

Gruppo Gabetti

Piano strategico industriale 2006-2008

Milano, 31 gennaio 2006



Il presente documento è stato preparato da Gabetti Holding per presentare la propria strategia ed i propri obiettivi economici e finanziari

La strategia e gli obiettivi del Gruppo sono stati elaborati prendendo a riferimento un orizzonte quinquennale. Infatti mentre il lancio e la realizzazione delle iniziative a piano avverrà nel triennio 2006 - 2008, il pieno raggiungimento dei benefici economico-finanziari è atteso nel biennio 2009 - 2010

Vista l'oggettiva difficoltà di quantificare nel dettaglio i risultati di medio-lungo periodo, in questa presentazione sono evidenziati analiticamente gli obiettivi del triennio 2006-2008 e qualitativamente gli obiettivi e le attese del biennio 2009-2010

I dati relativi alle linee di business sono basati su una vista per business originante (es. la linea di business Fondi Immobiliari non rappresenta un prodotto a se stante, ma consolida i ricavi da prodotti/servizi a società di gestione di fondi immobiliari)

Il Gruppo Gabetti oggi

L'evoluzione dei mercati di riferimento

La strategia e gli obiettivi del Gruppo Gabetti per il triennio 2006-2008

La strategia e gli obiettivi delle singole linee di business

Conclusioni e Q&A

Il Gruppo Gabetti oggi

L'evoluzione dei mercati di riferimento

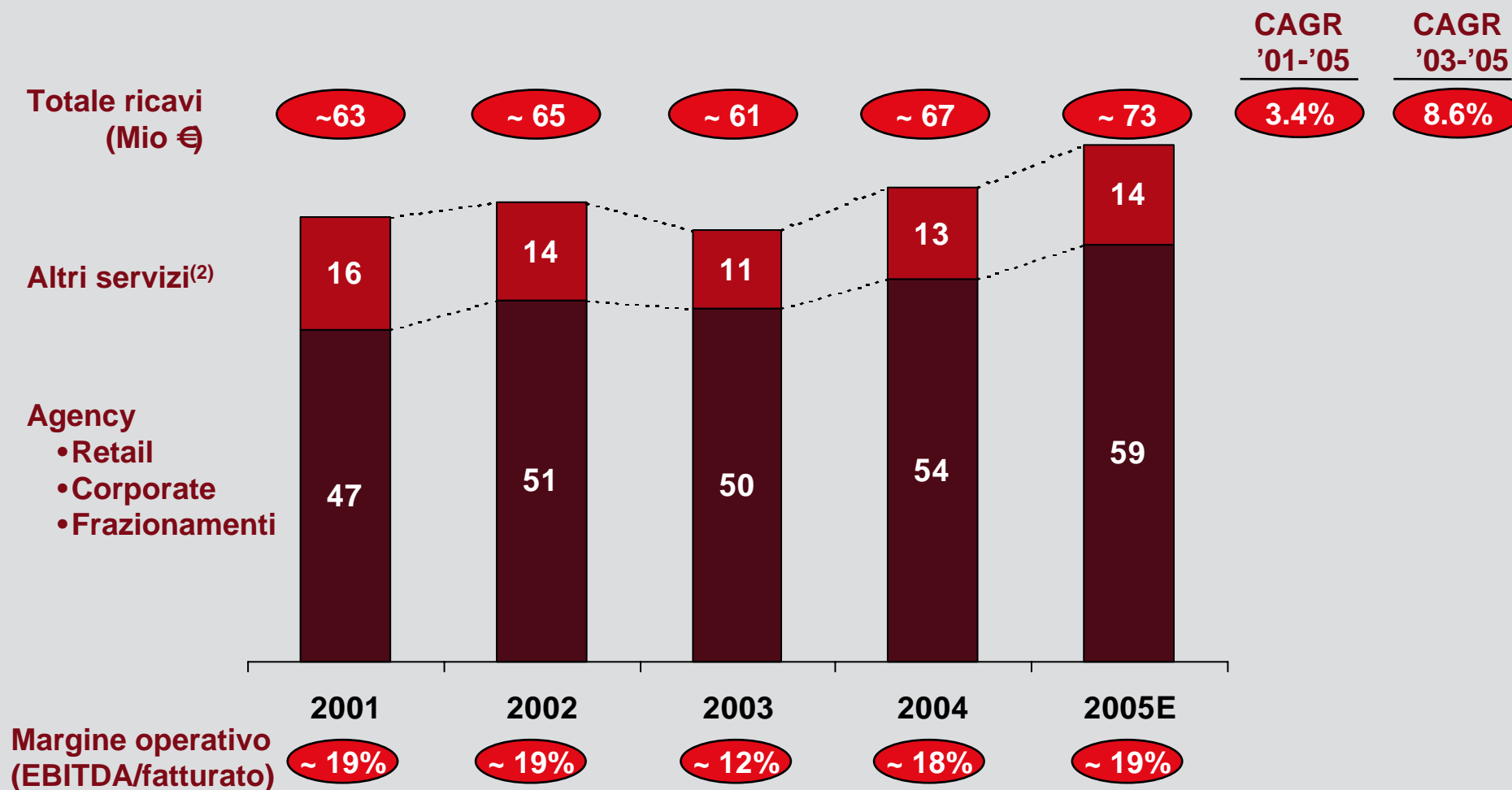
La strategia e gli obiettivi del Gruppo Gabetti per il triennio 2006-2008

La strategia e gli obiettivi delle singole linee di business

Conclusioni e Q&A

NEGLI ULTIMI ANNI GABETTI HA RIAVVIATO UN PROCESSO DI CRESCITA DI FATTURATO E REDDITIVITÀ

Evoluzione del fatturato da servizi core business⁽¹⁾ del Gruppo Gabetti



(1) Fatturato da attività di Coinvestimento immobiliare e da portafoglio mutui Gabetti non inclusi (2) Servizi e consulenze immobiliari e servizi finanziari

... E DISPONE DEGLI ASSET NECESSARI PER CRESCERE ULTERIORMENTE

Tradizione

- 50 anni di esperienza nell'intermediazione immobiliare

Profonda conoscenza del mercato

- Osservatorio privilegiato sulle caratteristiche del mercato immobiliare grazie ad una rete diretta di 146 agenzie immobiliari di proprietà e 564 agenzie operative in franchising

Forza del brand

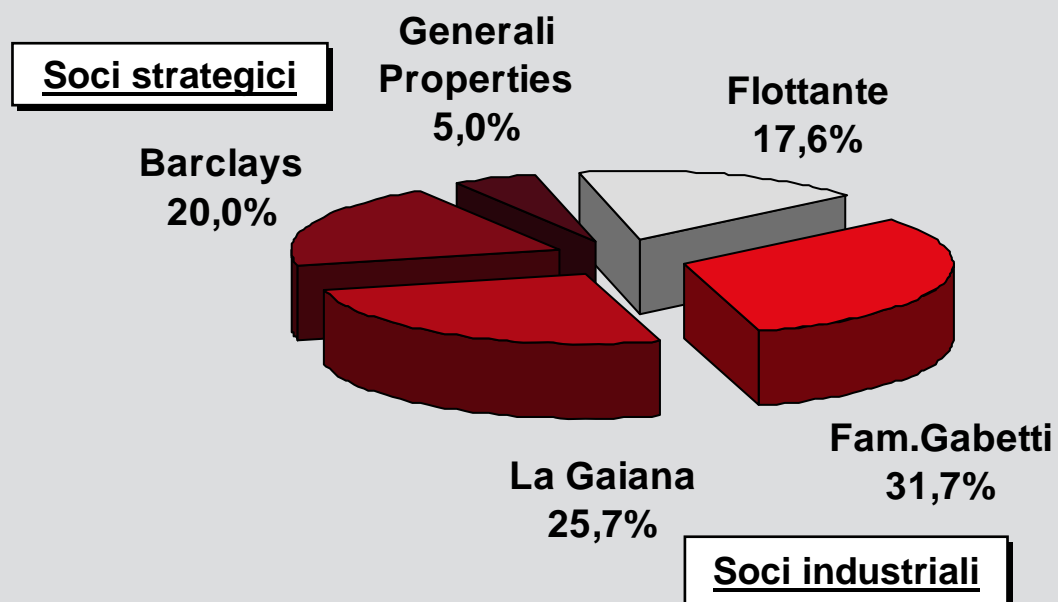
- 67% di brand awareness
- Prestigio e affidabilità gli attributi principali del brand

Ampia gamma di prodotti

- Intermediazione immobiliare residenziale e impresa
- Distribuzione di mutui immobiliari
- Servizi Immobiliari

NELL'ATTUALE COMPAGINE AZIONARIA FIGURANO SOCIETÀ LEADER NEI PROPRI SETTORI DI RIFERIMENTO

Azionariato Gabetti Holding SpA al 31 Gennaio 2006



Il Gruppo Gabetti oggi

L'evoluzione dei mercati di riferimento

La strategia e gli obiettivi del Gruppo Gabetti per il triennio 2006-2008

La strategia e gli obiettivi delle singole linee di business

Conclusioni e Q&A

UN CONTESTO MACROECONOMICO FAVOREVOLE ALLA CRESCITA DEI MERCATI IMMOBILIARI E DI FINANZA IMMOBILIARE

Bassa Crescita del PIL

- 1.46% di crescita media annua del PIL nel periodo 2006-2010

Incertezza del contesto politico

- Permanenza di un'elevata conflittualità politica

Bassi tassi di interesse reali

- Tassi di interesse inferiori al 3% sino al 2008

Basso indebitamento delle famiglie

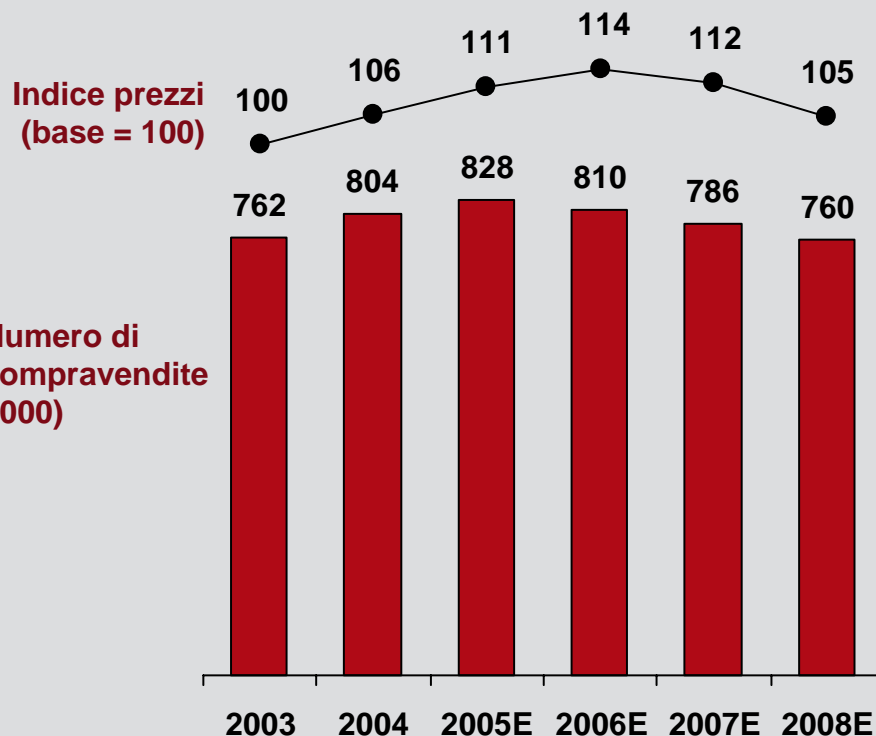
- Indebitamento delle famiglie italiane pari al 13% del PIL rispetto al 25% della Francia, al 54% della Germania e al 70% del Regno Unito

- Gli immobili resteranno l'investimento "rifugio" di riferimento delle famiglie italiane ed una forma di investimento preferenziale per il segmento corporate

- Rendimenti immobiliari competitivi sui rendimenti di prodotti finanziari tradizionali
- 8% annuo la crescita attesa dei mutui
- 14% annuo la crescita attesa dei finanziamenti personali

IN UN MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE IN RALLENTAMENTO, ALCUNI SEGMENTI MANTERRANNO UN FORTE TREND DI CRESCITA

Prezzi medi e compravendite immobiliari residenziali totali sono previsti in calo...



... ma esistono aree geografiche e tipologie di immobili a forte crescita

Aree geografiche

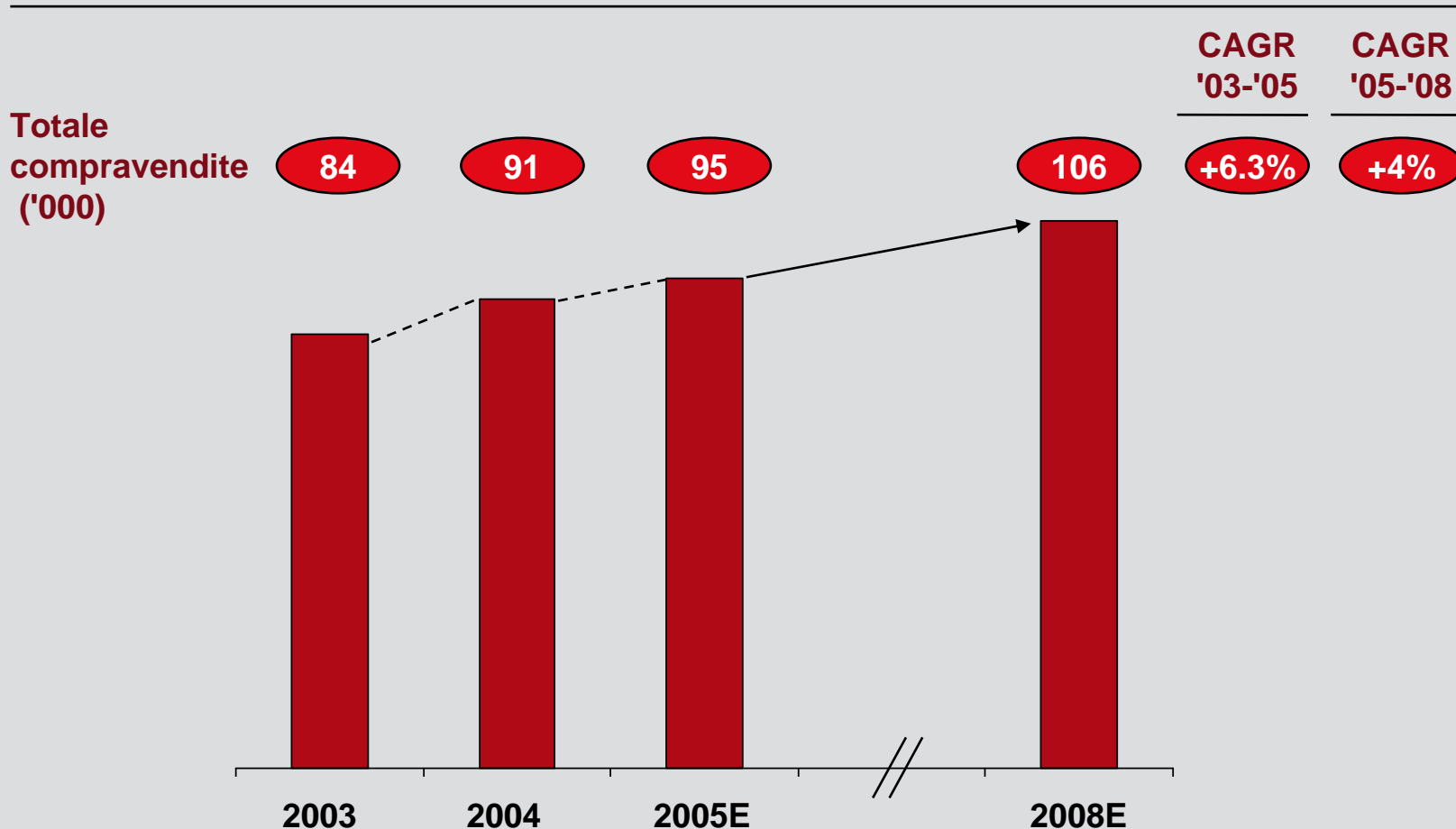
- Centri urbani medio-piccoli
 - Fuga dalle grandi città ormai con prezzi elevati
- Località turistiche
 - Le seconde case come forma di investimento

Tipologie di immobili

- Immobili esclusivi
 - Crescente concentrazione della ricchezza nelle fasce sociali più elevate
- Abitazioni di piccolo taglio
 - Richieste crescenti da parte di giovani coppie e immigrati regolari (solo il 5% degli immigrati in regola è proprietario di casa)

+ 4% ANNUO LA CRESCITA ATTESA DELL'INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE PER L'IMPRESA

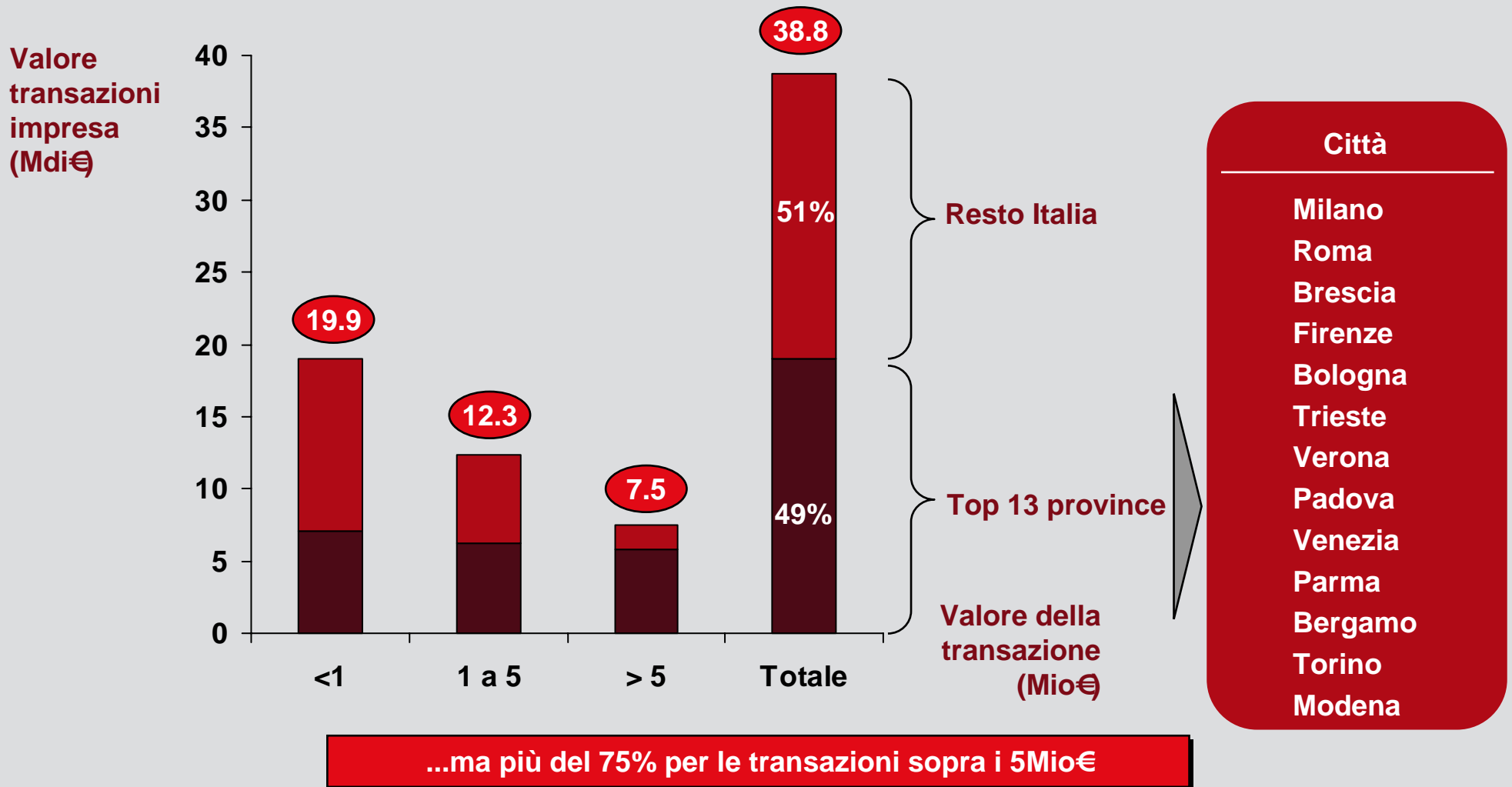
Evoluzione mercato compravendite immobiliari per l'impresa '03-'08



Fonte: Agenzia del Territorio , Scenari Immobiliari

13 PROVINCE RAPPRESENTANO IL 50% DEL MERCATO ITALIANO

Stima valore annuo delle transazioni impresa per dimensione delle transazioni



Fonte: analisi BCG su dati ISTAT e Agenzia del Territorio per il 2004

GLI INVESTITORI ISTITUZIONALI TRAINERANNO LA DOMANDA DI SERVIZI IMMOBILIARI

I servizi immobiliari



Attesa una domanda in forte crescita nei prossimi anni

- 25 000 immobili dello stato ed Enti Pubblici da valorizzare/alienare
- 12 Mld € di patrimonio immobiliare di banche e assicurazioni da valorizzare sotto il profilo reddituale
- Forte crescita attesa dei fondi immobiliari
 - 8 Mld € gli asset gestiti in Italia contro i 30 della Francia e gli 85 della Germania

Forte vantaggio competitivo per chi saprà porsi come full service provider

Due tipologie di operatori oggi sul mercato

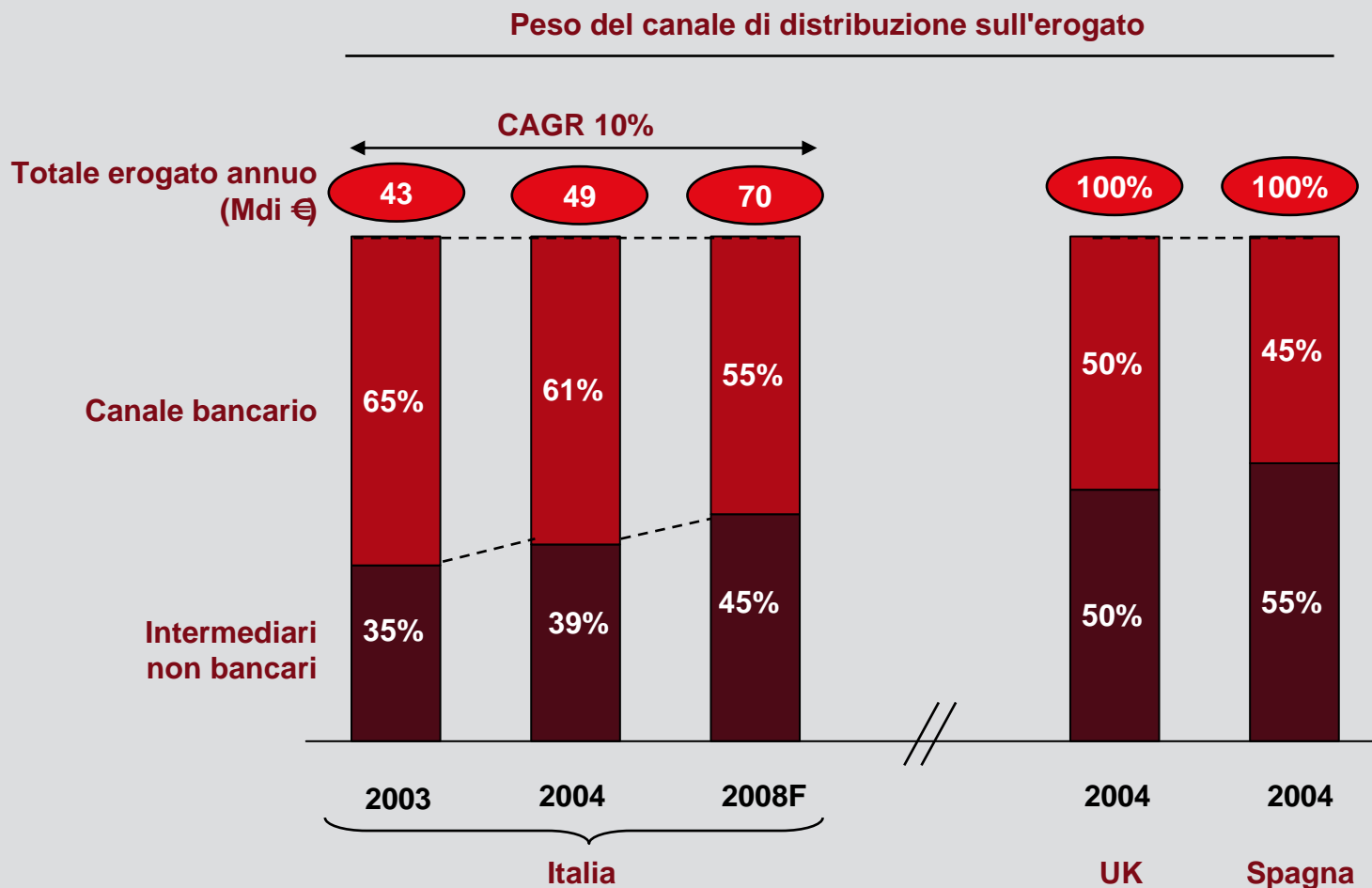
- Service provider specializzati per settori industriali / tipologia di servizio
- Società che offrono un'ampia gamma di servizi in ambito prevalentemente captive

Gestione NPL

- Oltre 100 Mld € stock crediti in sofferenza nel sistema bancario italiano
- Aspettative di crescita della domanda di servizi di gestione NPL nei prossimi anni
 - Aumento cessioni portafogli di sofferenze per effetto IAS e Basilea 2
 - Crescente indebitamento delle famiglie
 - Crescita delle sofferenze a seguito del rialzo, seppur moderato, dei tassi

IL MERCATO DEI MUTUI CRESCERA' E VEDRA' UN MAGGIOR PESO DEGLI INTERMEDIARI NON BANCARI

Tra questi gli intermediari immobiliari stanno conquistando QdM crescenti



Fonte: Assofin, EMF, Banca d'Italia, Databank, Analisi BCG

Il Gruppo Gabetti oggi

L'evoluzione dei mercati di riferimento

La strategia e gli obiettivi del Gruppo Gabetti per il triennio 2006-2008

La strategia e gli obiettivi delle singole linee di business

Conclusioni e Q&A

OBIETTIVO DEL GRUPPO E' IL RAFFORZAMENTO DEI BUSINESS STORICI E L'INGRESSO IN BUSINESS AD ALTO VALORE AGGIUNTO ...

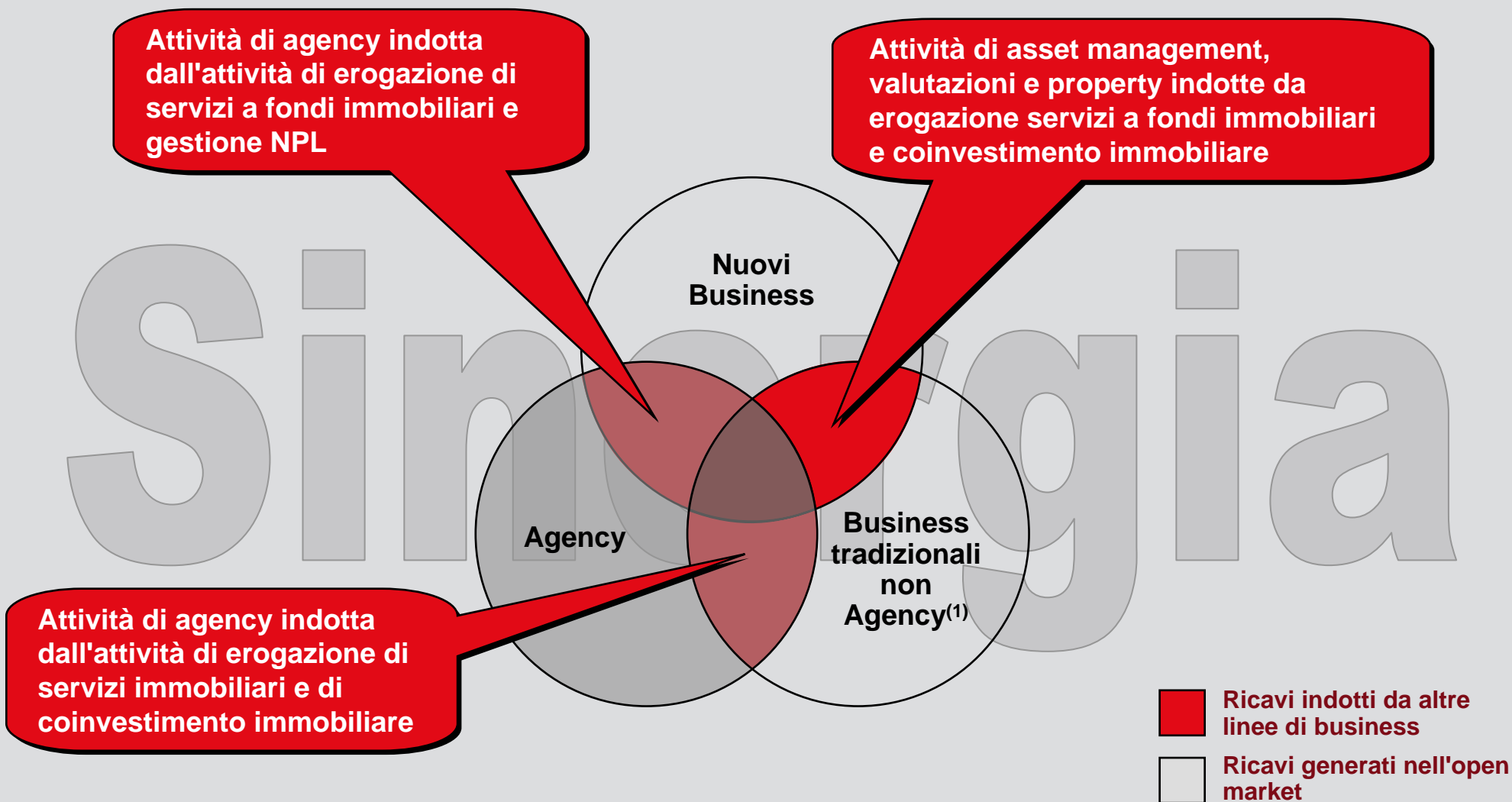
La mission

"Posizionarsi come il primo full service provider italiano nel settore immobiliare per innovazione, capillarità, capacità, credibilità, affidabilità e trasparenza"

Le direttrici di crescita

- 1 Rafforzare i business storici**
 - Agency Retail
 - Agency Corporate
 - Attività di Coinvestimento immobiliare
 - Valutazioni
 - Servizi Finanziari Retail
- 2 Crescere in nuovi business per vie interne**
 - Advisory e Asset management
 - Servizi a fondi immobiliari
 - Gestione portafogli NPL
- 3 E per acquisizione/integrazione di team o società**
 - Servizi Finanziari Corporate
 - Servizi tecnici

... FACENDO LEVA SULLE SINERGIE OTTENIBILI DALLA PRESENZA DI UNA GAMMA PRODOTTI COMPLETA



(1) Compresi Servizi Finanziari Retail; i Servizi Finanziari Corporate sono inclusi nei nuovi business

DEFINITE STRATEGIE SPECIFICHE PER SINGOLA LINEA DI BUSINESS (I)

Agency
Retail

Mantenimento del modello di “rete mista” con quota in proprietà e quota in franchising, secondo un approccio di gestione unitaria

- 1 Consolidamento della rete retail diretta**
 - Incremento della produttività delle agenzie attraverso un maggior focus commerciale delle risorse
 - Allargamento attività alle transazioni di immobili ad uso diverso dal residenziale sino a 1 Mio € (area denominata “small business”)
 - Riorganizzazione dei punti già attivi sul territorio e nuove aperture mirate (10 nel triennio)
- 2 Forte potenziamento della rete in franchising**
 - Apertura di 280 nuove agenzie operative entro il 2008
 - Allargamento attività alle transazioni di immobili ad uso diverso dal residenziale sino a 1 Mio € (area denominata “small business”)
- 3 Forte rafforzamento del marchio "SantAndrea" per presidiare il segmento degli immobili esclusivi in contesti territoriali di particolare interesse**

DEFINITE STRATEGIE SPECIFICHE PER SINGOLA LINEA DI BUSINESS (II)

Agency Corporate

Mantenimento del presidio territoriale con finalità di copertura di due macro aree di business: “Mid accounts” (il mercato secondario) e “Large Accounts” (il mercato di riferimento)

- 1 **Rifocalizzazione della struttura corporate su transazioni di importo > 1Mio€**
- 2 **Presidio delle aree a maggiore attrattività attraverso filiali corporate dedicate (Milano, Roma, Firenze, Brescia, Bologna, Padova, Bergamo, Torino, Bari, Napoli, Palermo)**
- 3 **Massimizzazione delle sinergie di Gruppo attraverso la creazione di Key Account Managers dedicati ai clienti chiave**

Servizi Finanziari

Grande investimento nella creazione di una linea di business dedicata alla intermediazione creditizia e finanziaria in ottica di rappresentatività multibrand in ambito di architettura aperta

- 1 **Ulteriore crescita nel mercato dell'intermediazione mutui retail attraverso la creazione di una rete di credit broker di nuova generazione**
- 2 **Ingresso nel mercato dei finanziamenti delle transazioni immobiliari corporate attraverso l'integrazione nel gruppo Gabetti di realtà già operanti nel settore**

DEFINITE STRATEGIE SPECIFICHE PER SINGOLA LINEA DI BUSINESS (III)

**Servizi Immobiliari
(Advisory, Asset Management, valutazioni)**

Presenza nel mercato dei servizi immobiliari ad alto valore aggiunto azionando le forti sinergie infragruppo

1

- **Advisory:** azionare le relazioni consolidate e svilupparne di nuove per crescere nel mercato dei top accounts (property companies, enti, fondi pensione, fondi risparmio, banche ed assicurazioni)

2

- **Asset management:** consolidare e sviluppare capacità di gestione di patrimoni complessi sottesi da attività di coinvestimento immobiliare

3

- **Valutazioni:** rafforzamento della leadership tramite la ridefinizione del modello di business, focalizzando il centro di competenza già presente in azienda sulle attività gestionali a valore aggiunto e valorizzando la rete territoriale per le attività operative connesse

**Servizi tecnici
(due diligence tecniche e ambientali, building, facility, project e property management)**

Completamento della gamma servizi immobiliari con componenti di natura tecnica fortemente sinergiche alle altre linee di business aziendali

1

- **Raggiungimento della leadership in tempi rapidi, anche attraverso l'acquisizione di primarie società del settore**

DEFINITE STRATEGIE SPECIFICHE PER SINGOLA LINEA DI BUSINESS (IV)

Servizi a Fondi immobiliari

Focus commerciale finalizzato allo sviluppo del business indotto dei servizi immobiliari con disponibilità alla partecipazione azionaria

1

- Creazione di una struttura dedicata al presidio commerciale e di prodotto del settore

Gestione NPL

Posizionamento di mid range con ottica di massima valorizzazione delle sinergie intercompany

1

- Realizzazione di accordi strategici con primari istituti di credito italiani ed aziende finanziarie estere

2

- Creazione di un team dedicato, rafforzando la struttura esistente con risorse dotate di competenze specifiche di settore

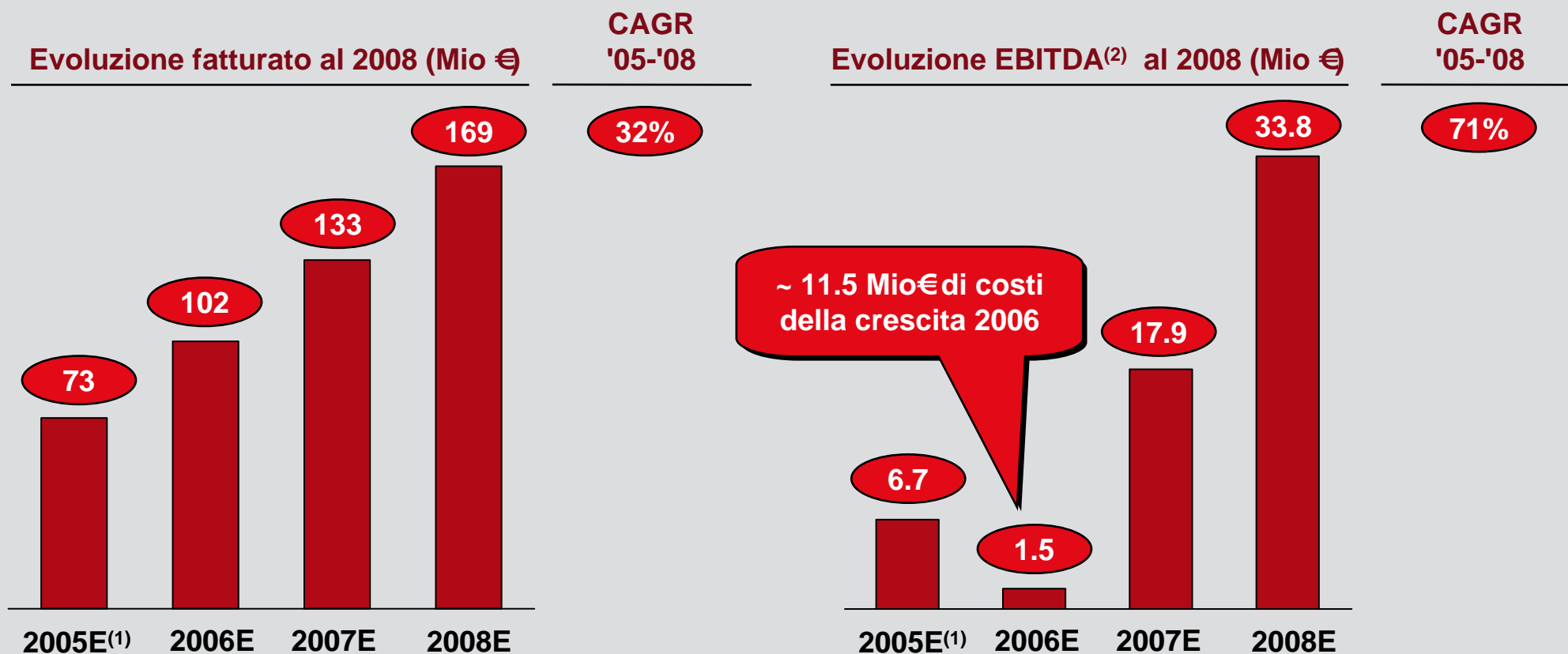
Attività di coinvestimento immobiliare

Disponibilità alla cointeressenza di partecipazione ad iniziative di capitale, finalizzata allo sviluppo del business indotto dei servizi immobiliari

1

- Razionalizzazione delle attività di partecipazione, privilegiando partecipazioni minoritarie in un numero anche elevato di operazioni

~170 MIO€ DI FATTURATO E ~34 MIO€ DI EBITDA GLI OBIETTIVI DEL GRUPPO AL 2008



Ulteriore crescita di fatturato ed EBITDA nel 2009-2010 per l'entrata a regime dei business Agency e Servizi Finanziari

(1) Escluso fatturato ed EBITDA dei veicoli di trading in quanto attività non ricorrenti

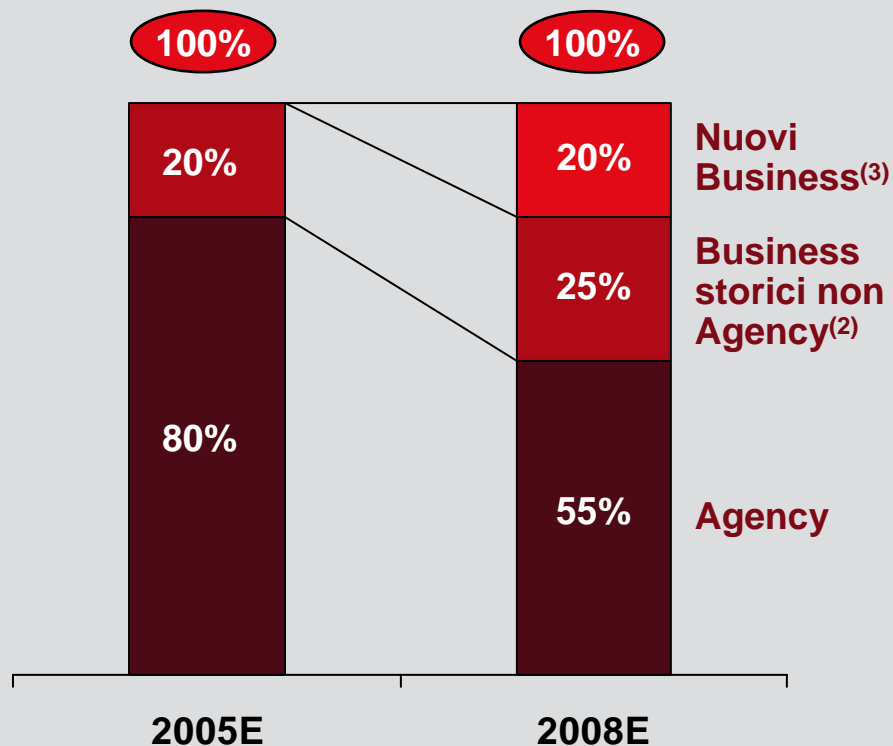
(2) Incluso portafoglio mutui di proprietà Gabetti. EBITDA post costi Holding, che sono pari a: 8.4 Mio€ nel 2005, 13.3 Mio€ nel 2006, 13.2 Mio€ nel 2007, 12.6 Mio€ nel 2008

Nota: le attività di coinvestimento immobiliare sono consolidate a livello di margine e non di fatturato

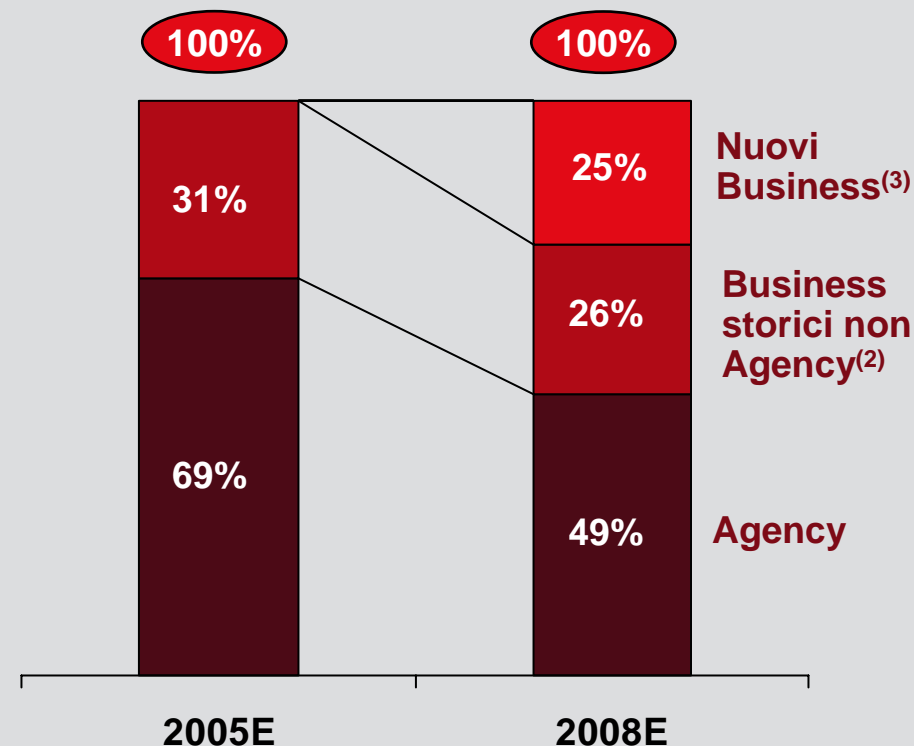
SIGNIFICATIVO RIBILANCIAMENTO NEL MIX DEI RICAVI E DELLA REDDITIVITÀ

Nel 2008 il 45% del fatturato e il 51% dell'EBITDA sarà generato da business non Agency

Fatturato Gruppo Gabetti 2008 vs. 2005
(Mio €)



EBITDA Gruppo Gabetti⁽¹⁾ 2008 vs. 2005
(Mio €)



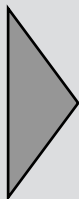
(1) EBITDA ante costi holding ed incluso portafoglio mutui di proprietà Gabetti. L'utile da partecipazioni in attività di coinvestimento è incluso a livello di EBITDA

(2) Coinvestimento immobiliare, Valutazioni, Servizi finanziari retail

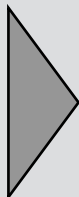
(3) Servizi finanziari corporate, Advisory, Asset Management, Servizi Tecnici, Servizi a fondi Immobiliari, NPL

GLI INDICI FINANZIARI EVIDENZIANO UNA FORTE CREAZIONE DI VALORE NEL TRIENNIO

ROE
(Utile netto /
Patrimonio Netto)



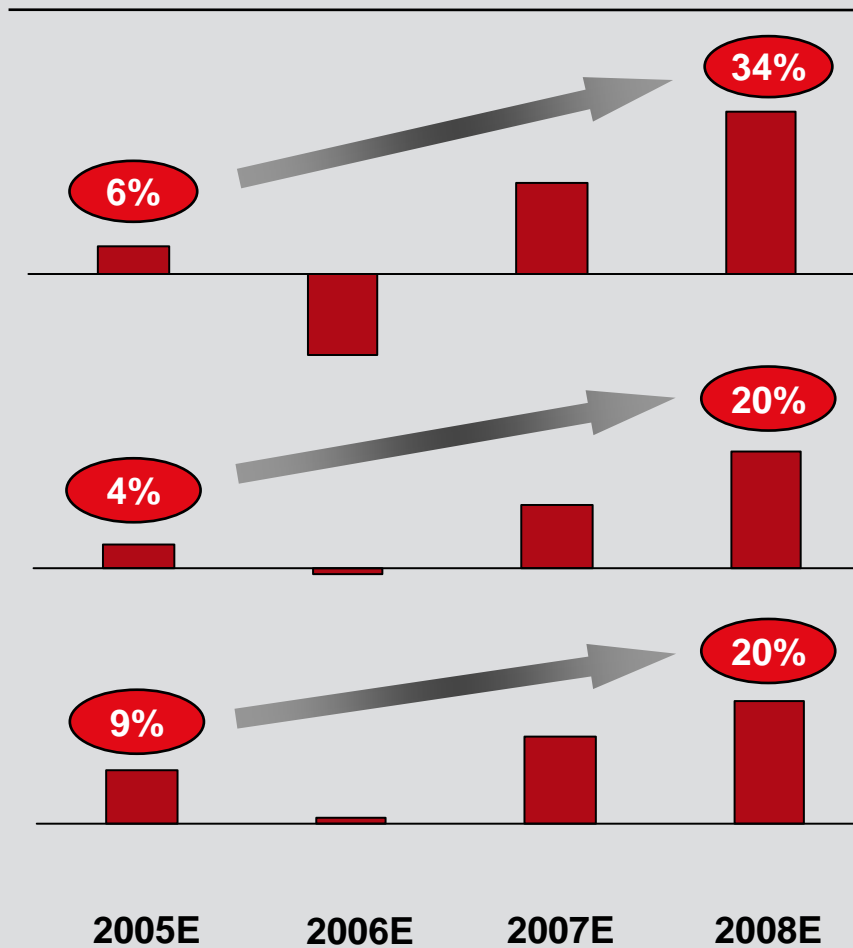
ROI
(EBIT /
Investimenti)



ROS
(EBITDA / Ricavi)



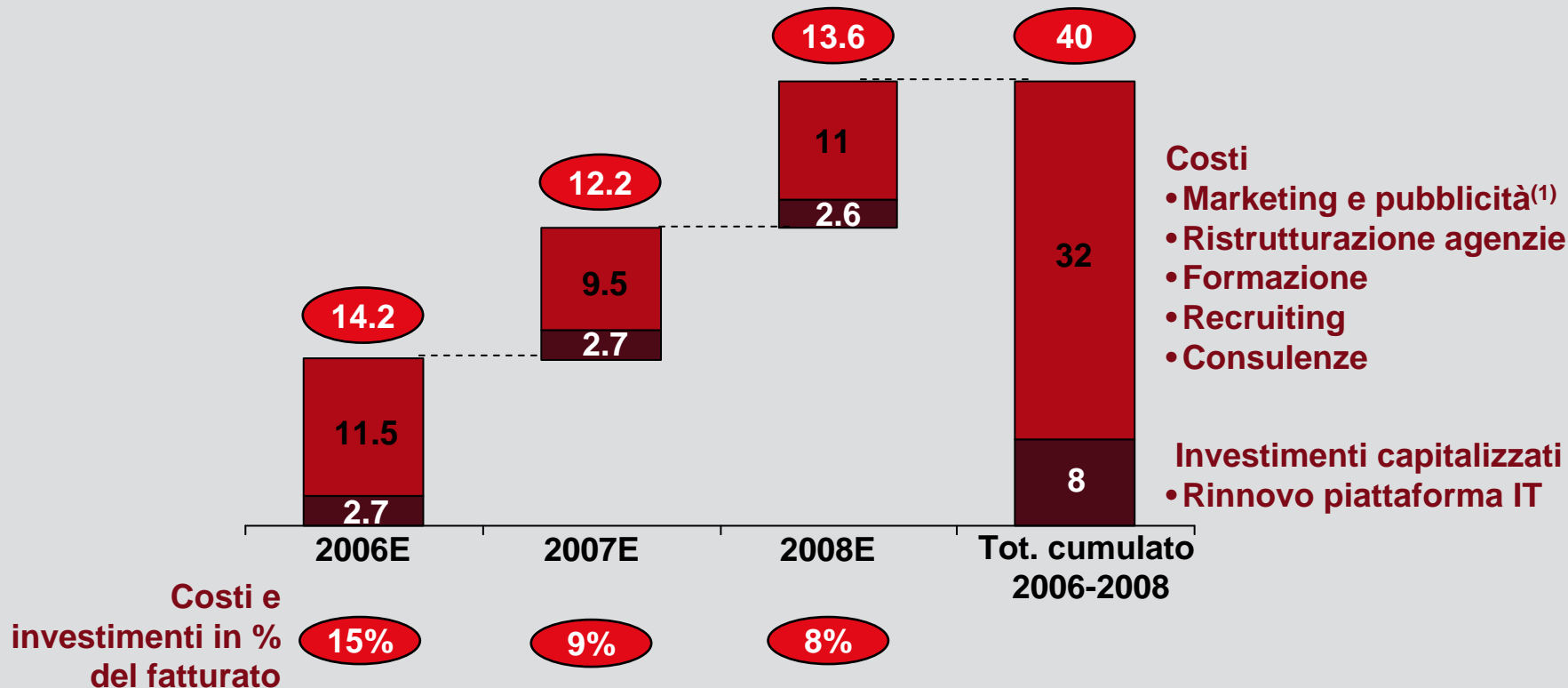
Andamento degli indici (2005-2008)



IL RAGGIUNGIMENTO DI TALI OBIETTIVI RICHIEDERA' INGENTI INVESTIMENTI ...

Costi a supporto della crescita ed investimenti 2006-2008 (Mio €)

Andamento costi e investimenti



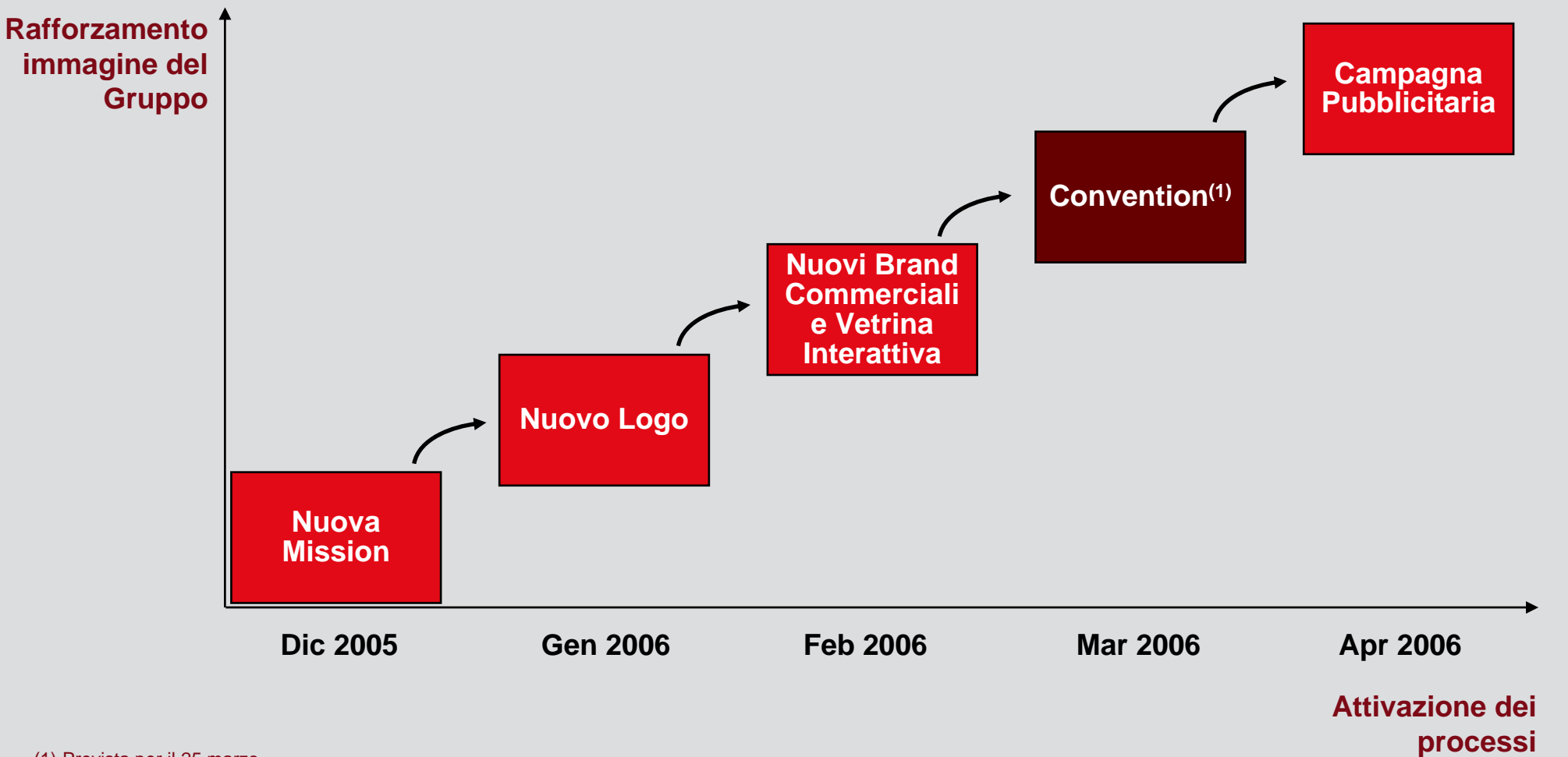
Andamento debito operativo



(1) Includono convention aziendale e pubblicità istituzionale

... E LA DEFINIZIONE DI UNA NUOVA IMMAGINE SOCIETARIA

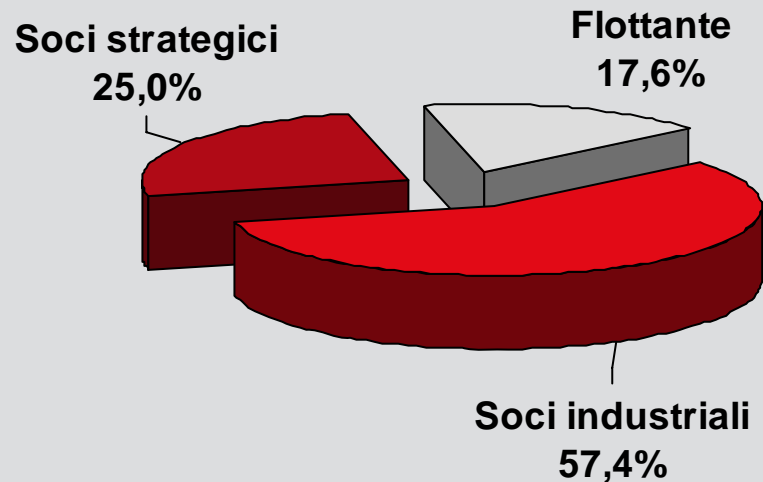
La strategia di rilancio dell'immagine del Gruppo



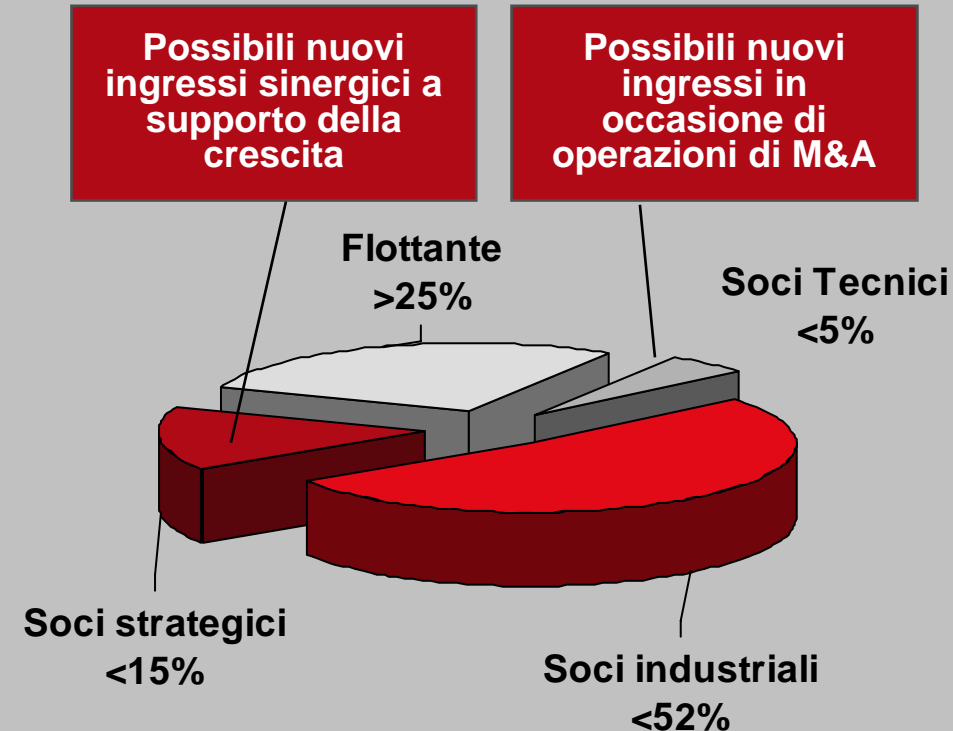
(1) Prevista per il 25 marzo

SOCI TECNICI E NUOVI SOCI STRATEGICI POTRANNO ENTRARE A FAR PARTE DELL'AZIONARIATO PER RAFFORZARE IL GRUPPO

L'azionariato oggi...



... e la sua evoluzione nei prossimi anni



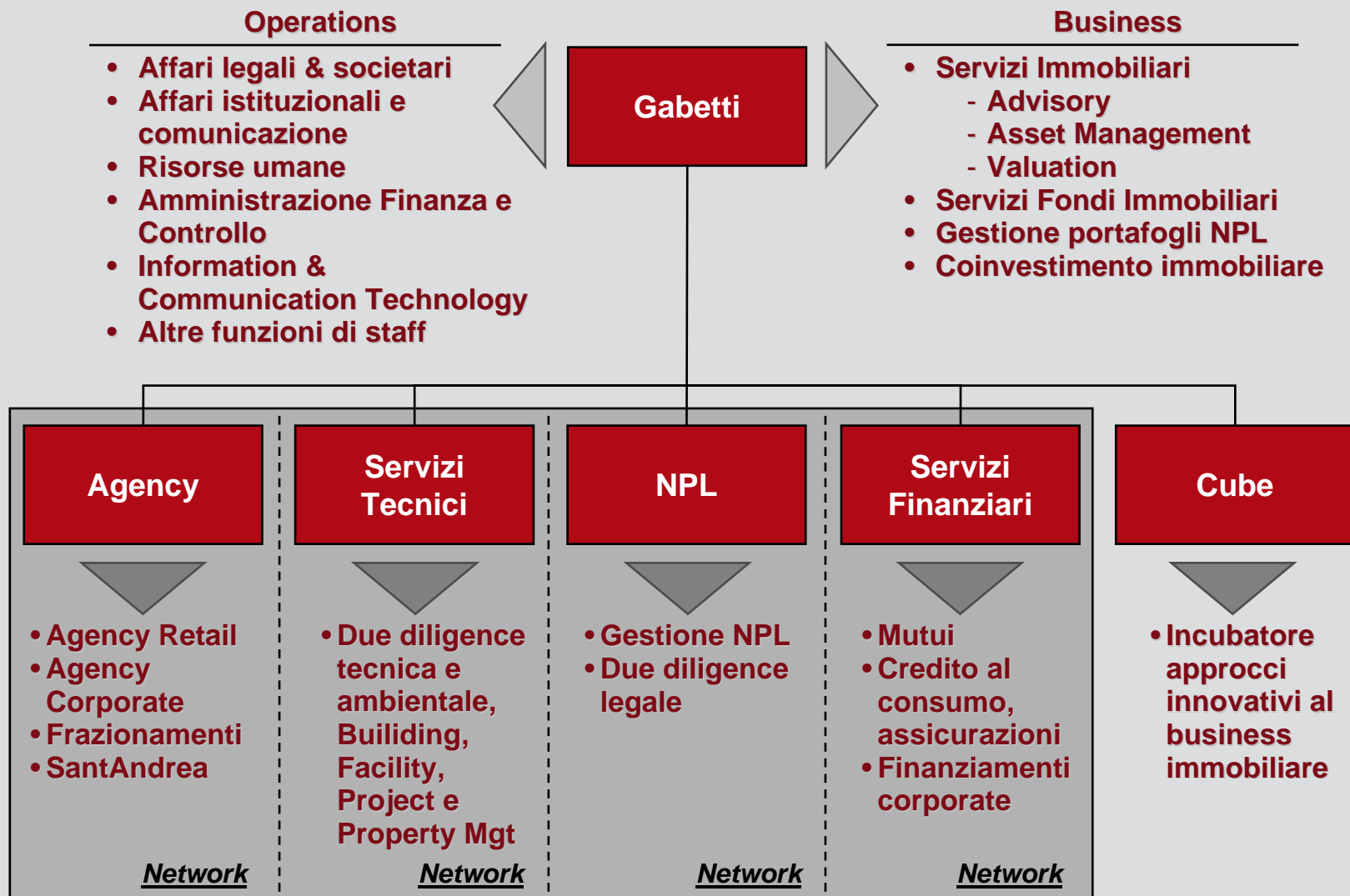
Obiettivo: ingresso nel segmento STAR di Borsa Italiana

PREVISTA UNA NUOVA STRUTTURA ORGANIZZATIVA

Una holding di servizi e coordinamento attività ad alto valore aggiunto e 5 società operative

Holding di servizi e attività immobiliari ad elevato valore aggiunto

Società-network e incubatore nuovi business



Nota: I nomi delle società-network sono solo rappresentativi del business svolto e non coincidono con i brand commerciali che saranno adottati

FONDAMENTALE IL RUOLO DEL CAPITALE INTELLETTUALE NELLA NUOVA STRATEGIA

- **Gabetti è consapevole che il Capitale Intellettuale è un asset fondamentale ed un fattore chiave di successo della sua evoluzione strategica**
- **A tal fine intende investire ulteriormente per allineare le competenze esistenti ed attrarne di nuove, con il proposito di diventare in breve tempo "Employer of Choice" e punto di riferimento per i migliori talenti del settore**
- **Questi investimenti vogliono contribuire in maniera determinante all'Embedded Value del Gruppo**

GIA' AVVIATO IL RAFFORZAMENTO DELLE RISORSE UMANE DEL GRUPPO

Top management

Rinnovato il top management con l'inserimento di professionisti provenienti da primarie società del settore immobiliare



Maurizio Monteverdi
A.D. Gabetti Holding



Filippo Cartareggia
A.D. Gabetti SpA

Dirigenti e Quadri

Già svolto l'assessment di 70 risorse senior per costruire piani di sviluppo e valorizzare tutte le figure chiave dell'Azienda

In corso di progettazione il piano di formazione per i key people incluso tutto il personale di vendita nel solco della tradizione della Scuola e del metodo Gabetti

- Avvalendosi di contributi e best practice provenienti dall'estero
- Formando una classe manageriale capace di gestire la sfida del cambiamento e di costituire gli opinion leader del mercato immobiliare di domani

Già avviato il disegno di nuovi sistemi di incentivazione specifici per ruolo


ULTERIORI OPPORTUNITÀ DI CRESCITA: GABETTI CUBE IL LABORATORIO DI RICERCA E DI INNOVAZIONE DEL GRUPPO...

Gabetti Cube: un incubatore di idee innovative...

...Da tradurre in concrete iniziative di business

Un incubatore di idee innovative che facendo leva sulla creatività ed il "lateral thinking" sia in grado di

- **Far cogliere tempestivamente al Gruppo Gabetti le maggiori tendenze in atto in ambiti "vicini" al proprio contesto di riferimento**
- **Generare opportunità di business in settori sinora inesplorati**



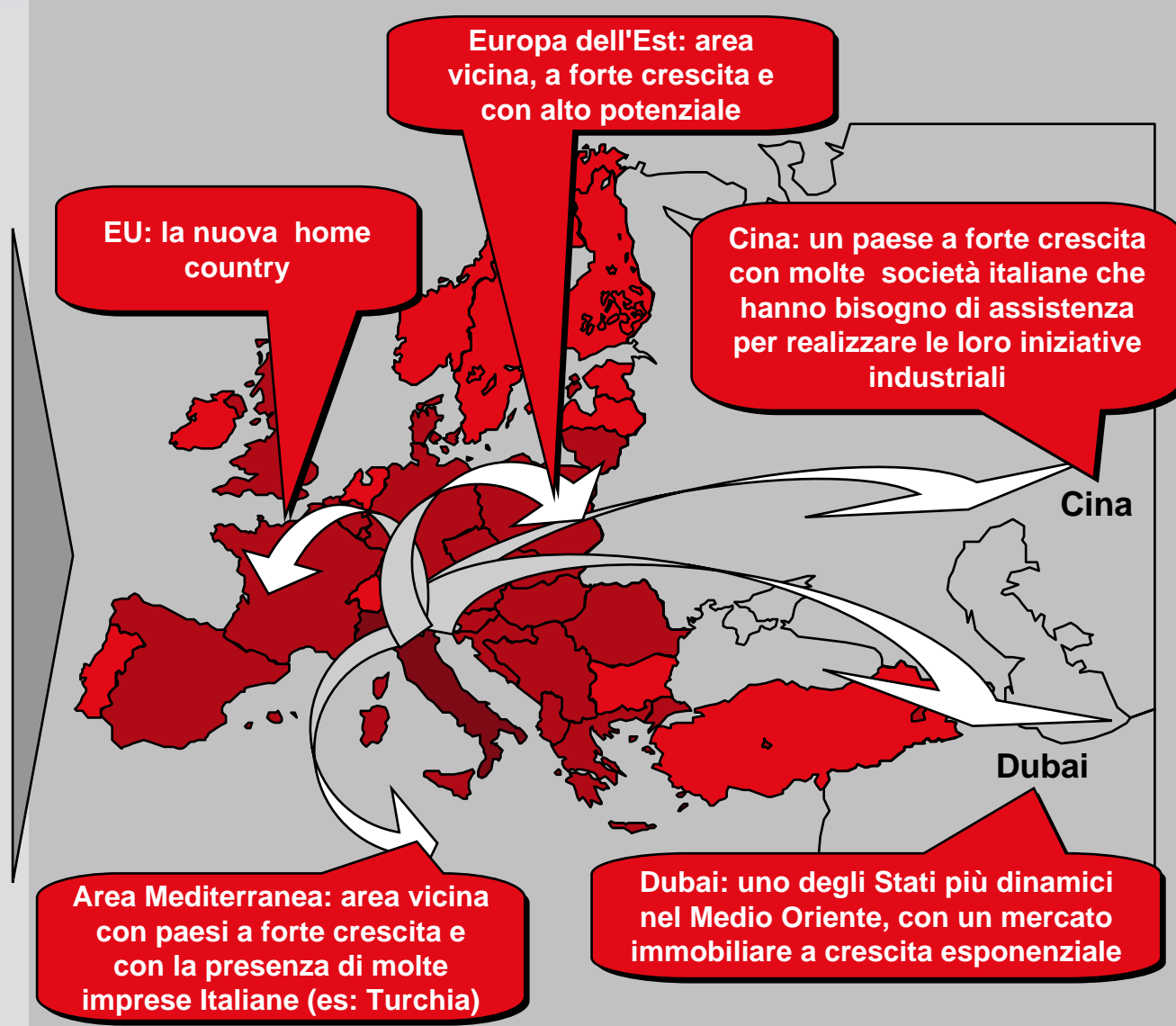
Le iniziative che prendono la forma di business consolidato vengono trasferite all'interno della struttura societaria per diventare prodotto di linea

... L'ESPORTAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS NEI MERCATI ESTERI

La dimensione aziendale è ormai un fattore critico di successo

Il mercato immobiliare italiano risulterà inadeguato rispetto alle esigenze degli investitori

L'effetto globalizzazione impone una capacità di cross-border assistance



Il Gruppo Gabetti oggi

L'evoluzione dei mercati di riferimento

La strategia e gli obiettivi del Gruppo Gabetti per il triennio 2006-2008

La strategia e gli obiettivi delle singole linee di business

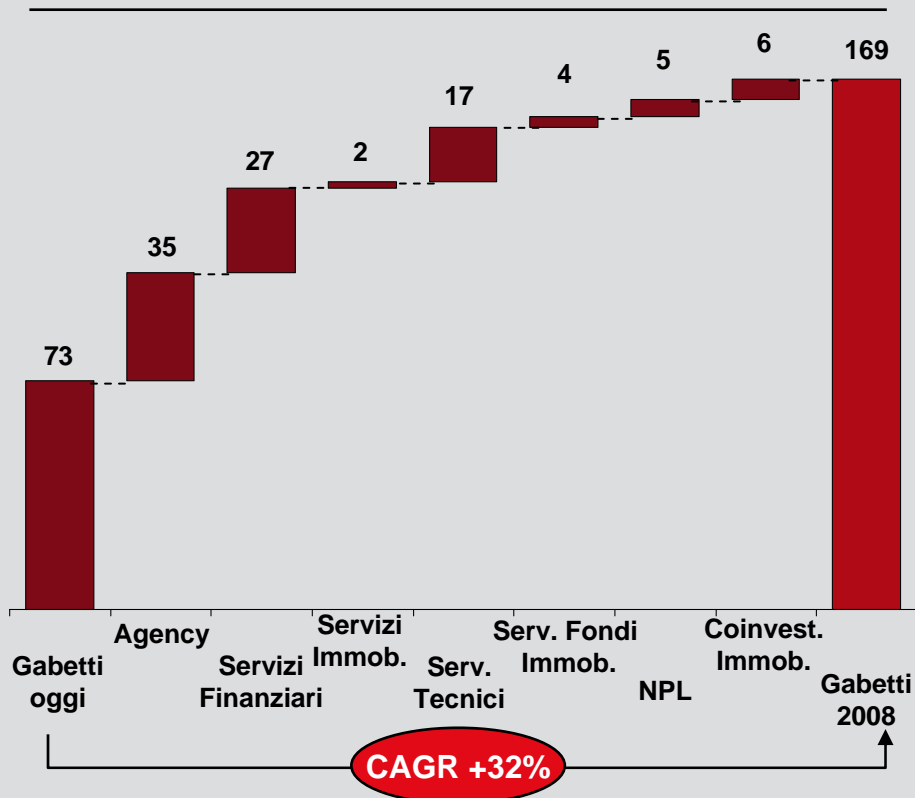
Conclusioni e Q&A

IL POSIZIONAMENTO OBIETTIVO PER SINGOLA LINEA DI BUSINESS

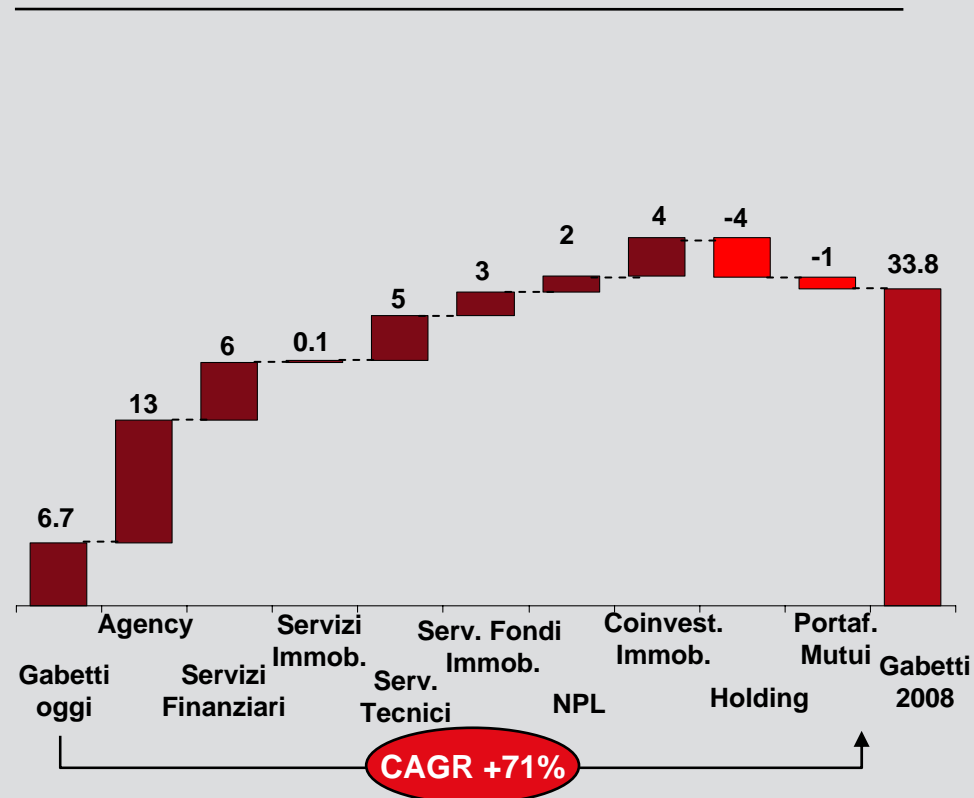
Linea di business		Posizionamento obiettivo
AGENCY RETAIL	▶	Leadership
AGENCY CORPORATE	▶	Leadership
SERVIZI FINANZIARI	▶	Leadership
SERVIZI IMMOBILIARI	▶	Mid range
SERVIZI TECNICI	▶	Leadership
SERVIZI A FONDI IMMOBILIARI	▶	Mid range
GESTIONE NPL	▶	Mid range
COINVESTIMENTO IMMOBILIARE	▶	Mid range

IL CONTRIBUTO DELLE SINGOLE LINEE DI BUSINESS ALLO SVILUPPO DEL FATTURATO E DELL'EBITDA DAL 2005 AL 2008

Fatturato (Mio €)



EBITDA (Mio €)

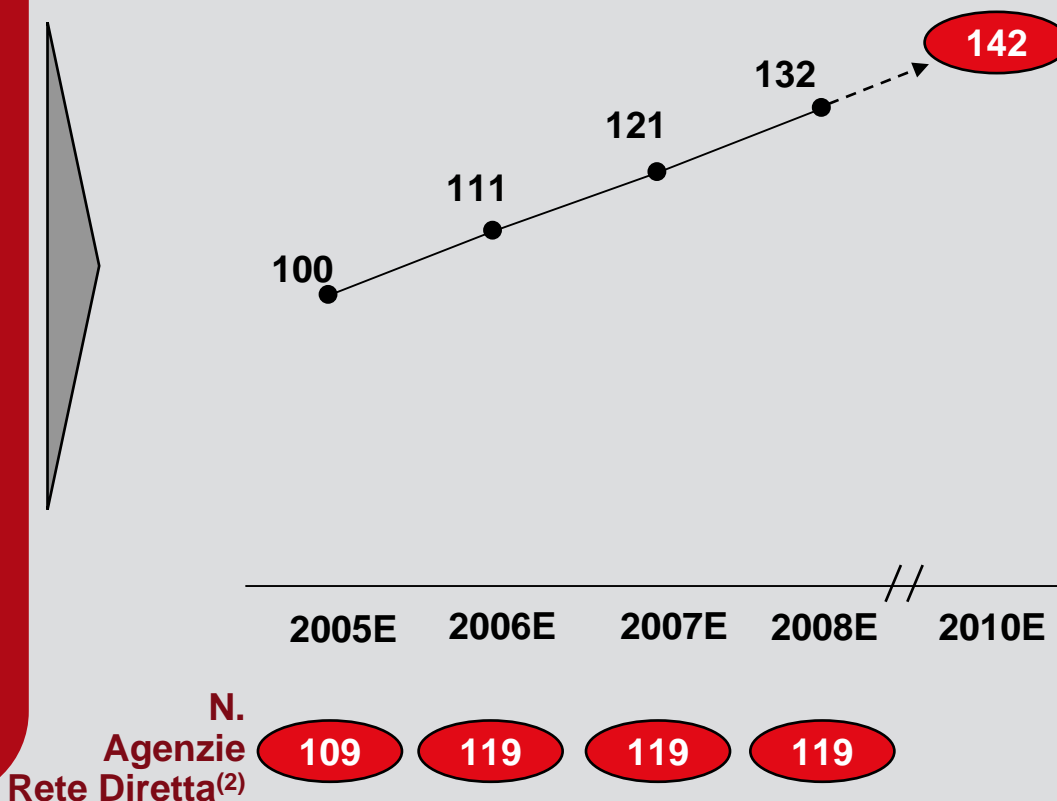


Note: Nelle voci "Fondi" e "Attività di investimento immobiliare" i Ricavi e l'EBITDA generati dai servizi indotti sono stati inclusi nei risultati dei business originanti

Azioni

1. **Riorganizzazione dei punti già attivi con nuove aperture mirate**
 - Con sole 10 nuove aperture da completarsi nel 2006 per il presidio strategico del territorio
2. **Allargamento della tipologia di immobili intermediati**
 - Da solo residenziale all'intero spettro degli usi diversi, con limite di valore 1 Mio € (area denominata "small business")
3. **Focalizzazione sul mercato delle locazioni**
 - Obiettivo incremento numero operazioni +10% annuo
4. **Ridisegno sistema di incentivazione delle risorse umane impiegate**

Evoluzione produttività media per agenzia
(numero indice transazioni annue⁽¹⁾, base 2005 = 100)



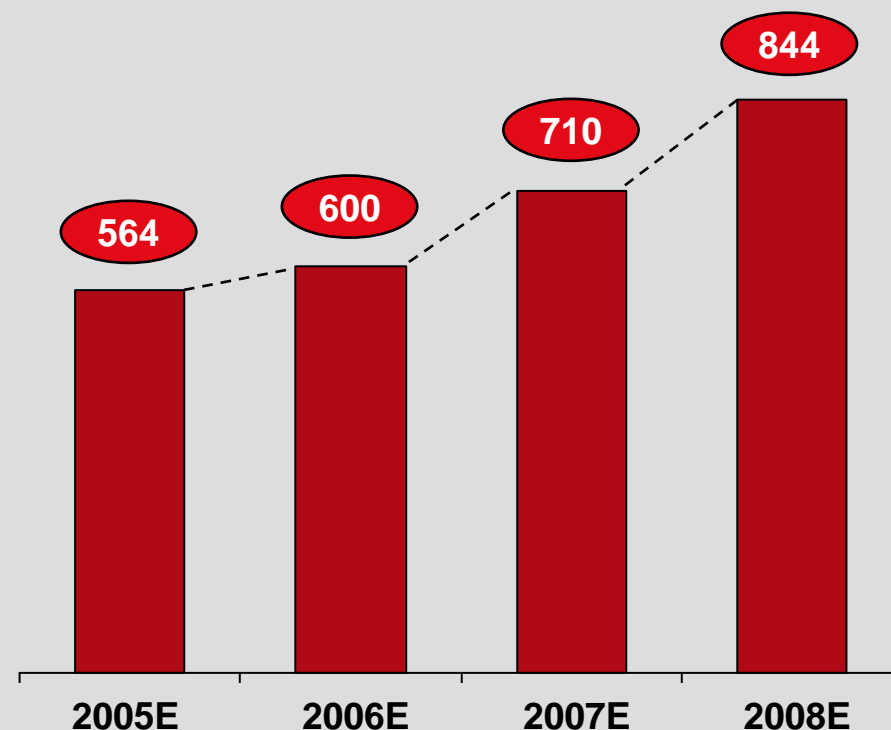
(1) Solo transazioni retail residenziale (small business non incluso)

(2) Escluse Agenzie Sant'Andrea e small business

Azioni

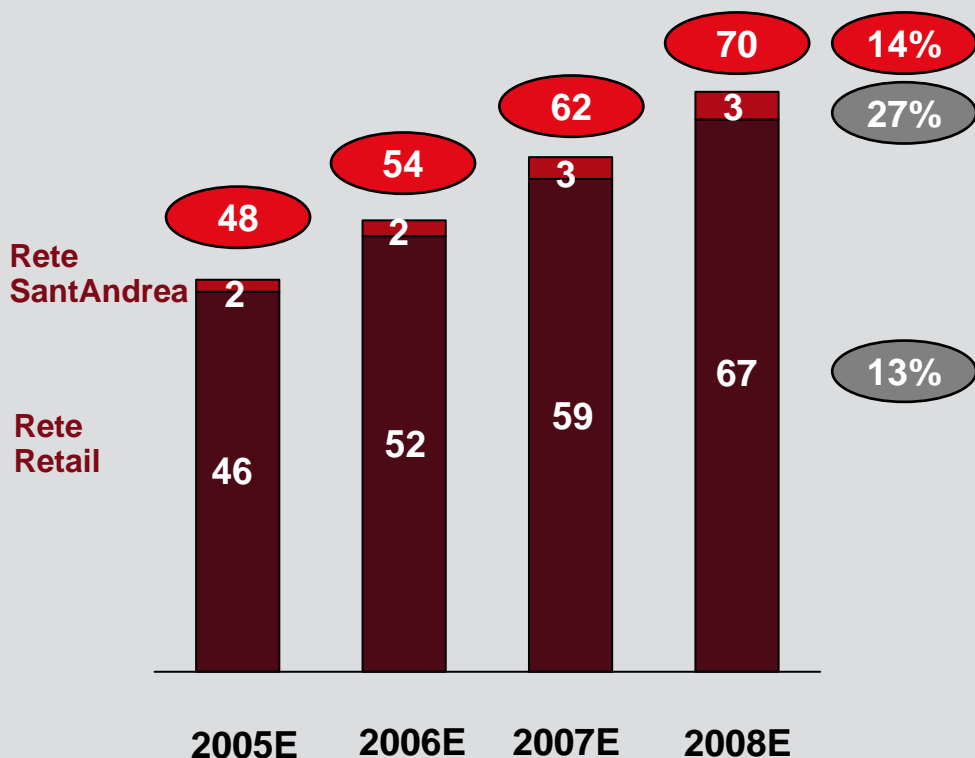
1. **Apertura di 280 nuove agenzie operative entro il 2008, privilegiando**
 - Aree urbane non ancora presidiate adeguatamente
 - Aree geografiche a forte crescita (centri urbani medio-piccoli, località turistiche, periferie con immobili di taglio medio piccolo)
2. **Aumento spesa di pubblicità e marketing operativo e realizzazione di campagne pubblicitarie mirate**
 - + 5.2 Mio€ nel 2006
3. **Creazione di un team di 15 risorse dedicate al reclutamento dei nuovi affiliati**
4. **Allargamento della tipologia di immobili intermediati**
 - Da solo residenziale all'intero spettro degli usi diversi, con limite di valore 1 Mio € (area denominata "small business")

Numero di agenzie operative franchising



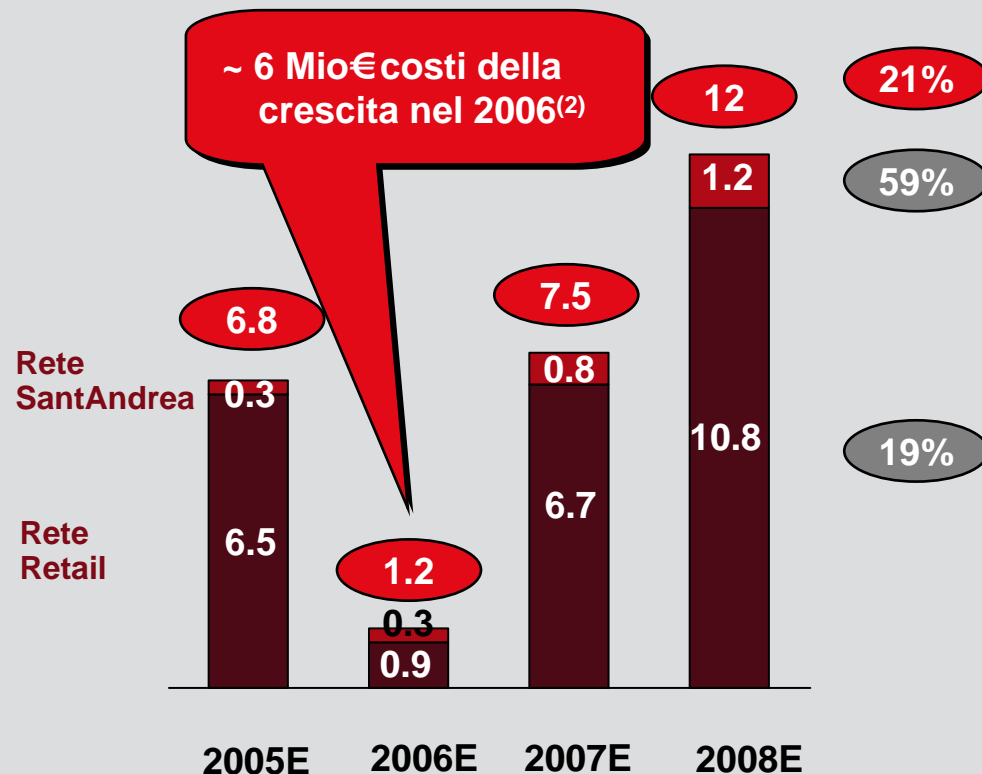
Evoluzione fatturato al 2008 (€ Mio)

CAGR
'05-'08



Evoluzione EBITDA⁽¹⁾ al 2008 (€ Mio)

CAGR
'05-'08



Ulteriore crescita della redditività attesa nel 2009 grazie all'entrata a regime dell'operatività

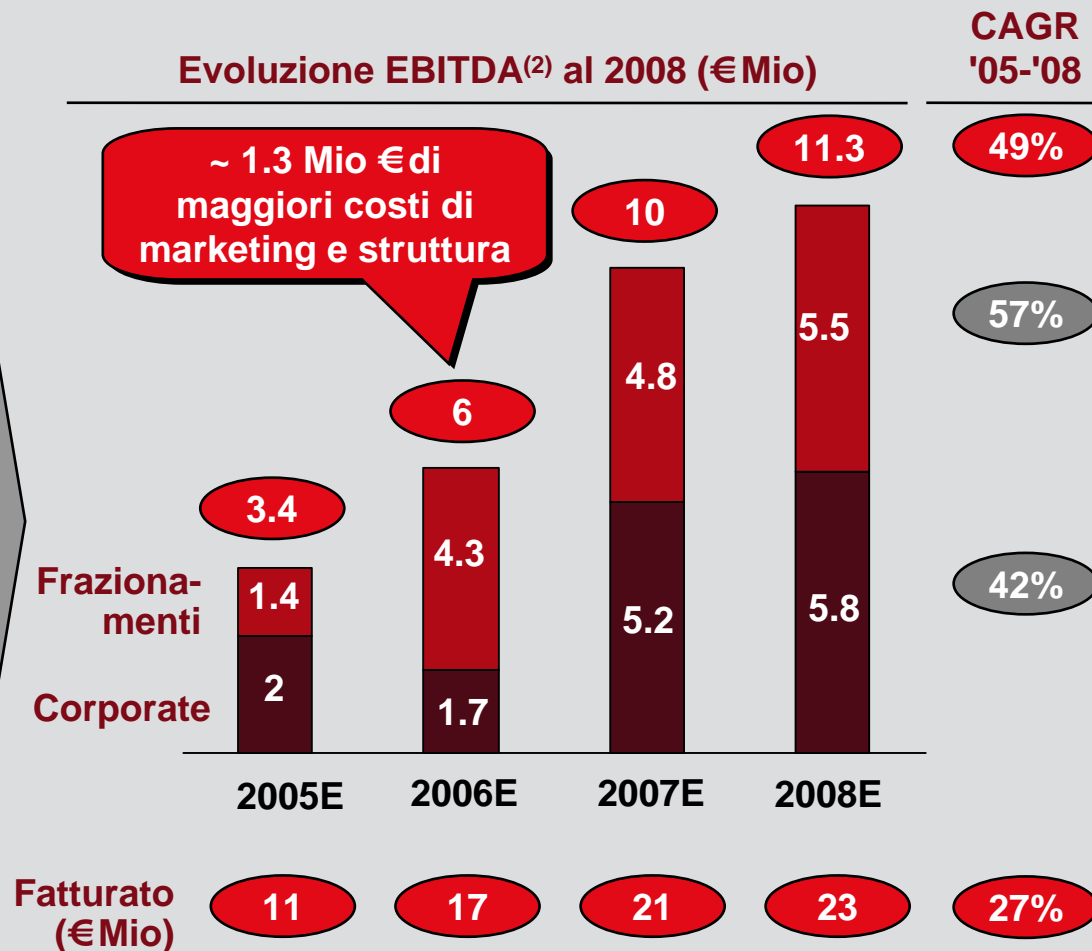
(1) Ante costi holding. (2) Marketing e pubblicità, formazione, apertura nuove agenzie

Fonte: Gabetti Holding, analisi BCG

Azioni

1. Riorganizzazione della rete di agenzie dedicate per il presidio delle aree a maggior attrattività
 - 11 agenzie operative
2. Rafforzamento del management
 - Inserito un nuovo responsabile di business
 - Reclutate figure senior
 - Identificate risorse interne a maggior potenziale
3. Creazione di Key Account Manager dedicati ai clienti chiave per la massimizzazione delle sinergie di Gruppo
4. Formazione della attuale forza vendita Gabetti Impresa
5. Forte sviluppo del business Frazionamenti

Evoluzione EBITDA⁽²⁾ al 2008 (€Mio)



(1) Ante costi holding

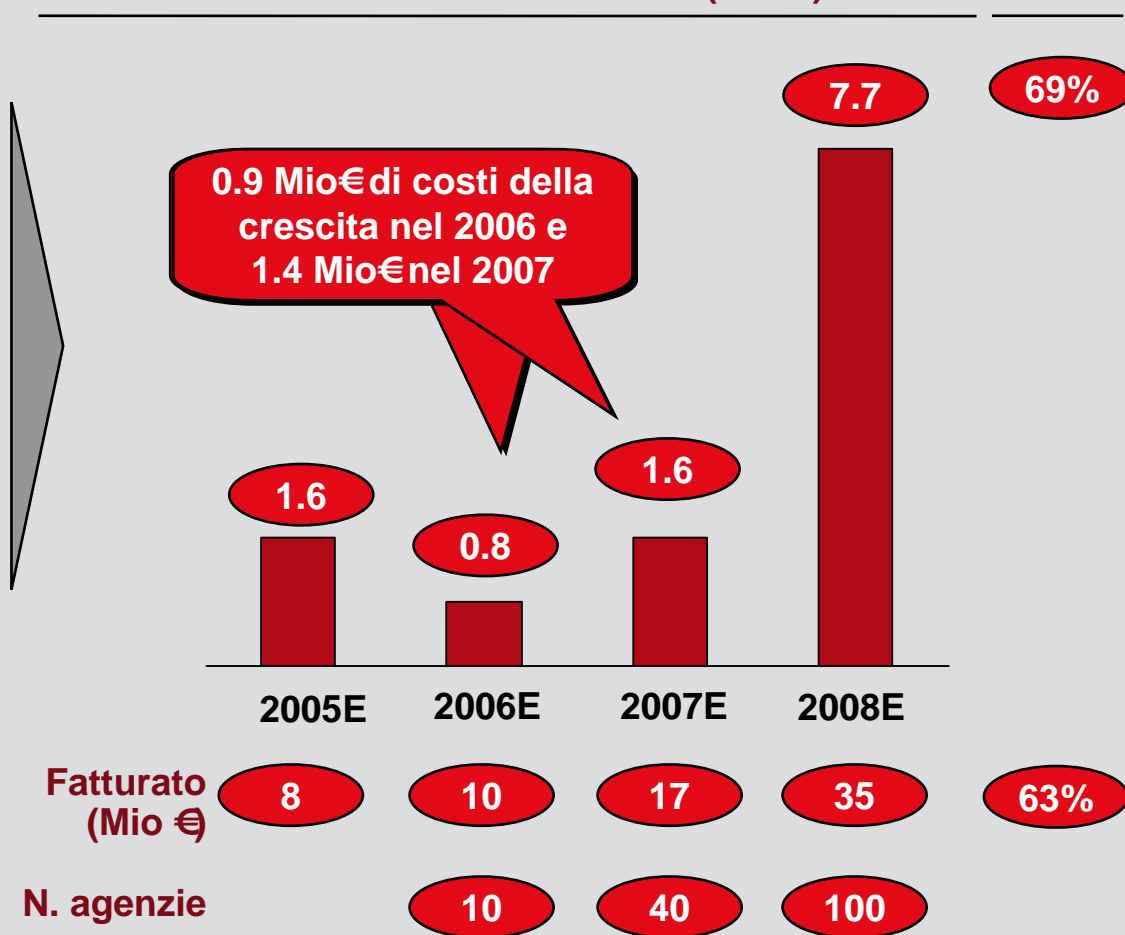
(2) Mercato "principale" costituito dalle transazioni superiori a 20 Mio€; mercato "secondario" costituito dalle transazioni comprese tra 1 e 20Mio€

Azioni

- Sviluppo di una rete di 100 agenzie finanziarie di nuova generazione**
 - Offerta di prodotti multibrand
 - Possibile estensione gamma prodotti (finanziamenti non garantiti da ipoteca, assicurazioni, credito al consumo, leasing)
 - Prossimità con agenzie immobiliari
- Allo studio l'integrazione in Gabetti di un team di manager e consulenti finanziari già attivo nel settore dei finanziamenti corporate su immobili ad uso non abitativo ed in grado di supportare lo sviluppo nell'ambito del retail**

Evoluzione EBITDA⁽¹⁾ al 2008 (€Mio)

CAGR
'05-'08

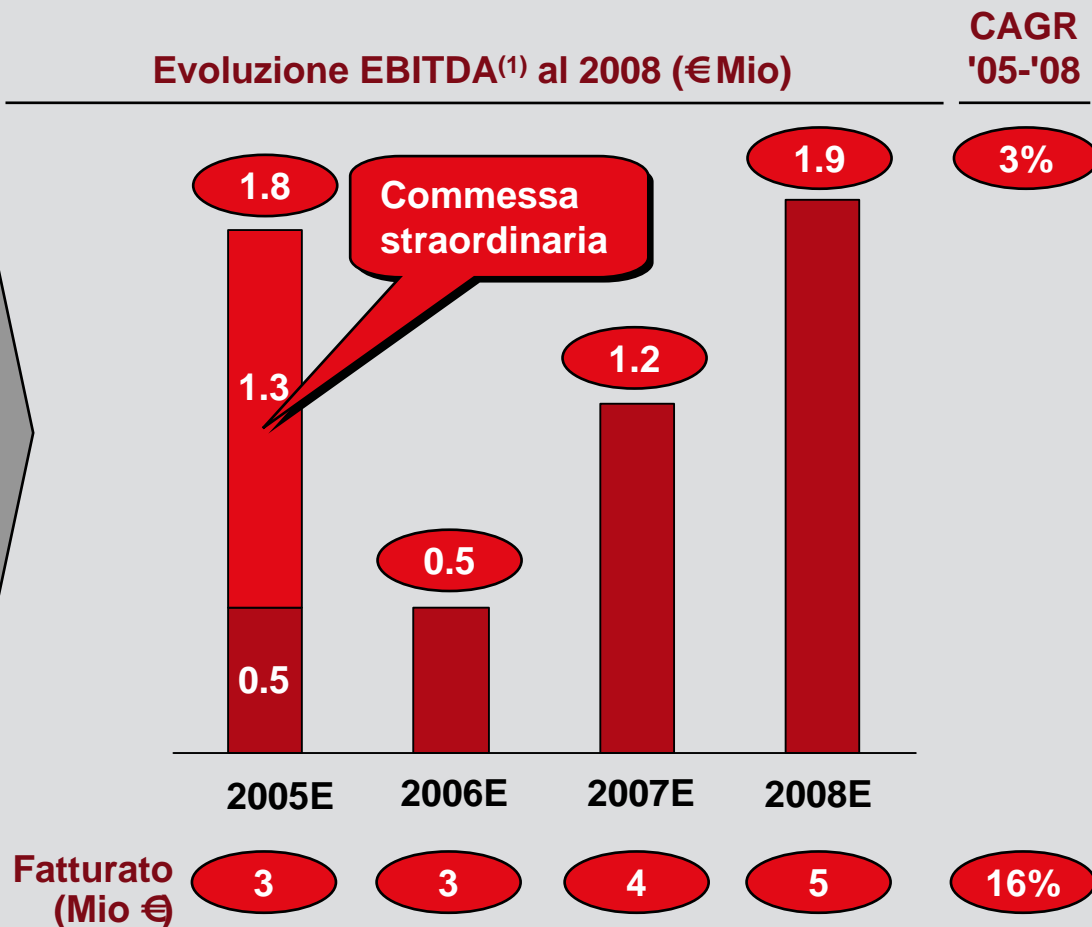


(1) Ante costi holding

Azioni

1. **Advisory**
 - Attivazione delle relazioni consolidate e sviluppo di nuove per crescere nel mercato dei top accounts
2. **Asset management**
 - Consolidamento delle capacità di gestione di patrimoni complessi sottesi da attività di coinvestimento immobiliare
3. **Valutazioni**
 - Focalizzazione delle competenze già presenti in azienda sulle attività a valore aggiunto
 - Valorizzazione della rete immobiliare per le attività operative connesse

Evoluzione EBITDA⁽¹⁾ al 2008 (€Mio)



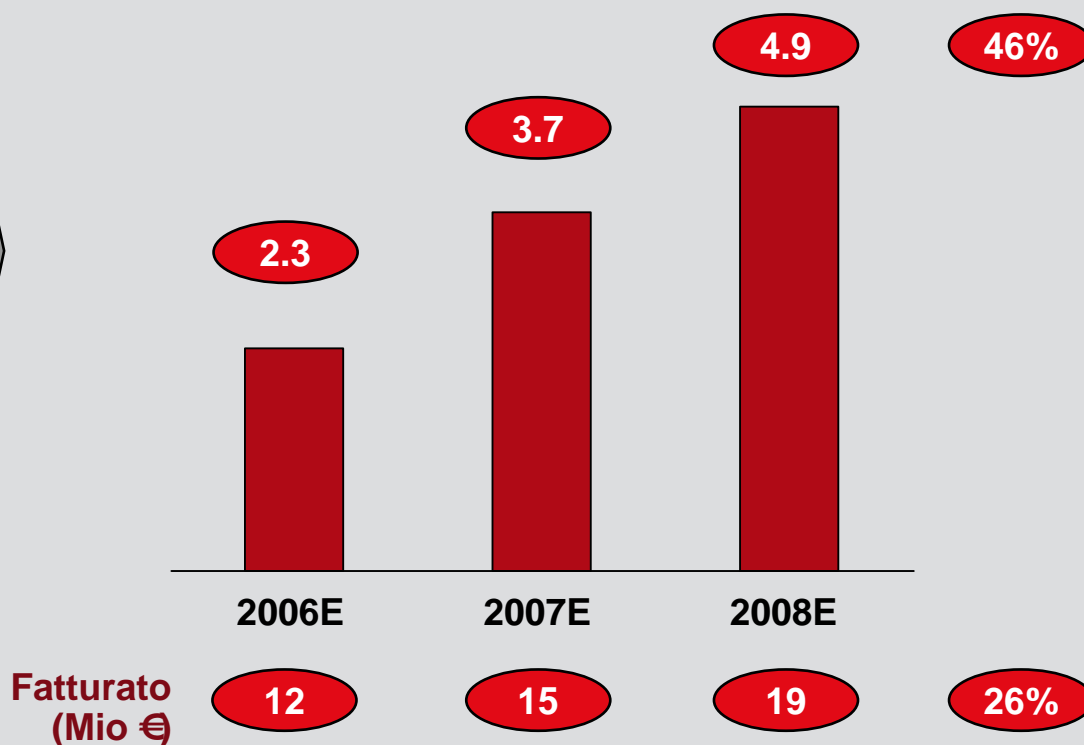
(1) Ante costi holding

Azioni

1. Completamento della gamma servizi immobiliari con componenti di natura tecnica fortemente sinergiche alle altre linee di business aziendali
 - Due diligence tecnica e ambientale
 - Building management
 - Facility management
 - Project management

L'attività di Property management avrà prevalente valenza captive
1. Allo studio l'acquisizione di primarie società del settore

Evoluzione EBITDA⁽¹⁾ al 2008 (€Mio) CAGR '05-'08



(1) Ante costi holding

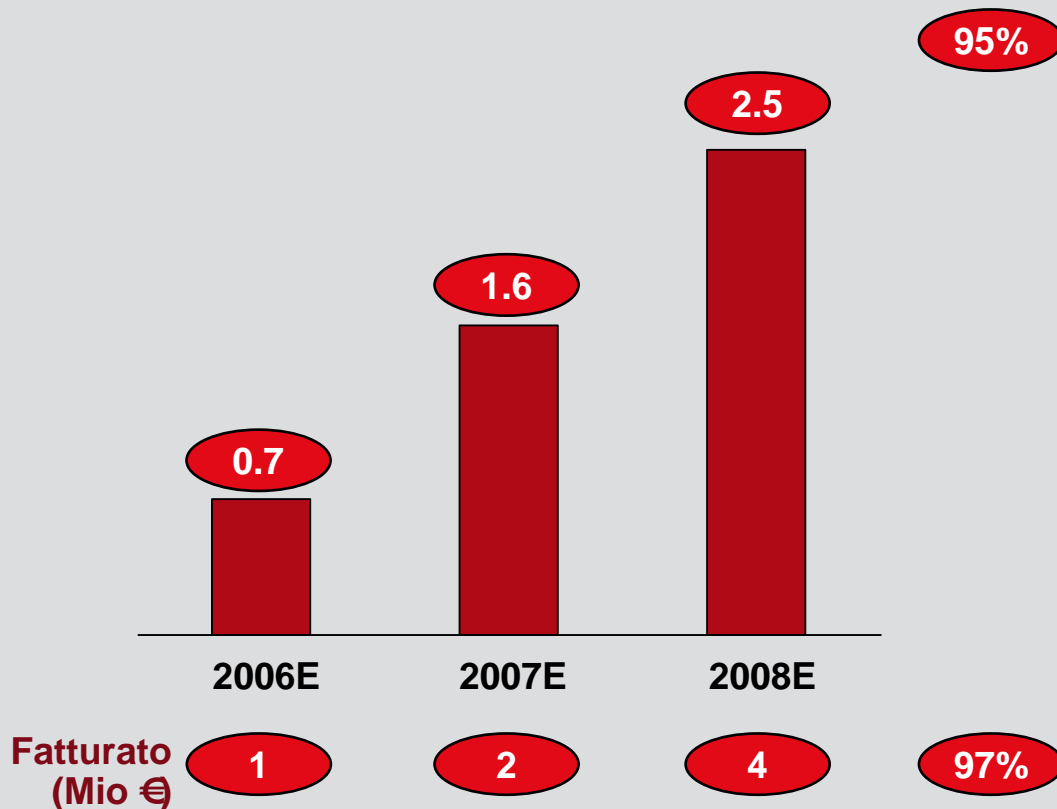
SVILUPPO DI UNA LINEA DI SERVIZI DEDICATA AL SETTORE DEI FONDI IMMOBILIARI

Azioni

1. Creazione di una team di Key Account Manager dedicati allo sviluppo di partnership di lungo periodo con SGR immobiliari
2. Proposizione di Gabetti come full service provider per lo svolgimento dell'intera gamma di servizi
3. Disponibilità alla partecipazione al capitale di SGR immobiliari

Evoluzione EBITDA⁽¹⁾ linea di servizi fondi immobiliari al 2008 (€ Mio)

CAGR
'06-'08

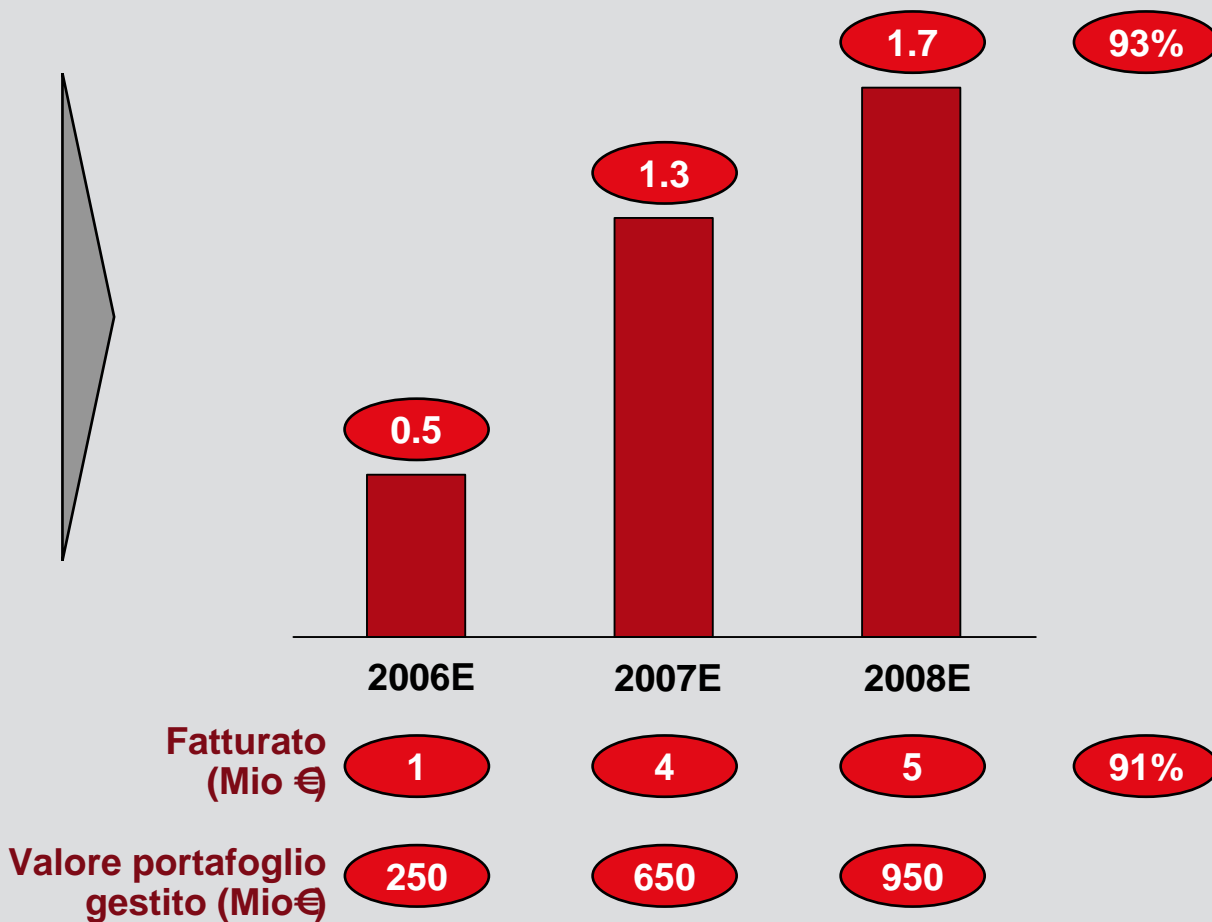


(1) Ante costi holding

Azioni

1. Realizzazione di accordi strategici con primari istituti di credito italiani ed esteri
2. Creazione di un team dedicato, tramite il rafforzamento della struttura esistente con risorse dotate di competenze specifiche di settore
3. Consolidamento e sviluppo della rete di legali (400 studi professionali) operativi sul territorio nazionale per attività di recupero crediti

Evoluzione EBITDA⁽¹⁾ al 2008 (Mio€) CAGR '06-'08



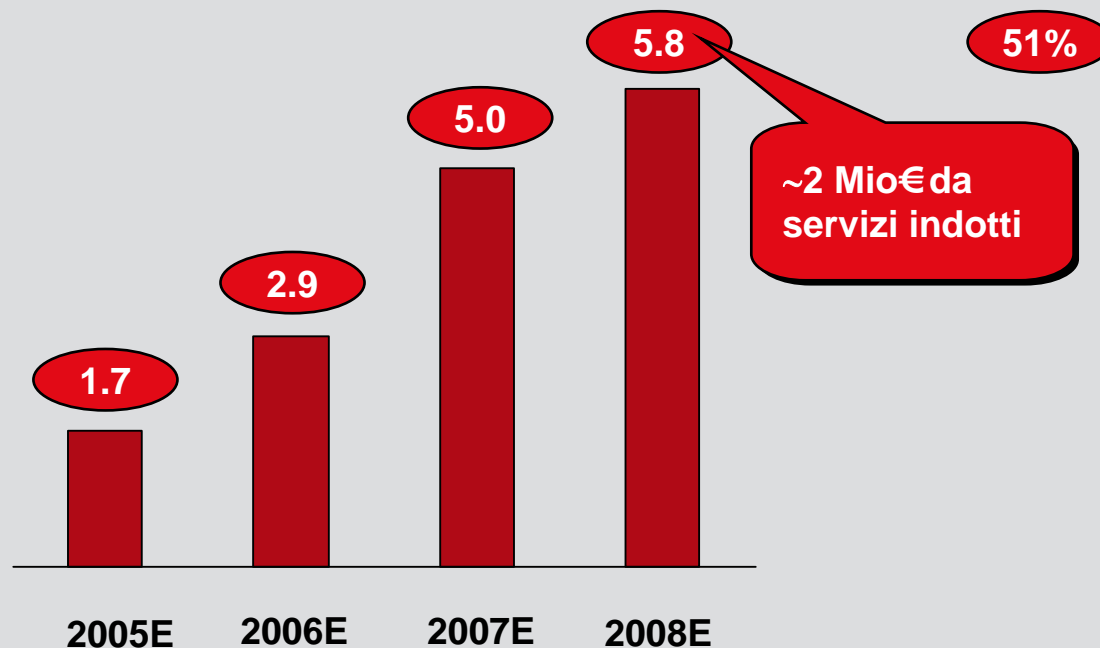
(1) Ante costi holding

Azioni

1. Proposizione di Gabetti sul mercato come player interessato ad assumere partecipazioni minoritarie in un numero anche elevato di operazioni
2. Qualificarsi come full service provider per i veicoli di investimento immobiliare

Evoluzione Utile da partecipazioni⁽¹⁾ al 2008 (Mio€)

CAGR
'06-'08



(1) Ante costi holding. Include EBITDA indotto in altre linee di business

Il Gruppo Gabetti oggi

L'evoluzione dei mercati di riferimento

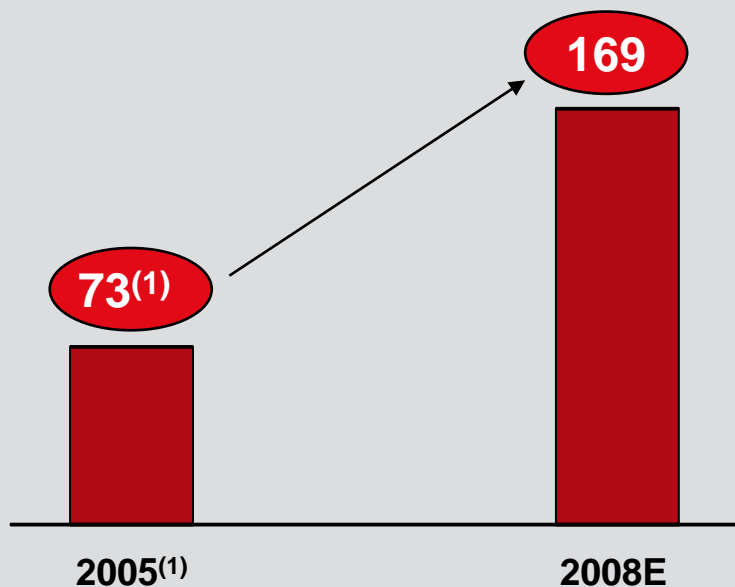
La strategia e gli obiettivi del Gruppo Gabetti per il triennio 2006-2008

La strategia e gli obiettivi delle singole linee di business

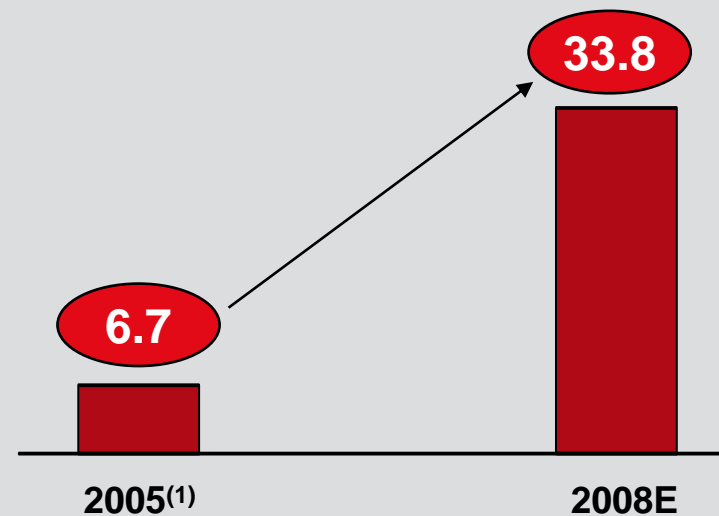
Conclusioni e Q&A

LA DINAMICA DELLA NUOVA ERA GABETTI

Obiettivo: x2 il fatturato...



... x5 l'EBITDA



(1) Escluso fatturato ed EBITDA da veicoli di trading
Note: Dati in Mio €

