



**Investor Presentation**  
Dicembre 2022

## MAP

- Management team p3

- Company p6

- Business model p15

- Mercato di riferimento p26

- I nostri numeri p30

- Struttura deal p33

- Overview
- Aucap timeline
- Azionariato e governance
- Struttura HR
- Fattori critici di successo

- Servizi e revenues
- Clienti e fornitori
- Cicli operativi
- Value chain
- Software
- Strategia di crescita

- Mercato
- Competitors

- Conto economico
- Stato patrimoniale

- Opportunità di investimento
- Struttura operazione



## MAP

- **Management team** p3

- **Company** p6

- **Business model** p15

- **Mercato di riferimento** p26

- **I nostri numeri** p30

- **Struttura deal** p33

- Overview
- Aucap timeline
- Azionariato e governance
- Struttura HR
- Fattori critici di successo

- Servizi e revenues
- Ciclo operativo
- Clienti e fornitori
- Sublocazione e gestione immobiliare
- Value chain
- Software
- Strategia di crescita

- Riferimento
- Competitors

- Conto economico
- Stato patrimoniale

- Opportunità di investimento
- Struttura operazione





### **Alessandro Adamo**

CEO & Founder, Biz developer

- Fonda Dotstay nel settembre 2013
- Interior designer in Artemide SpA fino al 2012
- Docente di progettazione c/o Tutor Master in IED SpA fino al 2010



### **Antonino Vacirca**

CFO

- Fondatore e CEO Studio Vacirca dal 2003
- Laurea in scienze economiche nel 2020



## MAP

- Management team p3

- Company p6

- Business model p15

- Mercato di riferimento p26

- I nostri numeri p30

- Struttura deal p33

- Overview
- Aucap timeline
- Azionariato e governance
- Struttura HR
- Fattori critici di successo

- Servizi e revenues
- Clienti e fornitori
- Cicli operativi
- Value chain
- Software
- Strategia di crescita

- Riferimento
- Competitors

- Conto economico
- Stato patrimoniale

- Opportunità di investimento
- Struttura operazione



## Settore

Dotstay è attiva nel settore immobiliare come operatore di relocation e property management per locazioni di medio-lungo termine a Milano.

## Attività

Dotstay è una Società che offre a chiunque debba trasferirsi in una nuova città la possibilità di prenotare online un assistente personale locale, l'Angel, che lo aiuta a trovare casa in pochi giorni. Dotstay, inoltre, offre ai proprietari di immobili servizi di gestione immobiliare o in alternativa loca direttamente il loro immobile per sublocarlo ai propri clienti.

## Clienti

I clienti di Dotstay Sono proprietari privati di immobili e utenti privati che cercano casa di medio-lungo termine in una nuova città. Ad oggi, dopo i tagli del biennio Covid, i proprietari sono n.40, di cui 20 in gestione immobiliare e 20 in locazione diretta.

## Numeri

Financial highlights (€/000)	2020	2021	1H2022
Primo margine (ricavi netti)	197,33	214,18	98,53
EBITDA	(259,37)	(16,60)	(77,45)
Utile (perdita)	(275,88)	(22,53)	(116,20)
PFN Adjusted * (cassa)	191,76	(32,86)	(162,55)
PN	(226,15)	25,02	234,88

\* La PFN Adjusted tiene conto dei debiti tributari rateizzati

I bilanci certificati 2020 e 2021 saranno disponibili presso la sede sociale di Dotstay e/o sul sito internet.

Dei ricavi netti riportati nella tabella a sinistra, nel 2020 il 17,9% proviene da servizi ed il 82,1% da locazioni. Nel 2021 il 63,6% da servizi ed il 36,4% da locazioni.

Per il 1H2022, il 64,3% da servizi e il 35,7% da locazioni.

## Strategia

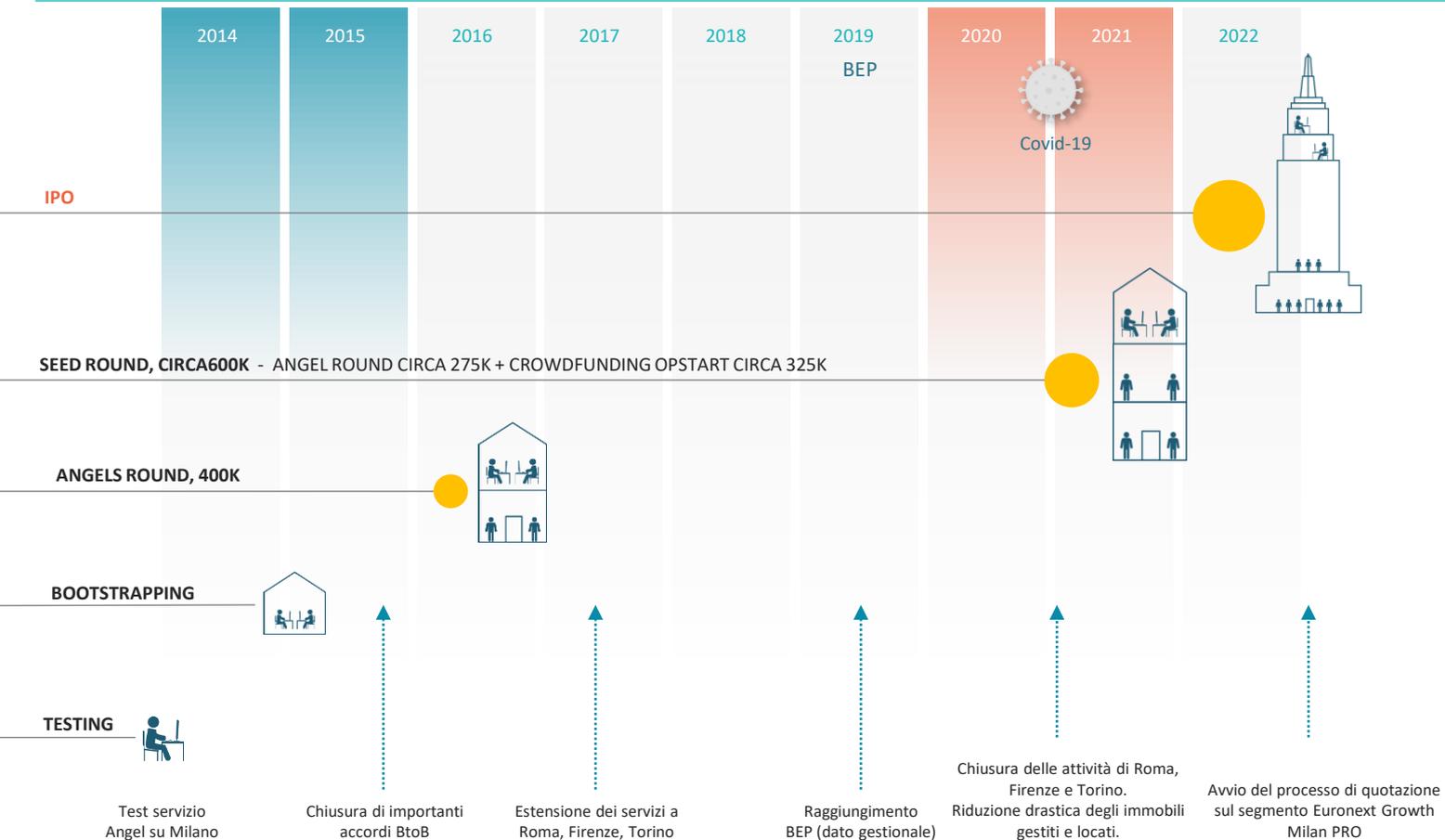
La strategia di Dotstay si basa su crescita organica e attraverso:

1. Ampliamento del numero di immobili in gestione /locazione diretta mediante adv online e risorse umane dedicate.
2. Rafforzamento della struttura operativa;
3. Ampliamento delle partnership con aziende e Università private per aumentare il numero di utenti online.



# Company

## Aucap timeline



## Company

### Azionariato e governance



100%

DS Real Estate S.r.l.

Dotstay S.p.A. ha un capitale sociale di euro 50.000,00 ed è composto da 2.500.000 azioni di cui n. 1.951.343 azioni ordinarie e le restanti n. 548.657 azioni a voto plurimo di proprietà del fondatore Alessandro Adamo, in modo tale da garantire allo stesso un presidio di governance maggiore, anche in periodo post-IPO

Dotstay S.p.A. controlla il 100% di DS Real Estate S.r.l.

DS Real Estate S.r.l. svolge attività esclusiva di mediazione immobiliare, sia in cedolare secca che in regime fiscale ordinario.

[inserire azionariato da sito](#)

C.d.A.

Alessandro  
Adamo

Amministratore  
delegato

Simone Brugnara

Presidente

Saverio Altamura

Susanna  
Priori

Giuseppe Livigni

Amministratore  
indipendente



Società di revisione  
**BDO Italia S.p.A.**

Collegio  
sindacale

Federico  
Albini

Presidente

Pierluigi  
Pipolo

Elena  
Durante

Giovanni  
Polizzi

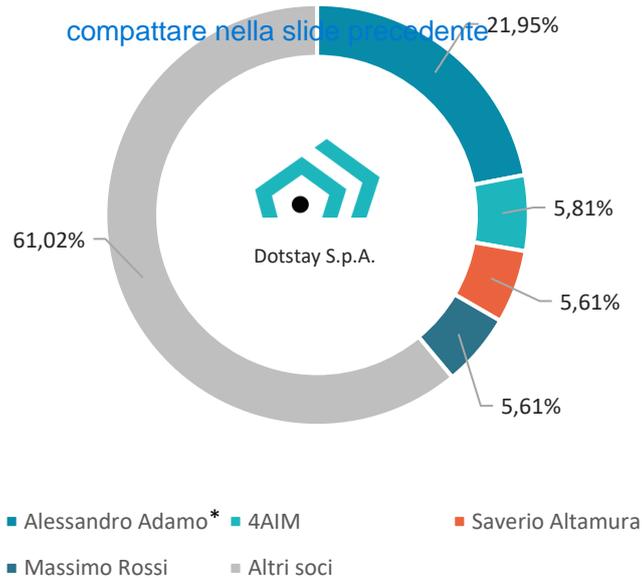
Sindaco  
Supplente

Antonio  
D'Addio

Sindaco  
Supplente



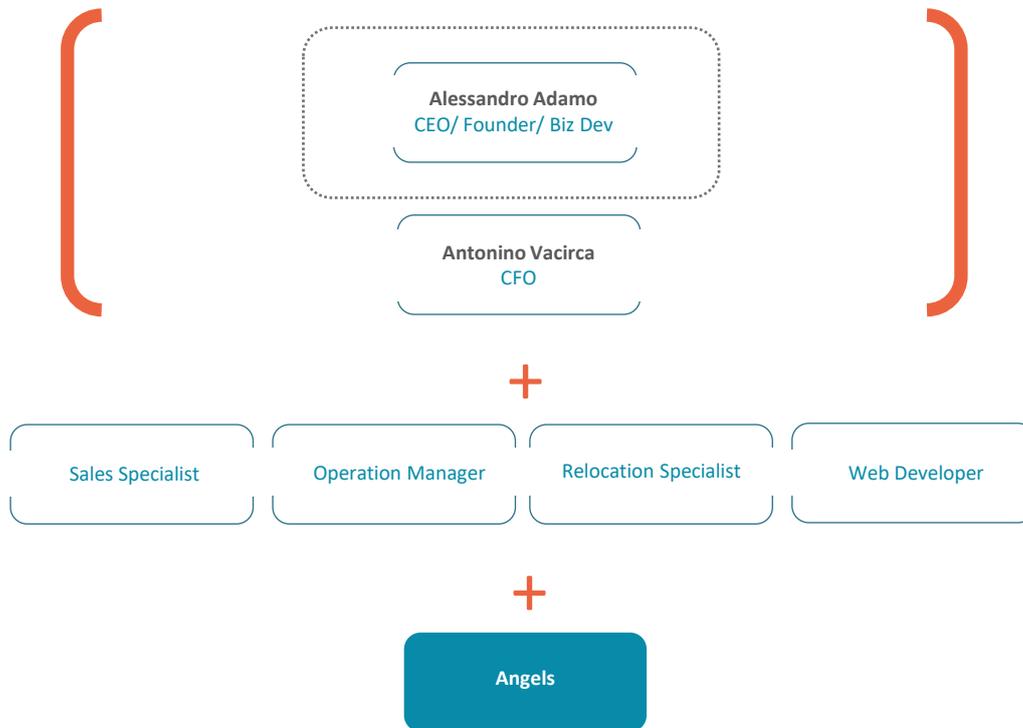
Quote di capitale



\* Le Azioni di Alessandro Adamo, pari a n° 548.657, sono azioni a voto plurimo con rapporto di 1 a 3



## Management Team





### 1. Scalabilità del business model

Ciclo operativo efficiente e versatile che consente la rapida attivazione di una nuova località con la combinazione di risorse locali e coordinamento centralizzato, garantendo la capacità di crescita anche per il futuro.



### 2. Cash generation

Revenue Management e pricing dinamico, finalizzati a garantire elevati tassi di occupazione con livelli medi di prezzo competitivi, garantendo incasso adeguati. Nessun recupero crediti.



### 3. International customers

Utenza anticiclica, di nicchia e non legata all'andamento dell'economia domestica: nel 2022 circa il 70% dei clienti Dotstay sono stati internazionali e vengono in Italia per ragioni di studio o di lavoro.



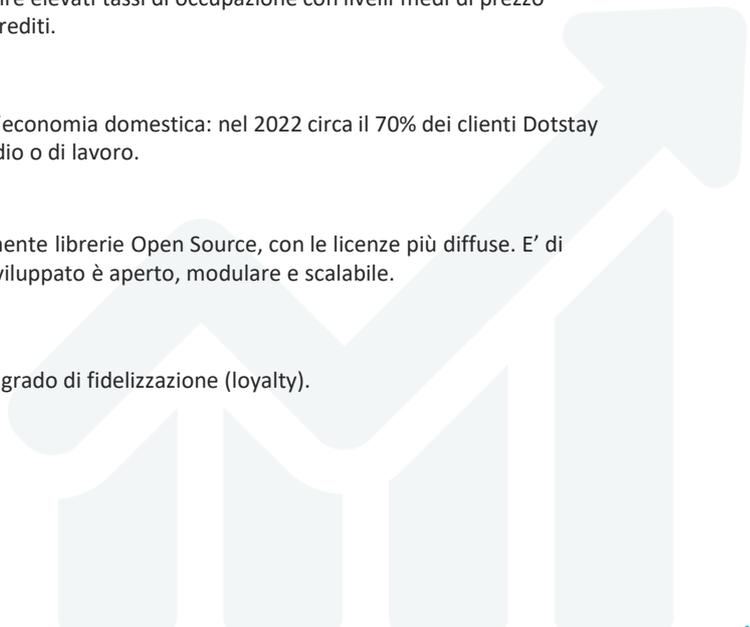
### 4. Piattaforma in-house

L'intera piattaforma è stata sviluppata utilizzando esclusivamente librerie Open Source, con le licenze più diffuse. E' di proprietà commerciale esclusiva di Dotstay. Tutto il codice sviluppato è aperto, modulare e scalabile.



### 5. Team specializzato

Self learning teams, alto grado di formazione in-house e alto grado di fidelizzazione (loyalty).



## MAP

- CdA e management team p3

- Company p6

- **Business model** p15

- Mercato di riferimento p26

- I nostri numeri p30

- Struttura deal p33

- Overview
- Aucap timeline
- Azionariato e governance
- Struttura HR
- Fattori critici di successo

- Servizi e revenues
- Clienti e fornitori
- Cicli operativi
- Value chain
- Software
- Strategia di crescita

- Riferimento
- Competitors

- Conto economico
- Stato patrimoniale

- Opportunità di investimento
- Struttura operazione



## Business model

Servizi e revenues



- Dotstay non possiede alcun immobile di proprietà ma gestisce immobili per conto dei proprietari per locazioni di medio-lungo termine.
- Dotstay inoltre loca direttamente immobili dai proprietari e li subloca ai propri utenti (con contratti 4+ 4 e disdetta concordata a un anno).
- Dotstay dà mandato esclusivo alla società controllata DS REAL ESTATE S.r.l. per tutte le attività di mediazione immobiliare



## Servizi all'utente

Gli utenti sono persone che si devono trasferire in una nuova città e prenotano sul dotstay.com un Angel Tour, la visita guidata da un assistente personale, l'Angel, di un massimo di n.5 appartamenti preselezionati dal team Dotstay, sulla base dei criteri di ricerca inseriti online dall'utente al momento della prenotazione. Dotstay cerca gli immobili online tra privati e agenzie immobiliari, se non ha appartamenti nel proprio portafoglio di immobili che siano in linea con le esigenze del cliente



Quanti giorni hai per il tour degli appartamenti con il tuo Angel?

1 GIORNO

3 GIORNI

7 GIORNI

L'utente paga una **Booking fee di euro 89,00** con carta di credito o Paypal e autorizza sul medesimo metodo di pagamento un importo variabile, definito **Success Fee, di euro 800, 600 o 400** a seconda che l'Angel tour avvenga rispettivamente **in 1, 3 o 7 giorni**. Nel tour di 1 giorno il cliente viene accompagnato in auto privata dal suo Angel. Il cliente paga la Success fee solo se seleziona una delle case visitate con l'Angel o se incorre in una penale.\*

Il cliente, al momento della prenotazione dell'Angel Tour, può anche acquistare servizi extra come una Sim card locale con traffico dati da ricevere al suo arrivo, un Pick-up dall' aeroporto al centro città e/o un servizio di assistenza per l'ottenimento del permesso di soggiorno, codice fiscale e altri documenti. Tali servizi hanno un costo extra, pagato con carta di credito o Paypal al momento della prenotazione.



\*L'Angel Tour è un servizio regolamentato da Termini & Condizioni del servizio ed è soggetto ad una cancellation policy. accettati dall'utente al momento della prenotazione.





## Servizi al proprietario

I proprietari possono dare a Dotstay il proprio immobile in gestione immobiliare o in locazione diretta alla società con concessione alla sublocazione.



### Gestione immobiliare

I servizi offerti da Dotstay sono reperimento e selezione del conduttore, check-in e check-out, gestione della manutenzione ordinaria e straordinaria, reportistica.

Il proprietario dà un mandato a Dotstay e si impegna a pagare annualmente **l'8% + IVA del canone annuo su una soglia minima di prezzo, concordata tra le parti**; alla fine di ogni anno solare, inoltre, il proprietario paga a Dotstay il 50% iva inclusa di ogni eventuale sovra guadagno eccedente la soglia minima concordata.

Il proprietario può sottoscrivere anche **servizi extra** come la **gestione delle pulizie al check-out di ogni conduttore** (fee annua di euro 150 + IVA) e/o la registrazione dei contratti di locazione presso l'Agenzia delle Entrate (fee annua di euro 150 + IVA o euro 250 + IVA se l'immobile ha più camere da letto).

I contratti di locazione sono stipulati direttamente tra proprietari e conduttori forniti da Dotstay e sono solitamente in regime di cedolare secca. Il mandato di gestione immobiliare è a tempo indeterminato e ciascuna delle parti ha facoltà di recesso anticipato, dandone comunicazione scritta a mezzo raccomandata AR almeno 3 mesi prima.



### Locazione diretta

I proprietari possono locare direttamente il loro immobile a Dotstay il proprio immobile con concessione alla sublocazione.

I contratti sono solitamente 4+4. Dotstay subloca poi l'immobile ai propri utenti, con contratti 4+4 e disdetta concordata a 1 anno e diritto di recesso anticipato a 3 mesi.

**Il margine operativo derivante dalla sublocazione è pari a circa il +30%.**



## Clients

### Users

They can come from marketing or from partnerships

#### University students

Age: 19-26 years

Nationality: East Europe, South America, China, India and Singapore

Average stay: 6 months / 1 year

#### Qualified workers

Age 30-55

Nationality: China, India, Israel, USA, South America

Average stay: 1-2 years

Usually they have with Dotstay a single purchase experience.  
Sometimes they book an Angel Tour when they change home in the same city in which they arrived the first time.

### Owners

90,6% private, 9,4% real estate companies

**Private owners** of one or more apartments who have already experimented short-term rental or who come from non-positive traditional rental experiences (4+4 years).

**Real estate companies for residential use**, often specialized in Buy-to-Rent or Rent-to-Rent, in search of professional managers.

## Suppliers

### Airport pick-up NCC

Rental companies



### Maintenance

Construction companies



### Cleaning services

Occasional services



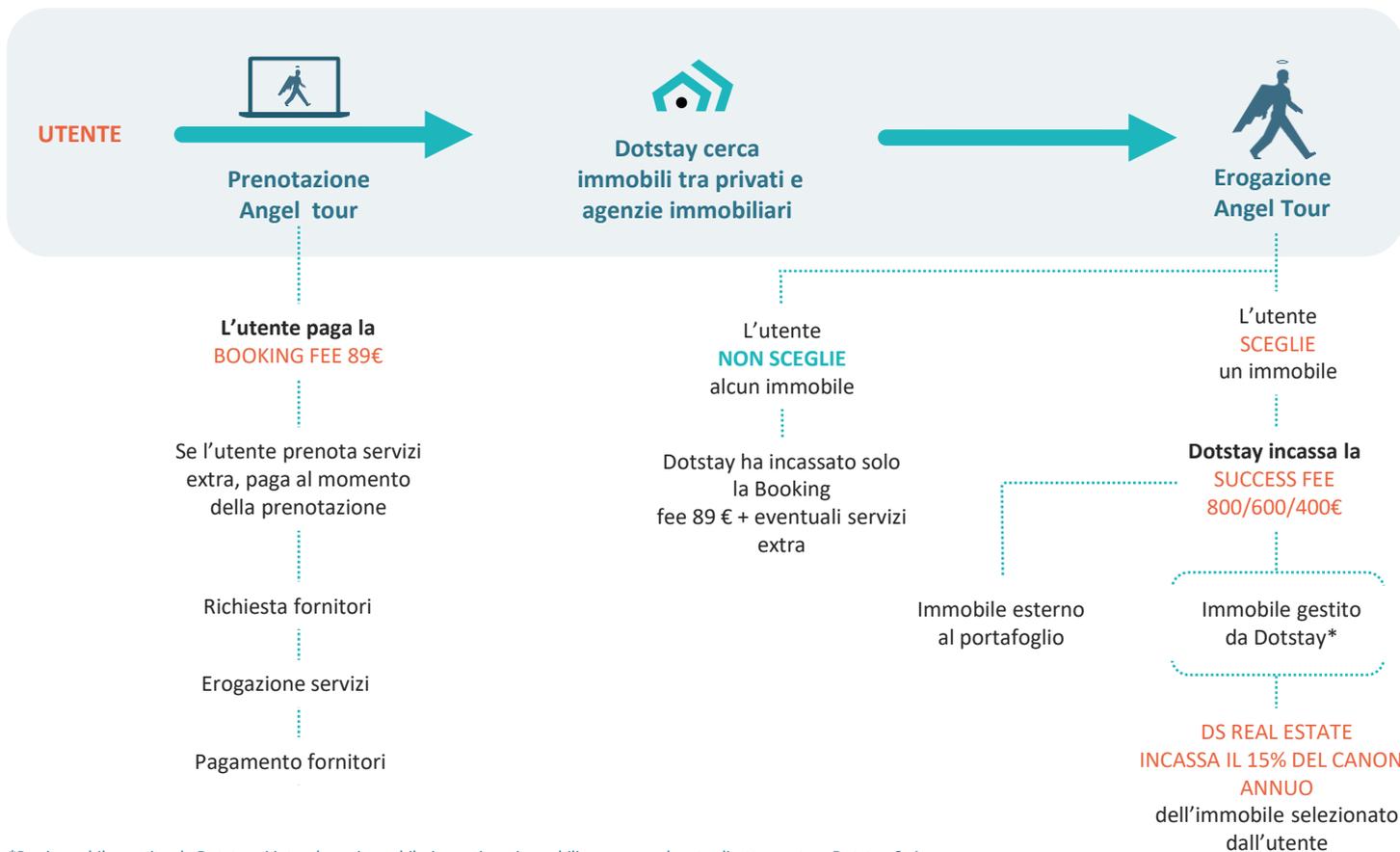
### Domestic services

Utility companies providing light, gas and internet/mobile phone



## Business model

Ciclo operativo prenotazione Angel tour



\*Per immobile gestito da Dotstay si intende un immobile in gestione immobiliare oppure locato direttamente a Dotstay SpA.



## Business model

Ciclo operativo sublocazione

### Ricerca, acquisizione immobili in locazione diretta e loro sublocazione



#### Note

\*Il contratto con il proprietario è sempre un 4+4; Il contratto con il sub conduttore è sempre un 4+4 con disdetta concordata a 1 anno e recesso anticipato a 3 mesi. \*\* La sublocazione solitamente dura 1 anno; il subconduttore rimborsa a Dotstay le utenze ogni 2 mesi e sostiene le spese di manutenzione ordinaria. Eventuali spese di manutenzione straordinaria sono a carico della proprietà. \*\*\*

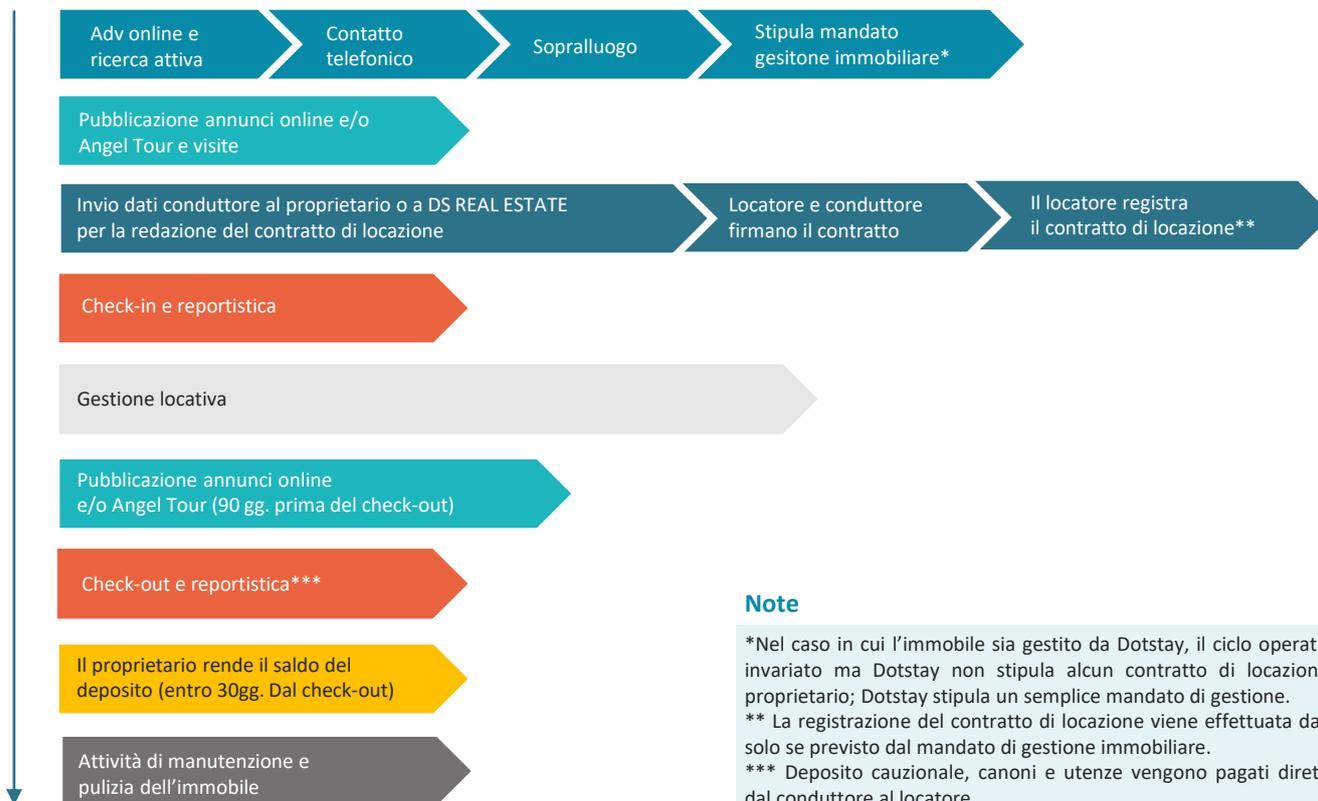
Il subconduttore paga eventuali danni, utenze insolite e spese di pulizia finale.



## Business model

Ciclo operativo gestione immobiliare

### Ricerca, acquisizione immobili in gestione immobiliare e loro locazione



#### Note

\*Nel caso in cui l'immobile sia gestito da Dotstay, il ciclo operativo resta invariato ma Dotstay non stipula alcun contratto di locazione con il proprietario; Dotstay stipula un semplice mandato di gestione.

\*\* La registrazione del contratto di locazione viene effettuata da Dotstay solo se previsto dal mandato di gestione immobiliare.

\*\*\* Deposito cauzionale, canoni e utenze vengono pagati direttamente dal conduttore al locatore.



### Avvio di Angel service in una nuova località

Il modello di business di Dotstay è basato sulla capacità di avviare, in modo rapido ed efficiente, le proprie attività in ogni nuova località che rientri nel piano di sviluppo, secondo le fasi del ciclo operativo dettagliato nel seguito. Questo know-how sviluppato è alla base della scalabilità e versatilità del progetto di sviluppo.



3 MESI

2 MESI

#### Avvio attività commerciali BtoB

- Mailing aziende e università private locali
- Invio proposte commerciali e/o convenzioni

1 MESE

#### Avvio campagne marketing lato utente

##### Avvio selezione Angel

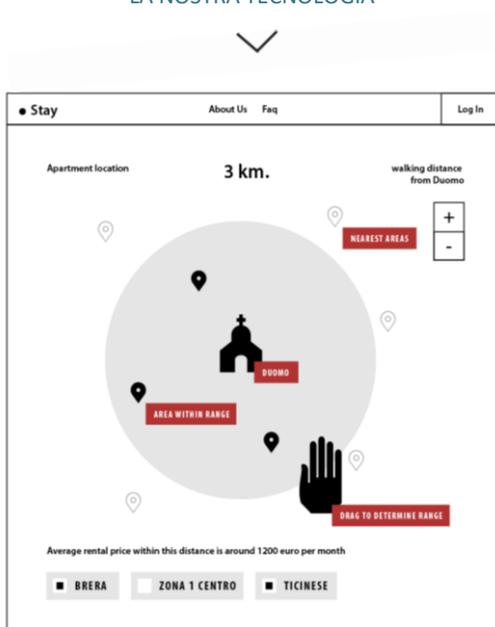
- Pubblicazione annunci lavoro
- Colloqui da remoto
- Pubblicazione profilo su piattaforma
- Inizio fase test

Dotstay identifica, a livello centrale, le località target e avvia rapidamente il ciclo di attività: marketing, selezioni HR e aggiornamenti della piattaforma lato back end.





LA NOSTRA TECNOLOGIA



1

### Elastica, Scalabile, Modulare

L'intero complesso applicativo di Dotstay è **modulare, scalabile e di semplice gestione manutentiva.**

E' di proprietà commerciale esclusiva di Dotstay. Tutto il codice sviluppato è aperto e può essere modificato sulla base delle future esigenze. Non vi sono Licenze d'uso.

2

### Responsive, flessibile, futuribile

Dotstay.com è stato progettato secondo le logiche delle PWA (Progressive Web App) che ci garantiscono un futuro da App, cancellando le differenze tra i diversi sistemi operativi e le vecchie app dalle tecnologie web, al fine di rendere il nuovo sito di dotstay **perfettamente fruibile su tutti i device, presenti e futuri.**

3

### Un enorme database

Dotstay possiede un enorme database con **oltre 14mila utenti registrati e i dettagli dei più di 1.500 servizi venduti.**



#### I PROSSIMI PASSI



#### Software gestionale

A partire da volumi prestabiliti di immobili sublocati/gestiti, verrà sviluppato un software gestionale di proprietà, finalizzato a gestire **scadenze locative e di pagamento, reportistica, contratti e conteggi di utenze e depositi cauzionali.**



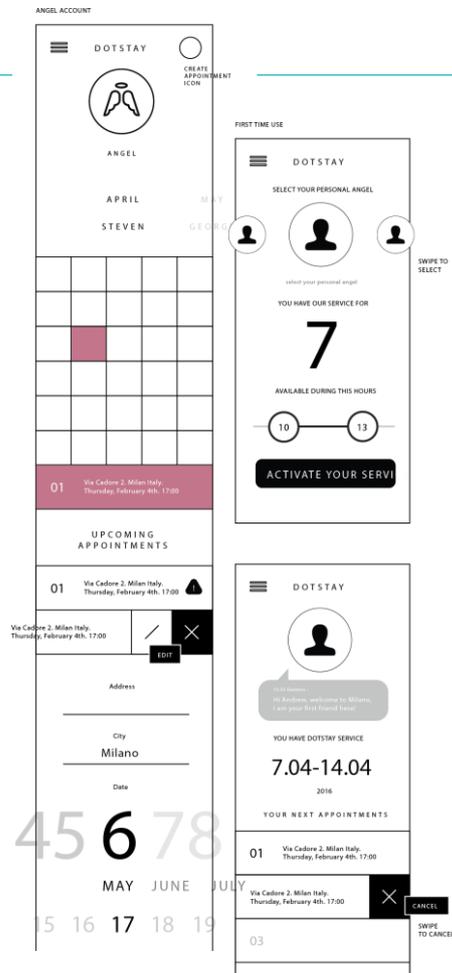
#### Software ricerca passiva (interscambio Dotstay - Agenzie immobiliari)

Verrà sviluppato un software che consentirà di inviare a liste predefinite di agenzie immobiliari, divise per zone della città, le booking form degli utenti Dotstay. **Le agenzie potranno vedere in tempo reale la tipologia di immobile ricercata dall'utente Dotstay** ed inviare al team di ricerca le proprie disponibilità; ciò ridurrà notevolmente la ricerca attiva di immobili.



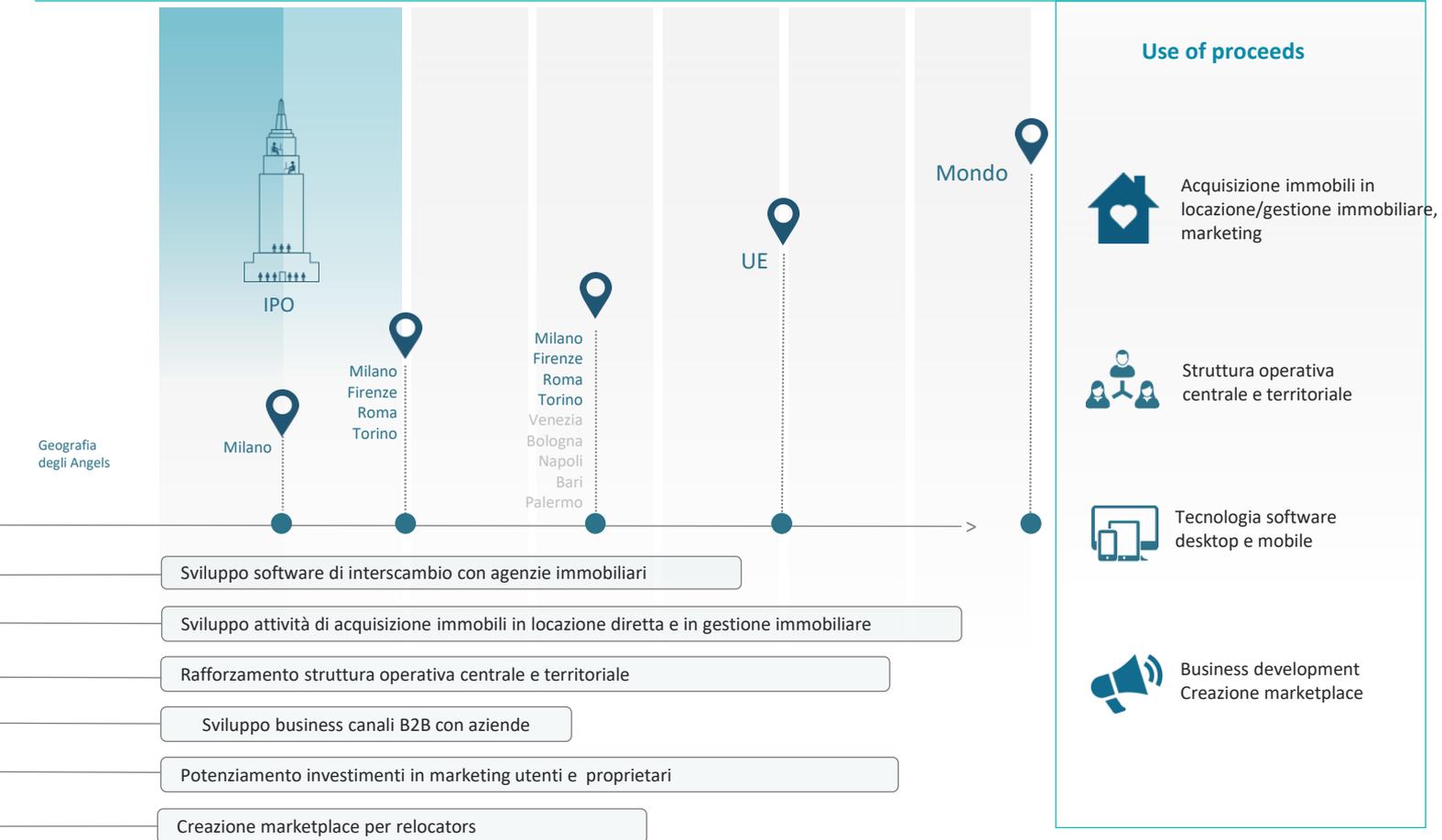
#### Creazione marketplace

La piattaforma verrà implementata per consentire la realizzazione di un **vero e proprio marketplace scalabile in tutto il mondo.** Relocators autonomi e/o di grandi aziende di relocation potranno esercitare la professione su Dotstay.com e diventare Angels, promuovendo i propri servizi, personalizzabili e pagabili in diverse valute. Il sistema implementerà le funzioni di monitoraggio, moderazione dei contenuti e consentirà la ripartizione degli incassi.



## Business Model

Strategia di crescita



## MAP

- CdA e management team p3
- Company p6
- Business model p15
- **Mercato di riferimento p26**
- I nostri numeri p30
- Struttura deal p33

- Overview
- Aucap timeline
- Azionariato e governance
- Struttura HR
- Fattori critici di successo

- Servizi e revenues
- Clienti e fornitori
- Cicli operativi
- Value chain
- Software
- Strategia di crescita

- Mercato
- Competitors

- Conto economico
- Stato patrimoniale

- Opportunità di investimento
- Struttura operazione



PERSONE CHE OGNI ANNO SI TRASFERISCONO IN UNA NUOVA CITTÀ

	STUDENTI <sup>1</sup>	LAVORATORI <sup>2</sup>
<b>ITALIA</b>	<b>80K</b>	<b>2,9M</b>
<b>EU</b>	<b>1,7M</b>	<b>47M</b>
<b>MONDO</b>	<b>4,1M</b>	<b>214M</b>

I NOSTRI UTENTI SONO LAVORATORI QUALIFICATI O STUDENTI  
DI UNIVERSITÀ PRIVATE PROVENIENTI

**DA (%)**

**36 ITALIA 8 CINA 5 USA 5 INDIA**  
**4 ISRAELE 4 TURCHIA 38 ALTRI**

Il mercato delle locazioni è in forte crescita in termini di domanda e volume di affari, fra le maggiori richieste di immobili in affitto c'è Milano con un 6,2% in più rispetto al 2021 (Bologna 7,5% e Firenze 7,2%). Milano svetta anche con il prezzo medio per stanza singola di 620 euro, segnando un +20,1% rispetto al 2021. Importante contributo anche gli studenti che si spostano da una regione ad un'altra per studio. A Milano I «fuori sede» sono almeno 65 mila, e le strutture messe a disposizione dalle università, coprono appena il 15 per cento della richiesta.

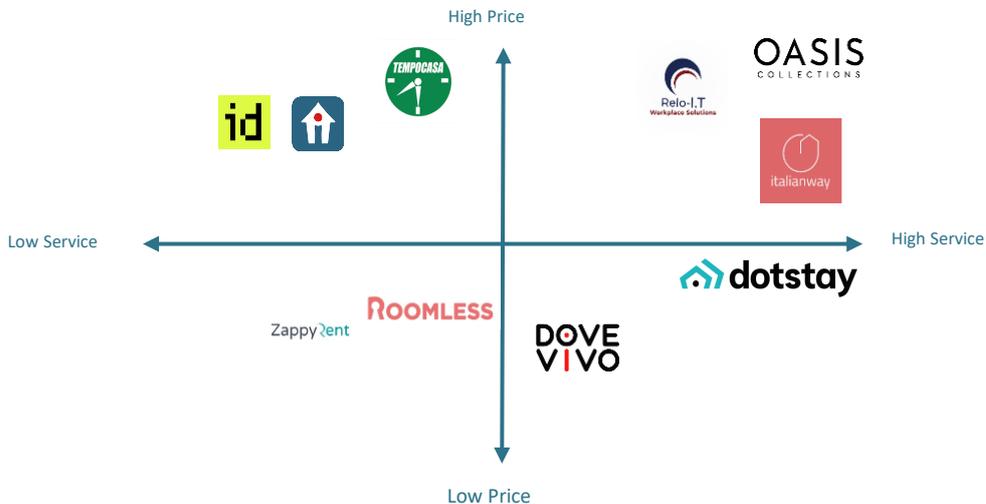
<sup>1</sup> 2013 6° European Migration Network Report (Emn)

<sup>2</sup> 2010 UN Population Division Report



## Mercato di riferimento

Competitors



- È l'unica piattaforma digitale di relocation.
- È l'unica a rendere possibile una esperienza diretta tra cliente e una persona del luogo.
- È l'unica ad associare i servizi della Relocation Agency al portafoglio di immobili di una Property Management
- È l'unica a combinare ad alti standard di servizio un pricing competitivo

## Principali Player nel mercato della locazione a medio-lungo termine

- Le **agenzie immobiliari** come Tempocasa si occupano prevalentemente di intermediare la locazione fra le parti. Attività totalmente non digitali, **poco adatte ad accogliere clienti internazionali**.
- Le **piattaforme digitali** come Immobiliare.it o Idealista.it sono dei marketplace che mettono in contatto domanda e offerta e **non offrono alcun servizio**.
- Le **Relocation Agencies** (Oasis Collection, Relo.it) sono molto costose, offrono un servizio di alto livello ma **di impostazione non digitale, non hanno immobili in gestione** o locazione diretta. Devono quindi appoggiarsi a Housing provider o Property management.
- I **Property Management** hanno in gestione appartamenti, **quasi completamente destinati agli short-term**.



## Mercato di riferimento

Competitors

	Servizio di ricerca	Servizi alla persona	Approccio digitale	Property management	Locazioni medio lungo termine
					
					
					
DoveVivo					
					



## MAP

- CdA e management team p3
- Company p6
- Business model p15
- Mercato di riferimento p26
- I nostri numeri p30
- Struttura deal p33

- Overview
- Aucap timeline
- Azionariato e governance
- Struttura HR
- Fattori critici di successo

- Servizi e revenues
- Clienti e fornitori
- Cicli operativi
- Value chain
- Software
- Strategia di crescita

- Riferimento
- Competitors

- Conto economico
- Stato patrimoniale

- Opportunità di investimento
- Struttura operazione



## I nostri numeri

Conto economico 2020/2021 e 1H 2022

Conto economico (€/000)	2020	2021	1H2022
Valore della produzione	214,93	278,93	105,36
Costo materie prime	(10,15)	(2,37)	(0,14)
Costo servizi	(203,75)	(133,36)	(78,05)
Costo godimento beni di terzi	(177,02)	(116,17)	(68,65)
Costo per il personale	(66,30)	(19,81)	(10,32)
Altri costi	(17,08)	(23,82)	(25,65)
EBITDA	(259,37)	(16,6)	(77,45)
D&A	(12,47)	(1,39)	(35,05)
EBIT	(271,84)	(17,99)	(112,50)
Proventi (oneri finanziari)	(4,04)	(4,54)	(3,7)
EBT	(275,88)	(22,53)	(116,20)
Imposte	0	0	0
Risultato netto esercizio	(275,88)	(22,53)	(116,20)

levare il 2020 e la semestrale ed inserire il 2022 approvato

Il valore della produzione è dato da incassi da locazioni diretta e dalle Fee incassate per il servizio «Angel».

Il costo godimento di terzi è costituito quasi integralmente dalle locazioni pagate a terzi per le sublocazioni.



## I nostri numeri

Stato patrimoniale 2020/2021 e 1H 2022

come sopra, potete levare anche i commenti

Stato patrimoniale (€/000)	2020	2021	1H2022	
Immobilizzazioni immateriali	178,67	187,32	188,84	L'incremento delle immobilizzazioni immateriali è dovuto alla capitalizzazione dei costi di Ricerca & Sviluppo inerenti alla piattaforma online e al processo produttivo.
Immobilizzazioni materiali	15,54	15,25	13,68	
Immobilizzazioni finanziarie	25,07	22,21	29,31	
Attivo immobilizzato	219,28	224,78	231,83	
Crediti verso clienti	10,64	5,22	0	La Società non genera Crediti v/clienti se non in misura marginale in quanto il modello di business prevede incassi a vista.
Debiti verso fornitori	(14,65)	(17,15)	(12,00)	La policy sui Debiti v/Fornitori non prevede particolari dilazioni di pagamento.
Altri crediti	6,15	14,60	16,47	
Altri debiti	(214,37)	(203,84)	(149,71)	La Società ha generato Debiti Tributari per finanziare Spese di Ricerca & Sviluppo . La situazione debitoria è sotto controllo poiché attuati piani di rateizzazioni e ravvedimenti.
CCN	(212,23)	(201,17)	(145,24)	
Fondo Rischi e TFR	(41,44)	(31,45)	(14,37)	
CIN	(34,39)	(7,84)	72,22	Le disponibilità liquide hanno avuto un incremento considerevole in seguito alla raccolta crowdfunding.
PFN Adjusted (Cassa)	191,76	(32,86)	(162,65)	
Debiti verso banche	127,04	191,70	169,97	
Cassa ed eq.	(29,47)	(336,02)	(482,97)	
Debiti Tributari rateizzati	94,19	111,46	150,344	
PN	(226,15)	25,02	234,88	
Fonti di finanziamento	(34,59)	(7,84)	72,22	



## MAP

- CdA e management team p3
- Company p6
- Business model p15
- Mercato di riferimento p26
- I nostri numeri p30
- **Struttura deal** p33

- Overview
- Aucap timeline
- Azionariato e governance
- Struttura HR
- Fattori critici di successo

- Servizi e revenues
- Clienti e fornitori
- Cicli operativi
- Value chain
- Software
- Strategia di crescita

- Riferimento
- Competitors

- Conto economico
- Stato patrimoniale

- Opportunità di investimento
- Struttura operazione



## Struttura deal

Opportunità d'investimento



### Dotstay, grandi opportunità.

Fondata nel settembre 2013 da Alessandro Adamo.

1

Una realtà unica e innovativa che rivoluziona il mondo della relocation, offrendo un servizio facile, veloce e sicuro per Grandi aziende, Università e Scuole di alta formazione e tutti coloro i quali devono trasferirsi in una nuova città.

2

Una «Value proposition» unica nel suo genere, espandibile al mercato globale attraverso le dinamiche della sharing economy. Grandi partner già a bordo, aziende e Università. Una chiara visione delle strategie di comunicazione e di crescita, attraverso l'espansione geografica e la tecnologia mobile.

3

Mission: digitalizzare la relocation in tutto il mondo, offrendo un'esperienza unica di soft landing, attraverso un format flessibile e scalabile, un mercato vantaggio competitivo e un team di talento.

4

Dotstay è il primo digital relocation network al mondo e potrà diventare il un marketplace globale online per relocatori autonomi e per grandi aziende di relocation.



## Struttura deal

Struttura operazione

### Aumento di capitale

### Tempistiche previste

**Emittente** Dotstay S.p.A. **levare** **Pre-ammissione** 4Q2022

**Tipologia** OPS **Ammissione/ Listing** 4Q2022

**Mercato di quotazione** Milano – Euronext Growth Milan – Segmento Professionale



**Flottante** Max 30%

**Warrant** 1 warrant ogni azione sottoscritta che da diritto di sottoscrivere 1 azione ogni 4 warrant esercitati

**Lock up** 12 mesi per tutti i soci/ 18 mesi per il fondatore

**Raccolta prevista** 2/2,5 mln





[www.dotstay.com](http://www.dotstay.com)

