



# **Il mercato residenziale a Milano**

## **Andamento e nuove dinamiche di vendita**

**Mercoledì 30 novembre 2011**

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

- 
- > **Lo sviluppo metropolitano dell'area milanese: criteri ispiratori e assi d'intervento**
  - > **Verso un nuovo modo di vivere e abitare la città: le iniziative residenziali a Milano**
  - > **La riqualificazione delle aree dismesse e le opportunità per gli operatori immobiliari**
  - > **Il ruolo di imprenditori, parti sociali e soggetti finanziatori nel governo della trasformazione**
  - > **L'evoluzione dell'offerta residenziale e le nuove dinamiche di mercato**
  - > **I nuovi scenari della commercializzazione: dall'intermediazione immobiliare alla gestione globale**
  - > **Le dinamiche di mercato e la redditività dei diversi format residenziali**
  - > **I criteri di definizione del prezzo e il valore percepito dall'acquirente**
- 

**PARTNER SCIENTIFICO**

**NCTM**  
Studio Legale Associato  
[www.nctm.it](http://www.nctm.it)

**CON IL PATROCINIO DI**

**ASPESI**  
[www.aspesi-associazione.it](http://www.aspesi-associazione.it)

**ASSOIMMOBILIARE**  
[www.assoimmobiliare.it](http://www.assoimmobiliare.it)

**EIRE**  
[www.italiarealestate.it](http://www.italiarealestate.it)

**FIMAA MILANO**  
[www.fimaamilano.it](http://www.fimaamilano.it)

## AGENDA

*Coordina i lavori: **Giuglielmo Pelliccioli, Editorialista QUOTIDIANO IMMOBILIARE***

**9.00** *Registrazione dei Partecipanti*

**9.20** *Apertura e introduzione ai lavori a cura del Coordinatore*

**9.30** | **MILANO, TRA EVOLUZIONE E RIVOLUZIONE: IL RUOLO DEI NUOVI QUARTIERI RESIDENZIALI NELLA "CITTÀ PIÙ CITTÀ D'ITALIA"**

**Relatore: Gianni Verga, Ingegnere, già Assessore all'Urbanistica, alla Casa e al Demanio COMUNE DI MILANO**

- > Le iniziative residenziali a Milano per un nuovo modo di vivere e abitare la città
- > Lo sviluppo metropolitano dell'area milanese: criteri ispiratori e assi d'intervento
- > Le aree industriali dismesse e le opportunità per gli operatori immobiliari
- > Verso Expo 2015: ruoli e attori della trasformazione

**10.00** | **IL QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO**

**Relatrice: Rosemarie Serrato, Salary Partner NCTM STUDIO LEGALE ASSOCIATO**

- > Dall'urbanistica dell'espansione al governo della trasformazione: l'evoluzione delle regole nella pianificazione del territorio
- > Gli accordi con i privati nei piani di governo del territorio
- > Gli attori e i ruoli dei soggetti coinvolti: imprenditori, parti sociali, soggetti finanziatori
- > Le opportunità emergenti nell'attuale scenario di mercato

**10.30** | **DINAMICHE DI MERCATO DEI VARI FORMAT RESIDENZIALI**

**Relatore: Elio Gabetti, Presidente GABETTI PROPERTY SOLUTIONS**

- > L'andamento del mercato residenziale a Milano
- > Tempi, dinamiche e modalità di comunicazione nell'attuale contesto di mercato
- > Gli elementi premianti dell'offerta
- > Prospettive di sviluppo

**11.00** *Coffee break*

---

**11.15 | NUOVI SCENARI DELL'INTERMEDIAZIONE**

**Relatore: Enzo Albanese, Presidente SIGEST**

- > Come è cambiata l'attività di commercializzazione: dall'intermediazione immobiliare alla gestione globale
- > Citylife: un progetto esemplare
- > La gestione evoluta dei servizi nelle iniziative "Corsica7" e "Piranesi44": dal progetto alla vendita
- > Scenari futuri dell'immobiliare

---

**11.45 | L'EVOLUZIONE DELL'OFFERTA RESIDENZIALE MILANESE: IL CASO DI RESIDENZE PORTA NUOVA**

**Relatore: Filippo Cartareggia, Presidente RESIDENZE PORTA NUOVA**

- > Residenze Porta Nuova: qualità, sostenibilità, comfort e design al centro di Milano
- > I nuovi strumenti dell'approccio col cliente:
  - procedura di vendita riservata: una strategia di vendita unica e innovativa in Italia
  - la componente esperienziale nella scoperta della "casa ideale" in Residenze Porta Nuova, dalla marketing suite al Design Lab
- > La casa come prodotto e come servizio: verso una nuova cultura dell'acquisto

---

**12.15 | LE INIZIATIVE RESIDENZIALI NELLE AREE METROPOLITANE RICONVERTITE**

**Relatore: Alessandro Pasquarelli, Amministratore Delegato EUROMILANO**

- > L'integrazione dei progetti residenziali con il tessuto urbano circostante
- > La promozione della socialità e la tutela della sicurezza
- > Elementi comuni e distintivi di alcuni progetti recenti
- > Segmentazione della domanda e tempi di vendita

**12.45** Conclusioni a cura di **Luigi Marchesini, Presidente GALOTTI**

**13.00** 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](mailto: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 martedì 29 novembre 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 "C14/2011" 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](mailto:convegni@dailyre.info)) entro le ore 13.00 di mercoledì 23 novembre 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 martedì 29 novembre 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: 242,00 €** (200,00 € + IVA 21%).

Per gli abbonati di Quotidiano Immobiliare la quota di adesione è pari a **211,75 €** (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](mailto:convegni@dailyre.info)  
- Posta al recapito: "Daily Real Estate s.r.l.",  
Via Locatelli, 22 - 24069 - Trescore Balneario (BG)