

COMPANY PROFILE
GABETTI PROPERTY SOLUTIONS AGENCY

CONSULENZA ED INTERMEDIAZIONE

Gabetti Agency è il Team di professionisti immobiliari per il mondo dell'imprenditoria e degli operatori specialisti nel real estate, che **fornisce servizi di consulenza legati all'acquisto, alla vendita, alla locazione e alla valorizzazione di immobili ad uso terziario, industriale, commerciale, residenziale oltre che di portafogli.**

Specialista nella consulenza immobiliare integrata Gabetti Agency è strutturata e organizzata in dipartimenti che operano nel settore in maniera sinergica:

CORPORATE:

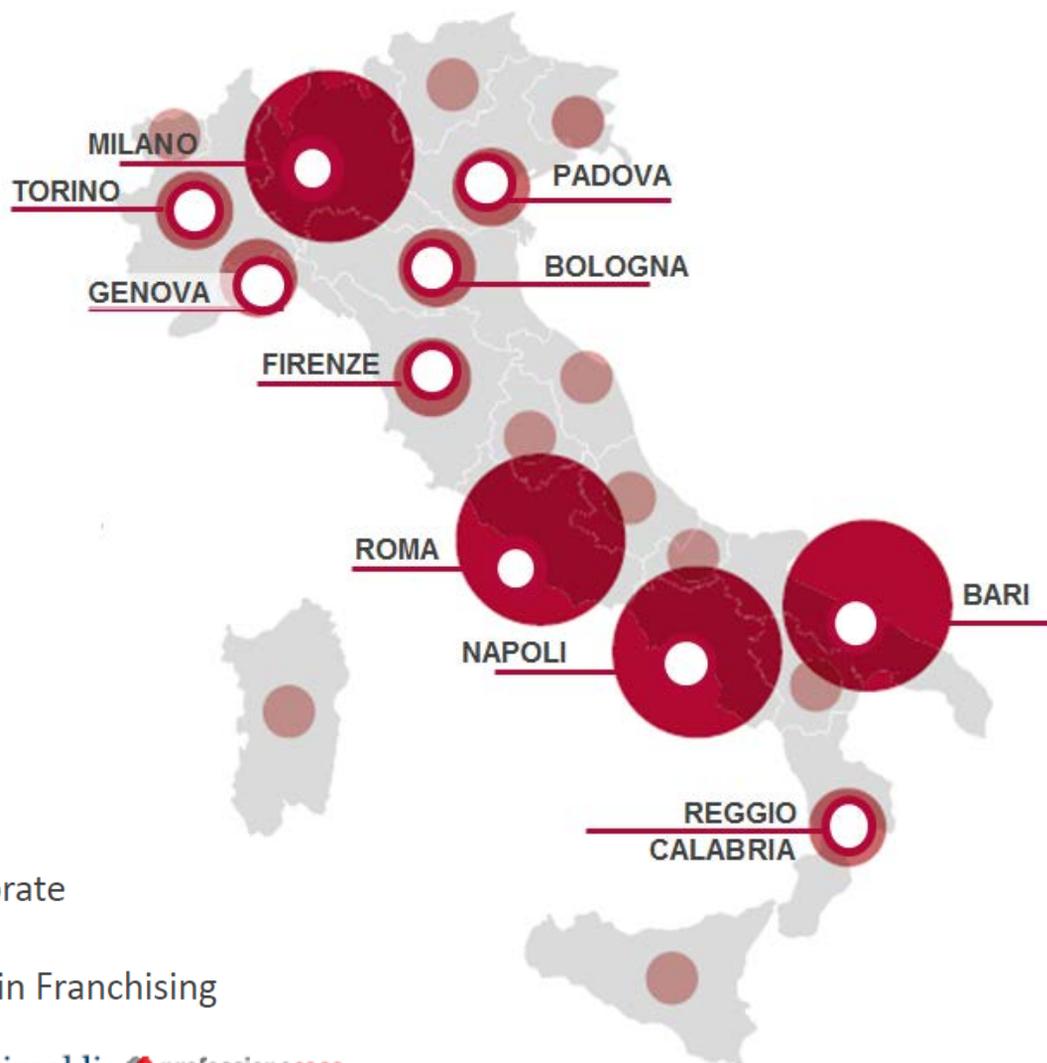
- *Office*
- *Capital Market*
- *Retail*
- *Industrial*
- *Asset management*

NUOVE COSTRUZIONI & FRAZIONAMENTI

PORTFOLIO MANAGEMENT

Nel ruolo di advisor di operazioni immobiliari, **affianca investitori privati e istituzionali, nazionali e internazionali**, fornendo i servizi e le analisi propedeutiche alla definizione delle migliori strategie di acquisizione, vendita di singoli asset o portafogli.

Gabetti Agency opera da anni, all'interno del Gruppo Gabetti, con l'esperienza consolidata di **un marchio che ha fatto la storia del mercato immobiliare in Italia** e il supporto di una rete di filiali totalmente dedicate a questo segmento di mercato, comprendendo più di 60 professionisti; **una rete prima in Italia per dimensioni e capillarità**, che consente di monitorare costantemente i mercati locali e cogliere le opportunità offerte dai territori in tempo reale.



- 10 Sedi Corporate
- 7 Sedi Luxury
- 1000 agenzie in Franchising



- Oltre 25 Franchising Manager e Relationship Manager
- Oltre 3000 Consulenti Immobiliari
- 260 dipendenti e collaboratori
- 500 tecnici territoriali

CORPORATE

OFFICE

Il settore Office offre ai clienti un servizio tailor made **di consulenza strutturata e di assistenza operativa nell'acquisto, nella vendita e nella locazione** di immobili ad uso terziario/direzionale sul territorio italiano.

La profonda conoscenza del territorio e delle relative dinamiche (economiche, finanziarie, politiche e sociali) permette al team di **offrire al cliente la più ampia e completa panoramica delle soluzioni disponibili** affinché il cliente sia nelle condizioni di poter effettuare con la massima sicurezza, garanzia e con la completa dotazione di informazioni, la miglior scelta possibile. **Il cliente, dunque, viene assistito ed accompagnato in tutto il percorso di attività** dalla nascita della esigenza fino al closing dell'operazione.

Il settore Office è inoltre specializzato nella rinegoziazione dei contratti di locazione assistendo i clienti in tutte le fasi del relativo negoziato. I clienti di riferimento del settore Office si dividono in clienti istituzionali (banche, sgr, enti, assicurazioni, grandi property company italiane ed estere) e clienti non istituzionali (imprese di costruzioni, aziende, società immobiliari ed imprenditori italiani ed esteri).

CAPITAL MARKET

Il settore Capital Market, costituito da un team multidisciplinare di specialisti con una consolidata esperienza nel Real Estate, **fornisce consulenza a supporto degli investitori nei processi di dismissione ed acquisizione sia di singoli asset che di portafogli immobiliari prevalentemente a reddito**, analizza le performance tramite la costruzione di *dcf*, individua i più probabili valori di mercato e studia la migliore strategia di commercializzazione.

Il team fornisce consulenza nell'ambito di tutti i settori del mercato immobiliare, con particolare focus sul settore uffici e retail (centri commerciali, retail parks, factory outlet centers e high street retails).

La presenza capillare sull'intero territorio italiano, unita alla conoscenza specialistica dei singoli mercati domestici, permettono di supportare al meglio i nostri clienti.

Riteniamo che questo know how sia il nostro elemento distintivo rispetto ai nostri competitor.

Infatti, oltre ai due mercati principali di Milano e Roma, garantiamo una presenza costante sulle principali regioni italiane, quali Lombardia, Piemonte, Liguria, Veneto, Emilia Romagna, Toscana, Lazio, Campania, Puglia, Calabria e Sicilia.

Siamo in grado di supportare il cliente con **un approccio strategico ed integrato** anche con altri settori aziendali, in ogni step dell'operazione: dall'analisi del pricing iniziale dell'immobile o del portafoglio, alla implementazione della migliore strategia di vendita/acquisizione, alla produzione di materiali di marketing su misura, fino all'assistenza per il closing dell'operazione. Inoltre, se necessario, offriamo **un servizio di coordinamento di tutti gli attori coinvolti nell'operazione in qualità di project coordinator del processo a supporto del cliente.**

● RETAIL

Il settore Retail di Gabetti Agency completa l'esperienza da Full Service Provider del settore immobiliare con la specializzazione nella gestione del retail, rivolgendosi sia a proprietari di immobili commerciali sia a sviluppatori, sia a retailer, per incrementare il loro business: dall'ingresso in nuovi mercati alla definizione di una strategia coordinata di ubicazione dei punti vendita fino all'intermediazione su tutto il territorio nazionale.

Dal retail tradizionale diffuso agli stand alone, dalle aree commerciali in centri storici ai centri e parchi commerciali, **Gabetti Agency gestisce ogni tipologia di immobile commerciale per una corretta, efficiente e lungimirante valorizzazione e ridestinazione.**

Grazie alle sinergie con le società specializzate del Gruppo, Gabetti Agency propone un mix di servizi tradizionali e nuovi servizi: dalla consulenza al concept, alla valorizzazione commerciale alla valutazione di location, merchandising mix e tenant mix, al lay out più efficace ed efficiente, alle commercializzazioni, **un unico occhio esperto, professionale, serio e completo che affianca il cliente e accompagna la vita del bene sia nel Business to Business** (rapporti con gli investitori, i Tenant, i fornitori, le istituzioni ecc.), **che nel Business to Consumer** (utenti finali/consumatori)

● INDUSTRIAL & LOGISTICS

Il settore Industrial di Gabetti Agency fornisce un servizio completo comprendente **la consulenza commerciale, normativa e tecnica, a proprietari, acquirenti o futuri conduttori d'immobili industriali a destinazione produttiva, artigianale o logistica.** Gli immobili di riferimento sono capannoni o complessi industriali, magazzini, aree edificabili o parchi logistici.

La presenza del network Gabetti Agency, unico esempio di rete di professionisti specializzati nel settore industrial, consente di assistere il cliente su tutto il territorio italiano, garantendo uno standard qualitativo elevato, in tutte le fasi di analisi, valutazione immobile, intermediazione e messa a reddito.

ASSET MANAGEMENT

Il settore di Asset Management offre consulenze per quegli immobili che, in situazione critica di mercato, **hanno necessità di agevolare la loro condizione di dismissibilità** attraverso una fase di valorizzazione e riposizionamento preliminare.

Sia che si tratti di portafogli che di aree/immobili da sviluppare, il servizio offerto da professionisti della gestione diretta di iniziative immobiliari complesse si propone come consulente strategico e come 'cerniera esecutiva' dei vari servizi specialistici necessari nella gestione di un processo finalizzato al raggiungimento della "massima potenzialità di valorizzazione".

Il servizio si attua attraverso fasi preliminari, propedeutiche ed orientate alle varie strategie di dismissione, che possono essere integralmente assistite dai servizi offerti da Gabetti.

PORTFOLIO MANAGEMENT

Il Dipartimento Portfolio Management di Gabetti Agency fornisce ai propri clienti le migliori strategie di valorizzazione del proprio portafoglio immobiliare, sviluppando servizi commerciali strutturati sulla base delle esigenze specifiche di ogni singolo cliente.

Si rivolge a clienti istituzionali quali Banche d’Affari, Fondi Immobiliari e Pensionistici, Istituti Bancari ed Assicurativi, **oltre che a clientela private**, la gestione integrata dei processi di dismissione o locazione dei portafogli immobiliari di loro proprietà distribuiti su tutto il territorio nazionale, avvalendosi della collaborazione delle reti di intermediazione immobiliare del Gruppo: Gabetti Franchising Agency, Professionecasa e Grimaldi, e Santandrea Luxury Houses per gli immobili di lusso.

SERVIZI:

- *Analisi di portafoglio:*
- *Analisi del portafoglio e business plan*
- *Analisi distributiva*
- *Analisi copertura rete vendita (agenzie)*
- *Suddivisione portafoglio in cluster*
- *Analisi strategica piano dismissione*
- *Rating chart*
- *Commercializzazione – con reti intermediazione del Gruppo Gabetti*
- *Definizione del piano di commercializzazione*
- *Gestione attività di vendita*
- *Reportistica*
- *Assistenza contrattuale*

ALTRI SERVIZI, IN COLLABORAZIONE CON SOCIETÀ DEL GRUPPO GABETTI:

- *Due Diligence – con Abaco Team*
- *Servizi tecnici e Facility Management – con Abaco Team*
- *Valutazione – con Patrigest*

NUOVE COSTRUZIONI & FRAZIONAMENTI

È la struttura di Gabetti Agency che si occupa di intermediazione immobiliare specializzata sul mercato residenziale e con expertise focalizzata su:

- Nuove costruzioni;
- Intermediazione immobiliare per edifici esistenti.

A CHI SI RIVOLGE

Gabetti Nuove Costruzioni & Frazionamenti **è rivolta al mondo dell'imprenditoria e degli operatori specializzati**: operatori immobiliari, grandi proprietari (enti, banche, assicurazioni, fondi immobiliari), costruttori e developer (area Cantieri), investitori istituzionali, ai quali propone servizi di analisi di mercato e di prodotto, consulenza e intermediazione sia di immobili di nuova costruzione che di immobili frazionati.

APPROCCIO AL LAVORO

Gabetti Nuove Costruzioni & Frazionamenti **risponde a tutte le richieste di servizi legati all'acquisto, alla vendita, alla valutazione e valorizzazione di immobili con destinazione prevalentemente residenziale** predisponendo analisi di mercato finalizzate alla corretta valutazione del prodotto ed alla individuazione della migliore strategia di commercializzazione.

Punto di forza delle attività di Gabetti Nuove Costruzioni & Frazionamenti è la sinergia con le reti in Franchising del Gruppo con i brand di Gabetti Franchising, Grimaldi Immobiliare e Professionecasa, che fanno capo a Tree Real Estate, holding controllata da Gabetti Property Solutions, oltre alle collaborazioni con Santandrea brand del lusso di Gabetti Group.

KEY PEOPLE – TEAM CORPORATE



Luca Blasi: Direttore Generale

Precedentemente (2003-2007) in Beni Stabili Gestioni – Direttore Fondi Invest Real Security, Immobilium, Securfondo, costituzione Fondo Melograno (Iccrea Banca e Fondo Pensioni Iccrea), Amministratore Unico di 3 Società di Gestione Centri Commerciali per conto della S.G.R.. Dal 1992 lavora nel settore immobiliare presso la Divisione Corporate di Gabetti dove ha ricoperto dal 1999 la carica di Direttore Corporate della Filiale di Roma fino al 2002.



Raimondo Massimo Cogotti: Direttore Office Italia

Cogotti lavora nel settore immobiliare corporate dal 1991. Prima di approdare in Gabetti, ha ricoperto la carica di responsabile corporate in CBRE, gestendo un team di oltre 30 professionisti, e ha lavorato per oltre 20 anni in JLL a Lione e Parigi, diventando poi a Milano il responsabile corporate business development della società. Sempre In Francia, Cogotti ha conseguito nel 1990 un master in pianificazione urbanistica e territoriale presso l'Università Jean Moulin Lyon III, con una tesi sul mercato office nella business district area di Londra.



Claudio Santucci: Responsabile Capital Market Italia.

Dal 2007 al 2010 Senior Valuer nel team Valuation Advisory in Jones Lang LaSalle (oggi JLL), uffici di Milano. Dal 1997 al 2006 lavora nel settore immobiliare prima con agente immobiliare e poi come consulente in uno studio legale prettamente specializzato in immobiliare, a supporto di società di costruzioni/developer. Laureatosi nel 2002 in legge, consegue nel 2004 il Master Interfacoltà sulle Amministrazioni Pubbliche presso l'Università degli Studi di Foggia e nel 2007 il Master specialistico in Real Estate Finance presso la SDA Bocconi.



Gino Montemurro: Capital Market Manager

Laureato in Economia, opera nel Real Estate da oltre dodici anni. Nel 2005 in Aedes nella divisione AM Development. Nel 2007 ha ottenuto una specializzazione post-laurea presso la SDA Bocconi in ADM, BDGT & Cost Control. Dal 2009 in Sansedoni quale Asset Manager di importanti portafogli distressed e bank repossessed, lavorando alla valorizzazione e dismissione di asset sul territorio nazionale coordinando team di professionisti dedicati di natura commerciale, tecnica e legale. Nel 2010 ottiene i requisiti per l'iscrizione al Ruolo degli intermediari immobiliari. Nel 2015 passa in Prelios Agency come Sale Asset Manager implementando strategie e processi di dismissione dei portafogli captive delle SPV e operando quale Key Account nella consulenza verso clienti istituzionali.



Francesco Guglielmi: Capital Market Specialist

Avvocato, MRE (Master in Real Estate Finance) SDA Bocconi Business School (2009), Scuola di specializzazione nelle professioni legali Università di Pavia / Università Bocconi (2004 -2005); Laurea in Legge presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano. Associate Lawier presso diversi studi internazionali milanesi, specializzato in contrattualistica, M&A, Diritto Immobiliare, Valutazione investimenti.

KEY PEOPLE – TEAM CORPORATE



Marco Fusari: Direttore sede di Roma

Ha precedentemente lavorato in 'Savills', multinazionale nel settore della consulenza immobiliare, come direttore della filiale di Roma. Iscritto all'albo professionale degli Agenti Immobiliari presso la Camera di Commercio di Roma dal 1998.



Alberto Iori: Industrial & Logistics Strategic Advisor

Membro di Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) e di Society of Industrial and Office Realtors (SIOR), dopo gli studi entra in Milano Più, società di sviluppo immobiliare. Successivamente riveste il ruolo di Partner nei settori Office e Industriali di Cushman & Wakefield, assume la qualifica di Direttore della divisione Industriali Investment e Asset Management in Pirelli Real Estate, e Responsabile del settore Industriale e logistico italiano per CBRE.

KEY PEOPLE - TEAM CANTIERI E FRAZIONAMENTI



Giovanni Marco Ottoboni: Responsabile Acquisizioni Nuove Costruzioni & Frazionamenti

E' stato Head of Agency Department di FBS RE SPA, società di intermediazione immobiliare, presente sul territorio italiano con una propria rete diretta e specializzata nella gestione di posizioni immobiliari ad incaglio bancario. In FBS si è occupato di sviluppare il settore cantieristico e dei frazionamenti; principali clienti attuali: Gruppo Generali, Polis SGR, Aedes SPA, Idea Fimit SGR, Polaris SGR, Gruppo Sogei, FASC Immobiliare, Reale Immobili SpA.



Mario Merlotti: Responsabile Operativo Nuove Costruzioni & Frazionamenti

Opera nel settore frazionamenti e cantieri da 20 anni. Ha curato Frazionamenti e Cantieri per conto di SGR/Fondi Immobiliari, Property Company, Banche, Assicurazioni quali: Fimit, Beni Stabili Gestioni, Generali Properties S.p.A., Fondo Pensioni per il Personale Cariplo, Fondo Pensioni per il Personale Unicredit, Fondo Pensioni Banco di Roma; Groupama Assicurazioni.

KEY PEOPLE - TEAM CANTIERI E FRAZIONAMENTI



Marco Parma: Supervisore Nuove Costruzioni & Frazionamenti

Opera nel settore immobiliare da più di vent'anni, con esperienza specifica nel campo dei frazionamenti e cantieri, svolta per interlocutori istituzionali quali fondi e SGR per esempio: Beni Stabili Gestioni, Generali Properties S.p.A., Fondo Pensioni per il Personale Cariplo, Fondo Pensioni per il Personale Banco Roma.



Francesco Ronzoni: Responsabile Generale Sedi Territoriali e Responsabile Acquisizioni Nuove Costruzioni & Frazionamenti Sedi Territoriali

Laureato in Ingegneria edile e architettura; opera nel settore immobiliare e delle costruzioni da più di 10 anni, prima come libero professionista, successivamente, nel 2007, entra nel Gruppo Vitali spa come Project and Sales manager, seguendo clienti e iniziative con destinazione prevalentemente industriale, office e retail. Per esempio: realizzazione nuovo Headquarter locato a Microsoft Italia a Peschiera Borromeo (MI). Nel 2011 viene nominato nuovo Responsabile dello sviluppo commerciale del Gruppo Filca Cooperative, con responsabilità nella gestione e coordinamento degli uffici territoriali del Gruppo, presenti nel nord Italia e con responsabilità nella ricerca di nuove opportunità di business nei settori residenziale, industriale e retail.

KEY PEOPLE – PORTFOLIO MANAGEMENT



Andrea Ardrizzi: Responsabile Portfolio Management

Specializzato nei processi di dismissione di portafogli immobiliari su tutto il territorio italiano, opera nel settore dell'intermediazione immobiliare da oltre 20 anni. E' stato responsabile di diverse agenzie dirette del Gruppo Grimaldi e Gabetti, dal 2000 al 2005, ha ricoperto la carica di Direttore Corporate della filiale Gabetti di Milano. Recentemente ha curato le dismissioni di importanti portafogli immobiliari per conto di Clienti Istituzionale, SGR, Property Company, Gruppi Bancari ed Assicurazioni.



Sergio Gargantini: Project Manager

Laurea in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica di Milano. Ha maturato un'esperienza di circa 15 anni nel settore immobiliare ricoprendo ruoli commerciali in primarie società immobiliari. Responsabile commerciale di Aedes Agency dal 2003 al 2015, ha gestito e coordinato la commercializzazione di importanti frazionamenti e dismissioni immobiliari su tutto il territorio nazionale. All'interno del dipartimento Portfolio Management si occupa della valutazione e della gestione di dismissioni di portafogli immobiliari in asset ai principali fondi immobiliari, società bancarie e assicurative italiane.

KEY PEOPLE IN STAFF



Dario Palumbo: Business Management e Compliance
Avvocato. Laureato in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Pisa e Master di Specializzazione presso l'Università Autonoma di Barcellona (Spagna). Ha maturato esperienza in diversi Studi Legali occupandosi principalmente di diritto civile e amministrativo. Dal 2003 ha svolto la propria attività all'interno di alcuni Gruppi bancari e assicurativi (Unipol, Allianz), lavorando negli ultimi quattro anni all'interno del Gruppo BNP Paribas, dove si è occupato prevalentemente di consulenza assicurativa alle filiali bancarie di BNL sia dal punto di vista legale che dal punto di vista commerciale. In Gabetti Agency S.p.A. dal 2017 all'interno della funzione Business Management e Compliance.

Track Record – Portofolio 2017

€ 2,3 Billion
4,2 Million SQM management

CORPORATE

€ 650 Million
2 Million SQM management

PORTFOLIO MANAGEMENT

€ 650 Million
1,5 Million SQM management

NUOVE COSTRUZIONI & FRAZIONAMENTI

€ 1 Billion
700 Million SQM management

* Valore Medio

GABETTI PROPERTY SOLUTIONS AGENCY

DIREZIONE GENERALE

Via Bernardo Quaranta, 40 - 20139 Milano
tel. +39 02 77.55.1

ALTRE SEDI

TORINO • GENOVA • PADOVA • BOLOGNA • FIRENZE
ROMA • NAPOLI • BARI • REGGIO CALABRIA

www.gabettiagency.it