

GABETTI SI RAFFORZA A TORINO, CITTÀ DA CUI È PARTITA 69 ANNI FA.

*Un importante investimento per creare sinergie tra le 61 agenzie piemontesi,
di cui 23 a Torino e altre 7 per le attività di Condominio.*

Torino, 29 settembre 2016 – Gabetti Property Solutions – primo full service provider di tutti i servizi della filiera immobiliare – rafforza la propria presenza in Piemonte e, in particolare a Torino, città da cui partì 69 anni fa il lungimirante progetto imprenditoriale del fondatore del Gruppo, il Cavalier Giovanni Gabetti.

Il Gruppo Gabetti apre la nuova sede regionale in via Alfieri 11, che supporterà e farà da fulcro all'attività delle 61 agenzie Gabetti, Professionecasa e Grimaldi Immobiliare – di cui 23 nella sola Torino – a cui si aggiungono le 7 uffici della rete "Condominio", dedicata ai servizi di gestione degli immobili, per un totale di oltre 200 professionisti e consulenti immobiliari.

Per il Gruppo si tratta di un importante progetto di investimento sul territorio, che il Gruppo sta portando avanti nelle più importanti Regioni italiane, in modo da essere sempre più presente e attento alle esigenze dei consulenti che operano quotidianamente "sul campo".

*"Siamo particolarmente orgogliosi – dichiara **Fabrizio Prete**, presidente di Gabetti Property Solutions – dell'inaugurazione della nuova sede torinese: un ritorno alle origini che, da un lato, ci fa toccare con mano il tempo trascorso dalla nascita del nostro Gruppo, e che, dall'altra, testimonia la volontà di essere sempre più vicini ai nostri Clienti e ai nostri Consulenti, che con la stessa passione e impegno del nostro fondatore, rispondono con professionalità e competenza alle sfide del mercato."*

"Il mercato immobiliare del Piemonte e di Torino – commenta Roberto Busso, Amministratore Delegato Gabetti Property Solutions – mostrano importanti segnali di ripresa: con oltre 38 mila compravendite nel 2015 il mercato residenziale del Piemonte ha segnato una crescita del 4,9% rispetto all'anno precedente e la regione si conferma al quarto posto a livello nazionale in termini volumi (8,6% del totale italiano): il nostro obiettivo è di offrire al territorio la gamma trasversale di servizi che, come unico full service provider immobiliare, possiamo mettere in campo."

TORINO E IL GRUPPO GABETTI

È stato definito da molti il padre degli agenti immobiliari, l'inventore del concetto moderno di agenzia immobiliare. Ma Giovanni Gabetti era prima di tutto un torinese, un imprenditore che ha da subito creduto nelle possibilità offerte dalla propria città nei mitici anni '50, un periodo ancora di post guerra ma già agli albori del boom economico.

La storia del marchio Gabetti è legata indissolubilmente a quella di Torino. È il 1947 quando il Signor Enrico Gabetti decide di dare una sede stabile alla propria attività di mediazione immobiliare in via Accademia Albertina, una vera novità per una professione

che fino ad allora veniva svolta in casa, nei caffè, al mercato e al tradizionale punto di incontro dei mediatori a Palazzo di Città. Già nel '48 lo affianca nel lavoro il figlio Giovanni.

LA TORINO DEGLI ANNI '50: L'ARRIVO DEI BRACCIANTI

Negli anni '50 Torino inizia a essere popolata da persone provviste di una certa liquidità e desiderose di buttarsi in un'attività commerciale: sono contadini provenienti dalle vicine campagne che, stanchi della vita rurale, vedono in Torino il riscatto sociale ed economico. Il clima di ricostruzione del dopoguerra avvantaggia industria e commercio, creando un grosso divario con la precedente vita agricola.

Il 21enne Giovanni, ormai titolare dell'Agenzia per volere del padre Enrico, capisce tutto ciò e si butta nell'intermediazione degli esercizi e delle aziende in genere, differenziandosi quindi dalla mera attività residenziale. Siamo ancora negli anni in cui tutto si svolge "sulla parola", senza documentazione e con una semplice stretta di mano. L'agenzia a questo punto si trasferisce al n. 8 di via S. Pio V, dove ha spazi più grandi.

Giovanni Gabetti si rende però conto che la parola inizia a non essere più sufficiente: occorre una documentazione atta a disciplinare il rapporto con la clientela. Nasce la "modulistica Gabetti" strumento per disciplinare, in maniera più chiara, il rapporto con le parti e fra di esse.

Il nome Gabetti diventa sempre più conosciuto a Torino, città che nel frattempo sta cambiando fisionomia. La popolazione, per via dell'immigrazione, aumenta a vista d'occhio. Lo spopolamento delle campagne prosegue: schiere di ex braccianti e le loro famiglie approdano a Torino per essere assorbite da un'industria floridissima. La disoccupazione è pressoché inesistente e l'industria, avvalendosi di manodopera a basso costo, diventa competitiva sui mercati internazionali.

È il 1957. In questo panorama di agiatezza economica, cresce la voglia e la possibilità di spendere delle famiglie italiane e, in modo particolare, cresce la voglia di case.

In questo clima, Gabetti cresce. Tra gli anni '50 e '60 l'Agenzia apre 4 filiali torinesi: Torino Nord (Corso Giulio Cesare), Torino Ovest (Corso Vittorio Emanuele), Torino Sud (Piazza Carducci) e Torino Centro (Via XX Settembre). Giovanni fiuta la propensione dei torinesi ad avviare attività commerciali nella Riviera Ligure di Ponente. Per quello che all'epoca era un azzardo, Giovanni apre due uffici, uno ad Alassio e l'altro a San Remo.

IL BOOM DELLE AUTO

Anni 60, la Fiat va a gonfie vele grazie ai successi della 500 e 600. Il parco macchine cittadino cresce a dismisura e Giovanni Gabetti intuisce un nuovo business: quello della gestione di autorimesse pubbliche. In poco tempo il giovane imprenditore arriva a gestire in città sette autorimesse pubbliche.

Ma non solo auto. L'economia di Torino e dell'Italia intera si avvia a conoscere una fase di ulteriore benessere: sono gli anni del miracolo economico.

I territori della città sono presi d'assalto per la costruzione di nuove abitazioni, cresce il bisogno di casa e le famiglie hanno soldi da investire. È il momento del piccolo appartamento ubicato in zone semicentrali e formato da camera, tinello e cucinino, ma non

mancono le richieste più alte di una nuova classe sociale sul nascere. Sono gli anni dell'edilizia febbrile, e Gabetti intuisce le possibilità della vendita frazionata dei cantieri e si mette a disposizione dei costruttori torinesi più qualificati.

Torino è sempre più vivace, e iniziano a vedersi per le strade i grandi cartelli giallo-rossi della Gabetti, soprattutto dove sorgono i nuovi quartieri e sui corsi che dalla periferia portano alla città (Corso Siracusa, Corso Traiano,...).

È il momento in cui Giovanni rivoluziona il modo di fare pubblicità: gli annunci sui quotidiani non bastano. E allora a Torino ecco che i collaboratori Gabetti vanno direttamente con i loro "informativi" (l'attuale brochure) dai passanti, a bussare alle porte, a cercare il rapporto con i torinesi. Se lo ricorda ancora, chi c'era all'epoca, il famoso "notiziario Gabetti", quindicinale di notizie e informazioni immobiliari sulla città di Torino, che Giovanni distribuisce gratuitamente ai cittadini.

Dagli anni '60 in poi la crescita del Gruppo Gabetti è esponenziale e le filiali vengono aperte in tutta Italia. Ma il successo di Giovanni Gabetti è sempre andato di pari passo con la crescita della sua Torino.

A partire dagli anni '80 Giovanni Gabetti viene nominato presidente italiano dell'International Real Estate Federation per poi diventarne il presidente mondiale cinque anni dopo, riceve 2 lauree honoris causa e nel 1987 riceve l'onorificenza di Cavaliere del Lavoro dall'allora Presidente della Repubblica Francesco Cossiga. Giovanni Gabetti muore a 84 anni nel 2011.

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l'intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata mirata a soddisfare ogni esigenza e aspettativa di privati, aziende e operatori istituzionali. È proprio dall'integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi che emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto a tutti i competitors. Il modello organizzativo di Gabetti Property Solutions consente l'integrazione e il coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione. www.gabettigroup.com.