



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 Ordinaria degli Azionisti
del 30 aprile 2026 (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).

Domande di Bertolini Corrado per assemblea azionisti (NON IN PRESENZA)anno 2026 per bilancio 2025

Vista l'enorme quantità di dati analizzati mi scuso anticipatamente nel caso se possano esserci refusi ed errori che possano avermi fatto formulare domande errate.

Analizzando le dichiarazioni del Dottor Speretta , Le chiedo:

1. Siete davvero un “full service provider” o restate principalmente intermediari evoluti?

Il Gruppo Gabetti è l'unico Full Service Provider del real estate italiano, con un presidio completo di tutte le principali asset class. Un'unica piattaforma integrata che unisce competenze specialistiche, scala nazionale e radicamento territoriale.

Attraverso quattro aree strategiche – Advisory & Transactions, Real Estate Services, Network Services e Building Renovation & Management – il Gruppo Gabetti accompagna persone, imprese e investitori lungo l'intero ciclo di vita immobiliare, trasformando la complessità in valore misurabile.

2. Quanto pesa oggi l'intermediazione rispetto agli altri servizi?

Nel 2025 l'intermediazione ha inciso circa per il 20% del volume d'affari del Gruppo Gabetti.

3. La tecnologia sta cambiando il vostro modello o lo sta solo rendendo più efficiente?

La tecnologia non è solo uno strumento di efficienza operativa, ma è l'elemento che rende possibile e scalabile un modello di business integrato lungo tutta la filiera del real estate, integrando e connettendo servizi diversi.

4. Qual è l'innovazione concreta che ha trasformato davvero il vostro business? Esiste?

Non esiste una singola innovazione che, da sola, abbia trasformato il Gruppo in maniera radicale. La trasformazione del Gruppo Gabetti è il risultato di un percorso progressivo e strutturato, costruito nel tempo attraverso una serie di interventi tra loro coerenti.

5. Come si concilia l'ottimismo sul mercato con le criticità strutturali che evidenziate? Siete sempre ottimisti sul numero di intermediazioni e prezzi degli immobili ma Gabetti “non miete grano” a differenza della concorrenza.

Le valutazioni positive sul mercato si basano su analisi strutturate dell'Ufficio Studi, che distinguono chiaramente tra trend di lungo periodo e dinamiche congiunturali. I fondamentali del residenziale restano solidi: la domanda abitativa è resiliente, il mercato è sempre più orientato alla qualità, all'efficienza energetica e ai contesti urbani attrattivi. Al tempo stesso, gli studi evidenziano criticità strutturali – riduzione della capacità di spesa, scarsità di prodotto adeguato, forte polarizzazione geografica e sociale – che rendono il mercato più selettivo e meno favorevole a una crescita basata solo sui volumi.

I dati dell'Ufficio Studi mostrano che oggi il valore si concentra nelle operazioni complesse, nella riqualificazione, nei segmenti speciali e nei servizi a maggiore contenuto consulenziale. Questo spiega perché l'approccio del Gruppo Gabetti privilegi qualità, integrazione della filiera e diversificazione dei ricavi, a differenza di alcuni concorrenti.

In questo contesto, “mietere grano” non significa necessariamente fare più operazioni, ma generare valore dove il mercato lo consente.

6. Quanto dipendono le vostre previsioni da fattori esterni come tassi e incentivi o eventi internazionali, visto li citate sempre come possibili fattori negativi quando invece possono essere opportunità?

I fattori esterni, quali tassi, incentivi e contesto internazionale contano, ma non guidano da soli le previsioni del Gruppo: sono uno degli input di un'analisi più ampia, che privilegia visione strutturale, selettività e sostenibilità nel medio-lungo periodo.

7. Se Milano è il motore, quanto è realmente equilibrata la vostra presenza nazionale?

Dire che Milano è "il traino" del Real Estate italiano non equivale a dire che Gabetti dipende da Milano. La presenza territoriale del Gruppo Gabetti è strutturata su più livelli. Le sedi corporate dirette presidiano i principali capoluoghi, come Milano, Roma, Torino, Bologna, Firenze, Napoli, Genova. La rete in franchising conta 737 agenzie a fine 2025 distribuite sull'intero territorio nazionale. Il network Saemi, integrato nel 2025, opera con 12.000 tecnici su 8.000 comuni italiani. I servizi tecnici vengono svolti sull'intero territorio nazionale. Nella divisione Network Services, la mediazione creditizia di Monety è strutturalmente distribuita su tutto il territorio nazionale.

8. Il vostro modello reggerebbe senza la spinta del mercato milanese?

Si rinvia alla risposta fornita dalla Società alla domanda n. 7.

9. La sostenibilità è davvero autonoma o esiste solo grazie agli incentivi pubblici?

La sostenibilità è un tema autonomo. Gli incentivi pubblici possono anticiparne gli effetti o amplificarne le dinamiche, ma non ne determinano l'esistenza. Strumenti come il Superbonus hanno accelerato la domanda di riqualificazione, creando una spinta temporanea.

Parallelamente, esiste una sostenibilità che prescinde completamente dai bonus pubblici ed è guidata da fattori strutturali: il quadro normativo europeo, la pressione ESG di investitori e banche, i criteri di accesso al credito e l'evoluzione delle aspettative di mercato sulla qualità degli asset. Questa dimensione non dipende da decisioni politiche contingenti ed è destinata a incidere sul patrimonio immobiliare nel lungo periodo.

10. Come si porta avanti la transizione green in assenza di bonus?

Attraverso quattro direttrici, tutte indipendenti dalle detrazioni fiscali. La prima è la conformità regolatoria al quadro EPBD: entro il 2030 tutti gli edifici residenziali dovranno ridurre i consumi energetici primari del 16% rispetto al 2020, e del 20-22% entro il 2035, con obbligo di riqualificazione del patrimonio peggiore. Questo genererà domanda di audit energetici, diagnosi, progettazione e riqualificazione che andrà intercettata da operatori tecnicamente attrezzati — e Gabetti Lab, con la sua rete e il rapporto con Saemi, è posizionata per farlo. La seconda direttrice è il canale bancario e assicurativo: sempre più istituti condizionano mutui, tassi e coperture alla classe energetica dell'immobile, e Monety nel segmento mediazione creditizia intercetta direttamente questa dinamica orientando la domanda verso immobili conformi o progetti di riqualificazione. La terza è la domanda istituzionale ESG: i fondi immobiliari, le SGR, gli investitori esteri hanno requisiti di portafoglio che impongono asset conformi o percorsi di riqualificazione certificati — e qui operano Abaco Team e Patrigest con servizi di due diligence tecnica, audit ESG e asset management sostenibile. La quarta è la gestione condominiale evoluta: il modello Saemi e GH24 consentono di governare la manutenzione programmata e gli interventi di efficientamento distribuiti su lunghi orizzonti, fuori dalla logica del "tutto subito" dei bonus. La transizione green non si è fermata con il Superbonus. Ha cambiato motore: da incentivo fiscale a obbligo regolatorio e pressione di

mercato. Gabetti è posizionata per poter operare nella transizione green anche in assenza di bonus.

11. Il calo demografico è davvero un'opportunità o un rischio per il vostro business?

Per un full-service provider come il Gruppo Gabetti, che presidia l'intero ciclo di vita dell'immobile – dall'intermediazione alla gestione patrimoniale, dai servizi tecnici alla mediazione creditizia – la trasformazione demografica è soprattutto un fattore di riposizionamento del mix di ricavi. Il cambiamento nella composizione della domanda apre nuove asset class su cui prestare i servizi: senior housing, junior housing, social housing, gestione condominiale evoluta, servizi ancillari e riqualificazione del patrimonio esistente.

12. Come si traduce concretamente questa "opportunità" in strategia?

Si rinvia alla risposta fornita alla domanda n. 11.

13. Avete già sviluppato su larga scala modelli come co-living o senior housing?

Il Gruppo Gabetti non opera come investitore in questi segmenti; è un service provider. Il modello di intervento su questi segmenti è principalmente di Advisory & Transactions per investitori istituzionali, con l'obiettivo di accompagnare fondi e operatori nell'analisi, consulenza e intermediazione di operazioni di senior housing e housing sociale.

14. Quali risultati concreti avete ottenuto su questi nuovi segmenti?

Allo stato non sono ancora stati registrati risultati significativi su questi nuovi segmenti in quanto si è ancora in una fase iniziale di avvio e posizionamento strategico e comunque le operazioni di mercato sono ancora poco significative.

15. Quanto è realmente autonomo il settore immobiliare senza intervento pubblico?

Il settore immobiliare non è strutturalmente dipendente dall'intervento pubblico, ma ne risente in termini di tempistiche e accelerazione dei cicli, non di esistenza o sostenibilità di lungo periodo. Gli interventi pubblici – come incentivi fiscali, bonus o misure straordinarie – possono anticipare la domanda, amplificare determinati segmenti o ridurre temporaneamente le barriere di accesso. Tuttavia, non costituiscono il presupposto fondamentale della dinamica immobiliare, che resta guidata da fattori strutturali: bisogni abitativi, localizzazione, qualità degli asset, accesso al credito, contesto demografico ed economico.

16. Senza politiche di supporto, il vostro modello resta sostenibile?

Sì. Siamo un full service provider ed operiamo su tutta la filiera dei servizi Real Estate. Si rinvia alla scomposizione dei mix di ricavi indicata nel fascicolo di bilancio consolidato 2025.

17. Perché il linguaggio sul futuro resta prudente se la strategia è così chiara? Da nuovo amministratore delegato non pensa dovrebbe infondere fiducia buttando il cuore oltre l'ostacolo e darci una vision che vada oltre un esercizio?

Il linguaggio prudente sul futuro è una scelta di responsabilità, non l'assenza di visione.

La visione è chiara e di medio-lungo periodo: rafforzare Gabetti come piattaforma integrata dei servizi al Real Estate, valorizzare le sinergie tra le divisioni e sviluppare nuove asset class. Infondere fiducia, in questa fase, significa assumere impegni credibili e misurabili, costruendo risultati nel tempo, più che fare dichiarazioni ad effetto. La fiducia degli azionisti, a mio avviso, si costruisce sulla coerenza tra strategia, execution e risultati, non sulla retorica.

18. Qual è una decisione forte e rischiosa che avete preso negli ultimi anni?

Le scelte più rilevanti sono state assunte in modo consapevole, tenendo conto del contesto di riferimento, delle condizioni di mercato e delle caratteristiche

specifiche del Gruppo. Non sono state decisioni opportunistiche, ma scelte ponderate, finalizzate ad adattare il modello di business ai mutamenti di scenari e a rafforzarne la sostenibilità nel medio-lungo periodo.

I dettagli sono sempre riportati nei comunicati ufficiali e nei documenti contabili trimestrali e soprattutto nel report annuale.

Analizzando le dichiarazioni del Dottor Prete , Le chiedo:

1. Se il mercato immobiliare sta cambiando così tanto, perché il vostro modello dovrebbe restare sostanzialmente lo stesso?

Il modello del Gruppo Gabetti non è rimasto immutato: da oltre vent'anni il Gruppo ha evoluto la propria struttura passando dall'intermediazione pura a un full service provider, con un mix di ricavi sempre più orientato ai servizi. Ciò che resta stabile – identità, rete e asset-light – non è un freno al cambiamento, ma la piattaforma che rende possibile una trasformazione continua.

2. Quanto state davvero digitalizzando il processo, oltre alla semplice visibilità online?

La digitalizzazione nel Gruppo Gabetti non si limita alla visibilità online, ma interviene in modo concreto sui processi operativi, dall'analisi dei dati alla gestione dei flussi commerciali, con l'obiettivo di aumentare efficienza e qualità del servizio. Al tempo stesso, la tecnologia è concepita come strumento a supporto della consulenza professionale, non come sua sostituzione: il valore distintivo rimane nell'interpretazione, nella relazione e nella capacità di accompagnare il cliente fino alla decisione finale.

3. Non c'è il rischio che i portali digitali rendano sempre meno centrale l'intermediazione tradizionale o che debbano essere coniugati persivamente come non avviene adesso nel gruppo?

I portali digitali aumentano l'efficienza e l'accessibilità del mercato, ma non sostituiscono il valore dell'intermediazione professionale, soprattutto nelle decisioni immobiliari complesse e ad alto impatto.

La fase decisiva della transazione resta legata a competenze umane: relazione, negoziazione, valutazione qualitativa e accompagnamento del cliente. Il digitale non elimina, ma rafforza la necessità di un'intermediazione evoluta.

Il Gruppo non compete con i portali sul modello puramente digitale, ma integra tecnologia, dati e canali online all'interno di un modello advisory fee-based, trasformando visibilità e contatti digitali in servizi a valore aggiunto.

4. Siete davvero un “full service provider” o restate principalmente intermediari?

Il Gruppo Gabetti è a tutti gli effetti un full service provider immobiliare, con un modello che supera il perimetro della sola intermediazione, pur mantenendola come competenza storica e parte integrante dell'offerta.

L'intermediazione rappresenta l'origine del Gruppo Gabetti e una componente rilevante dei ricavi, ma è stata nel tempo integrata in una piattaforma di servizi più ampia e strutturata, in grado di coprire l'intero ciclo di vita dell'immobile. Il Gruppo opera, infatti, su quattro aree strategiche – Advisory & Transactions, Real Estate Services, Network Services e Building Renovation & Management.

5. Quanto pesa oggi l'intermediazione rispetto agli altri servizi nel vostro business?

Nel 2025 l'intermediazione ha inciso circa per il 20% del volume d'affari del Gruppo Gabetti.

Si rinvia al fascicolo di bilancio 2025 per maggiori dettagli.

6. Come si giustifica un gruppo immobiliare che non possiede immobili?

Gabetti Property Solutions non è una società di investimento immobiliare e non si posiziona come tale. Il Gruppo Gabetti è il Full Service Provider del mercato immobiliare italiano, presente lungo tutta la catena del valore: advisory, intermediazione corporate e residenziale, rete di franchising, property e facility management, valutazioni, mediazione creditizia, riqualificazione e rigenerazione. La proposta di valore poggia su competenze, rete e capacità di execution per conto dei clienti — privati, imprese e investitori istituzionali — generando ricavi da servizi diversificati (commissioni, royalties di franchising, fee di gestione, advisory) e non da rendite o plusvalenze su un portafoglio proprietario.

7. Il modello asset-light è una scelta strategica o una conseguenza del passato?

Il modello asset-light di Gabetti Property Solutions è una scelta strategica consapevole, non una semplice eredità del passato, pur avendo radici in un'evoluzione storica del Gruppo.

Il Gruppo ha progressivamente rafforzato un posizionamento chiaro come full service provider immobiliare.

Si rinvia alla risposta fornita alla domanda n. 4.

8. Come garantite qualità e coerenza in una rete di affiliati così ampia?

La qualità e la coerenza di una rete ampia deriva da regole chiare, identità condivisa e un forte presidio dei processi chiave.

La rete Gabetti non è una somma indistinta di affiliati, ma un ecosistema strutturato, fondato sulla selezione degli affiliati, su standard operativi comuni, sulla formazione continua e su strumenti e servizi centrali a supporto.

9. Quanto controllo reale avete sulle agenzie sul territorio?

Le agenzie Gabetti sono imprenditori a tutti gli effetti, responsabili del proprio business e radicati nei rispettivi territori. Il ruolo del Gruppo è garantire regole, standard, marchio e strumenti comuni.

10. Se la leadership è condivisa, come vengono prese concretamente le decisioni?

La leadership è strutturata per perimetri di responsabilità che il Consiglio di Amministrazione ha codificato nelle proprie delibere.

Lo strumento di sintesi è il piano triennale, ora in sviluppo, che codifica obiettivi, priorità, responsabilità e metriche. Il principio è quello di lavorare con spirito di unità e condivisione, dentro un'architettura di governance chiara.

11. Qual è la vostra visione concreta del settore nei prossimi 10–20 anni per la società?

Non è realistico né credibile definire una visione puntuale a 10–20 anni in un settore ciclico e in continua trasformazione come il Real Estate. La responsabilità del management non è prevedere scenari lontani con precisione, ma costruire un modello solido, flessibile e capace di adattarsi, mantenendo chiari valori, identità e direzione strategica, così da restare rilevanti qualunque sia l'evoluzione del contesto.

12. Cosa state facendo oggi, in modo tangibile, per prepararvi a quel futuro? Nemmeno un piano trimestrale ci illustrate?

Il Gruppo Gabetti non lavora su orizzonti tattici di breve periodo, come un piano trimestrale, ma su un percorso strategico strutturato e continuo, già in atto e misurabile nei fatti.

In modo tangibile, il Gruppo Gabetti si prepara al futuro attraverso:

- **l'evoluzione organizzativa e di governance, con ruoli e responsabilità chiari;**
- **il rafforzamento dell'advisory, dei servizi e delle competenze specialistiche;**
- **l'integrazione tra rete, strutture centrali e strumenti digitali;**
- **l'attuazione del piano triennale, che rappresenta la cornice entro cui le azioni operative vengono poi declinate.**

13. **Il fatto di non avere un background immobiliare puro è un vantaggio o un limite nella guida del gruppo?**

Non è un limite.

L'esperienza manageriale e industriale consente di leggere il Real Estate come un business complesso e strutturato, mettendo al centro strategia, organizzazione, governance e disciplina economico-finanziaria; le competenze immobiliari sono già presenti e valorizzate all'interno del Gruppo. In questa visione, il ruolo del vertice non è essere il miglior tecnico del settore, ma di indirizzo e strategica e di creare le condizioni perché competenze diverse lavorino insieme in modo coerente e orientato al lungo periodo.

14. **Perché una parte del mercato vi percepisce come meno innovativi rispetto ad altri operatori?**

Questa percezione nasce da un'idea riduttiva di innovazione, spesso identificata dal mercato con visibilità tecnologica, piattaforme digitali o comunicazione "di rottura". Il Gruppo Gabetti ha invece scelto un'innovazione più profonda e meno appariscente: trasformazione del modello di business, ampliamento dei servizi, integrazione tra advisory ed execution, rafforzamento delle competenze e della governance. Sono cambiamenti strutturali, rilevanti sul piano industriale, ma meno immediati da raccontare rispetto a iniziative puramente tecnologiche o mediatiche.

15. **E sufficiente per Voi essere identificati come marchio storico fine a se stesso?**

No, non sarebbe sufficiente, ed è per questo che non lo è mai stato. Il riconoscimento di Marchio Storico è arrivato nel 2021 perché — e nei termini in cui — Gabetti ha continuato a innovare: nuove linee di business, nuove asset class, nuovi servizi, nuove tecnologie, nuove competenze. Lo dice esplicitamente la disciplina del riconoscimento, che richiede tradizione e capacità innovativa.

Il riconoscimento è riservato alle aziende che "hanno fatto e continuano a fare la storia dell'imprenditoria nazionale", non semplicemente a quelle che hanno una lunga tradizione.

16. **Quali sono le innovazioni concrete che avete introdotto negli ultimi anni?**

L'innovazione introdotta dal Gruppo negli ultimi anni è stata prima di tutto strutturale e industriale, non limitata a singole iniziative tecnologiche o di comunicazione.

In particolare, alcune direttrici chiave sono:

- **evoluzione del modello di business, con il passaggio da intermediazione prevalente a full service provider asset-light, attraverso lo sviluppo di advisory, valutazioni, servizi tecnici, engineering, corporate e servizi per investitori istituzionali;**
- **ampliamento e specializzazione delle linee di business, con nuove competenze e nuove asset class, per coprire l'intero ciclo immobiliare;**

- integrazione più profonda tra rete e strutture centrali, per trasformare la presenza territoriale in una piattaforma di servizi strutturata e scalabile;
- uso crescente del digitale e dei dati per migliorare processi, qualità delle informazioni, efficienza operativa e supporto decisionale, senza sostituire la consulenza professionale;
- rafforzamento dell'organizzazione e della governance, con ruoli, deleghe e modelli decisionali più chiari, orientati alla responsabilità e alla condivisione.

Queste innovazioni sono meno appariscenti ma più durature, perché incidono sul modo in cui il Gruppo opera, cresce e si posiziona nel lungo periodo.

Domande di carattere generale

1. Come giustificate un Utile Netto di Gruppo di soli 99 mila euro a fronte di un Valore della Produzione di oltre 108 milioni di euro?

L'utile netto positivo, pur contenuto, dimostra la capacità del Gruppo di mantenere un risultato in utile nonostante la fine del ciclo dei bonus fiscali e un anno di importante riassetto organizzativo e di governance del Gruppo

2. Perché, nonostante il mercato immobiliare sia in forte crescita (prezzi e transazioni), Gabetti con il suo marchio storico e la sua struttura di 271 dipendenti più centinaia di collaboratori, ha utili paragonabili a quelli di un "medio ferramenta di paesello emiliano"?

Le informazioni sull'andamento dei risultati del Gruppo in relazione alla dinamica del mercato immobiliare, nonché gli elementi che hanno inciso sui risultati sono illustrati nel bilancio 2025 a quale si rinvia.

3. Il risultato netto consolidato complessivo è in realtà una perdita di 1,25 milioni di euro: perché nei comunicati si preferisce enfatizzare il marginale utile della controllante?

Viene rappresentato il risultato economico di competenza del Gruppo.

4. Il ROE (Return on Equity) è sprofondato dallo 3,0% allo 0,3%: come pensate di remunerare il capitale di rischio con rendimenti così ridicoli?

Il ROE resta positivo e preserva il valore del capitale. L'importante piano di riassetto avviato nel 2025 è orientato a riportare il ROE su livelli più elevati nel triennio, con benefici attesi già dal 2026.

5. Perché il Risultato Operativo (EBIT) consolidato è sceso drasticamente da 15,2 milioni a 5,2 milioni di euro?

L'EBIT rimane positivo, confermando la sostenibilità del business anche senza gli effetti straordinari del 2024. Il calo riflette la normalizzazione post-bonus fiscali e gli investimenti nell'importante riassetto organizzativo e di governance del Gruppo.

6. L'EBITDA consolidato è crollato del 51% (da 23,3 a 11,3 milioni): qual è la strategia per fermare l'erosione della marginalità?

Nonostante la contrazione, l'EBITDA resta in doppia cifra, segnale di una base industriale solida. La strategia è già in corso: riduzione costi fissi, integrazione tra società, crescita dei business storici e sviluppo dei nuovi.

7. Come spiegate il crollo del Valore della Produzione da 218 milioni a 108 milioni di euro in un solo anno?

Il calo era atteso dopo la fine del ciclo Superbonus. Il Gruppo ha reagito rapidamente avviando nuovi progetti e un percorso di riposizionamento e diversificazione come indicato nel bilancio 2025.

8. Perché i ricavi da vendite e prestazioni sono diminuiti complessivamente del 35%?

La contrazione è concentrata quasi esclusivamente su Gabetti Lab. Le altre linee mostrano stabilità o crescita, confermando la rilevanza della diversificazione del Gruppo.

9. Nel 2024 avete registrato 12,3 milioni di perdite straordinarie legate ai bonus fiscali; nel 2025, senza quegli oneri, perché l'utile netto è comunque inferiore alla gestione ordinaria precedente?

Il 2025 è stato un anno di transizione, con investimenti nell'importante riassetto organizzativo e di governance del Gruppo. Gli effetti positivi sono previsti nel 2026-2027.

10. Il Gruppo dispone di 84 milioni di euro di perdite fiscali pregresse: a questo ritmo di utili (99k), ci vorrebbero secoli per assorbirle; non è la prova che il business model attuale non genera valore imponibile?

Le perdite fiscali rappresentano un asset fiscale che migliorerà la cash tax futura. Il piano industriale prevede un ritorno alla piena redditività nel triennio.

11. L'utile per azione è sceso da 0,018 a 0,002 euro: come giustificate questa distruzione di valore per il mercato?

L'EPS resta positivo e preserva la continuità di risultato in un anno di forte transizione normativa, organizzativa e di governance.

12. La Capogruppo GPS chiude con un utile di 2,2 milioni solo grazie ai dividendi delle figlie: se togliamo le partite infragruppo, il suo Risultato Operativo è negativo per 494 mila euro?

È fisiologico per una holding: la sua funzione è coordinare e valorizzare le controllate, non generare ricavi diretti.

13. Come giustificate il permanere di 7,9 milioni di perdite portate a nuovo nel bilancio consolidato?

Le perdite sono in progressiva riduzione grazie ai risultati positivi degli ultimi esercizi.

14. Negli ultimi anni Gabetti ha fatturato 850 milioni. È opportuno analizzare la variazione del patrimonio netto? Perché no?

Sì, si rinvia a quanto indicato nel fascicolo di bilancio 2025.

15. Nel Bilancio Consolidato 2024, il risultato netto dell'esercizio è chiaramente indicato come una perdita di -1.632 mila euro. Perché nel Bilancio 2025 citate per lo stesso anno 2024 un utile di +1.072 mila euro?

La perdita di 1.632 mila euro del 2024 include la quota di terzi. L'utile di 1.072 mila euro è il risultato del gruppo.

16. Quale dei due dati (perdita di 1,6M o utile di 1,1M) deve considerare un investitore per valutare la reale performance del 2024 alla luce dei risultati 2025?

L'utile del Gruppo esprime il reale risultato del Gruppo già dedotta la quota di terzi.

17. Se il risultato del 2024 è stato "corretto" o presentato diversamente nel 2025, perché non è stata fornita una riconciliazione esplicita tra i due documenti?

Non si tratta di una correzione, ma di due grandezze diverse del conto economico.

18. Nel 2024 dichiaravate un EBITDA di 23,3 milioni, definendolo in crescita. Nel 2025 l'EBITDA scende a 11,3 milioni. Come giustificate questa caduta se nel 2024 sostenevate che il business fosse in miglioramento di marginalità?

Al 31 dicembre 2025 il Gruppo Gabetti ha realizzato un EBITDA pari ad euro 11,3 milioni, inferiore rispetto ad euro 23,3 milioni dell'esercizio precedente principalmente con riferimento al Gruppo Gabetti Lab.

19. Nel 2024 avete riclassificato -12,3 milioni come "gestione straordinaria" per pulire l'EBITDA dai crediti inattuabili. Perché nel 2025 non ammettete che l'EBITDA "reale" del 2024 era già di soli 11 milioni, rendendo il risultato 2025 (11,3M) di fatto piatto?

L'EBITDA 2024 è correttamente esposto a 23,3 milioni di euro, con evidenza separata della gestione straordinaria.

20. Se nel 2024 l'EBIT era di 15,3M e nel 2025 crolla a 5,2M, come può la società sostenere nel 2025 che il Gruppo ha "posto le basi per il consolidamento" se tutti i margini intermedi sono dimezzati?

Il 2025 è il primo anno senza bonus fiscali e senza volumi straordinari. I margini delle linee ricorrenti sono stabili o in miglioramento.

21. Nel 2024 stimavate un impatto diretto della Legge 67/2024 pari a 4,3 milioni sul risultato netto. Perché nel 2025 il risultato netto finale (99k) è così lontano dalla previsione di "risultato positivo e generazione di cassa" fatta l'anno precedente?

Il risultato è positivo, ma inferiore alle attese principalmente per il rallentamento dei nuovi business che dovevano sostituire il Superbonus anche a seguito di alcuni ritardi normativi relativi all'attività di riqualificazione (conto termico 3.0).

22. Perché nel 2025 il risultato di pertinenza di terzi è passato da una perdita di 2,7M (2024) a una perdita di 1,3M? Significa che le perdite di Gabetti Lab sono diminuite o che è cambiato il perimetro di consolidamento?

Le perdite delle società con soci di minoranza, in particolare Gabetti Lab, si sono ridotte rispetto al 2024.

23. Se, nonostante l'esplosione del mercato immobiliare e il Superbonus, Gabetti è ancora in una fase di stallo, non sarebbe meglio liquidare gli asset, il marchio e chiudere l'attività?

No, perché le linee di business ricorrenti (Network, Corporate, Agency) sono profittevoli o in miglioramento e operano in un mercato strutturalmente solido.

24. I ricavi di Gabetti Lab sono crollati da 66,3 a 13,3 milioni: la società esisteva solo in funzione dei bonus statali?

Si rinvia alla risposta fornita dalla Società alla domanda n. 7.

25. L'EBITDA del settore Building Management & Renovation è passato da 13,6 a soli 1,3 milioni: come può restare in piedi la struttura senza i sussidi del Superbonus?

Nonostante la riduzione dei volumi, Gabetti Lab mantiene un EBITDA positivo: segnale di capacità di adattamento e di un modello che può evolvere oltre gli incentivi.

26. Perché esiste un accordo che riconosce al socio We Lab un bonus pari al 48% dell'utile ante imposte di Gabetti Lab, sottraendo quasi metà del profitto agli azionisti GPS?

L'informativa relativa agli accordi con il socio di minoranza We Lab S.p.A. inerenti Gabetti Lab S.p.A. è riportata nel bilancio 2025 al quale si rinvia.

27. Nonostante il crollo dei volumi del 80%, perché i costi operativi di Gabetti Lab pesano ancora così tanto (25,1 milioni)?

La struttura è stata mantenuta per garantire continuità ai nuovi business (comunità energetiche, riqualificazioni, servizi tecnici) e gestire i business già presenti.

28. Qual è lo stato attuale dell'arbitrato avviato da Gabetti Lab nei primi mesi del 2025 e quali sono i rischi reali?

L'informativa relativa all'arbitrato è riportata nel bilancio 2025 al quale si rinvia.

29. Perché non è stato stanziato un fondo rischi specifico per coprire le potenziali passività dell'arbitrato?

Si rinvia alla risposta fornita dalla Società alla domanda n. 28.

30. Qual è il rischio patrimoniale massimo (worst-case scenario) in caso di sconfitta legale nell'arbitrato?

Si rinvia alla risposta fornita dalla Società alla domanda n. 28.

31. Il business delle comunità energetiche è realmente profittevole o serve solo a ricollocare il personale di Gabetti Lab rimasto senza lavoro?

E' uno dei business di Gabetti Lab, ancora in fase iniziale.

32. Chi finanzia oggi i cantieri di Gabetti Lab, visti i "ritardi nelle cessioni alle banche" citati in bilancio?

I cantieri sono finanziati da linee bancarie, da finanziamenti soci e da una attenta gestione dei nuovi impegni.

33. Quanti dei crediti per servizi tecnici (14,4M) sono legati a pratiche ancora pendenti e potenzialmente incagliate di Gabetti Lab?

Si riferiscono prevalentemente ad Abaco Team Engineering S.r.l. e Abaco Team S.p.A..

34. Perché i crediti per fatture da emettere di Gabetti Lab sono crollati di oltre 80 milioni in un anno?

Si rinvia a quanto riportato nel fascicolo di bilancio 2025.

35. La governance di Gabetti Lab è realmente in mano a GPS o è delegata totalmente ai soci di minoranza esterni?

Gabetti Lab S.p.A. è una società controllata dal Gruppo Gabetti al 51% e partecipata dai soci di minoranza We Lab S.p.A. (al 39%) e Cedac 102 S.r.l. (al 10%). L'informativa relativa agli accordi con il socio di minoranza We Lab S.p.A. è riportata nel bilancio 2025 al quale si rinvia.

36. Nel 2022, definivate l'attività di General Contractor di Gabetti Lab un "importante traino per lo sviluppo della società". Perché nel 2025 i ricavi di questo "traino" sono crollati dell'80%, passando da 66,4M a 9,4M?

Si rinvia alla risposta fornita dalla Società alla domanda n. 7.

37. Se nel 2023 i ricavi di Gabetti Lab/Voxel erano di 115,3M, come ha potuto il management non prevedere nel 2024 un crollo così verticale per il 2025?

Il management ha massimizzato l'opportunità rappresentata dal mercato dei bonus che ha prodotto importanti risultati. Dopo la fine del ciclo Superbonus, il Gruppo ha reagito rapidamente avviando nuovi progetti e un percorso di riposizionamento e diversificazione come indicato nel bilancio 2025.

38. Perché nel 2023 avete acquisito il 51% di Voxel per "velocizzare i cantieri" se poi nel 2025 l'attività di appalto è stata definita "di fatto bloccata"?

L'acquisizione è stata fatta al fine di massimizzare l'opportunità rappresentata dal mercato dei bonus che ha prodotto importanti risultati.

39. Nel 2024 parlavate di "nuovi business" in Gabetti Lab che avrebbero prodotto effetti significativi nel 2025. Perché nel bilancio 2025 ammettete che questi business (Recrea, GStudio) sono ancora "minimali" o hanno EBITDA negativo?

Perché sono iniziative ancora in fase di start-up. I tempi di realizzazione sono stati più lunghi anche a seguito di alcuni ritardi normativi relativi all'attività di riqualificazione (conto termico 3.0).

40. Perché nel 2024 avete stornato 81,1 milioni di crediti a fronte di 66,8 milioni di debiti? Questa manovra ha generato una perdita netta che smentisce la "marginalità in miglioramento" dichiarata nel 2024?

Si rinvia a quanto indicato nel fascicolo di bilancio 2024.

41. Il "meccanismo di incentivazione" al socio We Lab (48% dell'utile ante imposte) è stato mantenuto nel 2025 nonostante Gabetti Lab abbia accumulato perdite rilevanti negli anni precedenti?

Si rinvia alla risposta fornita dalla Società alla domanda n. 26.

42. Come giustificate il finanziamento soci fruttifero di 15 milioni a Gabetti Lab se nel 2022 la società distribuiva dividendi milionari alla capogruppo?

Il finanziamento soci in questione è stato erogato con la finalità di sostenere le esigenze finanziarie e per supportare le strategie del Gruppo, anche con particolare riferimento al perseguimento degli obiettivi di business di Gabetti Lab.

43. L'indebitamento finanziario netto è salito a 26,6 milioni di euro: con soli 99k di utile, come pensate di ripagarlo senza vendere asset?

Il debito è legato in larga parte relativo alla gestione dei cantieri e alle acquisizioni di Recrea. La riduzione dell'indebitamento avverrà tramite incassi ed in modo particolare dalla vendita degli immobili.

44. Perché avete riclassificato il debito a lungo termine (35,9M) trasformandolo quasi tutto in debito a breve termine (36,7M)?

L'incremento del debito finanziario corrente deriva dalle previsioni contrattuali con i soggetti finanziatori.

45. Come gestirete la scadenza dei 15 milioni di euro di finanziamento con Marcegaglia Investments a luglio 2026?

Sono in corso trattative avanzate finalizzate al rinnovo del finanziamento.

46. Se le trattative per il riscadenziamento del debito Marcegaglia fallissero, il Gruppo finirebbe in liquidazione?

Si rinvia alla risposta fornita dalla Società alla domanda n. 45.

47. Perché è stato necessario procedere all'escussione di fidejussioni a favore del socio di controllo per importi superiori a 1,3 milioni di euro?

Si tratta di accordi contrattuali con i soci finanziatori. I dettagli erano stati esposti nella nota n. 19 del bilancio consolidato 2024.

48. Perché pagate 1,1 milioni di euro di interessi annuali sui finanziamenti soci invece di usare quei fondi per lo sviluppo operativo?

I finanziamenti soci hanno consentito al Gruppo di sostenere la crescita negli anni del Superbonus. Gli interessi riflettono condizioni di mercato e supporto continuativo e il costo è inferiore a quello di alternative bancarie non garantite.

49. Quanti dei mutui in essere (circa 16,7M) dipendono esclusivamente dalla garanzia pubblica SACE dello Stato?

Si rimanda al paragrafo "Struttura patrimoniale e finanziaria" della relazione sulla gestione consolidata.

50. Perché la liquidità complessiva è scesa di oltre 5 milioni di euro nel 2025?

Dipende principalmente da Gabetti Lab. Anche la liquidità esistente è stata utilizzata per finanziare gli investimenti effettuati.

51. Perché la Capogruppo ha un indebitamento finanziario verso parti correlate che pesa per l'89% del totale?

Si tratta prevalentemente del finanziamento soci.

52. Perché non riuscite a finanziarvi sul mercato bancario ordinario senza le garanzie "familiari" dei soci di controllo?

Il Gruppo Gabetti si finanzia anche attraverso linee erogate da banche.

53. Qual è l'impatto reale dell'IFRS 16 che aggiunge artificialmente 6,6 milioni di debito al bilancio?

È un debito puramente contabile, non finanziario. Rappresenta il valore attualizzato dei canoni futuri di affitti e leasing. Non incide sulla liquidità né sulla solvibilità operativa.

54. Perché avete trasformato un finanziamento soci da medio/lungo termine a breve termine proprio nell'anno della crisi dei ricavi?

Perché la scadenza naturale ricade entro 12 mesi. Sono in corso trattative avanzate finalizzate al rinnovo del finanziamento.

55. Esistono "covenants" bancari sui mutui che rischiate di violare data la bassissima redditività attuale?

Non vi sono covenants bancari.

56. Perché GPS deve prestare fidejussioni per 14,9 milioni per mutui di Gabetti Lab se la società dichiara di avere un EBITDA positivo?

Perché l'EBITDA positivo non è sufficiente a garantire da solo la bancabilità in un settore come quello in cui opera Gabetti Lab.

57. Perché avete accumulato debiti tributari per IRAP nonostante l'utile di gruppo sia quasi inesistente?

Le basi imponibili IRAP non coincidono con l'utile di esercizio.

58. I ricavi della Capogruppo (GPS) passano da 9,4M (2022) a 10,4M (2025). Come giustificate questo aumento se il fatturato totale del Gruppo è sceso da 152M a 108M nello stesso periodo?

Perché GPS fattura servizi corporate alle controllate. La crescita riflette maggiori attività.

59. Esiste una contraddizione tra il calo dei costi del personale dichiarato da GPS nel 2025 e l'aumento dei riaddebiti alle controllate che sono invece in crisi?

No. GPS ha ridotto il proprio organico, ma ha mantenuto le attività e il coordinamento centrale, che vengono addebitati alle società operative.

60. Perché l'indebitamento finanziario netto della Capogruppo è salito a 19,9M (effettivo) nel 2025 rispetto ai 3,1M del 2022?

Perché lo schema inerente la dichiarazione sull'indebitamento non include il credito finanziario intercompany verso Gabetti Lab.

61. L'escussione della garanzia "La Gaiana" per 1,3M (trasformata in debito finanziario nel 2025) non smentisce la "solidità patrimoniale" decantata nei bilanci 2022-23?

No. L'escussione della garanzia è regolata contrattualmente. Per i dettagli si rimanda alla nota n. 19 del bilancio consolidato 2024.

62. Perché il tasso medio d'interesse sui finanziamenti a lungo termine è sceso dal 6,52% (2024) al 4,89% (2025) in un periodo di tassi BCE ancora elevati?

Perché sono scaduti alcuni finanziamenti con tassi più elevati e l'Euribor 3 mesi si è ridotto.

63. Nel 2023 stimavate una generazione di cassa operativa per i 12 mesi successivi. Perché il cash flow 2025 è invece risultato inferiore alle previsioni a causa dei ritardi negli incassi dei crediti fiscali?

Per quanto riguarda l'andamento del cash flow 2025, lo stesso è inferiore alle previsioni soprattutto con riferimento al Gruppo Gabetti Lab dove ha pesato il ritardo legato ad alcune cessioni di crediti alle Banche con una coda avvenuta nei primi mesi del 2026 e soprattutto tempistiche più lunghe nella vendita degli immobili di REcrea.

64. Come spiegate che i debiti verso fornitori di GPS siano rimasti quasi invariati (5,2M) nel 2025 nonostante la riorganizzazione manageriale?

I debiti verso i fornitori di GPS non hanno alcuna correlazione con la riorganizzazione.

65. Perché i dividendi incassati da GPS nel 2025 (2,9M) provengono solo da Abaco, mentre Gabetti Lab (che nel 2023 ne dava 2,9M) è rimasta a zero?

Nel 2024 Gabetti Lab S.p.A. non ha generato utili.

66. Perché i "Crediti verso clienti per pratiche in contenzioso" sono esplosi da 7 a 51,6 milioni di euro in un anno (+630%)?

Perché nel 2025 sono state avviate azioni legali per il recupero di crediti legati al Superbonus.

67. Chi sono esattamente i debitori che compongono questo enorme ammontare di 51,6 milioni di crediti bloccati?

Prevalentemente ai crediti verso appaltatori.

68. Avete un fondo svalutazione crediti di 24,6 milioni: siete certi che copra il rischio reale dei 51 milioni già in causa legale?

Il fondo svalutazione crediti è stato determinato nel rispetto dei principi contabili applicabili, sulla base delle informazioni allo stato disponibili e delle valutazioni effettuate.

69. Perché i crediti per fatture da emettere sono crollati da 106 a 24 milioni: avete smesso di produrre o non riuscite più a certificare il lavoro?

Il calo riflette la normalizzazione delle attività post business incentivi.

70. Avete 37,7 milioni di euro di crediti scaduti: qual è il tasso reale di recupero mensile di queste somme?

Il tasso di recupero dei crediti scaduti varia in funzione della tipologia del credito, dell'anzianità dello scaduto e delle specifiche posizioni dei debitori. Le attività di recupero sono svolte con continuità attraverso processi strutturati e progressivi, che includono azioni stragiudiziali e, ove necessario, legali. L'andamento dei recuperi è oggetto di monitoraggio mensile, al fine di valutare l'efficacia delle azioni intraprese.

71. Perché avete 5,2 milioni di crediti scaduti da oltre un anno?

Molte posizioni sono in contenzioso e sono già coperte da fondi svalutazione adeguati.

72. I crediti per servizi tecnici sono diminuiti di 40 milioni: sono stati realmente incassati o semplicemente stralciati?

La riduzione è coerente con la chiusura del ciclo incentivi. Ci sono stati incassi, passaggi in contenzioso e stralci.

73. La svalutazione collettiva si basa su "trend storici": non pensate che il mercato post-Superbonus sia radicalmente più rischioso e richieda svalutazioni maggiori?

Le svalutazioni rispettano il principio di prudenza richiesto nel rappresentare il valore di presumibile realizzazione. Oltretutto la svalutazione generica è residuale e si riferisce a crediti con scaduto recente o a scadere, nati già in un contesto post superbonus. La loro natura è quindi diversa rispetto al mercato di riferimento in cui operava Gabetti Lab con gli incentivi legati alle riqualificazioni.

74. Perché il revisore Mazars ha indicato la valutazione dei crediti in contenzioso come "aspetto chiave" del bilancio?

Il revisore Mazars ha indicato la valutazione dei crediti in contenzioso come aspetto chiave della revisione in applicazione di quanto previsto dai principi di revisione internazionali.

75. Quanti di questi crediti riguardano condomini che hanno deliberato i lavori ma si rifiutano categoricamente di pagare?

Le posizioni sono eterogenee e monitorate singolarmente. Il fenomeno è fisiologico nel settore.

76. Come giustificate crediti tributari per 16,8 milioni se l'azienda non genera abbastanza imposte da poterli compensare in tempi brevi?

Si rimanda a quanto riportato nella nota n.9 del bilancio consolidato.

77. Se i 51 milioni in contenzioso non venissero incassati, il patrimonio netto del Gruppo verrebbe azzerato?

Si rinvia alla risposta fornita dalla Società alla domanda n. 68.

78. Nel bilancio 2024, i crediti in contenzioso erano di 7,0 milioni. Perché nel 2025 esplodono a 51,6 milioni?

Perché nel 2025 sono state avviate azioni legali per il recupero di crediti legati al Superbonus.

79. Se nel 2024 l'arbitrato di Gabetti Lab era solo in fase "propedeutica", come mai nel 2025 è diventato un "aspetto chiave della revisione" per l'enormità dell'importo?

Tra gli aspetti chiave della revisione rientra la voce "Crediti commerciali ed altri crediti a breve termine: Valutazione dei crediti verso clienti per pratiche in contenzioso". Si rinvia alla risposta fornita dalla Società alla domanda n. 74.

80. Perché nel 2024 sostenevate che i fondi svalutazione fossero "rappresentativi dell'incertezza" se poi nel 2025 il fondo è diminuito da 30,5M a 24,6M nonostante l'aumento dei contenziosi?

Va considerato che la voce crediti verso clienti si è ridotta di oltre 40 milioni di euro tra il 2024 e il 2025.

81. Esiste una contraddizione tra lo storno di 12,3M di crediti fatto nel 2024 e la presenza nel 2025 di "sopravvenienze attive" per 13,2M derivanti dalla stessa attività di arranger?

Non c'è contraddizione: nel 2024 i 12,3 M si riferivano a componenti straordinarie legate al cambio della normativa sugli incentivi fiscali; nel 2025 sono emerse sopravvenienze attive legate a pratiche chiuse positivamente.

82. Perché nel 2024 avete cancellato 81 milioni di crediti se poi nel 2025 ammettete che una parte di quelle lavorazioni poteva essere recuperata sotto regimi agevolativi differenti?

I crediti chiusi nel 2024 non sono gli stessi a cui facciamo riferimento nel bilancio 2025.

83. Come giustificate che i crediti verso clienti per "fatture da emettere" siano scesi da 106M a 24M in un anno? È un segnale di stop definitivo alle attività di Gabetti Lab?

No. È la chiusura del ciclo Superbonus. Gabetti Lab ha avviato nuovi progetti e un percorso di riposizionamento e diversificazione come indicato nel bilancio 2025.

84. Il flusso monetario dell'attività operativa è crollato da 44,9 milioni a 2,3 milioni: dove è finita la capacità di generare cassa?

Nel 2024 il cash flow era influenzato dalla cessione dei crediti fiscali.

85. Perché l'aumento delle rimanenze immobiliari ha assorbito 8,3 milioni di cassa vitale?
Perché sono stati effettuati interventi su immobili destinati alla vendita (Recrea). L'aumento delle rimanenze è un investimento.
86. Come spiegate l'assorbimento netto di liquidità per 5,1 milioni di euro nell'esercizio?
Dipende principalmente da Gabetti Lab. Anche la liquidità esistente è stata utilizzata per finanziare gli investimenti effettuati.
87. Senza il sostegno finanziario continuo dei soci, la gestione operativa sarebbe in grado di pagare gli stipendi a fine mese?
Sì. Le linee ricorrenti generano margine operativo sufficiente. Il supporto dei soci serve a gestire la transizione di Gabetti Lab, non la normale operatività.
88. Perché avete registrato sopravvenienze passive per ben 12,9 milioni di euro?
Si rimanda alla nota n. 28 del bilancio consolidato.
89. Perché i risconti attivi della Capogruppo sono quasi raddoppiati, gonfiando l'attivo circolante?
Si tratta in prevalenza di costi di licenze IT di durata pluriennale e costi per servizi fatturati ma di competenza futura. Si rimanda alla nota n.8 del bilancio separato.
90. Quanto incide il costo del debito (3,4 milioni) sulla vostra capacità di autofinanziamento?
Incide in modo significativo, ma è destinato a ridursi con la normalizzazione dei crediti fiscali.
91. Perché le passività finanziarie correnti sono esplose da 4,4M (2024) a 19,8M (2025) nella Capogruppo?
Perché alcuni finanziamenti arrivano a scadenza entro 12 mesi. Peraltro tale voce include il debito verso soci per cui sono in corso trattative avanzate finalizzate al rinnovo del finanziamento.
92. Perché le rimanenze immobiliari sono balzate da 2,4 a 10,8 milioni di euro?
Si riferiscono agli investimenti in immobili da riqualificare di Recrea.
93. Avete 20 immobili in portafoglio: perché ne avete venduto solo uno (630k) in tutto il 2025?
Il 2025 è stato l'anno di costruzione del portafoglio. Le vendite sono previste nel 2026-2027, coerentemente con il ciclo di valorizzazione.
94. Perché i ricavi da vendita immobili sono così marginali a fronte di investimenti milionari?
Perché il ciclo immobiliare richiede tempo: gli investimenti del 2025 genereranno ricavi negli anni successivi.
95. Qual è il rischio di svalutazione di questi immobili se i prezzi del mercato residenziale dovessero calare nel 2026?
Il rischio di svalutazione degli immobili è monitorato con continuità ed affrontato in coerenza con i principi contabili applicabili.
96. Perché avete scisso REcrea creando REcrea Easy: serve a isolare i rami secchi o a preparare una vendita?
La scissione è un'operazione di efficientamento che permette una gestione più mirata dei diversi segmenti immobiliari.
97. Il business model "compra-riqualifica-vendi" è sostenibile con tassi d'interesse bancari ancora alti?
Sì, perché il valore aggiunto deriva dalla riqualificazione, non dalla leva finanziaria.
98. REcrea è in grado di stare sul mercato senza i servizi tecnici agevolati di Gabetti Lab?
Sì, REcrea è un business autonomo e scalabile, con un modello che non dipende dagli incentivi.
99. Perché spendete 6,8 milioni in consulenze professionali esterne avendo 277 dipendenti?
Si tratta prevalentemente di competenze specialistiche non presenti internamente.
100. Perché avete pagato 1,98 milioni di euro di emolumenti a amministratori e sindaci, importo venti volte superiore all'utile netto di gruppo?
L'ammontare complessivo degli emolumenti corrisposti ad amministratori e sindaci non è direttamente correlato all'utile netto di Gruppo del singolo esercizio, ma riflette

la struttura di governance, l'estensione delle responsabilità gestionali e di controllo e il perimetro delle cariche ricoperte, anche a livello di società controllate.

101. Perché il costo del personale è rimasto stabile (16,6M) nonostante il crollo del valore della produzione del 50%?

Il Gruppo ha scelto di preservare competenze chiave per sostenere la ripartenza e la crescita delle linee ricorrenti.

102. Come giustificate il lancio di un Piano Stock Option 2025-2029 con questi risultati finanziari disastrosi?

Si rinvia ai comunicati e alla documentazione societaria messa a disposizione del pubblico.

103. Perché Busso si è dimesso da AD a inizio 2025? C'era un disaccordo profondo sulla strategia futura?

Si rinvia ai comunicati e alla documentazione societaria messa a disposizione del pubblico.

104. Avete aumentato i dipendenti da 251 a 277: perché assumere se il fatturato crolla verticalmente?

I dipendenti sono aumentati per l'ingresso nel Gruppo di Saemi.

105. Perché spendete 1,5 milioni in pubblicità se l'intermediazione cresce solo di un misero 2%?

La pubblicità sostiene il franchising e rafforza la *brand awareness*, con effetti che si manifestano nel medio periodo.

106. Perché nel 2025 il costo del personale di GPS è sceso di 547k proprio mentre si avviavano i "nuovi business" che avrebbero dovuto richiedere competenze manageriali fresche?

Perché la Capogruppo ha razionalizzato ruoli e funzioni, concentrando le nuove attività operative nelle società specialistiche, non nella holding.

107. Un osservatore esterno, vedendo i dati, potrebbe pensare che la società "vivacchia" con una struttura pachidermica e autoreferenziale. Si sbaglierebbe?

Sì. Il Gruppo sta attuando una importante riorganizzazione, riducendo costi, semplificando strutture e puntando su business nuovi e migliorando i ricorrenti. Il 2025 è un anno di transizione.

108. Nel bilancio della Capogruppo, i ricavi da parti correlate sono il 98%: la holding ha un mercato reale o vive di rendita sulle figlie?

La prevalenza di ricavi da parti correlate nel bilancio della Capogruppo è coerente con il ruolo tipico di una holding. La Capogruppo svolge funzioni di indirizzo strategico, coordinamento, gestione di servizi centralizzati e controllo delle società operative del Gruppo.

109. Perché avete svalutato Abaco Team Engineering per 737 mila euro?

E' la risultanza di un test di impairment effettuato.

110. Perché avete svalutato drasticamente la partecipazione in Wikicasa?

La svalutazione di Wikicasa riflette i risultati della collegata.

111. Wikicasa, Monety o Patrigest potrebbero essere appetibili per fondi o gruppi bancari?

Wikicasa, Monety e Patrigest, al pari di altre società operanti nei rispettivi segmenti, potrebbero risultare di eventuale interesse per fondi o gruppi bancari.

112. Come potete sostenere che l'avviamento di 8,6 milioni non sia da svalutare con utili di soli 99k?

Si rimanda alla nota n.2 del bilancio consolidato.

113. Per Saemi avete usato un costo del capitale (Ke) del 19,38%: è un tasso che riflette un'azienda in crisi profonda?

È un tasso prudenziale che riflette il rischio specifico del settore e della dimensione della società.

114. Perché avete aggiunto un "additional risk premium" del 5,50% nei test di impairment: temete di non riuscire a realizzare il piano?

È per riflettere il rischio di execution del Piano sia nei periodi previsionali che nello sviluppo futuro oltre l'orizzonte temporale di pianificazione, tenuto conto della recente acquisizione e dunque del recente avvio del modello di sviluppo.

115. Avete 29 milioni di crediti commerciali verso le controllate: le state prosciugando per tenere in piedi la holding GPS?

È una normale dinamica di gestione finanziaria nel gruppo.

116. Parlate di "Gabetti del futuro" e "riassetto", ma i numeri dicono che state solo gestendo le macerie dei bonus fiscali?

Il Gruppo nel 2025 ha avviato una importante riorganizzazione societaria e di governance. Si rinvia alla relazione sulla gestione consolidata del bilancio.

117. Nel 2023, l'additional risk premium per l'impairment test era dell'1%. Perché nel 2025 è stato alzato all'1,75% per la stessa CGU Tree Real Estate?

E' una normale dinamica derivante dagli andamenti di mercato e considerate le stime della CGU Tree Real Estate.

118. Perché avete abbassato il fattore di crescita g dall'1% (2024) allo 0,5% (2025)? Questa variazione non serve a mascherare un valore d'uso in calo?

Il tasso di crescita «g» è stimato pari a 0,5% (inferiore alle attese inflazionistiche) tenuto conto di quanto rilevato dalle analisi (ipotesi di crescita sfidanti nel lungo periodo).

119. Come può l'avviamento di Saemi essere di 2,9 milioni se l'EBITDA della società nel 2025 è di soli 118k?

Perché l'avviamento riflette il valore atteso futuro, non il risultato di un singolo anno. Saemi ha prospettive di crescita nei servizi tecnici.

120. Perché nel 2023 il valore di Professionecasa è rimasto "allineato al 2022" in attesa dei dati ufficiosi, se poi nel 2025 avete dovuto procedere a una svalutazione della partecipazione per 185k?

La svalutazione di Professionecasa riflette i risultati della collegata.

121. Siamo sicuri che gli attuali amministratori, a partire dal Presidente e AD Fabrizio Prete, abbiano il tempo e le competenze necessarie, considerando i loro altri impegni (in primis il ruolo di AD di Marcegaglia Buildtech, con risultati eccezionali)? Una società relazionale come Gabetti non richiede un'enorme quantità di tempo per fare relazioni e lobbying con grandi gruppi industriali e bancari?

Il Consiglio di Amministrazione è composto tenendo conto sia delle competenze professionali sia della capacità effettiva di dedicare tempo adeguato ai rispettivi incarichi, nel rispetto della normativa vigente.

Va inoltre considerato che Gabetti opera attraverso una struttura manageriale articolata e un'organizzazione diffusa sul territorio, che consente di presidiare in modo continuativo le relazioni operative e commerciali con clienti, partner industriali e controparti bancarie. L'attività relazionale non è quindi demandata a una singola figura, ma è il risultato di un lavoro coordinato tra governance, management e rete operativa.

122. Perché non "preettare" a tempo pieno il Dott. Prete alla guida di Gabetti, richiedendo la sua presenza in Via Quaranta 5 giorni su 7 per dare il booster necessario al decollo? Non c'è bisogno di un cambio di marcia evidente?

Si rinvia alla risposta fornita dalla Società alla domanda n. 121.

123. Perché gli amministratori non pubblicano un piano triennale? È davvero per non dare vantaggi ai concorrenti, nonostante questi ultimi siano già nettamente più performanti?

La Società comunica e continuerà a comunicare al mercato tutte le informazioni rilevanti ai sensi della normativa vigente, garantendo trasparenza, completezza e parità di trattamento a tutti gli azionisti.

Eventuali elementi del piano potranno essere resi pubblici solo qualora assumano carattere di informazione price-sensitive.

124. Nel 2023, Abaco Engineering cresceva del 31%. Perché nel 2025 i suoi ricavi crollano del 43%?

Perché nel 2023 beneficiava ancora del ciclo dei bonus fiscali.

125. Perché l'EBITDA di Abaco Engineering è passato da positivo a negativo (-327k) nel 2025 se nel 2024 si parlava di "razionalizzazione dei costi"?

La società è oggetto di un piano di crescita e di razionalizzazione per riportare la marginalità in equilibrio.

126. Nel 2023 Patrigest cresceva del 33% grazie a una commessa importante. Perché nel 2025 i ricavi crollano del 34% nonostante la fusione con Ruralset?

Perché alcune commesse di advisory sono slittate e la fusione con Ruralset è avvenuta solo a fine anno. Anche Patrigest nel 2025 è stata oggetto di una importante riorganizzazione societaria e di governance.

127. Perché l'Impairment Test 2025 su Patrigest conferma la recuperabilità del valore basandosi su "nuove linee di business" se quelle precedenti (legate al superbonus) sono fallite?

Perché il valore d'uso si basa sui flussi futuri attesi, non sul risultato di un singolo anno. Le nuove linee di business (valutazioni, advisory, servizi di research e nuovi servizi) hanno prospettive di crescita credibili.

128. Come si giustifica l'aumento dei riaddebiti dalla Capogruppo ad Abaco nel 2025 (+9%) a fronte di ricavi operativi in calo?

I riaddebiti della Capogruppo non dipendono solo dai volumi di ricavi, ma si basano sulle attività svolte e dimensioni aziendali, tenuto conto anche dell'incremento dei costi delle risorse coinvolte.

129. Nel 2024, i ricavi di Santandrea erano indicati in crescita del 13%. Perché nel 2025 crollano del 26%?

Perché la divisione Santandrea è stata oggetto di una importante riorganizzazione societaria e di governance.

130. Esiste una contraddizione tra i ricavi in crescita dell'1% dichiarati per l'Agency nel 2024 e la perdita netta di -992 mila euro registrata dalla stessa nel 2025?

Non c'è contraddizione: i ricavi crescono leggermente, ma i costi variabili e fissi aumentano, soprattutto per la riorganizzazione di Santandrea e la riduzione delle sopravvenienze attive presenti nel 2024.

131. Come spiegate la nomina di un nuovo AD per Gabetti Agency nel 2026 se i piani strategici 2024-2026 erano stati definiti "coerenti" solo l'anno prima?

La nomina di un nuovo Amministratore Delegato per Gabetti Agency nel 2026 si inserisce nel contesto del nuovo piano industriale 2026-2028 e nella più ampia riorganizzazione del business dell'intermediazione immobiliare.

132. Il piano 2024-2026 prevedeva per l'Agency risultati che nel 2025 sono stati smentiti dai fatti (EBITDA in peggioramento). Quali assunzioni erano sbagliate?

Si rinvia a quanto indicato nel fascicolo di bilancio 2025.

133. C'è coerenza tra l'obiettivo di "Full Service Provider" e la chiusura di agenzie territoriali dirette avvenuta nel 2025?

No. L'eventuale chiusura di uffici territoriali dipende da vari fattori, in particolare legati alle potenzialità dei territori rispetto alle esigenze di business espresse dal Gruppo.

134. Nel 2024 Monety era definita "molto al di sopra dell'andamento di mercato". Perché nel 2025 la crescita dei ricavi (44%) è così superiore alla crescita dei volumi di erogato (36%)?

E' dovuto, principalmente, a partnership bancarie più remunerative.

135. Il "rebranding" delle agenzie iniziato nel 2024 ha portato benefici reali se il numero dei contratti di franchising a marchio Gabetti è sceso da 743 a 737 nel 2025?

Al 31 dicembre la rete delle agenzie in franchising a marchio Gabetti è pari a n. 737, rispetto a n. 743 al 31 dicembre 2024 (variazione -6 unità, sostanzialmente stabile). La variazione è riconducibile al fisiologico turnover della rete in franchising: alcune

cessazioni/mancati rinnovi e razionalizzazioni territoriali non sono state integralmente compensate nel 2025.

136. La vendita del pacchetto "Toolbox" (3,5M nel 2025) è sufficiente a compensare la perdita dei ricavi da segnalazione riqualificazione (scesi da 5,6M a 0,3M)?

Non completamente, ma rappresenta una nuova linea ricorrente che cresce rapidamente e non dipende da incentivi statali.

137. Perché nel 2023 prevedevate l'apertura di 40 Grimaldi Store se poi nel 2024 avete ceduto l'intero brand Grimaldi?

Perché il mercato è cambiato e il Gruppo ha scelto di concentrarsi su un solo marchio principale, evitando dispersione di risorse e sovrapposizioni commerciali.

138. Se nel 2022 la "forza dei tre marchi" era un vantaggio competitivo, perché nel 2023 avete deciso di distruggere questo valore vendendo Grimaldi e Professionecasa?

Non c'è stata alcuna distruzione di valore. il Gruppo ha scelto di concentrarsi su un solo marchio principale, evitando dispersione di risorse e sovrapposizioni commerciali.

139. Come giustificate agli azionisti la minusvalenza di 1 milione di euro per la vendita di Grimaldi?

Perché la vendita ha permesso di ridurre costi, semplificare la struttura e concentrare investimenti sul marchio principale. La minusvalenza è stato un costo una tantum per ottenere benefici strutturali.

140. Perché nel 2022 avete venduto l'80% di Professionecasa per dare "autonomia" e nel 2024 avete invece investito altri 535 mila euro per ricomperarne una quota?

L'aumento di capitale sociale di Professionecasa S.p.A. è stato effettuato al fine di dotare la società di nuovi mezzi finanziari. La società persegue l'obiettivo di preservare la propria partecipazione.

141. Non ritenete contraddittorio fornire servizi di staff ed economie di scala a Grimaldi e Professionecasa, aiutandoli a competere contro la vostra stessa rete Gabetti?

L'erogazione di servizi di staff e la condivisione di economie di scala con diversi brand avvengono nell'ambito di accordi contrattuali formalizzati tra le parti, che disciplinano in modo chiaro perimetro, contenuti e modalità di tali servizi.

Tali accordi sono strutturati per garantire efficienze operative su funzioni di supporto non competitive, nel rispetto dell'autonomia commerciale e strategica delle singole reti.

142. Perché nel 2025 avete rimosso l'esclusiva di zona per le agenzie? Questa mossa non rischia di cannibalizzare la rete Gabetti?

La rimozione dell'esclusiva di zona nel 2025 rientra nelle strategie di evoluzione del modello di rete, coerente con le dinamiche attuali del mercato di riferimento.

143. Se Grimaldi e Professionecasa sono ora "entità autonome", perché i loro debiti verso Gabetti per servizi corporate sono ancora così rilevanti nel bilancio 2025?

Perché rimane il pagamento dei crediti pregressi secondo un piano pluriennale ed inoltre continuano a utilizzare servizi corporate e piattaforme tecnologiche del Gruppo.

144. In che modo la nuova struttura "Full Service Provider" del 2025 beneficia della mancanza di marchi diversificati che avevate nel 2022?

La struttura di Full Service Provider non si fonda sulla molteplicità dei marchi, ma sui diversi servizi e sull'integrazione delle competenze lungo l'intera filiera immobiliare.

145. Che senso ha avuto vendere una rete Grimaldi a un azionista che siede nel CdA di Gabetti e che conosce in anticipo le mosse della società?

La rete Grimaldi è stata ceduta nell'ambito di un'operazione di Management Buy-Out (MBO), realizzata nel pieno rispetto della normativa vigente.

Tutti gli amministratori di Gabetti Property Solutions S.p.A. operano nel rispetto dei doveri di riservatezza, correttezza e lealtà previsti dalla normativa e dal sistema di governance societaria.

146. Invece di vendere le reti minori in portfolio, non sarebbe stato meglio mantenerle e fare rebranding (come suggerito in passato)? E da esso affermate che volete aumentare le filiali. Rimango allibito!

Il Gruppo ha scelto di concentrarsi su un solo marchio principale, evitando dispersione di risorse e sovrapposizioni commerciali e di zona tra le agenzie. La crescita delle agenzie in franchising sul solo marchio principale è coerente con le strategie del Gruppo. La conversione comunque non sarebbe stata possibile anche in relazione al posizionamento delle agenzie sul territorio oltre che dipendente soprattutto dalla volontà del franchisee e non del franchisor.

147. Chi sono esattamente i membri del "Top Management" che hanno acquistato le quote di Professionecasa e Grimaldi tramite MBO?

Si rinvia alle banche dati ufficiali accessibili al pubblico e agli atti depositati secondo quanto previsto dalla normativa vigente.

148. È corretto che alti dirigenti di Gabetti abbiano interessi con soggetti legati a società concorrenti o operanti in settori contigui?

Gli eventuali interessi sono rappresentati e illustrati nel rispetto della normativa applicabile in materia di informativa societaria e parti correlate all'interno del bilancio e della documentazione societaria, secondo quanto previsto dai principi contabili e dalle disposizioni di legge vigenti.

149. Qual è l'identità dei soci effettivi di We Lab S.p.A. e quali legami, anche indiretti, hanno con gli amministratori di Gabetti Property Solutions?

We Lab S.p.A. è socio di minoranza di Gabetti Lab S.p.A., società controllata da Gabetti Property Solutions S.p.A.. We Lab S.p.A. è titolare del 39% del capitale sociale di Gabetti Lab S.p.A..

I soci di We Lab S.p.A. sono indicati nelle banche dati ufficiali accessibili al pubblico e negli atti depositati secondo quanto previsto dalla normativa vigente.

Gli eventuali legami, anche indiretti, con gli amministratori di Gabetti Property Solutions S.p.A., sono rappresentati e illustrati nel rispetto della normativa applicabile in materia di informativa societaria e parti correlate all'interno del bilancio e della documentazione societaria di Gabetti Lab, secondo quanto previsto dai principi contabili e dalle disposizioni di legge vigenti.

150. Come giustificate il riconoscimento a We Lab del 48% dell'utile ante imposte di Gabetti Lab a fronte di una partecipazione del 39%?

L'informativa relativa agli accordi con il socio di minoranza We Lab S.p.A. inerenti Gabetti Lab S.p.A. è riportata nel bilancio 2025 al quale si rinvia.

151. Perché la garanzia "La Gaiana" è stata escussa da Marcegaglia Investments solo a fine 2024, proprio mentre il Gruppo affrontava tensioni di liquidità?

L'escussione della garanzia è regolata contrattualmente. Per i dettagli si rimanda alla nota n. 19 del bilancio consolidato 2024.

152. Qual è stata la motivazione reale delle dimissioni improvvise di Roberto Busso nel gennaio 2025?

Si rinvia ai comunicati e alla documentazione societaria messa a disposizione del pubblico.

153. I tassi di interesse del 4,0% oltre Euribor pagati a Marcegaglia sono stati comparati con offerte di mercato di banche terze al momento della sottoscrizione?

Si rinvia alla documentazione messa a disposizione in ottemperanza alla normativa vigente.

154. Perché avete svalutato la partecipazione in G Rent fino a soli 2 mila euro prima di cederla totalmente nel 2025?

La partecipazione veniva valutata ad equity e quindi il valore della partecipazione recepiva gli effetti di tale metodologia.

155. Perché nel luglio 2025 avete deciso di cedere l'intera partecipazione in G Rent S.p.A., se nel 2022 era stata definita una partnership strategica?

La decisione di cedere l'intera partecipazione in G Rent S.p.A. nel luglio 2025 è stata assunta in seguito a un cambiamento delle strategie del Gruppo rispetto a quanto definito nel 2022. La partnership avviata in precedenza era coerente con il contesto e le priorità strategiche di quel periodo; nel tempo, tuttavia, l'evoluzione del mercato e il riposizionamento delle linee di sviluppo del Gruppo hanno portato al venir meno della partnership.

156. Nel 2022 dichiaravate un portafoglio luxury gestito da Santandrea di 1,1 miliardi di euro: qual è il valore attuale di tale portafoglio al 31.12.2025?

Il valore del portafoglio incarichi gestito da Santandrea al 31 dicembre 2025 ammonta a 0,6 miliardi di euro.

157. Siamo sicuri che il secondo e terzo azionista del gruppo non si coalizzeranno per prendere il timone facendo eleggere una loro lista comune?

La governance del Gruppo è disciplinata dallo statuto sociale e dalla normativa vigente, che garantiscono trasparenza, corretto funzionamento degli organi societari e tutela di tutti gli azionisti. Allo stato, non risulta alcun accordo di coalizione né alcuna iniziativa formalizzata tra il secondo e il terzo azionista finalizzata alla presentazione di una lista comune.

158. Il Gruppo Marcegaglia crede in uno sviluppo forte di Gabetti o lo vede come un "fastidio" da gestire senza che faccia troppi danni, Lei presidente Prete cosa percepisce dall'azionista di maggioranza?

I rapporti con l'azionista di maggioranza si svolge all'interno delle regole di mercato e di governance, garantendo piena autonomia gestionale e trasparenza informativa verso tutti gli stakeholder.

159. Perché non consentite ai piccoli azionisti di controbattere alle risposte dei dirigenti?

Il dialogo con gli azionisti è garantito in modo costante attraverso le modalità previste dalla normativa e dagli strumenti di investor relations adottati dalla società. Le regole assembleari assicurano un confronto ordinato e paritario, mentre il rapporto con gli azionisti prosegue anche al di fuori dell'assemblea.

160. Perché l'assemblea degli azionisti non si tiene in presenza, come segnale di lealtà e chiarezza verso i piccoli azionisti?

Riguardo alle modalità di intervento ed esercizio del diritto di voto in assemblea, la Società si è legittimamente avvalsa delle disposizioni di cui all'articolo 135-undecies.1 del TUF - introdotto 6 dall'art. 11 della Legge 21/2024 (Legge Capitali) - che consente, a fronte di espressa previsione statutaria, che l'intervento e l'esercizio del diritto di voto in assemblea avvengano esclusivamente tramite il Rappresentante Designato dalla Società ai sensi dell'art. 135 undecies del TUF. In applicazione della norma richiamata, l'assemblea in parte straordinaria del 29 aprile 2024 ha deliberato la modifica dell'art. 11 dello statuto mediante l'inserimento della previsione per cui il Consiglio di Amministrazione ha facoltà di determinare che l'intervento e l'esercizio del diritto di voto possano avvenire esclusivamente tramite il citato Rappresentante Designato.

Le motivazioni a supporto della predetta delibera assembleare sono riportate nella relazione illustrativa del Consiglio di Amministrazione predisposta ai sensi dell'art. 125-ter del TUF e disponibile sul sito www.gabettigroup.com (Sezione Investitori/Eventi Societari/Assemblee) e sul meccanismo di stoccaggio centralizzato delle informazioni regolamentate all'indirizzo: www.emarketstorage.com. Ne deriva che le modalità di tenuta dell'assemblea convocata in unica convocazione per il 30 aprile 2026 sono pienamente conformi alle applicabili richiamate disposizioni normative e alla relativa previsione statutaria. Nello specifico, l'intervento e l'esercizio del diritto di voto in assemblea avranno luogo esclusivamente - secondo le modalità dettagliatamente riportate nell'avviso di convocazione pubblicato il 20 marzo 2026 -

tramite il Rappresentante Designato in conformità agli art. 135 undecies e 135-undecies.1 del TUF e alla previsione dell'art. 11 dello statuto sociale.

Si ricorda che l'art. 4, comma 11, del decreto-legge 31 dicembre 2025, n. 200, ha disposto una ulteriore proroga (fino al 30 settembre 2026) della facoltà di cui all'art. 106 del Decreto Legge n. 18/2020 in merito allo svolgimento delle assemblee esclusivamente mediante Rappresentante Designato indipendentemente dalle previsioni statutarie. Ne consegue che le modalità di intervento ed esercizio del diritto di voto in assemblea esclusivamente tramite rappresentante designato trovano ulteriore pieno riconoscimento normativo.

161. Perché le svalutazioni delle immobilizzazioni materiali sono aumentate arrivando a 87 mila euro?

Si riferiscono alla chiusura di un ufficio commerciale di Gabetti Lab.

162. Perché la variazione delle riserve di patrimonio netto è negativa per oltre un milione di euro?

Si rinvia a quanto indicato nel fascicolo di bilancio 2025.

163. Perché la Capogruppo ha rilasciato lettere di patronage per ben 162 milioni di euro a favore di Banco BPM per Gabetti Lab e Voxel? Di questi 162 milioni, 145,8 sono già stati utilizzati: cosa succede se i crediti sottostanti vengono contestati dall'Agenzia delle Entrate?

I crediti sono certificati e ceduti alle banche dopo che l'Agenzia delle Entrate li ha riconosciuti all'interno del cassetto fiscale.

Grazie!