

# Investor Day 2023

**NOCOTÙ**

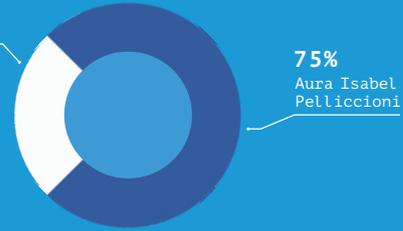
**NOCOTÙ Srl**

**Let's build  
a new way of living**

**PROGETTO:** Passive house modulare tramite riutilizzo di container dismessi  
**SETTORE:** Smart building  
**CONTATTO:** Aura Pelliccioni (CEO)  
**EMAIL:** [aura@nocotu.it](mailto:aura@nocotu.it)  
**CELLULARE:** +39 389+5221027  
**WEBSITE:** [www.nocotu.it](http://www.nocotu.it)  
**SOCIAL:** [in @NOCOTÙ](https://www.linkedin.com/company/nocotu)  
[ig @nocotu.modular](https://www.instagram.com/nocotu.modular)

25%

Antonio Della Ragione



75%

Aura Isabel Pelliccioni

compagine sociale

cap. soc. 10.000 €

## descrizione:

NOCOTÙ ha sviluppato una passive house modulare attraverso il riuso di container dismessi, un sistema abitativo intelligente, sostenibile e modulare nel tempo, in risposta al disagio abitativo vissuto dalla generazione dei millenials.

## problema:

I millenials, incerti sul proprio futuro dal punto di vista lavorativo e familiare, non si sentono in grado di affrontare la scelta di acquisto della casa adatta ai loro bisogni.

## soluzione:

NOCOTÙ è una soluzione flessibile che si adatta nel tempo, grazie alle tecnologie proprietarie, è possibile aggiungere e rimuovere stanze secondo i bisogni che si presentano in un determinato momento, un po' come il principio dei mattoncini Lego.

## mercato:

Si stima che entro il 2026 il mercato globale delle costruzioni prefabbricate avrà un valore di € 174 mld €, rispetto ai 112 mld € del 2018. La quota di mercato EU rappresenta il 23% del mercato globale, e i paesi più interessanti per l'introduzione della nostra soluzione sono la Germania, l'UK e i paesi scandinavi.

## clienti:

Il prodotto è indirizzato ai millenials, perchè rappresentano la maggior quota di compratori di case (38%), ma allo stesso tempo manifestano maggiori difficoltà al momento di scegliere, comprare e mantenere una casa, rispetto ad altre generazioni.

## carattere distintivo:

NOCOTÙ è un prodotto unico sul mercato perchè consente alle persone di modulare la propria casa nel tempo tramite un innovativo sistema di ancoraggio. Inoltre, si tratta di una passive house, i cui tempi di consegna sono ridotti dell'80% rispetto ai competitor, il processo di vendita è automatizzato ed il prezzo concorrenziale

## business model:

Il modello di business si basa su 3 aree strategiche: la vendita diretta dei moduli, un marketplace di moduli usati e il rent-to-buy. La produzione e distribuzione dei moduli avviene in outsourcing, tenendo in-house esclusivamente la produzione delle componenti tecnologiche che vengono implementate nei moduli. I moduli possono essere venduti a clienti che già possiedono un terreno, o attraverso agenzie immobiliari che li propongono insieme a terreni in vendita già presenti nel loro catalogo commerciale.

## fatturato:

160.000 € di contratti firmati, 320.000 € di contratti in fase di perfezionamento, 2.000.000 € di trattative in essere.  
Fatturato previsto: 6.000.000 € entro il 2025.

## team:

Il team ha esperienza internazionale nel campo delle costruzioni prefabbricate ed è composto da:

**Aura Pelliccioni (CEO)**, responsabile dello sviluppo strategico e di business  
**Antonio Della Ragione (COO)**, responsabile degli aspetti operativi, gestionali e di coordinamento  
**Enrique Henriquez (CTO)**, coordina le attività di R&D, segue gli aspetti regolatori.  
**Daniela Lopes (Head of Design)**, è responsabile dell'area di sviluppo prodotto  
**Lorenzo Buonviaggio (Head of UX Research)**, segue l'area di user experience e sales channel.

## round di investimento:

400.000 €

## destinazione risorse:

33% Sviluppo piattaforma di vendita e product development  
28% Costi di R&D  
20% Certificazioni e ottimizzazioni prodotto  
16% Nuove assunzioni per aree di business development e R&D  
3% Deposito brevetti ITA-EU

## valore pre money:

2.000.000 €