



Gabetti Property Solutions S.p.A.

Sede legale in Milano, Via Bernardo Quaranta 40

Capitale sociale Euro 14.869.514,00 i.v.

Codice fiscale e Iscr. al Registro delle Imprese di Milano Monza Brianza e Lodi n. 81019220029

REA di Milano n. 975958 - Partita IVA n. 03650800158

***Assemblea Straordinaria e Ordinaria degli Azionisti
del 28 aprile 2023 (in unica convocazione)***

Risposte alle domande pervenute prima dell'Assemblea ai sensi dell'art. 127 ter del D.Lgs. n. 58/1998

Il presente documento riporta le domande pervenute alla Società dall'azionista Corrado Bertolini con indicazione, per ciascuna domanda, della relativa risposta della Società ai sensi dell'art. 127 ter del D.Lgs. n. 58/1998.

Le risposte della Società sono riportate in blu e in grassetto sotto ciascuna domanda (o gruppo di domande).

INTERVENTO E DOMANDE DEL SOCIO CORRADO BERTOLINI

Gabetti assemblea.28 aprile 2023

Intervento e domande dell'azionista Corrado Bertolini

Buongiorno Presidente,

Buongiorno ai membri uscenti del CDA

Buongiorno ai piccoli azionisti

Prima di palesare i miei pensieri in merito agli amministratori della società, in quanto la società esiste perchè ci sono gli uomini, e il loro comportamento fa sì che una società cresca o imploda, vorrei ringraziare sentitamente il Presidente Dott. Fabrizio Prete per avere tutelato la salute di Noi azionisti, sfruttando la normativa che consentiva alle società di non fare l'assemblea in presenza. Questa Sua difficile decisione è suffragata anche dal fatto che agenzie di stampa dicano della difficile situazione sanitaria come ad esempio l'Ansa del 20 Marzo 2023 (esatto 2023) recitava "Covid, Bertolaso: 'Vuote le terapie intensive in Lombardia'" Grazie! Grazie da un immunodepresso che ha in depressione non solo il sistema immunitario.....

Il fatto che noi piccoli azionisti non possiamo intervenire in assemblea poter porre quesiti, avere delle risposte e poter replicare mi pare sia una gravissima mancanza verso Noi piccoli risparmiatori! Rispetta una legge? Certo! Ma tantissime società hanno convocato l'assemblea in presenza, ritenendo uno scambio di idee con Noi piccoli azionisti una risorsa e non un fastidio! Chi non ha scheletri nell'armadio come Voi siete, sarebbe stato un'occasione per la società, per l'azionista di controllo del vecchio CDA e per Lei, dimostrarlo. A maggior ragione in un'assemblea che rinnova il CDA!

Il Consiglio di Amministrazione della Società riunitosi in data 16 marzo 2023 ha deliberato di avvalersi della facoltà – prevista dal decreto legge 17 marzo 2020 n.18 (convertito con modifiche nella Legge n. 27 del 24 aprile 2020), la cui efficacia è stata da ultimo prorogata alle assemblee tenutesi entro il 31 luglio 2023, dall'art. 3 comma

10 - undecies del Decreto Legge del 29 dicembre 2022, n. 198 convertita dalla Legge 24 febbraio 2023, n. 14 – di prevedere nell’avviso di convocazione che l’intervento dei soci in assemblea avvenga esclusivamente tramite il Rappresentante Designato ai sensi degli artt. 135-novies e 135-undecies del D. Lgs. n. 58 del 24 febbraio 1998, senza partecipazione fisica dei soci.

Anche i soggetti diversi dai soci ai quali sia richiesta la partecipazione in Assemblea, ossia gli Amministratori, i Sindaci, il segretario della riunione, il Rappresentante Designato, potranno intervenire in Assemblea esclusivamente mediante mezzi di telecomunicazione che ne garantiscano l’identificazione, senza che sia in ogni caso necessario che il presidente ed il segretario si trovino nel medesimo luogo.

Il fatto che dobbiamo palesare su carta i nostri pensieri, mi aiuterà ad allenarmi nella scrittura e la ringrazio sentitamente per l’occasione che mi dà ma non corredando i Nostri pensieri delle emozioni che solo la parola può dare, con il tono di voce, sguardi ecc, si rischia di far apparire o meno alcune mie frasi, crude, irrispettose, ma non è assolutamente mia intenzione, ma spero si colga il mio pensiero di fondo senza centellinare e calibrare al massimo le parole come lei sicuramente invece saprà fare! Se quindi qualche mia frase riporta errori sono assolutamente inconsapevoli e me ne scuso in anticipo.

Le sarei grato inoltre visto che ci permette di scriverle (grazie) che le eventuali risposte, spero articolate e non di circostanza e stenografiche come mi vennero date (nella quasi totalità) in occasione dell’assemblea NON IN PRESENZA del 2022, venisse indicato il nome di chi da ogni singola risposta. Il sottoscritto, gli altri azionisti che porranno domani ci mettono il nome e la faccia, e visto che per ragione di salute pubblica non è possibile che Voi ci mettiate la faccia nelle singole risposte le sarei eternamente grato che almeno ci mettiate il nome. Se invece per Lei non è possibile che indichiate il nome al fianco di ogni singola risposta alle mie domande, La autorizzo a non continuare la lettura della presente e ritenere la mia missiva NULLA e con la presente dico palesemente che in quel caso non voglio nessuna risposta! Dico questo perché indichiate il Dott. Speretta come investor relator poi le sue veci al 100% vengono svolte dall’ottimo Avv. Pasqualin.

Le risposte alle domande formulate dagli azionisti provengono dalla Società e come in ogni assemblea dell'Emittente le risposte vengono rese dal Presidente, dall'Amministratore Delegato e dal Direttore Generale della Società, con l'ausilio delle funzioni preposte.

Le risposte alle domande formulate dagli azionisti vengono pubblicate nei termini e con le modalità indicate nell'avviso di convocazione dell'assemblea della Società.

Investor Relator della Società è il Dott. Marco Speretta il quale si avvale nell'espletamento della funzione anche dell'avv. Carolina Pasqualin, Direttore Legale, Societario e Contratti di Gabetti Property Solutions S.p.A..

Sthendal nella Certosa di Parma, narra tra l'altro dello smarrimento di Fabrizio Del Dongo nella battaglia di Waterloo, si narra infatti che era talmente coinvolto nella battaglia sul campo che gli sfugge l'esito della battaglia stessa, non cogliendo ne il senso ne la strategia di quello che sta succedendo.

E come ben sappiamo la battaglia di Waterloo non è finita come un mitologico dirigente Telecom Italia affermava pubblicamente sul palco in qualità di AD di Telecom Italia Brazil.

“Strategia ,chiarezza delle idee determinazione forza, Napoleone fece il suo capolavoro a Waterloo”

Furono le sue parole.....

Immagino Presidente Prete Fabrizio che si chiederà perché enuncio un simil fatto.....

Nella sezione Investor Relator “Comunità finanziaria” sono pubblicati 3 piani strategici 2010- 2013 , 2012-2015 e 2013-2016.

Esatto Presidente sono 7 anni che non fate piani strategici! Ovviamente sono certo che li farete al proprio interno visto proprio enunciate la loro presenza negli obiettivi in cui raggiungimento faranno scattare i due piani di stock option!

Immagino che risponderà che non li pubblicate per non dare un vantaggio strategico ai concorrenti!!!! (mi scusi se Le faccio le domande e cerco di anticipare le risposte visto l'assemblea non è in presenza per ragioni sanitarie non c'è la possibilità di contraddittorio , quindi

rischio di diventare pesante, ma sono obbligato) Allora mi chiedo dal 2010 a 2016 non avevate concorrenti, periodo in cui avete pubblicato i piani? Oppure li avete pubblicati perché essendo in profondo risanamento i creditori e le banche lo hanno esigito? Dopo queste mie affermazioni mi chiedo, ma gli amministratori di Gabetti sono fini strateghi iperiservati o sono come Fabrizio Del Dongo nella battaglia di Waterloo? Vedendo i risultati degli ultimi anni opto al 99% per la prima ma poi mi chiedo perché non comunicano visto è una società quotata e piccoli azionisti non sono di serie B.

L'ultimo piano pubblicato e comunicato al mercato è quello relativo al 2013/2016 che fu redatto per finalità legate al processo di risanamento della Società che si è chiuso a seguito della conclusione dell'accordo di ristrutturazione dei debiti ex art. 182 bis L.F. nel corso del 2021 e a seguito dell'uscita della Società dalla cd. Grey list nel 2022.

La Società allo stato non prevede di comunicare al mercato il piano industriale e i suoi obiettivi target.

Si rileva in ogni caso che a partire da quest'anno il titolo della Società sarà oggetto di copertura di studi di mercato da parte di una società specializzata.

La Società inoltre è previsto possa partecipare ad incontri con analisti finanziari ed investitori istituzionali.

Presidente Prete Fabrizio potrebbe dirci perché non dite alla comunità finanziaria e a Noi piccoli azionisti quali sono le linee di sviluppo.

Si richiama i documenti e i comunicati stampa pubblicati dalla Società e dal Gruppo, anche ai sensi della vigente normativa.

La mia preoccupazione deriva anche dal fatto che in una sua recente intervista rilasciata da Lei dopo la pubblicazione dei dati 2022 quando commentava l'isterica legislazione sui bonus e superbonus che avrebbe fatto ritornare in un alveo naturale il fatturato di quel settore, Lei affermava che avreste ripuntato sulle agenzie come per sopperire a quel calo di fatturato!

Si ritiene che la presumibile contrazione del fatturato derivante dal cambio di normativa del superbonus possa essere controbilanciato, come indicato nell'intervista,

dallo sviluppo del fatturato e di marginalità dei business tradizionali, tra cui l'intermediazione immobiliari e i servizi tecnici.

La seconda parte della sua affermazione francamente mi ha lasciato basito.

Lei in Gabetti c è dal 2012 come si evince dal suo curriculum pubblicato da Borsaitaliana (le comunico altresì che Lei viene indicato erroneamente come presidente ed amministratore delegato dal 2012) quindi vista la sua remunerazione sarà stata attore principale nella stesura del piano industriale 2011-2015 (forse) e sicuramente in quello 2013-2016.

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione ricopre attualmente anche la carica di Amministratore Delegato della Società.

Per quanto riguarda la costruzione del Piano 2013-2016 l'attuale Management, tra cui il Presidente e Amministratore Delegato, hanno partecipato ed hanno avuto la responsabilità della sua stesura (non, invece, del piano precedente).

Alla fine di queste mie considerazioni mi chiedo se non palesiate gli indirizzi e obiettivi del piano perché nel caso non li raggiungete vi sentirete in difetto?

La maggior parte degli amministratori dicono la direzione e la quota di dove vogliono andare!

Perché Voi non lo fate? Volete rimanere nella Vostra area di confort?

La Società ed il Gruppo hanno sostanzialmente seguito le linee guida del Piano 2013-2016, peraltro riportando risultati positivi ed in miglioramento, portando a completamento il piano di risanamento.

Presidente Prete Fabrizio perché non pubblica il piano, visto e considerato che le stock option a cui Voi potete usufruire sono legati agli obiettivi del piano?

Si richiama quanto scritto in precedenza.

Voi non siete imprenditori che amministrare una Vostra società , ma siete manager qualificati ,amministratori pro tempore di una società di altri e gli azionisti devono avere la possibilità di giudicarvi per quello che dichiarate che farete e per quello che effettivamente farete in futuro. O

per Lei presidente Prete Fabrizio ci sono azionisti di serie A e di serie B? Dico questo perché penso che gli azionisti di maggioranza quali Marcegaglia che esprimeranno il nuovo Cda, ove immagino e prevedo verranno cooptati due rappresentanti del secondo e terzo azionista, nelle persone di Gatti e Di Bartolo, sapranno dell'andamento della società in tempo reale e la consistenza del piano visto saranno seduti nel CDA. Gradirei una sua esplicativa risposta! Grazie!

La presentazione di liste per la nomina dei componenti il Consiglio di Amministrazione ed il meccanismo di elezione degli stessi sono disciplinati dalla normativa vigente e dallo statuto sociale della Società ai quali si rimanda.

Si rinvia, altresì, alla Relazione Illustrativa del Consiglio di Amministrazione di cui al punto 1 dell'ordine del giorno (Parte Straordinaria) dell'Assemblea Straordinaria e Ordinaria degli Azionisti del 28 aprile 2023, nonché alla Relazione Illustrativa del Consiglio di Amministrazione di cui al punto 5 dell'ordine del giorno (Parte Ordinaria) della detta Assemblea.

Visto l'assemblea non è in presenza non prenderò parte al voto ma se devo basarmi sui vecchi piani sopraenunciati non voterei a favore della Sua Lista nonostante i risultati ottimi da Voi ottenuti perché non ci sono riferimenti e scostamenti da quanto voi programmato e ottenuto e soprattutto non saprei quello che Voi intenderete fare della società nei prossimi anni.

Lei voterebbe sulla fiducia degli amministratori?

Ogni azionista ha il diritto di votare liberamente e il suo voto è insindacabile.

Si parla nei piani sopracitati di 1900 agenzie a fine piano 2015 poi nel piano 2016 non si citano più il numero di agenzie poi nel bilancio 2022 ci ritroviamo 1100-1200 agenzie. Ma come?

Per quanto riguarda la numerica delle agenzie nel corso degli anni, come rilevabile dai bilanci, il Gruppo ha sempre più puntato sulla qualità delle agenzie che sulla numerica procedendo a una successiva e progressiva razionalizzazione delle reti. Con qualità si intende la capacità di supportare il Gruppo nella fornitura di servizi diversificati alla clientela e anche la capacità di saper affrontare gli impegni finanziari verso l'affiliante.

Vedendo la non pubblicazione dei dati, le sue interviste in cui afferma che si torna al passato per crescere puntando sulle agenzie, le dinamiche di vendita degli immobili da oltre un decennio e il fatto Lei presidente Prete Fabrizio che dovrebbe dare indirizzi societari dal 2012 data in cui ricopre tale data mi sorprende che mai sia Lei che i due piani "stesi" dalla società che Lei presiedeva mai si sia parlato di ONLINE e PropTech. E i servizi che Gabettilab ha detto di voler lanciare patenda dalla Welfarecard sfruttando la rete creta per il superbonus? Tutto accantonato?

Quanto al piano si rinvia a quanto scritto in precedenza.

Per quanto riguarda la presenza nelle cosiddette attività "online", che riguardano sostanzialmente le attività B2C e non le attività B2B (che peraltro riguardano ormai la stragrande maggioranza del fatturato e della redditività del Gruppo) ed in particolare l'intermediazione immobiliare in ambito residenziale e non corporate, occorre considerare che la parte online può rappresentare una parte dell'attività ma non tutta, in quanto si ritiene che il cosiddetto "ultimo miglio" sia e sarà da presidiare tramite un'attività fisica. Peraltro, per quanto riguarda l'attività dei portali immobiliari, il Gruppo ha fondato e lanciato la società Wikicasa S.r.l. nella quale hanno poi partecipato tutti i principali operatori immobiliari italiani, da cui è derivata la diluizione del Gruppo sino all'attuale 30% circa detenuto. Wikicasa S.r.l. è attualmente il quarto portale italiano per traffico, nonostante sia nato e stato lanciato dopo gli altri.

D'altronde potrei pensare che Lei pensasse che non si sarebbe stato futuro sull'Online (d'altronde sia io che Lei non siamo nativi digitali), infatti il mercato le ha dato ragione visto che il Fondo EQT IX ha acquisito l'agenzia Online IDEALISTA per 1,3 miliardi e un'altra transazione CASA.it che ha avuto una crescita molto significativa dal 2017 (il treno forse si poteva prendere anche 5 anni fa) come recita un articolo del 17-09/2020 dopo la acquisizione da parte di Oakley. Immagino che Lei mi dica che Wikicasa era la risposta di Gabetti all'Online... ma mi pare che essere azionisti al 30% circa di una società che mi sembra "abbandonata" a se stessa e la percezione da fuori, ha il mud "se va bene bene. Altrimenti va bene lo stesso" e non si sia puntato sul enorme penetrazione del nome Gabetti, che oltre ad essere marchio storico, come ci dice, ripete e ripete l'Amministratore Delegato in quasi tutti i suoi video e post su linkedin, mi fa pensare che la sua Presidenza anche

se ha risollevato l'azienda da una fase quasi terminale ha perso il treno dell'alta velocità dell'online le cui potenzialità erano sotto gli occhi di tutti. Spero e le sarei grato mi smentisse in questa mia percezione che spero errata ma i fatti non li vedo diversi da quanto sopra esposto.

Per quanto riguarda Wikicasa S.r.l. il fatto che i principali operatori immobiliari abbiano chiesto di partecipare al capitale della società, è la testimonianza del fatto che a suo tempo l'intuizione di creare un portale riservato agli operatori di settore sia stata corretta e di successo.

Un brivido poi mi corre nella schiena e mi arriva sino ai capelli..... è .."non è che Gabetti venga assalita da Blockbuster?".

No, Presidente Prete Fabrizio non ho bevuto e mi spiego meglio.

Presidente Dott Prete Fabrizio, con la sua cultura saprà che uno dei possibili fattori di insuccesso aziendale nell'economia sempre più veloce e schizofrenica sia la Blockbusterizzazione.

La sindrome di Blockbuster. Un'azienda è talmente impegnata nel crescere nel suo modello di business come una formichina, anche bene, ma non si accorge di un cambio dei paradigmi del business in cui ha sempre operato e viene spazzata via in due e due quattro.

Ovviamente il mio concetto è un'iperbole per farmi meglio comprendere come in diversi passaggi di questa mia missiva ma il dubbio mi viene eccome visto si è perso il treno dell'online.

Come detto precedentemente l'online, nell'ambito immobiliare, ha una rilevanza in particolare per quello che concerne la ricerca delle informazioni nell'ambito residenziale. L'ultimo miglio dell'intermediazione immobiliare residenziale rimane e dovrebbe rimanere "fisico" e peraltro rappresenta una parte minoritaria del business dell'intero gruppo Gabetti. In ogni caso la parte dell'informazione online riteniamo di poterla presidiare tramite Wikicasa S.r.l..

D'altronde altri casi italiani di aziende fiore all'occhiello sono state spazzate via dal mercato perché hanno pensato che il loro modello di business durasse per sempre o sono passate da anni e anni di profonde ristrutturazione se non fallimenti come ad esempio nel turismo di Valtur Viaggi del

Ventaglio o la stessa Alpitour che Lei ben conosce visto è stato direttore generale dal 2005 al 2012 anno in cui il gruppo Exor la vendette nel massimo sconforto... immagino.

La domanda non è attinente all'ordine del giorno dell'Assemblea.

Presidente Può renderci dotti sul perchè non si sia percorso tale filone da quando è arrivato in Gabetti nel lontanissimo 2012?

Si rinvia a quanto scritto nei precedenti punti.

Se fosse nei mie panni voterebbe il rinnovo di fiducia a parte di questo CDA uscente?

Ogni azionista ha il diritto di votare liberamente e il suo voto è insindacabile.

Questo CDA è stato bravissimo a sviluppare diversi filoni di bussines quale i servizi, riorganizzazione delle agenzie, "superbonus", ma mi pare si sia andato a caccia nel bosco conosciuto di lepri dell'elefante Lab grazie al lungimirante di DeBiasio e Busso, ma non ci si sia voluti avventurare nella savana dell'Online dove possono esserci gli unicorni. Ora mi si dira che risorse erano limitate, conti da sistemare, contesto difficile, ok tutto vero ma se vedo realta nate dal nulla eche hanno puntate sulla savana e vengono vendute a 1.3 billions e societa che vanno a caccia nel bosco "sottocasa" che valgono 62 mln francamente lo sconforto. Investire nel web non necessariamente bisogna dissanguarsi ma bisogna avere idee innovative. Un buon dirigente un buon nostromo non è colui che sa tutto ma colui che si cirdonda di gente valida e creativa e mi pare che la delega in tale settore non abbi dato dei risultati minimi. Ovviamente lo dico da fuori e superficialmente perche non date elementi a noi soci, si soci per poter giudicare. Ma quello che vedo per quel settore è veramente annichilente!

Si rinvia a quanto scritto nei precedenti punti.

Dopo vedere le pubblicita martellanti di Immobiliare.it. Idealista, adesso anche Facile Immobiliare (noto marchio storico) pare che ci stia sverniciando sull'online e forse non solo. Son curioso di

vedere quanto capitalizzava Renovars anche essa attiva nelle ristrutturazioni che ha dichiarato una prossima quotazione. Mi ricordo alcuni anni fa di una società nata per mano di un dirigente uscito da un'altra società attiva nell'HPC e in due e due quattro la quota e capitalizza 4---- 5 volte la storica..... Questa analogia ci sta perché mi pare che uno dei leader di Renovars sia uscito da Gabetti stessa.. sempre se non sbaglio (ok ha ragione quando si quotava swicero)

Quello che voglio dire è come afferma una persona imprenditore estremamente autorevole anche in Gabetti sulla sua pagina linkedin "A caccia dell'Unicorno".

Con questo non voglio dire che bisogna catturare l'unicorno che sono pochissimi ma se uno va a caccia dove ci sono unicorni non può di certo catturarli.

Gabetti ha sì il sito di annunci...certo. Ma mi sembra più un sito della filosofia "bisogna esserci ma non ci puntiamo", spero di sbagliarmi, ma vorrei presidente se possibile una sua ampia e articolata risposta a riguardo.

La presenza online del Gruppo come portale avviene in particolare tramite Wikicasa. Il sito Gabetti riporta esclusivamente i mandati di intermediazione di cui il Gruppo ha l'esclusiva e necessariamente, pur essendo il Gruppo il principale operatore italiano è necessariamente un sito la cui numerica è inferiore rispetto ai portali generalisti e non legati a mandati in esclusiva. Ed è per tale motivo che abbiamo lanciato il portale Wikicasa a cui peraltro abbiamo fatto successivamente partecipare i principali operatori italiani per evitare che il portale fosse legato ad un singolo operatore ma fosse il più possibile indipendente.

Dott. Prete Fabrizio, Arch. Busso Roberto (ma aggiungerei anche il Dott Speretta) visto siete così convinti della strada che avete fatto imboccare all'azienda ma non ce ne date conto esponendoci il piano strategico come fanno la quasi totalità delle società quotate perché martedì 2 maggio 2023 (primo giorno lavorativo dopo l'assemblea) perché non esercitate rispettivamente le 75.000 e 50.000 azioni che potete sottoscrivere a 1.62? A riguardo non riesco a capire tra l'altro come mai il Presidente che ha deleghe operative ben inferiori all'AD gli possano venire assegnate ben 25.000

azioni in più dell'AD che si fa un mazzo tanto dalla mattina presto alla sera tarda con qualità e livello! Presidente, vista la sua rettitudine che si percepisce nelle sue azioni, nelle sue interviste, nella sua formazione nonché nelle sue esperienze lavorative pregresse di spessore e sicuramente altamente formative professionalmente nel gruppo Fiat, in Juventus, in Alpitour nonché nel suo ruolo attuale come AD in una società del gruppo Marcegaglia e nel suo anno a servire lo stato nel corpo dei Carabinieri, perché non da un segnale ancora maggiore e sottoscrive il doppio di quelle di cui ha facoltà cioè 150.000 azioni ordinarie Gabetti Property solution codice Isin IT0005023038 a 1,62? IL suo gesto varrebbe il doppio che pubblicare il piano strategico! A suffragare la proporzione delle azioni previste dal piano e da assegnare a pagamento non corrispondente al servizio profuso alla causa societaria, c'è anche il fatto il Dott. Prete Fabrizio è amministratore delegato della MARCEGAGLIA BUILDTECH società importante, lo esplicitate proprio voi nella politica di remunerazione nel quale riconoscete all'AD un emolumento superiore al presidente. A tal riguardo è proprio perché il presidente è immerso operativamente nella MARCEGAGLIA BUILDTECH in funzione di AD e quindi l'apporto in Gabetti immagino sia limitato pur di altissima qualità e professionalità, non riesco a capire come si possa riconoscere un emolumento inferiore dell'AD di solo il 16.835 % periodico, e che sempre al presidente gli venga riconosciuto benefici non monetari come enunciato a pagina 39 di 47, art 1.4 della Relazione sulla politica di Remunerazione in particolare di polizze assicurative, assegnazione ad uso promiscuo di autovettura e piano Welfare del gruppo Gabetti. Il presidente vorrebbe dire agli azionisti di Gabetti che nell'espletazione quasi esclusiva del suo importantissimo ruolo che ricopre come AD di MARCEGAGLIA BUILDTECH utilizza un'altra autovettura fornita come benefit dalla MARCEGAGLIA BUILDTECH stessa? SE così non fosse Gabetti Property Solution fattura a MARCEGAGLIA BUILDTECH l'utilizzo dell'auto aziendale pagata da Gabetti per l'utilizzo di quel ruolo? Vorrei avere una risposta a riguardo. Grazie!

Per quanto riguarda i piani di stock option, i termini e le condizioni per l'eventuale esercizio delle opzioni da parte di ciascun beneficiario sono disciplinati negli specifici regolamenti approvati dal Consiglio di Amministrazione.

Per quanto riguarda la remunerazione del Presidente e Amministratore Delegato dott. Fabrizio Prete e la remunerazione dell'Amministratore Delegato arch. Roberto Busso, si rinvia alla Relazione sulla politica in materia di Remunerazione 2023 e sui compensi corrisposti 2022 in cui sono, *inter alia*, indicate tutte le componenti della remunerazione (sia monetaria sia non monetaria) spettante a ciascun soggetto nella Società e nel Gruppo Gabetti, con indicazione degli obiettivi specificamente perseguiti dalla Società. Per quanto concerne il Presidente e Amministratore Delegato, il dott. Fabrizio Prete è anche, come da lei riportato, Presidente e Amministratore Delegato di Marcegaglia Buildtech. L'impegno e la responsabilità sulla Società e sul Gruppo sono costantemente assicurati. I benefici non monetari attribuiti a Fabrizio Prete quale Presidente e AD di Gabetti sono distinti dalla remunerazione monetaria e non monetaria percepiti in qualità di Presidente e AD di Marcegaglia Buildtech.

Vorrei sapere quanto è costato e da chi è stato pagato l'evento del 15 dicembre a Milano.

Da quanto ho letto e da come sul palco i due amministratori delegati di Gabetti Lab e Gabetti schort Rent, Alessandro De Biasio e Di bardolo Emiliano si comportavano immagino che il costo vivo dell'evento e i 100.000 euro donati siano stati ripartiti al 50% per le due società. Vi sarei grato ci indicate tali cifre e tali %. Se i costi non fossero stati ripartiti al 50% chiedo il motivo visto la visibilità è stata uguale per le due società. Chiedo questo perchè come ho scritto sopra già in sede di Home Thoghedder quando l'ad di Gabetti schort Rent, Emiliano di Bardolo parlava di GRent di una società che sia per il nome che per il fatto ne parlasse nella sede dell'evento organizzato da Gabetti property solution faceva intendere o comunque non diceva nulla di contrario a quanto uno avrebbe potuto percepire visto il contesto, che la società fosse di proprietà Gabetti property solution o in subordine controllata o in subordine ancora partecipata, mentre a quella data la partecipazione in Gabetti schort rent da parte di gabetti Property solution era pari a ZERO visto la partecipazione in tale società risale al 1 febbraio 2021 e Hometoghedder risale a gennaio 2020 pagando 12.000 per il 20%!

Proprio perchè G RENT non faceva parte del gruppo a quell epoca vi chiedo inoltre, è stato fatto pagare una parte di quell'evento a Grent visto ha potuto parlare ad un a platea qualificata ed enorme di un bussines ? Visto che al di sotto del Titolo c e scritto **“La Partenza per Emiliano di Bardolo, AD di Gabetti Short Rent, è stata avviare la nuova società, con la collaborazione e l'aiuto che ha ricevuto dalle persone all'interno del Gruppo.”** Visto è stata avviata la società con la collaborazione del gruppo Gabetti, è stata fatta pagare tale consulenze a G Rent?

Fornite consulenze gratuite importanti a tutti i soci Gabetti?

Quanto all'evento del 15 dicembre 2022, il costo è stato pari a circa 178 mila euro, di cui il 30% sostenuto da G Rent S.p.A.. Occorre considerare che il costo della presentatrice dell'evento, Elisabetta Canalis, era incluso nel contratto di promozione del brand sottoscritto con G Rent S.p.A..

L'erogazione liberale di 100 mila euro è stata sostenuta da Gabetti Lab S.p.A..

G Rent sostiene costi periodici verso il Gruppo Gabetti relativi all'utilizzo del marchio per 15 mila euro annui e per i servizi corporate per 60 mila euro annui. Inoltre Gabetti ha beneficiato di un plusvalore derivante dalla quotazione del titolo G Rent pari a 0,5 milioni di euro, avendo pagato la quota di partecipazione al valore nominale.

Sicuramente tale attività in cui Gabetti ha 15 % dopo il loro aumento di capitale mi pare conflitto di interesse con Santandrea che ha recentemente lanciato un servizio simile.

I servizi di Santandrea sono complementari a quelli di G Rent. I primi sono di intermediazione immobiliare nell'ambito del lusso, i secondi di short rent sulla medesima tipologia di asset.

Lasciare per pochi spicci l'uso del nome dalla forza di penetrazione enorme come Gabetti (Arch Busso ricorda che è marchio storico) ad altri soggetti e lanciarne uno con un nome molto meno conosciuto mi lascia allibito.

Arch Busso Lei dice ogni due per quattro che i marchi storici e quindi Gabetti hanno potenzialità enorme e poi si lascia l'uso del nome a terzi per pochissime migliaia d euro... mi pare diciamo... sconcertante. Dove Sbaglio?

Dott Busso se veramente un azienda puo trarre forza dalla storicità del proprio nome,,, come mai Monte paschi fondata nel 1473 o giu di li non fa concorrenza a Golgdman o JP Morgan ?

Il marchio Santandrea è molto conosciuto nel mercato del lusso ed è presente da oltre 40 anni nel settore di riferimento. La scelta di puntare sul marchio Santandrea per tutta la filiera del lusso nasce proprio da questo collocamento storico nel mercato.

-----Perche l investor relator è al 100% di facto assolto dall ottima Avvocato Pasqualin mentre sui documenti societari è sempre indicato Dott. Speretta? Quanto è l emolumento che riceve il Dott Speretta Presidente come ho prima sottolineato, Lei è persona, professionista estremamente precisa, le pare che questa dicotomia tra chi è indicato e chi esegue sia corretta? Chiedo che l emolumento destinato al Dott Speretta sia dirottato all' Avv. Pasqualin o in subordine chi viene indicato come IR faccia effettivamente il ruolo palesato!

Si rinvia a quanto scritto in precedenza. Peraltro le remunerazioni del dott. Speretta e dell'avv. Pasqualin sono commisurate al complesso della loro attività.

----Attività web delle societa del gruppo.

Noto con piacere che avete dato una sferzata alla comunicazione e al utilizzabilita del Sito Mutuisi come avevate affermato l anno scorso, Facendo una ricerca degli accessi dal sitoSIMILARWEB.Com noto come gli accessi mensili siano 81.000 visite mensili con un tempo medio di permanenza di 50 secondi e 1.42 pagine aperte contro i 782.000 di Mutuionline con tempo di permanenza medio di 3 minuti e 50 secondi e 3.14 pagine aperte. Cosa intendete fare per aumentare l attrattività del sito e soprattutto la "fascinosità" dei strumenti venduti visto il bassissimo tempo di permanenza del sito rispetto al benchmark del settore MUTUIONLINE e quindi denotando una criticita dell offerta o l insufficienza di offerta? Al di là della Vostra scelta di utilizzare diversi canali comunicativi in base al targhet di clientela come LinkedIn, facebook ecc perche non fate video tutorial tematici per le attività del gruppo a scadenza almeno settimanale che

fungerebbero da calamita per le attività (youtube come fa mutuonline ad esempio)? Presidente Prete Fabrizio so che sia io che Lei non siamo dei ventenni e non nativi digitali, ma visto che la comunicazione mi pare fa capo a Lei e al Dott Speretta, non pensa sia il caso di dare una sferzata come si vede!

Plauso al Dott Pellizzari, CEO di WIKICASA che ha tentato una diffusione virale del marchio del suo business, e al fatto che da SIMILARWEB noto con piacere un grande traffico... 4 mln di visite mensili e tempo medio di permanenza di 2.22 min ma solo 2.54 pagine aperte contro i 30 mln di accessi e 7.41 min e ben 15.2 pagine aperte di permanenza del mostro del settore immobiliare.it,,,,, Gabetti.it..invece un desolante sconcertante e inspiegabile 460.000 accessi mensili. Arch Busso ma non dice ad ogni momento possibile che la STORICITA del marchio ha potenzialità enormi? Mi fa piacere lo pensi ma mi piacerebbe che tali potenzialità venissero "messe a terra" prima di passare a miglior vita! Che strategie avete a riguardo?

Il Gruppo continuerà ad investire sul sito Mutuisi per aumentare i volumi sulla parte finanziaria parallelamente all'attività svolta dai mediatori finanziari sul territorio. Quanto a Wikicasa si rinvia a quanto scritto in precedenza.

---- comunicazione aziendale

Avete intenzione di fare comunicazione aziendale/societaria? Premesso che è meglio avere concretezza all'immagine, ma la maggior parte delle società quotate serie coniugano i due concetti. Voi molto operativi e sul pezzo, ma sembra non vi interessi della percezione che trasmettete, che non è fine a se stessa ma può fare innescare sinergie anche per il business. Molte persone che non hanno seguito il vostro percorso di risanamento hanno una opinione ancora di una azienda in difficoltà. L'organizzazione di Eventi, l'incarico di uno specialist di un market maker che possa anche coprirla con report, conference call con analisti- Dott Speretta, Dott Prete Fabrizio, dirigenti a cui penso faccia a capo la comunicazione come intendete comportarvi visto e considerato anche l'uscita dalla Grey List (comunicata sotto.....sotto traccia)? Vedere il

titolo che scambia alcune giornate 1000 pezzi per tutta la mattina e una spread tra denaro e lettera alle volte di 3 punti percentuali, mi pare sia una pessima pubblicità. Vogliamo forse dire che questa situazione sia colpa del mercato e degli investitori che non capiscono la società? Io penso che la teoria degli alibi anzi lo pensano i formatori sia la mentalità dei perdenti. Pensando con convinzione che invece Voi non lasciate niente al caso, potreste dirci il perché nell'insistere nel permanere stato di apertività comunicativa sul gruppo? Capisco e percepisco nelle Vostre interviste video il Vostro innata empatività comunicativa, ma questa Vostra capacità comunicativa non basta, e non lo dico io ma è sufficiente vedere come tratta la società il mercato che come sappiamo non è entità astratta ma fatta di migliaia di risparmiatori e gestori. Un malpensante che non sono assolutamente io penserebbe che dietro questo stato di amebacità delle quotazioni delle quotazioni ci possa essere una strategia,,, ma io non ci credo!

Da quest'anno il titolo della Società sarà oggetto di copertura di studi mercato da parte di una società specializzata. La Società inoltre è previsto possa partecipare ad incontri con analisti finanziari ed investitori istituzionali.

----- Che impatto potrebbe avere per Gabetti le prossime olimpiadi e che azioni specifiche Speciali metterete in essere per sfruttare tale evento? L'anno scorso avevate affermato che non erano in essere iniziative, quindi vi riaggiorno la domanda e gradire avere non una risposta in tre parole e sapere cosa si sta facendo o cosa si è fatto per eventualmente decidere di non fare niente. Trovo sconcertante che un marchio storico non trovi modi di fare iniziative per attività sportive delle olimpiadi ancora più storiche.

La Società non ritiene allo stato di sviluppare azioni specifiche riguardo alle Olimpiadi che peraltro si svolgeranno nel 2026.

----- Avete mai pensato di fare come fanno diverse società (tamburi e recentemente Intek) fare un assegnazione gratuita di warrant ai possessori di azioni? esempio. Assegnazione di un warrant ad esempio scadenza 2025 con prezzo di esercizio a 3 euro nel rapporto di 2 warrant per una azione.

nel caso il titolo salisse oltre ai tre euro incassereste 3 euro per 30.000.000 (60 mln di azioni diviso due per rapporto warrant) cioè 90 mln per potere sviluppare e cresce per linee esterne la società. L'assegnazione dei warrant sarebbero per tutti gli azionisti quindi anche l'azionista di controllo, e oltre ad essere un potenziale finanziamento della società sarebbe anche come un dividendo per gli azionisti molto provati negli ultimi decennio anni della società. Ripropongo la domanda visto mi avete risposto in tre parole. Se siete ancora convinti del diniego vorrei argomentare i motivi visto non esistono controindicazioni. Potete notare che l'assegnazione di warrant su Intek è stato veramente deleterio per la società e le quotazioni che sono più che triplicate.

La Società non ritiene allo stato opportuno emettere strumenti che possano consentire la raccolta di risorse a titolo di capitale, non ravvedendone la necessità.

---- Vorrei sapere se dirigenti della capogruppo di partecipate o controllate abbiano attività loro o di parenti stretti tra di loro in attività che possano essere in concorrenza con Gabetti stessa.

Si richiamano e vigono gli obblighi previsti dalla vigente normativa dei dirigenti nei confronti della Società.

----- Le Iniziative AssicuraRE, MOON Energy e la carte dei servizi per i condomini che prospettive di fatturato hanno, che budget hanno. CAGR a 3 anni?

AssicuraRE S.r.l. è una nuova società i cui obiettivi sono stati comunicati in occasione di incontri con la stampa e pubblicati e ai quali si rimanda.

Per Moon Energy e le carte dei servizi per i condomini si prevede una crescita del fatturato.

----- Perché Gabetti non richiede quotazione di: Gabetti Lab; Wikicasa; Monety dato potrebbe dare un vantaggio commerciale oltre che di reperimento di risorse. Un collocamento emettendo nuove azioni pari al 20% del capitale. Vorrei sapere i motivi per cui la discussione al Vostro interno ha dato parere negativo vista la quotazione della partecipazione GRENT (immagino presidente

Prete Fabrizio che mi dica che essendo partecipata han deciso altri). Mi scusi se mi permetto di ipotizzare risposte ma non essendo in presenza per cause sanitarie non c'è diritto di replica.

Allo stato non si ritiene necessario procedere alla quotazione di queste società in quanto l'assetto societario è ritenuto adeguato alla strategia delle singole società.

Per quanto riguarda G.Rent la strategia di crescita prevedeva la raccolta di denaro dal mercato.

----alla luce della nuova direttiva europea di efficientamento energetico avete intenzione di fare joint venture all'estero per esportare il vostro modello di business, considerato anche che nei vecchi piani strategici era indicato che vi sareste sviluppati all'estero?

No, allo stato non si ha intenzione di sviluppare il proprio business all'estero. Peraltro il marchio Gabetti è fortemente radicato nel territorio italiano.

----perche non proponete un piano di acquisto di azioni proprie? Molte società lo fanno e una ad esempio con il controllo in solide e competenti mani (Dott Marco Boglione) come Basicnet di Torino che il presidente Dott Prete Fabrizio conoscerà di fama e forse anche personalmente, fanno da più di dieci anni e recentemente hanno provveduto all'annullamento di buona parte delle azioni acquistate. Grande persona Dott. Boglione, competenza e rettitudine!

Non ci sono programmi di acquisto di azioni proprie. Peraltro l'acquisto di azioni proprie ridurrebbe ancora più il flottante. Il flottante non particolarmente elevato è causa degli scambi non rilevanti del titolo.

----- In base all'ultima legge approvata sul SuperBonus 110%, tutte le Cilas Asseverate ricevute entro Novembre 2022 rientrano nell'Agevolazione del 110%, in merito a questo, potreste indicarci a quanto ammonta attualmente la Vostra Pipeline di Progetti Asseverati che rientrano nel 110%?, e a quanto ammonta attualmente la Vostra Pipeline di Progetti Asseverati che rientrano nel in Scontistiche più Basse del 110%?.

E' stata avviata un'attenta analisi, tecnico e legale, per verificare le cilas. L'attività non è terminata ma allo stato oltre 400 cilas risultano conformi alle nuove direttive, quindi potenzialmente lavorabili con il Superbonus.

Tradotto significa poter disporre del 110% nel 2023, del 70% nel 2024, del 65% nel 2025 secondo le norme in vigore.

Questo decalage ha determinato la necessità di creare una soluzione cosiddetta "ibrida", in grado cioè di valorizzare al massimo i SAL asseverati nei diversi periodi di competenza.

Più trascorre il tempo, maggiore sarà l'aliquota a carico del condominio e anche su questo ci si è mossi offrendo un finanziamento a 10 anni per coprire il residuo "netto cessione".

---- In merito sempre ai Lavori per il SuperBonus, Attualmente per che Ammontare (il Milioni di Euro) siete coperti da Accordi Contrattualizzati per la Cessione dei Crediti con General Contractor o Banche?.

Allo stato la quasi totalità delle attività si è svolta grazie agli accordi con i principali operatori del mercato:

- EnelX**
- Tep Energy Solutions del Gruppo Anam**
- Prime Green Solutions del Gruppo RINA**

I continui cambi normativi e la conseguente incertezza hanno spinto Gabetti Lab a valutare nuove collaborazioni per allocare il portafoglio in essere.

Anche ma non solo per questa ragione, Gabetti Lab si è via via attrezzata per gestire in proprio una parte del portafoglio, in questa direzione va la maggiore attenzione.

---- Sempre per la Cessione dei Crediti, siete Riusciti a realizzare accordi con Banche o Soggetti Finanziari diversi dai vostri Storici General Contractor (come hanno fatto molti vostri competitor) per un Plafond di x Milioni di Euro che vi Assicurano la Riuscita dei Lavori per i prossimi anni?, e a quanto Ammonta Attualmente il Plafond?.

Ai GC "storici" si sono aggiunti altri operatori di portata minore come Condogreen spa e Voxel spa e altre interlocuzioni sono in corso per valutare potenziali nuovi accordi.

Come anticipato nel punto precedente stiamo dialogando direttamente con banche e altri cessionari per dotare Gabetti Lab di una propria autonomia operativa.

L'evoluzione del modello di business Gabetti Lab passa attraverso l'allargamento del portafoglio d'offerta, in questo senso il fatto di essere l'unico operatore end to end assicura un notevole vantaggio competitivo.

----- visto il cambio normativo che budget di acquisizione avete di lavori legati a GabettiLab?

Allo stato sono in corso attività i cui effetti si produrranno nel 2023 e nel 2024.

Gabetti Lab S.p.A. sta lavorando su nuovi progetti che tengano conto del mutato contesto normativo e di mercato di riferimento.

E' stata altresì avviata la divisione GC il cui sviluppo ed evoluzione sono, inter alia, correlate alla finanza e ai plafond che saranno a disposizione della Società.

----- avete inaugurato negli ultimi tempi due agenzie Corporate a Mestre e Ravenna... avete

intenzione di aprirne altre se sì che budget avete e soprattutto sono gestite direttamente quindi con

marginalità importanti o franchising? Che CAGR avete previsto?

Sono agenzie franchising che collaborano con il settore corporate del Gruppo sulla base di revenue sharing. Nel prossimo futuro si valuterà la possibilità di stringere altri accordi simili.

-----Presidente Prete Fabrizio può indicarci quali CAGR avete previsto per Agenzie "tradizionali"

Patrigest, Monety, la branca Mutuisi e gli altri settori?

Per il 2023 l'obiettivo è di sviluppare un fatturato, escluso Gabetti Lab, che possa aumentare rispetto al 2022 sempreché non vi siano effetti economici particolarmente negativi derivanti dall'inasprimento della crisi internazionale e dal peggioramento dei mercati finanziari.

Presidente Prete Fabrizio visto che l'assemblea non in presenza non consente una replica di Noi

azionisti sarebbe un bel segnale da parte sua se consentisse a Noi azionisti la possibilità di

replicare alle sue, alle Vostre risposte.

Tenuto conto che l'esercizio del voto sarà effettuato esclusivamente tramite il rappresentante designato, le risposte sono fornite prima dell'adunanza assembleare per consentire agli azionisti di conoscere le risposte prima del conferimento o della revoca delle deleghe al rappresentante designato.

Fiducioso di ciò la saluto cordialmente e le auguro un buon lavoro!