

Comunicato Stampa

“GABETTI AGENCY” DIVENTA “GREAT”: NUOVA STRATEGIA E ORGANIZZAZIONE PER RAFFORZARE L’IDENTITÀ DI ADVISOR VERSO INVESTITORI ISTITUZIONALI E INTERNAZIONALI

“Great – Real Estate Advisory & Transactions” rappresenta un ulteriore passo strategico del nuovo assetto di Gabetti Group. Obiettivo: previsione oltre 20 milioni di euro di fatturato nel 2028

Gabetti Agency – la società di Advisory & Transactions del Gruppo Gabetti – cambia nome in **Great - Real Estate Advisory & Transactions**, segnando l’avvio di una nuova fase di sviluppo strategico che ridefinisce il posizionamento della società nel panorama immobiliare. Questo rebranding non rappresenta un semplice aggiornamento dell’identità visiva, ma esprime una trasformazione profonda del modello operativo e dell’approccio al mercato.

Con Great, acronimo di **Gabetti Real Estate Advisory & Transactions**, la società – per impulso del suo amministratore delegato, **Daniele Martignetti**, e coerentemente con la visione strategica del Gruppo Gabetti, guidato dal presidente Fabrizio Prete e dell’amministratore delegato, Marco Speretta – evolve verso un posizionamento sempre più orientato all’advisory, rafforzando il proprio ruolo di **partner strategico per clienti privati, istituzionali e investitori internazionali**. In questo contesto, la consulenza diventa elemento centrale e distintivo, pienamente integrata con la capacità di esecuzione delle operazioni, con l’obiettivo di accompagnare il cliente lungo tutte le fasi del ciclo immobiliare, dalla definizione della strategia fino alla finalizzazione della transazione.

La nuova identità si inserisce in un percorso di crescita che parte da solide basi. Innanzitutto, **una profonda conoscenza del mercato italiano**, grazie alle sedi nelle maggiori regioni oltre Milano e Roma, alle agenzie corporate e a una rete di collaborazioni che consente di presidiare mercati e complessità territoriali in modo unico nel panorama domestico. A cui si somma **una leadership consolidata nel segmento Living**, ambito in cui Great si conferma, con il brand **GHV** (Gabetti Home Value), tra i principali operatori per gestione di cantieri residenziali: 50 attivi e 20 in pipeline, per un target vendite nel 2026 superiore ai 150 milioni di euro. Questa competenza viene oggi ulteriormente valorizzata e affiancata da un ampliamento progressivo delle attività su tutte le asset class, con una crescente attenzione al mercato commerciale e alle dinamiche dei capitali.

Elemento centrale della nuova strategia è la revisione del modello di business e organizzativo, sviluppato secondo logiche allineate alle best practice dei principali operatori internazionali e alle esigenze della clientela, con l’ingresso di diversi manager di alto profilo nell’ottica di potenziamento. La struttura si articola ora in quattro divisioni – **Capital Markets, Transactions & Occupier Services, Living con GHV e Portfolio Management Strategy** – concepite come business line autonome e complementari, che opereranno in modo sinergico pur mantenendo una chiara focalizzazione sugli specifici ambiti di competenza. Questo assetto consentirà una maggiore efficienza operativa, una più chiara responsabilizzazione sui risultati e una maggiore capacità di rispondere in modo tempestivo e mirato alle esigenze del mercato.

Gabetti Property Solutions

Milano, Roma, Genova, Torino, Padova, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

www.gabettigroup.com

Nello specifico, **Capital Markets** viene strutturata in dipartimenti specializzati – Office, diretto da **Claudio Santucci**, Retail e Alternative Investments, quest'ultimo sotto la **nuova guida** di **Nico Di Benedetto**, con un presidio dedicato anche a segmenti come l'Hospitality.

Transactions & Occupier Services con i dipartimenti Agency & Tenant Rep e Sale & Regional Markets, è diretta da **Stefania Campagna** che entra nel Gruppo con il ruolo anche di **Vicedirettrice Generale di Great**. Stefania vanta una consolidata esperienza nel mercato Real Estate italiano, avendo ricoperto il ruolo di responsabile dei team Transactions presso Jones Lang LaSalle e precedentemente presso CBRE, e avendo iniziato la sua carriera professionale in Cushman & Wakefield all'interno del team Agency & Tenant Representation.

L'obiettivo è ampliare le attività di Agency volte alla commercializzazione degli immobili e strutturare servizi dedicati agli Occupiers a supporto del team Tenant Rep, che vede il **nuovo ingresso di Luca Villani come responsabile**. Villani ha ricoperto diversi ruoli, tra cui responsabile Valuation, dei team Client Solutions e Work Dynamics, prima di entrare nel team Leasing Advisory al fianco di Stefania Campagna.

Il team punterà da un lato ad ampliare le attività di Agency volte alla commercializzazione degli immobili e, dall'altro, a strutturare un servizio adeguato di Tenant Rep per offrire servizi dedicati agli Occupiers. Il secondo dipartimento Sale & Regional Markets si occuperà delle attività di vendita, al di fuori del perimetro di Capital Markets, sia centralmente sia su tutto il territorio. Infine, Living con il brand di **GHV**, diretta da **Enrico Cestari**, conferma il proprio ruolo come partner per valorizzare i progetti residenziali di nuova costruzione su tutto il territorio nazionale.

In tale contesto, assume particolare rilevanza l'evoluzione della divisione di **Portfolio Management Strategy**, con la regia di **Edoardo Arecco**, come piattaforma strategica per la gestione e valorizzazione di portafogli immobiliari complessi e sparsi in tutta Italia. Partendo da un patrimonio già significativo in gestione pari a circa 1 miliardo di euro di AUM, la divisione è destinata a rafforzare ulteriormente il proprio ruolo, offrendo servizi avanzati di pianificazione, implementazione dei business plan e monitoraggio delle performance, rivolti a un'ampia platea di investitori.

Parallelamente, Great consolida la propria vocazione consulenziale attraverso una sempre più stretta **integrazione con Patrigest, società di Research, Advisory e Valuation del Gruppo Gabetti, guidata da Luca Dondi dall'Orologio**. Questa sinergia consente di unire capacità analitiche, visione strategica e competenze operative in un'unica piattaforma, rafforzando ulteriormente il posizionamento della società come interlocutore qualificato e autorevole.

Il nuovo progetto, oltre a rafforzare la presenza sul mercato romano con **Luca Blasi**, nuovo responsabile della sede di Roma, guarda con decisione oltre i confini nazionali. In un contesto caratterizzato da una crescente internazionalizzazione dei flussi di capitale, Great ha avviato un percorso di **sviluppo di relazioni con advisor nei principali mercati europei**, con l'obiettivo di intercettare investimenti cross-border e favorire il dialogo tra capitali internazionali e ricchezza privata italiana, che rappresenta uno degli asset più rilevanti e distintivi del Paese.

In questo scenario, la società può contare su un posizionamento unico, determinato da una presenza capillare su tutto il territorio nazionale e dall'appartenenza al più importante gruppo italiano di servizi immobiliari. Questa combinazione consente a Great di garantire una copertura completa del mercato,

un accesso privilegiato al capitale privato e una capacità distintiva nel generare liquidità anche in contesti complessi.

"Con Great compiamo un passaggio strategico: rafforziamo la nostra identità di advisory e, grazie all'organizzazione per linee di business, rispondiamo con maggiore efficacia a un mercato sempre più complesso e a investitori istituzionali e internazionali" afferma Daniele Martignetti, amministratore delegato di Great. "Partiamo da ciò che ci rende distintivi – la leadership nel Living e una presenza capillare sul territorio italiano – e lo sviluppiamo con un disegno chiaro, comune e condiviso, trasformando i progetti in azioni concrete. Al centro vi è un'idea molto precisa: essere l'unico player in grado di avere una visione completa del mercato e di tradurla in una consulenza a 360°. Una capacità che nasce da una conoscenza profonda del territorio e da una relazione diretta con l'imprenditoria locale, che in Italia è strettamente legata al Real Estate. Great non è quindi solo un acronimo, ma la dichiarazione della nostra evoluzione: essere advisor, connettore tra business e Real Estate e partner strategico. Possiamo farlo grazie a un posizionamento unico: siamo parte del più grande gruppo italiano di servizi immobiliari, l'unico quotato in borsa, e abbiamo accesso a una base di capitali privati tra le più rilevanti a livello internazionale".

"Great rappresenta un'evoluzione naturale nel percorso di crescita del Gruppo Gabetti e rafforza il nostro posizionamento come piattaforma integrata di servizi immobiliari", commenta Marco Speretta, amministratore delegato di Gabetti Group. "In un mercato sempre più selettivo, la capacità di coniugare advisory, execution e accesso ai capitali è un fattore chiave. Great ha proprio questa ambizione: essere un punto di riferimento per investitori istituzionali e internazionali, valorizzando al contempo la nostra storica vicinanza al mercato domestico e ai capitali privati italiani. In questo percorso, la valorizzazione delle competenze si rafforza attraverso una maggiore integrazione con le altre tre divisioni del Gruppo, ossia Real Estate Services, Network Services, Building Renovation & Management, con l'obiettivo di mettere a sistema know-how, relazioni e capacità operative e offrire al mercato una proposta sempre più completa e coerente lungo tutta la filiera immobiliare e su tutti gli asset".

Con il completamento della fase di riorganizzazione avviata nei primi mesi del 2026 e l'ingresso di nuove figure professionali di alto profilo, si prepara ora a una fase di piena operatività, con l'obiettivo di tradurre la visione strategica in risultati concreti, in termini sia di fatturato, con una previsione per il 2028 di oltre 20 milioni di euro con un incremento medio annuale del 15% , sia di consolidamento del proprio ruolo nel mercato e di contributo attivo all'evoluzione del settore immobiliare italiano.

Great – Real Estate Advisory & Transactions si propone così come una piattaforma evoluta, capace di coniugare advisory, competenza e capacità transattiva in un modello integrato e orientato al futuro.

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l'intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata per soddisfare esigenze e aspettative di privati, aziende e operatori istituzionali. Proprio dall'integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi, emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto ai competitor. Il sistema organizzativo di Gabetti Property Solutions consente l'integrazione e il coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione, Mediazione Creditizia e Assicurativa e Riqualificazione.

CONTATTI UFFICIO STAMPA

SEC Newgate - Tel. 02624999.1

Francesca Brambilla – francesca.brambilla@secnewgate.it – 3386272146

Michele Bon – michele.bon@secnewgate.it – 3386933868

Daniele Pinosa – daniele.pinosa@secnewgate.it – 3357233872