

# GRUPPO GABETTI

## PIANO STRATEGICO 2013 - 2016



27 giugno 2013

**gabetti**  
PROPERTY SOLUTIONS

Il presente documento è stato predisposto da Gabetto Property Solutions S.p.A. (“**Gabetto**”) esclusivamente a fini informativi in relazione al Piano Strategico 2013 – 2016.

Il presente documento non costituisce un’offerta o un invito a offrire, a vendere, acquistare, sottoscrivere o scambiare alcuno strumento finanziario, ovvero una sollecitazione ad investire in alcuno strumento finanziario ovvero una raccomandazione ad investire, offrire, vendere, sottoscrivere o acquistare alcuno strumento finanziario in Italia ovvero in qualunque altra giurisdizione al di fuori dell’Italia.

La pubblicazione o distribuzione del presente documento in Italia o in qualsiasi giurisdizione diversa dall’Italia può essere soggetta a specifiche normative e restrizioni. Ogni soggetto che entri in possesso del presente documento dovrà preventivamente verificare l’esistenza di tali normative e restrizioni ed attenersi alle stesse.

Il presente documento contiene dichiarazioni previsionali e stime (c.d. “*forward-looking statements*”) in relazione a Gabetto ed alle società appartenenti al Gruppo facente capo a Gabetto e le loro attività. Tali dichiarazioni non rappresentano dati di fatto e sono basate sulle attuali aspettative e proiezioni delle società coinvolte relativamente ad eventi futuri e, per loro natura, sono soggette ad una componente intrinseca di rischiosità e incertezza. Sono dichiarazioni che si riferiscono ad eventi e dipendono da circostanze che possono, o non possono, accadere o verificarsi in futuro e, come tali, non si deve fare affidamento su di esse. I risultati effettivi potrebbero differire significativamente da quelli contenuti in dette dichiarazioni a causa di una molteplicità di fattori, incluse variazioni nei prezzi di materie prime, cambiamenti nelle condizioni macroeconomiche e nella crescita economica e altre variazioni delle condizioni di business, mutamenti della normativa e del contesto istituzionale (sia in Italia sia all’estero), e molti altri fattori, la maggioranza dei quali è al di fuori del controllo delle società coinvolte.

Il presente documento è stato predisposto sulla base di dati e informazioni a disposizione del pubblico. Ciascuna espressione di parere e/o opinione contenuta in questo documento e tutti i giudizi espressi nonché le proiezioni, previsioni o dichiarazioni relative ad aspettative relativamente ad eventi futuri o ai possibili risultati futuri del gruppo sono elaborazioni del management di Gabetto. Non viene fornita alcuna dichiarazione o garanzia in merito alla correttezza di tali informazioni, dichiarazioni, giudizi, proiezioni o previsioni, ovvero in merito al fatto che gli obiettivi finanziari del gruppo verranno raggiunti. Il contenuto del presente documento potrà essere oggetto di aggiornamenti e modifiche, che, ove richiesto dalla normativa applicabile, saranno comunicati al pubblico. Nessuna delle informazioni contenute nel presente documento deve considerarsi quale parere o valutazione in materia giuridica, fiscale, economico o finanziaria e Gabetto non assume alcuna responsabilità in merito all’accuratezza, veridicità o completezza delle informazioni, dati, ipotesi, previsioni o assunzioni ivi contenute.

- Il Piano strategico 2013 - 2016
  
- Il Gruppo Gabetto:
  - Aree di attività e linee strategiche
  - Sistema di offerta
  
- Obiettivi strategici
  
- Target economici e finanziari

- Nel corso del 2012 il Gruppo ha portato a termine un progetto di risanamento finalizzato alla separazione delle due anime del Gruppo, «Servizi» e «Investment», concluso con la successiva cessione della parte «Investment» e conseguente concentrazione sulla sola attività di «Servizi».
- Nell'ambito di tale operazione è stato eseguito un importante aumento di capitale per un totale di 26 milioni di Euro sottoscritto per 22 milioni di Euro da Marfin S.r.l. (Holding del Gruppo Marcegaglia), diventata quindi il primo azionista del Gruppo con una percentuale del 60% circa e per i restanti 4 milioni di Euro da Acosta S.r.l. (famiglia Giordano).
- E' stato inoltre nominato un nuovo Management: Fabrizio Prete (Presidente) ed Armando Borghi (Amministratore delegato).
- Il mercato del 2012 ha evidenziato un livello di crisi molto superiore alle aspettative (-25% delle transazioni immobiliari e -42% delle erogazioni dei mutui) ed ha comportato significativi scostamenti rispetto al Piano e pertanto la necessità di predisporre un Nuovo Piano 2013 – 2016.

- Il Nuovo Piano si basa su una rivisitazione del *business model* che prevede, in generale, una semplificazione della struttura, una riduzione dei costi fissi ed un maggiore ricorso a costi variabili esterni con conseguente riduzione del livello di break-even e quindi dei profili di rischio del Gruppo in modo da poter affrontare un mercato ancora molto difficile.
- Il Piano punta sull'incremento della professionalità, attraverso l'inserimento di alcune figure importanti a supporto del progetto di rilancio del Gruppo e sull'implementazione e lo sviluppo di nuovi servizi quali ad esempio le perizie per il settore bancario/assicurativo, la gestione dei «*non performing loans*» (NPL), i servizi in ambito di risparmio energetico, etc.
- A supporto del Piano è poi stata prevista un'importante manovra finanziaria, necessaria per il riequilibrio della struttura patrimoniale e finanziaria del Gruppo, che prevede fra l'altro un aumento di capitale da 19 milioni di Euro interamente garantito da Marfin S.r.l., un aumento di capitale da 20 milioni di Euro riservato alle Banche da sottoscrivere mediante conversione di crediti ed un prestito obbligazionario convertendo (POC) da 10 milioni di Euro da sottoscrivere da parte delle stesse mediante conversione di crediti, che potrà essere successivamente convertito in capitale al verificarsi di particolari eventi.

- Il Piano prevede un meccanismo di «auto correzione» in caso di risultati inferiori rispetto alle attese.
- E' stato infatti predisposto un «*worst case scenario*» del Piano al verificarsi del quale il POC verrebbe convertito in capitale e verrebbe eseguito un aumento di capitale ulteriore per un importo di 3 milioni di Euro da offrire in opzione agli azionisti, ma sempre interamente garantito da Marfin S.r.l.. Questo meccanismo dovrebbe consentire di mantenere un equilibrio patrimoniale e finanziario anche in caso di performance inferiori rispetto alle previsioni.
- Il Piano Strategico 2013-2016 è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 14 maggio 2013 ed asseverato da un esperto indipendente ai sensi dell'art. 182 bis LF in data 19 maggio 2013.
- La manovra finanziaria sottesa al Piano è parte dell'Accordo di Ristrutturazione dei Debiti firmato con tutte le Banche creditrici del Gruppo in data 20 maggio 2013.

Il Gruppo Gabetti è oggi focalizzato su due linee di business:

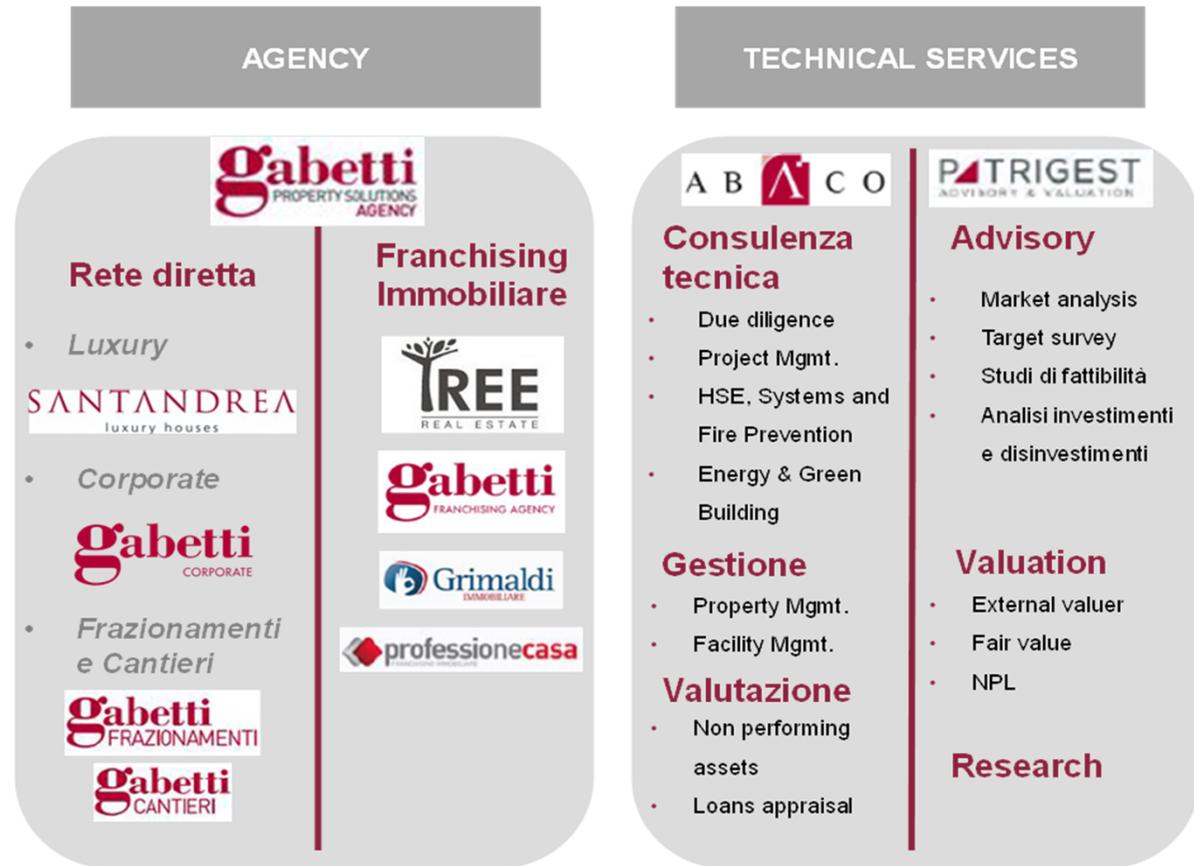
**Agency**

(intermediazione immobiliare diretta ed in franchising)

**Technical services**

(advisory, valutazioni e servizi tecnici immobiliari)

attraverso diverse società e con diversi marchi, vantando competenze specifiche ed elevata professionalità nel settore dei servizi immobiliari in genere



Le linee guida alla base del Piano Strategico 2013-2016 per le due aree di attività che portano al completamento del sistema di offerta del Gruppo, sono le seguenti :

### AGENCY

- Rivisitazione del modello di business di CORPORATE e FRAZIONAMENTI & CANTIERI attraverso una riduzione del personale dipendente ed un maggior ricorso a consulenti/venditori a partita IVA
- Maggiore integrazione con la rete di vendita in franchising
- Ampliamento dei servizi e rafforzamento della struttura di vendita
- Razionalizzazione della struttura di gestione della rete in FRANCHISING attraverso un accentramento della gestione in modo unitario per i tre marchi con conseguente riduzione dei costi
- Nuovi servizi per la rete e da questa commercializzati alla clientela Retail (visure, planimetrie, certificazioni, servizi tecnici in genere, etc.)
- Incremento della professionalità e inserimento/nomina di nuove figure professionali (Direttore Santandrea e Direttore operativo franchising)

## TECHNICAL SERVICES

- Totale rinnovamento del management di ABACO (nuovo Amministratore Delegato e nuovi Responsabili per ognuna delle Divisioni)
- Razionalizzazione societaria attraverso il completamento del processo di fusione in un'unica società
- Rivisitazione della struttura organizzativa che diventa più snella e specializzata e implementazione di un nuovo modello di business orientato all'utilizzo di una rete di figure professionali esterne qualificate per la gestione di importanti volumi di attività nelle diverse aree
- Implementazione di nuovi business (perizie sui mutui, gestione dei «*non performing loan*» per conto delle Banche, servizi legati all'ambiente ed al risparmio energetico, gestione condomini, etc.)
- Politica di «*cost saving*» e incremento della marginalità delle diverse linee di business
- Maggiore impulso nel mercato dei servizi «*B to B*» (Banche e Assicurazioni) anche grazie al supporto dell'azionista di controllo e del nuovo Management
- Sempre maggior interazione con la rete in franchising per sviluppare il business dei servizi anche verso la clientela Retail

	B2B	B2C
<b>CONSULENZA E VALORIZZAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Advisory</li> <li>Valuation</li> <li>Research</li> </ul>	
<b>GESTIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asset Management</li> <li>Property Management</li> <li>Construction Survey</li> <li>Energy &amp; Green Building Services</li> <li>Health, Safety, System &amp; Environmental Services</li> <li>Facility Management</li> <li>Loans Appraisal Services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Certificazioni energetiche</li> <li>Servizi tecnici (regolarizzazioni)</li> <li>Due Diligence</li> <li>Consulenza energetica</li> </ul>
<b>INTERMEDIAZIONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intermediazione nell'ambito:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Portafogli distribuiti</li> <li>Commerciale, industriale</li> <li>Logistico, office</li> </ul> </li> <li>Capital Market</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Intermediazione di edifici esistenti</li> <li>Gestione delle permuta</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Intermediazione di immobili di nuova costruzione</li> <li>Analisi del mercato locale</li> <li>Analisi del progetto</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Intermediazione immobili esclusivi</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Network di oltre 1.300 agenzie in franchising (Tree Real Estate)</li> </ul>

# SANTANDREA

luxury houses

### Obiettivi strategici

- Riorganizzazione della struttura e introduzione di un Direttore Generale dedicato a questa Divisione per coordinare le filiali e incrementare, anche in via diretta, il business
- Recupero del volume di affari in linea con i valori storici con previsione di uno sviluppo medio annuo del 9% nel periodo 2013-2016 ed un incremento di ricavi da 1,2 milioni nel 2012 a 2,8 milioni nel 2016

### Posizionamento di mercato

- Le analisi di mercato indicano il *Luxury* quale segmento di nicchia in crescita ed in controtendenza rispetto alla situazione di crisi del settore immobiliare in genere
- *Santandrea* è il *brand* del lusso del Gruppo Gabetto con una importante storia ed un significativo riconoscimento di mercato sia per la qualità del portafoglio trattato che per l'elevata professionalità e qualità dei servizi offerti alla clientela, alla base della previsione di un recupero di quote di mercato

# Gabetto

## CORPORATE

### Obiettivi strategici

- Modifica della struttura organizzativa volta alla riduzione dei costi fissi (riduzione del numero di sedi e del personale diretto di vendita) ed alla loro variabilizzazione, anche attraverso l'utilizzo di una struttura di vendita esterna
- Miglioramento della qualità dei servizi offerti anche grazie all'integrazione con le diverse linee di business del Gruppo, consolidamento del volume del portafoglio incarichi con previsione di uno sviluppo medio annuo del 14% nel periodo 2013-2016 pari ad un incremento dei ricavi da 2,5 milioni nel 2012 a 3,9 milioni nel 2016

### Posizionamento di mercato

- In crescita il posizionamento del *Brand* sul mercato presidiato da operatori internazionali anche grazie alla credibilità del nuovo Management ed al supporto degli azionisti
- Unicità del modello di business con un sistema integrato di servizi quale vantaggio competitivo rispetto ad altri operatori focalizzati solo su una delle attività svolte dal Gruppo Gabetto

 **Gabetti**  
FRAZIONAMENTI **Gabetti**  
CANTIERI

### Obiettivi strategici

- Rivisitazione del modello di business con la sostituzione della forza vendita diretta con una struttura di professionisti esterni e l'incremento delle sinergie con la rete di agenzie in franchising
- Miglioramento dei servizi offerti anche grazie all'integrazione con le altre società del Gruppo
- Incremento del portafoglio gestito da cui deriverà uno sviluppo medio annuale del 23% nel periodo 2013-2016 ed un incremento dei ricavi da 1,5 milioni nel 2012 a 2,9 milioni nel 2016

### Posizionamento di mercato

- Buono il posizionamento del *Brand* sul mercato anche grazie all'esperienza pluriennale maturata ed alla presenza di una importante rete in franchising a supporto
- Unicità del modello di business con un sistema integrato di servizi quale vantaggio competitivo rispetto ad altri operatori focalizzati solo su una delle attività svolte dal Gruppo Gabetti



### Obiettivi strategici

- Semplificazione della struttura organizzativa finalizzata ad avere un'unica struttura accentrata focalizzata allo sviluppo dei tre marchi mantenendone le specificità ma garantendo una uniformità di gestione, una maggiore incisività commerciale ed un'importante riduzione dei costi
- Potenziamento dei servizi rivolti agli affiliati e quindi della loro proposizione commerciale verso la clientela ed incremento degli investimenti nel web al fine di migliorare la formula del franchising in linea con le esigenze del mercato
- Previsione di sviluppo medio annuale del 7% nel periodo 2013-2016 con un incremento di ricavi da 14 milioni nel 2012 a 17 milioni nel 2016

### Posizionamento di mercato

- La capillare presenza sul territorio con oltre 1.300 zone coperte dai tre marchi rappresenta un punto di forza della rete di Tree Real Estate che è il secondo operatore più importante del mercato, con una quota di mercato significativamente superiore a tutti gli altri sia in termini di zone coperte sia di fatturato sia di notorietà dei marchi

A B  C O

### Obiettivi strategici

- Radicale cambiamento del modello di business da sviluppare attraverso un totale rinnovamento del Management con pluriennale esperienza nel settore, una complessiva riorganizzazione della struttura anche societaria, una riduzione importante dei costi fissi anche grazie all'utilizzo di una rete di professionisti qualificati nelle diverse attività
- Incremento della professionalità ed implementazione di nuovi servizi quali ad esempio le perizie sui mutui la gestione dei «*non performing loan*» per conto di Banche e Assicurazioni, i servizi legati all'ambiente ed al risparmio energetico, la gestione dei condomini, etc.
- Previsione di sviluppo medio annuale del 18% nel periodo 2013-2016 con un incremento del fatturato da 10 milioni nel 2012 a 22,6 milioni nel 2016

### Posizionamento di mercato

- Buono il posizionamento di mercato con prospettive importanti di crescita non solo legate all'incremento della quota di mercato dei servizi offerti ma, soprattutto allo sviluppo di nuovi servizi in funzione delle sinergie derivanti dalle altre società del Gruppo, dall'azionista di controllo e dal sistema bancario oltre che dall'interazione con la rete in franchising per il mercato Retail



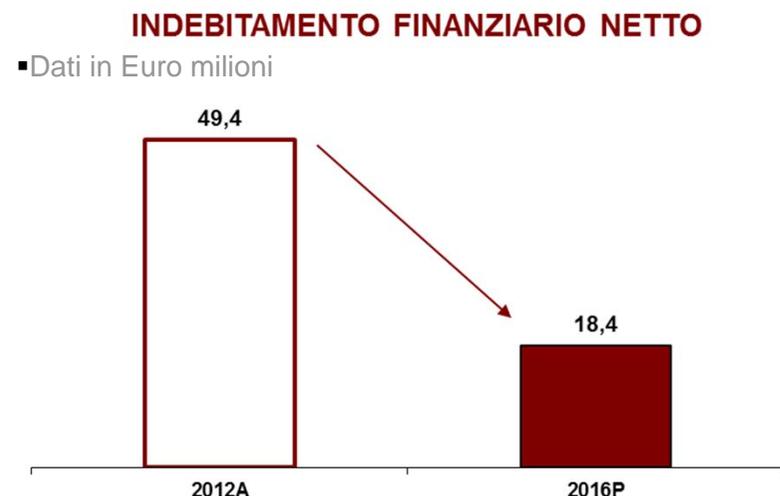
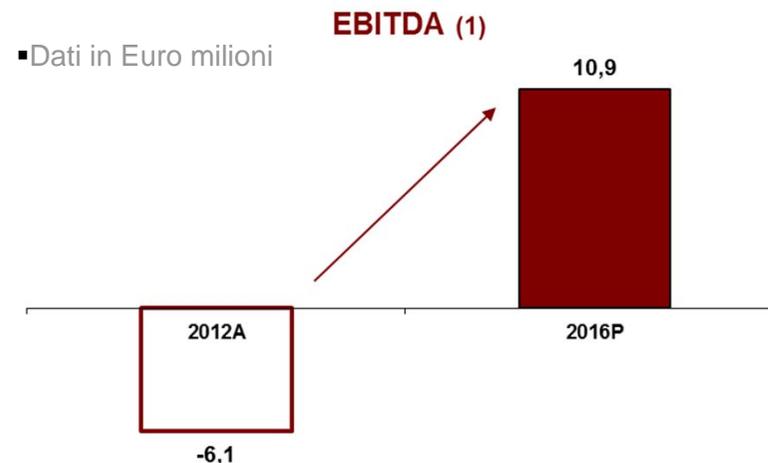
### Obiettivi strategici

- Ulteriore crescita nel settore delle valutazioni immobiliari (esperto indipendente) e nell'*advisory* mediante acquisizione di nuovi clienti nel settore assicurativo anche con ampliamento dell'offerta di servizi al sistema creditizio in relazione alle attività di consulenza per la valorizzazione dei crediti incagliati di medio/grande dimensione
- Sviluppo di servizi di consulenza relativi ad operazioni di finanza straordinaria, all'assistenza e lancio di fondi immobiliari ed alla valorizzazione di portafogli relativi ai c.d. "*non performing loan*"
- Previsione di sviluppo medio annuale del 5% nel periodo 2013-2016 con un incremento dei ricavi da 3,6 milioni nel 2012 a 4,9 milioni nel 2016

### Posizionamento di mercato

- Ottimo posizionamento del marchio riconosciuto per professionalità e qualità dei servizi offerti con particolare riferimento al settore delle valutazioni in qualità di esperto indipendente
- Si ipotizza un consolidamento della leadership puntando anche ad incrementare le attività di consulenza verso il mondo bancario e assicurativo

- EBITDA target di Gruppo pari a 10,9 milioni di Euro al 31 dicembre 2016
- Indebitamento finanziario netto target del Gruppo pari a 18,4 milioni di Euro al 31 dicembre 2016 con una significativa riduzione rispetto alla situazione al 31 dicembre 2012 (importo al netto della conversione delle Banche in capitale per 20 milioni di euro e della conversione del POC che verrà rimborsato nel 2023)
- Anche in uno scenario «worst» il Piano è stato modulato in modo da prevedere la conversione in capitale del POC ed un ulteriore aumento di capitale garantito da 3 milioni di Euro mantenendo un adeguato equilibrio patrimoniale e finanziario
- Nelle pagine seguenti sono riportati più in dettaglio i target delle due linee di business



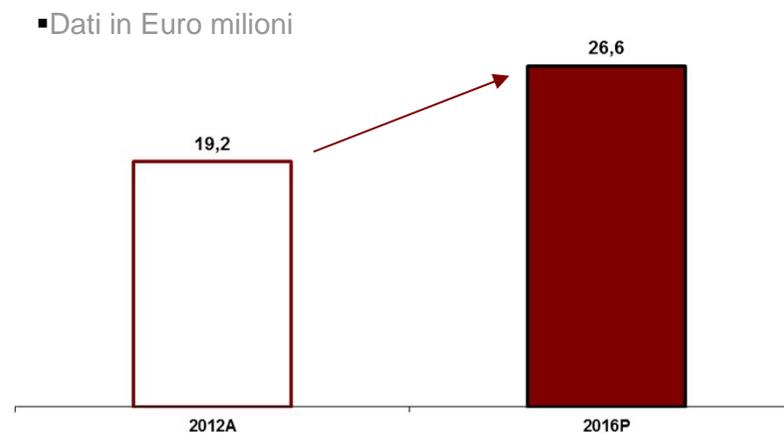
(1) EBITDA comprensivo dei costi della capogruppo e delle rettifiche di consolidamento, ad esclusione del risultato della gestione NPL.

La divisione Agency comprende le società **Gabetti Agency** (che svolge attività di intermediazione immobiliare diretta nel settore CORPORATE, FRAZIONAMENTI & CANTIERI e nel settore residenziale di lusso con il marchio SANTANDREA e **Tree Real Estate** (franchising immobiliare) con le sue controllate **Gabetti Franchising Agency**, **Professionecasa** e **Grimaldi Franchising**

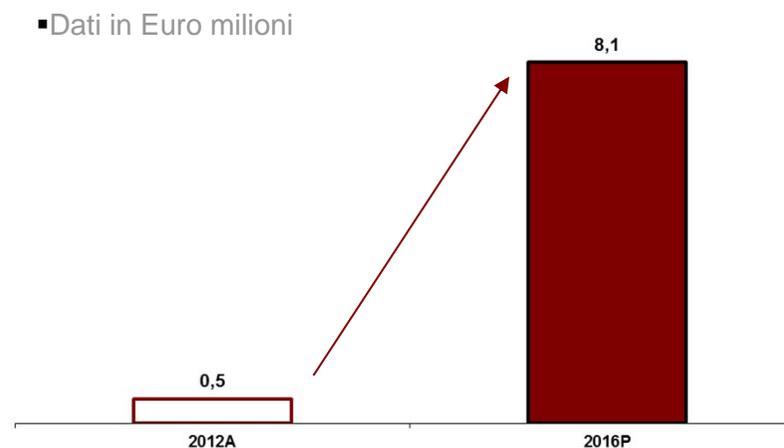
I target 2016 della divisione Agency sono i seguenti:

- fatturato complessivo pari a 26,6 milioni di Euro con un CAGR 2012-2016 del 9%
- EBITDA complessivo pari a 8,1 milioni di Euro

**RICAVI CAGR 2012-2016: +9%**



**EBITDA**



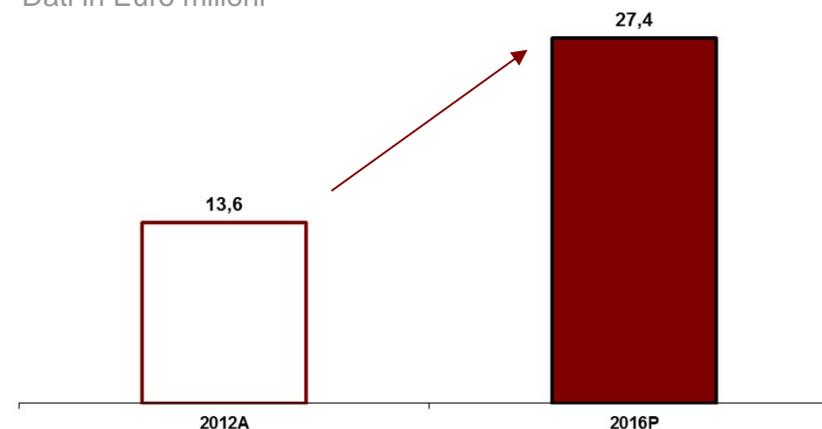
La divisione Technical Services comprende le società **Patrigest** (che svolge attività di valutazione ed advisory) e **Abaco Servizi** (che si occupa di servizi tecnici immobiliari in genere) che prevede nel corso del 2013 la fusione per incorporazione delle controllate Abaco Facility ed Abaco Sistemi

I target 2016 della divisione Technical Services sono i seguenti:

- fatturato complessivo pari a 27,4 milioni di Euro con un CAGR 2012-2016 del 19%
- EBITDA complessivo pari a 3,4 milioni di Euro

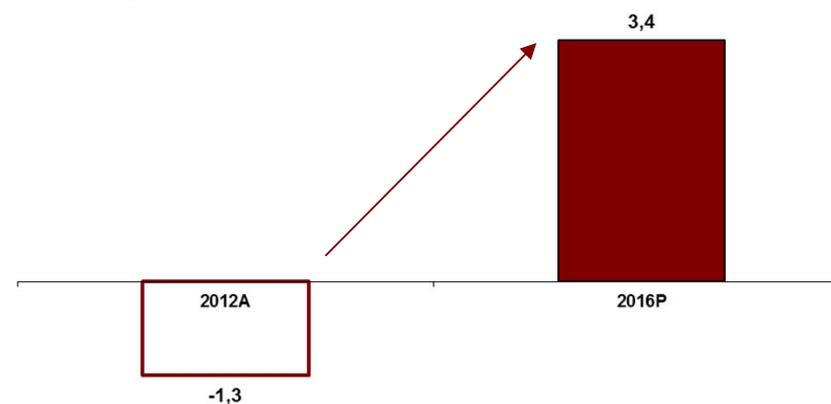
### RICAVI CAGR 2012-2016: +19%

▪Dati in Euro milioni



### EBITDA

▪Dati in Euro milioni



## Investor Relator

Marco Speretta (CFO)

E-mail: [investor.relation@gabetti.it](mailto:investor.relation@gabetti.it)

Tel: +39027755215

Fax: +39027755340

## Ufficio Affari Societari

Avv. Carolina Pasqualin – (Responsabile)

E-mail: [cpasqualin@gabetti.it](mailto:cpasqualin@gabetti.it)

Tel: +39027755377

Fax: +39027755361

**Gabetti**  
PROPERTY SOLUTIONS