

L'evoluzione di format e finanziamenti per la realizzazione di

# STADI E IMPIANTI POLIFUNZIONALI

Le opportunità emergenti per l'industria immobiliare

Lo Sport in Italia: le tendenze di domanda e consumi

Il rilancio degli stadi dal punto di vista economico-produttivo

La condivisione di oneri e profitti tra Enti Locali e soggetti privati

La progettazione, realizzazione e gestione di uno stadio: le disposizioni vigenti e le opportunità per gli investitori

La storia e le esigenze di una società sportiva di Lega A

Criteri di progettazione e realizzazione dell'impianto

Il business plan del progetto e la valutazione del ritorno dell'investimento

Integrazione tra sport, retail ed entertainment: analisi di un'esperienza

## RELATORI

**Guglielmo Pelliccioli**

Quotidiano Immobiliare

**Pierluigi Marzorati**

CONI Lombardia

**Marco Monaco**

NCTM Studio Legale Associato

**Giovanni Palazzi**

StageUp - Sport & Leisure Business

**Carlo Vanini**

Cushman & Wakefield

**Anna Cremascoli**

Bennet Cantù

**Filippo Maria Carbonari**

Sport RE

**Marco Mutti**

Foruminvest

**Lucio Colantuoni**

Università degli Studi di Milano

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 **Guglielmo Pelliccioli**, Editorialista **Quotidiano Immobiliare**

**08.45** Registrazione dei partecipanti

**09.00** Apertura dei lavori a cura del Coordinatore

### **09.15** LE RISORSE PER IL PRESENTE E IL FUTURO DEGLI IMPIANTI SPORTIVI IN ITALIA

RELATORE **Pierluigi Marzorati**, Presidente **CONI Lombardia**

- Lo Sport in Italia: le tendenze di domanda e consumi
- L'evoluzione degli impianti sportivi tra valorizzazione degli asset esistenti e progettazione di nuove strutture
- I modelli internazionali di riferimento
- Le risorse e le fonti di finanziamento disponibili

### **09.45** LA REALIZZAZIONE DI UN NUOVO STADIO SENZA UNA NUOVA LEGGE

RELATRICE **Marco Monaco**, Partner **NCTM Studio Legale Associato**

- La progettazione, realizzazione e gestione di uno stadio: le disposizioni vigenti e le opportunità per gli investitori
- Il contenuto della proposta
- I tempi di approvazione della proposta e di sottoscrizione della convenzione
- I requisiti dei soggetti interessati a presentare proposte
- Gli investimenti relativi agli stadi ed il rispetto dei vincoli imposti dalla legge 17 ottobre 2005, n. 210 (cd. legge Pisanu)

### **10.15** QUANTO VALE LO SPORT IN ITALIA

RELATORE **Giovanni Palazzi**, Presidente e Amministratore Delegato **StageUp - Sport & Leisure Business**

- Fatti e cifre del mercato sportivo in Italia
- La catena del valore dello sport in Italia e all'estero
- I progetti più significativi in corso

**10.45** Coffee break

### **11.00** LA STRUTTURAZIONE DEL PROGETTO DI SVILUPPO DI UN NUOVO STADIO

RELATORE **Carlo Vanini**, Partner Capital Markets Group **Cushman & Wakefield**

- Il processo di selezione delle opportunità
- Le valutazioni preliminari e il coordinamento con gli enti locali

- L'integrazione con lo sviluppo del territorio
- L'interazione con gli stakeholder

### **11.30** VERSO NUOVE FORME DI FRUIZIONE E GESTIONE DEGLI IMPIANTI SPORTIVI: IL PUNTO DI VISTA DI UNA GRANDE SQUADRA

RELATORE **Anna Cremascoli**, Presidente **Bennet Cantù**

- La storia e le esigenze di una società sportiva di Lega A
- La genesi di un nuovo impianto sportivo
- L'impiego dell'impianto moderno, tra sport, spettacolo e funzionalità
- La gestione condivisa tra Ente Locale, operatori privati e altri portatori di interesse

### **12.00** LA PROGETTAZIONE DI UN SISTEMA SPORTIVO POLIVALENTE: LE OPPORTUNITÀ DELL'INTEGRAZIONE CON IL RETAIL

RELATORE **Filippo Maria Carbonari**, Chief Financial Officer **Sport RE**

- Criteri di progettazione e realizzazione dell'impianto
- Il business plan del progetto e la valutazione del ritorno dell'investimento
- L'integrazione di diverse funzioni integrate per generare flussi di cassa
- Lo studio dei flussi per la definizione del concept più idoneo alla sostenibilità finanziaria del progetto

### **12.30** INTEGRAZIONE TRA SPORT, RETAIL ED ENTERTAINMENT: ANALISI DI UN'ESPERIENZA

RELATORE **Marco Mutti**, Amministratore Delegato **Foruminvest**

- La realizzazione del Gran Sasso Shopping di Teramo:
  - l'iter autorizzativo
  - la sostenibilità finanziaria e il project financing
- Il bilancio dell'esperienza e i modelli esportabili in nuovi progetti

**13.00** Conclusioni a cura di **Lucio Colantuoni**, Docente di Diritto Sportivo **Università degli Studi di Milano**, Direttore **Centro Studi Diritto dello Sport di Milano**

**13.15** Chiusura dei lavori a cura del Coordinatore

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

scrivere a: [convegni@ilqi.it](mailto: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/c18](http://www.ilqi.it/register-to/c18) 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 "C18/2012" oltre al nome e al cognome del Partecipante.
- 3) Manda la copia contabile del bonifico bancario via email a [convegni@ilqi.it](mailto: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 martedì 8 maggio 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 venerdì 4 maggio 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](http://www.ilqi.it/convegni)

