000	9.195.000	18.195.000	27.195.000	28.195.000	28.195.000	28.195.000	28.195.000	28.195.000	28.195.000

INVESTIMENTI	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Nuovi Investimenti con c. proprio	0	0	0	6.000.000	6.000.000	6.000.000	2.000.000	0	0	0	0	0
Nuovi investimenti con c. di terzi	0			3.000.000	3.000.000	3.000.000	1.000.000	0	0	0	0	0
Totale nuovi investimenti previsti	0	0	0	9.000.000	9.000.000	9.000.000	3.000.000	0	0	0	0	0

COSTI	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
per materie prime, sussidiarie e di consumo merci	0	9.738	10.000	12.000	14.400	17.280	20.736	24.883	29.860	35.832	42.998	51.598
per servizi	17.035	34.382	35.000	208.750	443.375	678.963	840.609	890.920	980.012	1.078.013	1.185.814	1.304.395
per godimento beni di terzi (vpp)	34.211	236.219	240.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000
Personale dipendente		0	0	25.000	25.000	25.000	50.000	50.000	75.000	75.000	100.000	100.000
Amministrazione		0	0	30.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Sindaci e revisori e consulenze varie		0	0	10.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Sede Legale e varie		0	0	5.000	10.000	10.000	10.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Pubblicità		0	0	10.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Totale costi	51.246	280.339	285.000	550.750	822.775	1.061.243	1.251.345	1.310.803	1.429.871	1.533.845	1.673.812	1.800.993

DEBITI FINANZIARI A M/L TERMINE	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
	0	0	0	3.000.000	3.000.000	3.000.000	1.000.000					
					2.250.000	2.250.000	2.250.000	750.000				
						1.500.000	1.500.000	1.500.000	500.000			
							750.000	750.000	750.000	250.000		
Totale debiti in essere nell'anno	0	0	0	3.000.000	5.250.000	6.750.000	5.500.000	3.000.000	1.250.000	250.000	0	0

RIMBORSO DEL DEBITO	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
	0	0	0	750.000	750.000	750.000	250.000					
					750.000	750.000	750.000	250.000				
						750.000	750.000	750.000	250.000			
							750.000	750.000	750.000	250.000		
Totale debito rimborsato	0	0	0	750.000	1.500.000	2.250.000	2.500.000	1.750.000	1.000.000	250.000	0	0

ONERI FINANZIARI SU DEBITI M/L	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
dell'anno di accensione	0	0	0	172.500	172.500	172.500	57.500	0	0	0	0	0
dell'anno n+1	0	0	0	0	146.400	146.400	146.400	48.800	0	0	0	0
dell'anno n+2	0	0	0	0	0	86.400	86.400	86.400	28.800	0	0	0
dell'anno n+3	0	0	0	0	0	0	26.400	26.400	26.400	8.800	0	0
Totale oneri finanziari	0	0	0	172.500	318.900	405.300	316.700	161.600	55.200	8.800	0	0

GESTIONE IVA	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
CREDITO	0	0	0	900.000	900.000	900.000	300.000	0	0	0	0	0
DEBITO				83.500	177.350	271.585	336.244	356.368	392.005	431.205	474.326	521.758
SALDO				816.500	722.650	628.415	-36.244	-356.368	-392.005	-431.205	-474.326	-521.758

AMMORTAMENTI	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Anno n	1.493	2.403	3.000	137.403	137.403	135.000	45.000	0	0	0	0	0
anno n+1	0	0	0		270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
anno n+2						270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
anno n+3							270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
anno n+4								90.000	90.000	90.000	90.000	90.000
	1.493	2.403	3.000	137.403	407.403	675.000	855.000	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000

FONDO AMMORTAMENTI	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Anno n	718	1.493	3.000	137.403	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
anno n+1	0					270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
anno n+2							270.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
anno n+3								90.000	90.000	90.000	90.000	90.000
Fondo preesistente	1.688	2.406	3.899	3.899	141.302	411.302	951.302	1.761.302	2.661.302	3.561.302	4.461.302	5.361.302
Totale fondo ammortamenti annuo	2.406	3.899	6.899	141.302	411.302	951.302	1.761.302	2.661.302	3.561.302	4.461.302	5.361.302	6.261.302

CONTO ECONOMICO												
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
FATTURATO ATTIVO	79.930	329.040	350.000	835.000	1.773.500	2.715.850	3.362.435	3.563.679	3.920.046	4.312.051	4.743.256	5.217.582
COSTI D'ESERCIZIO	51.246	280.339	285.000	550.750	822.775	1.061.243	1.251.345	1.310.803	1.429.871	1.533.845	1.673.812	1.800.993
EBITDA	28.684	48.701	65.000	284.250	950.725	1.654.608	2.111.090	2.252.876	2.490.175	2.778.206	3.069.444	3.416.588
AMMORTAMENTI	1.493	2.403	3.000	137.403	407.403	675.000	855.000	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000
EBIT	27.191	46.298	62.000	146.847	543.322	979.608	1.256.090	1.352.876	1.590.175	1.878.206	2.169.444	2.516.588
GESTIONE FINANZIARIA	0	0	0	-172.500	-318.900	-405.300	-316.700	-161.600	-55.200	-8.800	0	0
RISULTATO DI COMPETENZA	27.191	46.298	62.000	-25.653	224.422	574.308	939.390	1.191.276	1.534.975	1.869.406	2.169.444	2.516.588
OPERAZIONI STRAORDINARIE	0	0	0	3.600.000	3.600.000	3.600.000	1.200.000	0	0	0	0	0
RISULTATO ANTE IMPOSTE	27.191	46.298	62.000	3.574.347	3.824.422	4.174.308	2.139.390	1.191.276	1.534.975	1.869.406	2.169.444	2.516.588
IMPOSTE	8.353	14.815	19.840	1.143.791	1.223.815	1.335.778	684.605	381.208	491.192	598.210	694.222	805.308
REDDITO NETTO	€ 18.837,92	€ 31.482,64	€ 42.160,00	€ 2.430.555,96	€ 2.600.606,96	€ 2.838.529,10	€ 1.454.785,37	€ 810.067,46	€ 1.043.782,95	€ 1.271.196,37	€ 1.475.221,85	€ 1.711.280,16

PASSIVO

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
CAPITALE SOCIALE	100.000	195.000	305.000	6.305.000	12.305.000	18.305.000	18.305.000	18.305.000	18.305.000	18.305.000	18.305.000	18.305.000
RISERVE	3.294	24.100	47.350	47.350	2.356.378	4.826.955	6.068.772	6.640.751	6.366.532	6.086.929	5.819.344	5.509.525
RISERVA LEGALE	265	1.056	2.108	121.528	130.030	141.926	72.739	40.503	52.189	63.560	73.761	85.564
UTILE	15.837	24.306	42.160	2.430.556	2.600.607	2.838.529	1.454.785	810.067	1.043.783	1.271.196	1.475.222	1.711.280
PATRIMONIO NETTO	119.396	244.462	396.618	8.904.434	17.392.015	26.112.410	25.901.297	25.796.322	25.767.504	25.726.685	25.673.327	25.611.369
DEBITI COMMERCIALI OLTRE 12	4.657	4.203	3.749	3.295	2.841	2.387	1.933	1.479	1.025	571	117	0
DEBITI COMMERCIALI ENTRO 12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DEBITI TRIBUTARI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TFR	0	0	0	3.375	6.750	10.125	16.875	23.625	33.750	43.875	57.375	70.875
FONDO RISCHI E ONERI	0	0	0	24.306	26.006	28.385	14.548	8.101	10.438	12.712	14.752	17.113
RATEI E RISCONTI PASSIVI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PASSIVITA' GEST CARATTERISTICA	4.657	4.203	3.749	30.976	35.597	40.897	33.356	33.205	45.213	57.158	72.244	87.988
DEBITI FINANZIARI A BREVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DEBITI FINANZIARI A LUNGO	0	0	0	2.250.000	3.750.000	4.500.000	3.000.000	1.250.000	250.000	0	0	0
PASS GESTIONE FINANZIARIA	0	0	0	2.250.000	3.750.000	4.500.000	3.000.000	1.250.000	250.000	0	0	0
TOT MEZZI III	4.657	4.203	3.749	2.280.976	3.785.597	4.540.897	3.033.356	1.283.205	295.213	57.158	72.244	87.988
TOT PASSIVO	€ 124.053,00	€ 248.665,00	€ 400.367,00	€ 11.185.409,32	€ 21.177.612,54	€ 30.653.307,62	€ 28.934.652,54	€ 27.079.526,20	€ 26.062.716,75	€ 25.783.843,41	€ 25.745.571,12	€ 25.699.356,53

ATTIVO

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
ATTTIVO IMMOBILIZZATO												
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	1.796	€ 1.796	€ 1.796	1.796	1.796	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	7.722	€ 7.722	€ 7.722	9.007.722	18.007.722	27.007.722	30.007.722	30.007.722	30.007.722	30.007.722	30.007.722	30.007.722
IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	€ 0	€ 0	€ 0									
FONDO IMM.NI IMMATERIALI	718	€ 1.077	€ 1.436	1.436	1.796	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
FONDO IMM.NI MATERIALI	1.688	€ 3.899	€ 6.899	141.302	411.302	951.302	1.761.302	2.661.302	3.561.302	4.461.302	5.361.302	6.261.302
FONDO IMM. FINANZIARIE	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
TOT ATTIVO FISSO	7.112	€ 4.542	€ 1.183	8.866.780	17.596.420	26.056.420	28.246.420	27.346.420	26.446.420	25.546.420	24.646.420	23.746.420
ATTIVO CIRCOLANTE												
CREDITI COMMERCIALI & TRIBUTARI	64.126	€ 70.000		816.500	1.539.150	2.167.565	2.131.322	1.774.954	1.382.949	951.744	477.418	-44.340
MAGAZZINO	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
TITOLI NEGOZIABILI	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
CASSA E BANCHE	48.065	75.411	294.184	1.386.630	1.914.992	2.289.568	-1.596.819	-2.210.951	-1.952.666	-918.936	396.656	1.749.692
RATEI E RISCONTI ATTIVI	4.750	€ 98.712	€ 105.000	€ 115.500	€ 127.050	€ 139.755	€ 153.731	€ 169.104	€ 186.014	€ 204.615	€ 225.077	€ 247.585
TOT ATTIVO CIRCOLANTE	116.941	244.123	399.184	2.318.630	3.581.192	4.596.888	688.233	-266.894	-383.703	237.423	1.099.151	1.952.937
TOT ATTIVO	€ 124.053,00	€ 248.665,00	€ 400.367,00	€ 11.185.409,32	€ 21.177.612,54	€ 30.653.307,62	€ 28.934.652,54	€ 27.079.526,20	€ 26.062.716,75	€ 25.783.843,41	€ 25.745.571,12	€ 25.699.356,53

PREVENTIVO FINANZIARIO

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Risultato operativo	27.191	46.298	62.000	146.847	543.322	979.608	1.256.090	1.352.876	1.590.175	1.878.206	2.169.444	2.516.588
Ammortamenti	1.493	2.403	3.000	137.403	407.403	675.000	855.000	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000
Magazzino+Crediti-Debiti	59.469	65.797	-3.749	813.205	1.536.309	2.165.178	2.129.389	1.773.475	1.381.924	951.173	477.301	-44.340
Incremento (-) Diminuzione (+) CCNO	59.469	6.328	-69.546	747.408	723.104	628.869	-35.790	-355.914	-391.551	-430.751	-473.872	-521.641
Nuovi investimenti tecnici	7.722	0	0	9.000.000	9.000.000	9.000.000	3.000.000	0	0	0	0	0
Disinvestimenti tecnici/sopravvenienze attive	0	0	0	3.600.000	3.600.000	3.600.000	1.200.000	0	0	0	0	0
Flusso di cassa operativo	-€ 38.507	€ 42.373	€ 134.546	-€ 5.863.158	-€ 5.172.379	-€ 4.374.262	€ 346.880	€ 2.608.790	€ 2.881.726	€ 3.208.958	€ 3.543.316	€ 3.938.230
Imposte e compensazione iva	8.353	14.815	19.840	327.291	501.165	707.363	720.848	737.576	883.197	1.029.415	1.168.548	1.327.066
Flusso di cassa del progetto	-€ 46.860	€ 27.558	€ 114.706	-€ 6.190.449	-€ 5.673.544	-€ 5.081.625	-€ 373.969	€ 1.871.213	€ 1.998.529	€ 2.179.542	€ 2.374.768	€ 2.611.163
Aumenti di capitale	0	95.000	110.000	6.110.000	6.000.000	6.000.000	0	0	0	0	0	0
Nuovi finanziamenti M/L termine	0	0	0	3.000.000	3.000.000	3.000.000	1.000.000	0	0	0	0	0
Nuovi debiti a breve	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flusso di cassa disponibile per il servizio del debito	-€ 46.860	€ 122.558	€ 224.706	€ 2.919.551	€ 3.326.456	€ 3.918.375	€ 626.031	€ 1.871.213	€ 1.998.529	€ 2.179.542	€ 2.374.768	€ 2.611.163
Quote capitale rimborsate	0	0	0	750.000	1.500.000	2.250.000	2.500.000	1.750.000	1.000.000	250.000	0	0
Oneri finanziari a M/L	0	0	0	172.500	318.900	405.300	316.700	161.600	55.200	8.800	0	0
Riduzione debito bancario a breve	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Oneri finanziari a B/T	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flusso di cassa disponibile per il pagamento dei dividendi agli azionisti	-€ 46.860	€ 122.558	€ 224.706	€ 1.997.051	€ 1.507.556	€ 1.263.075	-€ 2.190.669	-€ 40.387	€ 943.329	€ 1.920.742	€ 2.374.768	€ 2.611.163
DISTRIBUZIONE DI DIVIDENDI (UTILI)		0	0	0	0	0	1.454.785	810.067	1.043.783	1.271.196	1.475.222	1.711.280
Flusso di cassa netto	-€ 46.860	€ 122.558	€ 224.706	€ 1.997.051	€ 1.507.556	€ 1.263.075	-€ 3.645.454	-€ 850.454	-€ 100.454	€ 649.546	€ 899.546	€ 899.883
Nuovi investimenti finanziari	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Disinvestimenti finanziari	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Proventi finanziari												
Variazione fondo imposte												
Flusso di cassa netto generato nel periodo	-€ 46.860	€ 122.558	€ 224.706	€ 1.997.051	€ 1.507.556	€ 1.263.075	-€ 3.645.454	-€ 850.454	-€ 100.454	€ 649.546	€ 899.546	€ 899.883

INDICATORI DI REDDITIVITA' ED INDICI DI STRUTTURA FINANZIARIA

INDICI DI STRUTTURA FINANZIARIA												
Indicatori	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
LEVERAGE	1,2	1,3	1,3	1,8	1,7	1,7	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4
Debiti di finanziamento/patrimonio netto	0,00%	0,00%	0,00%	25,27%	21,56%	17,23%	11,58%	4,85%	0,97%	0,00%	0,00%	0,00%
indice primario di struttura	1678,80%	5382,49%	33537,80%	100,42%	98,84%	100,21%	91,70%	94,33%	97,43%	100,71%	104,17%	107,85%
indice secondario di struttura	1678,80%	5382,49%	33537,80%	125,80%	120,15%	117,49%	102,32%	98,90%	98,38%	100,71%	104,17%	107,85%
RENDIMENTO BTP 10Y	1,73%	1,73%	1,73%	1,73%	1,73%	1,73%	1,73%	1,73%	1,73%	1,73%	1,73%	1,73%
MARKET PREMIUM RISK	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
KE	3,23%	3,23%	3,23%	3,23%	3,23%	3,23%	3,23%	3,23%	3,23%	3,23%	3,23%	3,23%
EVA	16122	28296,6	37324,3	2243628,3	2625054,5	2839875,7	1149826,7	298198,8	609923,2	906045,7	1164993,4	1457140,1
INDICI DI REDDITIVITA'												
Indicatori	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
ROE (risultato netto/patrimonio netto)	18,84%	16,14%	13,82%	38,55%	21,13%	15,51%	7,95%	4,43%	5,70%	6,94%	8,06%	9,35%
Ebit (differenza tra valori e costi della produzione)	27.191	46.298	62.000	146.847	543.322	979.608	1.256.090	1.352.876	1.590.175	1.878.206	2.169.444	2.516.588
ROS (Ebit/ FATT)	34,02%	14,07%	17,71%	17,59%	30,64%	36,07%	37,36%	37,96%	40,57%	43,56%	45,74%	48,23%
Ebitda (EBIT + ammortamenti)	28.684	48.701	65.000	284.250	950.725	1.654.608	2.111.090	2.252.876	2.490.175	2.778.206	3.069.444	3.416.588
Ebitda/fatturato	35,89%	14,80%	18,57%	34,04%	53,61%	60,92%	62,78%	63,22%	63,52%	64,43%	64,71%	65,48%
ROA (Tasso di rendimento sul totale attivo)	21,92%	18,62%	15,49%	1,31%	2,57%	3,20%	4,34%	5,00%	6,10%	7,28%	8,43%	9,79%
ROI (EBIT/Capitale investito)	22,77%	18,94%	15,63%	1,65%	3,12%	3,75%	4,85%	5,24%	6,17%	7,30%	8,45%	9,83%
TIGEX (incidenza della gestione non caratteristica)	69,28%	68,00%	68,00%	1655,16%	478,65%	289,76%	115,82%	59,88%	65,64%	67,68%	68,00%	68,00%
Risultato gestione finanziaria/Fatturato	0,00%	0,00%	0,00%	-20,66%	-17,98%	-14,92%	-9,42%	-4,53%	-1,41%	-0,20%	0,00%	0,00%
Risultato gestione finanziaria/MOL	0,00%	0,00%	0,00%	-60,69%	-33,54%	-24,50%	-15,00%	-7,17%	-2,22%	-0,32%	0,00%	0,00%
Risultato gestione finanziaria/EBIT	0,00%	0,00%	0,00%	-117,47%	-58,69%	-41,37%	-25,21%	-11,94%	-3,47%	-0,47%	0,00%	0,00%
Indice di indipendenza finanziaria	96,25%	98,31%	99,06%	79,61%	82,12%	85,19%	89,52%	95,26%	98,87%	99,78%	99,72%	99,66%
Incremento (+)/decremento (-) indice indipendenza finanziaria	0%	2%	1%	-23%	3%	4%	5%	6%	4%	1%	0%	0%
Coeff. copertura immobilizz. (immob./PN+ debiti a lungo)	7,97%	3,89%	2,40%	80,77%	85,18%	88,22%	103,83%	110,95%	115,34%	116,64%	116,88%	117,17%

7. Il primo investimento tramite società di scopo (S.P.V.)

7.1 Realizzazione di una struttura ricettiva di elevato standing a Marina di Salve, in provincia di Lecce (ITALY)

Il cantiere si trova in una località molto ambita e conosciuta per il mare cristallino, le larghe spiagge di sabbia bianca e fine, con strutture balneari rinomatissime e ampia possibilità di spiagge libere.
La Marina di Salve si estende per 12 Km e a questa costa, negli anni, è stata ripetutamente assegnata la "**Bandiera Blu**"; quest'anno 1000 pediatri l'hanno definita una delle 5 zone del Salento "*Bandiera Verde - a misura di bambino*" e altri numerosi riconoscimenti sottolineano la grande capacità di accogliere il turista.
La struttura sorgerà di fronte al mare. La Marina di Salve non è solo "mare azzurro" ma natura, storia, arte, gastronomia, artigianato e tradizione. E' quindi possibile dare vita ad iniziative che prevedano pacchetti non solo per il soggiorno ma anche per escursioni di tipo naturalistico e artistico. Molto ambite sono le escursioni verso antiche e rinomate città, facilmente raggiungibili tramite strade a scorrimento veloce, tra cui Gallipoli, Otranto e Lecce.

7.2 L'investimento

Nel mese di novembre 2017 In Puglia srl costituirà in partecipazione una *S.P.V.* volta a realizzare la struttura entro 18 mesi. L' apertura del cantiere prevista per gennaio 2018 mira alla realizzazione di una struttura ricettiva di elevato standing ubicata a circa 300 metri dal mare su un tratto di spiaggia compreso tra la marina di Pescoluse e quella di Torre Pali, tratti di costa noti per la presenza di famosissime spiagge come "*Le Maldive del Salento*", le "*Cinque Vele*" e il "*Tropical*".
Un progetto, questo, che si inserisce nel più ampio programma di sfruttamento e potenziamento del territorio pugliese, nell'ambito dell'incremento di un'offerta turistica sempre più qualificata che investe la pianificazione territoriale con il diretto interessamento di tutti gli enti territoriali preposti, ad ogni loro livello. Gli obiettivi risultano dunque molteplici: oltre a favorire e promuovere il territorio si punta ad incrementare il suo sviluppo socio-economico, attraverso la sua valorizzazione e il miglior utilizzo a fini turistici.

L'investimento è stato deliberato per fini di natura privatistica e pubblicistica:

- **fini privati**: ottenere buoni e durevoli profitti;
- **fini pubblici**: migliorare e integrare sia le strutture che le infrastrutture turistiche puntando alla valorizzazione di un territorio impregnato dai segni della storia e caratterizzato da territori e coste marine di straordinaria bellezza.

Il terreno sul quale verrà realizzata la struttura ricettiva è di circa un ettaro, e vi si edificherà un albergo fino a 80 posti letto a 300 metri dal mare.

Il progetto edificatorio è stato approvato in via definitiva il 5/4/2016 dal Comune di Salve, in provincia di Lecce, dalla Regione Puglia e da 14 diverse Istituzioni Pubbliche (Ambiente, ASL, Belle Arti, Vigili del Fuoco, Foreste, ecc…); è stato realizzato da un gruppo di consulenti che ha affrontato non solo le problematiche architetturali e ingegneristiche ma anche legali e di impatto ambientale.
La struttura ricettiva nasce con l'ambizione di diventare la migliore struttura per bellezza e qualità del servizio offerto, ubicata sul tratto di costa da Santa Maria di Leuca a Torre San Giovanni: una struttura che possa essere considerata un'autentica "Perla di Puglia".

La struttura avrà la seguente composizione:

- **una struttura centrale di 14 camere**, di cui 13 doppie ed una suite, tutte con balcone, dotata di ristorante con 64 posti a sedere. La superficie totale sarà pari a mq. 1.128;
- **nove appartamenti**, suddivisi in tre nuclei di circa 50 mq ciascuno, **per 2+2 persone**, di cui 6 circondati da verde e 3 al piano superiore con ampie terrazze, per un totale di mq. 459;
- **tre appartamenti per 4-6 persone**, per un totale di mq. 230.

Le strutture sono vista mare. E' previsto in futuro l'ampliamento della struttura ricettiva.

7.3 Modalità di partecipazione

La società costituenda, proprietaria della struttura ricettiva, avrà un capitale sociale iniziale di euro 950.000,00.
La compagine societaria sarà formata da tre soci di cui due comproprietari del terreno, che apporteranno la proprietà del terreno e del progetto approvato, e In Puglia srl, che apporterà capitali liquidi.
Spetteranno alla In Puglia s.r.l., come da clausole statutarie, determinati diritti, tra i quali una speciale partecipazione agli utili e l'amministrazione della società. Lo statuto della società, similmente a quello della In Puglia srl, prevederà la possibilità di cessione delle partecipazioni in assenza di clausole di prelazione e gradimento, al fine di aumentare la liquidità degli investimenti. Appena costituita, la società (New-Co.) delibererà un aumento di capitale per massimi euro 3.500.000,00 delegando l'amministratore a trovare nuovi soci disposti a partecipare all'investimento. L'aumento potrà avvenire in denaro o natura e potrà partecipare all'operazione di aumento di capitale anche la stessa In Puglia srl.

inpuglia
INVESTMENTS

7.4 Conclusioni

La società sta diventando una realtà nel settore immobiliare-turistico della Puglia. I dati previsionali evidenziati nelle tabelle dimostrano che l'investimento ha un orizzonte temporale più breve rispetto a quello di altre iniziative d'investimento immobiliare di tipo tradizionale (acquisto immobile) o finanziaria (partecipazione ad un fondo comune di investimento). Inoltre, l'assenza di vincoli statutari al trasferimento delle quote societarie facilita ulteriormente il passaggio della proprietà, a costi molto contenuti e a condizioni di mercato che si prevedono molto vantaggiose per l'investitore. Il progetto non considera eventuali svalutazioni/rivalutazioni che gli immobili potrebbero avere nel corso della durata del progetto.

Al riguardo si ritiene quanto segue:

• in caso andamento negativo del mercato immobiliare i flussi di cassa genererebbero comunque un vantaggio per l'investitore dato dalla cartolarizzazione della proprietà immobiliare;

• in caso di crescita del mercato l'investitore si troverebbe a cogliere oltre al vantaggio finanziario anche quello patrimoniale realizzando un rendimento eccezionale.

Gli obiettivi aziendali conseguiti finora dai soci fondatori rappresentano un'importante indicazione per i futuri soci sulle reali potenzialità delle iniziative in termini di profitti e contenuta rischiosità degli investimenti.

Inoltre, la possibilità di investire nella società In Puglia s.r.l., nonchè nelle singole società di scopo, consente un'ulteriore diversificazione degli investimenti immobiliari.

La partecipazione societaria non ha vincoli di natura territoriale, pertanto uno degli obiettivi degli attuali soci è quello di allargare la compagine societaria ad investitori esteri ed il gemellaggio tra la Città di Casarano e la Città-prefettura di Shangqiu (Repubblica Popolare Cinese) costituisce un'importante opportunità da cogliere per promuovere anche a livello internazionale l'investimento immobiliare in Puglia.

Project concept: Giovanni Barbara • Antonio Barbara
Project writing and marketing: Chiara Coppola • Giovanni Barbara
Graphic project: Mario Contaldo
Artwork (cover, pag. 11 and 25): Riccardo Schirinzi (@Charlie Davoli)

Business plan – Documento strettamente riservato ai soci della ***In Puglia s.r.l.*** ***E' vietata la riproduzione****, in tutto o in parte, e la divulgazione del contenuto del presente piano d'affari.*

inpuglia
INVESTIMENTI

Investimenti immobiliari
in Puglia

Piazza S. Pietro, 5 - 73042 Casarano (Le)
Tel. 392.297.70.05
www.investinpuglia.it
info@investinpuglia.it