

Centri Commerciali

Analisi della redditività e nuovi modelli di sviluppo dei diversi format

Giovedì 27 ottobre 2011

**NCTM - Studio Legale Associato
Via Agnello, 12 - MILANO**

- > L'evoluzione delle abitudini dei consumatori e il nuovo volto degli aggregati commerciali
- > L'imprenditore dimezzato: strutture commerciali e orari di apertura
- > Linee evolutive della disciplina degli insediamenti commerciali
- > La tutela dell'ambiente, del territorio e della qualità del servizio ai cittadini
- > La progettazione di centri commerciali a basso impatto ambientale
- > La gestione energetica efficiente del centro commerciale
- > Il building management system: costi e benefici
- > Analisi della redditività dei diversi format commerciali

PARTNER SCIENTIFICO

NCTM
Studio Legale Associato
www.nctm.it

IN COLLABORAZIONE CON



www.cncc.it



Verrà presentato in anteprima
il **nuovo numero di FocusQI**
RETAIL Real Estate in
Italy, dedicato al mondo
dell'immobiliare commerciale
italiano con studi a cura di
CNCC, IPD, Nomisma, Popai.

**Agli ospiti verrà
consegnata gratuitamente
una copia.**

CON IL PATROCINIO DI

ASPESI
www.aspesi-associazione.it

ASSOIMMOBILIARE
www.assoimmobiliare.it

EIRE
www.italiarealestate.it

FIMAA MILANO
www.fimaamilano.it

AGENDA

Coordina i lavori: Guglielmo Pelliccioli, Editorialista QUOTIDIANO IMMOBILIARE

9.00 Registrazione dei Partecipanti

9.15 Apertura dei lavori a cura del Coordinatore

9.30 **L'IMPATTO DEI NUOVI COMPORTAMENTI D'ACQUISTO SULLA GESTIONE DEGLI AGGREGATI COMMERCIALI**

Relatore: Luca Tamini, Docente di Progettazione Urbanistica di Strutture Commerciali POLITECNICO DI MILANO – URB&COM Laboratorio Urbanistica e Commercio

- > Lo scenario dei consumi in Italia tra crisi, ridimensionamento e nuove esigenze
- > La diversificazione dell'esperienza di shopping attraverso il mix commerciale e i nuovi format urbani
- > Il ruolo del fattore tempo: verso una gestione flessibile dei tempi e degli orari delle città
- > Le ricadute delle nuove tendenze dello shopping sulla gestione e lo sviluppo degli aggregati commerciali
- > Direzioni di azione: politiche attive, sinergia tra regolazione urbanistica e liberalizzazione dei servizi commerciali, responsabilità sociale d'impresa

10.00 **L'IMPRENDITORE DIMEZZATO: STRUTTURE COMMERCIALI E ORARI DI APERTURA**

Relatore: Pietro Malaspina, Presidente CNCC, Consigliere SIERRA DEVELOPMENTS ITALY

- > Come cambiano i tempi e le modalità di fruizione del centro commerciale da parte del consumatore
- > L'impatto dei vincoli sugli orari di apertura sulla fruizione del centro e sulla sua efficienza complessiva
- > Maggiore flessibilità per le strutture commerciali: i benefici in termini di progettazione e di minor consumo del territorio
- > Orari flessibili: vantaggi per i retailer e i consumatori

10.30 **LA NORMATIVA COMUNITARIA E NAZIONALE IN MATERIA DI APERTURA DI CENTRI COMMERCIALI**

Relatore: Paolo Colombo, Professore Associato di Diritto Amministrativo UNIVERSITÀ DI MODENA E REGGIO EMILIA, Partner NCTM STUDIO LEGALE ASSOCIATO

- > La direttiva Bolkestein, e il d. lgs. n. 59/2010
- > La competenza legislativa delle regioni ex art. 117 Cost
- > La competenza amministrativa delle regioni ex art. 118 Cost
- > Il principio di libertà di accesso e di esercizio dell'attività di commercio. Il caso della Lombardia
- > Il controllo dell'autorità amministrativa: il controllo ordinario in via successiva e il controllo eccezionale in via preventiva mediante autorizzazione
- > I motivi imperativi di interesse generale
- > La giurisprudenza della Corte di Giustizia
- > La giurisprudenza del Consiglio di Stato e dei TAR

11.00 Coffee break

11.15 LA PROGETTAZIONE DI CENTRI COMMERCIALI E L'IDENTITÀ DEL TERRITORIO DI RIFERIMENTO

Relatore: Pasquale Iamele, Amministratore Delegato SIRCOM GROUP

- > Come è cambiata la logica dei centri commerciali e a quali esigenze devono rispondere
- > Il centro commerciale come elemento integrante e qualificante dell'offerta turistica
- > Come coniugare la realizzazione del centro commerciale con vocazione, tradizione e architettura del territorio
- > La componente ambientale nella progettazione dei centri commerciali

11.45 LA GESTIONE E LA MANUTENZIONE DEI CENTRI COMMERCIALI

Relatore: Davide Baraldi, Property Manager CB RICHARD ELLIS ESPANSIONE COMMERCIALE

- > I costi di gestione di un centro commerciale
- > L'importanza del ruolo dei gestori del centro rispetto alla redditività dello stesso
- > La gestione energetica efficiente del centro commerciale
- > Il building management system: costi e benefici
- > Il rapporto con i tenants nella gestione efficiente del centro commerciali

12.15 IL MERCATO DEGLI INVESTIMENTI RETAIL E LA REDDITIVITÀ DEI DIVERSI FORMAT COMMERCIALI

Relatore: Davide Dalmiglio, Head of Retail Capital Market JONES LANG LASALLE

- > Lo scenario degli investimenti in Europa e in Italia
- > Gli investitori attivi in Italia: l'impatto sui prezzi
- > Le diverse tipologie a confronto: i format più richiesti
- > La relazione tra qualità del progetto e redditività del format
- > Gli elementi premianti dei diversi format
- > Il valore della gestione professionale

12.45 Conclusioni a cura di Alberto Albertazzi, Head of Property Italy HENDERSON GLOBAL INVESTORS SGR Spa

13.00 Spazio riservato alle domande

13.15 Sintesi e chiusura dei lavori a cura del Coordinatore

QUESITI AI RELATORI

Gli iscritti al convegno che lo desiderano potranno sottoporre, prima del convegno, un quesito specifico al quale riceveranno risposta nel corso degli spazi riservati al dibattito.

Per motivi organizzativi si prega di presentare **un solo quesito**, indicando il nome del relatore da cui si desidera ottenere risposta, scrivendo a **convegni@dailyre.info** entro le ore 12:00 del giorno precedente il convegno.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

- scrivere a: convegni@dailyre.info
- telefonare al numero: 035-211356



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.

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

Per motivi organizzativi la scheda di adesione va inviata entro le ore 13.00 di mercoledì 26 ottobre 2011. La quota di partecipazione comprende l'ingresso al convegno, il coffee break e gli atti.

N.B. 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.

MODALITA' DI PAGAMENTO

La quota di partecipazione deve essere versata all'atto di iscrizione, effettuando il versamento secondo le seguenti modalità.

- Assegno bancario non trasferibile intestato a: "Daily Real Estate s.r.l".
- Bonifico bancario a favore di: "Daily Real Estate s.r.l", IBAN IT72Y 02008 53150 000040494038, indicando nella causale il riferimento "C13/2011" oltre al nome e al cognome del Partecipante.

Conferma di adesione al Convegno verrà trasmessa via email, fax o telefono al ricevimento della scheda d'iscrizione completa dei dati richiesti e delle modalità di pagamento.

MODALITA' DI DISDETTA

Le disdette pervenute alla Segreteria Organizzativa (a mezzo fax o e-mail: convegni@dailyre.info) entro le ore 13.00 di giovedì 20 ottobre 2011 daranno diritto al rimborso integrale della quota. Oltre tale data dalla quota verrà trattenuto il 20% a titolo di rimborso per le spese amministrative sostenute. La sostituzione del Partecipante è sempre ammessa. Non verrà erogato alcun rimborso per le disdette pervenute oltre le ore 13.00 di mercoledì 26 ottobre 2011.

SCHEDA DI ADESIONE

Informazioni Personali

NOME	COGNOME
FUNZIONE	SOCIETA'
TELEFONO	FAX
E-MAIL A CUI DESIDERA RICEVERE GLI ATTI	

Fatturazione* (La fattura sarà tassativamente emessa con intestazione corrispondente all'ordinante il bonifico bancario)

SOCIETA'		
INDIRIZZO		
CITTA'	PROV.	CAP
PARTITA IVA	CODICE FISCALE	

* Campi obbligatori

QUOTA DI ADESIONE: 200,00 € (+IVA 21%).

Per gli abbonati di Quotidiano Immobiliare la quota di adesione è pari a **175,00 € (+IVA 21%)**.

N.B. L'adesione si intende perfezionata soltanto se accompagnata dalla copia del pagamento effettuato.

ALLEGO ALLA PRESENTE: **ASSEGNO BANCARIO** **COPIA BONIFICO BANCARIO**

PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI D. LGS. 196/2003

I dati personali raccolti saranno trattati, anche con modalità automatizzate, da "Daily Real Estate s.r.l." nel rispetto della vigente norma e degli obblighi di riservatezza, nell'ambito delle sue attività, per finalità strettamente connesse e strumentali alla gestione del rapporto con l'interessato, elaborazioni statistiche, attività di comunicazione e promozione di future iniziative ovvero per l'adempimento di obblighi previsti da leggi, regolamenti e normativa comunitaria.

Il trattamento potrà essere effettuato per conto di "Daily Real Estate s.r.l." anche da terzi e da società collegate che forniscono specifici servizi elaborativi o strumentali necessari per il raggiungimento di dette finalità. Il conferimento dei dati è facoltativo ma necessario per la gestione del rapporto di cui sopra. L'interessato potrà esercitare, in qualsiasi momento e gratuitamente, i diritti di cui all'art. 7 e seguenti del d. lgs. 196/2003 (cancellazione, blocco, aggiornamento, rettificazione e opposizione, in tutto o in parte, al trattamento) rivolgendosi al "Responsabile dei Dati" di "Daily Real Estate s.r.l." - Via Locatelli, 22 - 24069 - Trescore Balneario (BG) presso cui è disponibile l'elenco dei nominativi dei Responsabili del trattamento.

ACCONSENTO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI QUI SOPRA RIPORTATO

DATA _____

FIRMA _____

TIMBRO _____

SPEDIRE LA PRESENTE SCHEDA A MEZZO:

- Fax al numero: 035-4131217
- Email all'indirizzo: convegni@dailyre.info
- Posta al recapito: "Daily Real Estate s.r.l.",
Via Locatelli, 22 - 24069 - Trescore Balneario (BG)