



**METANETWORK**



**Gli Associate Partners e il team di Associate e Specialist operano con importanti principi e valori:**

Rispetto, etica, Reciprocità, impegno, disciplina e Responsabilità.

Sul piano esecutivo e professionale i concetti etici del team di METANETWORK si traducono operativamente in quattro elementi fondanti **(Credibilità, Relazioni, Competenze e Strumenti)** .

Crediamo fortemente che questi valori siano da mantenere ed alimentare, anche nel perseguimento degli obiettivi definiti, realizzabili, misurabili e verificabili. Questa impostazione formale e strutturata riduce notevolmente il rischio di errore e di insuccesso in operazioni straordinarie di alta complessità gestionale. Ogni nostro progetto viene portato a termine con successo dal team nel pieno rispetto dei seguenti fattori:

- Indipendenza
- Remunerazione principalmente basata sui risultati
- Pieno impegno e responsabilità nell'azione verso il successo del progetto, indipendentemente dalle condizioni di mercato
- Forte esperienza con track record in operazioni di successo
- Qualità e quantità delle relazioni in essere e future



## CHI SIAMO

### Professional Alliance

METANETWORK è una piattaforma integrata di servizi professionali, i nostri associati aggregati mediante l'associazione, operano con importanti e forti relazioni a livello ,coordinati e collegati, con elevati standard qualitativi, rispettando un codice etico rigoroso, volto unicamente alla creazione di valore per tutti. Operiamo con eccellenti ed elevati standard di professionalità e servizio.

## LA NOSTRA MISSIONE:CREAZIONE DI VALORE.

### I NOSTRI PUNTI DI FORZA

#### Riservatezza

Elemento cardine della nostra attività oltre alla competenza è la Riservatezza e la confidenzialità con cui trattiamo le operazioni, i dati e le info che gestiamo. Garantiamo al Cliente un'attenta selezione di tutte le soluzioni proposte e l'osservanza di un'assoluta riservatezza e confidenzialità.

#### Valori

Implementiamo la filosofia ed il significato di servizio professionale, non un costo puro ma una opportunità: l'obiettivo primario è quello di realizzare un processo di miglioramento continuo, generando una significativa creazione di valore per i nostri assistiti.

#### Neutralità ed Indipendenza

Alla base della nostra attività, anche se abbiamo rapporti consolidati e forti, poniamo la neutralità e l'indipendenza da qualsiasi gruppo e/o istituzione finanziaria. Ciò ci permette di essere totalmente dediti all'interesse del Cliente e dei nostri Partner nel formulare consigli, metodologie, tecniche e nel ricercare e proporre soluzioni. Nessuna delle nostre scelte è condizionata da alcun tipo di conflitto d'interesse.

#### Personalizzazione e Professionalità

La comprensione e la determinazione degli obiettivi del Cliente sono il fulcro della relazione di affari che andiamo ad instaurare. Mettiamo a disposizione e a frutto le nostre esperienze, capacità, competenze interne e dove necessario coinvolgendo nei progetti gestiti una selezione dei migliori specialisti presenti sullo specifico mercato di riferimento, così da poter consigliare e supportare al meglio nell'ambito di ogni singola disciplina, settore e attività il nostro committente.



## **SOLUZIONI E SERVIZI**

Le nostre competenze, capacità e abilità vengono impiegate in modo mirato e specifico per agire nei seguenti ambiti e settori: Leisure, Travel & Tourism Market, Real Estate Advisory, Hospitality, Hotel & Resort e nei Servizi Fiduciari e di Corporate Finance.

### **Real Estate Advisory**

L'obiettivo principale riconosciuto e perseguito dal Team, è la creazione di valore per i clienti interessati e coinvolti in operazioni immobiliari. A questo sono orientate le strategie e la gestione esecutiva di dismissione o acquisizione di asset immobiliari. Metanetwork intende mantenere e sviluppare il rapporto di fiducia con i propri clienti, collaboratori, fornitori e partners d'affari e perseguire i propri obiettivi di rendimento ricercando il miglior temperamento degli interessi coinvolti in un investimento immobiliare. Tutto questo viene svolto nel rispetto di tutte le disposizioni di legge e dei principi di onestà, imparzialità, affidabilità, lealtà, correttezza, trasparenza e buona fede.

### **Hospitality, Hotel & Resort**

Crediamo che un hotel non sia solo una proprietà, ma un'azienda viva che ha come obiettivo principale quello di portare gioia e relax ai propri clienti, senza perdere di vista il risultato per la proprietà e la gestione. Raggiungere questi obiettivi renderà un hotel un investimento superiore rispetto ad altri tipi di proprietà immobiliare. Crediamo un approccio olistico sia fondamentale e stimoliamo la proprietà e/o il management su questa convinzione coinvolgendo tutti gli operatori, al fine di ottenere risultati superiori alla media.

### **Servizi Fiduciari e Corporate Finance.**

METANETWORK è l'innovativa offerta di consulenza globale di tipo societario, rivolta alle imprese che intendono avviare o espandere il proprio business in Svizzera, anche per rimanere competitivi in un mercato complesso. Il team operativo opera direttamente e tramite una rete di professionisti di comprovata esperienza nazionale e internazionale in ogni campo ritenuto strategico dalla costituzione, gestione societaria, finanziaria e organizzazione delle imprese.



## SOLUZIONI E SERVIZI

### Leisure, Travel & Tourism Market

Come Metanetwork può aiutarti con i tuoi servizi nel LEISURE TRAVEL & TOURISM MARKET

L'aumento dei viaggi e del turismo globali ha alimentato un dinamico settore del travel & tourism negli ultimi decenni e la conseguente rivoluzione digitale in costante progresso ed evoluzione ha sconvolto il settore del turismo, del leisure e dell'ospitalità, accelerando il cambiamento necessario.

I clienti si aspettano sempre di più dalle organizzazioni attive nel turismo e nell'ospitalità, poiché le esperienze anche digitali creano una nuova normalità. Il desiderio di un servizio sempre più personalizzato sta spingendo i professionisti e gli operatori del settore a ripensare il proprio modello di proposta e di business.

Di conseguenza, gli operatori più attenti e competitivi stanno investendo in tecnologia per trasformare le loro operazioni anche di front-office e back-office per migliorare l'esperienza del cliente, ottimizzare i costi e raccogliere dati per fornire approfondimenti sull'efficienza operativa e la qualità costante della propria proposta. Nel frattempo, quasi tutte le organizzazioni turistiche e di destinazione stanno cercando di massimizzare i benefici derivanti dal grande mercato del turismo, soddisfacendo sia i visitatori che le comunità locali e l'ambiente che ospita le strutture.

La crescita continua e costante del mercato turistico nel suo complesso, significa che è più importante che mai per le organizzazioni attive nel settore pianificare strategicamente per un successo sostenibile. L'offerta di servizi e di competenze del team di Metanetwork è una soluzione orientata agli scopi indicati, che consente ai clienti di definire e dare priorità ai propri obiettivi strategici, e nell'implementare gli strumenti per raggiungere tali obiettivi e monitorare i risultati e le prestazioni delle proprie organizzazioni e strutture.



## SOLUZIONI E SERVIZI

### Leisure, Travel & Tourism Market

Il team di lavoro di Metanetwork supportano gli operatori nella filiera del settore, gli hotel e le organizzazioni di destinazione, aiutandoli a rendere le operazioni efficienti sia in termini di costi, che di risultati, fornendo al contempo i servizi richiesti per renderli sempre più competitivi in un mercato globale sempre più complesso e difficile da affrontare e presidiare:

Trasformazione digitale: per soddisfare le esigenze in evoluzione dei clienti e per prosperare in un'era digitale, aiutiamo tutti i tipi di operatori attivi nella filiera del settore, a trasformare e migliorare le proprie organizzazioni attivando le seguenti scelte e azioni;

Strategia e tattica: ripensare le strategie aziendali, i modelli operativi, le tattiche commerciali, compreso lo sviluppo di piattaforme digitali integrate, anche per fornire efficienza operativa e nuove esperienze ai propri clienti;

Innovazione: supportiamo i nostri clienti nell'ampliare la propria capacità di innovazione, inclusa l'incubazione di nuove idee e modelli di business e la riprogettazione della proposta di prodotto e di servizio;

Operazioni e azioni: riposizionamento, allineamento, miglioramento e automatizzazione delle operazioni e della catena di approvvigionamento, anche con nuove formule economiche, per mantenere la promessa formulata con le nuove proposte di prodotto/servizio;

In questo scenario e contesto competitivo la consulenza di Metanetwork si concretizza in.....:

Strategia: identificare, definire, studiare, elaborare le scelte più adatte anche per dare priorità a obiettivi a breve e lungo termine per migliorare la competitività delle imprese turistiche, della destinazione e l'attrattiva del mercato;

Implementazione tecniche e metodi: sviluppare e aiutare gli imprenditori e i manager ad implementare strumenti mirati al perseguimento dei propri obiettivi commerciali, di mercato ed economici;

Monitoraggio e check up: per monitorare le prestazioni e i risultati delle organizzazioni, utilizzando vari strumenti come l'analisi del ritorno sull'investimento (ROI), il benchmarking competitivo e altri che saranno resi disponibili a progetto;

Generazione e gestione di fusioni e acquisizioni (M&A) – fornendo: un supporto esecutivo in operazioni di fusioni e acquisizioni, svolgendo la valutazione del capitale economico dell'impresa target, fornendo consulenza strategica su entità e asset, supporto nella due diligence societaria, finanziaria, commerciale (buy-side o sell-side), affiancamento nella finalizzazione delle transazioni,

Strategia di capitale: Organizzazione di ricerca capitali e finanziamenti per lo sviluppo volti a supportare la crescita dell'impresa anche per linee esterne. Consulenza ad imprenditori e dirigenti per la selezione dei migliori partner finanziari per la realizzazione dell'operazione e dove necessario, ci occupiamo di gestione e ristrutturazione del debito (Debt Advisory).



## SOLUZIONI E SERVIZI

### Leisure, Travel & Tourism Market

Di fatto in quanto società indipendente e con qualificate professionalità, assistiamo i clienti e mettiamo a loro disposizione il nostro know-how strategico, finanziario e societario per raggiungere i migliori risultati e minimizzare i potenziali rischi, con piena soddisfazione dei clienti e con un adeguato ritorno economico e di reputazione.



## **SOLUZIONI E SERVIZI**

### **Real Estate Advisory**

Gestiamo gli investimenti immobiliari anche mediante i nostri partner massimizzando il valore delle proprietà.

Ci occupiamo delle relazioni con i clienti, ne cogliamo le esigenze e perseguiamo i loro obiettivi anche finanziari attraverso strategie di investimento volte a generare valore nel tempo.

Curiamo la relazione con i clienti durante la fase di dismissione e/o acquisizione, comprendendo le loro necessità specifiche e fornendo servizi di supporto anche a livello strategico.

Supportiamo la finalizzazione delle transazioni attraverso attività di business planning, coordinamento del processo di due diligence, negoziazione di contratti di compravendita e o messa a reddito.

Contribuiamo a definire la migliore strategia di investimento per il cliente, lo supportiamo in fase di sottoscrizione di contratti, predisponiamo business plan, offriamo consulenza in tutte le fasi delle transazioni immobiliari ed effettuiamo studi di fattibilità dedicati per i progetti di riposizionamento e riqualificazione, coordinando il processo di sviluppo della costruzione e/o ristrutturazione degli immobili.

Il nostro team di specialisti offre supporto tecnico alle attività di investimento, valorizzazione e gestione degli immobili mediante un accurato check-up fisico e documentale dei beni.

Analizziamo potenzialità e criticità degli immobili, suggerendo le opportune strategie per gestirle.

Identifichiamo le azioni necessarie per regolarizzarli in termini di iter, costi, e tempi e garantiamo un'accurata stima delle capex (€), fornendo assistenza al cliente sino al closing e nella gestione post-rogito.

Supportiamo l'esecuzione da parte di Tecnici e Specialist delle indagini standard (urbanistico/edilizie, catastali, locative, strutturali, impiantistiche, energetiche, VVF, etc.), inoltre garantiamo anche un focus in ambito ESG (Environmental, Social, Governance) e ambientale con indagini approfondite, grazie al supporto di qualificati partner e specialisti esterni.



## SOLUZIONI E SERVIZI

### Real Estate Advisory

I nostri servizi includono il supporto ai clienti nelle varie fasi di un'operazione immobiliare:

- acquisizione o vendita,
- finanziamento di beni/ portafogli
- interventi di sviluppo/riqualificazione
- supporto nella definizione delle migliori strategie di valorizzazione dell'asset
- gestione del rapporto con i Fondi Immobiliari
- valutazioni sia di rilevanti "single name" che di portafogli anche in ambito distressed
- competenza nella gestione e valorizzazione di asset di tipo "distressed", derivanti da leasing reimpossessati, ReoCo, NPL, UTP, aste, concordati o portafogli in capo a investitori italiani e stranieri.



## **SOLUZIONI E SERVIZI**

### **Servizi Fiduciari e Corporate Finance**

METANETWORK accompagna, attraverso un percorso di inserimento ed integrazione, coloro i quali intendono trasferire in Svizzera una parte delle proprie attività, oppure che finalizzano delle acquisizioni di asset e operazioni sul territorio, mettendo a disposizione la propria esperienza per il rapido e completo svolgimento di tutte le pratiche necessarie per rendere tale percorso meno complesso e complicato sul piano formale. La collaborazione ed il confronto continuo con gli enti federali, cantonali, comunali e la buona conoscenza del territorio sono fattori che hanno contribuito alla creazione di una importante rete di contatti attraverso la quale il Team è in grado di accompagnare le imprese straniere e i clienti stranieri (compreso i nuclei familiari), che vogliono insediarsi al meglio nel territorio svizzero, indirizzandoli e assistendoli nel suo percorso con il sistema civilistico e fiscale.

### **AREE DI INTERVENTO E COMPETENZE**

#### **CONSULENZA E PIANIFICAZIONE AZIENDALE PER SOCIETÀ ESTERE**

Un team di specialisti nella gestione anche di realtà complesse per assistervi in ogni fase e/o in modo continuativo.

#### **SVILUPPO ED AVVIAMENTO NUOVE IMPRESE IN SVIZZERA**

Analisi di fattibilità, studio degli aspetti societari, test e validazione di nuove idee imprenditoriali, prodotti e/o linee di business.

#### **INTESTAZIONI DI AZIONI O QUOTE SOCIALI DI SOCIETÀ ESTERE**

Tutto ciò che serve per districarsi nella burocrazia svizzera e per gestire al meglio tutti gli aspetti formali, necessari per una tranquilla presenza sul territorio e nel rapporto con le autorità.

#### **GESTIONE DEL RAPPORTO CON BANCHE E INTERMEDIARI FINANZIARI**

Per gestire flussi e rapporti bancari, anche con istituti di credito e assicurazioni, in Svizzera e per alcune specifiche necessità anche in altre parti del mondo.



## SOLUZIONI E SERVIZI

### Servizi Fiduciari e Corporate Finance

#### AREE DI INTERVENTO E COMPETENZE

##### INTRODUZIONE E SUPPORTO AMMINISTRATIVO E FISCALE NEL MERCATO SVIZZERO

Consulenza e gestione sull'impostazione della contabilità e dell'amministrazione, oltretutto in ambito doganale e fiscale nel mercato Svizzera.

Di fatto il Team di gestione offre un servizio di consulenza fiscale completa: supporta i propri clienti nella valutazione e definizione delle imposte di persone fisiche, liberi professionisti / lavoratori indipendenti ed imprese nazionali ed internazionali che vogliono entrare in Svizzera, affiancando l'imprenditore e/o i Managers in tutto il percorso di costituzione, avviamento e gestione della società.

Assistiamo i nostri clienti per massimizzarne il valore, quando hanno la possibilità di investire in società nazionali ed internazionali acquisendone quote o azioni. Grazie alle competenze manageriali messe a disposizione, il Team è in grado di supportare le società acquisite o partecipate anche a migliorare le proprie performance aumentandone così la redditività.

Diamo supporto nelle decisioni importanti perseguendo e/o definendo un percorso in grado di raggiungere gli obiettivi prefissati e condivisi con il cliente. Lungo il percorso gestionale, ci concentriamo nell'analizzare e interpretare i dati definendo delle priorità di azione che possono coinvolgere la governance e/o l'operatività aziendale sempre valorizzando la vision e la mission dell'imprenditore/manager.

Il team ha una visione globale, ma con attenzione alle dinamiche locali, che si relaziona con il mercato e i clienti erogando servizi di alta qualità con attenzione, cura, disciplina e professionalità elementi portanti che caratterizzano il nostro lavoro.





## **SOLUZIONI E SERVIZI**

### **Hospitality, Hotel & Resort.**

Il nostro obiettivo principale è quello di fornire ai nostri clienti supporto in ogni fase del processo di acquisizione e sviluppo immobiliare, nonché di mitigare il rischio e massimizzare la redditività e il valore degli immobili destinati alla ricettività alberghiera.

Rendiamo disponibile la nostra consulenza strategica evidenziando i vantaggi di particolari investimenti pianificati sul mercato alberghiero. Nella pianificazione aziendale supportiamo i nostri clienti nello sviluppo e nella consulenza dei loro progetti alberghieri individuali e/o di format/concept.

Rimodelliamo e diamo il nostro significativo contributo per migliorare gli hotel su cui lavoriamo anche nello scoprire il potenziale non sfruttato di una risorsa.

Ci impegniamo con il proprietario del complesso ricettivo per conseguire il massimo dei risultati possibili, sia nel riposizionamento, che nella ristrutturazione e sviluppo del business, se del caso anche coinvolgendo diversi marchi internazionali, grazie alle nostre forti consolidate relazioni con alcuni tra i più importanti operatori del mercato.

Copriamo tutte le attività per consentire ai nostri clienti del settore dell'ospitalità, hotel & resort le soluzioni di cui hanno necessità per conseguire i propri scopi.

La nostra attività inizia dalla ricerca delle operazioni/proprietà giuste alla conclusione di un contratto di acquisto, di franchising, di management e/o di locazione, prestando i seguenti servizi:

#### **Pre acquisizione:**

- Trovare una proprietà alberghiera o un progetto alberghiero adatto o da riqualificare e riposizionare
- Sviluppare il processo di ricerca e selezione delle strutture
- Sopralluogo e pre-analisi di edifici/terreni e contesto ambientale e di mercato
- Verifica della fattibilità di un hotel esistente o di un progetto pianificato
- Definire lo scopo e le possibilità realizzative
- Supporto all'analisi legale della transazione di acquisto e strutturazione
- Assistenza e supporto professionale fino al closing dell'operazione



## **SOLUZIONI E SERVIZI**

### **Hospitality, Hotel & Resort.**

La nostra attività inizia dalla ricerca delle operazioni/proprietà giuste alla conclusione di un contratto di acquisto, di franchising, di management e/o di locazione, prestando i seguenti servizi:

#### **Post acquisizione:**

- Creazione di una persona giuridica o Spv
- Strutturazione di contratti di acquisto e/o di locazione
- Studio di fattibilità complessivo per valorizzare al meglio l'asset
- Due Diligence Tecnica e strutturale
- Supporto operativo alla Due Diligence Fiscale, societaria e legale
- Supporto ai consulenti legali o ricerca in loco degli stessi
- Sviluppo operazione e/o riqualificazione della struttura:
- Consulenza architettonica e progettuale
- Ottimizzazione della progettualità
- Pianificazione e coordinamento degli interventi sulle strutture
- Preparazione e pianificazione di ristrutturazioni o nuove costruzioni
- Assistiamo con l'elaborazione e l'analisi dei budget l'attuazione degli obiettivi di sviluppo immobiliare.

**CREIAMO VALORE PER I NOSTRI CLIENTI**

## **SOLUZIONI E SERVIZI**

### **Servizi Fiduciari e Corporate Finance**

METANETWORK accompagna, attraverso un percorso di inserimento ed integrazione, coloro i quali intendono trasferire in Svizzera una parte delle proprie attività, oppure che finalizzano delle acquisizioni di asset e operazioni sul territorio, mettendo a disposizione la propria esperienza per il rapido e completo svolgimento di tutte le pratiche necessarie per rendere tale percorso meno complesso e complicato sul piano formale. La collaborazione ed il confronto continuo con gli enti federali, cantonali, comunali e la buona conoscenza del territorio sono fattori che hanno contribuito alla creazione di una importante rete di contatti attraverso la quale il Team è in grado di accompagnare le imprese straniere e i clienti stranieri (compreso i nuclei familiari), che vogliono insediarsi al meglio nel territorio svizzero, indirizzandoli e assistendoli nel suo percorso con il sistema civilistico e fiscale.

### **AREE DI INTERVENTO E COMPETENZE**

#### **CONSULENZA E PIANIFICAZIONE AZIENDALE PER SOCIETÀ ESTERE**

Un team di specialisti nella gestione anche di realtà complesse per assistervi in ogni fase e/o in modo continuativo.

#### **SVILUPPO ED AVVIAMENTO NUOVE IMPRESE IN SVIZZERA**

Analisi di fattibilità, studio degli aspetti societari, test e validazione di nuove idee imprenditoriali, prodotti e/o linee di business.

#### **INTESTAZIONI DI AZIONI O QUOTE SOCIALI DI SOCIETÀ ESTERE**

Tutto ciò che serve per districarsi nella burocrazia svizzera e per gestire al meglio tutti gli aspetti formali, necessari per una tranquilla presenza sul territorio e nel rapporto con le autorità.

#### **GESTIONE DEL RAPPORTO CON BANCHE E INTERMEDIARI FINANZIARI**

Per gestire flussi e rapporti bancari, anche con istituti di credito e assicurazioni, in Svizzera e per alcune specifiche necessità anche in altre parti del mondo.





## **SOLUZIONI E SERVIZI**

### **Servizi Fiduciari e Corporate Finance**

#### **INTRODUZIONE E SUPPORTO AMMINISTRATIVO E FISCALE NEL MERCATO SVIZZERO**

Consulenza e gestione sull'impostazione della contabilità e dell'amministrazione, oltrech  in ambito doganale e fiscale nel mercato Svizzera.

Di fatto il Team di gestione offre un servizio di consulenza fiscale completa: supporta i propri clienti nella valutazione e definizione delle imposte di persone fisiche, liberi professionisti / lavoratori indipendenti ed imprese nazionali ed internazionali che voglio o entrare in Svizzera, affiancando l'imprenditore e/o i Managers in tutto il percorso di costituzione, avviamento e gestione della societ .

Assistiamo i nostri clienti per massimizzarne il valore, quando hanno la possibilit  di investire in societ  nazionali ed internazionali acquisendone quote o azioni. Grazie alle competenze manageriali messe a disposizione, il Team   in grado di supportare le societ  acquisite o partecipate anche a migliorare le proprie performance aumentandone cos  la redditivit .

Diamo supporto nelle decisioni importanti perseguendo e/o definendo un percorso in grado di raggiungere gli obiettivi prefissati e condivisi con il cliente. Lungo il percorso gestionale, ci concentriamo nell'analizzare e interpretare i dati definendo delle priorit  di azione che possono coinvolgere la governance e/o l'operativit  aziendale sempre valorizzando la vision e la mission dell'imprenditore/manager.

Il team ha una visione globale, ma con attenzione alle dinamiche locali, che si relaziona con il mercato e i clienti erogando servizi di alta qualit  con attenzione, cura, disciplina e professionalit  elementi portanti che caratterizzano il nostro lavoro.

#### **I CLIENTI TIPO**

La nostra organizzazione opera attivamente per:

**FAMIGLIE E HIGH NET WORTH INDIVIDUALS** (con interesse ed investimenti in ambito Business, Hospitality e Real Estate)

**IMPRENDITORI E GRUPPI, SOCIETA' PRIVATE, SOCIETA' QUOTATE, INVESTITORI FINANZIARI E/O INDUSTRIALI** (che necessitano di adeguato supporto tecnico e gestionale per le operazioni straordinarie, supportati da professionisti con una visione globale).

## REFERENZE

Abbiamo lavorato con reciproca soddisfazione e oggi operiamo attivamente ad una serie di operazioni di successo con e per:

				
				
				
				
				
				
				

## ALCUNI NUMERI (al 06-2024)

A seguire indichiamo solo alcuni numeri che il Founder e gli Associate Partner\* hanno realizzato negli ultimi 10 anni del loro percorso professionale (\* con esclusione dei servizi fiduciari).

93	<b>Operazioni concluse in 10 anni.</b>
1.360 MIO	<b>Valore gestito, negoziato e finalizzato</b>
+270	<b>Operazioni gestite e lavorate</b>
54	<b>Acquirenti e Venditori coinvolti</b>



## I NOSTRI PARTNERS

Crediamo nelle partnership strutturate e dinamiche. Siamo promotori di alleanze strategiche non concorrenziali con qualificati Partner, Associate e Specialisti di settore, che abbracciano una filosofia collaborativa e partecipativa per intervenire con noi in realtà, progetti e imprese ad alto potenziale-




## MEMBRI ( Founder e Associate Partners)

Il Management Team di base è formato da professionalità di spicco nel proprio ambito operativo, che grazie alla propria esperienza e competenza ha la capacità di gestire progetti importanti e le professionalità coinvolte nell'esecuzione degli stessi.



### Luigi Moleri ( Founder )

Ha maturato un'esperienza professionale in aziende multinazionali (Philips-varie divisioni ,Motorola, Data Point, etc) ed in primarie aziende italiane (Ina Assitalia, Agip, Twice Spa, etc),

#### **rivestendo i seguenti ruoli:**

Dal-1984: Commerciale/Area Manager/Sales Manager (Philips, etc).

Dal-1992: Temporary Manager, Consulente e Advisor (Philips, Motorola, Ina Assitalia, etc).

Dal 1999: Imprenditore/Advisor (BBI Spa- Helios Holding Spa- Mythos Group Spa).

Dal 2004: M&A, Strategic e Financial Advisor in Twice Sim Spa – Twice & Partners Spa Ambromobiliare Spa – Ambro Suisse Sa – Tenstars Sa e altre, collaborando attivamente con Banche e qualificate organizzazioni attive nel Capital Market (Mainfirst Ag,ETC).

Attualmente Senior Advisor della Welldone Global Advisor - Milano , fondatore della Professional Alliance Metanetwork, e della Private Broking & Partners-Lugano .

Ha partecipato a diverse e qualificate realtà anche istituzionali (Adico, Adaci, IIS- Independent Investment Society).

E' stato Membro di: AEDBF - Associazione Europea Diritto Bancario e Finanziario e di F.I.P.I. – [www.fipi.biz](http://www.fipi.biz) - Federazione Internazionale Proprietà Intellettuale.

## MEMBRI ( Founder e Associate Partners)

### Luigi Moleri ( Founder )

Il Management Team di base è formato da professionalità di spicco nel proprio ambito operativo, che grazie alla propria esperienza e competenza ha la capacità di gestire progetti importanti e le professionalità coinvolte nell'esecuzione degli stessi

Tale percorso professionale, supportato da un intenso programma formativo e

di training, lo ha portato ad arricchire le competenze di Strategic & Financial Advisory, **in particolare nelle seguenti aree:**

- M&A: Merger & Acquisition (Sell side e Buy side)
- MBO, MBI e LBO
- EQUITY CAPITAL MARKET ADVISORY (supporto all'Emittente nel progetto di Quotazione in Borsa e relativa esecuzione)
- VALORIZZAZIONE E DISMISSIONI di Asset Tangibili (Immobiliari) e Intangibili (Marchi Brevetti)
- FUND RAISING (equity e debito)
- DEBT ADVISORY (Ristrutturazione e rifinanziamento del debito)
- TURNAROUND MANAGEMENT; SPECIAL SITUATIONS

### OLTRE A COMPETENZE IN:

- V.B.M. = Valuation Business Model: dimensiona la validità e la realizzabilità del Business Model
- B.E. = Business Engineering: dimensiona e ingegnerizza l'idea di business marketing e commerciale A.B.C.P. = Activity - Business - Check - Program: pianifica e misura l'efficienza e l'efficacia
- T.G. e V.B.P. = Test guida e valutazione Business Plan: definisce la realizzabilità in termini di qualità e quantità del business
- M.M.M. = Marketing Memetico e Magnetico: amplifica e mantiene le relazioni commerciali
- M.UP = Mirror Up: misura e fotografa l'efficienza dell'organizzazione marketing e commerciale
- R.M.S. = Referral Marketing System (Marketing Referenziale)

Attualmente impegnato e coinvolto come Strategic & Financial Advisor nei settori: Sport, Wellness, Entertainment, Eventi, Digital Economy, Distribuzione, Travel & Tourism, Hotel & Resort e Real Estate.



## MEMBRI ( Founder e Associate Partners)

Il Management Team di base è formato da professionalità di spicco nel proprio ambito operativo, che grazie alla propria esperienza e competenza ha la capacità di gestire progetti importanti e le professionalità coinvolte nell'esecuzione degli stessi.



### Alberto Bellini ( Associate Partner)

Dal 2013 ad oggi Advisor per conto di primarie GR e Fondi pensioni privati e istituzionali (Antirion Sgr- Empam- Kryalsos SGR )

Dal marzo 2009 ad 2013 Colliers italia (Elitrade Spa) con il ruolo di Direttore Dipartimento di Investments. Tra i principali incarichi si segnalano:

SILTAL - UPIM (<https://www.upim.com/>) Commercializzazione di parte del portafoglio  
UPIM – FIMIT SGR - Fondo Omicron Plus

Dal 2007 al 2009 Aedes S.P.A ( <https://www.aedes-siiq.com/>).

Dirigente con mansione di Direttore investimenti e Sviluppo Rete

Consulente delegato in quota alle Acciaierie Valbruna

( <https://www.valbruna-stainless-steel.com/it/>).

Famiglia Amenduni Vicenza per riorganizzazioni società partecipate (Aedes Spa) e Fondi di famiglia.

Tra i principali incarichi si segnalano:

partecipazione attiva alla creazione della SIIQ Nova RE con gestione del portafoglio a destinazione mista (residenziale, uffici, negozi e logistica).

## **MEMBRI ( Founder e Associate Partners)**

Il Management Team di base è formato da professionalità di spicco nel proprio ambito operativo, che grazie alla propria esperienza e competenza ha la capacità di gestire progetti importanti e le professionalità coinvolte nell'esecuzione degli stessi.

### **Alberto Bellini ( Associate Partner)**

Dal 2000-2007 Pirelli RE Agency Spa - Dirigente presso Pirelli RE Agency S.p.A con mansione di Direttore Generale divisione Acquisizioni patrimoni, vendite patrimoni in blocco e responsabile Agenzia unità immobiliari sparse e coordinatore della rete commerciale nelle precedenti dismissioni consorzio G6 o meglio conosciuta Sciip 1. Con ricerca sul territorio nazionale di operazioni immobiliari strategiche per Pirelli RE (stabili interi residenziali, alberghi, aree di sviluppo, cantieri, NPL) da acquisire direttamente o in società o con mandato a vendere, oltre a curare la vendita "in blocco" di complessi immobiliari, con analisi propedeutica alla valorizzazione di aree di sviluppo, prestando attenzione all'analisi di mercato (valori e andamento) nelle relazioni di stima di patrimoni immobiliari.

### **I Principali Deal:**

1. Portafoglio UPIM
2. Dismissione di parte del patrimonio residenziale da Portafoglio RAS
3. Dismissione di parte del patrimonio UNIPOL
4. Dismissione di parte del patrimonio su mandato Generali Ass.
5. Vendita del Portafoglio HDI Assicurazioni
6. Vendita di parte del Portafoglio Banca di Roma
7. Vendita di parte del portafoglio Spin-off/Banca intesa

Dal 1999-2000MediaCasaSrlGruppo- Pirelli Real Estate Spa

Amministratore delegato della società Mediacasa S.r.l del Gruppo Pirelli Real Estate S.p.A.



## **MEMBRI ( Founder e Associate Partners)**

Il Management Team di base è formato da professionalità di spicco nel proprio ambito operativo, che grazie alla propria esperienza e competenza ha la capacità di gestire progetti importanti e le professionalità coinvolte nell'esecuzione degli stessi.

### **Alberto Bellini ( Associate Partner)**

Dal 1994-1999 Gruppo Bellini S.P.A

Amministratore Delegato del Gruppo Bellini e fondatore ed ideatore del franchising

Mediacasa (rete di circa 100 uffici poi ceduti alla Pirelli Re ) con funzioni di direttore al franchising e responsabile progetti informatici e coordinatore vendite patrimonio della società

Dal 1988-1994 imprenditore nel gruppo Punto Casa Italia

Imprenditore e socio di maggioranza del gruppo Punto casaitalia , società di 55 agenzie immobiliari dirette, con incarico di amministratore delegato con delega allo sviluppo e gestione grandi cliente. Società ceduta ai singoli direttori di filiale nel 1994.

Capacità e competenze relazionali e organizzative

Abitudine a lavorare per obiettivi; orientamento ai risultati; doti di leadership, capacità organizzative e negoziali con ottimale gestione del team di lavoro.

Disponibilità a viaggiare su tutto il territorio nazionale ed Europeo con padronanza della lingua Italiana e inglese.



## MEMBRI ( Founder e Associate Partners)

Il Management Team di base è formato da professionalità di spicco nel proprio ambito operativo, che grazie alla propria esperienza e competenza ha la capacità di gestire progetti importanti e le professionalità coinvolte nell'esecuzione degli stessi.



### Hamet A. Peralta ( Associate Partner)

Imprenditore capace di erogare alte prestazioni con un record di sviluppo e sempre concentrato sul raggiungimento degli obiettivi e dei target.

Ha contribuito in modo significativo al successo del team aziendale di cui ha fatto parte, grazie anche alla capacità di comunicazione e perseguimento incessante degli obiettivi.

Obiettivi realizzati attraverso capacità di comunicazione e abilità nella gestione delle persone per l'attuazione delle strategie aziendali.

1994 - 2004

Direttore commerciale / Direttore vendite Canteras Calderon

Direttore delle vendite internazionali, Fortune International Partner, Boutiques Firm Broker International Group.

2004 - 2018

Fondatore e Ceo della società The Marketer Group – Società di consulenza immobiliare, alberghiera e dell'ospitalità.

Dal 1-2023 Associate Partner in Metanetwork

Attualmente anche Senior Advisor è fondatore della IHA - International Hotel Advisors dove è impegnato a perseguire obiettivi di efficienza ed efficacia gestionale, arrivando ad ottenere una diminuzione delle spese operative del 35 % per un lungo periodo.

### **MEMBRI ( Founder e Associate Partners)**

Il Management Team di base è formato da professionalità di spicco nel proprio ambito operativo, che grazie alla propria esperienza e competenza ha la capacità di gestire progetti importanti e le professionalità coinvolte nell'esecuzione degli stessi.

#### **Hamet A. Peralta ( Associate Partner)**

Tra i risultati più significativi, ha raddoppiato le vendite del 100% con Fortunes Int'l.

Inoltre, con Boutique Real Estate gestiva un'attività di Advisory ed intermediazione di circa 70 Mln all'anno.

#### **Particolari competenze nelle attività di:**

- Dismissioni (lato Sell Side)
- Acquisizione (lato Buy Side)
- Consulenza immobiliare e valutazione di asset

Attualmente impegnato e coinvolto come Property & Financial Advisor nel settore immobiliare e alberghiero.



## MEMBRI ( Founder e Associate Partners)

Il Management Team di base è formato da professionalità di spicco nel proprio ambito operativo, che grazie alla propria esperienza e competenza ha la capacità di gestire progetti importanti e le professionalità coinvolte nell'esecuzione degli stessi.

### Silvano Cortesi ( Associate Partner)

Dal 2001 ad oggi

Comproprietario di una fiduciaria CMF & Partner SA, con sede a ST. Moritz e Poschiavo, affermata in Svizzera e in Italia nel settore della consulenza e della gestione aziendale e immobiliare

E' inoltre unico azionista della Advanced Consulting Design SA con sede a Poschiavo, attiva nella consulenza immobiliare e societaria

dal 2000 al 2004

Responsabile del reparto contabilità del Gruppo Batliner SA e della Contaba Anstalt SA - Vaduz, 9490 Liechtenstein

dal 1987 al 2000

Responsabile finanze e controlling della società elettrica Report SA attiva a livello europeo dal 1982 al 1987

Responsabile e Commissario fiscale del Canton Grigioni

### Formazione

- 2000 : Aggiornamento continuo nel settore della gestione immobiliare
- 1993 : Diploma di Controller presso Controller Akademie a Monaco di Baviera
- 1990 : Diploma di Esperto contabile con certificato federale svizzero
- 1987 : Diplome in Economia aziendale presso Ökreal a Zurigo

**NB: per riservatezza e confidenzialità del tipo di attività gestita e del ruolo ricoperto non posso dichiarare i nominativi dei clienti assistiti e gestiti nella mia attività**



## MEMBRI

### Associate e Specialist

Nelle nostre operazioni coinvolgiamo qualificati Partner, Associate e Specialisti anche di settore, che coordinati e supervisionati dall'Associate Partner, apportano esperienze, competenze e capacità specifiche, per contribuire e migliorare le performance delle nostre iniziative.



#### **John Sotorp ( Associate )**

25 anni di esperienza professionale in società finanziarie (Old Stone Bank, GMAC, Frionor ecc.).

2002 Imprenditore / Consulente. equity e debito mercati residenziali, ospitalità e commerciali.

Ha partecipato a varie e qualificate consulenze strutturate, in operazioni immobiliari, oltre a portare ulteriore capitale e debito per lo sviluppo di progetti immobiliari.

Operato con Green Earth in un accordo di collaborazione con Conergy , accordi e contratti nel settore Solar-Energy con imprese statali e utenti locali di energia, come Codelco Chile

- Consulenza finanziaria e di reperimento capitali dal sistema finanziario
- Consigliere di Amministrazione Rock Capital 500 MM Pan European Real Estate Fund.
- Fund Raising (equity e debito)
- Debt Advisory (Ristrutturazione e rifinanziamento del debito)

Attualmente con base a Miami -USA- è impegnato attivamente come Advisor nel settore delle Energie Rinnovabili, dell' Immobiliare e residenziale, nonché dell' Hospitality.

## MEMBRI

### Associate e Specialist

Nelle nostre operazioni coinvolgiamo qualificati Partner, Associate e Specialisti anche di settore, che coordinati e supervisionati dall'Associate Partner, apportano esperienze, competenze e capacità specifiche, per contribuire e migliorare le performance delle nostre iniziative.



### Natale Pierluigi Arcuri ( Lobbyist & PR )

Natale Pierluigi Arcuri, dopo un intenso tirocinio da redattore free lance di riviste economiche, diventa responsabile della Comunicazione del gruppo Mac Donald's.

Nel 1990 fonda Report Porter Novelli la filiale italiana del 4° Gruppo di Relazioni Pubbliche nel mondo. In tutti questi anni di attività, ha affiancato come consulente di Comunicazione, Lobbying e RP molte aziende e top manager italiani e internazionali.

Tra i questi: Gillette, Duracell, IWS, Zimmer, Immuno, Unipol Group, Henkel, Sime, Sony, Seleco, ASPESI, Ratiopharm, Starwood, USAG, Toyota, BMW, GlaxoSmithKline, Wyeth, M&G Group, P&G, Sisvel, Bayer, OralB, Hewlett-Packard, Ministero dell'Ambiente, Presidenza del Consiglio dei Ministri, Regione Calabria, Provincia di Reggio Emilia, Cassa di Risparmio di Rimini, DPI, Autostrade bMilano-Serravalle, ASAM, TEEM, ADR Aeroporti di Roma, SEA-Linate-Malpensa, RiminiBanca, Banca di Bologna, Datalogic, Sandisk, Polistudio AES, ANDI, Congresso di Stato della Repubblica di San Marino, Stramba, Assosoftware, Fedagro-Mercati.

## MEMBRI

### Associate e Specialist (Team in costante evoluzione)

Nelle nostre operazioni coinvolgiamo qualificati Partner, Associate e Specialisti anche di settore, che coordinati e supervisionati dall'Associate Partner, apportano esperienze, competenze e capacità specifiche, per contribuire e migliorare le performance delle nostre iniziative.



**Roberto Piccinini**

Fashion Specialist



**Anastasia Kaspary**

Architect Specialist



## ALTRI SERVIZI SPECIALISTICI

### Specialist (VITTORIO GHELFI)

Nelle nostre attività e operazioni coinvolgiamo qualificati Partner, Associate e Specialisti anche di settore, che coordinati e supervisionati dall'Associate Partner, apportano esperienze, competenze e capacità specifiche, per realizzare opere e lavori che possono contribuire e migliorare le performance delle nostre iniziative.



### Operation 360°

Viviamo in un mondo digitalizzato che ci permette di avere tanti contenuti a portata di pochi click, grazie ai sistemi tecnologici e alla onnipresente connessione internet, che favoriscono l'esperienza di un viaggio esperienziale e visivo vissuta comodamente dal luogo in cui siamo.

Grazie a questo noi valorizziamo alcuni interventi adottando strumenti innovativi, come Il Virtual Tour a 360° che essendo uno strumento di comunicazione con forte impatto emotivo, ci consente di creare percorsi di immagini fotografiche fatte ad alta e altissima risoluzione per far esplorare a distanza , ma in modo approfondito, l'oggetto della nostra operazione, perché grazie all'unione di fotografie panoramiche a 360°, restituisce una riproduzione di spazi ed ambienti molto vicina alla realtà, sia che si tratti di luoghi chiusi che all'aperto.

Questo mezzo ci consente di coinvolgere gli utenti a cui presentiamo le nostre operazioni, attraverso una visita a distanza della location interna, esterna e del contesto ambientale in cui sono inserite, evidenziando la qualità della proposta e favorendone la scelta.



Qui presentiamo alcune operazioni sviluppate e supportate dalla modalità M360°



[7 Villa's - Cala di Volpe, Porto Cervo e Costa Smeralda](#)

[Villa The View - Cala di Volpe, Porto Cervo e Costa Smeralda](#)

[Hotel Reine Victoria - St. Moritz](#)

[Hotel Saratz - Pontresina \(St. Moritz\)](#)

[Villa Chigi - Castelfusano](#)

[Hotel Village Suvaki - Pantelleria](#)



<https://www.ghelfi360.com/22/7ville/>



<http://www.ghelfi360.com/17/suvakihd/>

<https://www.ghelfi360.com/22/cervo/>

<http://www.ghelfi360.com/17/suvakihd/>

<https://www.ghelfi360.com/21/victoria/>

<https://www.ghelfi360.com/22/chigi/>

## Altre operazioni supportate da Virtual Tour - Drone e da fotografia ad alta risoluzione.

- Hotel Ea Bianca (virtual tour Ea Bianca 5 stelle Sardegna) [http://www.ghelfi360.com/up/eabianca\\_leisure/](http://www.ghelfi360.com/up/eabianca_leisure/)
- Hotel Ea Bianca (Ea Bianca Esterni Hotel Alta Definizione) <http://www.ghelfi360.com/up/Ea%20Bianca%20Alta%20Definizione/>
- Villa e Palazzo Aminta (veduta aerea 360° verso interni hotel) <http://www.ghelfi360.com/19/aminta/>
- Castel Thun - Val di Non <https://www.ghelfi360.com/20/thun/>
- Grand Hotel Des Iles Borromees Stresa (Vedute 360° da drone e video drone)
- Grand Hotel Des Iles Borromees Stresa (Interni-hall) <http://www.ghelfi360.com/19/desiles/>
- Grand Hotel Des Iles Borromees Stresa (tre vedute della suite in Alta Definizione)
- Grand Hotel Des Iles Borromees Stresa (virtual tour della suite normale definizione)
- Isole Borromee <https://www.ghelfi360.com/19/borromeo/>
- Borromeo <https://www.ghelfi360.com/19/gigapan/>
- Shg. Hotel Villa Porro Pirelli <https://www.ghelfi360.com/villaporro/>
- Habitare Group <http://www.ghelfi360.com/up/habitare/Provasi Group>
- Tenuta di Donnafugata <http://www.ghelfi360.com/up/habitare/>
- Tenuta Sella & Mosca <https://www.ghelfi360.com/up/sella&mosca/index.html>
- Tenuta di Fiore Todi <http://www.ghelfi360.com/2016/TenutadiFiore/>
- Tenuta Montemagno – esterni <http://www.ghelfi360.com/17/tenuta90/>
- Tenuta Montemagno Relais e Wine <https://youtu.be/KhsQ5nLuNbE>
- Stintino -Progetto tipo Air View <http://www.ghelfi360.com/19/stintino/?s=pano54255>



## PREMESSE E DISCLAIMER

Il presente documento informativo (il “Documento”, “Dossier” è stato predisposto e redatto da MetaNetwork (“MN”) Milano nell'ambito della procedura finalizzata alla cessione dell’oggetto del presente dossier.

Il documento informativo è inviato agli investitori e/o agli acquirenti che hanno manifestato interesse a partecipare alla procedura (gli “Investitori”).

Nel ricevere il presente documento, il destinatario prende atto di e concorda su quanto segue.

Il documento informativo non intende essere esaustivo né contenere tutte le informazioni che gli investitori possano ritenere necessarie ai fini della formulazione di un'offerta. Sebbene il documento informativo sia stato predisposto con la massima cura e secondo le procedure normalmente utilizzate nella prassi per questo genere di operazioni, né MetaNetwork, né i loro dipendenti, collaboratori e consulenti, assumono alcuna responsabilità e/o forniscono alcuna garanzia circa la completezza, la fondatezza e la precisione dei dati, delle stime, delle proiezioni, dei giudizi e di tutte le altre informazioni contenute nel Documento Informativo e/o di qualunque altra informazione scritta o orale che verrà resa disponibile nel futuro a qualunque investitore od ai suoi consulenti. Non viene inoltre fornita alcuna garanzia sul fatto che le informazioni e i dati forniti non cambino successivamente all'invio del Documento Informativo.

Le informazioni ed i dati contenuti nel Documento Informativo non rappresentano e non potranno essere considerati dagli investitori quale valutazione a fini legali, contabili, fiscali o di investimento né con gli stessi si intende generare alcun tipo di affidamento e/o indurre gli investitori ad alcun investimento. Il destinatario riconosce ed accetta che né MetaNetwork, né i loro dipendenti, collaboratori e consulenti hanno né avranno alcun tipo di responsabilità precontrattuale, contrattuale e/o extracontrattuale in relazione alle informazioni o ai dati contenuti nel presente Documento Informativo o successivamente forniti, così come alla loro correttezza, esattezza, esaustività e completezza.

Gli investitori dovranno condurre in modo autonomo con l’eventuale supporto della MetaNetwork, ricerche, verifiche ed analisi in merito ai beni e diritti descritti nel presente Documento Informativo e sulla completezza e veridicità dei dati riportati nello stesso. MetaNetwork ed i rispettivi dipendenti, collaboratori e consulenti, declinano espressamente ogni responsabilità in relazione all'uso che il destinatario, sue controllate o controllanti, amministratori e dipendenti, avvocati, revisori, banche finanziatrici o altri consulenti del destinatario o di società sue controllate o controllanti faranno del Documento Informativo, nonché di ogni altra informazione orale o scritta trasmessa al destinatario, a sue controllate o controllanti, amministratori e dipendenti, avvocati, revisori, banche finanziatrici o altri consulenti del destinatario o di società sue controllate o controllanti nel corso della procedura.

Consegnando questo Documento Informativo, né MetaNetwork né i loro dipendenti, collaboratori e consulenti, si obbligano a fornire al destinatario alcuna informazione aggiuntiva, né ad aggiornare le informazioni contenute nel Documento Informativo o qualunque altra informazione fornita, o a correggere le informazioni che dovessero rivelarsi imprecise.

Il Documento Informativo può essere utilizzato soltanto dal destinatario ed esclusivamente al fine di acquisire la conoscenza di informazioni relative all'Operazione. Il destinatario si obbliga pertanto a non utilizzare il Documento Informativo per scopi diversi da quello appena indicato e a non ridistribuire, pubblicare o cedere a terzi, a qualsiasi titolo, il Documento Informativo o tutti o una parte dei suoi contenuti.

Questo Documento Informativo non può essere riprodotto o consegnato, in tutto o in parte, a terzi. I dati e le informazioni contenute nel Documento Informativo costituiscono informazioni riservate che il destinatario si impegna a non divulgare in alcun modo a terzi.

Questo Documento Informativo non costituisce offerta al pubblico ex. Art. 1336 c.c. italiano, né sollecitazione all'investimento ai sensi del Decreto Legislativo Italiano n. 58/98, per la vendita e l'acquisto dei diritti, dei rapporti e dei beni che vi sono descritti, e non costituisce fonte di alcun obbligo o raccomandazione all'acquisto di azioni, quote di partecipazione al capitale di qualsivoglia società o qualsivoglia strumento finanziario da parte della Proprietà e/o di MetaNetwork.

Il presente Documento Informativo non costituisce e non costituirà, altresì, né esplicitamente né implicitamente parte integrante di un qualsiasi contratto che possa essere stipulato con la Proprietà in relazione alla Operazione, né potrà essere, in alcun modo, richiamato, considerato, ovvero costituire base per un qualsiasi affidamento in relazione alla conclusione di tale contratto.

L'invio del presente Documento Informativo non comporta per la Proprietà e/o per MetaNetwork alcun obbligo nei confronti degli Investitori, né, per questi ultimi, alcun diritto a qualsivoglia prestazione da parte della Proprietà o di MetaNetwork, a qualsiasi titolo. La Proprietà si riserva, altresì, ogni decisione in merito alla procedura, incluse quelle di modificarne i termini, le modalità ed i contenuti, di recedere in ogni momento dalla trattativa, qualunque sia il grado di avanzamento della stessa, di interrompere o sospendere la procedura, senza che gli Investitori possano avanzare nei confronti della Proprietà e/o di MetaNetwork alcuna pretesa a titolo risarcitorio o di indennizzo.



# CONTATTI



## **METANETWORK**

*Siamo presenti con uffici in:*

- **SVIZZERA :**

VIA G.B. PIODA 5 6900 LUGANO

VIA SOMPLAZ 6. CH-7500 ST. MORITZ.

- **ITALIA:** 20122 MILANO CORSO EUROPA 15

- **USA - MIAMI :** 848 BRICKELL AVE SUITE 310  
MIAMI FL 33131

- **PARTNER E ASSOCIATE PRESENTI A:**

LONDRA-SINGAPORE-DUBAI-PANAMA-NEW YORK-BRUXELLES

[www.meta-network.biz](http://www.meta-network.biz)

*Luigi Moleri*

[l.moleri@meta-network.biz](mailto:l.moleri@meta-network.biz)

*+41 79 4151584*

*+39 388 7971111*