

mapic[®]
Retail Leasing Hub **ITALY**

**27-28
MAGGIO
2026**

**RHO
FIERA
MILANO**

10^{EDIZIONE}



Programma delle conferenze

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

CONFERENCE ROOM

PITCHING ARENA

10.30 - 10.35
Saluti di benvenuto

10.35 - 11.10
Experts Insight: panoramica sul mercato immobiliare retail in Italia

Alcuni dei principali player del real estate commerciale in Italia illustreranno le ragioni che rendono oggi il nostro paese una meta particolarmente interessante per gli investimenti, sia nazionali che esteri, e analizzeranno i trend più rilevanti che stanno influenzando il comparto retail

- 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 retail

- Il ruolo del retail fisico nelle storie di crescita
- Come spende il consumatore italiano e che impatto sui modelli di consumo dall'ascesa della Gen Z
- Come evolve il mix formato-offerta

12.30 - 14.00 **RESTAURANTE**
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

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**
- **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?**
- **Networking Coffee**

16.30 - 17.30 Solo su invito
International Retailers Networking Event

Una selezione di retailer internazionali interessati a lanciare la propria espansione in Italia incontra muti-unit & masterfranchise partners e operatori immobiliari.

11.15 - 11.45
Retail pitch - international brands

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

14.00 - 14.30
Innovation/sustainability pitch

-

15.00 - 15.30
Retail pitch - Italian rising brands

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

18.00 - 19.00
MAPIC ITALY AWARDS CEREMONY - Followed by a cocktail

MATTINA

POMERIGGIO

CONFERENCE ROOM

PITCHING ARENA

10.30 - 12.00
CNCC Sessions

10.30 - 11.00
Innovation pitch

Scopri le più recenti innovazioni tecnologiche per migliorare le performance dei tuoi punti vendita e delle destinazioni retail.

12.30 - 14.00 **RESTAURANTE**
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

14.00 - 14.30
Innovation pitch

Scopri le più recenti innovazioni tecnologiche per migliorare le performance dei tuoi punti vendita e delle destinazioni retail.

14.30 - 15.15
Confimprese session

MATTINA

POMERIGGIO



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.