



SHORT INVESTMENT ANALYSIS

A complete solution for your investment analysis



quota.digital/gethome

Casa

IL PROGETTO GET HOME IN 100 PAROLE

GetHome è la piattaforma che ti permette di scegliere porte, infissi, stufe d'arredo e termosifoni per la tua casa immergendoti in una realtà simulata che ti mostra, in tempo reale, il risultato finale. Utilizza la nostra app per inviare le foto dei tuoi ambienti, il nostro software realizzerà un render da utilizzare all'interno delle simulazioni. Potrai utilizzare GetHome dal tuo cellulare o dal tuo PC oppure visitare uno dei nostri virtual show room per entrare in una spettacolare realtà virtuale immersiva 3D.

La proposta di questo documento riguarda l'emissione di Quote partecipative alla Holding di controllo alla quale seguiranno emissioni singole per ogni academy e per ogni showroom che beneficeranno di un'economia completamente indipendente.

Revenue score

Il revenue score è il punteggio associato al progetto ottenuto valutando 9 parametri tra i quali investimento iniziale, fatturazione presunta, fondo rimborso, garanzia Antereum, collocamento del progetto e potenzialità del mercato. Fornisce anche una proiezione di redditività a 12/18 mesi.

8,6/10
Very good rating

31,2%
Redditività annua presunta

GetHome academy

1

GetHome è proprietaria del brand "Home academy", una accademia altamente specializzata che si occupa di formare professionisti installatori e manutentori.

Un metodo unico certificato

2

Il programma aperture prevede 108 nuove sedi per l'accademia con un sistema di formazione centralizzato e replicabile ovunque senza limiti territoriali.

Showroom ipertecnologici

3

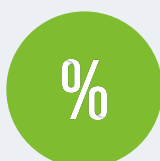
Showroom di 20 mq completamente automatizzati ed indipendenti. Oltre 450 nuove aperture dirette e in affiliazione con gli installatori formati in GetHome academy.

I VANTAGGI DELLE QUOTE

Puoi investire in GetHome acquistando delle quote partecipative denominate GTH e regolamentate da un contratto di associazione in partecipazione. Le GTH della Holding GetHome ricevono il 12,5% mensile del fatturato aziendale senza che l'investitore assuma nessun rischio di impresa. Possono anche essere vendute sulle piattaforme di trade e regalano un bonus di benvenuto fino al 28% del valore investito. Ogni GTH è rimborsabile trascorsi i 12 mesi dall'acquisto.



Bonus presale
28%



Fatturato condiviso
12,5%



Redditività presunta
> 3% mensile



Garanzia offerta
Antereum 80%



Fondo rimborso
12%

SIGLA QUOTA
GTH

GTH EMESSE
62.400

PREZZO GTH
12,60 € cad.

FASI DI VENDITA

Le GTH vengono inizialmente commercializzate attraverso un rapporto diretto azienda-investitore che riceve un bonus di benvenuto in relazione alla fase di vendita. Le fasi di vendita sono 3, Presale, Average e Last. Il presale ha una quantità di Quote vendibili molto limitata che spesso vengono esaurite dai clienti abituali nei primi giorni di presentazione. La fase Average e la fase Last sono le più frequentate ed assegnano un bonus interessante ovvero, rispettivamente, il 14% e il 9% dell'investimento fatto. Se acquisteremo 1.000 euro di GTH ne riceveremo per un valore di 1.140 euro. Le GTH sono acquistabili attraverso carta di credito, paypal o tramite bonifico senza nessuna commissione. Qualora il cliente non sia soddisfatto della redditività prodotta dalle sue GTH potrà utilizzarle come credito spendibile sulla piattaforma GetHome, convertirle in valuta reale attraverso il fondo rimborso oppure, trascorsi 12 mesi dall'acquisto, restituirle ed essere rimborsato senza penali o commissioni. Tutti i proventi mensili ottenuti dalla condivisione del fatturato aziendale rimarranno a beneficio dell'investitore e non dovranno essere restituiti.

PRESALE
19/04 - 26/04

BONUS
28%

Disponibilità
2.400

Acquisto minimo
252,00 €
REFERRAL 5%

AVERAGE
27/04 - 15/06

BONUS
14%

Disponibilità
10.000

Acquisto minimo
12,60 €
REFERRAL 10%

LAST
16/06 - 13/07

BONUS
9%

Disponibilità
50.000

Acquisto minimo
12,60 €
REFERRAL 10%

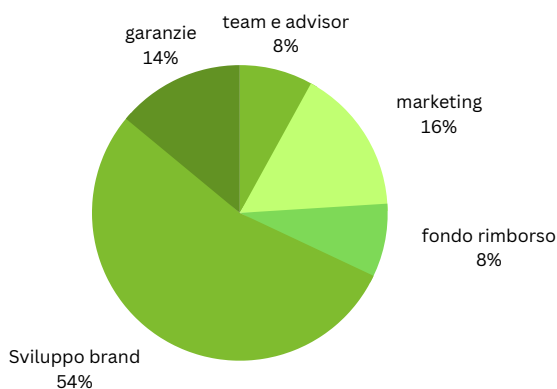
AFTER SALE
dal 15/07/2023

FATTURATO
CODIVISO

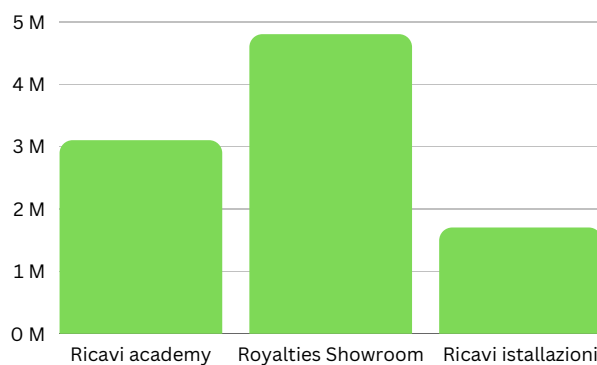
12,5 %

PERIODICITA'
MENSILE

Ripartizione ricavi GTH vendite



Forecast aziendale a 24 mesi



FORECAST AZIENDALE

Abbiamo basato la nostra analisi sul calcolo dei valori tendenziali del mercato odierno, sul collocamento di GetHome all'interno di esso e sul concetto finanziario proprio della Holding di controllo ovvero la riscossione delle royalties dai propri punti affiliati.

Prevediamo l'apertura di 10 academy entro i primi 6 mesi, 50 entro i 12 mesi e le 108 totali entro i 24 mesi. I futuri installatori pagheranno il corso 790,00 e riceveranno un attestato con una zona di operatività e una certificazione esclusiva per mantenere e installare i marchi importati da GetHome. Prevediamo di formare 36 installatori ogni anno per ogni academy in un bacino d'utenza di 210.000 persone. Gli Showroom verranno collocati in nuclei abitati primari con un bacino d'utenza di almeno 60.000 potenziali clienti. Il fatturato previsto per ogni showroom è di 90.000 € annui ottenuti con una spesa media di circa 2.100 euro. Le installazioni vengono collocate nello stesso reparto delle riparazioni e della manutenzione. Offriremo un'applicazione mobile dove gli utenti potranno scegliere il loro tecnico preferito osservando le recensioni degli altri utenti, la specializzazione, la distanza dalla propria abitazione e la disponibilità. Tutti i prezzi delle riparazioni e delle installazioni della piattaforma GetHome saranno chiari, trasparenti e non modificabili. Il cliente pagherà l'intervento anticipatamente ed eventuali ricambi direttamente sulla piattaforma. I tecnici abilitati GetHome riconosceranno una percentuale sui propri incassi alla piattaforma. La differenziazione della tipologia di attività della Holding che spaziano dal settore ipertecnologico degli showroom sino alla praticità dell'academy rendono GetHome un progetto sostenibile, con grandissime prospettive di crescita. Acquistare GTH è, di conseguenza, un investimento ad altissimo potenziale.