

## IL PRODOTTO IMMOBILIARE **COMMERCIALE**

**I luoghi dello shopping tra riduzione della spesa  
e nuove dinamiche d'acquisto**

Gli elementi chiave nella trasformazione della domanda: contrazione della capacità di acquisto, evoluzione socio-demografica e click & mortar

Da luogo dell'acquisto a luogo dell'esperienza: come cambiano le dinamiche di fruizione degli spazi commerciali

Alta marginalità e formati ad alto risparmio di superficie: le tendenze del futuro

I centri commerciali di "primo prezzo": un'opportunità da esplorare

Il ruolo dei piani di valorizzazione e rafforzamento del tenant mix

Gli investimenti nell'high street retail

I rischi e le opportunità dell'e-commerce

L'evoluzione di layout e dimensioni delle superfici commerciali

Il finanziamento dei progetti di sviluppo commerciale

## **RELATORI**

**Guglielmo Pelliccioli**  
il QUOTIDIANO IMMOBILIARE

**Luigi Rubinelli**  
RETAILWATCH.IT

**Rosanna Savoldelli**  
GFK EURISKO

**Pietro Malaspina**  
CNCC

**Franco Guastella**  
COGEST

**Giuditta De Micheli**  
BNP PARIBAS REIM SGR

**Davide Albertini Petroni**  
RISANAMENTO

**Jerry Boschi**  
SONAE SIERRA

**Luigi Croce**  
NCTM

**Alessandro Nespoli**  
LUXOTTICA GROUP

**Alberto Agazzi**  
GENERALI IMMOBILIARE  
ITALIA SGR

**Andrea Boeri**  
PRELIOS INTEGRA

**Monica Cannalire**  
INTER IKEA CENTRE ITALIA

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 M&B**  
[www.fimaamilano.it](http://www.fimaamilano.it)

## AGENDA

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

**08.40** Registrazione dei partecipanti

**08.55** Apertura dei lavori e intervento introduttivo

### **09.00** L'IMPATTO DELLA RIVOLUZIONE DEI CONSUMI SU OPERATORI, INVESTITORI E INSEGNTE

RELATORE **Luigi Rubinelli**, Direttore Responsabile **RETAILWATCH.IT**

- Gli elementi chiave nella trasformazione della domanda: contrazione della capacità di acquisto, evoluzione socio-demografica e click & mortar
- Le ricadute dei nuovi modelli di consumo su dimensioni, localizzazione, flussi e concept delle superfici commerciali
- Alta marginalità e formati ad alto risparmio di superficie: le tendenze del futuro

### **09.20** STILI E LUOGHI DI CONSUMO EMERGENTI IN ITALIA

RELATRICE **Rosanna Savoldelli**, Department Manager "Target & Consumer" **GFK EURISKO**

- Le trasformazioni in atto e le nuove esigenze dei consumatori
- La ridefinizione delle priorità tra marca, prezzo e qualità
- Gli stili di consumo degli italiani
- La tipologia di punti di vendita frequentati secondo gli stili di consumo

### **09.40** I CENTRI COMMERCIALI DI PROSSIMA GENERAZIONE: QUALE FUTURO?

RELATORE **Pietro Malaspina**, Presidente **CNCC**

- Verso nuove dimensioni dei centri commerciali
- Alla ricerca di nuovi spazi di mercato: i catalizzatori del cambiamento
- I centri commerciali di "primo prezzo": un'opportunità da esplorare
- L'immaginario possibile

### **10.00** L'EVOLUZIONE DI DOMANDA E OFFERTA DEGLI SPAZI COMMERCIALI

RELATORE **Franco Guastella**, Responsabile Divisione Patrimonio **COGEST**

- Come è cambiata l'interazione tra centro e cliente nel tempo, con particolare riguardo a:
  - fruizione dello spazio/offerta (modi, tempi, azioni intraprese, spesa = dati)

- strategie di adattamento reciproco: il cliente ha cambiato le modalità dell'acquisto e le aspettative rispetto al centro e alla shopping experience, il centro ha cambiato spazi, layout, orari, mktg mix, servizi, mix merceologico
- L'effetto del web

### **10.20** LA SOSTENIBILITÀ DELL'ADEGUAMENTO DEGLI SPAZI COMMERCIALI ESISTENTI

RELATRICE **Giuditta De Micheli**, Asset Manager Retail **BNP PARIBAS REIM SGR**

- Come adeguare gli spazi commerciali alle nuove dinamiche di acquisto
- Come mantenere la redditività dell'immobile nell'attuale contesto
- La dimensione burocratica, amministrativa e urbanistica di una trasformazione necessaria

### **10.40** L'HIGH STREET RETAIL PER LE FUNZIONI COMMERCIALI DI TERZA GENERAZIONE

RELATORE **Davide Albertini Petroni**, Direttore Generale **RISANAMENTO**

- Il trasferimento e l'integrazione delle dinamiche degli shopping mall nel tessuto urbano
- Le nuove funzioni commerciali e di intrattenimento nelle zone retail dei grandi sviluppi urbani
- Il ruolo delle ancore per garantire la capacità di attrazione delle gallerie commerciali

### **11.00** BACK TO CITY: LA RICOLLOCAZIONE URBANA DEI PROGETTI DI SVILUPPO COMMERCIALI

RELATORE **Jerry Boschi**, Responsabile Sviluppo Italia **SONAE SIERRA**

- Il cambiamento del luogo dello shopping in risposta alla trasformazione dei consumi e delle esigenze del consumatore
- L'evoluzione della shopping experience
- Il cambiamento del ruolo del centro commerciale: shopping experience in evoluzione rispetto a posizione, offerta commerciale, layout degli spazi
- Esperienze a confronto: i centri commerciali Freccia Rossa, Brescia e Le Terrazze, La Spezia

**PER MAGGIORI INFORMAZIONI**

scrivere a: [convegni@ilqi.it](mailto:convegni@ilqi.it)

telefonare al numero: 035-211356

Contenuti a cura di



**11.20** Coffee break

**11.30 IL RITORNO DEL RETAIL NEL 2013**

**RELATORI** **Luigi Croce**, Head of Real Estate Department **NCTM STUDIO LEGALE ASSOCIATO**  
**Alessandro Nespoli**, Senior Attorney – Legal Affairs **LUXOTTICA GROUP**

- Uffici in calo vs retail in crescita
- Diluizione del rischio e attrattiva determinata dal concentramento dei marchi: le ragioni dell'affermazione del format retail
- L'attrattiva italiana verso l'operatore straniero: lusso e italian style
- Le aspettative dei player internazionali: prodotto moderno e di qualità e prime location
- Le problematiche legali correlate: fondi immobiliari ok per asset ma come fare per le autorizzazioni? L'ipotesi delle subgestioni
- E-commerce: rischi e opportunità

**12.00 PERCHÈ INVESTIRE IN NEGOZI HIGH STREET**

**RELATORE** **Alberto Agazzi**, Direttore Fund Management **GENERALI IMMOBILIARE ITALIA SGR**

- L'investimento in negozi high street – punti di forza e di debolezza
- Le potenzialità dei fondi per lo sviluppo del settore
- La valorizzazione dei negozi esistenti

**12.20 MASSIMIZZARE LA REDDITIVITÀ ATTRAVERSO LA GESTIONE INNOVATIVA DEI CENTRI COMMERCIALI**

**RELATORE** **Andrea Boeri**, Amministratore Delegato **PRELIOS INTEGRA**

- Il valore della gestione nella redditività del centro commerciale
- I piani di valorizzazione e rafforzamento del tenant mix
- Il marketing e la comunicazione del centro commerciale

**CASE STUDY**  
**12.40 VERSO NUOVI FORMAT: IL CENTRO COMMERCIALE DI VILLESSE**

**RELATRICE** **Monica Cannalire**, Head of Leasing Italy & Switzerland **INTER IKEA CENTRE ITALIA**

- L'integrazione del centro commerciale con un negozio IKEA: il know-how dei retailer incontra lo sviluppo di shopping mall di nuova generazione
- Worldwide, una visione più ampia sulle innovazioni a breve e medio termine di questo modello e delle sue declinazioni nei vari mercati
- Il progetto di Villesse: dimensioni e prospettive del primo caso italiano

**13.00** Sintesi e chiusura dei lavori a cura del Coordinatore

## PRE-ACCREDITO

La procedura di pre-accredito va effettuata online:

- 1) Accedere a **www.ilqi.it/register-to/c30** e compilare in ogni sua parte il modulo elettronico.
- 2) Effettuare il pagamento entro le successive 48 ore
  - **BONIFICO BANCARIO:** al seguente IBAN **IT72Y 02008 53150 000040494038** intestato a **DAILY REAL ESTATE S.R.L.** indicando nella causale il riferimento "C30/2013" oltre al nome e al cognome del Partecipante. Inviare copia del pagamento via email a [convegni@ilqi.it](mailto:convegni@ilqi.it)
  - **CARTA DI CREDITO:** compilando il pre-accredito online riceverà una email con le istruzioni per eseguire la transazione con carta di credito.
- 3) Stampare la conferma di accredito ricevuta via email una volta eseguito il pagamento.

## QUOTA DI ADESIONE

**302,50 €**

(250,00 € + IVA 21%)

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

**242,00 € (200,00 + IVA 21%).**

## CONDIZIONI

Per motivi organizzativi la scheda di pre-accredito va compilata **entro le ore 13.00 di lunedì 24 giugno 2013**. 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 dopo aver compilato il modulo online e aver eseguito il pagamento.

### MODALITÀ DI DISDETTA

Le disdette pervenute alla Segreteria Organizzativa entro le ore 13.00 di mercoledì 19 giugno 2013 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 e-mail della conferma di accredito.**