

Gabetti: a Rimini circa 2 mila partecipanti per la convention annuale.

Venerdì 27 e sabato 28, Top Management, dipendenti e agenti del Gruppo riuniti al PalaCongressi per un'analisi sull'andamento del mercato, dei nuovi trend e delle strategie future.

Rimini, 27 febbraio 2015 – Il Gruppo Gabetti ha scelto Rimini per il suo più importante appuntamento dell'anno, una due giorni di convention per analizzare il mercato immobiliare nazionale, guardare alle principali tendenze di business, presentare e condividere le strategie future.

*“Crediamo molto in questo appuntamento – dichiara **Roberto Busso**, amministratore delegato del Gruppo – poiché ci permette di fare una riflessione condivisa su quanto è stato fatto e sulle strategie necessarie per una crescita futura: il nostro intento è di agire nel continuo rispetto di valori come innovazione, capillarità, capacità, credibilità, affidabilità e trasparenza. Riparte da Rimini – conclude Busso - una nuova fase strategica del Gruppo, in grado di affermare sempre più il ruolo di Full Service Provider del Gruppo e dell'agente come un vero e proprio consulente immobiliare.”*

Oltre 1.500 agenti immobiliari provenienti da tutta Italia, quasi 100 Amministratori di Condominio, a cui si aggiungono tutti i dipendenti e collaboratori del Gruppo, le Aziende partner e sponsor, per un totale di circa 2 mila persone che animeranno la due giorni di convention.

La prima giornata di lavori sarà utile per fare un'analisi del mercato, del posizionamento attuale e delle novità del Gruppo; interverranno: il presidente del Gruppo, **Fabrizio Prete**, fiduciario del Gruppo Marcegaglia, primo azionista di Gabetti Property Solutions, **Roberto Busso**, Amministratore Delegato e **Marco Speretta**, Chief Operating Officer e Chief Financial Officer.

Nel corso della seconda giornata formativa , interverranno **Roberto Perego**, **Claudio Sugamosto** e **Pasquale Valenzano** (Consiglieri Delegati di Tree Real Estate), **Enrico Guarnerio** (Vaance), **Luca Licciardello** (Abaco Team, Progetto Condominio), **Alessio Casonato** (The Green Hub). In particolare, insieme alle presentazioni formative dei nuovi servizi (servizi tecnici, assicurazioni, amministrazione condominiale, ristrutturazione e riqualificazione), verrà posto l'accento sull'evoluzione della figura dell'agente immobiliare ormai sempre meno venditore e sempre più consulente a 360°.

*“La figura del consulente immobiliare” conferma **Marco Speretta**, COO e CFO del Gruppo Gabetti “è proprio centrale nel processo di rinnovamento e ristrutturazione che abbiamo avviato e che si è concluso con successo portando, di fatto, il Gruppo in una dimensione consolidata di primo full service provider italiano nel settore immobiliare”.*

In 65 anni di storia, il Gruppo Gabetti – da sempre sinonimo di immobiliare – ha saputo innovare e crescere, cogliendo le opportunità e le sfide del mercato.

Oggi, con grande lungimiranza e slancio, il Gruppo propone ai propri affiliati nuovi servizi innovativi che vanno proprio nella direzione di affermare gli agenti come consulenti immobiliari.



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