



*Opportunità  
d'investimento nel  
mercato student housing  
& short renting in Italia*

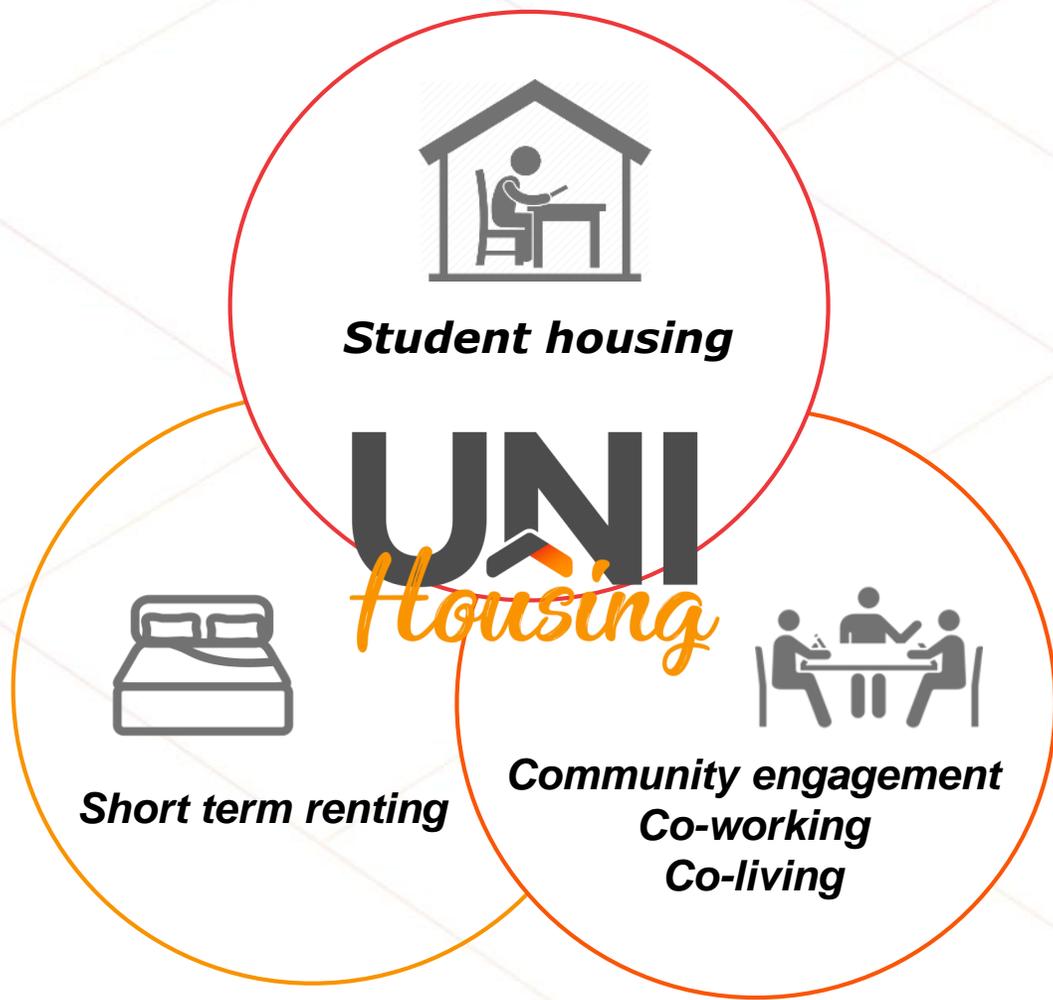
---



# UNI Housing

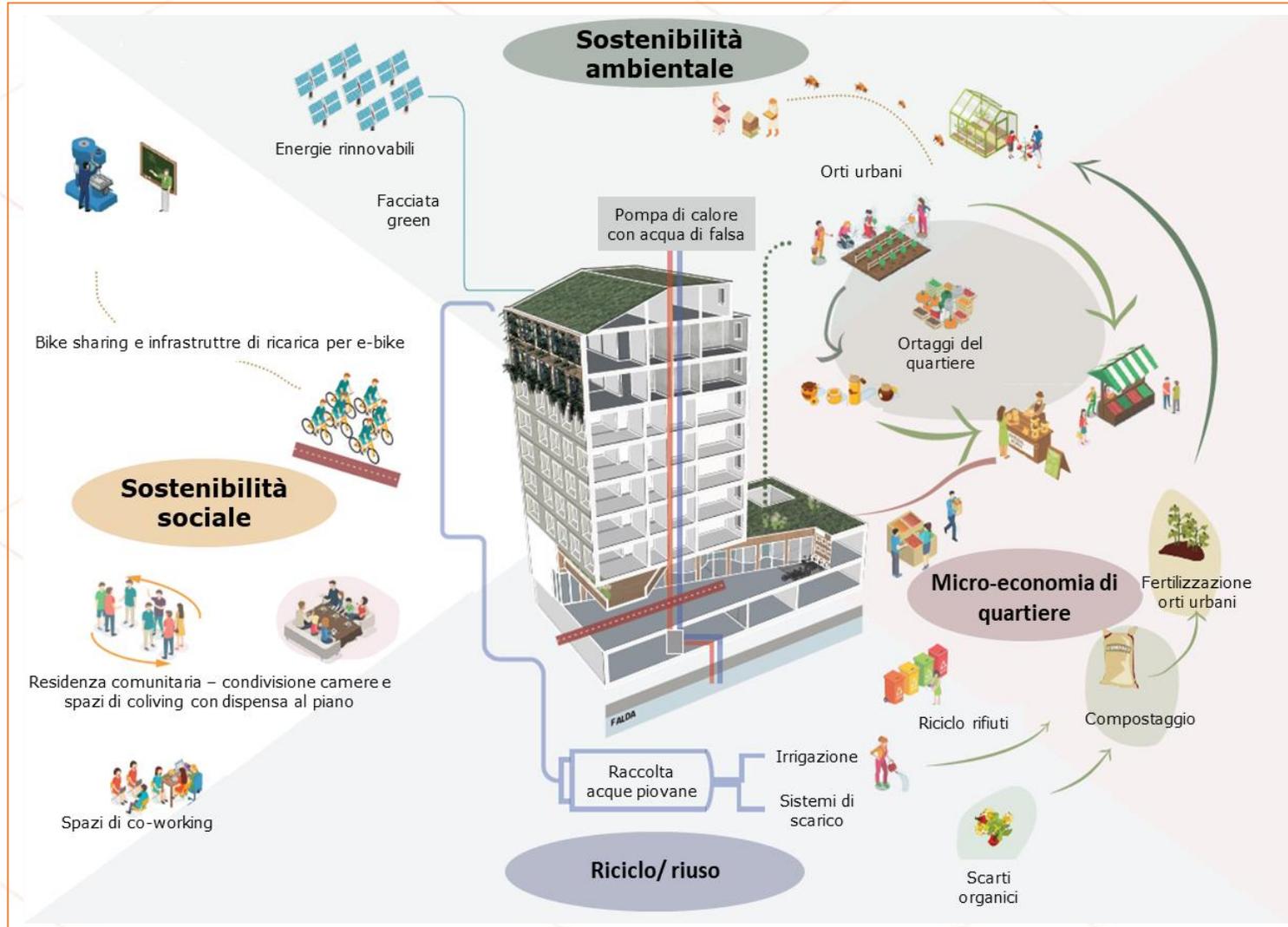


## Unihousing: la mission



- **Unihousing è una *start-up* innovativa**, costituita nel 2018 in forma di Srl, che opera nel settore dello **student housing** e dello **short renting**
- **Unihousing è una *management company*** che si occupa della gestione di unità e complessi immobiliari ad uso abitativo e/o ricettivo destinati alla crescente domanda di studenti universitari fuorisede e *business traveler*
- **Unihousing:**
  - **Mette a disposizione dell'utente** non solo un alloggio, ma **un servizio completo**
  - **Offre al proprietario dell'immobile un rendimento sicuro**, sollevandolo da ogni incombenza gestionale

# Unihousing: la business idea



**L'obiettivo di Unihousing è di:**

- **Riqualificare edifici** in ottica di **sostenibilità ambientale**
- Facilitare **stili di vita rispettosi dell'ambiente** e della **conservazione della biodiversità**
- **Generare benefici alle comunità**, in particolare alle **giovani generazioni**

# Unihousing: Track record e key role

## Unihousing – Struttura organizzativa e partner strategici

- **Unihousing** è un'iniziativa che nasce dall'esperienza di un gruppo di professionisti con competenze, esperienze e network maturato in oltre **15 anni** nei settori della **finanza** e dell'**immobiliare**
- **Unihousing** opera in **partnership** con:
  - **Archiginnasio\***: realtà che opera dal 2007 nel settore dello student housing presente a Milano e Bologna
  - **UniMilano\***: società che opera dal 2017 a Milano nel settore dello student housing

**100**

Unità Immobiliari tra studentati e proprietà diffuse

**+500**

Posti letto

**+ 2.500**

Inquilini gestiti

**Team**

- 10 impiegati  
- 2 squadre di servizio a supporto continuo

**Tommaso Santini**

**Tommaso Santini** è consigliere delegato della Fondazione Università Ca'Foscari Venezia. Ha ricoperto e ricopre incarichi, in qualità di membro del board di società e fondi d'investimento in ambito finanziario, immobiliare e scientifico (Immobiliare Veneziana - l'immobiliare del Comune di Venezia, Finint SGR Spa). Fino a febbraio 2018 è stato direttore di Condotte Immobiliare e amministratore delegato di Vega -Parco Scientifico Tecnologico di Venezia. Dal 2006 al 2012 è stato partner di Valore Reale SGR Spa.

**Alberto Svelto**

**Alberto Svelto** è founder di UniMilano, società di gestioni immobiliari per student house. Ha maturato 15 anni di esperienza professionale nei servizi finanziari (Senior Manager in American Express), nella consulenza manageriale (Franchising Director in Team Service) e nel segmento dell'Education (Country Manager e Sales Director di multinazionali quali EF Education First e Università di Cambridge)

**Alessandro Matteini**

**Alessandro Matteini** è partner del dipartimento Real Estate di Baker & McKenzie. Ha iniziato la propria attività presso lo studio Bonelli Erede, successivamente è stato salary partner di NCTM e Of Counsel di Paul Hastings e ha collaborato per molti anni con Riccardo Delli Santi, assistendo clienti nazionali e internazionali nelle più significative operazioni immobiliare realizzate in Italia negli ultimi anni

**Marco Di Mella**

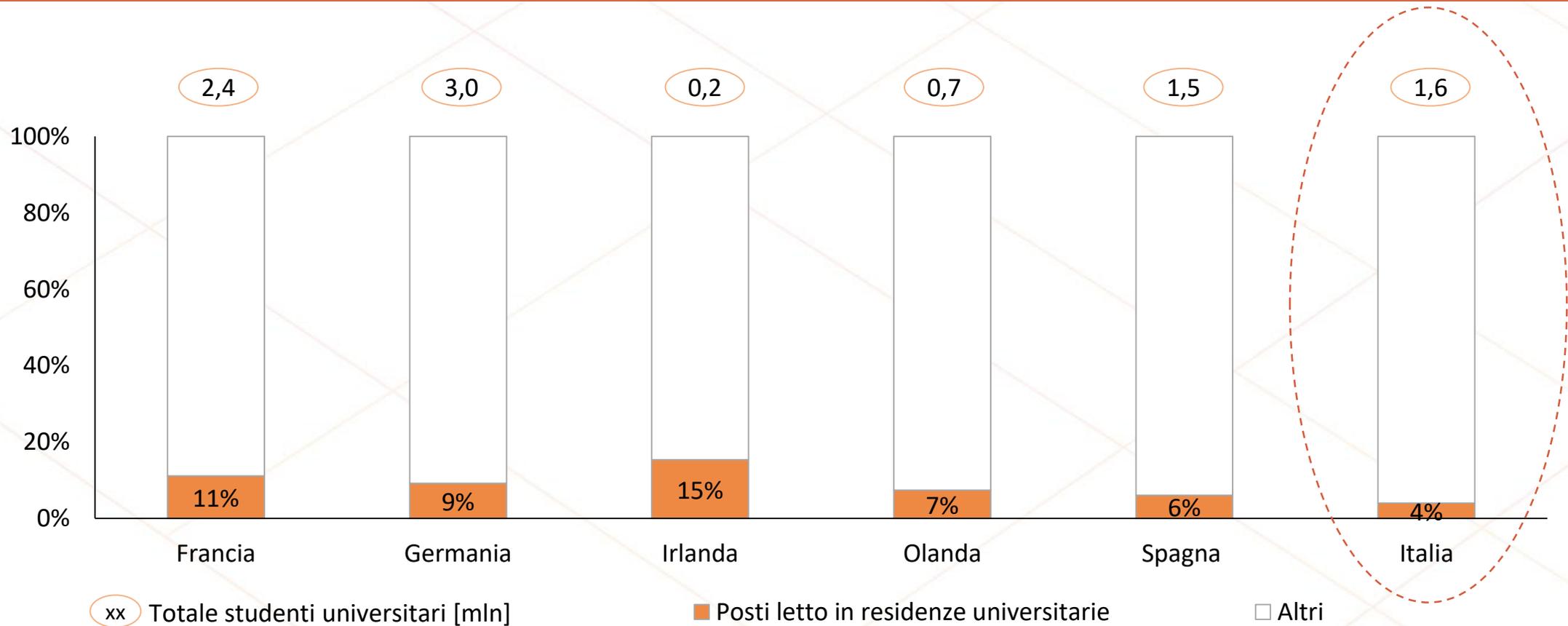
**Marco Di Mella** è founder di UniMilano. Nel 2005 ha fondato Gestione Affitti, una delle prime aziende italiane specializzata nel segmento della locazione studentesca, e nel 2007 Archiginnasio, focalizzata sulla gestione di patrimoni immobiliari finalizzata alla locazione di camere per studenti

## Founder

\* Società cooperative riconducibili ai soci di Unihousing

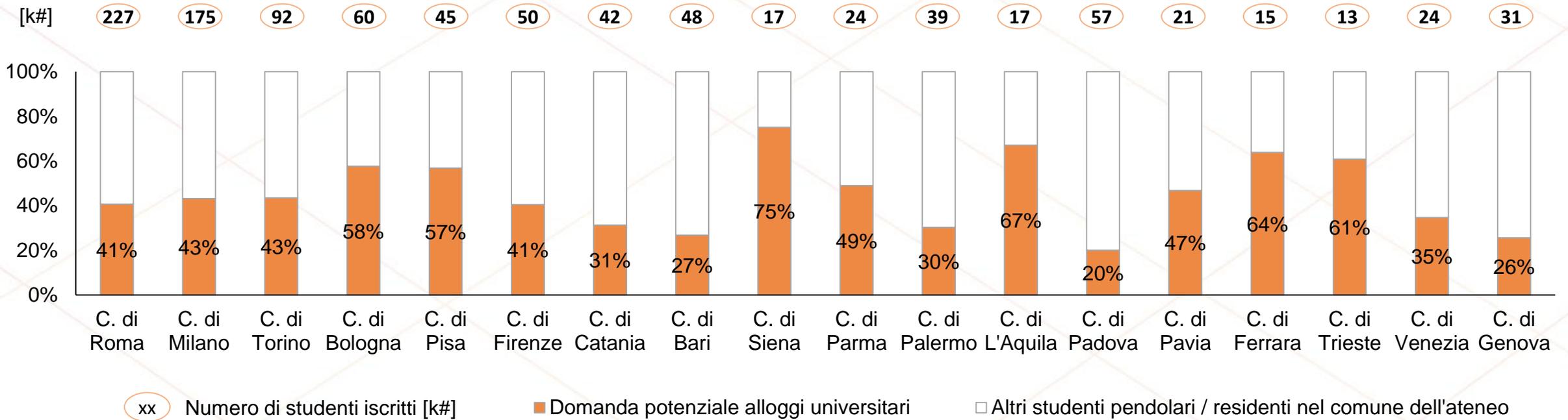
# Il mercato dello student housing: l'Italia ha ancora un elevato potenziale da esprimere se paragonato ai valori dei principali paesi europei

## Mercato dello student housing nei principali paesi europei – 2016/2017



# Il mercato dello student housing: rispetto al numero totale di studenti vi è un elevato potenziale in termini di domanda di alloggi universitari

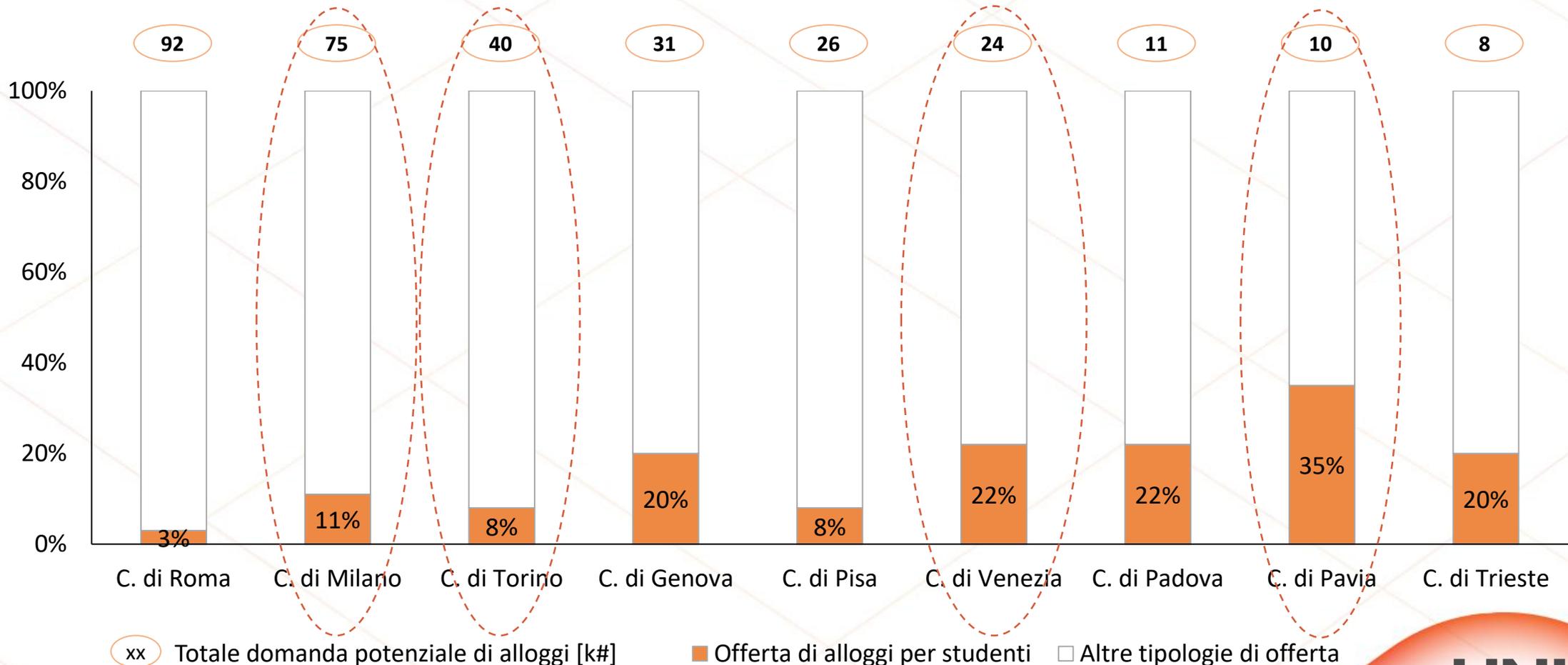
## Domanda potenziale\* vs. totale numero studenti nelle principali città italiane – 2016/2017



\*Stima della domanda potenziale considerando le seguenti categorie di studenti: 1) Residenti in altre regioni; 2) Residenti oltre un ora di distanza dalla sede dell'ateneo; 3) Studenti stranieri

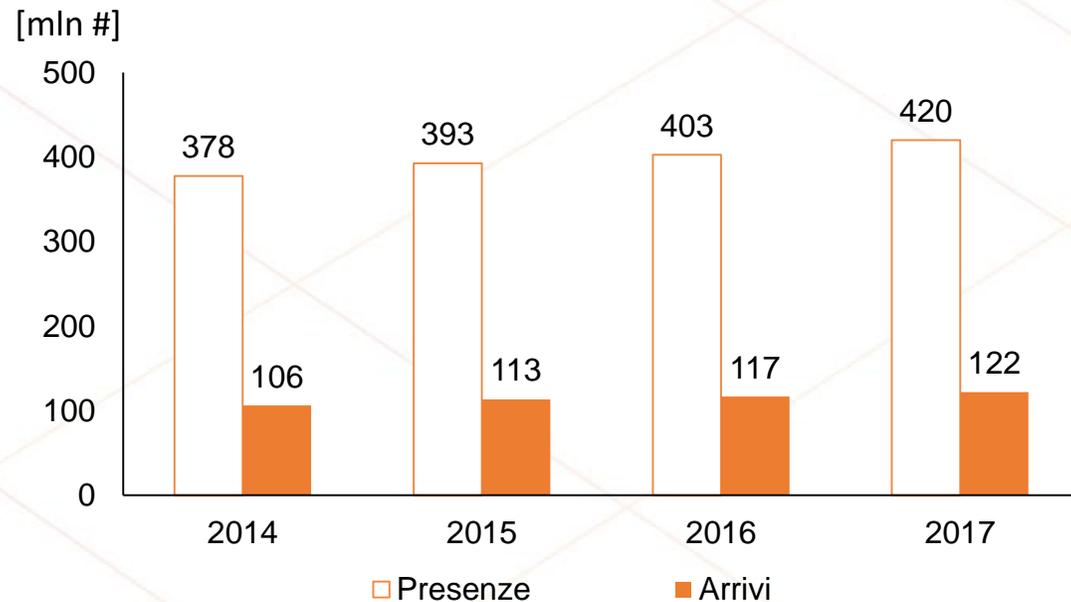
# Il mercato dello student housing: nelle principali città universitarie la domanda di alloggi per studenti da soddisfare è ancora molto elevata

Offerta di alloggi per studenti vs. alla domanda potenziale nelle principali città italiane – 2016/2017

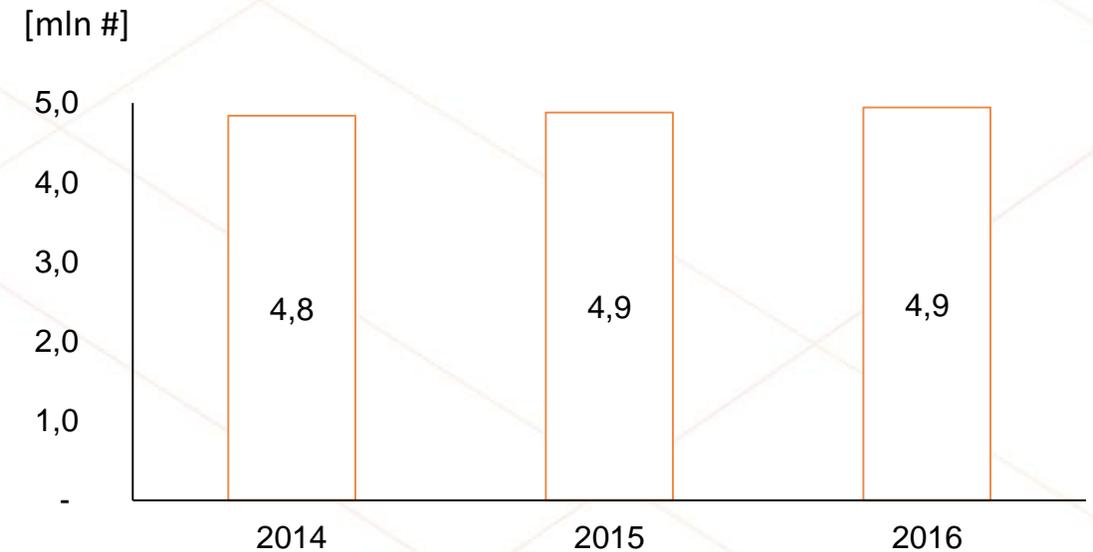


# Il mercato dello short renting: la dinamica del turismo con riferimento al mercato italiano dello short renting

**Mercato del turismo in Italia –  
Presenze e arrivi\***



**Capacità degli esercizi ricettivi –  
Numero posti letto in Italia**



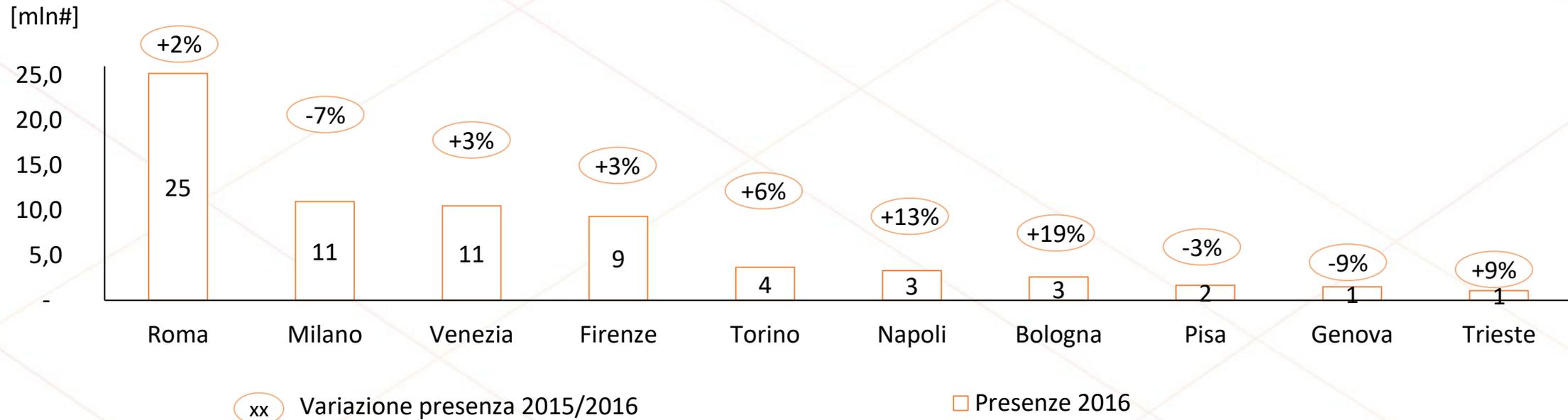
- **Il mercato del turismo in Italia ha visto una crescita rilevante tra il 2014 e il 2017, a fronte di un'offerta stabile:**
  - **Presenze - CAGR17-14: +4%**
  - **Arrivi - CAGR17-14: +5%**

\*Presenze turistiche: numero delle notti trascorse dai clienti negli esercizi ricettivi (alberghieri o complementari); Fonte dati: Istat

\*Arrivi turistici: numero di clienti, italiani e stranieri, ospitati negli esercizi ricettivi (alberghieri o complementari); Fonte dati: Istat

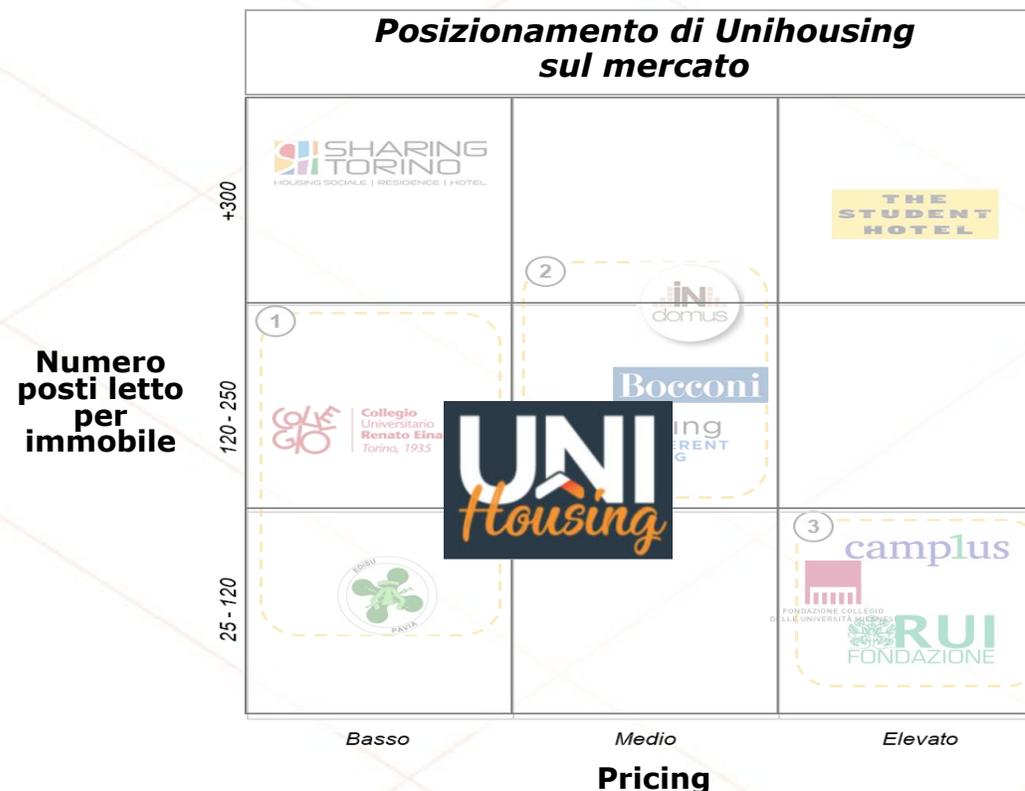
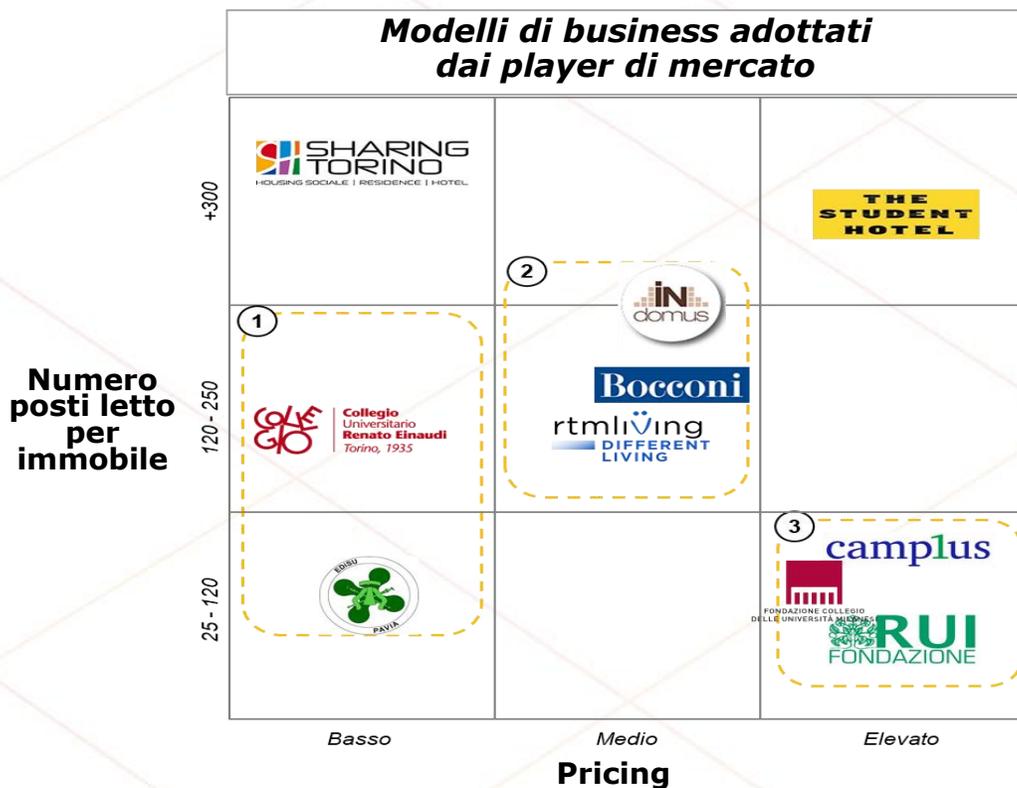
# Il mercato dello short renting: la presenza nelle principali città italiane

## Presenze registrate nelle principali città italiane – 2015/2016



- In generale, **le presenze nelle principali città italiane sono aumentate nel periodo 2015-2016**
- Si evidenzia il **dato anomalo di Milano (-7% nel periodo 2015/2016) dovuto al boom di presenze nell'anno dell'Expo (2015)**

# Unihousing: il posizionamento di mercato



- ① **Modello housing sociale:** operatori istituzionali (es. Edisu) che gestiscono strutture di piccole / medie dimensioni con pricing inferiore a 400 €/mese
- ② **Modello smart:** modello intermedio in termini di pricing (450 € ÷ 700 €) che operano su strutture medio-grandi
- ③ **Modello premium:** collegi di merito / operatori specializzati, su nicchie di settore (pricing: 800 ÷ 1200)

**Unihousing adotta un modello «flexibile», capace di adattarsi alle opportunità di un mercato in forte crescita e rapida evoluzione, posizionandosi tra il modello «housing sociale» e il modello «smart» (pricing: 400 ÷ 600)**

# Flessibilità del modello di business e scalabilità sono i driver di crescita di Unihousing

## Modello di offerta

### **Servizio offerto**

- Offrire sia ai proprietari di immobili che agli studenti/ genitori una soluzione «chiavi in mano», compresi gli aspetti burocratici
- Gestione di strutture polifunzionali (co-working, co-living)

### **Tipologia di immobili**

- Canone di affitto garantito da Unihousing ai proprietari immobiliari
- Turnaround di strutture esistenti e da riconvertire
- Strutture «ready to go», costituite da 50 a 100 camere

## Partner strategici

- **Partnership Archiginnasio ed UniMilano**, realtà consolidate nel mercato dello student housing
- **Accordi con le principali Agenzie internazionali per la sistemazione di studenti** provenienti da America, Europa e Asia
- Convenzione con Uniplaces, online marketplace per alloggi per studenti

## Core capability

- **Gestione di "student house"** maturata nel corso dell'ultimo decennio dai **fondatori di Unihousing** e dai **partner, UniMilano e Archiginnasio** (attualmente gestiscono più di 500 camere e oltre 100 immobili ubicati tra Milano e Bologna)
- **Le competenze e il network** maturato in oltre 15 anni di esperienza nei settori della **finanza e della gestione immobiliare**

### • Unihousing ha l'obiettivo di:

- Sviluppare il proprio **business** con una **crescita del fatturato / organico** a due cifre nei prossimi 5 anni
- Diventare un **player nazionale nei settori dello student housing e short renting**
- Sviluppare una **community per studenti stranieri e italiani** alla ricerca di un alloggio
- Diventare una **management company** per lo **sviluppo di investimenti immobiliari a reddito**

# La value proposition di Unihousing integra Persone, Pianeta e Profitto

## Persone

- Soddisfare il bisogno primario di avere un alloggio in buone condizioni e a prezzi accessibili
- Supportare persone ad elevato standard formativo (studenti, professori, professionisti), investendo su capitale cognitivo
- Sensibilizzare la *community* a tematiche di sostenibilità ambientale e sociale
- Favorire la creazione di *community che «nascono» da social network possano poi avere un riscontro nella realtà*

## Profitto

- Minimizzazione dell'investimento richiesto per il go to market e massimizzazione della resa attraverso la gestione di immobili ready to go
- Adozione di un modello operativo flessibile
- Investimenti a basso rischio e rendimento fisso e garantito
- Creazione di valore tramite la messa a reddito di immobili in disuso
- Incrementare nel medio-lungo termine il valore degli asset immobiliari in gestione



## Pianeta

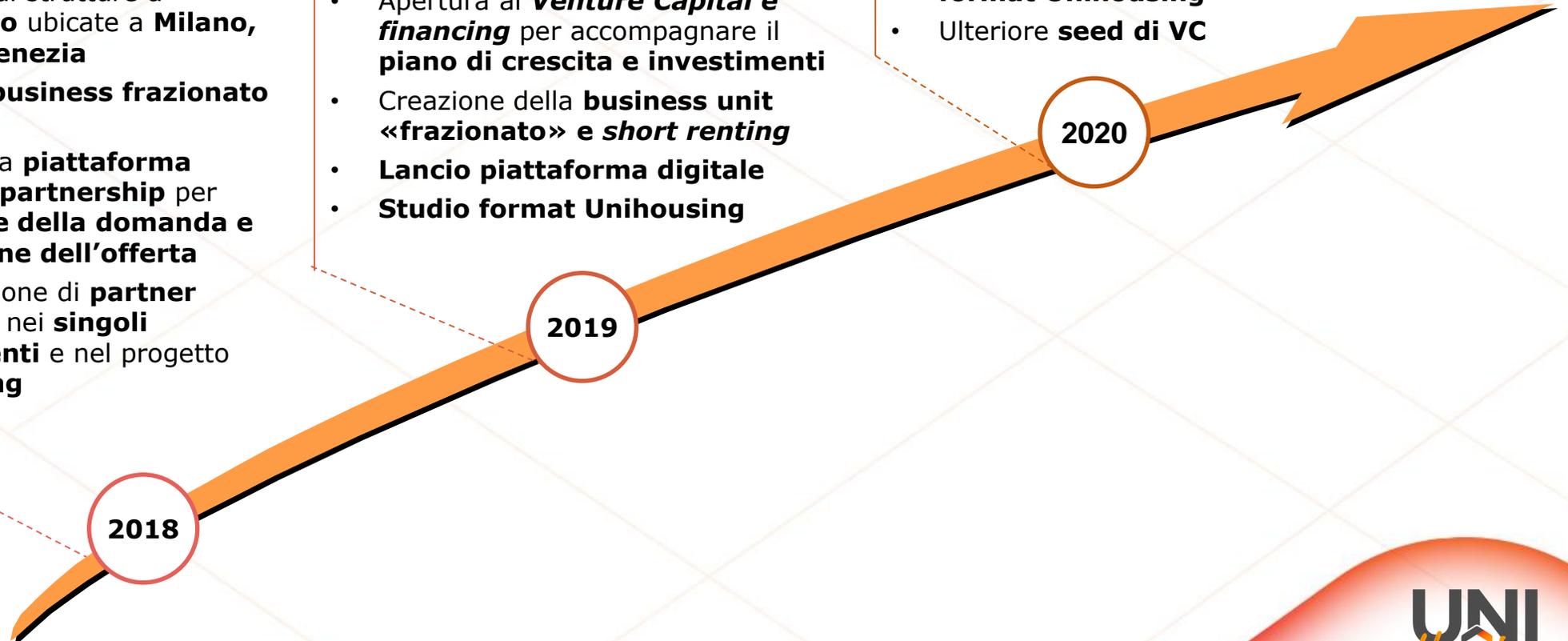
- Riqualficazione di aree urbane , incentivando lo sviluppo di una comunità e dei servizi correlati e contribuendo al miglioramento della vivibilità dell'area di riferimento
- Utilizzo di materiali riciclati e a basso impatto ambientale per l'arredo degli immobili, sensibilizzando la comunità a tematiche di rispetto dell'ambiente
- Riqualficazione / recupero di un immobili *brownfield valorizzazione di strutture in decadenza e inutilizzate*
- Incentivare l'adozione di mobilità sostenibile per a ridurre l'inquinamento atmosferico

# Unihousing: obiettivi di sviluppo 2018-2020

- **Avvio della startup**
- Accreditamento nel **mercato del *real estate* e partnership** con **primari player** del settore e altri attori chiave (università, istituzioni, associazioni)
- Signing di **2/3 contratti di gestione** di strutture a **studentato** ubicate a **Milano, Pavia e Venezia**
- Avvio del **business frazionato a Venezia**
- Studio della **piattaforma digitale / partnership** per **attrazione della domanda e promozione dell'offerta**
- Individuazione di **partner finanziari** nei **singoli investimenti** e nel progetto **Unihousing**

- **Gestione di 5 strutture a studentato**
- Apertura nelle **città di Torino, Padova, Genova**
- **Partnership** stabili con **investitori e advisor** nello sviluppo dei progetti
- Apertura al **Venture Capital e financing** per accompagnare il **piano di crescita e investimenti**
- Creazione della **business unit «frazionato» e short renting**
- **Lancio piattaforma digitale**
- **Studio format Unihousing**

- **Gestione di 10 strutture a studentato** nelle principali **città studentesche italiane**
- Apertura nelle **città di Roma, Pisa**
- **Partnership** con **operatori locali** per il **lancio del format Unihousing**
- Ulteriore **seed di VC**





### *Contatti*

- **Indirizzo:** via della Moscova, 3, 2012 Milano
- **Email:** [segreteria@unihousing.it](mailto:segreteria@unihousing.it)
- **Indirizzo sito web:** [www.unihousing.it](http://www.unihousing.it)

