



COMUNICATO STAMPA DI PIRELLI & C. REAL ESTATE

ESAMINATO IL PIANO TRIENNALE 2003- 2005:

- **EBIT CONSOLIDATO COMPRENSIVO DEI PROVENTI DA PARTECIPAZIONI: CRESCITA MEDIA ANNUA TRA IL 20 % E IL 25%**
- **ATTIVITA' DI ASSET MANAGEMENT: INCREMENTO DI CIRCA IL 60% DELLA MASSA GESTITA CHE PASSA DA 7 A 11 MILIARDI DI EURO A VALORE DI LIBRO; TASSO MEDIO DI CRESCITA DELL'EBIT COMPRENSIVO DEI PROVENTI DA PARTECIPAZIONI TRA IL 14% E IL 16%**
- **UNA NUOVA STRATEGIA PER IL LANCIO DI PIU' FONDI IMMOBILIARI SPECIALIZZATI PER PRODOTTO E DESTINATI AD INVESTITORI ISTITUZIONALI E RETAIL**
- **ATTIVITA' DI SERVICE PROVIDER: RICAVI IN CRESCITA MEDIA TRA IL 30% E IL 33%; TASSO MEDIO DI CRESCITA DELL'EBIT TRA IL 33% E IL 36%**
- **POSIZIONE FINANZIARIA NETTA TENDENZIALMENTE STABILE SUL PERIODO 2003-2005**

Milano, 8 aprile 2003 – Il Consiglio di Amministrazione di Pirelli & C. Real Estate, riunitosi oggi, ha esaminato il Piano Triennale 2003-2005.

Lo scenario del mercato

Il mercato immobiliare italiano attualmente si presenta caratterizzato dagli elementi di seguito descritti:

- nel settore **residenziale** prosegue l'**elevata propensione delle famiglie all'acquisto della prima casa**, che si confronta con una sostanziale scarsità dell'offerta di nuovi prodotti;

- nel settore **terziario**, a seguito del rallentamento del ciclo immobiliare derivante dall'andamento dei corsi borsistici a livello internazionale, permane un'elevata liquidità e si mantiene un **forte interesse per le zone centrali di Milano e Roma**, in un contesto caratterizzato, anche in questo caso, dalla scarsità dell'offerta;
- nel settore dei **non performing loans** garantiti da ipoteche immobiliari si fa sempre più forte la **richiesta di spiccate capacità professionali** nella gestione dei crediti in sofferenza, mentre ha inizio la cessione di portafogli dalle banche agli operatori specializzati;
- il settore dei **servizi** presenta prospettive di crescita assai elevate, vista l'**evoluzione del mercato** verso gli **standard** di efficienza degli **altri Paesi europei**.

In un tale contesto di mercato, Pirelli & C. Real Estate basa le sue prospettive di crescita e sviluppo in particolare su:

- una posizione di assoluta **leadership** del portafoglio immobili **residenziale** in termini di dimensioni e di competenza gestionale nel processo di acquisizione, frazionamento e dismissione;
- un portafoglio **terziario** concentrato nelle zone centrali di Milano e Roma, una maggiore selettività negli investimenti opportunistici (short term) e lo **sviluppo di fondi immobiliari specializzati per tipologie di prodotto** che connoterà la Società sempre più anche come fund manager;
- un **vantaggio competitivo nella gestione dei crediti in sofferenza** derivante dall'unione delle competenze maturate nel settore immobiliare con quelle finanziarie;
- la capacità di poter offrire una **gamma completa di servizi immobiliari** attraverso una serie di società specializzate, ciascuna con una posizione di leadership nel settore, forte del consistente portafoglio in gestione al Gruppo, in grado di far leva sulle possibilità di **cross selling** per cogliere al meglio le opportunità offerte da un mercato in crescita.

Piano triennale 2003-2005

Gli obiettivi del Piano Triennale prevedono un **tasso di crescita medio annuo del risultato operativo comprensivo dei proventi pro quota da partecipazioni** a livello consolidato compreso tra il **20%** e il **25%** (102 milioni di euro nel 2002).

Lo sviluppo del Gruppo sarà in buona parte **autofinanziato**; la posizione finanziaria netta resta tendenzialmente stabile nel periodo; la posizione finanziaria espressa al lordo dei finanziamenti soci consentirà di mantenere sul periodo un gearing stabile – intorno allo 0,5-0,6 – favorendo la possibilità di cogliere eventuali altre opportunità di mercato non previste nel Piano.

Attività di asset management

Per l'attività di **asset management** nel suo complesso sono previsti:

- un incremento pari a circa il **60%** della massa degli **asset in gestione**, in crescita dagli attuali **7 miliardi** di euro (a valore di libro) a circa **11 miliardi** di euro;
- un tasso di crescita medio annuo del **risultato operativo** comprensivo dei proventi da partecipazioni compreso tra il **14%** e il **16%** (90 milioni di euro nel 2002).

Queste le previsioni per i singoli settori.

Portafoglio residenziale

Questo ambito di attività, che si caratterizza per il mantenimento di un'**ottica di investimento a breve termine** e per una **elevata rotazione** del portafoglio, vedrà dismissioni annue per circa 0,8-1 miliardi di euro e acquisizioni su base annua per circa 0,6-0,8 miliardi di euro; un aumento delle iniziative di sviluppo per incrementare la disponibilità di nuovo prodotto sia urbano sia per la seconda casa.

Portafoglio terziario

Il Piano del Gruppo in questo settore si caratterizza per il **mantenimento** della tradizionale **gestione di patrimoni** con una logica orientata al **breve periodo**, cui si affiancherà una strategia basata sulla promozione, istituzione e gestione di **più fondi comuni di investimento immobiliare di lungo termine**, destinati sia agli investitori retail sia agli investitori istituzionali e differenziati per tipologia di asset (uffici, esercizi commerciali, logistica, hotel).

Tale strategia si realizzerà mediante:

- la ridefinizione e nuova **segmentazione del portafoglio** esistente;
- il proseguimento delle **operazioni di acquisizione**;
- l'**apporto da parte di terzi** di nuovi patrimoni immobiliari.

Al termine del processo sopra descritto Pirelli & C. Real Estate si troverà a detenere, attraverso una apposita SGR, una quota tra il **2%** e il **3%** nei diversi fondi promossi, unitamente ai **mandati esclusivi di fund management** e di fornitura di **servizi** specialistici.

In tal modo, la diversa quota di investimento, unita alle fees di asset management e fund management e alle fees delle attività di servizi, consentirà a Pirelli & C. Real Estate di mantenere lo **stesso rendimento, pari al 25%-35% annuo**, e di stabilizzarlo su un arco di tempo di durata assai più ampia, ovvero **10-15 anni**.

Portafoglio aree e urbanizzazioni

In questo settore di attività si prevede un sostanziale mantenimento delle dimensioni attuali del portafoglio, in cui oggi rientrano 40 aree edificate ubicate sull'intero territorio nazionale. La strategia di questa business unit, basandosi su approccio “**time to market**”, consiste nella **trasformazione e pianificazione della edificabilità delle diverse aree**, sulla base delle indicazioni ricevute dai responsabili di prodotto (uffici, retail, residenza, ecc.) del Gruppo e sulla base delle esigenze del mercato; a valle della trasformazione, le suddette aree verranno **cedute alle business unit** del Gruppo o a soggetti terzi. A completamento del processo sono previste **ulteriori acquisizioni** per mantenere inalterate le dimensioni del portafoglio.

Portafoglio Non Performing Loans

In questo ambito di attività è previsto un incremento della massa degli asset in gestione dagli attuali 0,2 miliardi di euro a 1,8 miliardi di euro a fine 2005, attraverso un'**intensa attività di acquisizione** a cui si associeranno operazioni di **cartolarizzazione** e di sottoscrizione di emissioni obbligazionarie junior.

Attività di service provider

Per l'attività di **service provider** nel suo **complesso** sono previsti:

- un tasso di crescita medio annuo dei **ricavi** compreso tra il **30-33%** (200 milioni di euro nel 2002);
- un tasso di crescita medio annuo del **risultato operativo** compreso tra il **33-36%** (28,8 milioni di euro nel 2002).

Nella sua veste di operatore nell'intera gamma di servizi specialistici, che può contare su un consistente portafoglio che fa capo alle attività di asset management, Pirelli & C. Real Estate per il 2003-2005, facendo leva sul cross selling, prevede di basarsi su alcuni specifici punti di forza nei diversi settori, quali:

- la disponibilità, per l'**agenzia residenziale**, di un portafoglio caratterizzato da **consistenti volumi ed elevata velocità di rotazione**, con asset dislocati nelle città italiane strategicamente più rilevanti;
- per la **commercial agency**, la **struttura specializzata** per tipologia di prodotto; gli **incarichi in esclusiva** sia per portafogli opportunistici che per portafogli long term; la realizzazione di **nuove partnership** con società europee da considerarsi come potenziali strumenti per fare ingresso in nuovi mercati esteri;
- l'**acquisizione** e l'integrazione, nei servizi di **property management**, di **realità operanti nel settore**; il rilevante **investimento** effettuato nel settore

- dell'Information Technology; il forte **collegamento strategico** con le strutture di **asset management**;
- il **consolidamento** della posizione di **leadership** nei servizi di **facility management** attraverso l'acquisizione di società operanti sul mercato (la più recente quella di Olivetti Multiservices Facility) per la fornitura di una **gamma di servizi** sempre più **ampia e qualificata**;
 - un ulteriore e significativo incremento dei servizi di **project management** alla luce dei rilevanti progetti e iniziative di sviluppo del Gruppo, unitamente all'acquisizione di **nuovi mandati** da clienti esterni nell'ambito di operazioni che si avvalgono del project financing.

Un'importanza del tutto particolare assumerà il progetto di creazione di un rete di agenzie immobiliari che assumerà il brand di **Pirelli RE**, con un obiettivo di **1.000 punti vendita al 2005**, in grado di offrire una gamma completa di servizi e prodotti immobiliari e finanziari, grazie agli accordi in corso di perfezionamento con primari gruppi bancari e assicurativi. L'offerta potrà comprendere anche il collocamento di quote dei fondi immobiliari che verranno promossi dalla stessa Pirelli & C. Real Estate. Il progetto prevede un investimento di **20 milioni** di euro e il raggiungimento del break even nel 2005.

§

Nel presentare il Piano Triennale 2003–2005, l'Amministratore Delegato di Pirelli & C. Real Estate, Carlo Puri Negri, ha dichiarato: “La fase del mercato che stiamo attraversando è caratterizzata da una elevata propensione delle famiglie ad avere la prima casa in proprietà, dal raggiungimento della fascia alta del ciclo nel settore terziario, dall'avvio da parte degli istituti bancari della cessione di portafogli di non performing loans e da un graduale avvicinamento agli standard europei nel settore dei servizi specialistici. Pirelli & C. Real Estate, grazie alla flessibilità con cui ha saputo diversificare il proprio mix di attività, accelerando le acquisizioni nel settore della residenza, acquisendo un portafoglio ideale per l'avvio di un'attività long term, concretizzando le prime esperienze nel settore dei non performing loans e aumentando sensibilmente le attività di service provider, si trova nelle condizioni ottimali per proseguire nella crescita e raccogliere le sfide che l'evoluzione del mercato immobiliare porrà nei prossimi anni”.

Per ulteriori informazioni:
Ufficio Stampa Pirelli Tel. +39/02/8535.4270
www.pirellirealestate.com