



PLACE OF CHARME  
HOTELS & RESORTS

---

1H 24 Financial Results Presentation

October 2<sup>nd</sup>, 2024



## PAOLO GALARDI

### PRESIDENTE

Founder dell'azienda, oltre trenta anni di esperienza nell'ambito dei rapporti commerciali con aziende pubbliche e private. E' la figura dedicata agli investimenti, rapporti con enti istituzionali e non, visione strategica delle linee per il futuro, studio delle opportunità che offre il mercato. Profondo conoscitore delle dinamiche macro/micro economiche del territorio, nonché vicepresidente vicario FederAlberghi Firenze.



## ANDREA GALARDI

### CEO

Co-Founder e CEO dell'azienda, dal 2000 principale attore nella crescita e nello sviluppo della società. Ha seguito direttamente la cessione del ramo di azienda del 2019. Responsabile e ideatore della visione e della strategia del progetto Soges.



## SIMONA CAPPELLETTI

### CFO

Pluriennale esperienza negli uffici di contabilità, già come responsabile in administrations, finance e in aziende del settore, oggi in Soges è la CFO dell'azienda a supporto del CEO e del Presidente.



Art Atelier - Firenze

# SOGES AT A GLANCE

**Soges Group SpA** è una PMI che si posiziona tra le principali **realità Italiane attive nell'ospitalità alberghiera e congressuale** all'interno di strutture di pregio.

La società opera soprattutto attraverso il proprio brand Place of Charme («PoC») il cui obiettivo è fornire un'offerta che, grazie agli ambienti e ai servizi delle proprie strutture, integri e completi l'esperienza di vacanza dei propri ospiti.



9 strutture in gestione nel 2024  
369 fra camere ed appartamenti disponibili



Tasso occupazione medio delle camere nel 1H2024 > 81%



>170 Dipendenti  
50% Donne 50% Uomini / 50% under 40



#### LINEE GUIDA STRATEGICHE

1

ACQUISIZIONE  
DI NUOVE GESTIONI

2

CONSOLIDAMENTO  
E SVILUPPO SINERGIE  
STRUTTURE IN GESTIONE

3

RAFFORZAMENTO  
BRAND PLACE OF  
CHARME

4

IMPLEMENTAZIONE  
SERVIZI



Borgo di Cortefreda - Barberino Tavarnelle

Gestione della **Dependance dell'Art Atelier**

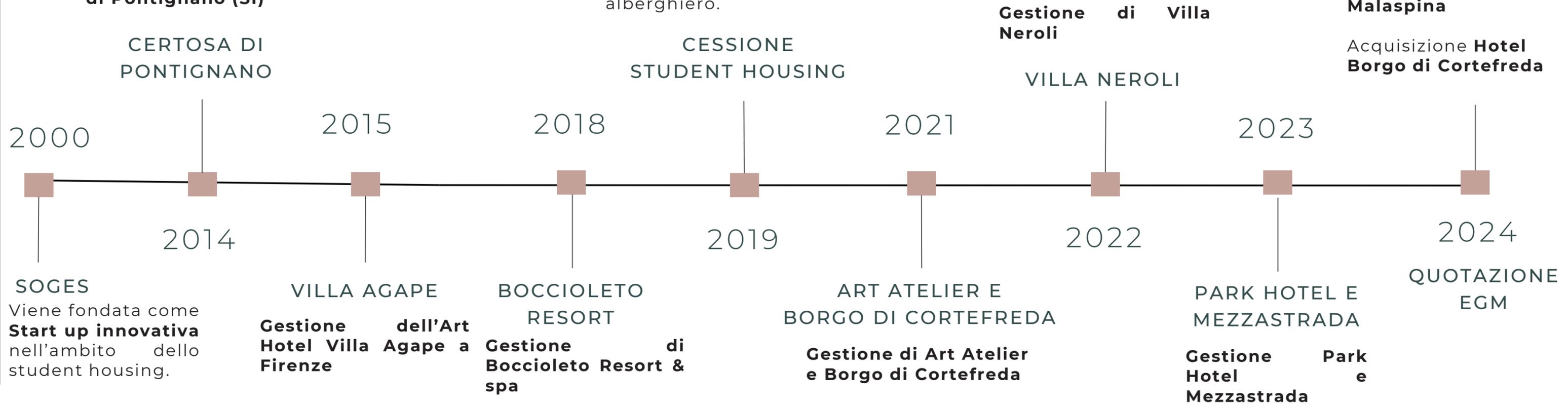
La Società fa il suo ingresso nell'hotellerie: **Gestione della Certosa di Pontignano (SI)**

**Cessione del ramo «student housing»** per concentrarsi nello sviluppo del settore alberghiero.

Acquisto del **Park Hotel Chianti**

Gestione **dell'Hotel Malaspina**

Acquisizione **Hotel Borgo di Cortefreda**



# FIRENZE CLUSTER



## VILLA NEROLI

- 76 CAMERE
- OCCUPAZIONE 85 %
- RICAVI € 4.384 K
- ADR € 153



## VILLA AGAPE

- 31 CAMERE
- OCCUPAZIONE 93 %
- RICAVI € 2.474 K
- ADR € 203



## ART ATELIER

- 33 CAMERE
- OCCUPAZIONE 91 %
- RICAVI € 1.083 K
- ADR € 170



- HOTEL ART ATELIER (FIRENZE, FI)
  - VILLA NEROLI (FIRENZE, FI)
  - VILLA AGAPE (FIRENZE, FI)
  - HOTEL MALASPINA (FIRENZE, FI)
- Firenze Cluster**

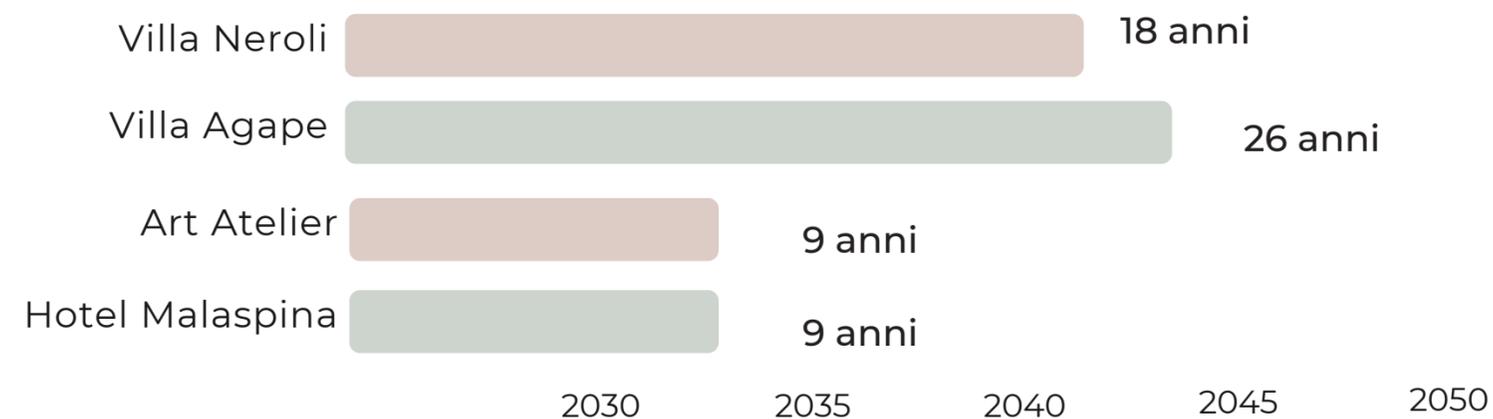
- PARK HOTEL CHIANTI (TAVARNELLE VAL DI PESA, FI)
  - PODERE MEZZASTRADA (FIANO, FI)
  - BORGO DI CORTEFREDA (BARBERINO TAVARNELLE, FI)
  - BOCCIOLETO RESORT & SPA (MONTAIONE, FI)
  - CERTOSA DI PONTIGNANO (PONTIGNANO, SI)
- Chianti Cluster**



## HOTEL MALASPINA

- 31 CAMERE

### DURATA CANONI CONTRATTUALI



Dati al 2023

# CHIANTI CLUSTER



## PARK HOTEL CHIANTI

-  43 CAMERE
-  OCCUPAZIONE 79 %
-  RICAVI € 1.281 K
-  ADR € 101



## PODERE MEZZASTRADA

-  20 APPARTAMENTI
-  OCCUPAZIONE 59 %
-  RICAVI € 405 K
-  ADR € 115



## CERTOSA DI PONTIGNANO

-  43 CAMERE 9 APPARTAMENTI
-  OCCUPAZIONE 79 %
-  RICAVI € 2.575 K
-  ADR € 98



## BORGO DI CORTEFREDA

-  55 CAMERE
-  OCCUPAZIONE 82 %
-  RICAVI € 2.555 K
-  ADR € 106

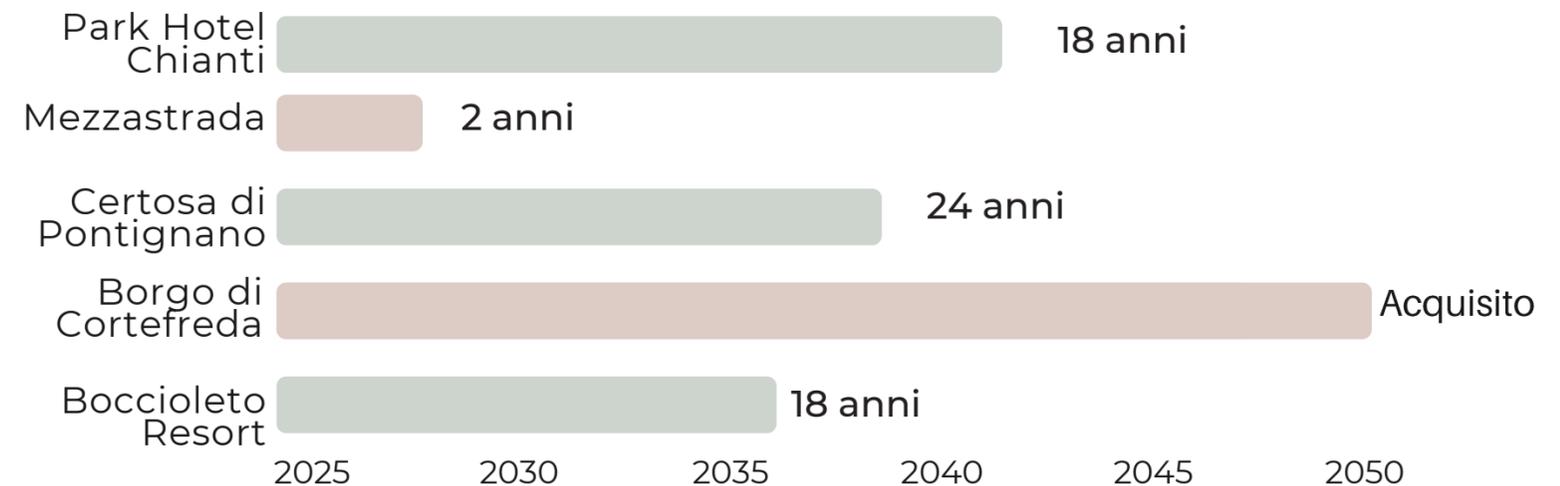


## BOCCIOLETO RESORT

-  22 CAMERE 6 APPARTAMENTI
-  OCCUPAZIONE 86 %
-  RICAVI € 1.029 K
-  ADR € 118



### DURATA CANONI CONTRATTUALI



Dati al 2023



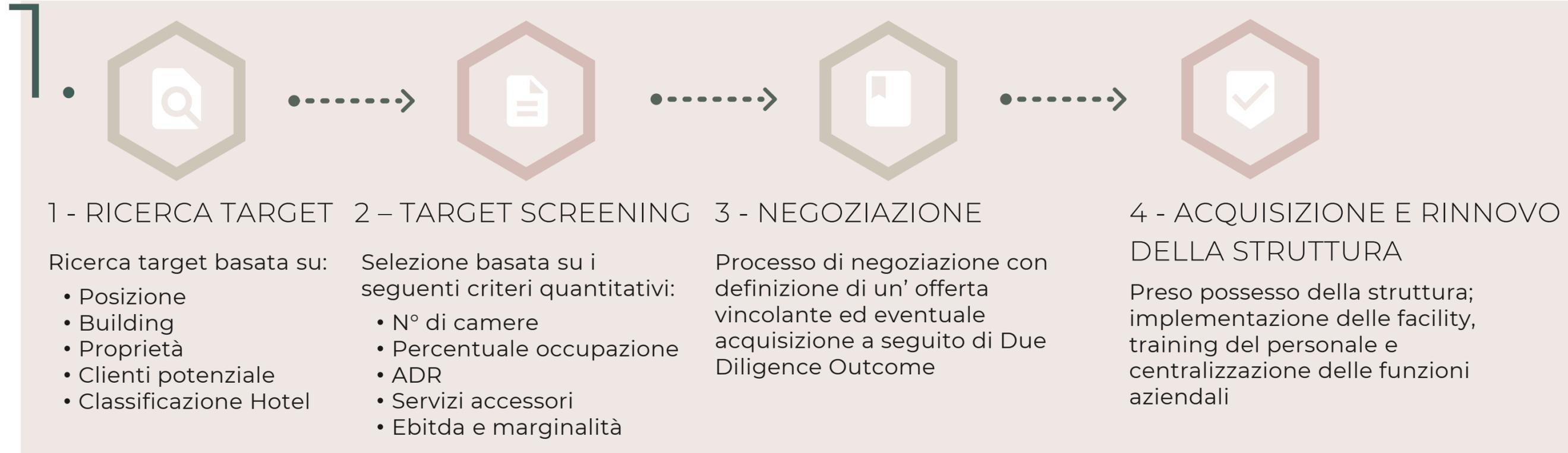
Bocciololetto Resort - Montaione

# BUSINESS MODEL

# CATENA DEL VALORE

- Il core business di Soges è rappresentato dall'acquisizione di gestioni alberghiere con focus su:
  - ottimizzare i risultati economici
  - riposizionare la brand reputation
  - migliorare le performance operative di ogni singola struttura.
- Grazie alla sua peculiare value proposition, offre un'esperienza di viaggio che unisce la qualità dei servizi ricettivi all'incanto paesaggistico, storico e culturale.





## 2. GESTIONE OPERATIVA

Riorganizzazione delle operations tramite economie di scala e centralizzazione dei singoli Reparti Strategici

- HR
- OPERATION
- F&B&PURCHASE
- SALES&QUALITY
- FACILITIES
- IT

## 3. COMMERCIALIZZAZIONE

ANALISI DEL **BusinessOntheBook** PRESENTE

DEFINIZIONE DELLE POLITICHE COMMERCIALI

DEFINIZIONE DELLE POLITICHE MARKETING ONLINE E OFFLINE

CRESCITA E SVILUPPO SERVIZI ANCILLARI

## 4. CUSTOMER SATISFACTION

ANALISI

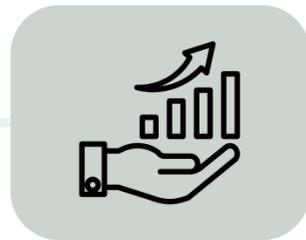
MAPPATURA

STUDIO

delle recensioni per un continuo miglioramento ed eventuale sviluppo delle azioni correttive



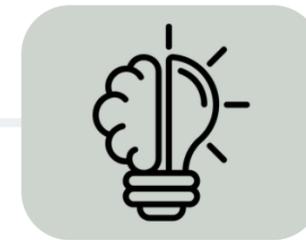
Art Atelier - Firenze



IMPORTANTE CRESCITA  
DEL BUSINESS E  
CAPACITA' DI SELEZIONE



MODELLO SCALABILE



MANAGEMENT DI  
ESPERIENZA

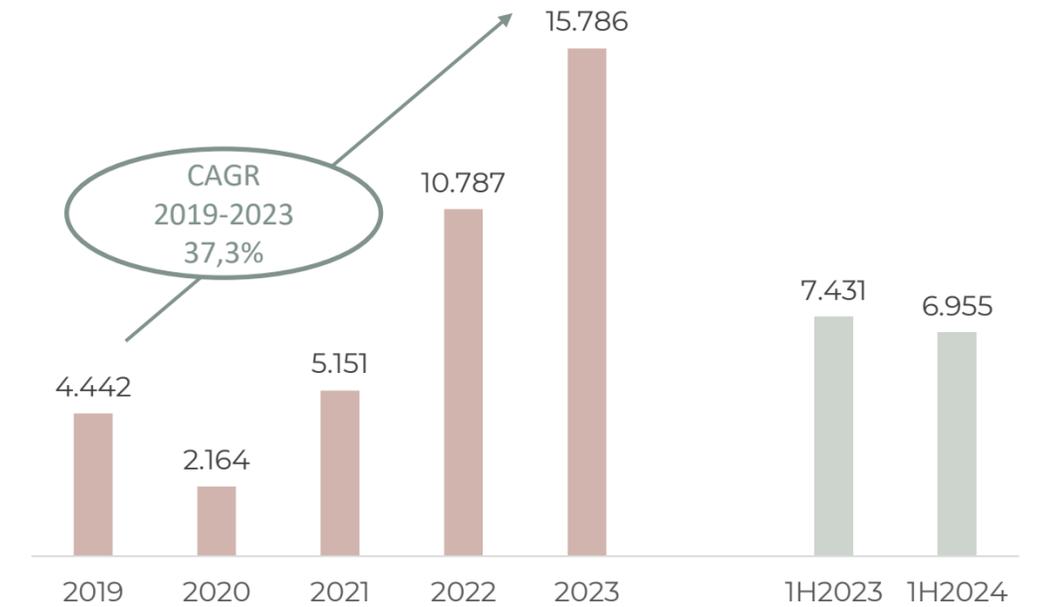


IMPORTANTE CRESCITA DEL BUSINESS E CAPACITA' DI SELEZIONE

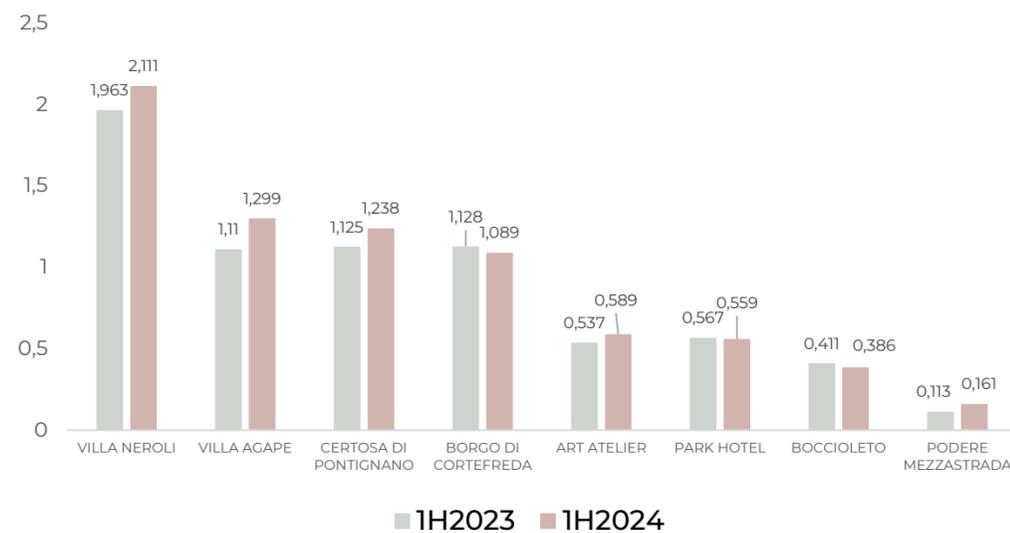
La Società ha una storia di forte crescita: negli ultimi 5 anni ha registrato un CAGR del 37% guidato da:

- incremento delle strutture gestite da 3 nel 2019 ad 9 nel primo semestre 2024
- incremento costante delle strutture sotto la guida della Società sia in termini di ricavi che in termini di qualità percepita dalla clientela

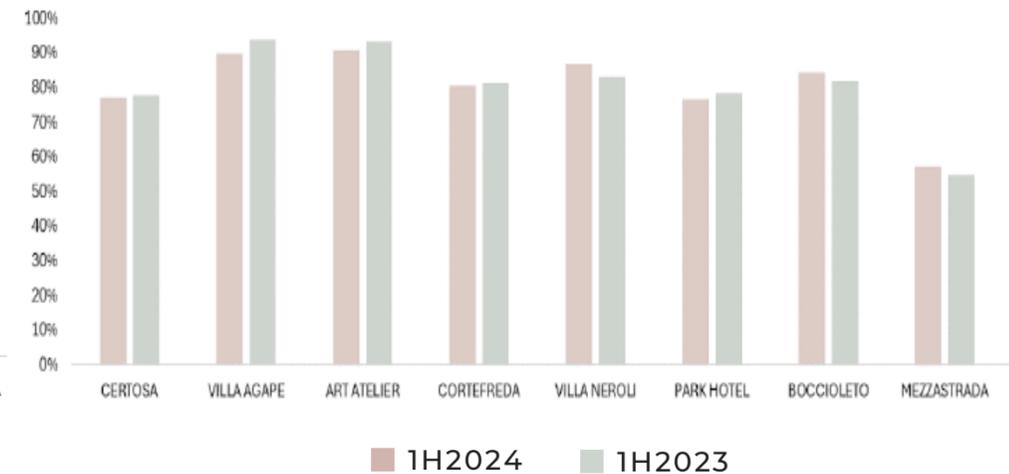
Ricavi delle vendite ramo Hotellerie



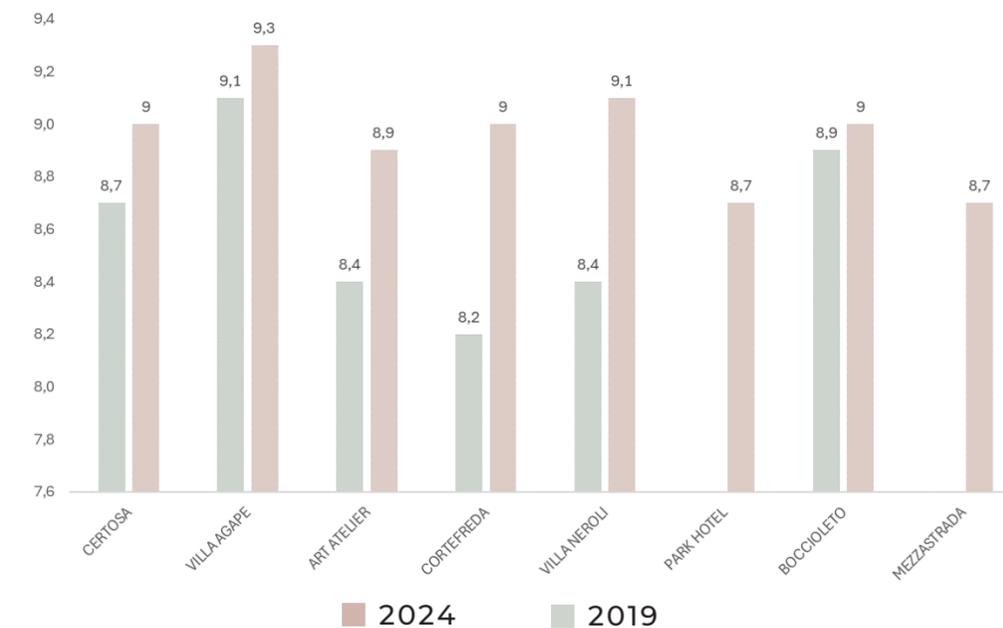
Incremento Sales Revenues 1H2024 vs 1H2023



Incremento Occupazione 1H2024 vs 1H2023



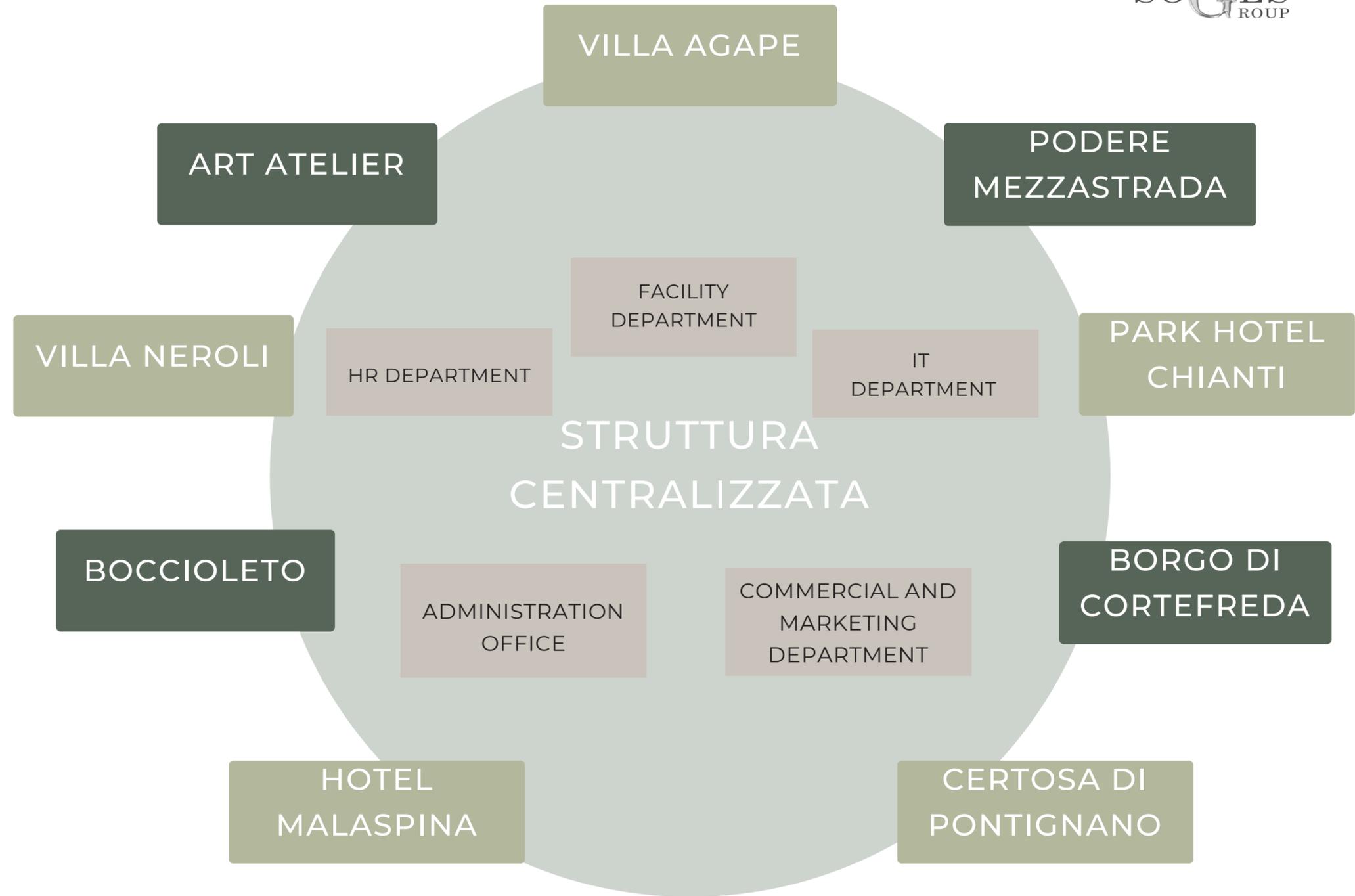
Incremento punteggio Booking 2024 vs 2019





MODELLO SCALABILE

La Società, grazie alla propria strategia, ha sviluppato una organizzazione aziendale in grado di incrementare il numero di strutture gestite generando economie di scala senza ulteriori costi aggiuntivi



  
Ottimizzazione delle vendite e occupazione

  
Gestione del personale

  
Maggiore potere d'acquisto

  
Fluidità nella trasmissione delle informazioni



MANAGEMENT DI  
ESPERIENZA

La Società, per ogni settore strategico, conta su un Team dirigenziale di esperienza ed alta professionalità.



ALESSANDRO GUALTIERI  
F&B & Purchase Manager

Comprovata esperienza nel settore dell'ho.re.ca con ruoli direttivi per oltre 20 anni. Con Soges dal 2022, ha iniziato come GM della Certosa di Pontignano. Da inizio anno nella direzione generale come responsabile F&B e costi ed acquisti. Oltre a mantenere la supervisione di alcune strutture.



LUCA PERINI  
Facility Manager

In Soges dal 2017, è responsabile di tutta la Maintenance con un team specializzato. Coordina e supervisiona il funzionamento e l'efficienza di tutte le strutture sia per la parte impiantistica che per la parte garden. Si occupa inoltre dell'analisi degli impianti sulle nuove acquisizioni.



CRISTINA GALARDI  
HR MANAGER

In Soges dal 2007, precedentemente ha maturato la propria esperienza in ambito amministrativo coordinando l'attività di rendicontazione e amministrazione di progetti finanziati con il Fondo Sociale Europeo, i Fondi Ministeriali e quelli interprofessionali. Con la crescita dell'azienda, si è focalizzata sempre più sulla gestione del personale della società (circa 170 persone).



LEONARDO BOCCIOLINI  
Revenue, Marketing &  
Communication Manager

Dal 2015 in Soges, entrato come revenue manager ha seguito lo sviluppo e la crescita dell'azienda sin dagli inizi. Profondo conoscitore dei canali di vendita online con focus sullo sviluppo delle innovazioni dei sistemi di revenue, pms e channel manager. Oggi anche direttore commerciale strategico e responsabile dell'ufficio marketing e comunicazione.



ALESSIO BAGLIONI  
CDO / IT Manager

Cdo ed it Manager del gruppo Soges, in passato anche Direttore del Centro Tecnico di Coverciano. In azienda fin dal 2014, coordina e supervisiona tutte le attività aziendali nell'ambito digitale della società con particolare focus sull'innovazione; spiccata esperienza nel settore informatico. In supporto al Ceo, è il primo riferimento per le scelte strategiche fondamentali nell'ambito di digitalizzazione, innovazione e AI del settore.



FRANCESCA MANETTI  
Sales & Quality Manager

Dal 2022 in Soges, con oltre 15 anni di esperienza prima come Direttore Vendite poi come General Manager per altri gruppi alberghieri. Approfondita conoscenza dei principali attori nazionali ed internazionali che operano offline sul mercato del turismo e spiccata esperienza nella negoziazione dei contratti di settore. Responsabile della parte Quality delle strutture.



MATTEO RUSCELLAI  
Operation Manager

In Soges dal 2015, prima come resident manager di Villa Agape, poi come Operation Manager del gruppo. Coordina, supervisiona e controlla con precisione e puntualità tutti i processi operativi delle strutture per garantire uniformità delle procedure attuate e qualità dei servizi erogati. Decennale esperienza in altre catene internazionali.



Villa Neroli - Firenze

## LINEE GUIDA STRATEGICHE

### ACQUISIZIONE DI NUOVE GESTIONI

- Incremento dei ricavi
- Ampliamento dell'offerta del proprio brand
- Razionalizzazione dei costi fissi
- Aumento della marginalità della Società

### CONSOLIDAMENTO E SVILUPPO SINERGIE STRUTTURE IN GESTIONE

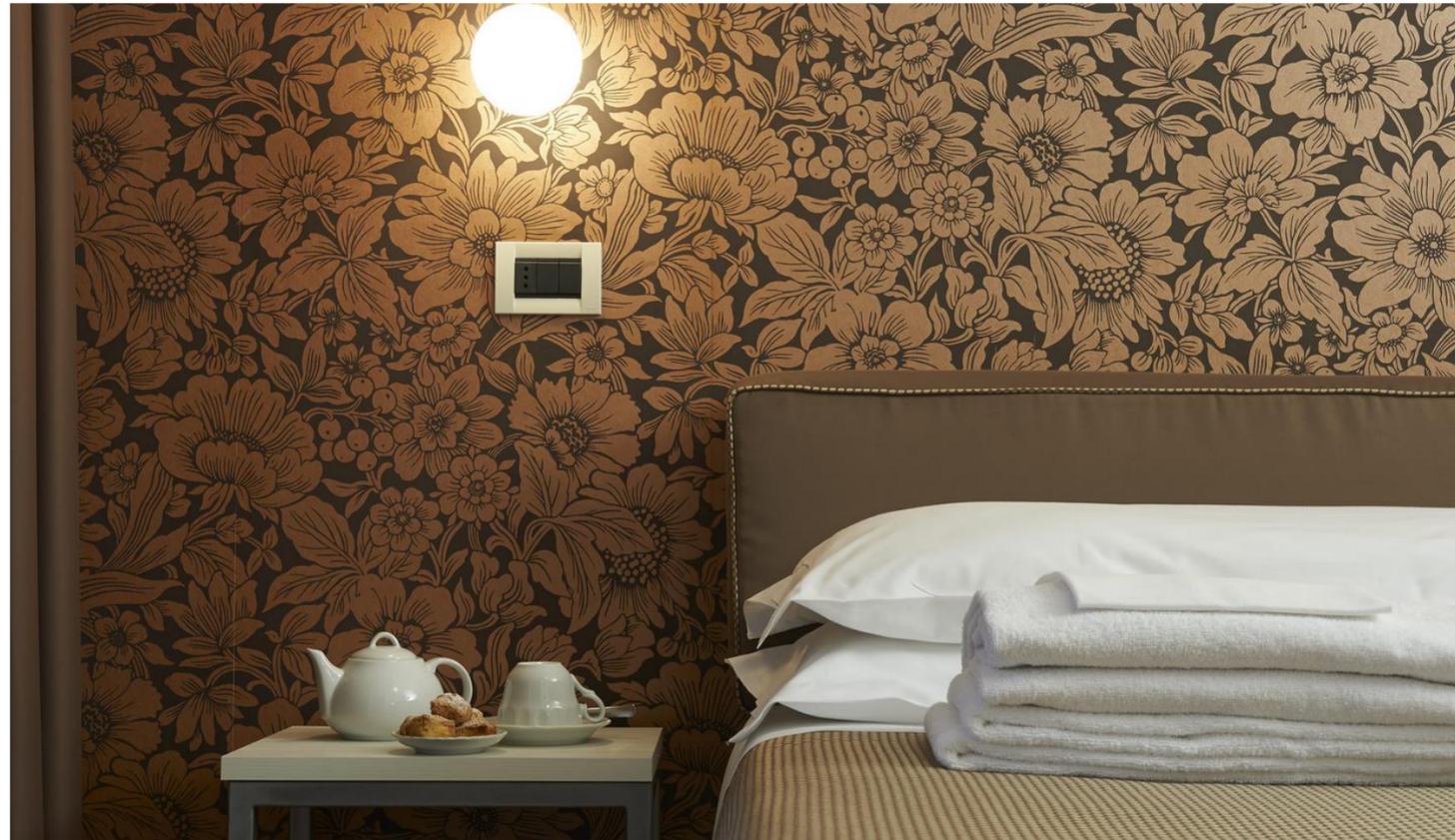
- Sviluppo delle sinergie tra le varie strutture, efficientando ulteriormente la componente dei costi attraverso una migliore gestione dei fornitori e del personale
- Incremento dell'efficienza operativa con la centralizzazione delle funzioni aziendali

### CONSOLIDAMENTO BRAND PLACE OF CHARME

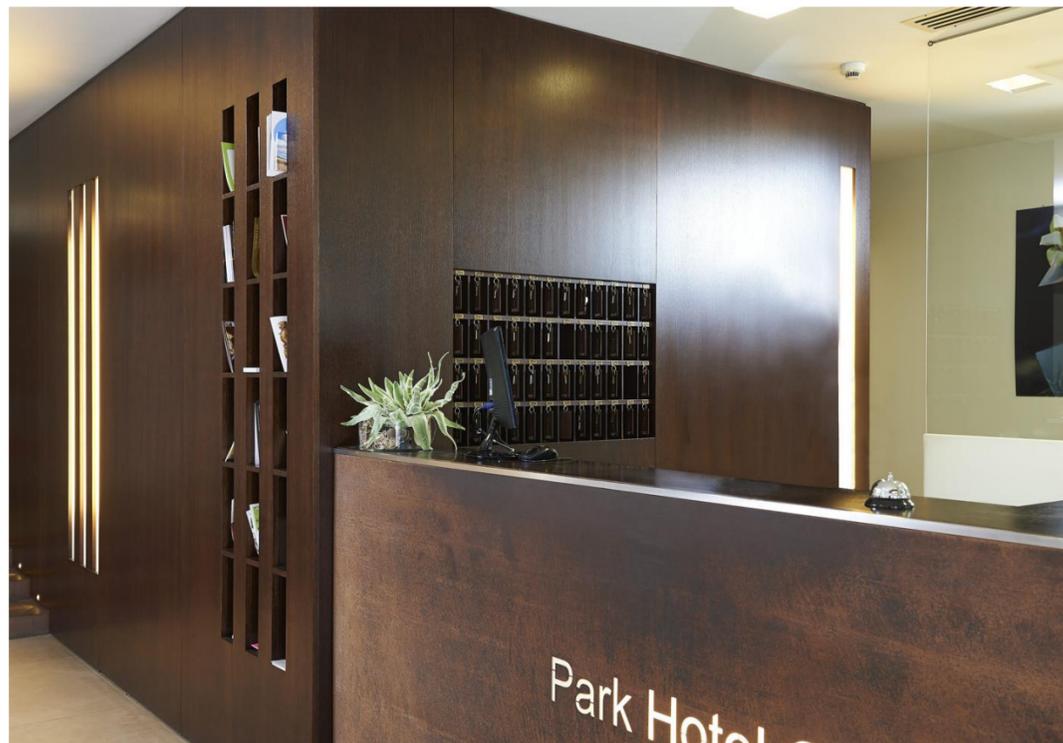
- Incremento della Brand Awareness del marchio Place of Charme, nonché dei relativi servizi. Nel dettaglio, partecipazioni a fiere di settore, quali *Fitur Madrid, Wtm Londra, Itb Berlino, TTC Italia* ed altre di settore con workshop dedicati (b2b, wedding, b2c)
- Ufficio stampa dedicato con consulenza esterna per pubblicazioni sia commerciali di settore che economico-finanziarie di crescita aziendale.

### IMPLEMENTAZIONE SERVIZI

- Incremento del fatturato derivante dall'erogazione dei servizi accessori con particolare riguardo alla componente di ristorazione, attraendo sempre più clienti esterni nei propri ristoranti.
- Implementazione delle experiences attraverso la creazione di servizi ancillari da offrire alla clientela



Park Hotel Chianti - Barberino Tavarnelle



# FINANCIALS 1H2024

## 2024 MILESTONES

### GESTIONE DELLA DEPENDANCE DELL'HOTEL ART ATELIER DI FIRENZE

- Sottoscrizione di un nuovo contratto di affitto relativo alla gestione dell'Art Hotel Atelier, già in gestione dal 2021, che include ora anche la Dependance esterna e attigua alla struttura. Il nuovo contratto avrà una durata di 6 anni, rinnovabili automaticamente per ulteriori periodi di 3 anni, salvo disdetta di una delle parti.



### GESTIONE DELL'HOTEL MALASPINA A FIRENZE

- Sottoscrizione del contratto di affitto per la gestione dell'Hotel Malaspina a Firenze, di proprietà della INDIPENDENZA DI BENEDETTA TORRIGIANI E C. S.A.S.. Il contratto avrà una durata di 9 anni, rinnovabili per ulteriori 9 salvo disdetta. L'efficacia del contratto è sottoposta alla condizione risolutiva del mancato rilascio, da parte del Giudice delle Esecuzioni designato nella procedura esecutiva, entro il 31 ottobre 2024, dell'autorizzazione alla società concedente alla sottoscrizione del contratto di affitto.

# 2024 MILESTONES

## ACQUISTO DELL'IMMOBILE E DEL RAMO D'AZIENDA ALBERGHIERA HOTEL BORGO DI CORTEFREDA

- Acquisizione dell'Hotel Borgo di Cortefreda, situato a Tavarnelle Val di Pesa (FI). L'operazione ha riguardato l'acquisto dell'immobile da Immobiliare Chiostrini di Naldini Raffaello & C. S.a.s. e del ramo d'azienda alberghiera di Ville del Chianti S.r.l., già gestito da SOGES in affitto.



## ACQUISTO DELL'AZIENDA ALBERGHIERA PARK HOTEL CHIANTI

- Acquisizione dell'azienda alberghiera "Park Hotel Chianti", già in gestione dalla Società, facendo seguito all'esercizio del diritto di acquisto contrattualmente previsto. Il Park Hotel Chianti è un albergo 4 stelle situato nel Chianti, a Tavarnelle Val di Pesa (FI), in via Michelangelo n. 5.

# HIGHLIGHTS FINANZIARI 1H2024

- La **crescita dei ricavi del 6,8%** rispetto al primo semestre del 2023 è attribuibile all'incremento registrato dalla voce Accommodation, riconducibile a miglior valori dell'ADR (Average Daily Rate), e anche all'aumento delle voci Ristorazione e Servizi ancillari rispetto allo stesso periodo 2023.
- L'EBITDAR risulta positivo e registra un **miglioramento** rispetto al primo semestre del precedente esercizio di circa il **5,6%**. L'EBITDAR Margin passa dal 13,3% del 30 giugno 2023 al 13,1% del 30 giugno 2024.
- Il **miglioramento dell'Indebitamento Finanziario Netto** è principalmente dovuto alle risorse derivanti dall'aumento di capitale avvenuto in sede di quotazione per circa € 2,4 milioni (al lordo dei costi sostenuti per circa € 850 migliaia).

RICAVI TOTALI: **€ 7,4M** vs €7,0M in 1H2023

EBITDAR: **€ 0,98M** vs €0,92M in 1H2023

RISULTATO NETTO: **€ -0,4M** vs €-0,4M in 1H2023

PATRIMONIO NETTO: **€ 3,6M** vs €1,5M in FY2023

IFN: **€ 2,1M** vs €3,4M in FY2023

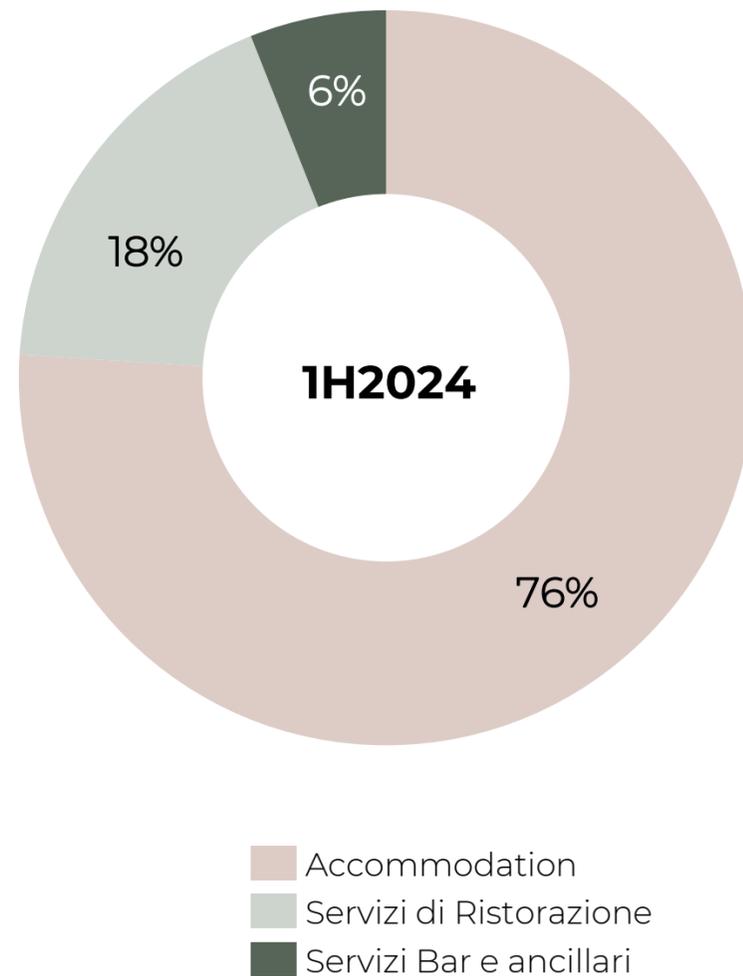
# CONTO ECONOMICO

€/000	1H2024	1H2023	%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	7.431	6.955	6,8%
Altri ricavi e proventi	33	75	-55,6%
<b>Valore della produzione</b>	<b>7.465</b>	<b>7.030</b>	<b>6,2%</b>
Costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	915	942	2,4%
Costi per servizi	2.206	2.049	7,7%
Variazione delle rim. di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	10	59	-83,7%
Costi per il personale	3.234	2.999	7,8%
Oneri diversi di gestione	134	116	15,7%
<b>EBITDAR</b>	<b>976</b>	<b>924</b>	<b>5,6%</b>
<i>EBITDAR margin</i>	<i>13,07%</i>	<i>13,14%</i>	
Costi per godimento di beni di terzi	845	744	13,6%
<b>EBITDA</b>	<b>131</b>	<b>180</b>	<b>-27,3%</b>
<i>EBITDA margin</i>	<i>1,75%</i>	<i>2,56%</i>	
<b>EBIT</b>	<b>-296</b>	<b>-179</b>	<b>65,2%</b>
Risultato finanziario	-186	-121	54,4%
Imposte sul reddito	40	-51	-178,0%
<b>Risultato d'esercizio</b>	<b>-443</b>	<b>-351</b>	<b>26,0%</b>

- L'**EBITDAR\*** registra una variazione positiva rispetto al 1H2023 nonostante i **maggiori costi per servizi e personale** dovuti principalmente al rafforzamento della struttura organizzativa (**inserimento di 7 unità lavorative**) in vista della quotazione. L'incidenza dei costi per materie prime sui ricavi riscontra una variazione positiva, mentre i costi per godimento di beni di terzi subiscono un lieve incremento dovuto alla scalettatura programmata di alcuni affitti.
- Il **RISULTATO NETTO** risente dell'aspetto di "eccezionalità" dell'anno in corso che ha visto la quotazione delle azioni della Società sul mercato EGM che ha generato una crescita dei costi rispetto al 2023 oltre che dei maggiori ammortamenti ed oneri finanziari riferibili a finanziamenti accesi nel corso del secondo semestre 2023.

\*EBITDAR: risultato della gestione operativa prima delle imposte sul reddito, dei proventi e oneri finanziari, degli ammortamenti delle immobilizzazioni e dei costi di godimento di beni di terzi. L'EBITDAR non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili nazionali e pertanto non deve essere considerato come una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi della Società e del Gruppo. Poiché la composizione dell'EBITDAR non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dalla Società e dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre società e quindi non risultare con esse comparabile.

# BREAKDOWN RICAVI PER SERVIZI



- **ACCOMMODATION** è pari a € 5,6M, circa il 76% dei ricavi complessivi, e rappresenta la rilevazione dei ricavi afferente all'affitto delle camere ed ai servizi di "breakfast" erogati dalle strutture. L'aumento del 7,1% rispetto all'1H2023 è principalmente riconducibile all'aumento dell'ADR medio passato da € 108,56 del 1H2023 a € 117,33 del 1H2024, mantenendo la % di occupazione\* media sostanzialmente in linea (82,8% del 1H2023 VS 81,6% del 1H2024). "Villa Neroli" è la struttura che ha apportato singolarmente maggiori ricavi per Accommodation, a seguire "Agape" e "Cortefreda".
- I **SERVIZI DI RISTORAZIONE**, pari a € 1,3M, rappresentano il 18% dei ricavi, in crescita del +3% YoY. Tali ricavi provengono dall'attività di ristorazione delle strutture gestite, ad eccezione di "Art Atelier" e "Podere Mezzastrada" che non forniscono tale servizio.
- **SERVIZI BAR E ANCILLARI** è pari ad € 451 migliaia (+6% rispetto al 1H2023) e registra sia i ricavi provenienti da servizi forniti dai bar delle strutture che da altri servizi, come ad esempio l'affitto di sale meeting ed il servizio di catering ad esse connesso.

\* Coefficiente di riempimento medio per un dato periodo calcolato rapportando il numero di presenze al numero delle camere per giorni di apertura.

## BREAKDOWN RICAVI PER STRUTTURA

€/000	1H2023	1H2024
VILLA NEROLI	1.963	2.111
VILLA AGAPE	1.110	1.299
CERTOSA DI PONTIGNANO	1.125	1.238
BORGO DI CORTEFREDA	1.128	1.089
ART ATELIER	0.537	0.589
PARK HOTEL	0.567	0.559
BOCCIOLETO	0.411	0.386
PODERE MEZZASTRADA	0.113	0.161
<b>Totale</b>	<b>6.954</b>	<b>7.432</b>

La lieve riduzione del fatturato delle strutture Borgo di Cortefreda, Park Hotel e Boccioleto è riconducibile in parte a minor ricavi derivanti dai servizi di ristorazione ed in parte a minor ricavi “Accommodation”, dovuti alle non favorevoli condizioni metereologiche dei mesi di maggio e giugno, che hanno una forte influenza in strutture con questo tipo di location.

# STATO PATRIMONIALE

€/000	1H2024	FY2023	%
<b>Immobilizzazioni</b>	<b>7.799</b>	<b>6.600</b>	<b>18,2%</b>
Rimanenze	281	290	-3,3%
Crediti commerciali	832	463	79,5%
Debiti commerciali	(1.584)	(1.167)	35,7%
<b>Capitale circolante commerciale</b>	<b>(471)</b>	<b>(413)</b>	<b>14,1%</b>
Altri crediti	340	465	-26,9%
Altri debiti	(1.776)	(1.399)	27,0%
Crediti e debiti tributari netti	505	295	71,0%
Ratei e risconti netti	356	354	0,4%
<b>Capitale circolante netto</b>	<b>(1.047)</b>	<b>(697)</b>	<b>50,1%</b>
Fondi	(1.039)	(982)	6,5%
<b>Capitale investito netto</b>	<b>5.713</b>	<b>4.921</b>	<b>16,1%</b>
Debiti verso banche	5.714	6.612	-13,6%
Debiti verso altri finanziatori	68	116	-41,0%
Altre attività finanziarie correnti	(50)	(1.000)	-95,0%
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	(3.608)	(2.284)	58,0%
<b>Indebitamento netto/(liquidità)</b>	<b>2.124</b>	<b>3.444</b>	<b>-38,3%</b>
Capitale Sociale	770	600	28,3%
Riserve di rivalutazione	259	259	-
Riserva legale	32	11	184,5%
Altre riserve	2.448	64	3741,7%
Utili (Perdite) portati a nuovo	521	123	323,6%
Risultato d'esercizio	(443)	419	-205,6%
<b>Patrimonio netto</b>	<b>3.589</b>	<b>1.477</b>	<b>143,0%</b>
<b>Totale fonti di investimento</b>	<b>5.713</b>	<b>4.921</b>	<b>16,1%</b>

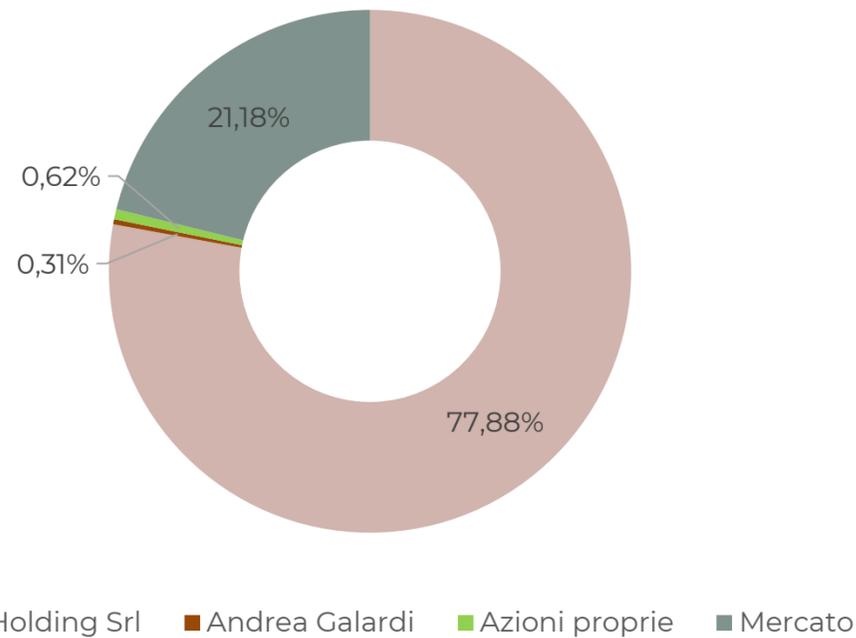
- Il **CAPITALE CIRCOLANTE NETTO** è negativo per € -1,047 migliaia rispetto a € -697 migliaia con una variazione legata in particolar modo all'incremento delle passività correnti. Tale aumento è riconducibile principalmente a:
  - **incremento degli anticipi verso clienti** di circa € 176 migliaia dovuto alla stagionalità del business;
  - **incremento dei debiti verso dipendenti** di circa € 294 migliaia per 14esima che è stata pagata a luglio 2024.
- L'**INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO** è pari a € 2,1 milioni (debito netto) rispetto a € 3,1 milioni (debito netto). Il miglioramento è principalmente dovuto alle **risorse derivanti dall'aumento di capitale avvenuto in sede di quotazione** per circa € 2,4 milioni (al lordo dei costi sostenuti per circa € 850 migliaia).



Podere Mezzastrada - Fiano

# APPENDIX

# AZIONARIATO E GOVERNANCE



Shareholder	N° totale azioni	% Sul capitale sociale
Gala Holding S.r.l.*	4.000.000	77,88%
Andrea Galardi*	16.003	0,31%
Azioni proprie*	31.997	0,62%
Mercato	1.087.830	21,18%
Totale	5.135.830	100%

(\*) Gli azionisti Gala Holding S.r.l. e Andrea Galardi hanno stipulato un accordo di lock-up con il Global Coordinator MIT Sim S.p.A. valido fino a 18 mesi successivi alla data di inizio delle negoziazioni.

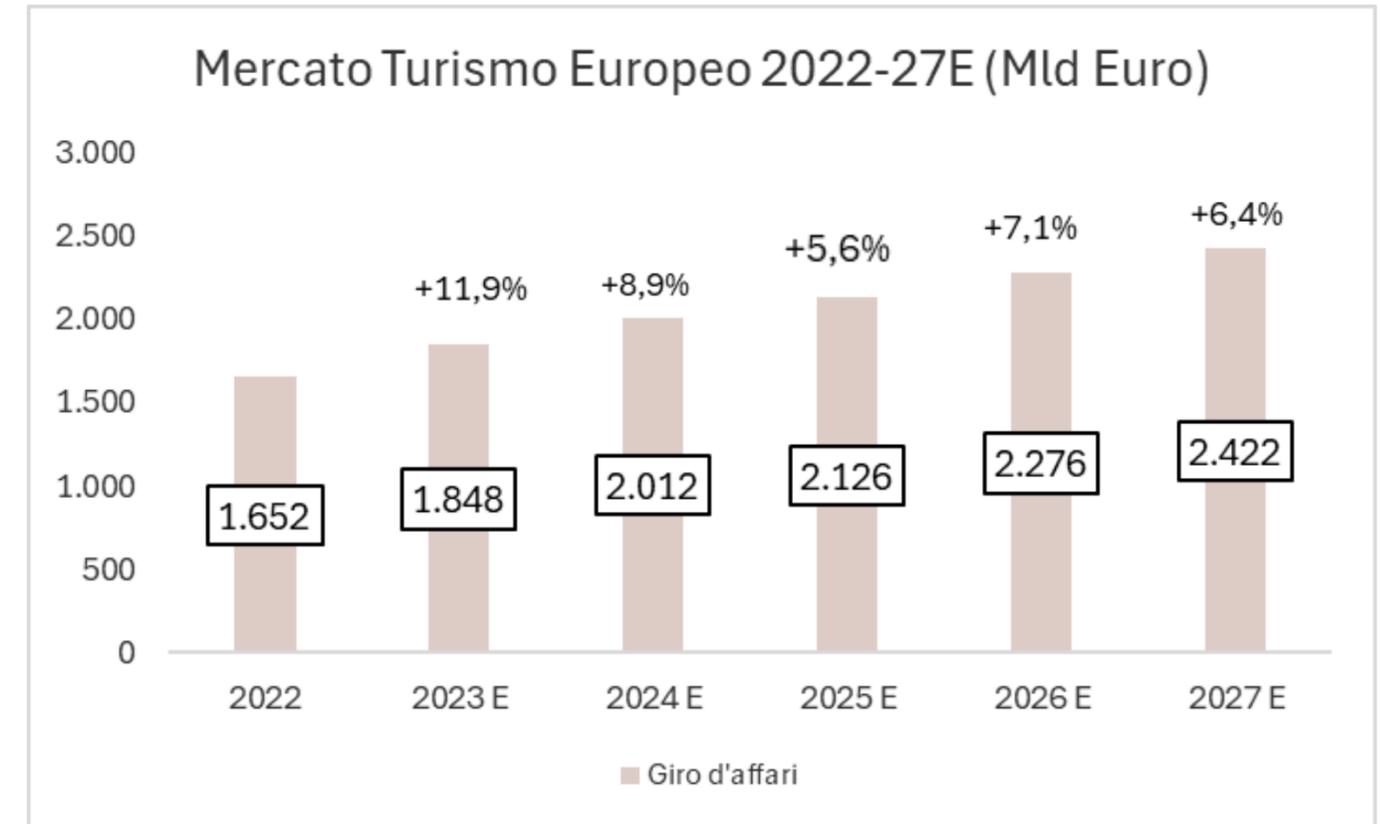
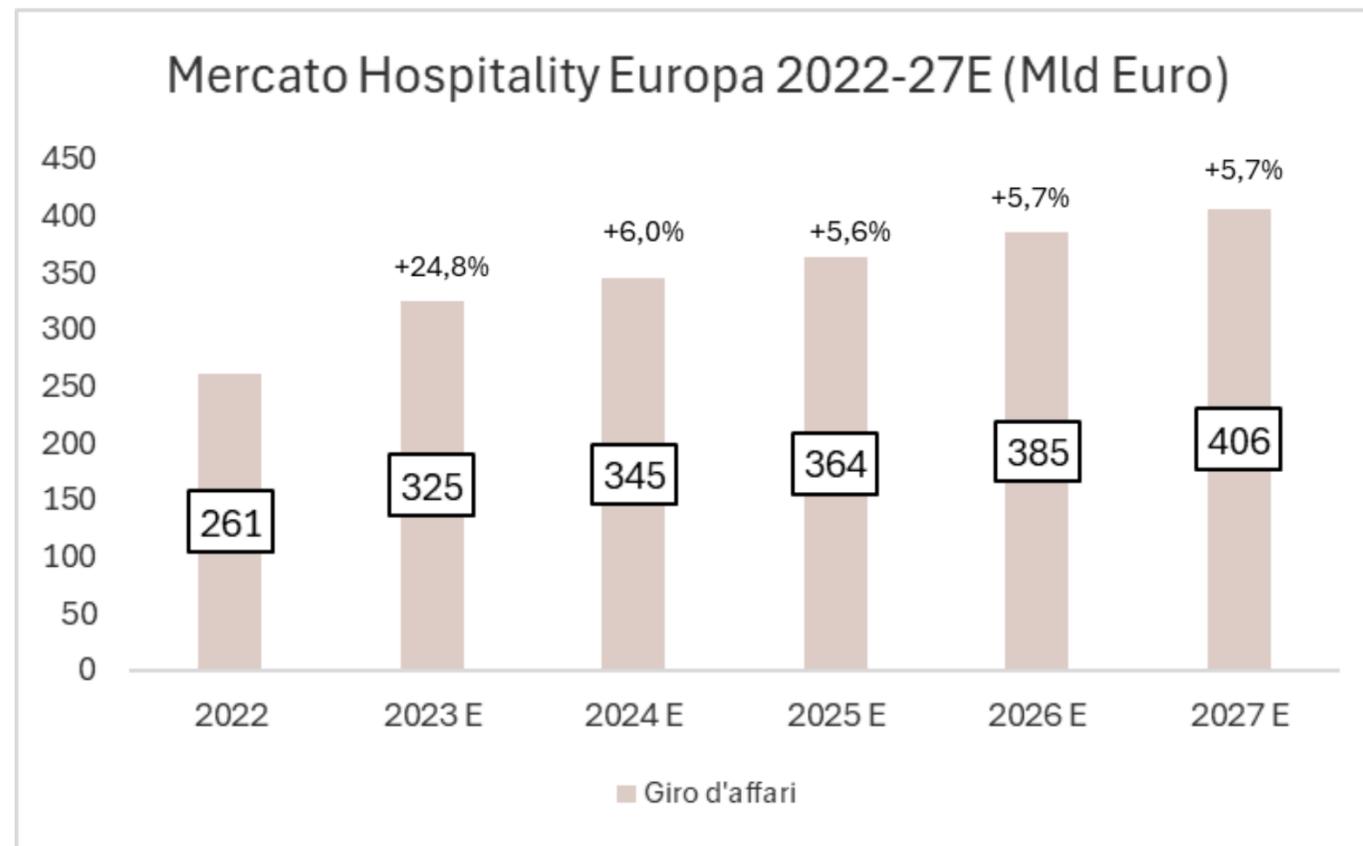
## Consiglio di Amministrazione

Paolo Galardi	Presidente
Cristina Galardi	Vice Presidente
Andrea Galardi	CEO
Paolo De Nadai	Consigliere non esecutivo
Fabio Brigante	Consigliere
Bernardo Balleggi	Consigliere
Emanuele Mastagni	Consigliere

## Collegio Sindacale

Massimo Parrinello	Presidente
Barbara Ricciardi	Sindaco effettivo
Piero Migliorini	Sindaco effettivo
Roberto Sarti	Sindaco supplente
Stefano Magnani	Sindaco supplente

- Il **mercato dei viaggi e del turismo europeo** crescerà raggiungendo nel **2027 un valore pari a circa € 2.422 miliardi**, con un aumento del 46,6% rispetto al 2022.
- Rafforzamento del settore turistico attraverso un **approccio più verde, sostenibile e digitalizzato**, con la conseguenza che tali iniziative daranno impulso ai viaggi e al turismo in vari paesi europei.



- Il **mercato dell'hospitality in Europa** è previsto raggiunga entro la fine del 2027 un giro d'affari pari a circa **€ 406 miliardi** registrando un CAGR nel periodo 2022-2027 del **+9,3%**.
- A guidare la forte crescita contribuiranno la crescente domanda di hotel e di altre strutture ricettive, l'aumento della popolazione mondiale, la significativa ripresa attesa dell'industria dei viaggi e del turismo, gli eventi sportivi e commerciali internazionali in programma nei prossimi anni e gli investimenti comunitari e governativi nel settore turistico.

Fonte: MarketLine "MarketLine Industry Profile, Travel&Tourism in Europe"

# IL MERCATO NAZIONALE E LA REGIONE TOSCANA

il mercato dell'hospitality ha raggiunto un volume di affari nel 2022 pari a circa **€ 43 miliardi, in crescita del 68,8%** rispetto all'anno precedente.

In particolare, a livello previsionale, tale mercato è previsto raggiungere un volume complessivo pari a circa **€ 72 miliardi, registrando un CAGR 22-27E del 10,8%**.



Particolarmente significativa la crescita dei **visitatori extraeuropei**, che pur rimanendo ancora al di sotto dei volumi del 2019 (-10,5%), ha registrato nel 2023 un **+50%** su base annua.



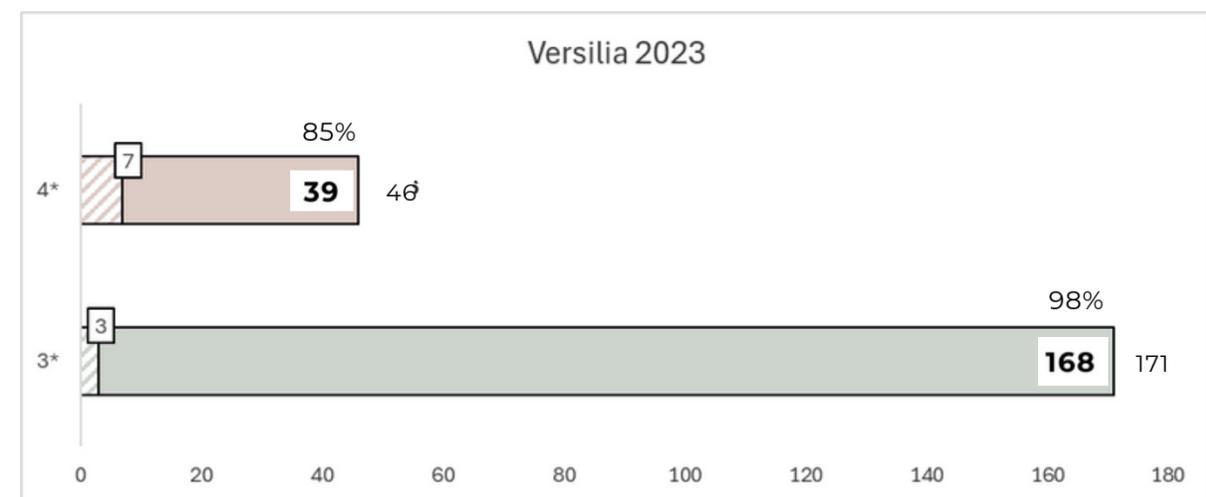
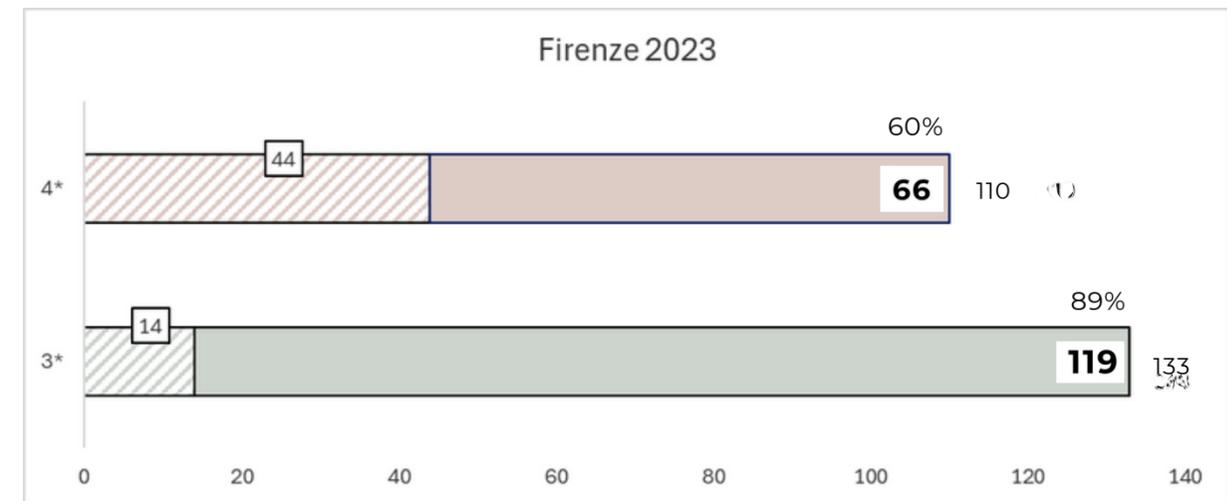
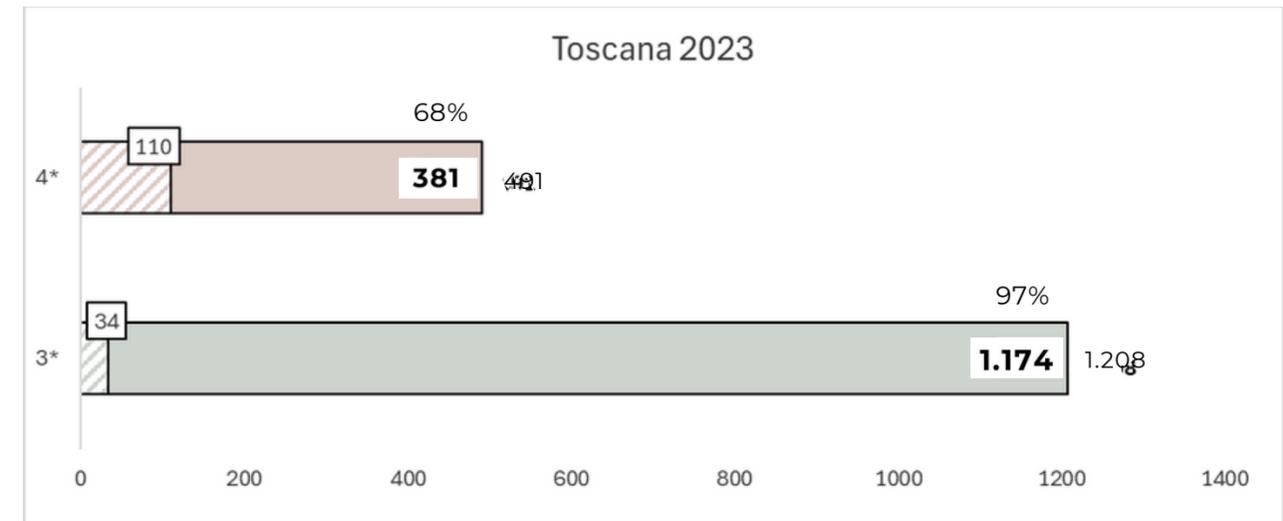
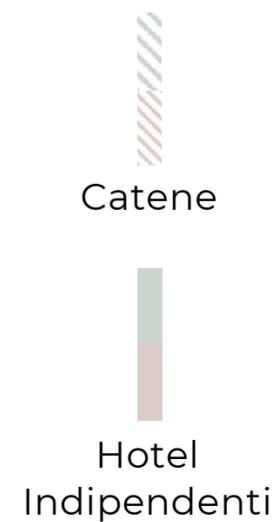
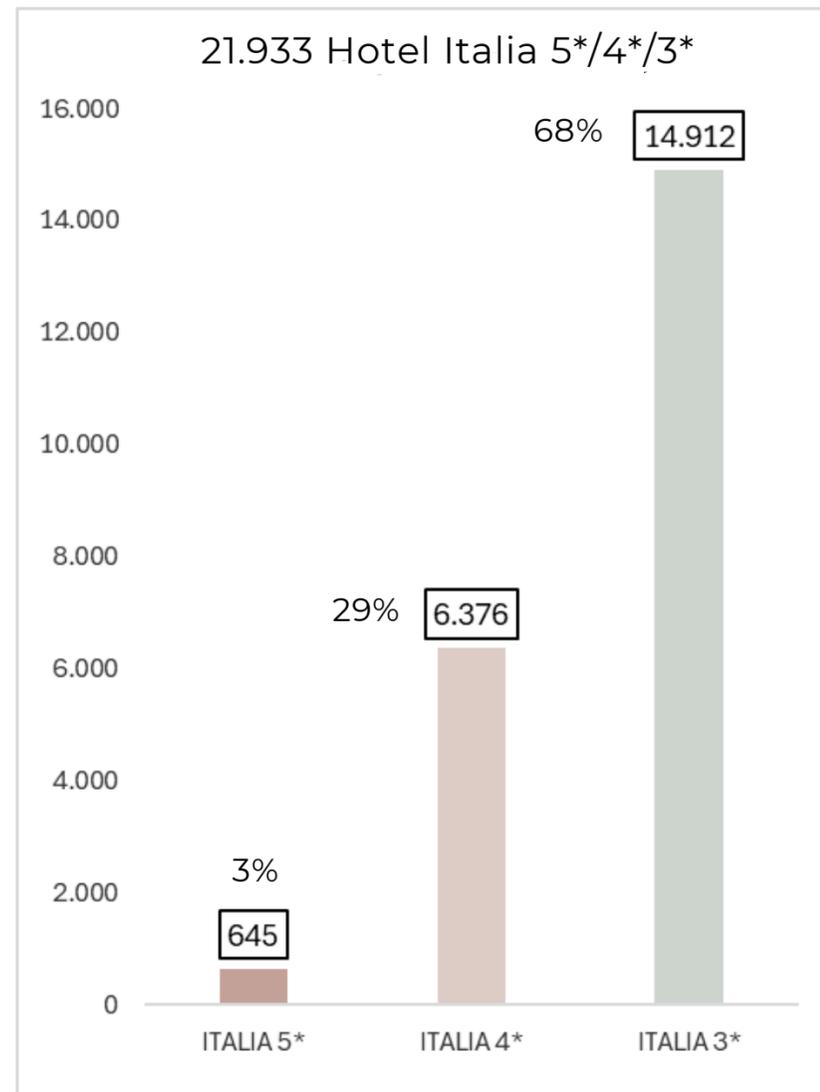
Il Turismo Europeo in Toscana ha registrato nel 2023 un aumento più modesto, appena il **+2,7%** su base annua. Tuttavia, i **visitatori europei** rappresentano la categoria con la crescita più alta post pandemia (**+8,2%** rispetto ai livelli del 2019).



I **flussi turistici domestici** hanno mostrato segni di indebolimento rispetto ai volumi visti nel 2022. Le visite domestiche in Toscana rimangono al di sotto dei livelli osservati nel 2019, indicando che, mentre il turismo internazionale è in forte ripresa, il **turismo domestico è ancora in fase di recupero**.

Come evidenziato dai grafici:

- il numero di hotels 3 e 4 stelle “indipendenti” in Italia, Toscana, Firenze e Versilia è nettamente superiore al numero di quelli facenti parte di catene alberghiere
- Forte mancanza di ricambio generazionale nelle strutture indipendenti
- Tutte le strutture “indipendenti” sono potenziali target della Società



# DISCLAIMER

Ai fini della seguente avvertenza, questa presentazione (la "Presentazione") comprende le diapositive allegate e qualsiasi materiale distribuito in occasione della Presentazione o in relazione ad essa. La Presentazione è stata predisposta da SOGES GROUP S.p.A. (la "Società" o "SOGES GROUP") esclusivamente a scopo informativo e di discussione in relazione alla possibile operazione di ammissione delle proprie azioni (le "Azioni") sul sistema multilaterale di negoziazione Euronext Growth Milan organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. ("EGM") e, pertanto, ha carattere preliminare.

Le informazioni contenute nella presente Presentazione vi vengono fornite esclusivamente a titolo confidenziale e, in quanto tali, non sono state preparate per essere divulgate al pubblico. Né la presente Presentazione né alcuna copia della stessa possono essere da voi conservati o riprodotti, ridistribuiti o trasmessi, in tutto o in parte, direttamente o indirettamente, a qualsiasi altra persona senza il preventivo consenso scritto della Società. Pertanto, ricevendo questa Presentazione vi impegnate nei confronti della SOGES GROUP (i) a mantenere riservate e/o segrete tutte le informazioni di qualsiasi natura relative alla Società e alle sue affiliate, compreso il fatto che le informazioni sono state fornite (le "Informazioni"), (ii) a non divulgare alcuna Informazione a nessuno, (iii) a non fare o acconsentire che siano fatti annunci o comunicazioni pubbliche riguardanti le Informazioni e (iv) a compiere ogni ragionevole sforzo per garantire che le Informazioni siano protette da accessi non autorizzati.

La Presentazione non è un annuncio pubblicitario e non costituisce un'offerta o un invito all'acquisto o alla sottoscrizione di alcuna Azione e né essa, né alcuna sua parte, potrà costituire la base o essere presa in considerazione in relazione a qualsiasi contratto o impegno o decisione di investimento. La Società non ha preparato e non preparerà alcun prospetto ai fini dell'offerta pubblica iniziale delle Azioni su EGM (il "Collocamento"). Qualsiasi decisione di acquistare o sottoscrivere le Azioni in relazione al Collocamento deve essere presa indipendentemente dalla Presentazione. La Presentazione non costituisce una raccomandazione in merito alle Azioni che saranno offerte nell'ambito del Collocamento. Pertanto, nulla di quanto contenuto nella Presentazione potrà creare obblighi o responsabilità vincolanti per la Società e le sue affiliate e per i loro collaboratori, consulenti o rappresentanti.

La Presentazione è stata preparata esclusivamente in relazione all'eventuale Collocamento delle Azioni da parte della Società. Le informazioni contenute nella presente Presentazione non sono state verificate in modo indipendente e non viene fornita alcuna dichiarazione o garanzia, esplicita o implicita, in merito all'equità, all'accuratezza, alla completezza o alla correttezza delle informazioni o delle opinioni contenute nella presente Presentazione. Né la Società, né le sue affiliate, né i loro consulenti, collaboratori o rappresentanti potranno essere ritenuti responsabili (per negligenza o altro) per qualsiasi perdita, costo o spesa derivante dall'uso di questa Presentazione o del suo contenuto o comunque in relazione a questa Presentazione.

Qualora alcune parti della Presentazione contengano affermazioni con previsioni a lunga scadenza, esse rappresentano stime soggette a rischio incertezze e che, pertanto, potrebbero differire, anche sostanzialmente, dai risultati futuri.

Le informazioni contenute nella presente Presentazione non sono destinate alla pubblicazione o alla distribuzione, diretta o indiretta, negli Stati Uniti d'America, in Australia, in Canada o in Giappone, né costituiscono un'offerta di vendita o una sollecitazione di offerte di acquisto di titoli negli Stati Uniti d'America, in Australia, in Canada o in Giappone o in qualsiasi giurisdizione in cui tale distribuzione sia illegale (come tale termine è definito nella Regulation S ai sensi dello United States Securities Act del 1933 come modificato Securities Act. La distribuzione del contenuto della Presentazione in altre giurisdizioni può essere limitata dalla legge. Le persone che entrano in possesso del contenuto della Presentazione devono informarsi e rispettare tali restrizioni. L'inosservanza delle restrizioni di cui sopra può costituire una violazione delle leggi sui titoli applicabili.

Le Informazioni, le opinioni e i punti di vista espressi nella Presentazione sono forniti alla data della stessa e sono soggetti a verifica, completamento e modifica senza preavviso. Né la Società, né le sue affiliate, né i loro consulenti, collaboratori o rappresentanti saranno obbligati a fornire o ad aggiornare qualsiasi Informazione o a notificare o correggere eventuali imprecisioni in qualsiasi Informazione. Inoltre, SOGES GROUP precisa che i rendimenti e i risultati relativi a dati passati non sono indicativi di risultati futuri.

Accettando la Presentazione, voi vi impegnate al rispetto delle suddette restrizioni e a trattare in modo strettamente privato e confidenziale tutte le suddette Informazioni, nonché ad adottare tutte le misure ragionevoli per preservare tale riservatezza.



SO **G**ES  
GROUP

**Thank you!**

Contacts:

Sede legale: via dei Caboto 49, 50127, Firenze  
Uffici direzionali e amministrazione: Largo Novello 1 F, 50126, Firenze

Tel. 0556532526  
[investor-relation@soges-group.com](mailto:investor-relation@soges-group.com)