



Aggiornamento Piano strategico 2009-2011 (30 settembre 2008)



Gabetti
PROPERTY SOLUTIONS

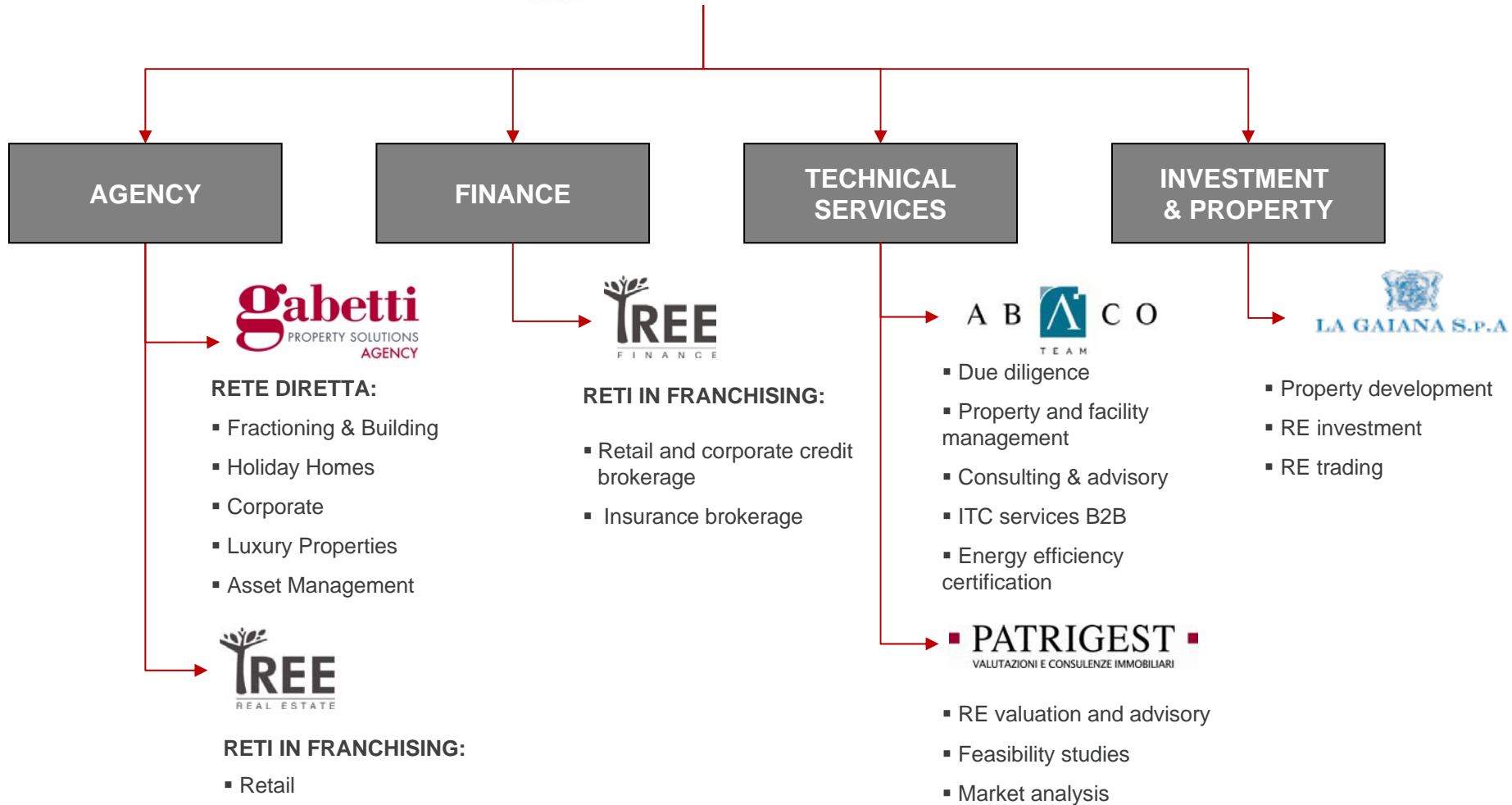
- Situazione di mercato
- Il Gruppo Gabetti
- Aggiornamenti piano 2009-2011
- 2009-2011: linee strategiche
- Principali target economici
- Cenni sugli aspetti finanziari

- Da un'analisi del numero di transazioni residenziali a livello italiano, nel primo semestre del 2008, è emerso un calo progressivo del 14% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.
- Le punte di flessione semestrale sono state raggiunte in metropoli come Torino - 23.1% e Napoli -18.9% , che hanno un tessuto sociale mediamente meno abbiente.
- La difficile situazione economica e la tensione sul mercato finanziario (aumento dei tassi e calo della liquidità) hanno alimentato ulteriori difficoltà nel mercato immobiliare.
- Il settore della mediazione creditizia, penalizzato dal calo degli scambi, ha visto l'aumento della componente di sostituzione del mutuo e la diminuzione di quella d'acquisto prima casa (principalmente single, giovani coppie ed extracomunitari).
- L'aumento dei tassi d'interesse e degli spread applicati anche alle aziende, hanno portato ad un peggioramento del tasso medio di circa 2 punti percentuali, rispetto al 2007, in continua crescita.

Fonte: Agenzia del Territorio

Gabetti

PROPERTY SOLUTIONS



- **Conversione al modello franchising dell'intermediazione residenziale** anche nelle principali città e conseguente chiusura della rete diretta *“retail”*
- **Chiusura di alcuni punti di intermediazione diretta *“corporate”*** non produttivi e concentrazione del business in un minor numero di sedi
- **Importante riduzione di costi fissi nella linea di business Agency** e conseguente abbattimento del livello di break-even
- **Nuovo amministratore delegato e direttore operativo di Gabetti Agency**
- **Ridimensionamento della capogruppo** conseguente alle modifiche sul modello di business Agency e in accordo con il processo di *“cost saving”* già avviato
- **Aggiornamento del piano per le divisioni *“Finance”* e *“Investment & Property”*** per effetto della difficile situazione del mercato attuale

- Chiusura della rete diretta retail (102 agenzie) e passaggio al modello franchising con un raddoppio della presenza sul territorio ed una riduzione dei costi fissi e del livello di break-even della divisione
- Forte sviluppo del franchising a marchio Gabetti con ulteriori 215 agenzie rispetto a quelle previste a piano nei prossimi 24 mesi grazie alla possibilità di applicare questo modello anche nelle città occupate fino ad ora esclusivamente dalla rete diretta (Roma, Milano, Torino, Napoli, Bologna, Bari, Firenze e Cagliari)
- Chiusura di 5 uffici della rete diretta corporate che opererà in modo più efficiente concentrandosi nelle sedi di Milano, Padova, Bologna, Napoli e Firenze, senza significativi effetti sul margine ma con una riduzione del livello di break-even
- Riduzione dell'80% del personale dipendente della divisione Agency e dell'87% dei collaboratori
- Focalizzazione sullo sviluppo dell'Agency diretta nelle attività a più alto valore aggiunto quali Corporate, Fractioning & Building e Luxury (con il marchio Santandrea)

- Il cambio di modello nell'Agency retail comporterà una riduzione dell'EBITDA previsto a piano per questa divisione ma un miglioramento in termini di risultato netto a seguito della sostituzione dei ricavi da intermediazione con quelli derivanti da royalties e fees da affiliazione (complessivamente inferiori) e della riduzione più che proporzionale dei costi
- I costi fissi di questa divisione diminuiranno a partire dal 2009 di circa 27 milioni di Euro annui con una conseguente riduzione del livello di break-even che permetterà al Gruppo di mantenere la redditività anche in momenti di mercato difficili come quello attuale

<u>Variazione economics Agency</u> (dati in milioni di Euro)	2009	2010	2011
EBITDA da piano 27 maggio 2008	5,9	9	11,8
EBITDA revised	5,6	8,7	10,5
Delta	-0,3	-0,3	-1,3
Net profit da piano 27 maggio 2008	1,1	3,6	5,1
Net profit revised (1)	2,4	5,1	6,5
Delta	1,3	1,5	1,4

(1) effetto calcolato senza considerare i maggiori oneri finanziari che potrebbero derivare dall'aumento dell'indebitamento conseguente ai costi della riorganizzazione

- Riduzione dei volumi di erogato previsti a piano per la divisione Finance a seguito della difficile situazione del mercato immobiliare e creditizio
- Conseguente riduzione della struttura dei costi con particolare riferimento ai costi di pubblicità e ai costi relativi alle sedi dirette presenti nelle città di Milano, Roma, Torino e Napoli
- Progressivo recupero dell'erogato nel triennio anche a seguito del raddoppio della presenza dei punti Gabetti Franchising Agency nelle principali città conseguente al cambiamento del modello di business nella divisione retail
- Riduzione di costi fissi relativi alle sedi dirette per circa 800 mila Euro per ogni anno
- Lieve rivisitazione della struttura provvigionale sia dal sistema bancario che verso i segnalatori senza significativi impatti sulla società
- Incremento dell'EBITDA target di 1,6 milioni di Euro nel 2011

- Il contesto di mercato ha prodotto effetti anche sulla divisione investment:
 - ✓ Lieve allungamento dei tempi di vendita previsti;
 - ✓ Incremento del costo del denaro;
 - ✓ Maggiori difficoltà nel reperimento delle risorse finanziarie per i progetti di investimento (principalmente sviluppo);
- Sono stati avviati contatti con le principali banche finanziatrici per ottenere un “commitment” sulla finanza necessaria a sostenere i progetti di sviluppo previsti
- Come previsto a piano, parte degli investimenti sarà finanziata dalle vendite del patrimonio e dalle prevendite delle operazioni di sviluppo
- Diminuzione degli investimenti previsti per il 2008 e rimodulazione dei volumi di investimento del triennio con un rallentamento nel 2009 ed una ripresa più marcata nel 2010 e 2011
- L’EBITDA cumulato nel triennio si riduce di 24,0 milioni di Euro e i risultati precedentemente previsti per il 2011 slittano al 2012
- Il miglioramento della situazione di mercato ed un soddisfacente accordo con le banche potrebbero portare effetti significativi sull’EBITDA revised

- A seguito della riorganizzazione nelle linee di business sono stati ridotti significativamente i costi della capogruppo; previsti esuberi per circa il 35% della forza lavoro della capogruppo
- Gli effetti economici positivi derivanti dalla riorganizzazione sono già stati imputati alle divisioni operative con particolare effetto sull'Agency
- Sono allo studio progetti volti alla ulteriore riduzione dei costi della capogruppo che porteranno benefici economici sul piano, oggi prudenzialmente non inseriti, derivanti da:
 - ✓ razionalizzazione societaria della divisione investment;
 - ✓ societarizzazione di alcuni servizi svolti dalla capogruppo con possibilità di offerta anche al mercato;

Agency

Intermediazione immobiliare:

- Rete Diretta opera nei segmenti Corporate, Fractioning & Building e Luxury
- Rete in franchising opera nel segmento retail e conta circa 1500 agenzie nel 2007

Finance

Intermediazione di prodotti creditizi e assicurativi destinati alla clientela retail e corporate

- 340 contratti di affiliazione e agenzia nel 2007
- Oltre 1 miliardo di erogato nel 2007

Technical Services

Attività di due diligence, certificazione di efficienza energetica, property e facility management, consulting e advisory, ITC services B2B, valutazioni e perizie

Investment e Property

Attività di Investment (Trading e Development) e Property in Italia e all'estero

ATTIVITA' 2007 - 2008

RIFOCALIZZAZIONE
SUL CORE BUSINESS

NUOVA
ORGANIZZAZIONE
SOCIETARIA

NUOVO
MANAGEMENT

NUOVA
PIATTAFORMA
TECNOLOGICA

**OBIETTIVO:
CREAZIONE
DI VALORE**

LINEE STRATEGICHE 2009 - 2011

INCREMENTO MARGINALITA'

- Crescita produttività e aumento del fatturato ⁽¹⁾
- Efficientamento della struttura societaria
- Politica di cost saving

VALORIZZAZIONE DELLE ATTIVITA'

- Attivazione delle sinergie e del cross selling
- Potenziamento della rete di intermediazione
- Espansione del business creditizio e assicurativo
- Sviluppo di nuovi servizi tecnici

INTERNAZIONALIZZAZIONE

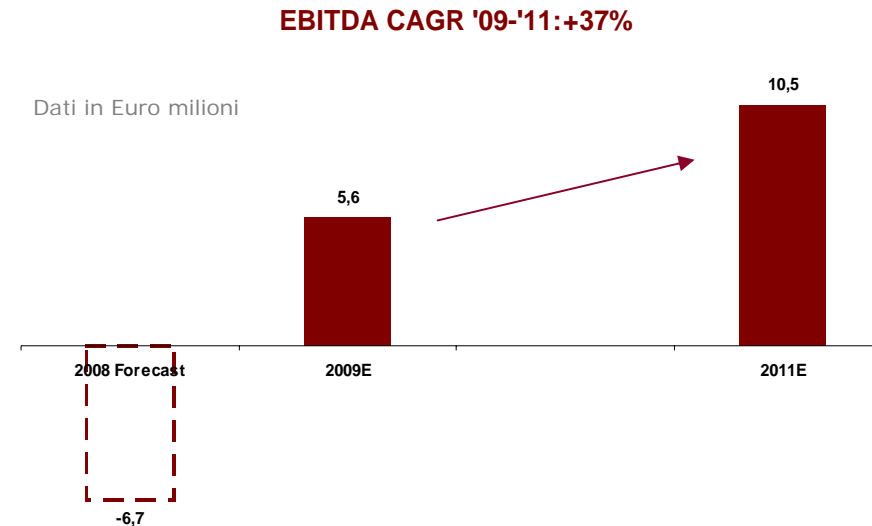
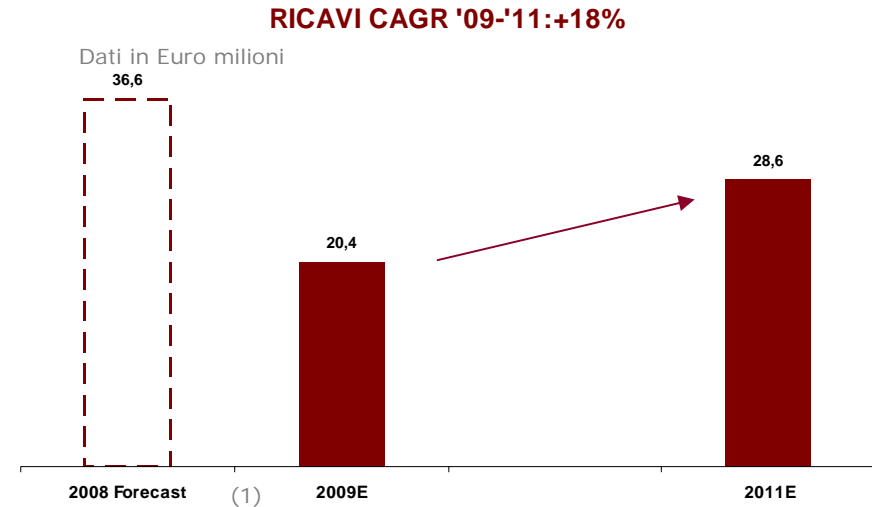
- Investimenti prevalentemente in Est Europa
- In corso di valutazione progetto per esportazione del modello "full service provider"

(1) Post revisione del modello di business dell'agency

LINEE GUIDA

- Retail: forte sviluppo del franchising
- Luxury properties: concentrazione nelle top location e accordi internazionali
- Corporate e Fractioning: focus su clienti istituzionali e accordi internazionali

(1) Il nuovo modello comporta una riduzione dei ricavi previsti per gli anni 2009-2011 a seguito della sostituzione dei ricavi da intermediazione con quelli da royalties e fees da affiliazione (complessivamente inferiori). I margini complessivi del business risultano migliorati a seguito della riduzione più che proporzionale dei costi. Tale effetto non si evince nell'EBITDA a seguito del diverso consolidamento del business franchising con il metodo del patrimonio netto.

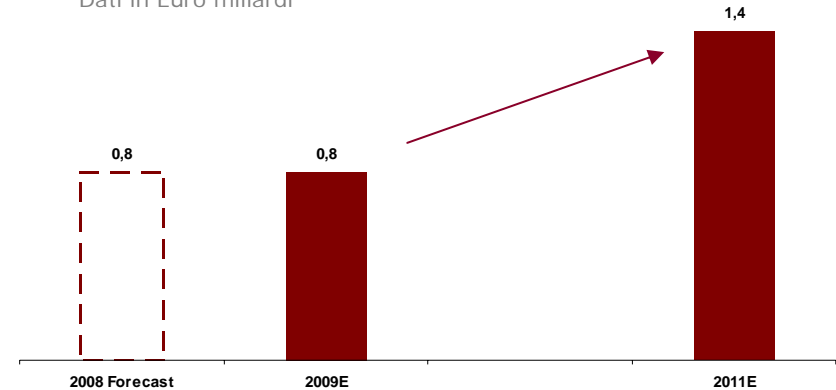


LINEE GUIDA

- Aumento dell'erogato complessivo per linee interne (crescita raccolta captive) ed esterne
- Sviluppo della rete in franchising
- Specializzazione nelle attività retail e corporate
- Sviluppo attività di segnalazione di prodotti assicurativi

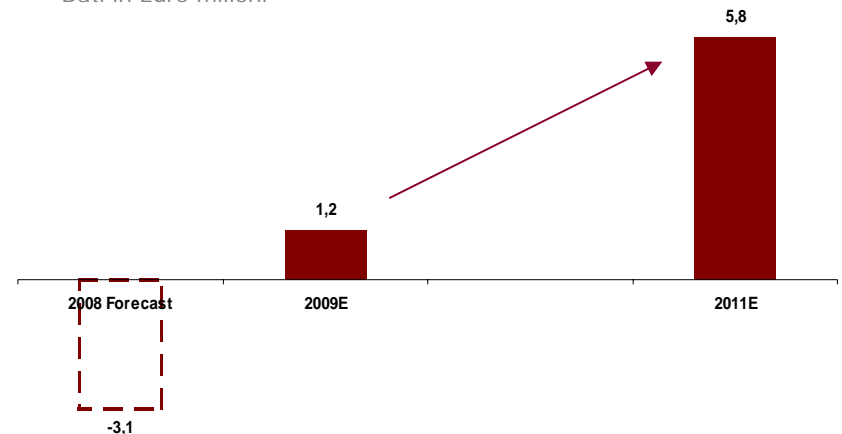
EROGATO CAGR '09-'11: +32%

Dati in Euro miliardi



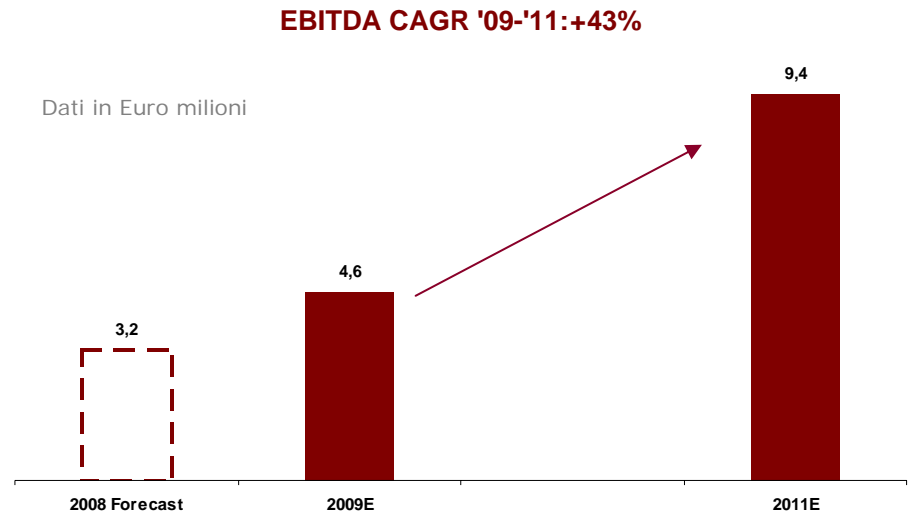
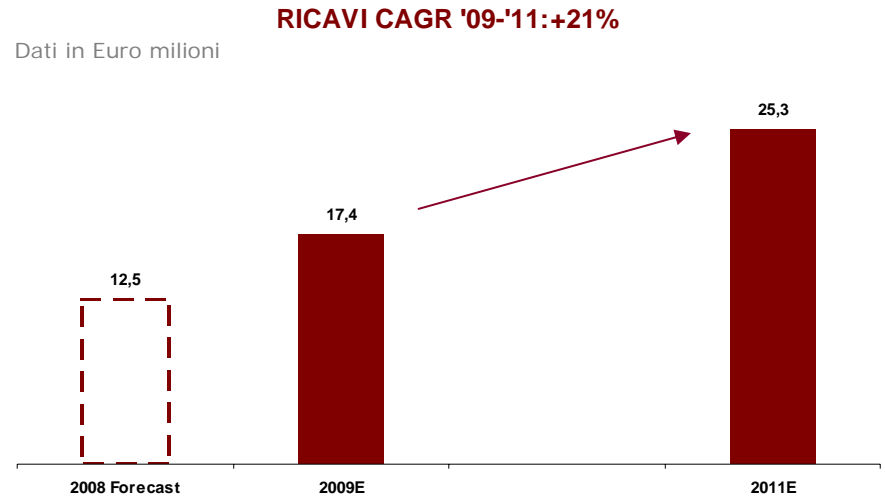
EBITDA CAGR '09-'11: +120%

Dati in Euro milioni



LINEE GUIDA

- Consolidamento rapporti con enti istituzionali
- Introduzione nuovi servizi: certificazione energetica
- Potenziamento dell'attività di valutazione
- Crescita del fatturato da cross selling



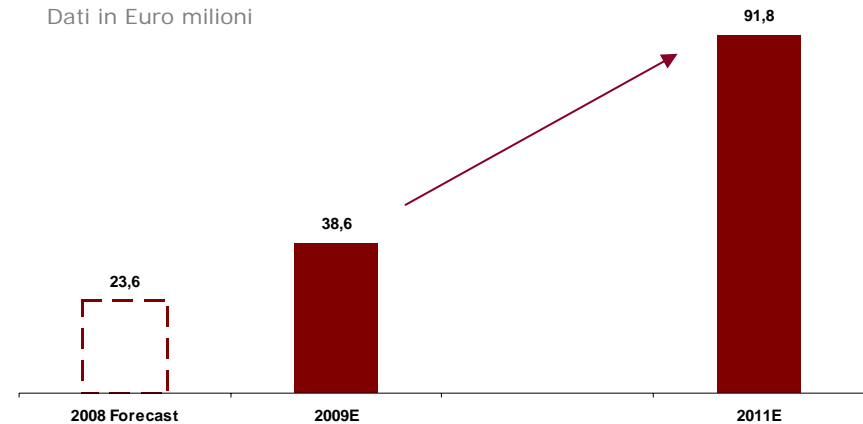
LINEE GUIDA

- Riposizionamento sull'attività di sviluppo immobiliare anche in partnership con primari operatori
- Crescita degli investimenti prevalentemente all'estero (Est Europa)
- Sviluppo delle operazioni immobiliari in Italia con focus sul settore turistico
- Dismissione dell'attuale patrimonio immobiliare di La Gaiana e successiva ricostituzione con immobili funzionali all'attività del Gruppo (post piano)

(1) Effetto dovuto al rallentamento dei progetti di sviluppo previsti a piano (effetti dal 2012) compensati solo nel 2009 e nel 2010 dai risultati della dismissione del portafoglio property e trading esistente

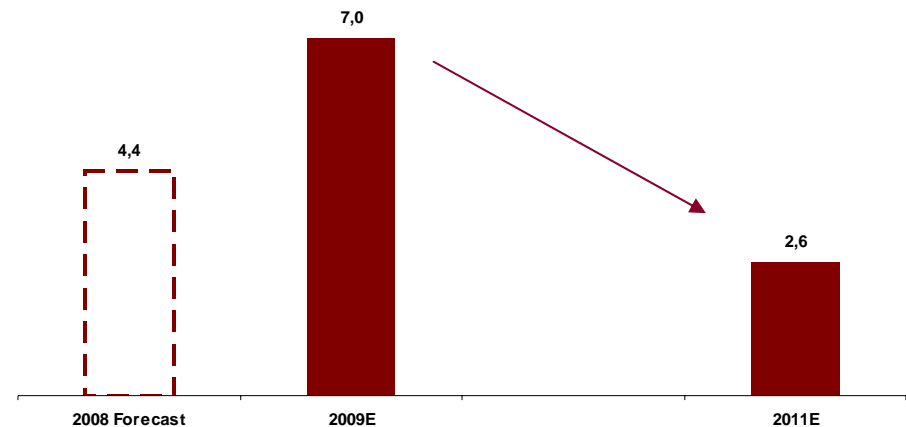
INVESTIMENTI CAGR '09-'11: +54%

Dati in Euro milioni



EBITDA CAGR '09-'11: -39% (1)

Dati in Euro milioni

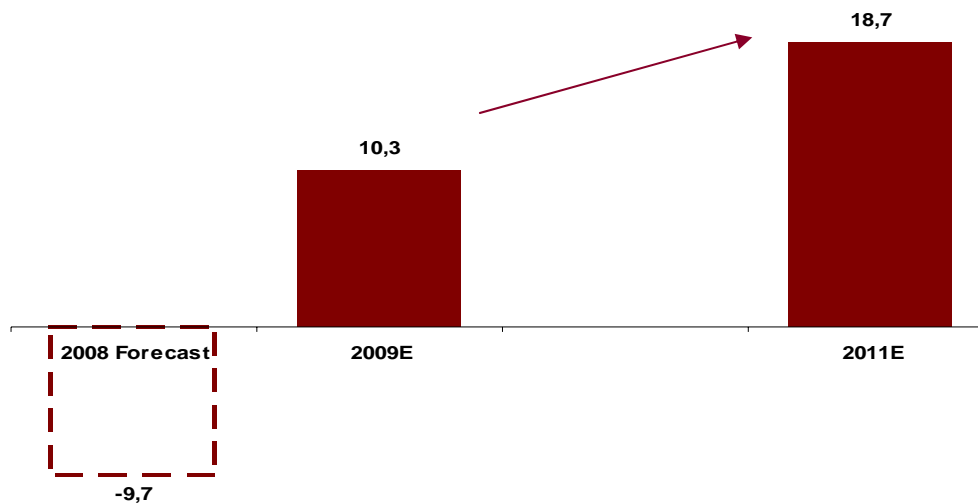


OBIETTIVI

- Forte recupero di redditività delle Business Unit AGENCY e TECHNICAL SERVICES
- Sviluppo delle Business Unit FINANCE e INVESTMENT
- Razionalizzazione della struttura societaria e cost saving

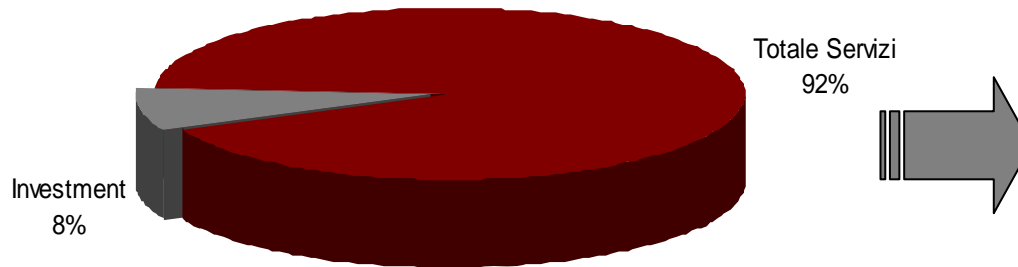
EBITDA (1) CAGR '09-'11: +35%

Dati in Euro milioni

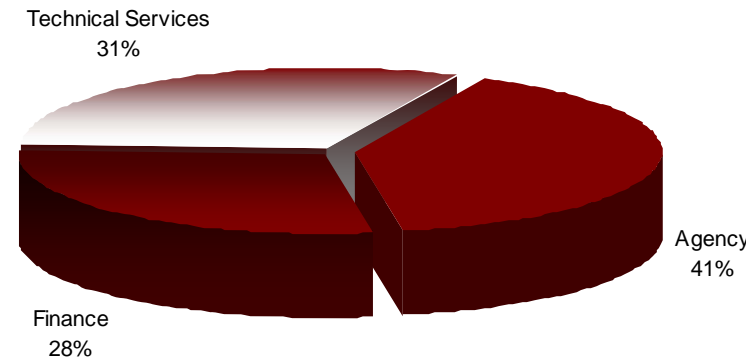


(1) EBITDA comprensivo dei costi della capogruppo, dei costi per la gestione NPL e delle rettifiche di consolidamento

Focus sull'attività di servizi (EBITDA⁽¹⁾)



Equilibrio tra le diverse attività di servizi



RIDUZIONE DEL PROFILO DI RISCHIO

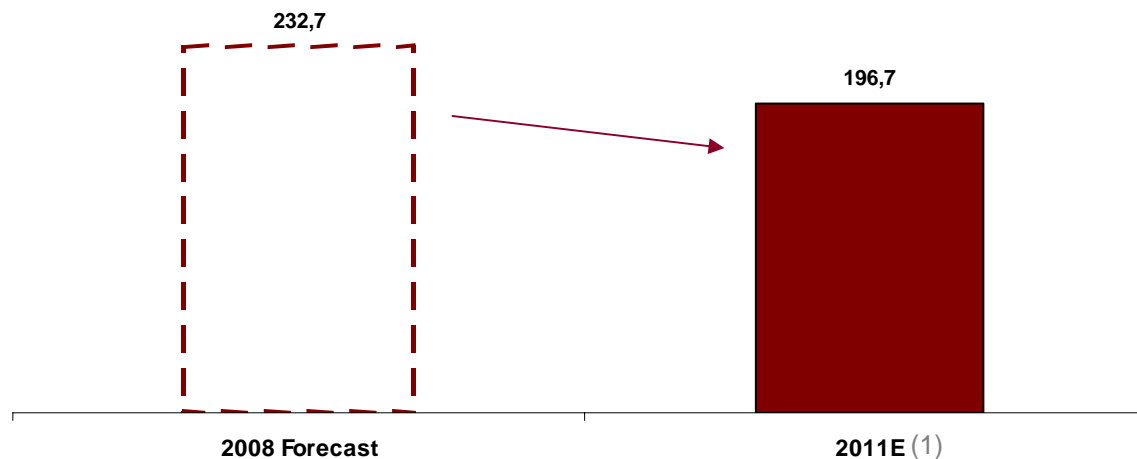
(1) La composizione dell'EBITDA normalizzato è stata calcolata senza considerare i costi sostenuti dalla capogruppo, le rettifiche di consolidamento, la quota di terzi nell'Investment e considerando l'effetto di TREE RE e TREE Finance come se fossero consolidate proporzionalmente

OBIETTIVI

- Rimodulazione dell'indebitamento a breve verso una durata a 5/7 anni
- Ottenimento di nuova finanza anche a sostegno dei costi di riorganizzazione
- Stabilizzazione dei tassi ed eventuale capitalizzazione degli interessi
- Commitment delle banche per gli investimenti nel settore Investment & Property

INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO ⁽²⁾

Dati in Euro milioni



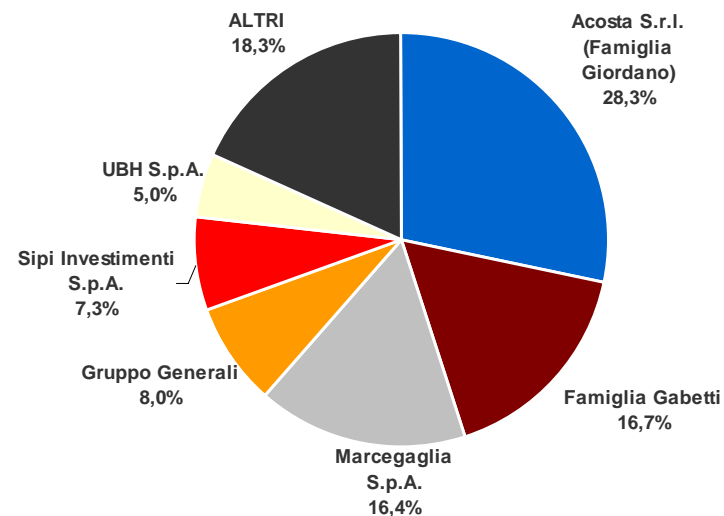
(1) Tale importo include l'esborso del TFR derivante dal processo di riorganizzazione in corso per circa 4,5 milioni di Euro

(2) Non sono stati considerati i costi della riorganizzazione in corso a seguito della impossibilità di effettuarne una stima puntuale

PRINCIPALI AZIONISTI (QUOTA >= 5%)

Acosta S.r.l. (Famiglia Giordano)	28,30%
Famiglia Gabetti	16,68%
Marcegaglia S.p.A.	16,43%
Gruppo Generali	7,98%
Sipi Investimenti S.p.A.	7,26%
UBH S.p.A.	5,00%

Azionariato Gabetti Property Solutions al 30/09/2008



Market Segment	MTA
Reuters	GABI.MI
Bloomberg	GABH IM
Data IPO	1990
Price (30/09/08)	€1,420
N. Azioni	52.498.267
Market Cap	€74,547 m

Fonte: "Il Sole 24 Ore"

Contatti generali Investor Relations

E-mail: investor.relations@gabetti.it
Tel: +39027755215
Fax: +39027755340

Investor Relator

Dr Marco Speretta (CFO)
E-mail: investor.relations@gabetti.it
Tel: +39027755215
Fax: +39027755340

Ufficio Affari Societari

Avv. Carolina Pasqualin - responsabile
E-mail: cpasqualin@gabetti.it
Tel: +39027755377
Fax: +39027755361



E-mail: info@irtop.com
Tel: +390245473884
Fax: +390291390665