

**IL RUOLO DEL RETAIL REAL ESTATE NELLO SVILUPPO DEI CENTRI URBANI:  
IL COMMERCIO NEL PROCESSO DI VALORIZZAZIONE**

**EIRE - FIERAMILANOCITY**

**5 GIUGNO 2013**

**9:30-13:00**

**BLACK CONFERENCE ROOM**

Organizzato da: CNCC in collaborazione con Comitato Scientifico di EIRE  
Coordinatore del Convegno: Roberto BENAGLIA

**Note introduttive**

Nel 1971 l'Association Urbanisme et Commerce pubblica un testo fondamentale negli studi sull'urbanistica commerciale "Le commerce moteur du développement urbain", nel quale i centri commerciali Cap 3000, a Nizza e Woluwé St. Lambert, a Bruxelles venivano indicati come esempi di operazioni di sviluppo urbano "trainate" dalla creazione di un nuovo aggregato commerciale.

Dopo quarant'anni quella che era una intuizione innovativa è diventata un paradigma economico: il commercio, più di qualsiasi altra destinazione d'uso, è il vero elemento trainante, il catalizzatore, delle iniziative di sviluppo, riqualificazione e rilancio in ambito urbano.

Nella valorizzazione di singoli edifici o di intere zone urbane la presenza di una forte componente commerciale può assicurare non solo la fattibilità economica delle operazioni, ma soprattutto la loro vitalità sociale nel lungo periodo, con la costante frequentazione che solo il commercio può generare.

Il convegno illustra, con la presentazione di esempi eccellenti e il contributo di alcuni tra i maggiori operatori, come sono state gestite e come si possano gestire in futuro le opportunità di valorizzazione del patrimonio immobiliare pubblico e privato in chiave di sviluppo commerciale.

**Introductory Notes**

*In 1971 the Association Urbanisme et Commerce published a landmark study on retail real estate, "Retail as a Driver of Urban Development", in which two shopping centres, Cap 3000 in Nice and Woluwé St. Lambert in Brussels were singled out as examples of retail-driven urban development.*

*What was at the time an innovative insight, is today considered an economic paradigm: retail, more than any other destination, is the driving element, the catalyzer, of development, requalification and re-launching operations in urban environments.*

*Whether they concern single buildings or entire urban areas, a strong retail component can not only ensure the economic feasibility of the initiatives, but also their long-term social vitality, through the constant flow of visitors that only retail can provide.*

*The seminar, through the presentation of successful case histories and contributions by industry leaders, aims at providing insights on past examples and future applications of retail real estate development as a tool to increase the value of public and private real estate assets.*

**RETAIL REAL ESTATE E CENTRI URBANI  
IL COMMERCIO NEL PROCESSO DI VALORIZZAZIONE**

**PROGRAMMA**

09.30 – 10.00

**Accreditamento Partecipanti**

10.00 – 10.30

**Il mercato immobiliare commerciale e le nuove strategie per la creazione di valore**

Corrado VISMARA, Vice Presidente CNCC e Amministratore Delegato Larry Smith Italia

10.30 – 12.00

**Le nuove centralità urbane - Case Histories**

1. L'Excelsior a Milano  
Massimo MORETTI, Head of Business Unit Portfolio Retail Beni Stabili S.p.A. SIIQ
2. La Stazione Centrale di Milano  
Stefano MEREU, Responsabile Vendite e Media Grandi Stazioni S.p.A.
3. La Fornace di Valle Aurelia a Roma  
Stefano PAVARINI, Development Manager Multi Development Italy
4. Le Terrazze a La Spezia  
Jerry BOSCHI, Responsabile per l'Italia Sonae Sierra

12.00 – 12.30

**Aspettative ed esigenze delle Pubbliche Amministrazioni nei processi di valorizzazione.  
Come supportarle con consulenze e servizi mirati?**

Renato CAVALLI, Presidente Commissione Consultiva Normativa e Pianificazione CNCC,  
Amministratore Unico Prassicoop, Consulente ANCI Lombardia

12.30 – 13.00

**Conclusioni: una road map possibile per i processi di valorizzazione**

Pietro MALASPINA, Presidente CNCC