

Gli impianti Stura e Caio Mario ospiteranno punti vendita della "Best Price"

Gtt "ricicla" i parcheggi scambiatori i posti in più ceduti a un concessionario

DIEGO LONGHIN

SE L'INTERSCAMBIO non funziona meglio provare con gli outlet dell'auto. L'interscambio in questione è quello dei parcheggi Stura e Caio Mario, le due aree di sosta nell'area Nord e Sud della città, inaugurate poco prima dei Giochi del 2006 e mai decollate, nonostante gli sconti e le formule a prezzo ridotto per lasciare l'auto e prendere i mezzi pubblici.

Stura e Caio Mario diventeranno due punti vendita della *Best Price*, società torinese che distribuisce auto, acquistate soprattutto all'estero, di tutti i marchi. L'accordo è fatto tra l'azienda, il Comune e Gtt è fatto, manca solo la firma finale. Un modo per far rendere i due parcheggi che, nelle ore di punta, intorno alle dieci del mattino, non ospitano più di 200 auto rispetto ai 1.300 posti a disposizione (696 a Caio Mario e 610 a Stura). Pochi. Troppo pochi rispetto agli 11 milioni di euro investiti dal Comune per realizzare le aree di sosta che sarebbero dovute servire ai pendolari per lasciare comodamente la vettura e prendere il bus per muoversi in città.

Tanto spazio libero non è sfuggito a Costantino Imperatore, amministratore delegato



Il parcheggio Gtt di piazza Caio Mario

della *Best Price*. Fondatore di uno dei primi distributori indipendenti che ha sfruttato la riforma Monti. Il gioco è semplice: si acquista l'auto in un Paese dove costa meno e si rivende dove i prezzi di mercato sono più alti con un forte sconto. Così Imperatore ha bussato alle porte dell'azienda di corso Turati per capire se c'erano gli spazi per un'intesa. La bozza d'accordo raggiunta tra Gtt e *Best Price* occuperà due dei tre piani del parcheggio Stura.

Vuol dire circa 300 posti, lasciando liberi 150 spazi per la sosta. E poi gran parte dell'area di piazza Caio Mario, di fronte allo stabilimento Fiat di Mirafiori.

In cambio verserà nelle casse di Gtt, azienda guidata da Giancarlo Guiati e Tommaso Panero, il costo annuale di un abbonamento per ogni posto occupato. Il che vuol dire 69 mila euro di incassi sicuri solo per il parcheggio al fondo di corso Giulio Cesare, all'imbocco del-

l'autostrada Torino-Milano. Mettendo insieme anche il parking dell'area Sud si arriverà a circa 130 mila euro di affitto all'anno. Una bella boccata d'ossigeno per Gtt rispetto a due strutture che negli ultimi due anni hanno reso poco alla divisione parking, ora guidata da Giovanni Piazza. Verrà comunque garantita sempre una quota di posti liberi per chi vuole lasciare l'auto e prendere i mezzi

Per l'azienda trasporti l'incasso annuale si aggirerebbe sui 130 mila euro

pubblici. Anzi. Alla stessa *Best Price* interessa che Stura e Caio Mario rimangano spazi aperti, di interscambio. «Organizzeremo eventi attorno all'auto, ma non solo - spiega Imperatore, l'a.d. di quelli che diventeranno i "Mediaworld" delle quattro ruote - ad esempio sappiamo bene che per muoversi in città è meglio usare il mezzo pubblico. Cercheremo quindi di valorizzarlo, insieme alle vetture in esposizione, per dare il nostro contributo alla tutela ambientale di Torino».