

# Nuovo Piano strategico 2012-2015

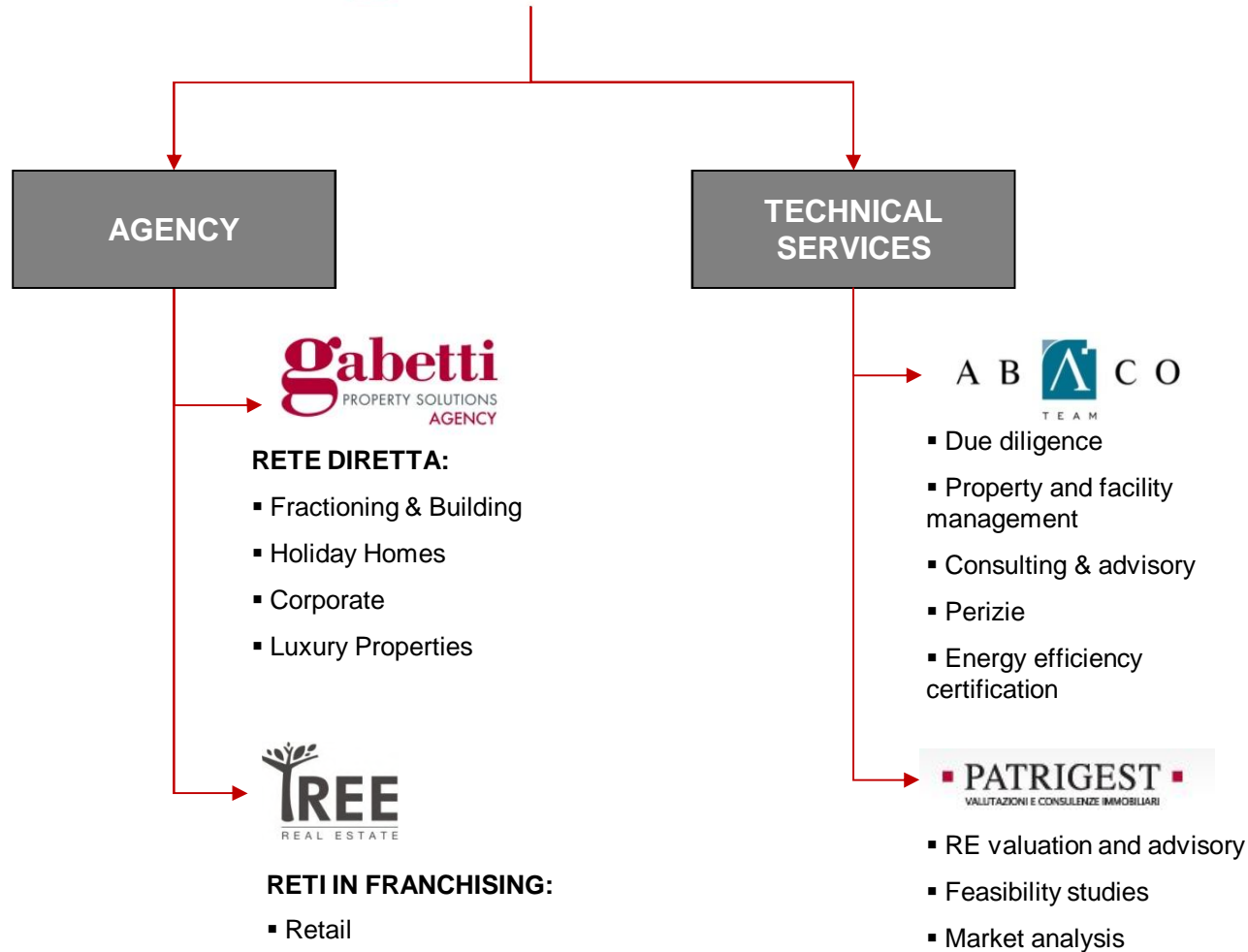
31 Luglio 2012



**Gabetti**  
PROPERTY SOLUTIONS

- **Piano Strategico 2012-2015**
- **Il Gruppo Gabetti**
- **Linee strategiche 2010 - 2013**
- **Principali target economici**
- **Cenno sugli aspetti finanziari**

- Il nuovo Piano Strategico 2012-2015 ha come obiettivo principale il conseguimento del risanamento del Gruppo Gabetti che non potrà attuarsi che attraverso la rimozione dell'attuale situazione di tensione finanziaria dovuta al sovraindebitamento del Gruppo.
- Sulla base di tale presupposto, gli Amministratori del Gruppo hanno delineato una strategia volta all'implementazione di un nuovo modello di business basato esclusivamente sui servizi immobiliari che permetta al Gruppo di perseguire la continua ricerca di un posizionamento di eccellenza nel settore di riferimento.
- A tale scopo, il Piano Strategico 2012-2015 prevede l'attuazione di un processo di semplificazione e di razionalizzazione della struttura societaria del Gruppo funzionale alla separazione e successivo deconsolidamento delle società che svolgono l'attività di gestione e vendita del portafoglio immobiliare (Investment&Property) – che saranno oggetto di dismissione – dalle società che svolgono l'attività core di intermediazione immobiliare (Agency) e di erogazione di servizi tecnici a supporto degli operatori del settore immobiliare (Technical Services).
- L'operazione perfezionatasi l'8 Febbraio 2012 con UBH S.p.A., che ha visto incrementare, dal 51% al 99%, la partecipazione detenuta dal Gruppo in Tree Real Estate S.r.l., holding che controlla le reti di intermediazione immobiliare in franchising, e la contestuale uscita dal business della mediazione creditizia attraverso la cessione ad UBH S.p.A. dell'intera partecipazione detenuta in Tree Finance S.r.l. si contestualizza nell'ambito delle operazioni prodromiche all'attuazione del Piano Strategico 2012-2015.
- Ad esito delle negoziazioni con le Banche Creditrici, è stato previsto il mantenimento all'interno del Gruppo della linea "Altri Business" (relativa alla gestione dei non performing loans) con modalità e termini tali da non inficiare il processo di risanamento. Una porzione di debito chirografario che resterà in capo al Gruppo Gabetti per 11,9 milioni di euro sarà allocato integralmente sulla linea di business Altri Business e rimborsato unicamente con i proventi netti derivanti dall'attività di gestione e recupero degli NPL. In caso di perdite, le Banche Creditrici si impegnano, anno per anno, a convertire in azioni ordinarie della Società e su richiesta della stessa, crediti per analogo ammontare così neutralizzando l'effetto di tali perdite sul patrimonio netto e sulla posizione finanziaria netta dell'Emittente e del Gruppo.



Il Piano Strategico sottostante il Progetto di Risanamento si fonda sulle linee guida essenziali riportate in sintesi di seguito e declinate in dettaglio nelle pagine seguenti:

- Dismissione delle linee di business Investment & Property funzionale al riequilibrio economico, patrimoniale e finanziario del Gruppo e focalizzazione sulle linee di business Agency (comprensiva dell'attività di intermediazione immobiliare) e Technical Services;
- Snellimento della struttura dei costi fissi del Gruppo ed efficientamento della struttura organizzativa, con conseguente riduzione dei costi;
- Chiusura degli uffici non strategici del settore Corporate e Santandrea (Agency) e nuove aperture in località coerenti al posizionamento di mercato; inserimento di figure professionali che si occuperanno di intermediazione immobiliare appoggiandosi alla rete franchising; crescita dell'attività di Frazionamenti e Cantieri;
- Fusione delle società Abaco Servizi Srl, Abaco Team Facility Management Srl ed Abaco Team Sistemi Srl e successiva riorganizzazione allo scopo di ottimizzare i costi di struttura. Maggiore focalizzazione sullo sviluppo delle sinergie rivenienti dall'integrazione con la rete in franchising e dalla valorizzazione della piattaforma Treeplat;
- Disimpegno dal business della mediazione creditizia (linea Finance).

## SANTANDREA

luxury houses

- Incremento medio del 10% dei volumi delle transazioni intermedie
- Incremento medio dello 0,6% in termini di valore medio per immobile intermediato
- Provvigioni medie per transazioni stabili al 4,1%

### Posizionamento di mercato

- In base ad analisi di mercato, il *luxury* è un segmento in crescita e la nicchia degli immobili di lusso è meno soggetta alla crisi rispetto al resto del mercato immobiliare
- Santandrea si presenta come un brand riconosciuto sia per la qualità del portafoglio trattato che per l'elevata professionalità dei servizi offerti alla clientela
- Si ritiene quindi che lo scenario sia più favorevole al rafforzamento del brand e all'ampliamento della quota di mercato



- Incremento del portafoglio gestito dell'8% medio annuo
- Provvigioni medie per transazioni stabili al 3%

## Posizionamento di mercato

- Il mercato offre ampi spazi di crescita nel settore della cantieristica per la crescente difficoltà dei developer nell'attuare processi di vendita interna
- Si sono maturate riconosciute competenze nella definizione dei mix dimensionali, dei layout distributivi e delle classi di spesa per aumentare l'appetibilità commerciale del prodotto in vendita
- Si ritiene che vi siano numerose opportunità da cogliere sia su progetti di nuova edificazione sia su progetti derivanti da incagli bancari



- Incremento medio delle operazioni intermedie dell'8% all'anno
- Incremento medio del valore delle operazioni intermedie del 6,7%
- Provvigioni medie per transazioni stabili al 3,8%-3,9%

### **Posizionamento di mercato**

- Outlook 2012 positivo, con tendenza in aumento relativa alla richiesta di immobili e aree a destinazione commerciale
- La divisione Corporate fornisce servizi e consulenze integrate in tutti i campi connessi direttamente e indirettamente alla intermediazione gestendo in modo specialistico la complessità delle tematiche legate alle esigenze immobiliari delle aziende e proponendo un'ampia gamma di possibili soluzioni alle necessità dei propri clienti
- Si ritiene pertanto che la divisione possa continuare a mostrare trend di crescita come già ha dimostrato nel 2011 di poter esprimere





- Target di oltre 1.900 zone contrattuali operative a fine Piano
- Step-up del valore medio delle fee di ingresso e delle royalties pur con differenti specificità in funzione delle caratteristiche di ciascuno dei tre marchi del network
- Consolidamento del marchio Gabetti Franchising; valorizzazione del marchio Grimaldi Franchising anche grazie alle azioni commerciali sinergiche con la rete Gabetti Franchising; politiche commerciali espansive relativamente al marchio Professionecasa

### Posizionamento di mercato

- Il mercato presenta ampi spazi di crescita legati sia alla tendenza all'accentramento del mercato su un numero ristretto di player sia all'uscita volontaria dal mercato di alcuni concorrenti rilevanti
- La capillare presenza sul territorio e le specifiche caratteristiche dei tre brand sono gli elementi essenziali della rete Tree Re, che si presenta come una realtà innovativa che consolida la storicità, il prestigio e notorietà dei singoli marchi
- Si ritiene che il posizionamento sia favorevole al rafforzamento della quota di mercato e allo sviluppo sinergico dei tre marchi



- Incremento medio annuo dei ricavi del 14,6% nel periodo 2012-2015
- Miglioramento del margine di contribuzione di 2,4ppt nel 2012-2015
- Margine operativo lordo target nel 2015 del 24% in percentuale sui ricavi

## Posizionamento di mercato

- Buone prospettive di crescita nel comparto della riqualificazione degli immobili residenziali che non mostra segnali recessivi; attese di incremento, seppur modesto, sia del numero di fondi operativi sia del NAV (Net Asset Value) dei fondi esistenti, anche a seguito della prevista nascita di uno o più fondi per gli immobili pubblici, come previsto dalla Legge di stabilità recentemente approvata
- Abaco si rivolge agli operatori real estate istituzionali, con cui sono in corso azioni commerciali per il consolidamento delle relazioni. Oltre al potenziamento di alcuni servizi, quali ad esempio la certificazione energetica e le perizie retail sui mutui; è previsto un miglior sfruttamento delle sinergie tra le diverse società del Gruppo
- Si ritiene che le azioni delineate nel loro complesso porteranno al rafforzamento della posizione di Abaco nel mercato dei servizi tecnici, consentendo la valorizzazione del marchio

### ▪ PATRIGEST ▪

VALUTAZIONI E CONSULENZE IMMOBILIARI

- Incremento medio annuo dei ricavi del 4,3% nel periodo 2012-2015
- Miglioramento del margine di contribuzione di 0,5ppt nel 2012-2015
- Margine operativo lordo target nel 2015 del 31% in percentuale sui ricavi

### **Posizionamento di mercato**

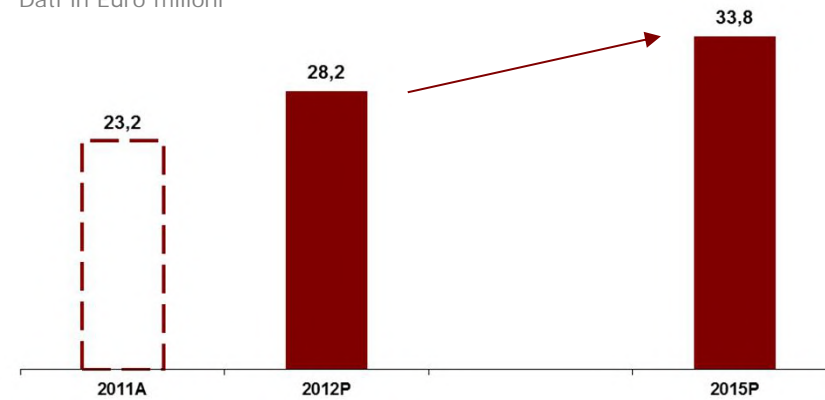
- Attese di incremento, seppur modesto, sia del numero di fondi operativi sia del NAV dei fondi esistenti (attività da esperto indipendente). Crescente complessità del mercato che ha fatto sorgere l'esigenza in capo agli operatori di disporre di modelli di lettura delle dinamiche di mercato (attività di advisory)
- Riconosciuta professionalità di Patrigest in qualità di esperto indipendente. Relazioni commerciali continuative anche in relazione agli incarichi di durata annuale
- Si ritiene quindi che lo scenario sia favorevole al rafforzamento della posizione di Patrigest nell'ambito del business valuation e all'ampliamento della quota di mercato in ambito advisory

## LINEE GUIDA

- Franchising: Consolidamento della rete e meccanismi di incentivazione volti ad individuare opportunità/sinergie con i servizi di intermediazione gestiti direttamente
- Luxury properties: chiusura degli uffici non strategici e aperture in località coerenti al posizionamento di mercato
- Corporate e Fractioning: focus su clienti istituzionali. Fondamentale ruolo di Patrigest come traino all'attività di cantieristica

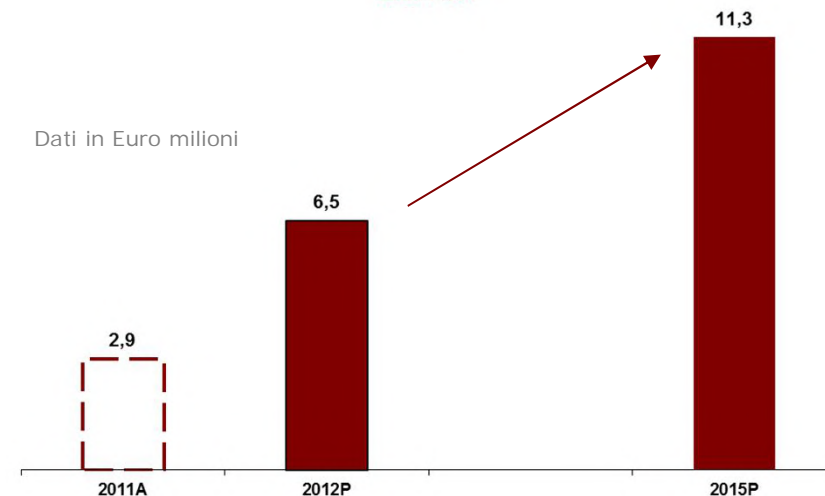
### RICAVI CAGR 2012-2015:+6,2%

Dati in Euro milioni



### EBITDA

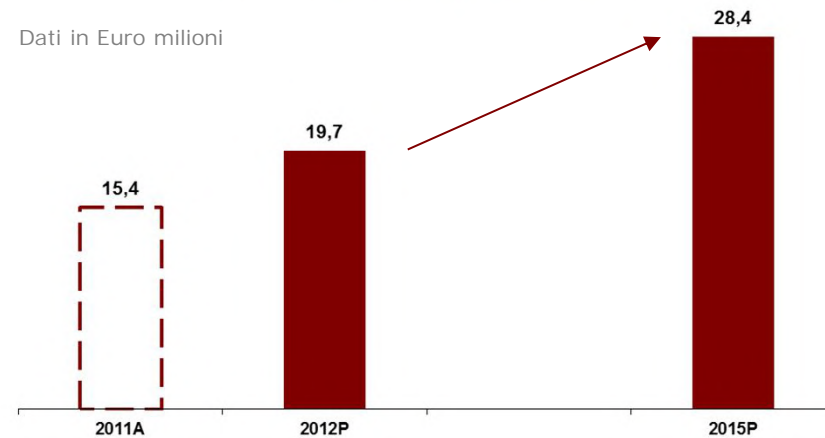
Dati in Euro milioni



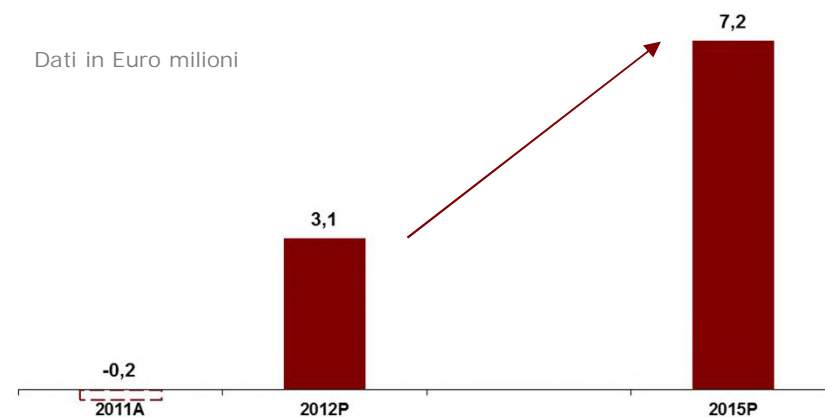
## LINEE GUIDA

- Consolidamento rapporti con enti istituzionali
- Introduzione nuovi servizi
- Valorizzazione del marchio Abaco grazie alla spiccata propensione all'innovazione di prodotto
- Potenziamento dell'attività di valutazione e consulenza
- Crescita del fatturato da cross selling

### RICAVI CAGR 2010-2013:+12,9%

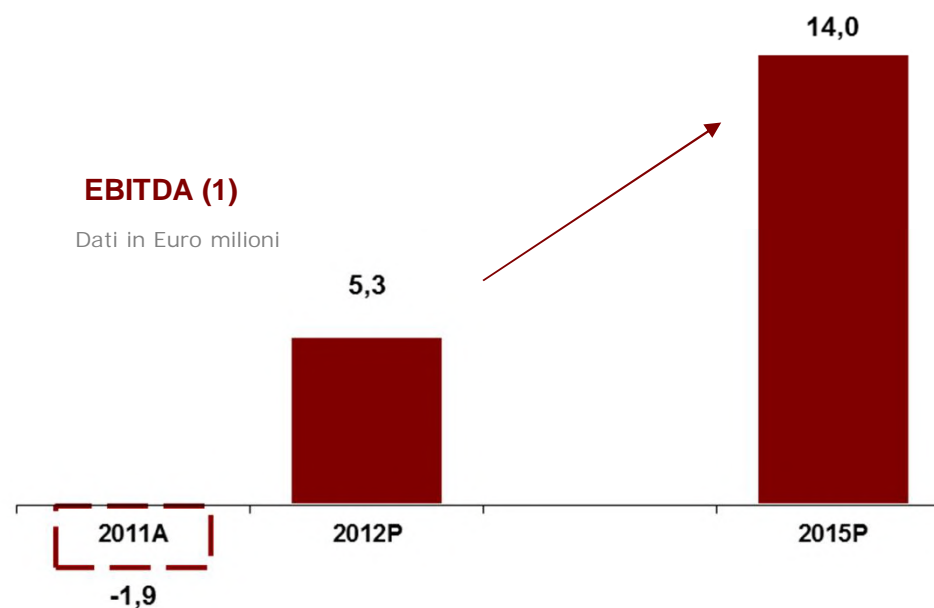


### EBITDA



## OBIETTIVI

- Focalizzazione sul business dei servizi nel settore immobiliare (Agency e Technical Services)
- Razionalizzazione della struttura societaria e cost saving

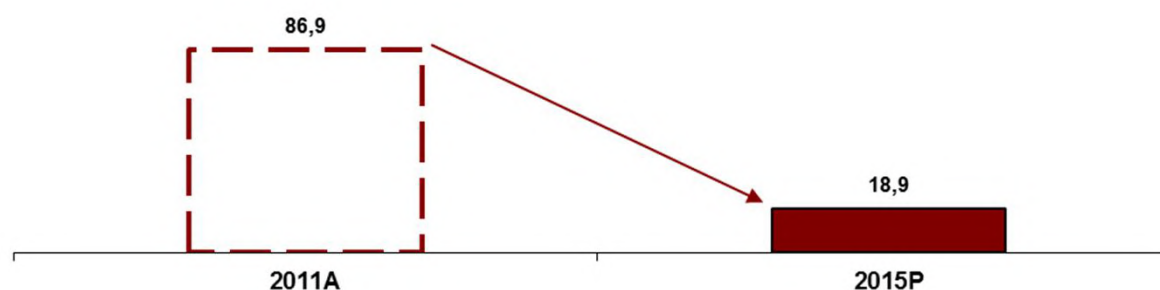


(1) EBITDA comprensivo dei costi della capogruppo. Non include l'EBITDA delle linee destinate alla dismissione (Finance e Investment&Property)

- Riduzione sostanziale dell'indebitamento a seguito della dismissione della linea Investment&Property
- Rimodulazione delle rate di rimborso del debito in base ai flussi generati nel Piano Strategico 2012-2015

### INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO

Dati in Euro milioni



Indebitamento Finanziario Netto 2011A relativo alle sole attività continue.

Il target relativo all'Indebitamento Finanziario Netto 2015 non include il debito allocato ai NPL e l'eventuale escussione della garanzia per 8 milioni di euro che Gabetti Property Solutions S.p.A. presterà alle Banche Creditrici delle società che operano nelle aree di Investment&Property.

---

## Contatti generali Investor Relations

E-mail: [investor.relation@gabetti.it](mailto:investor.relation@gabetti.it)  
Tel: +39027755215  
Fax: +39027755340

## Investor Relator

Dr. Marco Speretta (CFO)  
E-mail: [investor.relation@gabetti.it](mailto:investor.relation@gabetti.it)  
Tel: +39027755215  
Fax: +39027755340

## Ufficio Affari Societari

Avv. Carolina Pasqualin - responsabile  
E-mail: [cpasqualin@gabetti.it](mailto:cpasqualin@gabetti.it)  
Tel: +39027755377  
Fax: +39027755361



E-mail: [info@irtop.com](mailto:info@irtop.com)  
Tel: +390245473884  
Fax: +390291390665