

COMUNICATO STAMPA

**GABETTI PROPERTY SOLUTIONS
RIORGANIZZA L'INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE,
AGGIORNA IL PIANO STRATEGICO 2009-2011
E LANCIA UN NUOVO PRESTITO OBBLIGAZIONARIO**

- **Conversione al modello del franchising immobiliare nelle città dove è presente la Rete di intermediazione residenziale nel settore "retail"**
- **Promossa una riorganizzazione nel settore corporate**
- **Consistente riduzione dei costi fissi, con un conseguente abbassamento del livello di break-even, nonché l'adozione di un più efficace e redditizio modello di business**
- **Elio Gabetti: "Una scelta di forte discontinuità per il rilancio competitivo del Gruppo"**
- **Ridefinizione dei risultati previsti per il 2008 alla luce del negativo scenario di mercato**
- **Aggiornamento del Piano Strategico 2009-2011 anche nelle linee di business Finance e Investment & Property, mantenendone invariati gli obiettivi.**
- **Delibera di un nuovo Prestito Obbligazionario Convertibile per 25 milioni di Euro e revoca di quello deliberato lo scorso mese di luglio per lo stesso importo**
- **I principali azionisti, rappresentanti oltre il 76% del capitale sociale, hanno già manifestato l'intenzione di sottoscrivere in opzione il Prestito Obbligazionario.**

Milano, 30 settembre 2008 –Un consistente abbattimento dei costi fissi e il rilancio nel core business con l'adozione di un più efficace e redditizio modello di intermediazione immobiliare: sono queste le motivazioni alla base della delibera adottata oggi dal Consiglio di Amministrazione di Gabetti Property Solutions SpA, che prevede una importante riorganizzazione della propria struttura di Agency.

Tale riorganizzazione prevede la conversione al modello di franchising dell'attività di intermediazione residenziale delle Agenzie dirette oggi operanti a Milano, Torino, Bologna, Firenze, Roma, Napoli, Bari, Cagliari, dove è previsto il raddoppio delle presenze e una significativa riduzione dei costi fissi. Prosegue, quindi, l'accelerazione dello sviluppo della formula di affiliazione commerciale secondo gli obiettivi indicati nel Piano Strategico 2009-2011, che, per il prossimo triennio prevede di sviluppare oltre 511 punti, a cui se ne aggiungeranno circa 215 in sostituzione delle attuali 102 Agenzie dirette, portando così il numero complessivo a oltre 2.300.

E' prevista, inoltre, una riorganizzazione della rete diretta Corporate con la chiusura delle Filiali meno efficienti, mentre rimangono inalterati il settore Frazionamenti e Cantieri e la rete che opera nel segmento del lusso (Santandrea), focalizzando così la linea di business agency diretta sulle attività a più alto valore aggiunto e a maggiore marginalità.

“L’attuale modello di business di Gabetti “ ha commentato il CEO di Gabetti Ugo Giordano “, con specifico riferimento all’attività dell’intermediazione immobiliare sotto forma di rete di agenzie dirette, presenta una struttura dei costi poco efficiente e sostenibile specie in relazione all’attuale situazione economica e di mercato, ma soprattutto si rivela troppo rigido per un’azienda che voglia rispondere con efficacia alle esigenze del mercato e coglierne con rapidità le opportunità offerte.

“Relativamente all’attività di “Agency” residenziale, una rete in franchising presenta una struttura di costi e di ricavi più stabile e meno esposta agli andamenti ciclici dell’economia e del mercato di riferimento. Di qui la scelta di puntare su un modello di business che consenta al marchio Gabetti di espandere in modo importante il suo presidio del territorio.

“Per contro, riteniamo premiante il modello di Agency diretta nel settore Corporate-Frazionamenti e Cantieri, per i quali prevediamo una riorganizzazione territoriale con focus sui clienti istituzionali, e nel settore del lusso (Santandrea), che sarà ulteriormente sviluppato anche sui mercati internazionali. In questo modo conferiremo al Gruppo un assetto strategico e operativo idoneo a liberare tutte le potenzialità che, negli ultimi anni, al di là delle condizioni del mercato, la sua stessa struttura organizzativa aveva imbrigliato.

Le misure sopra riportate si sono rese necessarie anche a seguito del difficile andamento del mercato immobiliare e finanziario che impone una revisione del risultato previsto a budget per il 2008. Da una prima stima del forecast al 31 dicembre 2008 è allo stato attuale prevedibile un EBITDA negativo per un importo pari a circa 10 milioni di Euro (senza considerare gli oneri straordinari derivanti dal progetto di riorganizzazione precedentemente descritto). Tale effetto è sostanzialmente imputabile al calo del fatturato della linea di business Agency, in linea con l’andamento generale del settore, e a un significativo calo dell’erogato della Business Unit Finance che ha subito una forte accelerazione nell’ultimo periodo a seguito della tensione finanziaria in atto a livello mondiale.

La cessazione dell’attività di intermediazione immobiliare retail in forma diretta e il ridimensionamento della rete diretta corporate consentiranno già nel 2009 minori costi fissi per circa 27 milioni di Euro con una evidente riduzione del livello di break-even. Parallelamente si ridurrà anche il livello di rischio del business poiché ciò permetterà di mantenere la redditività anche in momenti di mercato difficili come quello attuale. Il cambio di modello nell’Agency retail comporterà inoltre un lieve miglioramento nel risultato economico complessivo previsto nel periodo del piano.

Alla luce di tali modifiche, Gabetti Property Solutions ha proceduto a un aggiornamento del Piano Strategico 2009-2011, confermando comunque sin d’ora gli obiettivi portanti del Piano così come illustrati alla comunità finanziaria lo scorso mese di maggio, ovvero un forte recupero di redditività delle Business Unit Agency e Technical Services, lo sviluppo delle Business Unit Finance e Investment, una razionalizzazione della struttura societaria e un costante processo di cost saving. La ristrutturazione della rete diretta comporterà una riduzione stimata in circa 300 dipendenti e circa 200 collaboratori di Gabetti Property Solutions Agency SpA e di Gabetti Property Solutions SpA. Saranno pertanto avviate le procedure previste per le ipotesi di licenziamento collettivo disciplinate dagli articoli 4 e 24 della Legge 223 del 1991. L’entità precisa della riduzione di personale sarà determinata nell’ambito di tali procedure anche in base agli eventuali accordi con le Organizzazioni sindacali.

Al fine di ridurre l’impatto sociale dei licenziamenti collettivi e di favorire lo sviluppo del settore “Agency” in franchising, Gabetti prevede la possibilità di offrire agli ex-dipendenti di Gabetti Agency SpA la possibilità di affiliazione in franchising nelle zone in cui cesserà l’attività della Rete Diretta Retail, anche in considerazione del fatto che Gabetti, come annunciato nel Piano Strategico triennale, intende dare forte impulso al presidio territoriale con la formula dell’affiliazione commerciale, e la cessazione delle attività della rete diretta consente di liberare nuove e qualificate zone geografiche.

“Le decisioni prese oggi” ha sottolineato il Presidente Elio Gabetti “segnano indubbiamente una forte discontinuità per il Gruppo. Per fronteggiare le difficoltà del mercato immobiliare e mantenere il proprio posizionamento, negli ultimi anni il Gruppo ha dato vita a importanti azioni, a tutti i livelli, da quello azionario, dove è stata raggiunta una necessaria stabilità, a quello del business, basti pensare all’accordo con il Gruppo UBH, che ha permesso a Gabetti uno sviluppo accelerato nel settore del franchising immobiliare; da quello manageriale, con un ricambio pressoché completo che ha consentito al Gruppo di acquisire risorse professionali di prim’ordine, a quello organizzativo, dove sono stati promossi decisi processi di efficientamento e di riduzione delle diseconomie. Tutto questo oggi non basta più; occorre una svolta radicale del nostro modello di business nel suo complesso”.

“La nostra” ha concluso Elio Gabetti “è una scelta per lo sviluppo. Una scelta che nel medio e lungo periodo permetterà al Gruppo di raggiungere quel ruolo di leadership del settore che resta il nostro obiettivo”.

Le principali modifiche sui target economici conseguenti all’aggiornamento del Piano Strategico 2009-2011 appena approvato sono di seguito riportate:

Agency

- Conversione al modello franchising relativamente all’intermediazione immobiliare residenziale;
- Riorganizzazione del settore corporate;
- Riduzione dell’EBITDA target al 2011 di 1,3 milioni di Euro (da 11,8 a 10,5 milioni di Euro);
- Risultato netto sostanzialmente invariato nel periodo di piano;
- Importante riduzione dei costi fissi e conseguente riduzione del livello di break-even.

Finance

- Riduzione dell’erogato target al 2011 di 150 milioni di euro;
- Riduzione della struttura dei costi fissi (pubblicità e sedi dirette);
- Incremento dell’EBITDA target al 2011 di 1,6 milioni di Euro (da 4,2 a 5,8 milioni di Euro).

Technical services

Nessuna modifica.

Investment & Property

- Rallentamento degli investimenti nel 2008 e nel 2009 e rivisitazione delle tempistiche di vendita in relazione alle particolari difficoltà del mercato immobiliare e finanziario;
- Allineamento dei tassi di interesse all’attuale più elevato livello;
- Riduzione dell’EBITDA target al 2011 di 17,9 milioni di Euro (da 20,5 a 2,6 milioni di Euro) a seguito dello slittamento di un anno dei risultati degli investimenti in operazioni di sviluppo immobiliare.

Complessivamente l’EBITDA target al 2011 a livello consolidato rimane positivo per 18,7 milioni di Euro in riduzione rispetto a quello del precedente piano di circa 13 milioni principalmente a seguito di un miglioramento nei margini operativi di 4,9 milioni di Euro e a uno slittamento dei margini della linea Investment & Property all’esercizio 2012 con una chiara riduzione del profilo di rischio nel periodo di Piano.

La versione aggiornata del Piano verrà inserita appena possibile sul sito web della società e ne verrà data adeguata comunicazione al mercato.

Alla luce dell'operazione deliberata, oltrech  dalle mutate condizioni del mercato e delle tensioni che hanno riguardato il mondo finanziario, con significativi riflessi borsistici anche sul titolo Gabetti, il Consiglio di Amministrazione ha inoltre deliberato la revoca della precedente deliberazione di emissione di obbligazioni convertibili adottata dall'Assemblea dei Soci del 2 luglio scorso e la contestuale emissione di un Prestito Obbligazionario Convertibile di analoga entit , cedola e durata modificandone il prezzo di emissione e in parte la motivazione a supporto della realizzazione del Piano Strategico 2009-2011.

Conseguentemente il nuovo Prestito avr  le seguenti caratteristiche:

- importo nominale complessivo di massimi euro 25.136.170,08;
- durata: 5 anni dalla data di emissione;
- cedola facciale: 5,50 %;
- rimborso: in una unica soluzione a scadenza;
- rapporto di conversione: n. 1 azione ordinaria per n. 1 obbligazione convertibile;
- valore nominale per ciascuna obbligazione convertibile da determinarsi da parte del Consiglio di Amministrazione nei giorni immediatamente antecedenti l'inizio del periodo di offerta in opzione applicando un premio di conversione del 20% alla media ponderata dei prezzi ufficiali di borsa del titolo registrata nei sei mesi precedenti;
- modalit  di conversione: ad iniziativa dell'obbligazionista, in ogni momento a partire dalla data di regolamento delle obbligazioni convertibili sino a un mese dalla data di scadenza;
- mercato di quotazione: Mercato Telematico Azionario gestito da Borsa Italiana o altro mercato regolamentato di altro Paese dell'Unione Europea;
- le azioni di compendio avranno le medesime caratteristiche e gli stessi diritti delle azioni in circolazione alla data di emissione di dette nuove azioni.

E' in corso un processo volto alla miglior razionalizzazione della struttura finanziaria del Gruppo e a ottenere un incremento delle linee disponibili per un miglior sostegno allo sviluppo del Piano. A tal fine   stato conferito un incarico alla Tamburi Investment Partners che ha gi  avviato alcuni incontri preliminari con i principali istituti finanziari.

Il Prestito Obbligazionario convertibile e il conseguente aumento di capitale sociale ha l'obiettivo di sostenere il processo di riorganizzazione del Gruppo e di contribuire alla realizzazione di nuove iniziative e investimenti in Italia e all'estero, che consentiranno di migliorare i risultati previsti. Inoltre garantir  una maggiore redditivit  per gli Azionisti, diversificando le fonti di finanziamento, e agevoler  l'esecuzione del Piano Strategico aggiornato in data odierna.

Alcuni Azionisti di rilevanza, il Gruppo Generali e le famiglie Gabetti, Giordano, Marcegaglia, il dott. Gian Luigi Croce e UBH SpA, che rappresentano complessivamente oltre il 76% del capitale sociale, hanno gi  manifestato l'intenzione di sottoscrivere il Prestito per la quota di propria competenza prima della riunione dell'Assemblea straordinaria chiamata a deliberare l'emissione del Prestito Obbligazionario.

Per le obbligazioni convertibili che non dovessero rientrare nell'impegno degli azionisti, la Societ  rende noto che prima dell'emissione del Prestito valuter  se concludere un contratto di garanzia con una banca ovvero con un consorzio di banche e/o societ  di intermediazione mobiliare.

L'emissione del Prestito Obbligazionario convertibile   prevista indicativamente nel primo trimestre del 2009.

Per ulteriori informazioni :

Contatti generali Investor relations:

Investor Relator - Marco Speretta

Via Ugo Bassi,4/b – 20159 Milano

Tel. 02.7755215

e-mail: msperetta@gabetti.it

Investor relations consulting

IR TOP - Floriana Vitale

Via San Prospero 4 - 20121 Milano

Tel.: 02.45473884

e-mail: f.vitale@irtop.com

Contatti con la stampa:

Sec Relazioni Pubbliche e Istituzionali

Marco Fraquelli – Fabrizio Puddu - Luigi Santo

Via Panfilo Castaldi 11 – 20124 Milano

Tel. 02.6249991

e-mail: fraquelli@secrp.it; puddu@secrp.it; santo@secrp.it