

mapic[®]
Retail Leasing Hub **ITALY**

27-28
MAGGIO
2026

RHO
FIERA
MILANO

10^{ED}
EDIZIONE



Programma delle conferenze

**Selettività, Differenziazione, Influenza:
le nuove chiavi delle strategie di crescita**

Built by
RX In the business of
building businesses

mapic-italy.it

Main Partner
cncc
CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI CENTRI COMMERCIALI
LUOGHI PERSONE ESPERIENZE

Global Sponsor
Svicom
REAL ESTATE MANAGERS

CORSO
VITTORIO
EMANUELE

Sponsors
CUSHMAN & WAKEFIELD

EARES

CONFERENCE ROOM

PITCHING ARENA

10.30 - 10.35
Saluti di benvenuto

10.35 - 11.15
Expert Insights: panoramica sul mercato immobiliare retail in Italia

Co-organizzatore
YUNICORN

- Quali dinamiche per i capitali internazionali nel 2026
- Quali saranno i settori più attivi quest'anno?
- Canoni e domanda di spazi retail in Italia

11.45 - 12.15
I segreti del successo nel retail

Co-organizzatore
PROMOTICA

- Il ruolo del retail fisico nella crescita dei brands
- Le abitudini di acquisto del consumatore italiano e l'impatto della Gen Z
- Come evolve il mix formato-offerta

11.15 - 11.45
Retail pitch - international brands

Co-organizzatore



Scopri i brand internazionali del settore retail alla ricerca di nuove location.

12.30 - 14.00 **RETAIL IN THE CITY NETWORKING LUNCH - ROMA, FIRENZE, NAPOLI, PALERMO**

Ristorante Sadler



Sponsor **EARES**

Un evento pensato per presentare a brand ed operatori del mercato le opportunità di sviluppo in high-street nelle principali città italiane.

- Presentazione, a cura di esperti dei mercati locali, di quattro delle più importanti città italiane. Un'occasione unica per avere una panoramica completa delle opportunità per brand e operatori del settore: vie commerciali principali, indicatori di mercato, dati di consumo, dinamica dei brand.
- La presentazione sarà seguita da un pranzo di networking

14.30 - 16.00
Italian Outlet Summit

Mentre il mercato degli outlet di design continua a crescere in tutta Europa, questo nuovo Summit sarà dedicato alle caratteristiche uniche del mercato italiano e all'analisi delle ragioni delle sue solide performance.

- Panoramica delle tendenze del mercato outlet in Italia, sulla base della ricerca di Ken Gunn, esperto in Outlet Centers
 - Opportunità Italia: Perché l'Italia è un "hotspot" nel panorama europeo degli outlet?
 - Tendenze e prospettive nel settore outlet: Come saranno gli outlet del futuro? Quali saranno i fattori differenzianti?
 - Leisure: «Un vantaggio competitivo per gli outlet?»
- Networking Coffee

SU INVITO

16.30 - 17.30
International Retailers Networking Event

Co-organizzatore
Largo Consumo

Una selezione di retailer internazionali interessati ad avviare la propria espansione in Italia incontra multi-unit & masterfranchise partners e operatori immobiliari.

14.00 - 14.30
Innovation& sustainability pitch

Co-organizzatore
PROXIMA
The Brand Experience

Creating Value: Digital & Sustainability come driver di Asset Performance

15.00 - 15.45
Retail pitch - Italian rising brands

Co-organizzatore
experviser

Scopri i brand emergenti del settore retail alla ricerca di nuove location.

18.00 - 19.00
MAPIC ITALY AWARDS CEREMONY

19.00 - 21.00
COCKTAIL «SPECIALE ANNIVERSARIO»

Global Sponsor
Svicom
REAL ESTATE MANAGERS

MATTINA

POMERIGGIO

CONFERENCE ROOM

PITCHING ARENA

10.00 - 10.30
Destinazione Italia: i brand F&B internazionali preparano la loro espansione

Co-organizzatore
WHITE SPACE PARTNERS

- Testimonianze dirette dai brand F&B internazionali : le strategie di crescita in Italia
- Criteri di scelta delle location, format e priorità di sviluppo
- Le specificità dei consumatori italiani e le strategie di adattamento dei brand

10.30 - 12.00
Retail al centro: Attrattività, esperienza e valore

Co-organizzatore
CMCC

- 10:30 Saluti di benvenuto e apertura lavori
- 10:40 Insegne e Gallerie
- 11:00 Tavola rotonda «Attrattività ed esperienza come leve strategiche»
- 11:30 Tavola rotonda «Sinergie che generano valore»
- 12:00 Conclusioni e chiusura lavori

12.30 - 14.00 **RETAIL IN THE CITY NETWORKING LUNCH - MILANO, BOLOGNA, TORINO, VENEZIA**

Ristorante Sadler



Sponsor **CUSHMAN & WAKEFIELD**

Un evento pensato per presentare a brand ed operatori del mercato le opportunità di sviluppo in high-street nelle principali città italiane.

- Presentazione, a cura di esperti dei mercati locali, di quattro delle più importanti città italiane. Un'occasione unica per avere una panoramica completa delle opportunità per brand e operatori del settore: vie commerciali principali, indicatori di mercato, dati di consumo, dinamica dei brand.
- La presentazione sarà seguita da un pranzo di networking

14.30 - 15.00
Dalla community online al traffico in store

Co-organizzatore
CONFIMPRESE
LE IMPRESE DEL COMMERCIO MODERNO

- Il ruolo dei social media nel creare una community intorno agli spazi retail
- Come costruire relazioni solide con il territorio per valorizzare il brand
- Potere di Influencer: trasformare l'engagement digitale in presenze fisiche nei punti vendita

14.00 - 14.30
Sustainability pitch

Co-organizzatore
PROXIMA
The Brand Experience

ESG Strategy: La Sostenibilità come Asset Competitivo e Standard di Valutazione

MATTINA

POMERIGGIO

10.30-10.35 | CONFERENCE ROOM

SALUTI DI BENVENUTO



Roberto Zoia
Chairman
CNCC



Francesco Pupillo
MAPIC Show Director
MAPIC ITALY & MAPIC

10.35-11.15 | CONFERENCE ROOM

EXPERT INSIGHTS: PANORAMICA SUL MERCATO IMMOBILIARE
RETAIL IN ITALIA

Co-organizzatore
YOUNICORN

- Quali dinamiche per i capitali internazionali nel 2026
- Quali saranno i settori più attivi quest'anno?
- Canoni e domanda di spazi retail in Italia



MODERATRICE
Monica Cannalire
Founder & MD
YOUNICORN



Mirko Baldini
CEO Italy
CBRE ITALY



Davide Dalmiglio
Managing Director - CEO Italy
SAVILLS



Joachim Sandberg
Head of Italy
CUSHMAN & WAKEFIELD

11.15-11.45 | PITCHING ARENA

RETAIL PITCH - INTERNATIONAL BRANDS

Co-organizzatore



Scopri i brand internazionali del settore retail alla ricerca di nuove location.



MODERATORE
Andrea Maria Meschia
CEO
3iO



Jon Henriksen
Head of Expansion, EMEA
BANG & OLUFSEN



Gabriele Intini
Retail Development
IVIRMA



Francesco Pergola
Retail Director South Europe & Training
and Development Manager Retail Europe
TRIUMPH INTERNATIONAL ROME



Natalia Salgado
Expansion Manager
BATTLEKART



Glenn Umali
General Manager
JOLLIBEE



Dario Villa
Country Manager Italy
O'TACOS



Raluca Voicu
Development Consultant
CUPIO



Laurent Zmiro
Co-CEO
PAZZI HOLDING

11.45 - 12.15 | CONFERENCE ROOM

I SEGRETI DEL SUCCESSO NEL RETAIL

- Il ruolo del retail fisico nella crescita dei brands
- Le abitudini di acquisto del consumatore italiano e l'impatto della Gen Z
- Come evolve il mix formato-offerta

Co-organizzatore
 KIKI LAB è parte di  PROMOTICA



MODERATORE
Fabrizio Valente
Founder & CEO
KIKI LAB (GRUPPO PROMOTICA)



Khardiata Ndoye
Direttrice generale Italia
KIABI



Nicolas Pellegrini
Director of global expansion
ADOPT - PARFUMS DE FRANCE

SU ISCRIZIONE

12.30 - 14.00 | RISTORANTE SADLER 

RETAIL IN THE CITY NETWORKING LUNCH - ROMA, FIRENZE, NAPOLI, PALERMO

Un evento pensato per presentare a brand ed operatori del mercato le opportunità di sviluppo in high-street nelle principali città italiane.

- Presentazione, a cura di esperti dei mercati locali, di quattro delle più importanti città italiane. Un'occasione unica per avere una panoramica completa delle opportunità per brand e operatori del settore: vie commerciali principali, indicatori di mercato, dati di consumo, dinamica dei brand.
- La presentazione sarà seguita da un pranzo di networking

Sponsor
EDARES



Eugenio Amati
CEO & Co-founder
EDARES

14.00 - 14.30 | PITCHING ARENA

INNOVATION & SUSTAINABILITY PITCH

Creating Value: Digital & Sustainability come driver di Asset Performance

- **ESG:** In un mercato guidato dalla selettività, la creazione di valore nasce dalla sinergia tra innovazione tecnologica e solidità dei parametri ESG.
- **Future-proofing:** Infrastrutture smart e servizi avanzati per garantire la longevità dell'asset e preservarne il valore immobiliare nel tempo.
- **Vantaggio Competitivo:** La doppia transizione (digitale ed ecologica) come leva strategica per differenziare l'offerta di proprietari e retailer.

Co-organizzatore
PROXIMA
The Brand Experience



MODERATRICE
Elisa Rocchi
Chief Growth Officer
PROXIMA SPA



Chiara Agneloni
Founder & CEO
B-MANAGE



Andrea Casartelli
West Hub Manager
ELECTRIP GLOBAL



Roberto Cocca
Founder & CEO
THE IMMEDIA COMPANY



Matteo Di Paolo
Business Development
& Infrastructure Partnership
FREE TO X



Ugo Naddeo
Responsabile Commerciale
RENOVIT



Isadora Rustino
Senior Business Development Manager
POWY

14.30 - 16.00 | CONFERENCE ROOM

ITALIAN OUTLET SUMMIT

Mentre il mercato degli outlet di design continua a crescere in tutta Europa, questo nuovo Summit sarà dedicato alle caratteristiche uniche del mercato italiano e all'analisi delle ragioni delle sue solide performance.

- Panoramica delle tendenze del mercato outlet in Italia, sulla base della ricerca di Ken Gunn, esperto in Outlet Centers
- Opportunità Italia: Perché l'Italia è un "hotspot" nel panorama europeo degli outlet?
- Tendenze e prospettive nel settore outlet: Come saranno gli outlet del futuro? Quali saranno i fattori differenzianti?
- Leisure: «Un vantaggio competitivo per gli outlet?»

Networking Coffee



MODERATRICE
Isobel Lee
International real estate editor



Antoine Frey
CEO & Chairman
FREY



Massimiliano Freddi
CEO
WONDERWOOD

15.00 - 15.45 | PITCHING ARENA

RETAIL PITCH - ITALIAN RISING BRANDS

Co-organizzatore
expervisor

Scopri i brand emergenti del settore retail alla ricerca di nuove location.

Part 1 Food brands & restaurant chains



MODERATOR
Michele Vittorio Ardoni
International QSR &
Foodservice Strategic Advisor
EXPERVISER



Massimiliano Carpanese
Titolare e Fondatore
PARMA MENU



Max Chiesa
CEO
DONBURI



Alfonso D'ambrosio
CEO
MÀRIA IL MARE FRITTO AD ARIA



Salvatore Grizzanti
General Manager
OPEN BALADIN



Matteo Hu
CEO & Founder
BRUNCH REPUBLIC



Giovanni Nicolussi
Founder
PIT'SA



Giulio Zanandrea
CEO
CAFFÈ CARRARO

Part 2 Retail & Leisure



MODERATOR
Michele Vittorio Ardoni
International QSR &
Foodservice Strategic Advisor
EXPERVISER



Roberta Bolchini
Business Developer
ANYTHERA FRANCHISING LAB



Carolina Gallice
Founder
MAISON BLOOM



Jasmine Haffadi
Imprenditrice
STOREFIT



Valerio Liburdi
Owner e CEO
LEVEL FIT



Lucio Nucci
Amministratore
MARIA DI RIPABIANCA

SU INVITO

16.30 - 17.30 | CONFERENCE ROOM

INTERNATIONAL RETAILERS NETWORKING EVENT

Una selezione di retailer internazionali interessati ad avviare la propria espansione in Italia incontra multi-unit & masterfranchise partners e operatori immobiliari.

Co-organizzatore

**Largo
Consumo**



MODERATORE
Armando Garosci
Direttore Editoriale
LARGO CONSUMO



MODERATORE
Vincent Mourre
CEO
WHITESPACE PARTNERS LTD.

18.00 - 19.00 | CONFERENCE ROOM

MAPIC ITALY AWARDS CEREMONY



19.00 - 21.00 | CORSO ITALIA - OUTSIDE PAVILION 6

COCKTAIL «SPECIALE ANNIVERSARIO»

Global Sponsor
Svicom
REAL ESTATE MANAGERS

10.00 -10.30 | CONFERENCE ROOM

DESTINAZIONE ITALIA: I BRAND F&B INTERNAZIONALI PREPARANO LA LORO ESPANSIONE

Co-organizzatore
WHITE SPACE
PARTNERS

- Testimonianze dirette dai brand F&B internazionali : le strategie di crescita in Italia
- Criteri di scelta delle location, format e priorità di sviluppo
- Le specificità dei consumatori italiani e le strategie di adattamento dei brand



MODERATORE
Vincent Murre
CEO
WHITESPACE PARTNERS LTD.



Ethan Bastianich
CEO
WINGSTOP ITALIA - RANCH RANGERS



Corrado Cagnola
CEO
KFC ITALIA & SPOON BRANDS

10.30 -11.00 | PITCHING ARENA

INNOVATION PITCH

Co-organizzatore
PROXIMA
The Brand Experience

Retail Innovation: Differenziazione e Customer Journey nell'era AI

- Smart Data: Utilizzo di dati geospaziali, AI e soluzioni PropTech per ottimizzare le performance operative e i flussi di conversione.
- Augmented Experience: Ridefinire l'esperienza fisica nel punto vendita, trasformando il centro commerciale in una destinazione «intelligente» e interattiva.
- ROI Optimization: Strumenti avanzati di analisi del comportamento dei visitatori per massimizzare la redditività degli spazi e l'efficacia del tenant mix.



MODERATRICE
Elisa Rocchi
Chief Growth Officer
PROXIMA SPA



Alberto Asti
CEO
RE-VALUE.AI BY IT VALUE PARTNER



Valerio Gay
Senior Customer Success Manager
MYTRAFFIC



Claudia Iadarola
Sales Manager Italy & MED Countries -
ShopperTrak Analytics
SENSORMATIC SOLUTIONS



Luigi Mancino
Innovative Analytics Sales Advisor
FASTWEB + VODAFONE



Denis Nadal
Managing Director
TKH SECURITY



Paolo Ranucci
Client Leader
URBISTAT



Klaudio Sula
Account Executive
MATTERPORT

10.30-12.00 | CONFERENCE ROOM

RETAIL AL CENTRO: ATTRATTIVITÀ, ESPERIENZA E VALORE

L'industria dei Centri Commerciali si conferma un elemento centrale nello sviluppo dei territori e nell'evoluzione dei comportamenti di consumo. Gli asset rafforzano il proprio ruolo come destinazioni integrate, in cui retail, ristorazione, intrattenimento e servizi contribuiscono a costruire esperienze rilevanti e durature. In questo contesto, attrattività ed esperienza si affermano come fattori chiave per sostenere la competitività e accompagnare la trasformazione del settore.



10.30 Saluti di benvenuto e apertura lavori



Roberto Zoia
Chairman
CNCC



Francesco Pupillo
MAPIC Show Director
MAPIC ITALY & MAPIC

10.40 Insegne e Gallerie: Stato dell'arte e prospettive della relazione



MODERATORE
Armando Garosci
Direttore Editoriale
LARGO CONSUMO

11.00 Dibattito "Attrattività ed esperienza come leve strategiche"



Fabrizio Bolis
Development & Real Estate Director
Southern Europe
UCI CINEMAS / OCG GROUP



Andreama Conte
COO
STUDIO CONTE



Gaetano Nigri
Country Manager
LPP ITALY



Patrizia Pinato
Head of Leasing Department
PROMOS



Laura Poggi
Leasing, Digital & Innovation Director
IGD SIIQ

11.30 Dibattito "Sinergie che generano valore"



Luca Binci
Development Director
TEDDY GROUP



Cecilia Buonsante
Head of Leasing Italy
KLEPIERRE MANAGEMENT ITALIA



Renato Isetti
COO
GALLERIE COMMERCIALI BENNET



Sandra Riccardi
General Director,
Director Center Operations Italy
ECE ITALIA

12.00 Conclusioni e chiusura Lavori



Roberto Zoia
Chairman
CNCC



Guido Rizzi
Legal Office Coordinator
DEDEM



Benjamin Egon Schneider
CEO
DM DROGERIEMARKT ITALIA

11.30 - 12.00 | PITCHING ARENA

LA MAPPA DELLE FOOD COURT NEI CENTRI COMMERCIALI E NEL TRAVEL RETAIL

- Il primo censimento delle food court in Italia e i principali kpi di questo format
- Lo status quo delle insegne presenti nelle piazze della ristorazione e l'analisi della loro reputazione online
- Quali i plus di questo nuovo strumento di mercato? Il punto di vista di landlord e tenant

Organizzatore



MODERATORE
Andrea Penazzi
Journalist
FOOD SRL



Stefania Criveller
Corporate General Manager
CIGIERRE



Maddalena Panu
Research & Consultancy Director
URBISTAT



Anand Remtolla
Chief Commercial Officer
NHOOD SERVICES ITALY

SU ISCRIZIONE

12.30 - 14.00 | RISTORANTE SADLER 

RETAIL IN THE CITY NETWORKING LUNCH - MILANO, BOLOGNA, TORINO, VENEZIA

Un evento pensato per presentare a brand ed operatori del mercato le opportunità di sviluppo in high-street nelle principali città italiane.

- Presentazione, a cura di esperti dei mercati locali, di quattro delle più importanti città italiane. Un'occasione unica per avere una panoramica completa delle opportunità per brand e operatori del settore: vie commerciali principali, indicatori di mercato, dati di consumo, dinamica dei brand.
- La presentazione sarà seguita da un pranzo di networking

Sponsor



Thomas Casolo
Head of Retail Italy
CUSHMAN & WAKEFIELD

14.00 - 14.30 | PITCHING ARENA

SUSTAINABILITY PITCH

Co-organizzatore
PROXIMA
The Brand Experience

ESG Strategy: La Sostenibilità come Asset Competitivo e Standard di Valutazione.

- **Financial Value:** La centralità della sostenibilità nei processi di creazione di valore finanziario e nella valutazione degli asset immobiliari.
- **Operational Efficiency:** Soluzioni tecnologiche d'avanguardia per l'efficientamento energetico e il monitoraggio dei consumi.
- **Investor Attraction:** Gestione sostenibile degli spazi per rendere le destinazioni retail conformi ai nuovi standard internazionali e attrattive per i grandi capitali e le community locali



MODERATRICE
Elisa Rocchi
Chief Growth Officer
PROXIMA SPA



Paolo Bernardini
CEO
IRETH



Maurizio Ferraris
Market Director
MAPS ENERGY



Fabio Minchio
Technical Director
ESTPRO



Gianluca Padula
Sustainability Division Manager
R2M SOLUTION



Alessandro Vigilanti
Co-founder & CEO
UATTZY



Nicolas Zeoli
CEO and Founder
GANIGA

14.30 - 15.00 | CONFERENCE ROOM

DALLA COMMUNITY ONLINE AL TRAFFICO IN STORE

Co-organizzatore
CONFIMPRESE
LE IMPRESE DEL COMMERCIO MODERNO

- Il ruolo dei social media nel creare una community intorno agli spazi retail
- Come costruire relazioni solide con il territorio per valorizzare il brand
- **Potere di Influencer:** trasformare l'engagement digitale in presenze fisiche nei punti vendita



MODERATORE
Nicola Minelli
General Manager
CONFIMPRESE SERVIZI



Filippo Mori Ubaldini
CEO
FILMEDIA DIGITAL



Erika Merisio
Global Marketing Director
POKE HOUSE



Matteo Pichi
CEO
POKE HOUSE



SELETTIVITÀ, DIFFERENZIAZIONE, INFLUENZA

Le nuove chiavi delle strategie di crescita

mapic[®] 10^{EDIZIONE}
Retail Leasing Hub ITALY

27-28
MAGGIO
2026

RHO
FIERA
MILANO

In un'era caratterizzata da incertezza, trasformazione dei comportamenti di consumo, forte innovazione tecnologica e dominio dei Social Media, il successo delle strategie di sviluppo immobiliari e retail risiede sempre più nella selettività delle scelte che non nella dimensione delle operazioni.

Le strategie investimento immobiliare devono oggi necessariamente essere allineate con il pubblico di riferimento, integrate nelle dinamiche socio-economiche locali e connesse ad una nuova generazione di consumatori social-natives. Il consumatore odierno è sempre più connesso ed esigente nelle sue scelte di allocazione di spesa e di tempo. L'unicità dei luoghi e delle esperienze proposte accompagnate da strategie di influenza mirate divengono oggi un elemento chiave nelle prospettive di crescita di una destinazione retail.

Connessione con il cliente

Consumatori, tenant, investitori sono oggi estremamente selettivi nelle proprie scelte. Le nuove destinazioni commerciali, devono essere pensate con visione e comunicate con chiarezza rispondendo ai valori delle community a cui sono destinati.

La creazione di un luogo "unico", differente, autentico passa per la creazione di mix retail e leisure rilevante, di un equilibrio attentamente considerato tra convenienza ed esperienza. La creazione del luogo deve accompagnarsi dall'animazione di una community che veda nel luogo il riflesso dei propri valori, dei propri bisogni e con codici di comunicazione propri a loro universo. Le strategie di influenza divengono un elemento sempre più centrale nella generazione di traffico e vendite.

Strategie di Investimento

In un contesto di incertezza geo-politica, i capitali sono tornati ad orientarsi verso il settore immobiliare retail, riaffermandone la posizione di asset class credibile e attraente. Tuttavia, le decisioni di investimento sono oggi sempre più selettive.

Centri commerciali, Retail park e high-street urbane continueranno ad attrarre investimenti se riusciranno a mostrare una chiara differenziazione, solidi fondamentali e la capacità di creare valore per tutti gli stakeholder attraverso un posizionamento mirato e una gestione estremamente accurata e sostenibile.

Innovazione tecnologica

I nuovi strumenti guidati dall'intelligenza artificiale permettono oggi a retailers e landlords di migliorare la produttività e consentono di comunicare con i consumatori attraverso approcci personalizzati interagendo con loro in tempo reale.

La funzione ed i format dei punti vendita evolvono, divenendo più duttili e flessibili ed i modelli di business si adattano. I siti retail divengono palcoscenici in continuo movimento per differenziarsi e le strategie di influenza accompagnano ed accelerano l'impatto di questa trasformazione.

MAPIC 2026 analizzerà questi cambiamenti, evidenziando come questi trend stiano impattando le diverse tipologie di asset dai retail park, agli outlet, alle high-street urbane. Attraverso un programma ricco di analisi e contributi specifici, gli operatori del mercato potranno identificare nuove strategie di sviluppo, concludere nuovi deals e stabilire connessioni con nuovi partner per perseguire una crescita sostenibile.

MAPIC: Selettività, Differenziazione, Influenza - le nuove chiavi delle strategie di crescita.