AATech

Connecting Finance.
Empowering Real Estate.



09 Novembre 2026

TICKER	LISTED ON	ISIN
AAT	Euronext Growth Milan	IT0005548521

AATech è specializzata nei **servizi Fintech e credit management** per **banche e intermediari finanziari**.

Il Real Estate nella filiera del credito

138,6 Mld€ di mutui ipotecari erogati nel 2025, **+27,4%** sull'anno precedente[1]

Il Real Estate è un **asset fondamentale del sistema finanziario**

Il credito ipotecario cresce e con lui gli asset da gestire

Le **garanzie ipotecarie vanno gestite per tutta la vita del credito**

Fondi, SGR e SPV gestiscono patrimoni di oltre 144,5 Mld€

- **138,6 Mld€ di mutui ipotecari** erogati nel 2025 (+27,4%), di cui oltre **47 Mld€ per l'acquisto di abitazioni**[1]
- **766.757 compravendite** di abitazioni nel 2025 (+6,4%), per un controvalore di **124 Mld€**[1]
- Le banche finanziano **lo sviluppo, il mutuo dell'acquirente e la gestione del credito**: ogni passaggio richiede attività specialistiche sull'asset

- Circa il **70% delle garanzie immobiliari** viene rivalutato ogni anno, con un **LTV medio di circa il 55%**[2]
- Serve una **perizia indipendente all'erogazione** e la **rivalutazione periodica** dei portafogli di garanzie
- La rivalutazione statistica passa sempre più da **modelli AVM** e da basi dati georeferenziate

- **144,5 Mld€ di patrimonio** nei fondi immobiliari italiani: circa 700 veicoli gestiti da **61 SGR**[3]
- **~275 Mld€ di crediti immobiliari distressed**[4]: UTP, NPL e **portafogli in SPV** richiedono **valutazioni di portafoglio** del collaterale e dati energetici

[1]OMI-ABI, Rapporti Immobiliare e mutui ipotecari 2026 [2]Banca d'Italia (elab. Unimpresa) [3]Scenari Immobiliari, Rapporto Fondi 2026 [4]Banca Ifis, Market Watch NPL 2025

La corretta gestione dell'immobiliare è un requisito regolatorio

Con CRR3, EBA ed EPBD gli impatti per i financial istitution sono ingenti

Una domanda **continua** e **regolata**

CRR3

Valore prudente per tutta la durata del prestito

- In vigore **dal 1° gennaio 2025**: il valore dell'immobile va stimato in modo **prudente per tutta la durata del prestito**[1]
- Rivalutazione ammessa anche con **modelli statistici (AVM)**; trattamento dedicato alle **esposizioni di sviluppo immobiliare (ADC)**
- Il collaterale va **sorvegliato e rivalutato periodicamente** (art. 208 CRR): un obbligo continuo, non una tantum

Linee guida EBA

Perizie e rivalutazioni periodiche

- Su concessione e monitoraggio del credito: **perizia indipendente all'erogazione** e **rivalutazioni periodiche** dei portafogli di garanzie[2]
- Anche il **credito all'edilizia** va istruito e seguito con **dati di mercato** su prezzi e tempi di assorbimento
- Le **Linee guida ABI** fissano gli standard per perizie e rivalutazioni degli immobili

EPBD

L'efficienza energetica entra nel valore della garanzia

- Direttiva "Case green": consumi del residenziale **−16% al 2030** e −20/22% al 2035, **recepimento entro maggio 2026**[3]
- Il **46% degli APE 2025 è in classe F o G** (1,3 milioni di attestati), solo l'11% nelle classi A[4]
- La **BCE** chiede alle banche dati su **efficienza energetica e rischio fisico** del portafoglio garanzie

[1]Reg. (UE) 2024/1623 (CRR3) [2]EBA/GL/2020/06 [3]Dir. (UE) 2024/1275 [4]ENEA-SIAPE 2026

Connecting Finance. Empowering Real Estate.

Nasce la nuova business line Real Estate for Financial Services

Un ecosistema tecnologico che connette **capitale, dati, intelligenza artificiale e mercato immobiliare**, trasformando processi oggi frammentati in un **sistema integrato per la creazione di valore.**

Per chi

Servizi immobiliari per **banche, intermediari finanziari, SGR, Servicer e confidi**, perfettamente integrati con l'attuale offerta.

Come

Tecnologie per connettere **processi finanziari e performance immobiliari**

SERVICE | SOFTWARE | DATI | AI INFRASTRUCTURE



AATECH lancia la divisione Real Estate for Financial Services

una nuova business line perfettamente integrata nell'attuale offerta di servizi

Il business model di AATech

Credit Management

Gestione di processi e **servizi specialistici** in tutte le fasi del credito

Today: PMI & Individuals Loans chirografari

- Structuring e arrangement SPV (asset based landing)
- Gestione Garanzie & Agevolato
- Gestione Prestiti green e sustainability-linked Loans
- Antifrode, KYC, KYB e AML
- Business Process Outsourcing

New: Real Estate service

- Structuring e arrangment Carto immobiliari 7.2
- Valutazioni AVM
- Due diligence Tecniche/amministrative
- Valutazione di portafogli immobiliari

Tech Platform

Sviluppo di **piattaforme tecnologiche** proprietarie per digitalizzazione e integrazione

- Piattaforme tecnologiche di credit management con licenze Saas
- Onboarding digitale e modelli di workflow
- Integrazione con i sistemi di banche e intermediari
- Reporting per imprese e banche

- Tecnologie per connettere processi finanziari e performance immobiliari
- Market Intellingence

AI Edge Infrastructure

Sviluppo di **Edge Data Center per** AI sovrane per supportare gli intermediari finanziari

- Edge Data center proprietari
- Private cloud e IaaS proprietari
- Modelli AI verticali per il credito
- Compliance by design
- Sviluppo Open Innovation per i FS

- AI Agent verticali per Real Estate
- Data & AI Orchestration

New

Una nuova offerta integrata per gli operatori Real Estate

Una piattaforma unica per l'intero ciclo del Real Estate & Financial Services

Il processo integrato di AATech

Una piattaforma unica che **collega e fa evolvere**, in modo **continuo e intelligente**, l'intero ciclo del Real Estate & Financial Services.



Connecting Finance. Empowering Real Estate.

Due nuove acquisizioni per creare un gruppo di Real Estate & Financial Services leader in Italia

Le due operazioni

TECMA

BUSINESS.BEAUTY.



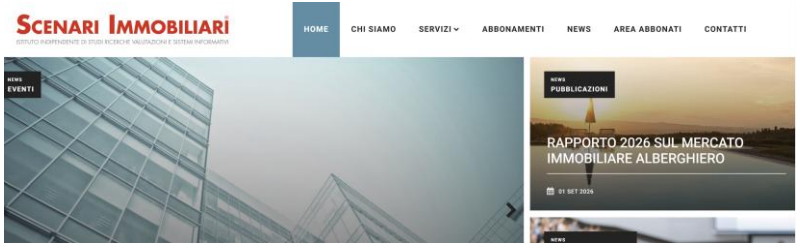
1 **TECMA Solutions S.p.A.**

Conferimento del 55,90% da parte dei soci di Tecma in AATech e lancio dell'OPS

55,90%
conferito in AATech
+
OPS

SCENARI IMMOBILIARI

ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI RICERCHE VALUTAZIONI E SISTEMI INFORMATIVI



2 **Scenari Immobiliari S.r.l.**

Accordo vincolante per l'acquisto dell'82% del capitale

82%
del capitale

Agenda

Real Estate Services per i Financial Istitutions

» Tecma: conferimento del 55,90% da parte dei soci di Tecma in AATech e lancio OPS

Accordo vincolante per l'acquisto del 82% di Scenari Immobiliari

Roadmap e prossimi passi

TECMA

Proptech company fondata nel 2012 e quotata su EGM

Un’infrastruttura **tecnologica e commerciale** per il business delle **nuove costruzioni residenziali**, progettata per incrementare la marginalità e accelerare vendite e locazioni.

La sfida

Il lancio commerciale di un’operazione immobiliare è **frammentato e complesso**: meno controllo e perdita di efficienza nella generazione dei ricavi e nella gestione delle vendite.

La Piattaforma TECMA

Connette e integra **l’intero flusso commerciale**: dai contenuti digitali per il go to market alla ricerca di clienti profilati online, gestendo via software l’esperienza utente, la generazione dei ricavi e il controllo delle vendite.



TECMA

La piattaforma proptech italiana di riferimento per le nuove costruzioni residenziali

18 Applicazioni cloud proprietarie

44% Vendite estere nel 2025

1H2026

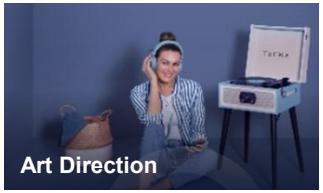
5,4 Mln€
Ricavi delle vendite
−15,2% vs 1° sem. 2025
EBITDA **in pareggio**

Esercizio 2025

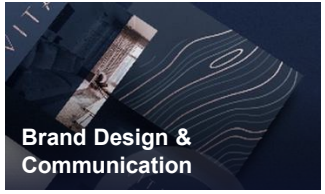
12,4 Mln€
Ricavi delle vendite
Valore produzione **14,8 Mln€**
Ricorrenti in crescita al **14%**



TECMA è una
Piattaforma Commerciale
Software e contenuti digitali per la generazione dei **ricavi** e la gestione delle **vendite**



















TECMA
Key figure | nel mondo

TECMA affianca **Sviluppatori, Investitori, Costruttori e Broker** per accelerare il proprio business, in **Europa, USA e Medio Oriente**.



500
TOP Europa
tra le 500 aziende che crescono più velocemente in Europa nel 2022

600+
nuovi sviluppi immobiliari lanciati

4
Uffici
sedi operative nel mondo

€30B+
valore degli asset gestiti digitalmente

120
Dipendenti
architetti, ingegneri, grafici, marketing e communication manager

100+
nuovi sviluppi lanciati ogni anno

Tecma Solutions: conferimento del 55,90% in AATech e lancio OPS

Equity value del 100% pari a Euro 8,6 Mln

Highlights

55,90%
conferito in AATech dagli azionisti di riferimento di Tecma, con accordo vincolante

1,00 €
per azione: OPS obbligatoria sul capitale residuo, interamente in azioni AATech emesse a 1,33 €

8,6 Mln€
equity value del 100% di Tecma

Struttura dell'operazione

Fase 1 · Conferimento del 55,90%

Accordi vincolanti del 8 novembre 2026 con **Pietro Adduci** (31,83%), **Wise Box S.r.l.** (12,09%) e **Vittorio Volontè** (11,98%): 4.812.412 azioni

+

Aumento di capitale AATech in natura

3.562.500 nuove azioni ordinarie, con esclusione del diritto di opzione (art. 2441, c. 4, c.c.), liberate con le azioni Tecma conferite

+

Fase 2 · OPS obbligatoria totalitaria

Sulle restanti azioni Tecma, **alle medesime condizioni economiche** del Conferimento

Tempistiche dell'operazione, OPS e premi di mercato

Delibere AATech entro il 15 gennaio 2027 e corrispettivo con un premio del +42,9%*

Tempistiche indicative dell'operazione

Annuncio → **Assemblea straordinaria AATech** → **Conferimento** → **Obbligo di OPS**

Oggi
Firma degli accordi vincolanti con i Conferenti

Entro il 15/01/2027
Adozione delle delibere

Successivamente
Esecuzione del Conferimento del 55,90% delle azioni Tecma

A seguire
Comunicazione dell'obbligo di Offerta (art. 102 TUF)

OPS su Tecma Premi sui prezzi di mercato*

+42,9%
premio sul prezzo di Tecma
1,00 € vs 0,70 €

+16,2%
vs media ponderata 1 mese

-2,9% / -16,7%
sconto vs medie 3 e 6 mesi

Azioni AATech emesse a 4/3 € (~1,3333 €)

+13,7%
vs chiusura

+9,9% · 13,7% · 17.7%
vs medie 1, 3 e 6 mesi

* Prezzi di riferimento al 6 novembre 2026 (Tecma 0,70 €; AATech 1,17 €). Il documento di offerta non sarà soggetto ad approvazione da parte di CONSOB e Borsa Italiana.

I commenti dei protagonisti

La visione del management di Tecma Solutions



«L'ingresso in AATech offre a Tecma ciò che oggi le serve di più: un accesso diretto a banche, gestori e servicer che possono utilizzare la nostra piattaforma lungo tutta la vita dell'immobile. È una scelta di crescita che i soci di riferimento sostengono diventando azionisti di AATech.»

Pietro Adduci, fondatore e Amministratore Delegato di Tecma Solutions

Agenda

Real Estate Services per i Financial Istitutions

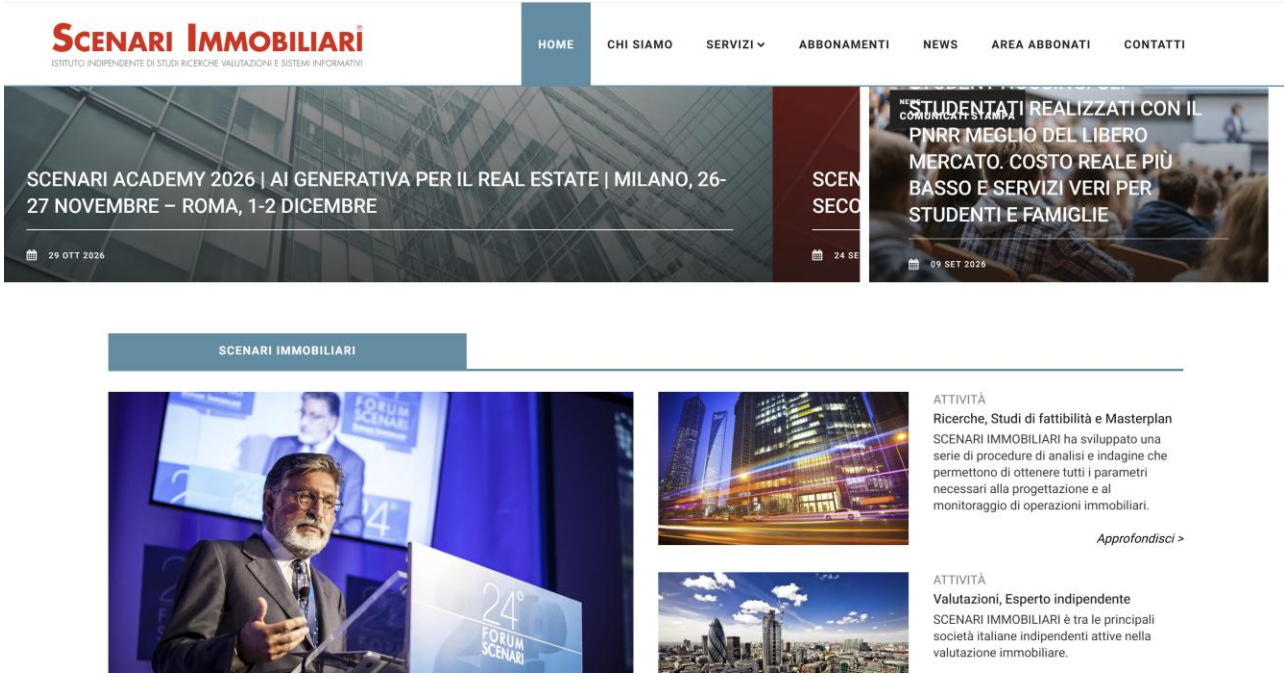
Tecma: conferimento del 55,90% da parte dei soci di Tecma in AATech e lancio OPS

» Accordo vincolante per l'acquisto del 82% di Scenari Immobiliari

Roadmap e prossimi passi

Scenari Immobiliari s.r.l.

ondato da Mario Breglia, l'istituto è attivo dal 1990 nei servizi al real estate



Da oltre 35 anni è **operatore leader** per ricerche e studi di mercato, valutazioni, consulenza, gestione e commercializzazione di banche dati immobiliari, formazione, editoria di settore, valutazioni e incarichi di esperto indipendente per fondi immobiliari, SGR e istituti bancari.
Dal 1993 organizza il **Forum Scenari di previsioni e strategie** di Santa Margherita Ligure, giunto a oltre 30 edizioni.

Scenari Immobiliari srl

E' il punto di riferimento in Italia al 1990 nei servizi al real estate

L'asset distintivo della società è Real Value, la banca dati indipendente sul mercato immobiliare italiano

10 Mln+ Informazioni in Real Value
Banca dati indipendente georeferenziata, dal 2000

180 Città con valori di mercato
per micro-area

30+ Edizioni del Forum
di Santa Margherita Ligure, organizzato dal 1993

Esercizio 2025

3,2 Mln€
Valore della produzione

77% dati, ricerca, Forum ed eventi, formazione

23% valutazioni ed esperto indipendente

Marginalità 2025

0,6 Mln€
EBITDA normalizzato

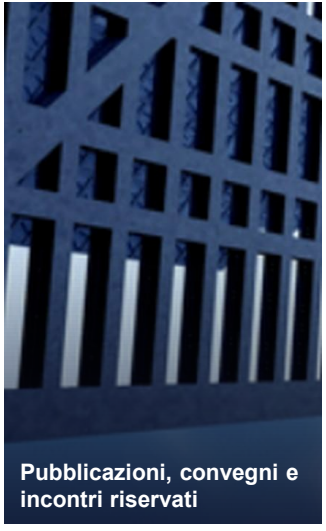
Margine **18,9%** · reported 0,14 Mln€[1]

PFN al 31/12/2025: **0,47 Mln€**

[1] Sconta costi non ricorrenti e rapporti destinati a cessare entro il Closing

SCENARI IMMOBILIARI è un
Istituto Indipendente
Ricerche, valutazioni e banche dati per **fondi immobiliari**, **SGR** e **istituti bancari**













Le aree di attività

Dall'analisi dei mercati alla valutazione e valorizzazione degli immobili e delle società

Ricerca e studi di mercato

Analisi dei mercati immobiliari, dei territori e delle trasformazioni della società

- Osservatori e previsioni
- Studi su domanda e offerta
- Trasformazioni urbane

Valutazioni immobiliari

Stime di immobili e portafogli

- Analisi di congruità
- Valutazioni per operazioni straordinarie
- Esperto Indipendente per fondi immobiliari

Advisory e fattibilità

Strategie di valorizzazione e posizionamento di prodotto

- Studi di fattibilità
- Progetti di trasformazione, sviluppo e rigenerazione
- Ristrutturazione del debito

Pubblicazioni, convegni e incontri riservati

Rapporti e dati sul mercato italiano ed europeo

- Ricerche tematiche
- Incontri pubblici
- Tavoli riservati tra operatori, investitori e istituzioni

Due diligence

Verifiche tecniche e amministrative su immobili e patrimoni

- Rete di professionisti sul territorio

Formazione

Aggiornamento professionale

- Percorsi su misura per professionisti, società e pubbliche amministrazioni

AATech ha sottoscritto il contratto per l'acquisizione dell'82%

Per un corrispettivo di Euro 2,1 Mln con meccanismo locked box al 31/12/2025

Highlights

2,1 Mln€
per l'82% di Scenari Immobiliari (corrispettivo di Euro 2.127.500)

5,8x
l'EBITDA normalizzato pro-forma 2025

~0,3 Mln€
reinvestiti in AATech dal socio di maggioranza con un aumento di capitale riservato

Struttura dell'operazione

Contratto per acquisire l'82% del capitale

Sottoscritto con **Maria Rosaria Zincone, Mario Breglia e Francesca Zirnstein** in data 9 Novembre 2026

+

Corrispettivo di Euro 2.127.500 per cassa

Pagato al Closing con **risorse proprie**. Caparra confirmatoria di **Euro 300.000** versata alla firma

+

Closing entro 30 Aprile 2027

Il Closing avverrà successivamente all'approvazione del bilancio di Scenari Immobiliari al 31 dicembre 2026 ed è atteso entro il 30 aprile 2027

I commenti dei protagonisti

La visione del management di Scenari Immobiliari



«Scenari Immobiliari è nata per dare al mercato una lettura indipendente con una vera "ossessione per il futuro" Serietà e ricerca dell'autorevolezza sono nel nostro Dna. In Aatech abbiamo trovato un partner italiano che condivide i nostri valori e ci consente di fare un "salto di scala" per sviluppare i nostri data base che contengono una conoscenza ultratrentennale del mercato italiano. Possiamo allargare la nostra platea verso il mondo finanziario e delle istituzioni, sempre mantenendo identità e indipendenza»

Mario Breglia, fondatore e Presidente di Scenari Immobiliari



«Guardiamo al futuro con l'obiettivo di ampliare e innovare la nostra offerta, sviluppando competenze e servizi capaci di accompagnare le decisioni di operatori e investitori. L'ingresso nel Gruppo offre nuove opportunità: il nostro know-how valutativo e Real Value saranno la base per sviluppare prodotti digitali integrati nei processi del credito. In questo percorso saranno centrali le competenze e il contributo dei professionisti che lavorano in Scenari Immobiliari e di AATech ci affiancherà come partner strategico nell'evoluzione dei processi e nello sviluppo, contribuendo a creare ulteriori opportunità di crescita.»

Francesca Zirnstein, Amministratore Delegato designato di Scenari Immobiliari

Agenda

Real Estate Services per i Financial Istitutions

Tecma: conferimento del 55,90% da parte dei soci di Tecma in AATech e lancio OPS

Accordo vincolante per l'acquisto del 82% di Scenari Immobiliari

» Roadmap e prossimi passi

In sintesi

Due nuove acquisizioni per creare un gruppo di Real Estate & Financial Services leader in Italia

AATech lancia un'**OPS su TECMA** e acquisisce **Scenari Immobiliari**: nasce un gruppo di Real Estate & Financial Services che sviluppa tecnologie per **connettere processi finanziari e performance immobiliari**.

L'OPERAZIONE UNISCE

AATech

Relazione con **banche e intermediari**, competenze di credito e servicing

TECMA

Esperienza nella progettazione di **piattaforme per lo sviluppo e la commercializzazione immobiliare**

Scenari Immobiliari

Trentennale patrimonio di dati, leader italiano nella Data Intelligence del Real Estate

Ne risulta un player leader di mercato, con asset e infrastruttura tecnologica unica nel panorama italiano



La nuova Divisione nasce da due acquisizioni

Tecma Solutions e Scenari Immobiliari: tecnologia e dati per il Real Estate

~18 Mln€
Stima valore della produzione aggregato, nel consolidato AATech dal 2027

~130
organico FTE

~ 7
sedi: Milano, Roma, Fondi e le 4 sedi estere di Tecma

Con la rete commerciale di AATech, la Divisione punta a:

- ✓ **Business Information:** i dati Real Value diventano API, score e connettori per l'istruttoria del Gruppo
- ✓ **Cross Selling:** dai developer agli intermediari che finanziano, detengono a garanzia o gestiscono gli immobili i numero di clienti aumenta esponenzialmente
- ✓ **Più ricavi ricorrenti:** abbonamenti, contratti pluriennali e servizi di monitoraggio
- ✓ **Sinergie di costo:** infrastruttura ICT, funzioni di gruppo e costi di quotazione

Identità e autonomia operativa preservate
Le due società mantengono marchio, sedi e – per Scenari – piena indipendenza di giudizio all'interno della Divisione.



Effetti sul Gruppo AATech

Nessun indebitamento: entrambe le operazioni sono coperte con risorse proprie

Impatto finanziario

TECMA BUSINESS.BEAUTY.

Componente in denaro **limitata alla regolazione delle frazioni** e ai costi dell'operazione

SCENARI IMMOBILIARI
ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI RICERCHE VALUTAZIONI E SISTEMI INFORMATIVI

~1,83 Mln€
esborso netto stimato per il Gruppo

Nuove azioni AATech (integrale adesione all'Offerta)

fino a
6.781.900
nuove azioni ordinarie AATech

6.456.900
a servizio dell'operazione Tecma

+

225.000
riservate a Scenari Immobiliari

1,33 €
prezzo di emissione

~39%
del capitale post-operazioni

Azionariato

Alessandro Andreozzi* · diritti di voto

61,95%
oggi

~59,40%
post integrale adesione e aumento voto plurimo a 1:10

Proposta di Estensione del voto plurimo da 1:7 a 1:10 nella prossima assemblea

**Tramite holding unipersonale Alesia Ai srl. Con voto plurimo attuale 1:7, post conferimento il diritti di voto sarebbero pari a 52,43%*

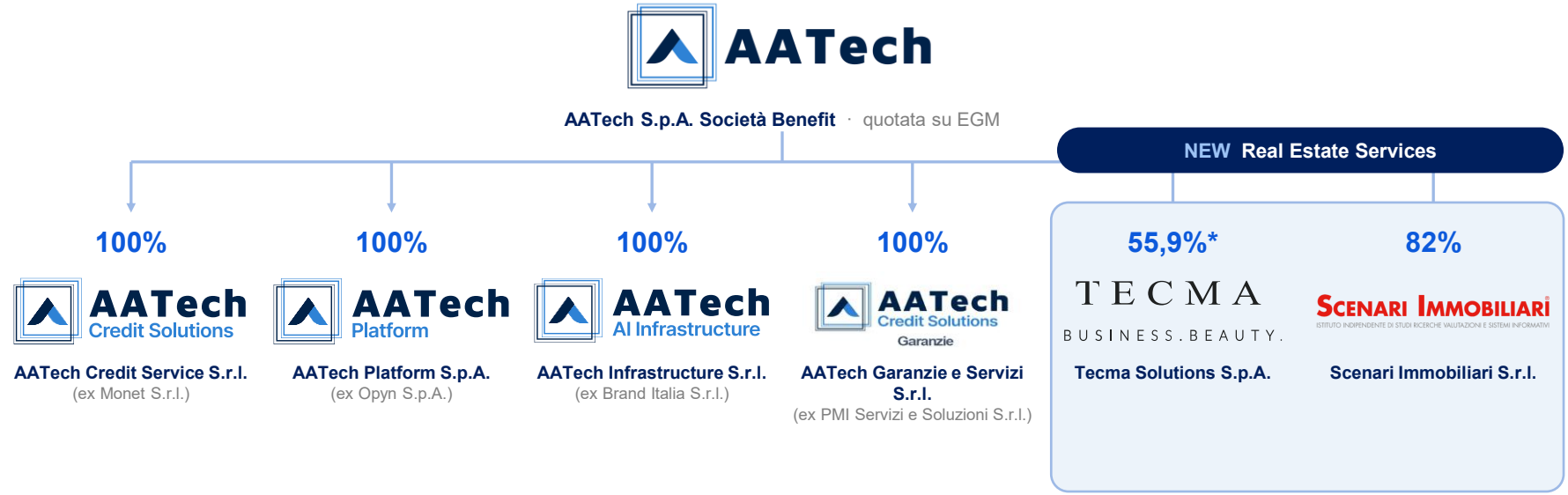
Struttura del gruppo post operazione

Un modello distintivo e scalabile che combina competenze operative e tecnologiche

Struttura

Un gruppo societario quotato per servire tutti i segmenti del mercato target

Master Brand AATech per sinergie e cross service commerciali con i clienti



* Quota post Conferimento; fino al 100% in caso di integrale adesione all'OPS.

AATech, gruppo di Real Estate & Financial Services

Radici italiane, ambizioni internazionali e un approccio **d'innovazione** come motore di una nuova generazione di servizi finanziari e immobiliari.

«Immaginiamo un mondo in cui il capitale conosce davvero gli immobili nei quali investe e la finanza comprende il mercato in tempo reale.»

TRE CAPACITÀ STRAORDINARIE

Comprendere la finanza	Conoscere il mercato immobiliare	Saper costruire tecnologia
AATech	Scenari Immobiliari	TECMA

Insieme, un ecosistema tecnologico che collega **dati, capitale, asset e persone**, proteggendo identità ed eccellenze delle singole realtà all'interno di un gruppo quotato.

Connecting Finance. Empowering Real Estate.

Contatti

Alessandro Andreozzi
CEO

M. +39 345 566 9765
alessandro.andreozzi@aatech.it

Andrea Bonino
General Manager

M. +39 345 466 1553
andrea.bonino@aatech.it

Greta Antonini
Group Chief Marketing and Communication Officer
Investor Relations Manager

M. +39 389 424 4221
greta.antonini@aatech.it

AATech

Sede Legale	Milano, Via Privata Antonio Grumello, 6
Sede Operativa	Fondi (LT), via G. Vico, 30 Fondi (LT), via G.Lanza, 55
Web	www.aatech.it