

# building the shape of retail

Il salone internazionale dell' immobiliare commerciale - 17<sup>ma</sup> edizione

16-17-18  
NOVEMBRE  
2011

let's talk shop  
**mapic**®

Palais des Festivals  
Cannes  
Francia

[www.mapic.com](http://www.mapic.com)

MAPIC riunisce gli operatori più importanti del mondo del retail e dell'immobiliare commerciale permettendo loro di stringere partnerships, concludere affari, stare al passo con tendenze e innovazione e rimanere in contatto tutto l'anno su [www.mapic.com](http://www.mapic.com)



# Cambiano i Mercati e Cambiano i Leader di Mercato

*Siete pronti a  
divenire uno di  
essi?*



I trend dell'immobiliare commerciale stanno subendo una rapida trasformazione e si stanno adattando alle nuove realtà economiche; i nuovi business model si rivelano pertanto essenziali per il successo futuro. La solida reputazione acquisita nel corso di oramai diciassette edizioni del MAPIC l'evento leader del settore e la destinazione ideale per confrontare e ideare le strategie di business che ispirano i nuovi leader di mercato.

MAPIC riunisce il meglio del settore permettendo di individuare opportunità, raccogliere informazioni inerenti il mercato, creare contatti e concludere affari.

- Professionisti provenienti da 67 nazioni.
- Oltre 2.000 retailers dinamici nel 2010 un incremento del 30% rispetto al 2009.
- La più ampia selezione di aree di sviluppo, inclusi centri commerciali, centri cittadini, distretti del commercio, zone commerciali, stazioni, aeroporti e centri leisure.
- Una combinazione di aree di esposizione, conferenze, pubblicazioni specifiche del settore e una community online per accelerare la creazione di nuovi contatti e nuovi business.

MAPIC aiuta gli attori chiave del mercato ad adattarsi al cambiamento e ad assumere la guida del settore:

- MAPIC Lab: MAPIC segue e presenta le nuove tendenze del consumatore retail, permettendo alle aziende di prepararsi a recepire i nuovi trends.
- Sessioni informative e formative tenute da esperti sulle tendenze emergenti, sulla corretta gestione dei centri commerciali e dei distretti del commercio, sull'importanza del commercio online e delle interazioni con i consumatori.
- Summit Retail in the City: esperti e leader politici condividono con partner privati, idee e progetti circa soluzioni urbane per il commercio sostenibile.

# Prepararsi al cambiamento per puntare al successo

MAPIC 2010 in cifre:

7.400 partecipanti

2.000 retailers (+30%)

100 Enti e Collettività territoriali

750 investitori

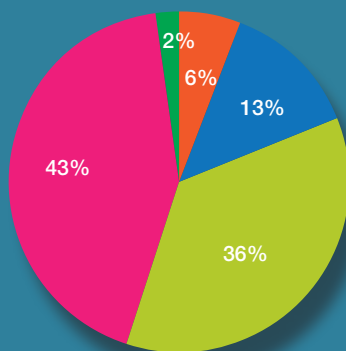
67 nazioni

646 aziende espositrici

Migliaia di leader si incontrano  
a Cannes

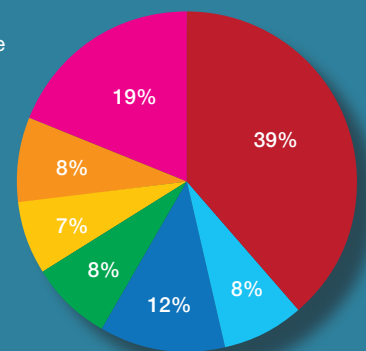
Ripartizione sviluppatori nel 2010

- parcheggi
- Parchi d'attrazione / di divertimento
- Retail park / Outlet
- Centri commerciali
- Capannoni / Piattaforme logistiche



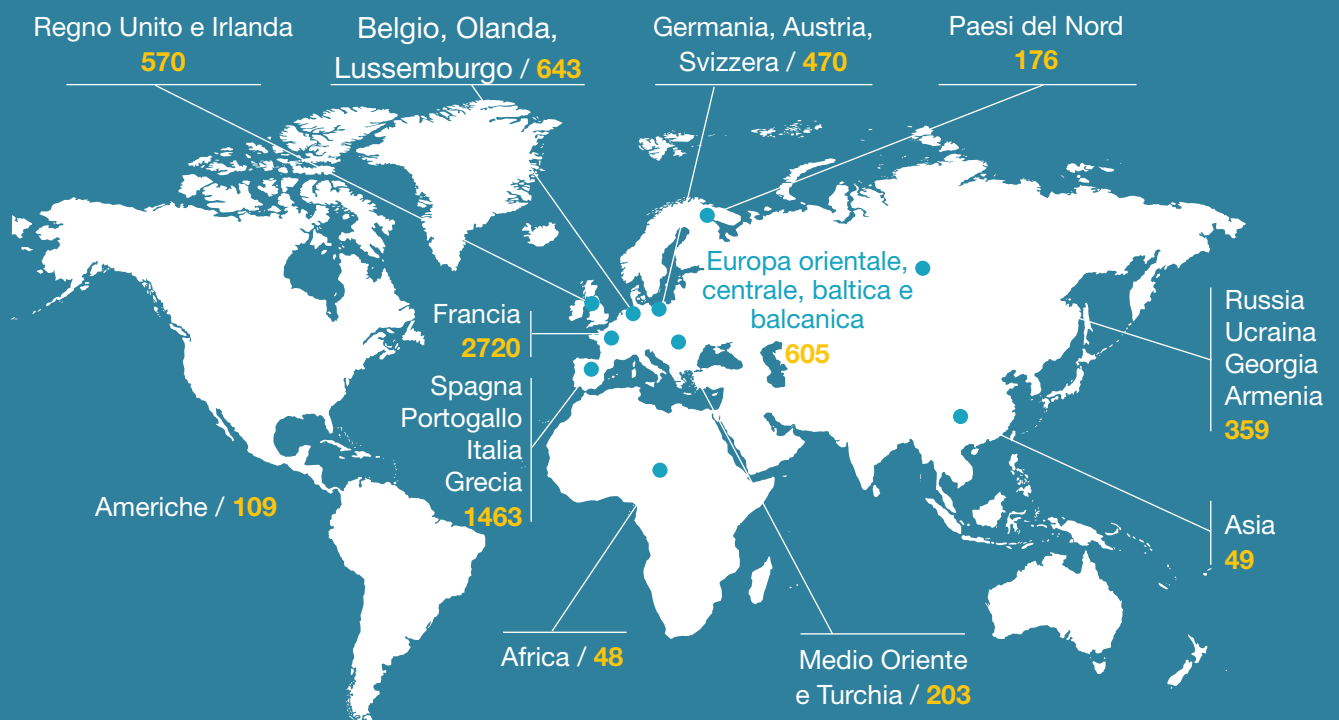
Ripartizione retailers nel 2010

- Abbigliamento/Moda/Calzature
- Grandi magazzini
- Ristorazione
- Salute/Bellezza
- Prodotti domestici
- Recreazione/sport
- Libri/media, negozi fai da te, ipermercati/supermercati, prodotti di lusso, servizi pubblici/servizi



Nota: la stessa azienda può rientrare in più di una categoria

Dati geografici dei partecipanti nel 2010





# I nostri clienti dicono di noi:

“Noi andiamo là dove sono i retailers e i retailers stanno diventando sempre più globali ed è per questo motivo che è importante venire qui a parlare con loro. I partecipanti sono disponibili e desiderano parlare apertamente dei loro progetti, è pertanto molto utile da questo punto di vista, molto meglio di organizzare una riunione specifica. È importante venire a vedere cosa succede sul mercato; camminando per la fiera si ha una sensazione reale di cosa stia accadendo nei diversi Paesi e ciò risulta estremamente utile.”

**Richard Akers**  
*Managing Director,*  
*Land Securities*

Vedi  
l'elenco completo  
dei partecipanti sul  
sito  
**[www.mapic.com](http://www.mapic.com)**  
(Sezione PEOPLE &  
COMPANIES)

“Mapic è fondamentale per il successo di Primark: negli ultimi due giorni abbiamo tenuto riunioni con operatori di sette diversi Paesi. Alcune permetteranno di portare avanti progetti, altre servono per presentare l'attività a nuovi sviluppatori, proprietari di immobili e investitori. Essere qui per tre o quattro giorni di riunioni assolutamente intense mi risparmia innumerevoli viaggi in aereo, treno e automobile. E questo davvero non ha prezzo.”

**Thomas Meager**  
*Director of Property, Primark*

“Ritengo che questo tipo di evento sia assolutamente essenziale perché ritrovandosi insieme con gli altri operatori si percepisce meglio il feeling del mercato. Ci si può informare, leggere, ascoltare, ma il fatto di sedersi e avere l'opportunità di parlare direttamente con le persone consente, a mio avviso, di avere un sentore migliore di ciò avviene in realtà.”

**Glenn H. Aaronson**  
*CEO, MULTI Corporation*

“Partecipando a MAPIC, ci siamo resi conto di quanto realmente accade nel settore. Mi chiedo come mai non siamo venuti qui prima.”

**Isak Halfon**  
*Executive Vice President, Mango*

# Coltivare relazioni e concludere affari

---

## Retailers

Le tendenze del commercio sono mutevoli. I retailers con concept meglio orientati verso i consumatori e con le locations più adatte emergono più facilmente.

- **Scoprite** i migliori siti di sviluppo a livello internazionale, che garantiscono il miglior fatturato, e permettono di ottimizzare la sostenibilità dei vostri assets attuali.
- **Condividete** idee e visioni innovative, ed assimilate le tendenze emergenti alle vostre strategie.
- **Promuovete** il vostro concept nei confronti di partner ed investitori strategici.





## Investitori

Il settore immobiliare commerciale offre opportunità di investimento profittevoli.

- **Scegliete** tra le centinaia di progetti presenti di centri commerciali, centri città, distretti del commercio, factory outlet, stazioni, aeroporti e centri
- **Valutate** le condizioni del mercato e scoprite le opportunità per i fondi d'investimento.

Scoprite  
tutti i vantaggi  
legati alla  
vostra partecipazione  
[www.mapic.com](http://www.mapic.com)  
(Sezione WHY MAPIC)

## Enti e Collettività territoriali

Strutturate il vostro mix commerciale per migliorare l'attrattività della vostra città.

- **Individuate** un mix commerciale appropriato, un piano di locazione coerente e selezionate i retailers che condividono i vostri obiettivi.
- **Posizionate** la vostra città e il vostro distretto commerciale per attrarre investimenti e progetti a forte potenziale.
- **Incontrate** gli sviluppatori dell'immobiliare commerciale e gli urbanisti per creare aree commerciali redditizie.

## Professionisti dell'immobiliare commerciale

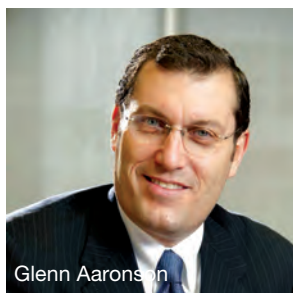
Legatevi ai giusti partner e progetti per incrementare la vostra attività.

- **Presentate** i vostri progetti e le vostre capacità ai responsabili chiave dell'immobiliare commerciale a livello mondiale.
- **Concludete** affari attraverso incontri personali con retailers ed investitori globali.
- **Approfondite** la conoscenza delle tendenze del mercato ed individuate le nuove opportunità internazionali e i potenziali partner.

# Soluzioni concrete per porta

## Conferenze, workshops e sessioni formative

- Orientarsi attraverso le mutevoli tendenze del retail ispirandosi e interagendo con gli esperti del settore.
- Scoprire le innovative strategie del retail per affrontare i nuovi scenari che si delineano.
- Esplorare le opportunità di investimento ad alto potenziale nei mercati maturi ed emergenti.



Glenn Aaronson

## Selezione dei relatori 2010

**Glenn Aaronson**  
Chief Executive Officer  
*Multi Corporation bv*  
(*Olendia*)

**Chris Paterson**  
Fund Manager  
*Aviva Investors*  
(*UK*)

**Beata Kokeli**  
Board Member /  
Chief Commercial  
Officer  
*Centrum Development  
& Investments*  
(*Polonia*)

**Pascal Duhamel**  
Chief Executive Officer  
*Carrefour Property*  
(*Francia*)

**Thomas Meager**  
Director of Property  
*Primark*  
(*UK*)

**Chris Igwe**  
Head of Retail, Senior  
Director European Retail  
Leasing, EMEA  
*CB Richard Ellis*  
(*Francia*)

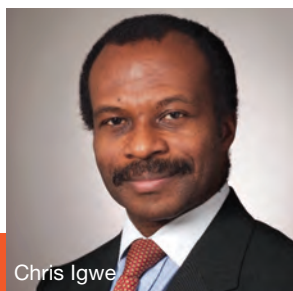
**John Scott**  
Head of Business  
Development  
*Debenhams*  
(*UK*)



Pascal Duhamel



Chris Paterson



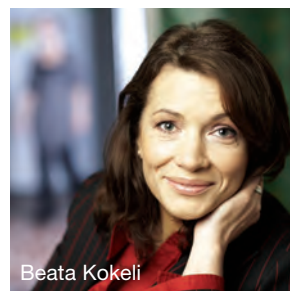
Chris Igwe



Thomas Meager



John Scott



Beata Kokeli



## Speed matching

Sviluppatori, retailers e città hanno 10 minuti per presentare i propri progetti, concept o strategie di sviluppo.

progetti  
urbani

progetti di  
sviluppo  
di siti

retail  
concept



## MAPIC Lab

### lo spazio dedicato alle tendenze retail

Una visione esclusiva da parte di un insider sulle tendenze dello shopping di domani. Scoprite esempi di concept commerciali innovativi ed i retailers più importanti in termini di trend-setting.



## Summit Retail in the City

Un evento esclusivamente ad invito per leader privati e pubblici. Nel 2010 i partecipanti si sono riuniti per discutere sulla tematica "Lavorare per un commercio urbano sostenibile" e scambiarsi le best practice e le migliori soluzioni in materia.



## Eventi ufficiali

Prender parte ai nostri eventi e mescolarsi agli altri operatori in un ambiente più rilassato ed informale..

- **Cocktail party d'inaugurazione**

MAPIC si apre con un cocktail party di alto profilo. L'ambiente vibrante vi consentirà di intrattenervi spontaneamente con i principali leader del settore.

- **La cerimonia e la festa di premiazione dei MAPIC AWARDS**

Partecipate alle selezioni per i MAPIC awards per amplificare la visibilità della vostra azienda e dei vostri progetti.



Controllate gli  
ultimi aggiornamenti  
del programma su  
[www.mapic.com](http://www.mapic.com)  
(Sezione  
PROGRAMME)

# Restare in contatto tutto l'anno



## Online community

Utilizzate tutti gli strumenti della online community del MAPIC per sviluppare il vostro network, pianificare la vostra partecipazione alla fiera e rimanere in contatto con gli altri partecipanti.

- **Preparate** il vostro programma di partecipazione alla fiera e fissate gli incontri
- **Promuovete** la vostra azienda con un profilo dedicato
- **Mettetevi in contatto** con gli altri partecipanti, prima e dopo la fiera
- **Esponete** i vostri progetti immobiliari ed individuate le opportunità



## Blog

Ritrovate tutte le ultime news e commenti rilasciati da professionisti di alto livello del settore dell'immobiliare commerciale.

<http://blog.mipimworld.com/>



## MAPIC

dà il benvenuto all'Italia in qualità di paese all'onore dell'edizione 2011. Un programma dedicato all'Italia permetterà ai partecipanti di meglio comprendere le condizioni del mercato, di incontrarne i leader e di scoprire nuove opportunità di business.

# Unitevi alle migliaia di professionisti del settore per tre giornate ricche di contenuti

Iscrivetevi  
ora su  
[www.mapic.com](http://www.mapic.com)

## Servizi di qualità inclusi nella vostra iscrizione

- La Guida al MAPIC: guida ufficiale di tutti i partecipanti all'evento e loro contatti
- La Community online di MAPIC: informazioni sui partecipanti, sui contatti e sui progetti in un semplice database
- Accesso al programma ufficiale delle conferenze del MAPIC
- Copia di tutte le pubblicazioni del MAPIC
- Sistema di prenotazione alberghiera online a tariffe scontate
- Assistenza marketing
- Il nostro press department vi aiuta ad organizzare conferenze stampa
- Il media center online del MAPIC vi consente di pubblicare comunicati stampa per la rassegna stampa internazionale
- Assistenza nella preparazione della vostra partecipazione grazie alle piantine interattive ed alle informazioni contenute nelle nostre e-show news

**MAPIC vi offre inoltre numerose opportunità di pubblicità per raggiungere un pubblico mirato attraverso le nostre pubblicazioni, il nostro sito web e strumenti di visibilità in loco. Per maggiori informazioni contattate il rappresentante commerciale della vostra area**

## Partecipate al MAPIC in base ai vostri obiettivi strategico-commerciali:

### Come espositore

Uno stand al MAPIC vi permette di offrire una vetrina di prestigio alla vostra azienda e vi consente di incontrare un numero importante di decision makers in soli 3 giorni.

### Come visitatore

Acquisite una visione chiara dei siti in sviluppo e dei principali progetti in tutto il mondo, incontrate futuri partner e scoprite le nuove tendenze del mercato attraverso l'accesso alle aree espositive ed alle sessioni di conferenze.

### Con una Hospitality Suite

Una soluzione adatta e di qualità per programmare incontri di mezza giornata o di una giornata intera.

## PREZZI MAPIC

**EXHIBITORS:** I prezzi dipendono dalla dimensione della superficie stand e dalla sua location.

**Visitatori:** Iscrivetevi con anticipo e risparmiate fino al 33%!

	Quota d'iscrizione	Tariffa speciale retailers
Entro il 30 giugno	€890	€310
1 luglio - 31 agosto	€890	€415
1 settembre - 31 ottobre	€1230	€620
1 - 13 novembre	€1350	€725
A partire dal 14 novembre	€1350	€1350



## SEDE CENTRALE

Sara ROZENFARB  
Direttore vendite MAPIC  
sara.rozenfarb@reedmidem.com

## SEDE REGNO UNITO

Peter de SOISSONS  
Direttore vendite –  
Property Division  
peter.desoissions@reedmidem.com

## SEDE USA

Patric DOLAN  
Vice presidente senior  
patric.dolan@reedmidem.com

## SEDE HONG KONG

Christine LAM  
Direttore regionale  
christine.lam@reedmidem.com

## Reed MIDEM

11, rue du Colonel Pierre Avia  
BP 572  
75726 PARIS CEDEX 15  
Tel: 33 (0)1 41 90 45 15  
Fax: 33 (0)1 41 90 45 30

## Reed MIDEM Ltd

Walmar House  
296 Regent Street  
LONDRA W18 3AB  
Tel: 44 (0)20 7528 0086  
Fax: 44 (0)20 7895 0949

## Reed MIDEM US

360 Park Avenue south, 9th Floor  
NEW YORK, NY 10010  
Tel: 1 (212) 284 5141  
Fax: 1 (212) 284 5148

## Reed Exhibitions Ltd Hong Kong

Room 3901/3906, 39 F Hopewell  
Centre, 183 Queen's Road East,  
Wanchai, Hong Kong  
Tel: (852) 2965 1622  
Fax: (852) 2169 3093

Per ulteriori informazioni contattare  
Sylvia FERREIRA: Tel: +33(0)1 41 90 45 15



- Uffici Reed MIDEM
- Rappresentanti locali

Scoprite gli altri eventi immobiliari Reed MIDEM



Il mercato immobiliare nell'area Asia Pacifico  
15-17 Novembre  
www.mipimasia.com



Il mercato immobiliare mondiale  
6-9 Marzo 2012  
www.mipim.com



Al Reed MIDEM, abbiamo la convinzione che è possibile agire in maniera responsabile all'interno delle nostre società. Desideriamo che MAPIC permetta ai professionisti del mondo intero di condividere le proprie idee innovanti e di identificare le soluzioni maggiormente rispettose dell'ambiente. Insieme possiamo assicurare uno sviluppo sostenibile dei nostri mercati avendo al tempo stesso rispetto per il nostro pianeta.

Per maggiori informazioni sulle nostre iniziative, visitate [www.mapic.com](http://www.mapic.com).

