

il Giornale

24 Economia

Mercoledì 14 febbraio 2007

PIAZZA AFFARI

Gabetti vuol far crescere il flottante

da Milano

● La Gabetti punta allo Star e il prossimo passaggio, dopo aver chiuso la fusione con La Gaiana e aver raddoppiato la capitalizzazione sul listino, sarà l'aumento del flottante. Dall'attuale quota di capitale che in Borsa non supera il 14%, Gabetti vuole passare al 20-25%. Come? «Lo decideranno i soci al momento opportuno» dice al *Giornale* l'ad Maurizio Monteverdi, che è pure socio con il 5%. Ma le opzioni sono due: un collocamento da parte di uno o più dei grandi soci (i maggiori sono la famiglia Giordano, patron de La Gaiana, Elio e Giovanni Gabetti) o un aumento di capitale riservato al mercato. Un'ipotesi che Monteverdi non esclude: «Può essere una opzione, anche se sottolineo che un aumento di capitale, proprio perché legato all'esigenza di aumentare il flottante, avrebbe un valore strategico, prima che funzionale. Gabetti possiede sufficiente liquidità, abbiamo debito, ma ampi margini di leva, con linee di credito utilizzate solo parzialmente».

Dipenderà dal piano industriale: quello dell'anno scorso, pre-fusione, verrà aggiornato e presentato nella seconda parte del 2007.

È la prima tappa per puntare al segmento Star. Due le ipotesi: collocamento di uno dei grandi soci o aumento di capitale

Con attenzione a due aspetti: l'espansione nel settore turistico e l'estero.

«Sul primo punto – dice Monteverdi – intendiamo sviluppare l'attività di servizi immobiliari e di gestione. E, con quote minoritarie, anche di investimento». La sinergia nasce perché tra i nuovi azionisti ereditati dalla fusione c'è il gruppo Marcegaglia, che controlla due strutture in Italia (Isola di Albarella a Venezia e Pugnochiuso sul Gargano) e 4 agenzie all'estero. «Crediamo molto nel settore turismo e nella crescita del suo contributo al Pil, attualmente al 12%, fino al 18% e forse più». In proposito Gabetti sta per chiudere proprio in queste ore il primo nuovo

investimento nel settore. All'estero invece «Gabetti intende espandere la propria attività immobiliare in Spagna, Bulgaria e Romania», spiega ancora l'ad. In ogni caso la «nuova» Gabetti punta a superare l'immagine dell'«agenzia» per essere considerata un «full service provider» immobiliare. «Si tratta di un modello semplice», dice Monteverdi. «Occorre corredare l'intermediazione immobiliare di tutti i servizi possibili».

In altri termini l'agente Gabetti si prepara a presentare al potenziale acquirente di un immobile molte soluzioni. E non solo finanziarie: «In vista della completa liberalizzazione delle forniture energetiche da luglio,

saremo pronti a offrire l'intera gamma di possibili allacciamenti per luce e gas». Un tipo di intermediazione che in futuro Gabetti vuole estendere anche ad altri servizi. Mentre per quelli più classici, i servizi finanziari (mutui, ma anche credito al consumo, leasing), Monteverdi sta sviluppando una rete di agenzie a sé stante: gli sportelli finanziari G-Finance, nella convinzione che «sia opportuno avere due reti distinte per trading e finanza».

Gli sportelli finanziari saranno a fine anno 30, con una rete di un centinaio di agenti, «ma stiamo valutando l'acquisizione di altre micro-reti, ne stiamo guardando 3, con 50 nuovi punti e 250 agenti». Tutti saranno «multirappresentanti monomandatari»: sembra una contraddizione in termini. Ma significa agenti Gabetti che però vendono una pluralità di prodotti, intermediandoli dalle banche. E non solo a chi compra una casa Gabetti, ma a tutti. Un po' come fare il rivenditore di servizi bancari. Ma senza rischi propri.



STRATEGIA
Maurizio Monteverdi, amministratore delegato (e anche socio con una quota del 5%) di Gabetti. La società punta ad ampliare la gamma dei servizi immobiliari offerti

[MZ]