

NUOVI FORMAT COMMERCIALI IN CITTÀ

**La dimensione urbana dello shopping
come opportunità per investitori, developer e retail**

I mutati modelli di consumo e i riflessi sulla nuova generazione di centri commerciali

I criteri di valutazione dei progetti di sviluppo urbani

La valutazione dei profili di rischio, i modelli di finanziamento e l'atteggiamento degli investitori

La centralità urbana dei nuovi progetti di sviluppo commerciali

La semplificazione delle autorizzazioni per la realizzazione di grandi strutture commerciali nei centri storici

I servizi di prossimità: i nuovi tasselli della città pubblica

L'integrazione di un nuovo spazio commerciale con le altre realtà esistenti

I sistemi di riqualificazione applicati ad una realtà esistente, tra conservazione e upgrade energetico

RELATORI

Guglielmo Pelliccioli

Editorialista

Quotidiano Immobiliare

Luigi Rubinelli

Direttore Responsabile

RetailWatch.it

Pietro Malaspina

Presidente CNCC

Consigliere SIERRA

DEVELOPMENTS ITALY

Luca Tamini

Docente

POLITECNICO DI MILANO

Katia Zulberti

Senior Advisor

NCTM Studio Legale Associato

Massimo Moretti

Head of Retail Portfolio

Beni Stabili SIQ

Diego Valazza

Leasing Manager

MALL SYSTEM

Lorenzo Consalez

Architetto

Consalez Rossi Architetti

Associati

PARTNER SCIENTIFICO

NCTM

Studio Legale Associato

www.nctm.it



CON IL

PATROCINIO DI

ASPESI

www.aspesi-associazione.it

ASSOIMMOBILIARE

www.assoimmobiliare.it

EIRE

www.italiarealestate.it

FIMAA MILANO M&B

www.fimaamilano.it

AGENDA

Coordina i lavori **Guglielmo Pelliccioli**, Editorialista **Quotidiano Immobiliare**

08.45 Registrazione dei partecipanti

09.00 Apertura dei lavori a cura del Coordinatore

09.15 I MUTATI MODELLI DI CONSUMO E I RIFLESSI SULLA NUOVA GENERAZIONE DI CENTRI COMMERCIALI

RELATORE **Luigi Rubinelli**, Direttore Responsabile **RetailWatch.it**

- La crisi economica e i mutamenti nei modelli di consumo
- L'importanza di conoscere le nuove abitudini d'acquisto per operatori, investitori e insegne
- Saper interpretare gli scenari futuri per disegnare e sviluppare nuovi format

09.45 LA FATTIBILITÀ DEI PROGETTI DI SVILUPPO COMMERCIALE URBANI

RELATORE **Pietro Malaspina**, Presidente **CNCC** - Consigliere **SIERRA DEVELOPMENTS ITALY**

- Retail diffuso e "purpose built"
- I criteri di valutazione dei progetti di sviluppo urbani
- "Risk profile", finanziamento e atteggiamento degli investitori
- Sinergie possibili tra "purpose built retail" e rete commerciale urbana

10.15 CITTÀ E NUOVE CENTRALITÀ URBANE: ALCUNE DECLINAZIONI DEGLI AGGREGATI COMMERCIALI LOCALI

RELATORE **Luca Tamini**, Docente di Progettazione Urbanistica di Strutture Commerciali **Lab.URB&COM - POLITECNICO DI MILANO**

- Back to city: la centralità urbana nelle politiche e nei nuovi progetti di sviluppo commerciale
- I servizi di prossimità: i nuovi tasselli della città pubblica
- I nuovi modelli di integrazione degli aggregati commerciali nella città storica e consolidata
- Le opportunità di riqualificazione urbanistica del tessuto urbano

10.45 Coffee break

11.00 LE NOVITÀ INTRODOTTE DALLE NUOVE POLITICHE URBANISTICHE

RELATORE **Katia Zulberti**, Senior Advisor **NCTM Studio Legale Associato**

- La semplificazione delle autorizzazioni per la realizzazione di grandi strutture commerciali nei centri storici

- Lo snellimento delle procedure e dei tempi di realizzazione
- La premialità introdotta dalle nuove politiche urbanistiche
- I contratti tra soggetto pubblico e soggetto privato per l'erogazione di servizi accessori nell'ambito dell'attività commerciale

11.30 EXCELSIOR COIN: ANALISI DI UN INVESTIMENTO IMMOBILIARE DI SUCCESSO

RELATORE **Massimo Moretti**, Head of Retail Portfolio **Beni Stabili SIQ**

- La centralità della location e il ruolo storico per la città
- Le caratteristiche dell'intervento immobiliare
- La visione alla base del progetto
- La risposta alle esigenze di uno specifico segmento di mercato
- Un nuovo aggregato commerciale e la nascita di un nuovo format

12.00 IL RETAIL COME VALORE AGGIUNTO NELLA REALTÀ OSPEDALIERA DI NIGUARDA CA' GRANDA

RELATORE **Diego Valazza**, Leasing Manager **MALL SYSTEM**

- Le leve e le motivazioni alla base del progetto
- Come integrare una shopping gallery in una realtà ospedaliera
- Il progetto
- Modelli di sviluppo

12.30 NUOVI TARGET, UN CASO MILANESE: IL MERCATO A FILIERA CORTA DI QT8

RELATORE **Lorenzo Consalez**, Architetto, **Consalez Rossi Architetti Associati**

- Il ruolo sociale del commercio alimentare. Aspettative politiche e realtà imprenditoriale
- La vocazione urbana. Il mercato, il parco e il quartiere
- I sistemi di riqualificazione applicati ad una realtà esistente, tra conservazione e upgrade energetico
- L'upgrade costa o conviene?

13.00 Dibattito conclusivo

13.10 Chiusura dei lavori a cura del Coordinatore

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

scrivere a: convegni@ilqi.it

telefonare al numero: 035-211356

Contenuti a cura di



NOVITÀ

SCHEDA DI PRE-ACCREDITO ONLINE

A partire da oggi basta fax e meno email. La procedura di accredito diventa più semplice e veloce!

- 1) Vai su **www.ilqi.it/register-to/c22** e compila in ogni sua parte il modulo elettronico.
- 2) Disponi, entro le successive 48 ore, il bonifico bancario al seguente IBAN **IT72Y 02008 53150 000040494038** intestato a **Daily Real Estate s.r.l.** indicando nella causale il riferimento "C22/2012" oltre al nome e al cognome del Partecipante.
- 3) Manda la copia contabile del bonifico bancario via email a convegni@ilqi.it
- 4) Stampa la conferma di accredito che riceverai via email dopo l'invio della contabile.

QUOTA DI ADESIONE

278,30 €

(230,00 € + IVA 21%)

*Per i soli abbonati a Quotidiano Immobiliare la
quota di adesione è pari a*

217,80 € (180,00 + IVA 21%).

CONDIZIONI

Per motivi organizzativi la scheda di pre-accredito va compilata **entro le ore 13.00 di venerdì 2 novembre 2012**. La quota di partecipazione comprende l'ingresso al convegno, il coffee break e gli atti.

Gli atti, costituiti dalle relazioni fornite dai relatori entro i tempi tecnici previsti, verranno inviati in formato digitale entro la settimana successiva allo svolgimento del convegno.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota di partecipazione deve essere versata all'atto dell'iscrizione, effettuando il versamento secondo la modalità indicata qui sopra.

Conferma di accredito al convegno, da stampare e consegnare all'ingresso, verrà trasmessa via email o fax dopo aver compilato il modulo online e dopo aver inviato la copia contabile attestante il bonifico bancario.

MODALITÀ DI DISDETTA

Le disdette pervenute alla Segreteria Organizzativa entro le ore 13.00 di lunedì 29 ottobre 2012 daranno diritto al rimborso integrale della quota. Oltre tale data non verrà erogato alcun rimborso. La sostituzione del Partecipante è sempre ammessa.

L'adesione si intende perfezionata soltanto alla ricezione via email della conferma di accredito.

CHI SIAMO

Con quindici testate dedicate al sistema immobiliare italiano ed estero, la mission di Quotidiano Immobiliare è fornire alla community del real estate italiano un notiziario completo e in tempo reale di tutto ciò che giornalmente avviene nel mercato di riferimento.

Forte di una esperienza consolidata, Quotidiano Immobiliare è diventato uno strumento indispensabile non solo per i manager del settore ma anche per il mondo bancario, la finanza, i professionisti, le società straniere che si affacciano in Italia, le istituzioni e le università.

Dal 2010, allo scopo di soddisfare con nuovi strumenti la domanda di informazione e approfondimento espressa dalla business community immobiliare, Quotidiano Immobiliare propone un ciclo di incontri dedicati a opportunità emergenti, tendenze e modelli di sviluppo del real estate.

I convegni di Quotidiano Immobiliare rappresentano una straordinaria occasione per condividere fatti, cifre, progetti e paradigmi innovativi dei diversi segmenti di mercato direttamente con i protagonisti.

La costruzione di un patrimonio informativo puntuale, coerente e concentrato sugli argomenti al centro del dibattito è l'obiettivo di questi incontri che, integrando le competenze di esperti, specialisti e uomini d'impresa offrono un contributo autorevole alla ridefinizione di ruoli e opportunità per i player del mercato immobiliare italiano.

I temi proposti sono selezionati e sviluppati attraverso il continuo confronto con i più prestigiosi esponenti del sistema immobiliare italiano.

CONVEGNI PRECEDENTI

L'elenco dei convegni già svolti dal 2010 ad oggi è disponibile all'indirizzo www.ilqi.it/convegni

