

**ALLEGATO B**

***Schede Valutative Asset by Asset***





Asset Highlight

|           |                  |                |                                      |
|-----------|------------------|----------------|--------------------------------------|
| Asset     | Tenuta Popogna   | Stato Locativo | Vacant                               |
| Struttura | Villa e Fattoria | Main Use       | Villa Rurale                         |
| Comune    | Livorno (LI)     | Sopralluogo    | Full                                 |
| Regione   | Toscana          | Scenario       | Trasformazione in Ricettivo - Relais |

Superfici

Mappa

| Uso      | Piano | Sup. Lorda (mq) | Sup. Costruita (mq) | Sup. Comm.le (mq) |
|----------|-------|-----------------|---------------------|-------------------|
| Villa    | PT    | 330             | 330                 | 330               |
| Villa    | P1    | 330             | 330                 | 330               |
| Villa    | P2    | 134             | 134                 | 134               |
| Cappella | PT    | 59              | 59                  | 59                |
| Garage   | PT    | 64              | 64                  | 32                |
| Fattoria | PT    | 100             | 100                 | 100               |
| Fattoria | P1    | 100             | 100                 | 100               |
| Carraia  | PT    | 21              | 21                  | 11                |
| Pollaio  | PT    | 69              | 69                  | 35                |
|          |       |                 |                     |                   |
|          |       |                 |                     |                   |
|          |       |                 |                     |                   |
| Totale   |       | 1.208           | 1.208               | 1.130             |



DETERMINAZIONE DEL CANONE SOSTENIBILE

| Reparto               | N° Camere       | Persone per camera | Prezzo medio per camera (€) | Giorni di Apertura    | Occupancy | Presenze medie giornaliere | Ricavi annui (€) |
|-----------------------|-----------------|--------------------|-----------------------------|-----------------------|-----------|----------------------------|------------------|
| Camere                | 12              | 2                  | 450                         | 365                   | 65%       | 16                         | 1.281.150        |
| Reparto               |                 |                    | Spesa media(€)              | Giorni di Apertura    | Utilizzo  |                            | Ricavi annui (€) |
| Bar                   |                 |                    | 10                          | 365                   | 60%       |                            | 34.164           |
| Ristorante            |                 |                    | 80                          | 365                   | 10%       |                            | 45.552           |
| Reparto               | N° Eventi annui | Invitati medi      | Affitto struttura           | Catering e Ristorante |           |                            | Ricavi annui (€) |
| Eventi                | 15              | 100                | 2.500                       | 150                   |           |                            | 262.500          |
| Totale Fatturato      |                 |                    |                             |                       |           |                            | 1.623.366        |
| % Canone su Fatturato |                 |                    |                             |                       |           |                            | 25%              |
| Canone Sostenibile    |                 |                    |                             |                       |           |                            | 405.842          |

VALUTAZIONE

Metodologia Valutativa

Trasformazione verticale - Ricettivo

Ricavi da vendita

|                          | Canone €/anno | Rendimento |             |
|--------------------------|---------------|------------|-------------|
| Ricettivo                | 405.842       | 7,00%      | € 5.797.736 |
| Totale Ricavi da vendita |               |            | € 5.797.736 |

Hard Costs

|                   | Superficie Costruita(ma) | €/mq  |             |
|-------------------|--------------------------|-------|-------------|
| Hard Costs        | 1.208                    | 1.200 | € 1.449.156 |
| Totale Hard Costs |                          |       | € 1.449.156 |

Soft Costs

|                                  |                 |    |           |
|----------------------------------|-----------------|----|-----------|
| Agency (% sui Ricavi)            | Stima Patrigest | 2% | € 115.955 |
| Imprevisti                       | Stima Patrigest | 3% | € 43.475  |
| OO.UU. Primari                   | Comune          |    | € 14.557  |
| OO.UU. Secondari                 | Comune          |    | € 7.341   |
| Contributo al Costo              | Stima Patrigest | 7% | € 101.441 |
| Progettazione e direzione lavori | Stima Patrigest | 7% | € 101.441 |
| Totale Soft Costs                |                 |    | € 384.209 |

|                        |   |             |
|------------------------|---|-------------|
| ROS                    | % | 20%         |
| Profitto del promotore |   | € 1.159.547 |

Market Value

|                                         |      |             |
|-----------------------------------------|------|-------------|
| M.V. Unitario (su Sup. Lorda Costruita) | €/mq | € 2.805.000 |
|                                         |      | € 2.323     |

Note

- \* **Numero di Stanze:** si ipotizza di mantenere le otto stanze già presenti nella Villa e in aggiunta si prevede la realizzazione di quattro stanze nella parte "Fattoria" con sup. media di 45 mq/stanza.
- \* **ADR:** la ricerca effettuata su strutture "Relais & Châteaux 5\*" con caratteristiche simili alla struttura della Villa ha portato alla definizione di una tariffa media giornaliera (considerando stanze doppie e junior suite) pari a 400 €/notte, prevedendo stanze di lusso ci si è posizionati sul valore di 450 €/notte.
- \* **Occupancy:** L'ultimo dato relativo all'occupancy sul comune di Livorno risale al 2014, essendo il trend positivo ed eseguendo la valutazione ad oggi si è ipotizzato un valore medio del 65%.
- \* **Ricavi Bar e Ristorante:** E' il prodotto fra la tariffa media di spesa e il numero di utenti che si prevede utilizzino il servizio.
- \* **Eventi:** E' la somma di una tariffa base di affitto della struttura più il costo ad invitato per servizio di ristorazione. Il numero di eventi è stato fissato a 3 eventi/mese nel periodo fra Maggio e Settembre.
- \* **Incremento superficie:** Secondo l'art. 14 per la "Villa e Fattoria" non è possibile prevedere un aumento della volumetria esistente.
- \* **Hard Costs:** Il costo di ristrutturazione (1.200 €/mq) è stato mantenuto elevato vista l'alta qualità del progetto da realizzare.
- \* **Oneri e CCC:** Gli oneri di urbanizzazione sono stati calcolati secondo le tabelle comunali, il Contributo al Costo è stato parametrizzato sul costo di costruzione con aliquota al 7%.

Sales value to be defined with the property

Asset Highlight

|           |                        |                |                                      |
|-----------|------------------------|----------------|--------------------------------------|
| Asset     | Tenuta Popogna         | Stato Locativo | Vacant                               |
| Struttura | Case vicino alla Villa | Main Use       | Abitazioni                           |
| Comune    | Livorno (LI)           | Sopralluogo    | Full                                 |
| Regione   | Toscana                | Scenario       | Trasformazione in Ricettivo - Relais |

Superfici

Mappa

| Uso                | Piano | Sup. Lorda (mq) | Sup. Costruita (mq) | Sup. Comm.le (mq) |
|--------------------|-------|-----------------|---------------------|-------------------|
| Ex-Freddani        | PT    | 168             | 168                 | 168               |
| Ex-Freddani        | P1    | 168             | 168                 | 168               |
| Ex-Segheria        | -     | 112             | 112                 | 112               |
| Ex-Segheria        | Retro | 43              | 43                  | 43                |
| Ex-Grassinelle     | PT    | 51              | 51                  | 51                |
| Ex-Grassinelle     | P1    | 106             | 106                 | 106               |
| Ex-Colombi         | -     | 32              | 32                  | 32                |
| Ex-Colombi         | -     | 71              | 71                  | 71                |
| Ex-Mario           | -     | 177             | 177                 | 177               |
| Ex-Mario           | -     | 109             | 109                 | 109               |
| Incremento 25% SLP | -     | 300             | 300                 | 300               |
| Totale             |       | 1.338           | 1.338               | 1.338             |



DETERMINAZIONE DEL CANONE SOSTENIBILE

| Reparto               | N° Camere | Persone per camera | Prezzo medio per camera (€) | Giorni di Apertura | Occupancy | Presenze medie giornaliere | Ricavi annui (€) |
|-----------------------|-----------|--------------------|-----------------------------|--------------------|-----------|----------------------------|------------------|
| Camere                | 23        | 2                  | 250                         | 365                | 65%       | 30                         | 1.364.188        |
| Reparto               |           |                    | Spese                       |                    |           |                            | Ricavi annui (€) |
| Bar                   |           |                    |                             |                    | 6%        |                            | 65.481           |
| Ristorante            |           |                    |                             |                    | 10%       |                            | 87.308           |
| Totale Fatturato      |           |                    |                             |                    |           |                            | 1.516.977        |
| % Canone su Fatturato |           |                    |                             |                    |           |                            | 25%              |
| Canone Sostenibile    |           |                    |                             |                    |           |                            | 379.244          |

VALUTAZIONE

|                                         |                                      |             |
|-----------------------------------------|--------------------------------------|-------------|
| Metodologia Valutativa                  | Trasformazione verticale - Ricettivo |             |
| Ricavi da vendita                       | Canone €/anno                        | Rendimento  |
| Ricettivo                               | 379.244                              | 7,00%       |
| Totale Ricavi da vendita                |                                      | € 5.417.773 |
| Hard Costs                              | Superficie Costruita(ma)             | €/mq        |
| Hard Costs                              | 1.338                                | 1.200       |
| Totale Hard Costs                       |                                      | € 1.605.024 |
| Soft Costs                              |                                      |             |
| Agency (% sui Ricavi)                   | Stima Patrigest                      | 2%          |
| Imprevisti                              | Stima Patrigest                      | 3%          |
| OO.UU. Primari                          | Comune                               |             |
| OO.UU. Secondari                        | Comune                               |             |
| Contributo al Costo                     | Stima Patrigest                      | 7%          |
| Progettazione e direzione lavori        | Stima Patrigest                      | 7%          |
| Totale Soft Costs                       |                                      | € 405.080   |
| ROS                                     |                                      | %           |
| Profitto del promotore                  |                                      | 20%         |
| Market Value                            |                                      | € 2.324.000 |
| M.V. Unitario (su Sup. Lorda Costruita) |                                      | €/mq        |
|                                         |                                      | € 1.738     |

Note

- \* **Numero di Stanze:** si ipotizza di utilizzare tutta la superficie della struttura "Case vicino alla Villa" per la creazione di stanze di Relais. Considerando una sup. media di 45 mq/stanza si ottengono 23 stanze.
- \* **ADR:** la ricerca effettuata su strutture "Relais" ha portato alla definizione di una tariffa media giornaliera per stanza doppia pari a c.a. 250 €/notte, questa tariffa viene confermata nella compilazione del modello.
- \* **Occupancy:** L'ultimo dato relativo all'occupancy sul comune di Livorno risale al 2014, essendo il trend positivo ed eseguendo la valutazione ad oggi si è ipotizzato un valore medio del 65%.
- \* **Ricavi Bar e Ristorante:** E' il prodotto fra la tariffa media di spesa e il numero di utenti che si prevede utilizzino il servizio.
- \* **Incremento superficie:** Per la struttura "Case vicino alla Villa", ricadendo nell'art. 32 e prevedendo un cambio di destinazione d'uso da residenziale a ricettivo è possibile creare strutture a servizio dell'attività turistica incrementando di un massimo del 25% il volume complessivo esistente. I perimetri degli edifici non possono essere modificati ad eccezione del fabbricato che ricade sotto l'ID "Ex-Freddani".
- \* **Hard Costs:** Il costo di ristrutturazione (1.200 €/mq) è stato mantenuto elevato vista l'alta qualità del progetto da realizzare.
- \* **Oneri e CCC:** Gli oneri di urbanizzazione sono stati calcolati secondo le tabelle comunali, il Contributo al Costo è stato parametrizzato sul costo di costruzione con aliquota al 7%.

Sales value to be defined with the property

| Asset Highlight |                    |                |                                   |
|-----------------|--------------------|----------------|-----------------------------------|
| Asset           | Tenuta Popogna     | Stato Locativo | Vacant                            |
| Struttura       | Ex-case dipendenti | Main Use       | Abitazioni                        |
| Comune          | Livorno (LI)       | Sopralluogo    | Full                              |
| Regione         | Toscana            | Scenario       | Trasformazione in Ricettivo - RTA |

| Superfici          |       |                 |                     |                   | Mappa                                                                              |
|--------------------|-------|-----------------|---------------------|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Uso                | Piano | Sup. Lorda (mq) | Sup. Costruita (mq) | Sup. Comm.le (mq) |  |
| Ex-case dipendenti | PT    | 512             | 512                 | 512               |                                                                                    |
| Ex-case dipendenti | P1    | 543             | 543                 | 543               |                                                                                    |
| Ex-Guardia         | PT    | 80              | 80                  | 80                |                                                                                    |
| Ex-Guardia         | P1    | 80              | 80                  | 80                |                                                                                    |
| Capannone          | -     | 150             | 150                 | 150               |                                                                                    |
| Ex-Gigli           | PT    | 156             | 156                 | 156               |                                                                                    |
| Ex-Gigli           | P1    | 156             | 156                 | 156               |                                                                                    |
| Capannone          | -     | 375             | 375                 | 375               |                                                                                    |
| Ex-Scuola          | -     | 139             | 139                 | 139               |                                                                                    |
| Incremento 25% SLP | -     | 720             | 720                 | 720               |                                                                                    |
| Totale             |       | 2.911           | 2.911               | 2.911             |                                                                                    |

| DETERMINAZIONE DEL CANONE SOSTENIBILE |                 |                    |                             |                    |           |                            |                  |
|---------------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------------------|--------------------|-----------|----------------------------|------------------|
| Reparto                               | N° Appartamenti | Persone per camera | Prezzo medio per camera (€) | Giorni di Apertura | Occupancy | Presenze medie giornaliere | Ricavi annui (€) |
| Camere                                | 48              | 2                  | 90                          | 365                | 60%       | 58                         | 946.080          |
| Reparto                               |                 |                    | Spesa media(€)              | Giorni di Apertura | Utilizzo  |                            | Ricavi annui (€) |
| Bar                                   |                 |                    | 10                          | 365                | 80%       |                            | 168.192          |
| Ristorante                            |                 |                    | 80                          | 365                | 5%        |                            | 84.096           |
| Wellness                              |                 |                    | 30                          | 365                | 15%       |                            | 94.608           |
| Totale Fatturato                      |                 |                    |                             |                    |           |                            | 1.292.976        |
| % Canone su Fatturato                 |                 |                    |                             |                    |           |                            | 25%              |
| Canone Sostenibile                    |                 |                    |                             |                    |           |                            | 323.244          |

| VALUTAZIONE                             |                                      |            |             | Note                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |
|-----------------------------------------|--------------------------------------|------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Metodologia Valutativa                  | Trasformazione verticale - Ricettivo |            |             | * Numero di Stanze: si ipotizza di utilizzare tutta la superficie della struttura "Ex-case dipendenti" per la creazione di appartamenti da destinare a RTA. Considerando la realizzazione di bilocali di media 45 mq si ottengono 48 appartamenti.                                                                                                        |  |
| Ricavi da vendita                       | Canone €/anno                        | Rendimento |             | * ADR: l'analisi su strutture RTA e Alberghi diffusi della stessa tipologia in progetto e ad una distanza di massimo 15 km ha portato alla definizione di una tariffa media giornaliera per stanza doppia pari a c.a. 85 €/notte, questa tariffa viene portata a 90 €/notte, leggermente sopra la media vista la medio-alta qualità del progetto.         |  |
| Ricettivo                               | 323.244                              | 4,50%      | € 7.183.200 | * Occupancy: L'ultimo dato relativo all'occupancy sul comune di Livorno risale al 2014, essendo il trend positivo ed eseguendo la valutazione ad oggi si è ipotizzato un valore medio del 60%. Tuttavia rimane inferiore all'occupancy per i Relais, come confermato dal trend degli anni precedenti.                                                     |  |
| Totale Ricavi da vendita                |                                      |            | € 7.183.200 | * Wellness : Il ricavo dell'area Wellness, non inclusa per gli utenti delle RTA, si calcola definendo la tariffa media di accesso e il numero di utenti che usufruiranno del servizio.                                                                                                                                                                    |  |
| Hard Costs                              | Superficie Costruita(ma)             | €/mq       |             | * Ricavi Bar e Ristorante: E' il prodotto fra la tariffa media di spesa e il numero di utenti che si prevede utilizzino il servizio.                                                                                                                                                                                                                      |  |
| Hard Costs                              | 2.911                                | 900        | € 2.619.630 | * Incremento superficie: Per la struttura "Ex-case dipendenti", ricadendo nell'art. 32 e prevedendo un cambio di destinazione d'uso da residenziale a ricettivo è possibile creare strutture a servizio dell'attività turistica incrementando di un massimo del 25% il volume complessivo esistente. I perimetri degli edifici possono essere modificati. |  |
| Totale Hard Costs                       |                                      |            | € 2.619.630 | * Hard Costs: Il costo di ristrutturazione (900 €/mq) è ridotto poiché si prevede il mantenimento della struttura portante dei fabbricati.                                                                                                                                                                                                                |  |
| Soft Costs                              |                                      |            |             | * Oneri e CCC: Gli oneri di urbanizzazione sono stati calcolati secondo le tabelle comunali, il Contributo al Costo è stato parametrizzato sul costo di costruzione con aliquota al 7%.                                                                                                                                                                   |  |
| Agency (% sui Ricavi)                   | Stima Patrigest                      | 2%         | € 143.664   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| Imprevisti                              | Stima Patrigest                      | 3%         | € 78.589    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| OO.UU. Primari                          | Comune                               |            | € 37.997    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| OO.UU. Secondari                        | Comune                               |            | € 19.161    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| Contributo al Costo                     | Stima Patrigest                      | 7%         | € 183.374   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| Progettazione e direzione lavori        | Stima Patrigest                      | 7%         | € 183.374   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| Totale Soft Costs                       |                                      |            | € 646.159   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| ROS                                     |                                      | %          | 15%         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| Profitto del promotore                  |                                      |            | € 1.077.480 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| Market Value                            |                                      |            | € 2.840.000 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| M.V. Unitario (su Sup. Lorda Costruita) |                                      | €/mq       | € 976       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |

Sales value to be defined with the property

Asset Highlight

|           |                |                |                                   |
|-----------|----------------|----------------|-----------------------------------|
| Asset     | Tenuta Popogna | Stato Locativo | Vacant                            |
| Struttura | Ex-stalla      | Main Use       | Fabbricato Rurale                 |
| Comune    | Livorno (LI)   | Sopralluogo    | Full                              |
| Regione   | Toscana        | Scenario       | Trasformazione in Ricettivo - RTA |

Superfici

Mappa

| Uso                | Piano | Sup. Lorda (mq) | Sup. Costruita (mq) | Sup. Comm.le (mq) |
|--------------------|-------|-----------------|---------------------|-------------------|
| Ex-stalla          | -     | 828             | 828                 | 828               |
| Ex-stalla          | -     | 112             | 112                 | 112               |
| Silos (4)          | -     | 72              | 72                  | 72                |
| Tettoia            | -     | 281             | 281                 | 281               |
| Tettoia            | -     | 382             | 382                 | 382               |
| Tettoia            | -     | 137             | 137                 | 137               |
| Incremento 25% SLP | -     | 979             | 979                 | 979               |
|                    |       |                 |                     |                   |
|                    |       |                 |                     |                   |
|                    |       |                 |                     |                   |
|                    |       |                 |                     |                   |
| Totale             |       | 2.791           | 2.791               | 2.791             |



DETERMINAZIONE DEL CANONE SOSTENIBILE

| Reparto               | N° Appartamenti | Persone per camera | Prezzo medio per camera (€) | Giorni di Apertura | Occupancy | Presenze medie giornaliere | Ricavi annui (€) |
|-----------------------|-----------------|--------------------|-----------------------------|--------------------|-----------|----------------------------|------------------|
| Camere                | 40              | 2                  | 90                          | 365                | 60%       | 48                         | 788.400          |
| Reparto               |                 |                    | Spesa media(€)              | Giorni di Apertura | Utilizzo  |                            | Ricavi annui (€) |
| Bar                   |                 |                    | 10                          | 365                | 80%       |                            | 140.160          |
| Ristorante            |                 |                    | 80                          | 365                | 5%        |                            | 70.080           |
| Wellness              |                 |                    | 30                          | 365                | 15%       |                            | 78.840           |
| Totale Fatturato      |                 |                    |                             |                    |           |                            | 1.077.480        |
| % Canone su Fatturato |                 |                    |                             |                    |           |                            | 25%              |
| Canone Sostenibile    |                 |                    |                             |                    |           |                            | 269.370          |

VALUTAZIONE

Metodologia Valutativa

Trasformazione verticale - Ricettivo

Ricavi da vendita

Canone €/anno      Rendimento

|                          |         |       |             |
|--------------------------|---------|-------|-------------|
| Ricettivo                | 269.370 | 4,50% | € 5.986.000 |
| Totale Ricavi da vendita |         |       | € 5.986.000 |

Hard Costs

Superficie Costruita(ma)      €/mq

|                   |       |       |             |
|-------------------|-------|-------|-------------|
| Hard Costs        | 2.791 | 1.250 | € 3.489.113 |
| Totale Hard Costs |       |       | € 3.489.113 |

Soft Costs

|                                  |                 |    |           |
|----------------------------------|-----------------|----|-----------|
| Agency (% sui Ricavi)            | Stima Patrigest | 2% | € 119.720 |
| Imprevisti                       | Stima Patrigest | 3% | € 104.673 |
| OO.UU. Primari                   | Comune          |    | € 15.868  |
| OO.UU. Secondari                 | Comune          |    | € 8.002   |
| Contributo al Costo              | Stima Patrigest | 7% | € 244.238 |
| Progettazione e direzione lavori | Stima Patrigest | 7% | € 244.238 |
| Totale Soft Costs                |                 |    | € 736.739 |

|                                         |      |           |
|-----------------------------------------|------|-----------|
| ROS                                     | %    | 15%       |
| Profitto del promotore                  |      | € 897.900 |
| Market Value                            |      | € 862.000 |
| M.V. Unitario (su Sup. Lorda Costruita) | €/mq | € 309     |

Note

- \* **Numero di Stanze:** si ipotizza di utilizzare tutta la superficie della struttura "Ex-stalla" per la creazione di appartamenti da destinare a RTA. Considerando la realizzazione di bilocali di media 45 mq si ottengono 40 appartamenti.
- \* **ADR:** l'analisi su strutture RTA e Alberghi diffusi della stessa tipologia in progetto e ad una distanza di massimo 15 km ha portato alla definizione di una tariffa media giornaliera per stanza doppia pari a c.a. 85 €/notte, questa tariffa viene portata a 90 €/notte, leggermente sopra la media vista la medio-alta qualità del progetto.
- \* **Occupancy:** L'ultimo dato relativo all'occupancy sul comune di Livorno risale al 2014, essendo il trend positivo ed eseguendo la valutazione ad oggi si è ipotizzato un valore medio del 60%. Tuttavia rimane inferiore all'occupancy per i Relais, come confermato dal trend degli anni precedenti.
- \* **Wellness:** Il ricavo dell'area Wellness, non inclusa per gli utenti delle RTA, si calcola definendo la tariffa media di accesso e il numero di utenti che usufruiranno del servizio.
- \* **Ricavi Bar e Ristorante:** E' il prodotto fra la tariffa media di spesa e il numero di utenti che si prevede utilizzino il servizio.
- \* **Incremento superficie:** Per la struttura "Ex-stalla", ricadendo nell'art. 32 e prevedendo un cambio di destinazione d'uso da residenziale a ricettivo è possibile creare strutture a servizio dell'attività turistica incrementando di un massimo del 25% il volume complessivo esistente. I perimetri degli edifici possono essere modificati.
- \* **Hard Costs:** Il costo di ristrutturazione (1.250 €/mq) è elevato poichè tiene conto del costo di demolizione e ricostruzione ex-novo dei fabbricati.
- \* **Oneri e CCC:** Gli oneri di urbanizzazione sono stati calcolati secondo le tabelle comunali, Il Contributo al Costo è stato parametrizzato sul costo di costruzione con aliquota al 7%.

Sales value to be defined with the property

Asset Highlight

|         |                |             |               |
|---------|----------------|-------------|---------------|
| Asset   | Tenuta Popogna | Sopralluogo | Full          |
| Comune  | Livorno (LI)   | Scenario    | Vendita AS IS |
| Regione | Toscana        |             |               |

| Destinazione d'uso | Sup.Lorda (mq) | Valore Agricolo (€/mq) | Valore Terreno € |
|--------------------|----------------|------------------------|------------------|
| BOSCO ALTO         | 4.170          | 0,59                   | 2.460            |
| BOSCO CEDUO        | 5.064.965      | 0,40                   | 2.025.986        |
| CANNETO            | 470            | 0,40                   | 188              |
| PASC CESPUG        | 45.080         | 0,29                   | 13.073           |
| SEMINAT IVO        | 735.568        | 1,11                   | 816.480          |
| TOTALE             | 5.850.253      |                        | € 2.858.188      |

Sales value to be defined with the property

Asset Highlight

| Cod    | Struttura              | Totale ricavo da Vendita | Hard Costs | Soft Costs | Profitto del Promotore |           | MV nell'ottica H&BU | Valore Unitario |
|--------|------------------------|--------------------------|------------|------------|------------------------|-----------|---------------------|-----------------|
|        |                        | €                        | €          | €          | %                      | €         | €                   | €/mq            |
| 1      | Campo alla Menta       | 1.565.902                | 813.065    | 156.590    | 10%                    | 156.590   | 422.000             | 701             |
| 2a     | Villa e Fattoria       | 5.797.736                | 1.449.156  | 384.209    | 20%                    | 1.159.547 | 2.805.000           | 2.323           |
| 2b     | Case vicino alla Villa | 5.417.773                | 1.605.024  | 405.080    | 20%                    | 1.083.555 | 2.324.000           | 1.738           |
| 3a     | Ex-case dipendenti     | 7.183.200                | 2.619.630  | 646.159    | 15%                    | 1.077.480 | 2.840.000           | 976             |
| 3b     | Ex-stalla              | 5.986.000                | 3.489.113  | 736.739    | 15%                    | 897.900   | 862.000             | 309             |
| 4      | Popogna Vecchia        | 2.637.648                | 1.369.548  | 290.661    | 10%                    | 263.765   | 714.000             | 704             |
| 5      | Terreni                |                          |            |            |                        |           | 2.858.188           |                 |
| TOTALE |                        | 28.588.259               | 11.345.535 | 2.619.438  | 4.638.837              |           | 12.825.188          |                 |

Sales value to be defined with the property