



**igd** SIG  
INNOVATION & DESIGN

**PRESENTAZIONE IGD**

# DISCLAIMER

This presentation does not constitute an offer or an invitation to subscribe for or purchase any securities. The securities referred to herein have not been registered and will not be registered in the United States under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act"), or in Australia, Canada or Japan or any other jurisdiction where such an offer or solicitation would require the approval of local authorities or otherwise be unlawful. The securities may not be offered or sold in the United States or to U.S. persons unless such securities are registered under the Securities Act, or an exemption from the registration requirements of the Securities Act is available. Copies of this presentation are not being made and may not be distributed or sent into the United States, Canada, Australia or Japan.

This presentation contains forwards-looking information and statements about IGD SIIQ SPA and its Group. Forward-looking statements are statements that are not historical facts. These statements include financial projections and estimates and their underlying assumptions, statements regarding plans, objectives and expectations with respect to future operations, products and services, and statements regarding plans, performance.

Although the management of IGD SIIQ SPA believes that the expectations reflected in such forward-looking statements are reasonable, investors and holders of IGD SIIQ are cautioned that forward-looking information and statements are subject to various risk and uncertainties, many of which are difficult to predict and generally beyond the control of IGD SIIQ; that could cause actual results and developments to differ materially from those expressed in, or implied or projected by, the forward-looking statements.

These risks and uncertainties include, but are not limited to, those contained in this presentation. Except as required by applicable law, IGD SIIQ does not undertake any obligation to update any forward-looking information or statements

# 3 | **Indice**

**INTRODUZIONE AL GRUPPO IGD**

**4**

**RISULTATI 1H 2015**

**16**

**BP 2015-2018**

**44**

**ALLEGATI 1H 2015**

**77**

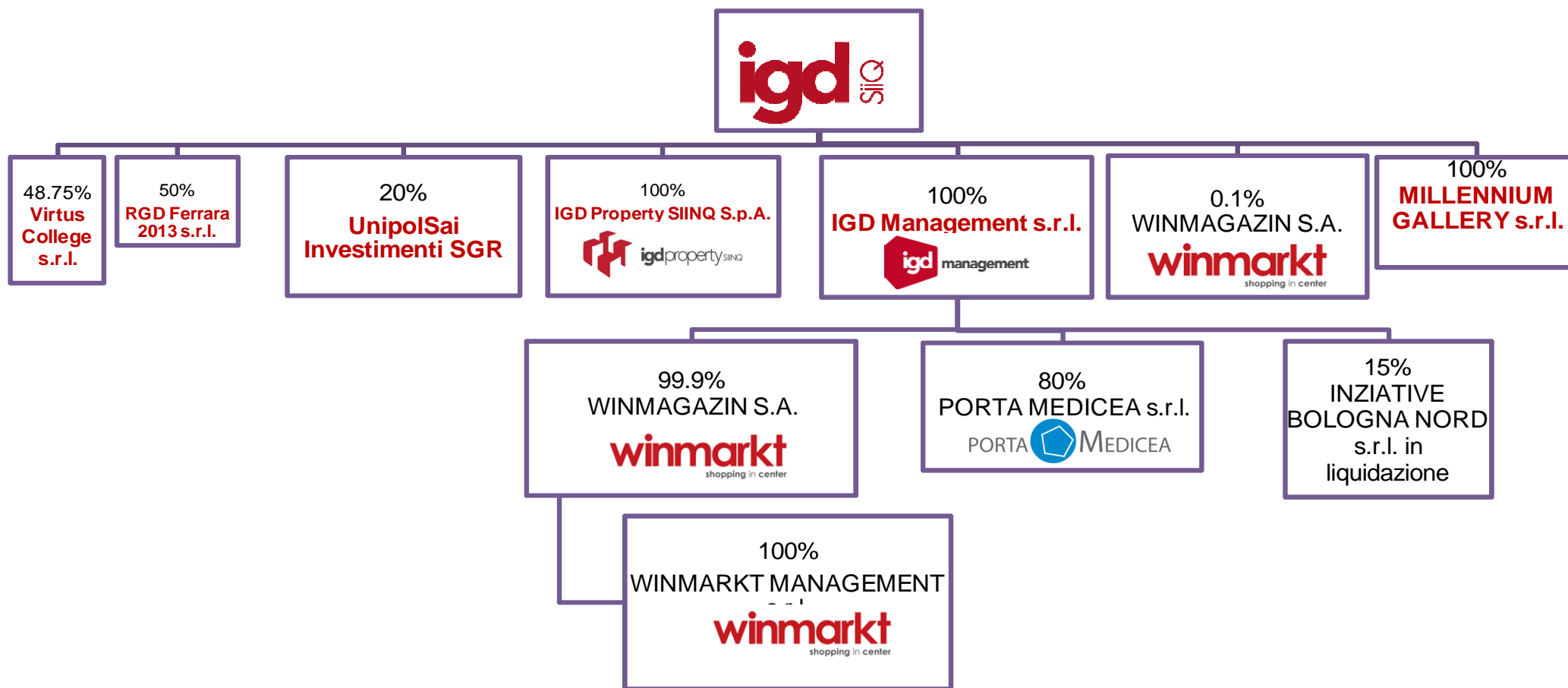
A photograph of a modern shopping mall interior. The scene is captured from a low angle, looking up towards a large, multi-story atrium. The ceiling is high and features a series of large, colorful, circular pendant lights in shades of yellow, orange, and white. The walls are primarily white and light-colored, with large windows allowing natural light to filter in. In the foreground, a man in a red shirt is standing on a glass-enclosed escalator, leaning over and handling a large, wrapped package. The escalator has a glass railing and a metal handrail. To the right, a woman in a white top and dark pants is walking past, her figure slightly blurred. In the background, various retail stores are visible, including one with a 'SWAROVSKI' sign. The floor is made of large, light-colored square tiles. A prominent red rectangular box is overlaid on the right side of the image, containing white text.

**INTRODUZIONE AL  
GRUPPO IGD**

5

**IGD** è uno dei **principali player in Italia nel settore immobiliare della grande distribuzione organizzata: sviluppa e gestisce centri commerciali** su tutto il territorio nazionale e vanta una presenza importante nella distribuzione retail in Romania

**Presenza su tutto il territorio, solidità patrimoniale, controllo e gestione di tutte le fasi del ciclo di vita dei** : questi in sintesi i punti di forza di IGD



## 6 | Il nostro modello di business

### GESTIONE DIRETTA DEI CENTRI COMMERCIALI

Attento merchandising mix, un'attività di marketing adattata ad ogni realtà e numerosi servizi alla clientela ma soprattutto in questo contesto economico particolare attenzione all'ascolto dei tenants e delle loro problematiche

### CENTRI COMMERCIALI DI MEDIE DIMENSIONE E FACILMENTE RAGGIUNGIBILI

In coerenza con la struttura geopolitica italiana, caratterizzata da molte province di **MEDIE DIMENSIONI**

### PRESENZA IN TUTTO IL TERRITORIO ITALIANO

Presenza da Nord a Sud in 11 regioni su 20 tra le più densamente popolate (79% della popolazione italiana)

In questo momento di crisi è vincente la **LOCATION**

### CENTRI COMMERCIALI CON ANCORA ALIMENTARE

Presenza di **COOP** fortemente integrata nel territorio che garantisce un flusso elevato e continuo di visitatori

# Portafoglio Italia: ipermercati e gallerie

(al 30/06/2015)

	20 GALLERIE	25 IPERMERCATI	TENANT DEGLI IPER
PIENA PROPRIETA' DI 14 CENTRI COMMERCIALI (GALLERIA + IPERMERCATO)	CENTRO D'ABRUZZO -Pescara	CENTRO D'ABRUZZO -Pescara	Coop Adriatica
	CLODI' - Chioggia	CLODI' - Chioggia	Coop Adriatica
	PORTO GRANDE - Porto d'Ascoli (AP)	PORTO GRANDE - Porto d'Ascoli (AP)	Coop Adriatica
	ESP - Ravenna	ESP - Ravenna	Coop Adriatica
	CENTRO BORGO -Bologna	CENTRO BORGO -Bologna	Coop Adriatica
	CONE' RETAIL PARK - Conegliano (TV)	CONE' RETAIL PARK - Conegliano (TV)	Coop Adriatica
	LE MAIOLICHE - Faenza	LE MAIOLICHE - Faenza	Coop Adriatica
	LUNGO SAVIO -Cesena	<i>LUNGO SAVIO -Cesena</i>	Coop Adriatica
	<i>CITTA' DELLE STELLE - Ascoli Piceno</i>	<i>CITTA' DELLE STELLE - Ascoli Piceno</i>	Coop Adriatica
	KATANE' - Catania	KATANE' - Catania	Ipercoop Sicilia
	TORRE INGASTONE - Palermo	TORRE INGASTONE - Palermo	Ipercoop Sicilia
	CASILINO -Roma	CASILINO -Roma	Unicoop Tirreno
	LE PORTE DI NAPOLI -Afragola (NA)	LE PORTE DI NAPOLI -Afragola (NA)	Campania distribuzione srl (ipercoop)
	<b>CLODI' - Chioggia</b>	<b>CLODI' - Chioggia</b>	Unicoop Tirreno
TIBURTINO -Guidonia (RM)	TIBURTINO -Guidonia (RM)	Unicoop Tirreno	
6 GALLERIE	MILLENNIUM GALLERY - Rovereto (TN)	Ipermercati non di proprietà di IGDD	
	CENTRO SARCA - Sesto S. Giovanni (MI)		
	MONDOVICINO RETAIL PARK -Mondovì (CN)		
	Gran Rondò (Crema)		
	I BRICCHI - Isola d'Asti (AT)		
	DARSENACITY - Ferrara (50% owned by Beni Stabili)		
11 IPERMERCATI	Gallerie non di proprietà di IGD	<i>Supermercato Civita Castellana (Viterbo)</i>	Unicoop Tirreno
		<i>Supermercato Cecina (Livorno)</i>	Unicoop Tirreno
		Ipermercato Le Fonti del Corallo - Livorno	Unicoop Tirreno
		<i>Ipermercato Schio-Schio (Vicenza)</i>	Coop Adriatica
		Ipermercato LAME - Bologna	Coop Adriatica
		Ipermercato LEONARDO - Imola (BO)	Coop Adriatica
		Ipermercato LUGO - Lugo (RA)	Coop Adriatica
		Ipermercato IL MAESTRALE - Senigallia (AN)	Coop Adriatica
		Ipermercato MIRALFIORE - Pesaro	Coop Adriatica
		Supermercato AQUILEJA - Ravenna	Coop Adriatica
		Ipermercato I MALATESTA - Rimini	Coop Adriatica

# 8 | Principali contratti di locazione

## Gallerie in Italia

Principali contratti di locazione:

**Scadenza media:**

- ☑ Contratto di locazione (solo spazio): 6 anni (+ 6 anni)
- ☑ Contratto d'affitto di ramo d'azienda (spazio + licenza): 5 anni

**Reddito da locazione:** un affitto minimo garantito più una percentuale basata sulle vendite dell'occupante

**Indicizzazione dell'affitto:**

- ☑ Contratto di locazione: 75% dell'IPC
- ☑ Contratto d'affitto di ramo d'azienda: 100% dell'IPC

Locazione di spazi temporanei

IGD può beneficiare di una base di tenants molto diversificata con un rischio di credito limitato, grazie ad uno screening attento dei nuovi potenziali tenants

## Ipermercati in Italia

Principali contratti di locazione:

**Scadenza media:** da 6 a 18 anni (+ 6 anni)

**Indicizzazione dell'affitto:** 75% del CPI

**Manutenzione:** i lavori di manutenzione ordinaria e straordinaria sono a carico del tenant. La manutenzione esterna delle proprietà (facciata, ecc) sono a carico del proprietario

Ipermercato e supermercati del Portafoglio IGD sono locati come segue

- ☑ 16 ipermercati e 1 supermercato a Coop Adriatica
- ☑ 3 ipermercati e 2 supermercati al Gruppo Unicoop Tirreno
- ☑ 2 ipermercati a Ipercoop Sicilia

Coop Adriatica e Unicoop Tirreno sono tra le maggiori cooperative delle Rete Coop, prima retailer in **Italia**

## Gallerie in Romania

Principali contratti di locazione:

**Scadenza media:**

- ☑ **2 anni** per i tenants locali
- ☑ **5 anni** per i tenants nazionali
- ☑ **10 anni** per i tenants internazionali

**Indicizzazione dell'affitto:** tutti i contratti normalmente sono indicizzati all'andamento dell'Euro

Gli affitti sono pagati in EURO



## SIIQ STATUS PER IGD DAL 1 GENNAIO 2008

### PARAMETRI CHIAVE

Almeno 80% del totale degli assets deve essere affittabile

Almeno 80% dei componenti positivi di conto economico da attività locativa (escludendo variazioni nel Fair Value)

### LIMITI PER GLI AZIONISTI

Azionista di maggioranza  $\leq 60\%$  (vs precedente 51%)

Flottante (azionisti  $< 2\%$ )  $\geq 25\%$  (vs. precedente 35%)  
(solo al momento dell'ingresso nel regime)

### DISTRIBUZIONE DEI DIVIDENDI

Distribuzione dei dividendi per almeno il 70% (vs. precedente 85%) dell'utile netto distribuibile

### ESENZIONE FISCALE DEL REDDITO D'IMPRESA

Esenzione da IRES e IRAP

Le plusvalenze da cessioni di assets, di quote SIIQ e SIINQ e di quote di fondi immobiliari sono incluse nella gestione esente e soggette a distribuzione per almeno il 50% dei guadagni nei 2 anni successivi alla cessione (vs precedente completa tassazione delle plusvalenze)

### EXIT TAX

Aliquota del 20% su plusvalenze da conferimenti

Nuova legge sulle SIIQ\*

Nuova legge sulle SIIQ\*

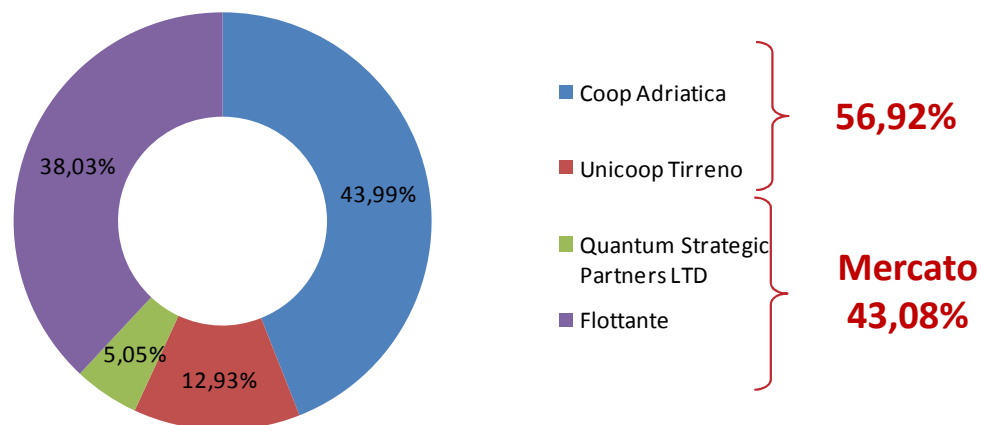
Nuova legge sulle SIIQ\*

(\*) Legge 133/2014, cosiddetta "Sblocca Italia"

# 10 Azionisti e governance di IGD



IGD E' QUOTATA SUL SEGMENTO STAR DI BORSA ITALIANA  
N DI AZIONI TOTALE 756.356.289 *CAPITALE SOCIALE 549.760.278,52 €*



LA PARTECIPAZIONE DEL MERCATO SI RIFLETTE IN UNA STRUTTURA DI GOVERNANCE  
IN LINEA CON I MIGLIORI STANDARD

- ☑ **Composizione del Consiglio di Amministrazione:** 13 membri, di cui **7** sono **membri indipendenti**
- ☑ **Comitati ad-hoc guidati da membri indipendenti:** nomine & remunerazione, controllo & rischi e operazioni con le parti correlati
- ☑ Il CDA è stato rinnovato dall'Assemblea generale degli Azionisti il 15 aprile 2015



**GILBERTO COFFARI (1946)**  
*Presidente*

- ☑ Presidente del CDA di IGD sin dalla sua creazione nel 2000
- ☑ Presidente di Coop Adriatica dal 2006 al 2011
- ☑ Attualmente membro del CDA di BancaSAI e della Federazione delle Cooperative di Ravenna
- ☑ Ha lavorato come Direttore e Presidente per diverse cooperative, un mondo di cui fa parte da più di 40 anni



**DANIELE CABULI (1958)**  
*Direttore Generale alla Gestione*

- ☑ Esperienza ultraventennale nell'ambito della grande distribuzione retail
- ☑ Direttore Commerciale e Gestione Rete di IGD dal 2008, è stato nominato Direttore Generale alla Gestione nel 2009
- ☑ In Coop Adriatica dal 1986 dove ha ricoperto diversi ruoli: Responsabile Progetti nell'ambito della Direzione Marketing (1989) Capo settore di varie aree geografiche e Direttore Ipermercati (fina al 2003), Direttore marketing e Sviluppo Commerciale (dal 2003)



**GRAZIA MARGHERITA PIOLANTI (1953)**  
*Direttore Amministrativo, Legale e Societario*

- ☑ In IGD sin dagli inizi, ha avuto un ruolo chiave nell'adozione del regime SIIQ
- ☑ Nel 1995 è nominata Responsabile del Servizio Legale, Fiscale e Società Controllate del nuovo Gruppo Coop Adriatica
- ☑ Nominata Direttore Amministrativo di Coop Romagna nel 1989, precedentemente ha lavorato come Responsabile Contabilità in una cooperativa di costruttori
- ☑ Iscritta all'albo dei Dottori Commercialisti e d è Revisore Ufficiale di Conti



**RAFFAELE NARDI (1976)**  
*Servizio Pianificazione, Controllo e Investor Relations*

- ☑ A capo del servizio che raggruppa tre distinte attività: la Pianificazione, il Controllo di Gestione e le Investor Relations.
- ☑ In IGD da ottobre 2010
- ☑ Precedentemente responsabile del servizio Advisory di UGF Merchant, banca di Unipol Gruppo Finanziario, realtà nella quale ha maturato un'esperienza professionale decennale
- ☑ Laureato in Economia Aziendale



**CLAUDIO ALBERTINI (1958)**  
*Amministratore Delegato*

- ☑ Nominato nel maggio 2009
- ☑ Membro del CDA di IGD dal 2006
- ☑ Oltre 20 anni di esperienza all'interno del Gruppo Unipol, dove è arrivato a ricoprire il ruolo di Direttore Generale di Unipol Merchant
- ☑ E' iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Bologna



**ROBERTO ZOIA (1961)**  
*Direttore Gestione Patrimonio e Sviluppo*

- ☑ Direttore Sviluppo e Gestione Patrimonio dal 2006
- ☑ Nel 1988 entra nel Gruppo GS Carrefour come Direttore Sviluppo ipermercati e centri commerciali
- ☑ Nel 2005 diventa Direttore Patrimonio e Sviluppo di Carrefour Italia
- ☑ In precedenza era stato Business Manager in Coopsette con dove si occupa va pdella gestione di progetti riguardanti principalmente centri commerciali (dal 1986)



**ANDREA BONVICINI (1963)**  
*Direttore Finanza e Tesoreria*

- ☑ Responsabile dell'Area Finanza del Gruppo IGD da settembre 2009
- ☑ Nle luglio 2012 è stato nominato Direttore Finanza e Tesoreria
- ☑ Vanta un'esperienza professionale ultraventennale nel mondo del credito, maturata prima in Cooperbanca e, successivamente al 1997, nella Banca di Bologna



**CARLO BARBAN (1978)**  
*Amministratore Delegato del Gruppo Winmarkt*

- ☑ Nominato Amministratore Delegato in aprile 2014
- ☑ Lavora in Winmarkt come Operating & Reporting Manager fin dal 2009 con responsabilità anche per amministrazione, pianificazione e controllo e finanza
- ☑ Precedentemente ha lavorato come Dottore Comermercialista e per società di consulenza internazionali
- ☑ Laureato in Economia e Commercio

## 9 SOGGETTI GIURIDICI IN ITALIA



Veneto, Emilia Romagna, Marche,  
Abruzzo



Toscana, Lazio, Umbria, Campania



Lombardia, Sicilia



Piemonte



Liguria, Piemonte



Emilia Romagna, Lombardia, Trentino,  
Veneto, Friuli Venezia Giulia



Emilia Romagna, Puglia, Basilicata




Toscana



Toscana, Umbria, Abruzzo



 Regioni coperte da Coop

20/03/2015 – I CONSIGLI DI COOP ADRIATICA, COOP ESTENSE E COOP CONSUMATORI NORDEST HANNO VOTATO ALL'UNANIMITA' LA PROPOSTA DI FUSIONE DEI 3 SOGGETTI

Nota: dati al 31/12/2014

Quota di mercato in Italia: 19,1% (+0,6% vs 2013)

Turnover : 12,421€ miliardi

N° di punti vendita : ~ 1.200

Dipendenti: ~ 54.600

Soci: 8.5 milioni di persone (+3,1% vs 2013)

## COOP PRODUCTS AND SERVICES

☑️ **Merci con il brand Coop: quota di mercato > del 26% (+1% vs 2013)**



☑️ **Coop Salute: 122 punti vendita**



☑️ **Coop Voce: 1,4 milioni di nuovi contratti**



☑️ **Enercoop: 15 distributori**



☑️ **Coop online: online dall'autunno 2013**






**Turnover:** 2,1€ miliardi

**Punti vendita:** 191

**Dipendenti :** 9.943

**Soci:** 1.330.477 (+5,7% vs 2013)

### PARTNERSHIP STRATEGICHE

- ☑ UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO (assicurativo e bancario) 
- ☑ IGD SIIQ SPA 
- ☑ IPERCOOP SICILIA SPA, SUPERCOOP SICILIA SRL e DISTRIBUZIONE ROMA SRL 

### INIZIATIVE DI DIVERSIFICAZIONE

- ☑ ROBINTUR (Agenzia viaggi) 
- ☑ EATALY (il più grande mercato di cibo di alta qualità) 
- ☑ LIBRERIE COOP (Librerie) 
- ☑ PHARMACOOOP (Farmacia) 
- ☑ ENERCOOP ADRIATICA (distributori di benzina) 





**Turnover:** 1,10€ miliardi

**Punti di vendita:** 117

**Dipendenti:** 4.730

**Soci:** 965.466 (+2,44% vs 2013)

## PARTNERSHIP STRATEGICHE

- ☑ UNIPOL GRUPPO FINANZIARIO (Assicurativo e bancario) 
- ☑ IGD SIIQ SPA 

## UNICOOP TIRRENO HA MESSO A PUNTO 2 PIATTAFORME PER L'E-COMMERCE



Consente di acquistare prodotti alimentari online e riceverli direttamente a casa (attiva solamente nell'area di Roma)



Offre l'opportunità di fare la spesa da casa o da qualsiasi altro luogo usando un palmare e passare a ritirare la spesa al supermercato (attivo a Viareggio)

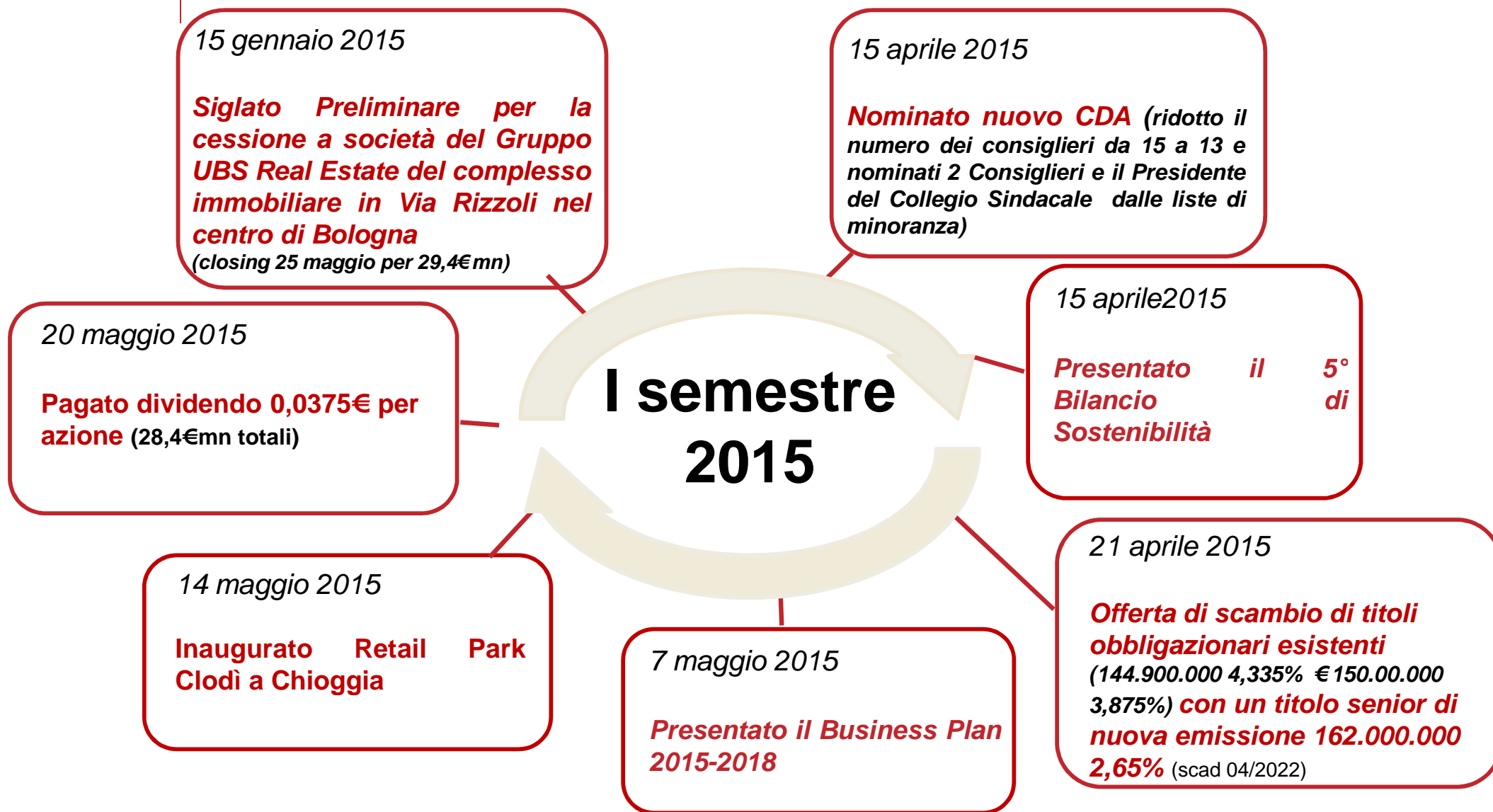


Presentazione Risultati al 30/06/2015



17

## Un primo semestre molto positivo e intenso!



# 18 | Highlights 1/2

## RICAVI

• Ricavi gestione caratteristica

**62,3 € mn**  
(+3,3% vs 30/06/2014)



## EBITDA

• EBITDA (gestione caratteristica)

**41,4 € mn**  
(+3,9% vs 30/06/2014)

• EBITDA margin (gestione caratteristica)

**66,5%**  
(+0,4 p.ti vs 30/06/2014)

• EBITDA margin da Freehold

**76,7%**



• Utile Netto del Gruppo

**20,4 € mn**  
(4,5€ mn al 30/06/2014)



Funds From Operations (FFO) gest. caratteristica

**21,3 € mn**  
(+23,8% vs 30/06/2014)

FFO gest. Caratteristica *per share*

**0,03€**



# 19 | Highlights 2/2



## FINANCIAL OCCUPANCY al 30/06/2015

•ITALIA

**96,2%**

96,0% al 31/03/2015

•ROMANIA

**88,9%**

86,2% al 31/03/2015



**Market Value Portafoglio Totale**

**1.942,38€mn**

**Loan to Value**

**48,3%**

(vs 48,3% al 31/12/2014)

**Gearing (D/E)**

**0,95**

(vs 0,95 al 31/12/2014)



**NNNAV**

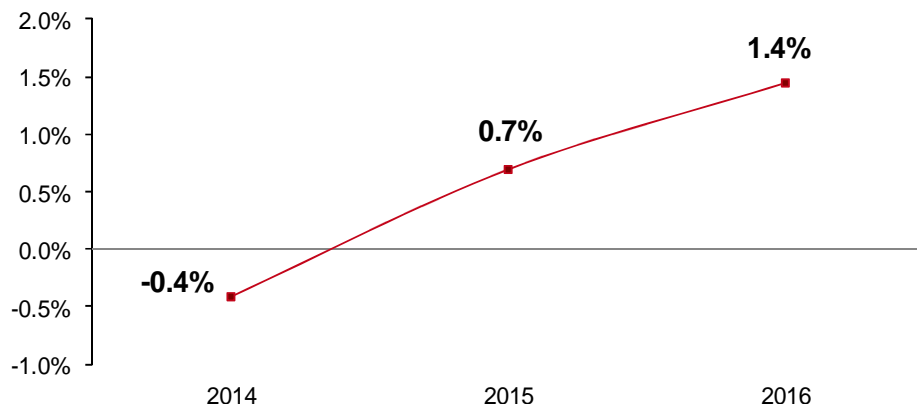
**1,23 €**



**CONTESTO  
ECONOMICO**

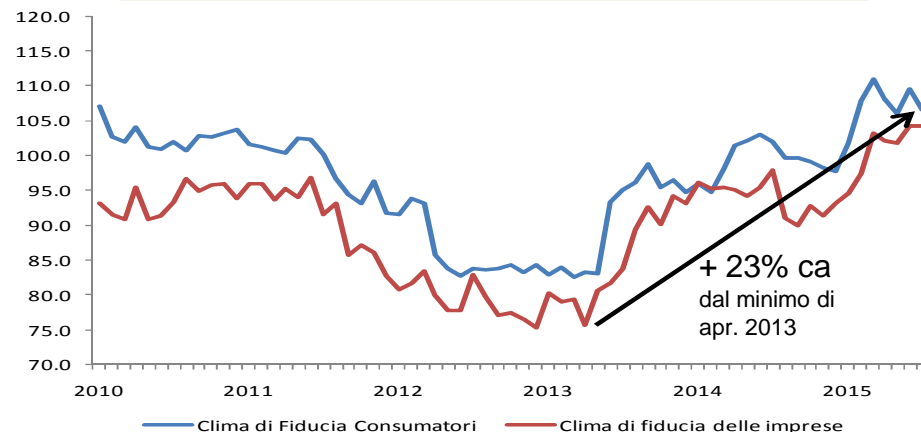
# 21 Contesto macroeconomico

Andamento PIL Italia (variazione %)



Fonte: elaborazione interna su panel istituti di ricerca

Andamento fiducia consumatori e imprese italiane



Fonte: elaborazione interna su dati ISTAT

## In Italia

- Nel 2015 l'economia italiana ha ripreso a espandersi (PIL +0,3% nel 1Q 2015)\*; PIL previsto a +0,7% a fine anno e in ulteriore crescita nel 2016
- Indici di fiducia di imprese e famiglie in costante crescita; la rinnovata fiducia ha contribuito positivamente alla **ripresa dei consumi** (attesi a +0,7% nel 2015 e + 1,1% nel 2016).
- Segnali positivi dal mercato bancario: finanziamenti alle imprese e mutui per l'acquisto di immobili in aumento (rispettivamente +11,6% e +64,4% rispetto a 1H 2014)\*\*
- Sono ripartiti gli **investimenti**, che segnano prima variazione positiva dal 2008, e la **produzione industriale** (+0,4% nel 1H 2015 rispetto al 1h2014)\*\*\*

## In Romania

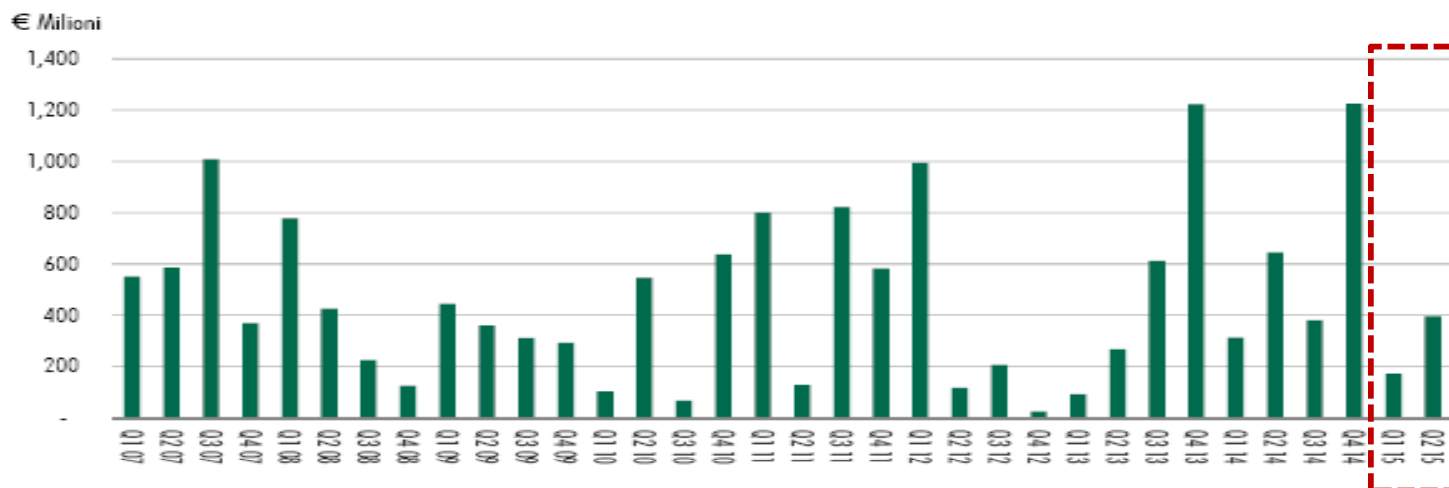
La crescita economica dovrebbe rimanere solida nel 2015/2016 con PIL in crescita rispettivamente del 2.8% e del 3.1% guidato da domanda interna e investimenti pubblici in aumento Fonte: elaborazione interna su panel istituti di ricerca

\*ISTAT, "Conti economici trimestrali", 29 maggio 2015

\*\* Abi Monthly Outlook, "Economia e Mercati Finanziari", luglio 2015

\*\*\* ISTAT, "Produzione Industriale", agosto 2015

## Evoluzione investimenti retail Italia



Fonte: CBRE Research, Q2 2015.

## Italia

- Nel 2Q 2015 si registra un aumento del volume degli investimenti retail rispetto al 1Q; il valore è inferiore al 2014 ma è comunque +16% rispetto alla media trimestrale degli ultimi 5 anni
- L'Italia si conferma mercato di **grande interesse per gli investitori internazionali** (80% del volume investito nel 1H 2015) → la buona dinamica della domanda sta iniziando a **comprimere gli yields** (in linea con previsioni BP di IGD)
- Sono stati sbloccati alcuni progetti in sviluppo ma la tendenza futura sarà quella di privilegiare ampliamenti e restyling di centri esistenti
- Primi segnali positivi sulla dinamica dei canoni che sta leggermente riequilibrando le posizioni di proprietari e tenants anche se è ancora prematuro parlare di ritorno del ciclo favorevole ai landlords

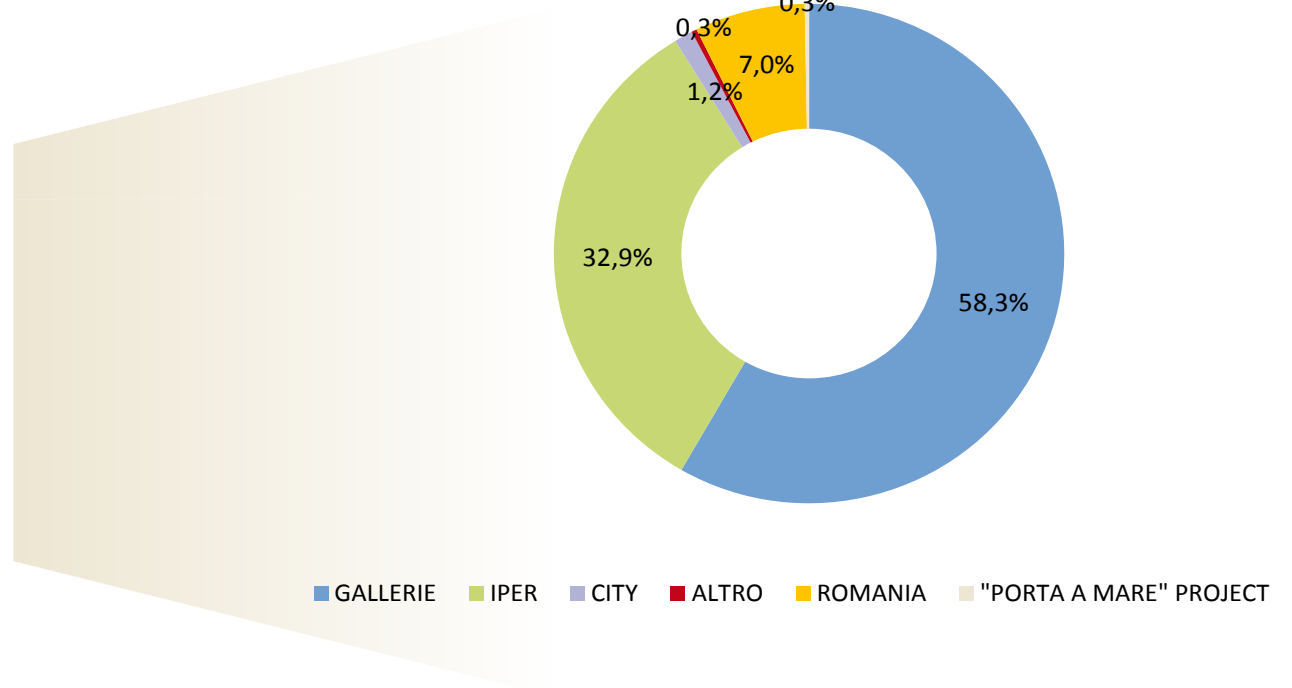
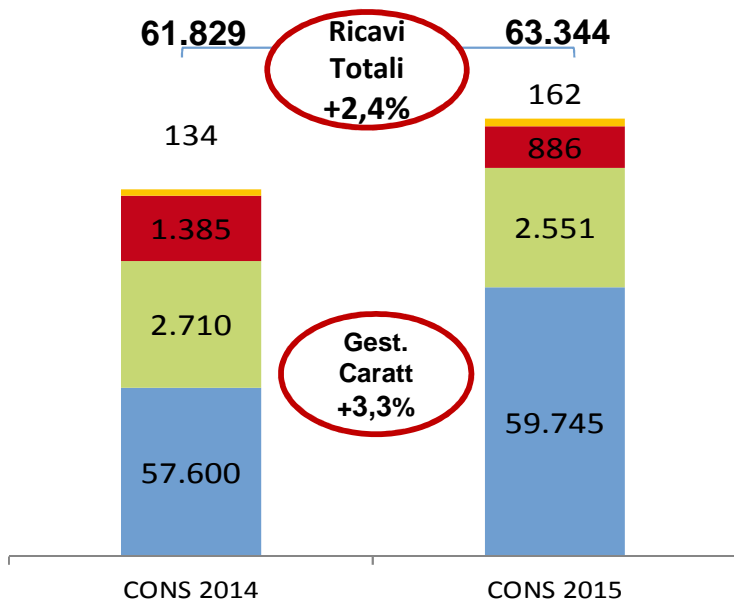


**RISULTATI  
ECONOMICO  
FINANZIARI**

# 24 | Ricavi

## TOTALE RICAVI (€/000)

## BREAKDOWN DEI RICAVI ATTIVITA' IMMOBILIARE E LOCATIVA PER TIPOLOGIA DI ASSET



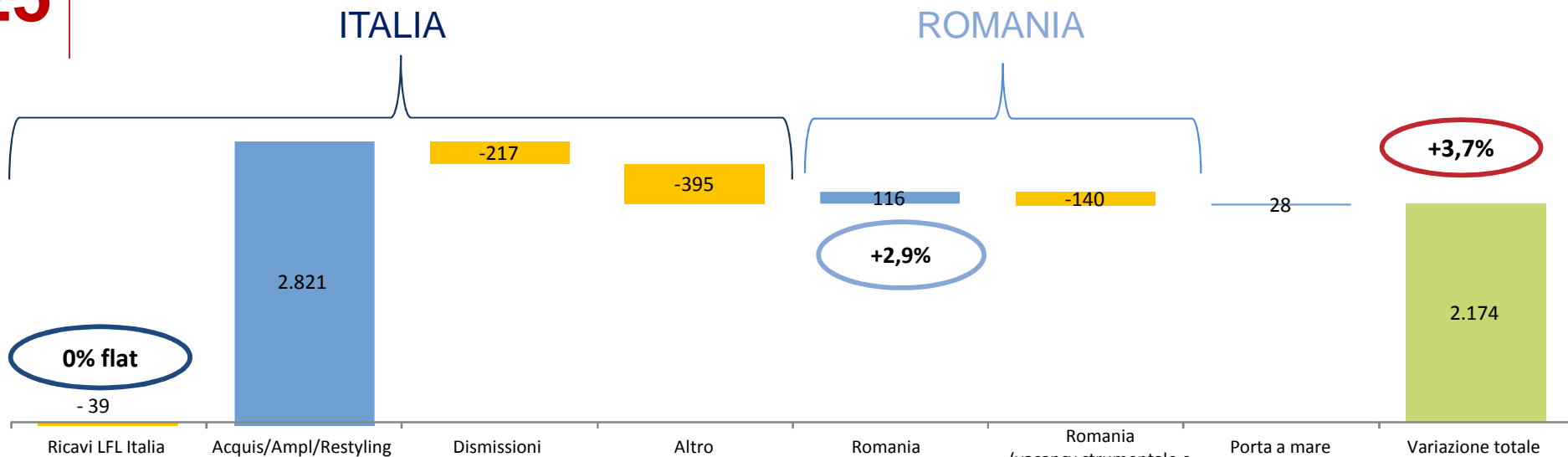
- Ricavi da attività locativa gest. non caratt.
- Ricavi da trading
- Ricavi da servizi
- Ricavi da attività locativa gest. caratt.

- GALLERIE
- IPER
- CITY
- ALTRO
- ROMANIA
- "PORTA A MARE" PROJECT



# Driver dei ricavi da attività locativa (€/000)

25



**ITALIA**  
Maggiori ricavi per ampliamento Centro d'Abruzzo, rimodulazione Le Porte di Napoli, apertura Piazza Mazzini, acquisto portafoglio post aucap (nel corso del 2014); apertura Retail Park Clodi (1H2015)

**ITALIA**  
Delta negativi per cessione Via Rizzoli, vacancy strumentale (lavori per nuovi layout) e altri minori

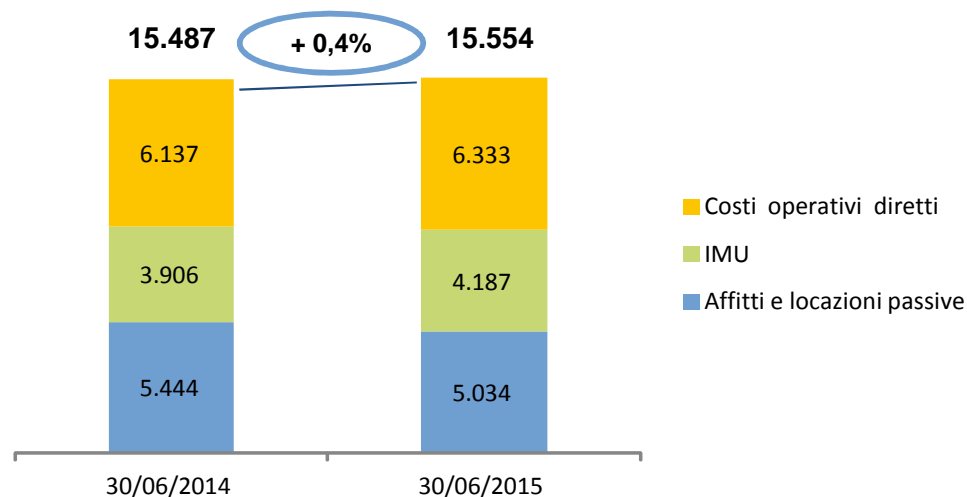
**ROMANIA**  
Su omogeneo incremento dovuto alle attività di commercializzazione del periodo (upside medio +0,4%)  
Vacancy strumentale per prosecuzione piano investimenti

**ITALIA**  
Sostanziale stabilità a perimetro omogeneo sia su ipermercati che gallerie

# 26

## Costi Diretti e Spese Generali Gestione Caratteristica

### COSTI DIRETTI GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)

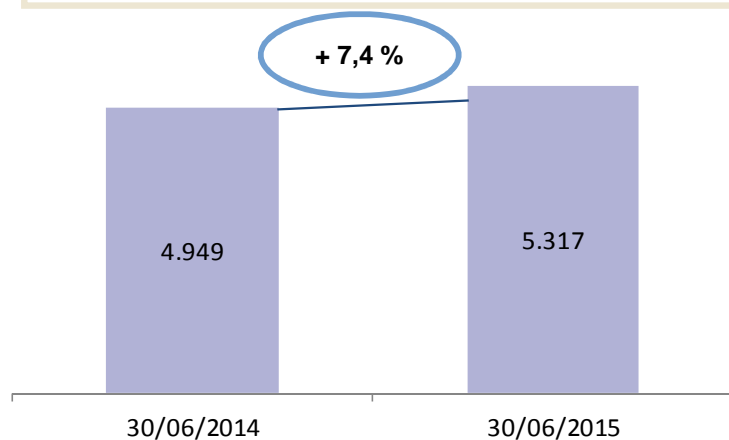


Principali variazioni:

- ✓ Sensibile risparmio in affitti e locazioni passive (Città delle Stelle da usufrutto a proprietà)
- ✓ Minori accantonamenti per svalutazione crediti
- ✓ Incremento IMU per ampliamento perimetro e introduzione TASI
- ✓ Incremento spese condominiali (maggiori sfitti e alcuni nuovi contratti con canoni comprensivi di una parte delle spese condominiali)

L'incidenza sui ricavi è pari a circa il 25% in calo rispetto all'anno precedente

### SPESE GENERALI GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)



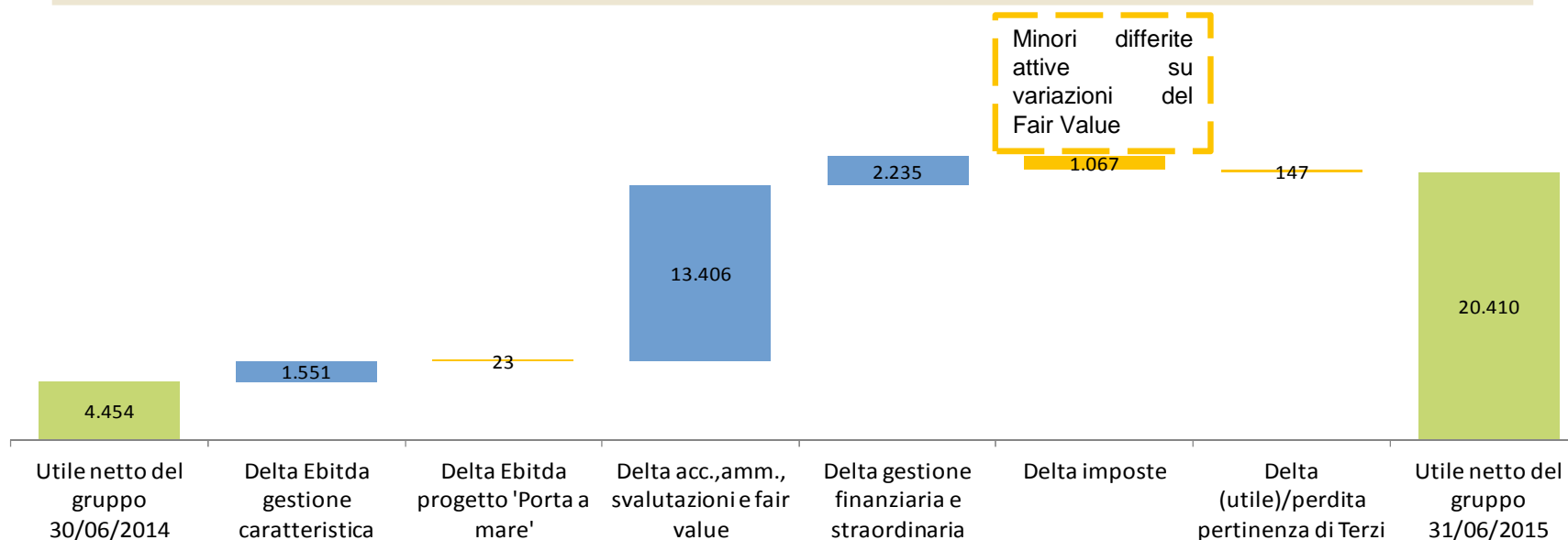
Le spese generali registrano un incremento (+7,4%) rispetto al 2014 dovuto a:

- ✓ Costi gestione societaria (anche per incremento capitalizzazione post aucap)
- ✓ Consulenze legate a implementazione nuovi progetti nel periodo
- ✓ Costi del personale per inserimento nuove risorse

L'incidenza sui ricavi è pari a circa l'8,5% (in lieve incremento)

# Utile Netto del Gruppo : 20,4€MN

VARIAZIONE DELL'UTILE NETTO (€ 000)



**L'ANDAMENTO DELL'UTILE NETTO DI GRUPPO, PARI A 20,4€ MN RISPETTO AL 30/06/2014 RIFLETTE:**

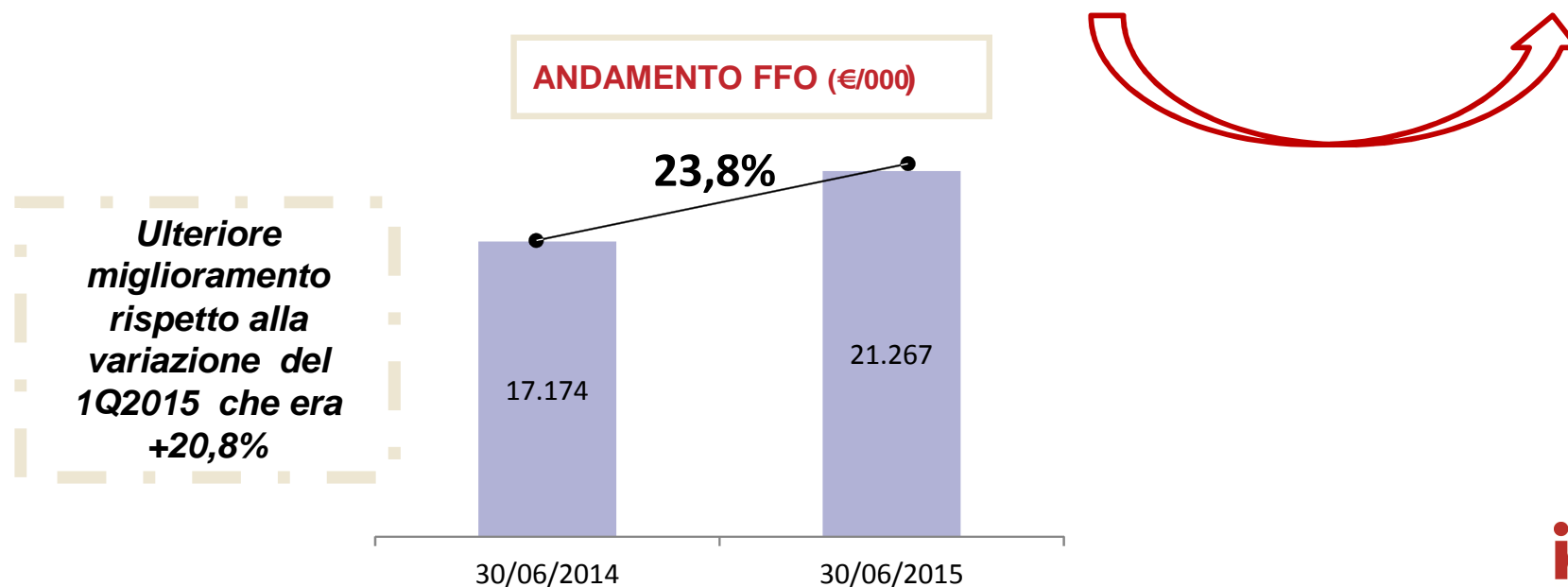
- Un incremento dell'Ebitda per + 1,5€mn per incremento dei ricavi della gestione caratteristica
- Un miglioramento (+ 13,4€mn) delle svalutazione FV (per yield compression)
- Un miglioramento della gestione finanziaria e straordinaria per + 2,2€mn dovuto agli effetti dello swap del Bond, decremento oneri IRS, variazione M/L per chiusura anticipata di alcuni mutui, minori utilizzo del breve
- Un incremento delle imposte - 1,1€mn (nonostante effetto positivo dell'ACE per aucap), per minori differite attive su variazioni del Fair Value.

# Funds From Operations gestione caratteristica

Funds from Operations	30/06/2014	30/06/2015	Δ	Δ%
Utile ante imposte	6.758	20.796	14.038	207,7%
Amm.ti e altri acc.ti	754	702	-54	-7,0%
Variazioni fair value s svalutazioni	9.917	-333	-10.250	-103,4%
Gestione straordinaria	-120	370	491	-407,4%
Margine Lordo da attività di trading	0	0	0	n.a.
Rettifica gest. Finanziaria	0	87	87	n.a.
Imposte correnti del periodo rettificate	-135	-354	-220	162,9%
<b>FFO</b>	<b>17.174</b>	<b>21.267</b>	<b>4.092</b>	<b>23,8%</b>

Di cui:

- **+1,6mn€** per incremento Ebitda
- **+2,5mn€** per miglioramento della gestione finanziaria
- **-0,2 mn€** delta imposte correnti
- **+0,2 mn€** altre variazioni





ANDAMENTI  
OPERATIVI

# 30 | Highlights Commerciali

**Vendite Tenants Gallerie Commerciali Italia**

**+6,7% delta progressivo**  
**+3,5% L4L\***



**Sesto trimestre consecutivo positivo**

**Ingressi Gallerie Commerciali Italia**

**-0,8%**

**SOSTANZIALE STABILITA'**

**Ingressi Gallerie Commerciali Italia**



**-0,9%**

**Ingressi Gallerie Commerciali Romania**

(in crescita soprattutto per la riduzione dell'attività cantieristica)

**+ 1,7% L4L**



**Vendite iper** 

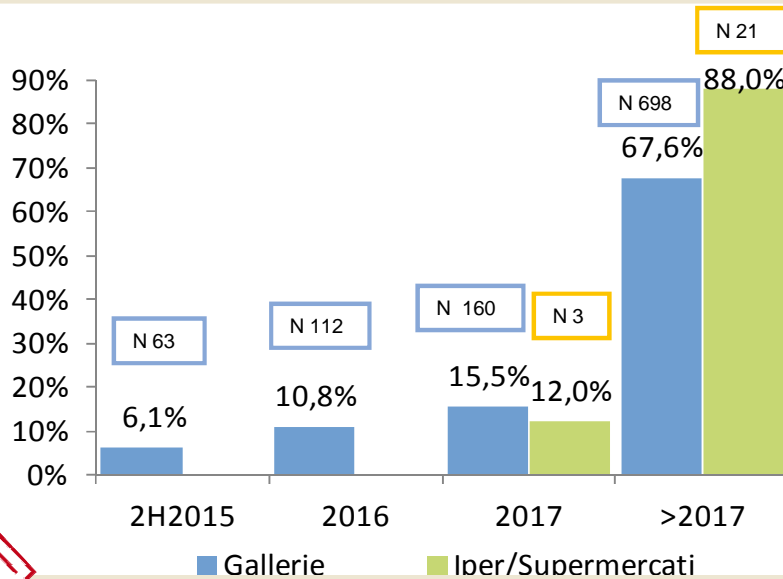
**-2,8% delta progressivo**

\* Senza ampliamenti

# Contratti Italia e Romania

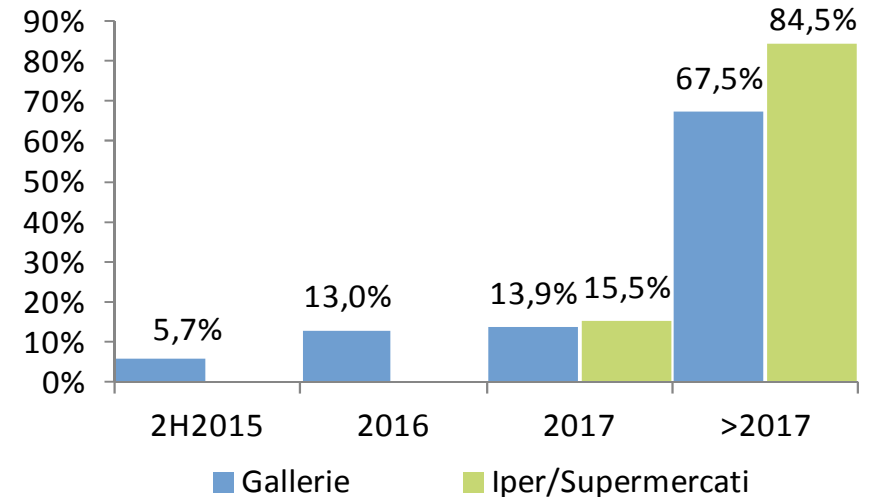
## 31

**SCADENZA CONTRATTI IPER E GALLERIE ITALIA**  
(% n. contratti)



**Durata residua media**  
Iper 10,2 anni  
Galleria 4,3 anni

**SCADENZA CONTRATTI IPER E GALLERIE ITALIA**  
(% valore)



### ITALIA

(totale **CONTRATTI GALLERIE 1033**; **CONTRATTI IPERMERCATI 25**)

Nei primi 6 mesi del 2015 sono stati **sottoscritti** 63 contratti di cui 36 **turn over** e 27 **rinnovi**.

**Rinnovi con downside pari a -2,3%** (da attribuire a rinnovi di contratti sottoscritti pre crisi)



### ROMANIA

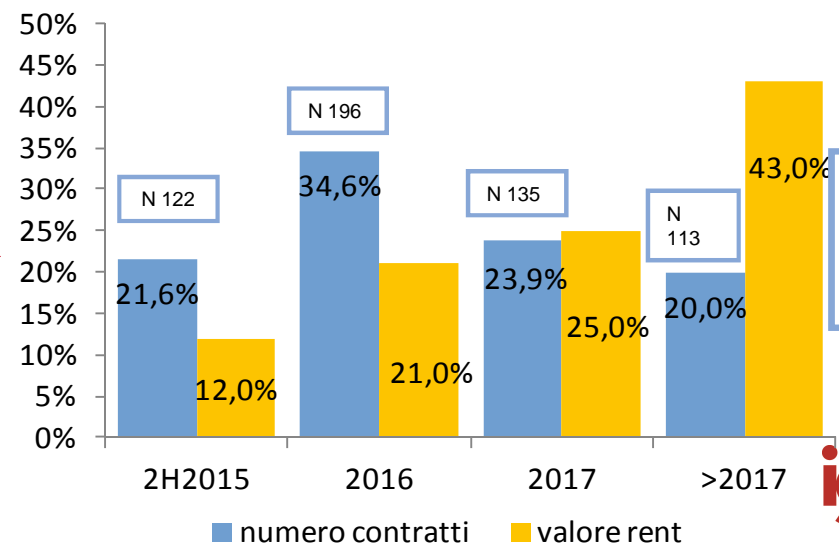
(totale contratti **566**)

Nei primi 6 mesi del 2015 sono stati **rinnovati** 86 contratti (**upside + 0,4%** nel 2°Q ci sono state rinegoziazioni di contratti 2008/2009 con downside) e sottoscritti **49 nuovi contratti**.

(Rinnovi e nuovi contratti dei primi 6 mesi del 2015 rappresentano il 10% e il 3% del totale ricavi di Winmarkt)



**SCADENZA CONTRATTI GALLERIE ROMANIA**  
(n. e % contratti e % valore)



**Durata residua media**  
3,7 anni

## Restyling e nuovi inserimenti Centro Borgo

Switch tra UNIEURO ed il Ristorante Magnosfera  
Inserimento clinica dentistica "Identi.coop" al piano superiore,  
area dedicata ai servizi

Fine lavori: 3Q2015



Nuova  
occupancy

## Restyling Centro Sarca e inserimento media superficie

L'inserimento del tenant OVS Industry su una media  
superficie da 1.635 mq permette di completare il mix  
merceologico del primo piano

Fine lavori: Novembre 2015



Nuova  
apertura

14 maggio Inaugurato Retail Park Clodi a Chioggia



Nuovi  
tenant

Nuove insegne inserite nel semestre

Gioielli di Valenza  
DAL 1792 VENEZIA I GIOIELLI DI BRILLANTI EMOZIONANO

MEGAVISION  
Optic Store

PANDORA™  
UNFORGETTABLE MOMENTS

Unix  
PROFUMERIE

mani toys

Roadhouse  
GRILL

CASA



**33**

## Focus Porta a Mare

apertura del canale e prossima apertura area food court



**27/07/2015**

**Inaugurato Canale tra Piazza Mazzini ed Officine Storiche**



**Nei primi mesi del 2015 venduti 5 appartamenti (3 rogati al 30/06 e 2 successivamente) e trattative concluse per ulteriori 3 appartamenti.**

**Nuovo contratto di affitto per ufficio a Palazzo Orlando**

**Financial  
Occupancy**

**83,5%**



**Prossima apertura  
SUSHIKO (ristorante  
giapponese)**



**Prossima apertura  
Porca Vacca (steak  
house)**



**Tulcea:** terminato restyling e inaugurato 5° H&M (aprile)



**Ploiesti Omnia:** in fase di ultimazione restyling facciata



**Turda e Bistrita:** inaugurati due nuovi spazi giochi (Game Land) (febbraio e giugno)



**Ploiesti:** inaugurato ristorante La Plăcinte nell'ottica di creare nuova food court (giugno) e nuovo negozio specializzato per bambini

**NUOVO  
TENANT  
INTERNAZIONALE**

Firmati **3** contratti (Bistrita, Ploiesti e Buzau) e 4 sono in fase di negoziazione con



Retailer polacco specializzato in abbigliamento e accessori casa con oltre 200 negozi in Polonia



# CSR: i più importanti risultati raggiunti nel primo semestre 2015

## TEMI DA PIANO



## ALCUNI RISULTATI RAGGIUNTI NEL PRIMO SEMESTRE 2015

- Inserito il primo impianto fotovoltaico IGD sul tetto del nuovo Retail Park Clodì, a Chioggia (Ve)
- Inserito il sistema di illuminazione a LED in 6 Centri Commerciali, con risparmi sull'illuminazione del 20%
- Partecipato all'ICSC Retail Connections a Londra Con l'obiettivo di inserire nuovi marchi per generare traffico
- Comunicazione istituzionale sull'impegno ambientale IGD nei Centri certificati ISO 14001
- Realizzata la seconda indagine di clima sui dipendenti (con buoni risultati in termini di partecipazione e di soddisfazione)

bert




PORTAFOGLIO

laTorre  
centro commerciale

Princess Café



## Caratteristiche del Portafoglio

	ITALIA			ROMANIA
	IPERMERCATI	GALLERIE	MEDIA	GALLERIE
 Financial occupancy	100%	94,13%	96,24%	88,94%
Market value al 30 giugno 2015 €mn	624,90	1.004,10		169,30
Rendimento medio composto a perimetro totale ( <i>gross initial yield</i> )	6,45%	6,42%		6,37%
Gla mq	269.650	292.887		77.969



**L'aumento del Fair Value degli asset (anche per la rinnovata fiducia nella ripresa del mercato immobiliare e dei consumi) ha influenzato, per il portafoglio ITALIANO, i gross initial yield di:**

**IPERMERCATI:** gross initial yield medio ponderato al 30 giugno 2015 si è ridotto del - 0,07% rispetto al 31/12/2014

**GALLERIE e RETAIL PARK:** gross initial yield medio ponderato al 30 giugno 2015 si è ridotto dello - 0,16% rispetto al 31/12/2014

**Per le GALLERIE RUMENE:** gross initial yield ridotto del - 0,35% rispetto al 31/12/2014 per effetto del riallineamento al ribasso dei canoni di mercato per la valorizzazione della vacancy

# Evoluzione del Market Value

€ mn	Mkt Value	Mkt Value 31/12/2014
Gallerie+Ipermercati+Altro Italia	1.579,08	1.634,91
City Center (Piazza Mazzini)	56,5*	24,90
<b>Totale Portafoglio a reddito ITALIA</b>	<b>1.635,58</b>	<b>1.659,81</b>
<b>Totale Portafoglio a reddito ROMANIA</b>	<b>175,30</b>	<b>172,60</b>
<b>TOTALE PORTAFOGLIO A REDDITO IGD</b>	<b>1.810,88</b>	<b>1.832,41</b>
Porta a Mare +terreni	140,33	109,97
<b>TOTALE PORTAFOGLIO IGD</b>	<b>1.951,21</b>	<b>1.942,38</b>

\* Incluso Via Rizzoli ceduto a UBS il 25 maggio 2015



**IPERMERCATI** Al 30.06.2015 la variazione del FV, a perimetro costante (al netto degli effetti dovuti all'apertura del RP Clodi a maggio) è stata di **+9,0mn€** segnando un **+ 1,5%** rispetto al 31.12.2014.

**GALLERIE e RETAIL PARK** Al 30.06.2015 il FV a perimetro costante (al netto degli effetti dovuti all'apertura del RP Clodi a maggio) si è rivalutato di **+11,6 mn€** pari a **+1,2%** rispetto al 2014.

**CITY CENTER (Piastra commerciale Mazzini nel progetto Porta a Mare a Livorno)** Al 30.06.2015 il FV registra un decremento di **- 3,0mn€ (-19,3%)** rispetto al 2014.

**GALLERIE RUMENE:** Al 30.06.2015 il FV registra un decremento del **-1,5% (-2,7mn€)** rispetto al 31.12.2014.


**Asset  
Rotation**

Cessioni  
ca 30€mn

Investimenti  
ca 20€mn

**Al netto delle  
capex e di altre  
variazioni  
immobiliari il  
saldo a C/E è  
-0,4m€**

**Nonostante la distribuzione del dividendo pari a 28.4mn €, il NNAV al 30 giugno 2015 risulta in linea con quello di fine esercizio 2014**

	31-dic-14		30-giu-15	
	€'000	€ p.s.	€'000	€ p.s.
Numero di azioni Totali	756.356.289		756.356.289	
<b>1) Patrimonio Netto di Gruppo</b>	<b>950.229</b>	<b>1,26</b>	<b>947.739</b>	<b>1,25</b>
<i>Include</i>				
Plusvalenza/(minusvalenza) potenziale	0		0	
<i>Esclude</i>				
Fair value Strumenti Finanziari	43.912		36.020	
Fiscalità differita	18.093		19.406	
Aviamento da fiscalità differita				
<b>2) EPRA NAV</b>	<b>1.012.234</b>	<b>1,34</b>	<b>1.003.165</b>	<b>1,33</b>
<i>Include</i>				
Fair value Strumenti Finanziari	(43.912)		(36.020)	
Fair value del debito	(16.697)		(19.945)	
Fiscalità differita	(18.093)		(19.406)	
<b>3) EPRA NNAV</b>	<b>933.532</b>	<b>1,23</b>	<b>927.794</b>	<b>1,23</b>



**STRUTTURA  
FINANZIARIA**



## Highlights Finanziari 1/2

	31/12/2014	30/06/2015
GEARING RATIO (D/E)	0,95	<b>0,95</b>
LOAN TO VALUE	48,3%	<b>48,3%</b>
COSTO MEDIO DEL DEBITO*	4,03%	<b>3,88%</b>
INTEREST COVER RATIO	1,77X	<b>2,04X</b>

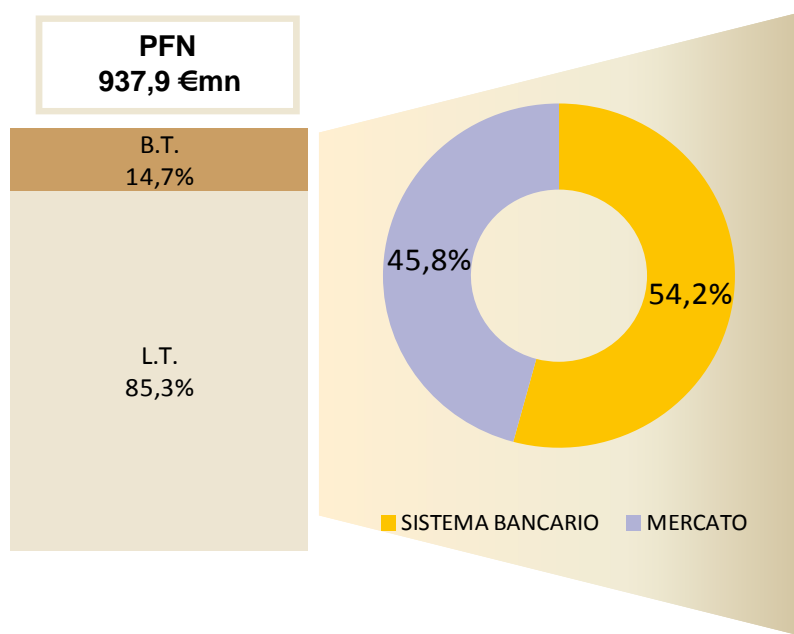
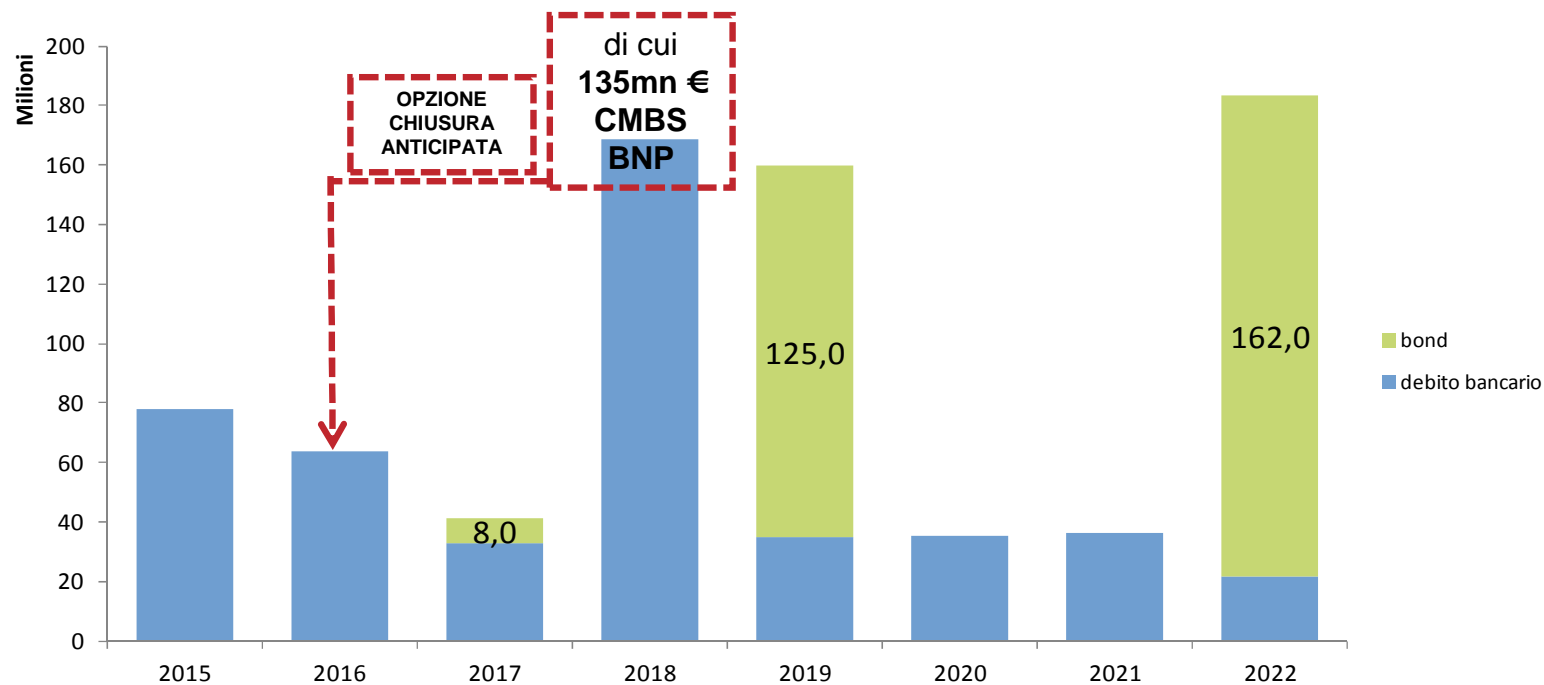
\*Al netto degli oneri accessori ai finanziamenti (sia ricorrenti che non)

**Miglioramento della Gestione Finanziaria** anche in virtù dell'operazione di bond swap conclusa in aprile, i cui effetti positivi saranno più evidenti nel 2H 2015

## Highlights Finanziari 2/2

	31/12/2014	30/06/2015
DURATA MEDIA DEL DEBITO A LUNGO TERMINE (incluso il bond)	6,2 anni	<b>6,7 anni</b>
QUOTA DEBITO A M/L TERMINE	90,2%	<b>85,3%</b>
HEDGING SUL DEBITO A LUNGO TERMINE + BOND	90,9%	<b>91,4%</b>
LINEE DI CREDITO CONCESSE	267,5 € mn	<b>302,5 € mn</b>
LINEE DI CREDITO DISPONIBILI	234 € mn	<b>209,9 € mn</b>
MKT VALUE IMMOBILI/TERRENI LIBERI DA IPOTECA	618,9 € mn	<b>663,5 € mn</b>

# 43 Debt maturity

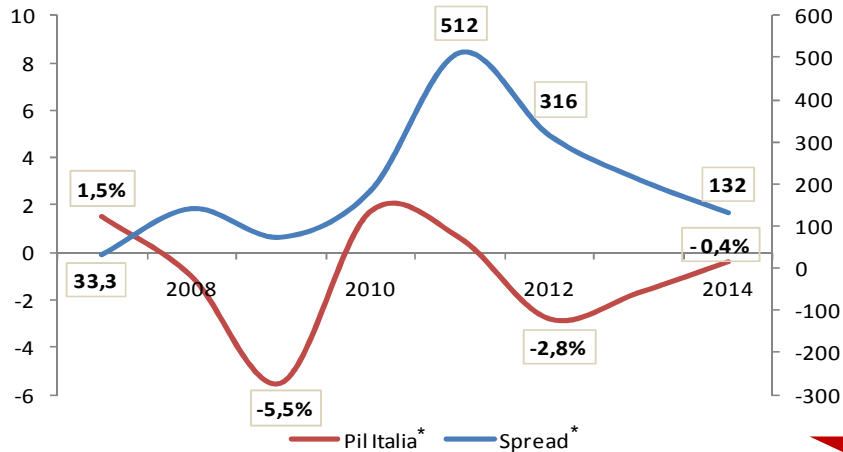




Presentazione Business Plan 2015-2018

# Uno sguardo all'indietro....

## Andamento PIL e Spread Italia 2007 – 2014



2009: primo anno di pianificazione strategica con nuovo Management Team:

Coffari (Chairman – 2000)  
 Albertini (CEO – 2009)  
 Cabuli (COO – 2009)  
 Bonvicini (CFO – 2009)  
 Zoia (CIO – 2006)  
 Piolanti (Adm & Legal – 2005)  
 Nardi (P&C, IR – 2010)  
 Barban (CEO, Romania – 2009)

Stabilità  
 Management  
 Team

Ma IGD...

## EFFETTI CONCRETI DELLA CRISI

- **PIL:** -8.9% dal 2007 al 2014\*\*
- **Consumi:** - 7.7% dal 2007 al 2014\*\*

## RISULTATI NEL PERIODO

- Sempre bilanci in **utile**
- Continua generazione di cassa (**FFO**) (237€mn cumulati dal 2009)
- Mantenuto un **elevato tasso di occupancy (> 96%)**
- Sempre distribuiti **dividendi** (122,4€ mn cumulati dal 2009)
- Proseguita pipeline **investimenti** (MV da 1,4 €bln a 1,9 € bln)

\*Spread BTP italiani 10Y-Bund tedeschi 10Y. Fonte: Elaborazione interna su dati ISTAT e Bloomberg

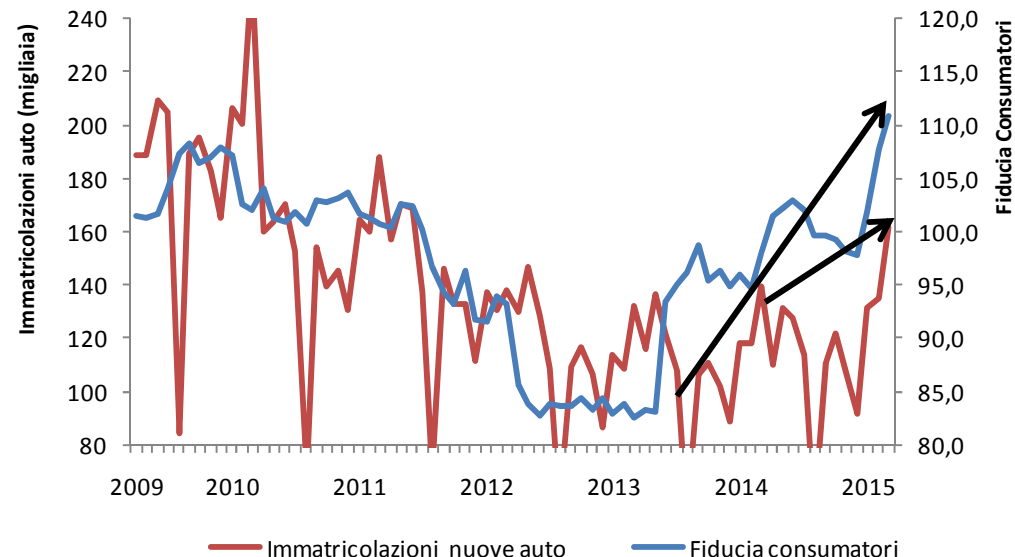
\*\* Elaborazioni Il Sole-24 ore – Centro Studi Sintesi -16 Marzo 2015

# 46 | Nuovo BP: è tempo di crescita!!!

## Cosa è cambiato?

### Nel contesto macroeconomico

- Primi segnali concreti di inversione di tendenza: riviste al rialzo tutte le previsioni di crescita rispetto a Q4 2014
- L'indice di fiducia dei consumatori in Italia è in costante crescita
- Politiche monetarie BCE (QE)

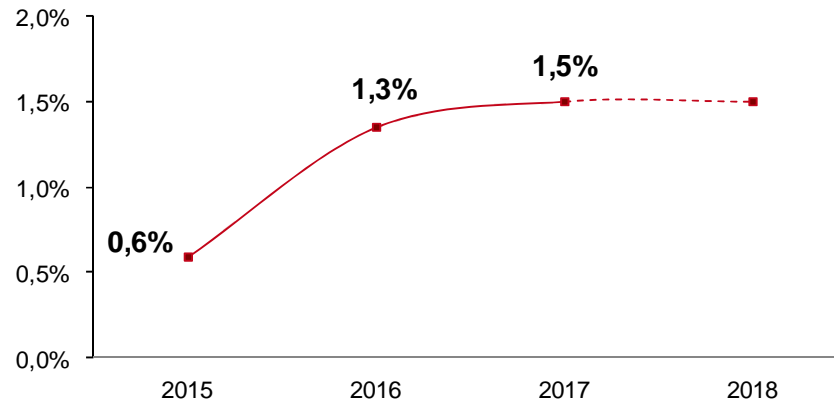


Fonte: elaborazione interna su dati ISTAT e Ministero delle Infrastrutture

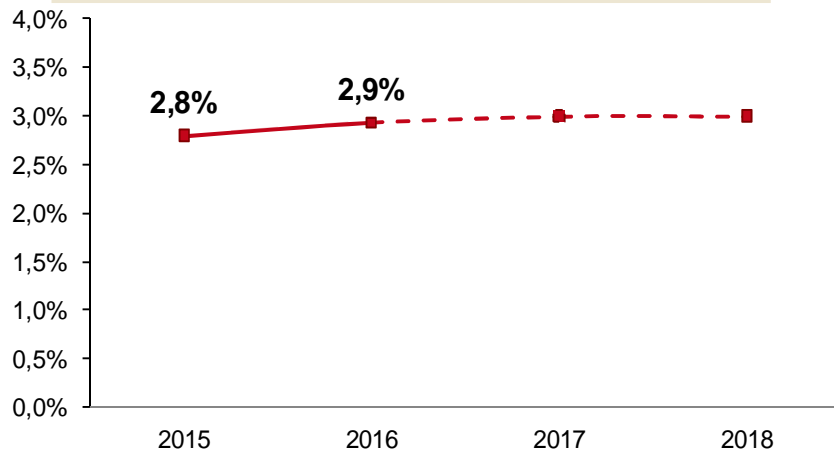
### In IGD

- Rafforzata la struttura patrimoniale e finanziaria (LTV da > 55% a ≈ 48%)
- Proseguimento nel completamento pipeline
- Operazione più frequenti sui mercati dei capitali
- Rotazione di portafoglio

**Crediamo di aver superato con buoni risultati un periodo particolarmente critico e denso di avvenimenti e posto le basi per cogliere opportunità di crescita futura**

**Andamento PIL Italia (variazione %)****In Italia**

- Effetti positivi da QE, prezzo petrolio, euro debole
- Domanda interna diventa un driver di crescita (proiezione consumi da 0% nel 2014 a + 1,5% circa nel 2018)
- Inflazione in ripresa (ipotesi arco piano da circa 0% nel 2014 a circa +2% nel 2018)

**Andamento PIL Romania (variazione %)****In Romania**

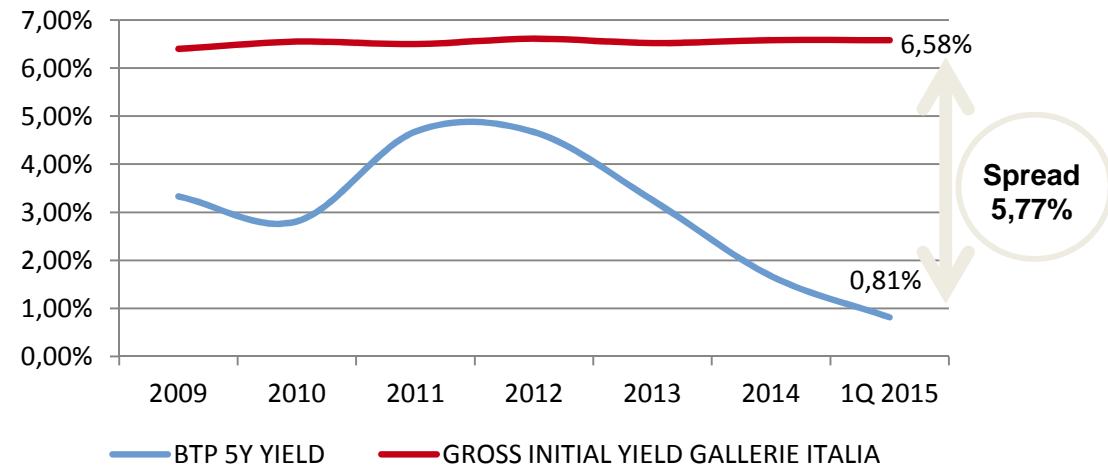
- Crescita del Pil Reale costante spinta sia da domanda interna con consumi in stabile crescita (> + 2% annui) che dalle esportazioni
- Spazio per investimenti pubblici anche grazie ad un maggior utilizzo dei Fondi UE
- A fine arco piano dovrebbe concretizzarsi l'ingresso nell'Euro

# 48 | Il retail real estate

## Italia

- Si conferma nel primo trimestre 2015 il trend positivo del mercato degli investimenti immobiliari in Italia: 2.1 mld € il volume complessivamente investito di cui un 10% hanno interessato il settore Retail\*
- L'Italia si conferma tra i mercati più interessanti per i retailers internazionali\*\*
- Si conferma inoltre la preferenza dei retailers all'apertura di nuovi stores che rimangono la scelta preferita dei consumatori\*\*

## Italia: rendimento BTP vs gross initial yield gallerie IGD



Fonte: Ministero del Tesoro



- Questi elementi ci portano a pensare che nei prossimi anni dovremmo assistere a una compressione degli yield richiesti dal mercato, presumibilmente in linea con un progressivo miglioramento del contesto.
- Abbiamo comunque anche ipotizzato che in genere gli investimenti sull'esistente (capex) non incrementeranno il valore degli asset.

\* Fonte: Il Quotidiano Immobiliare 11/04/2015, CBRE, "Italy Retail, Q1 2015"; JLL

\*\* Fonte: CBRE, "How Active Are Retailers Globally?"



# 49 | Strategia e ambiti operativi



## La nostra ambizione:

**Confermarci quale società italiana leader nella proprietà e gestione di centri commerciali.**

I nostri centri sono **punti di riferimento** nelle rispettive aree di appartenenza, hanno **consolidato** il loro **posizionamento**, mantenuto una **solida base di visitatori** e dimostrato di resistere bene in questi anni di crisi.

Questo ci dà forza per **proseguire il nostro percorso di crescita sostenibile** nei prossimi anni.



## Forte attenzione all'evoluzione delle esigenze dei consumatori:

- Focus sull'innovazione proposta dal retail.
- Capacità di interpretare e reagire ai cambiamenti dei modelli di consumo: nuove necessità dell'ancora alimentare, sviluppo dei temporary shop, introduzione di botteghe di prodotti tipici e food design, nuova area dell'usato (sia nell'abbigliamento che nell'elettronica).



Nuovo Iper di Tiburtino, dopo *restyling*



Ampliamento "Le Porte di Napoli" con chioschi e *temporary shop*

## Merchandising mix dinamico:

- Catturare nuovi marchi nazionali/internazionali che si stanno affacciando nel settore dei centri commerciali, in grado di differenziarli (evitando la standardizzazione dell'offerta)
- Non solo shopping ma anche servizi alla persona (come cliniche dentistiche..) → centro commerciale che diviene luogo di proposte integrate

**4%** Tasso di rotazione delle insegne nel 2014

Nuove insegne nel 2014 **21**



Cliniche dentistiche

# 51 | Ambito Commerciale/marketing (2/2)



## Marketing/gestione

- Centri commerciali sempre più “Spazi da Vivere”
- Piani marketing centralmente coordinati → identità comune e ottimizzazione costi
- Progettazione/realizzazione di eventi a forte richiamo (solidali, ludico/sportivi, commerciali e dalla forte valenza territoriale)
- Utilizzo dei social network per creare una *community* fidelizzata intorno al Centro Commerciale (Content Marketing)
- Costante ricerca di economie di costo per spese gestionali (a parità di qualità del servizio)

## E-commerce/nuove tecnologie

- Seguirne con attenzione lo sviluppo e la crescita
- Centro commerciale che può fungere da piattaforma fisica della piattaforma virtuale
- Spazi che possono essere utilizzati come show room per retailer impegnati sul fronte della multicanalità
- Social network: presenza attiva di IGD e dei suoi centri commerciali

**441** Eventi effettuati nel 2014

**10%** Visitatori attratti dagli eventi IGD, sul totale ingressi 2014 (fonte: indagini interne di event satisfaction)



Evento al “Centro d’Abruzzo”

Risparmio tenant per oneri promo-gestionali 2014 **-2,4%**



igdSIIQ\_IR  
@igdSIIQ



**+140%**



- Outlook macroeconomico che conferma un trend di moderata ma chiara ripresa con impatto positivo atteso sui consumi e performance commerciali degli assets
- Completamento della pipeline di ammodernamento iniziata nel 2010; focus su investimenti di natura commerciale ed efficientamento energetico
- Prosecuzione ricerca brand nazionali/internazionali per consolidare il posizionamento commerciale degli assets
- Massimizzazione dell'occupancy (target > 95% a fine piano)
- Incremento costante produzione di cassa distribuibile alla controllante



Omnia Ploiesti



Galati

# 53 | Ambito Asset management



**Adattamento/rimodulazione degli spazi interni in “tempo reale”** in funzione delle esigenze commerciali e dei trend di consumo (ad esempio rimodulazione strutturale degli spazi, creazione medie superfici con tenants particolarmente attrattivi...)



Le Porte di Napoli: ampliamento galleria, rimodulazione interni e riduzione ipermercato

**Restyling** dei centri prime per mantenere un'elevata attrattività



Restyling Centro Borgo

**Ampliamenti** in funzione degli obiettivi commerciali e per consolidare l'attrattività dei centri



Ampliamento ESP

**Forte attenzione all'efficienza energetica** sia nelle manutenzioni che nei nuovi impianti per contenere le spese generali e per attrarre tenants sensibili alle tematiche ambientali

# 54 | Piano investimenti



All'interno di questo *business plan* **proseguiremo e completeremo la *pipeline*** cosiddetta «*committed*» presentata nel piano industriale 2009-2013

## 2009 - 2014

- **Totale investimenti sostenuti dal 2009 al 2014: 790€ mln\***
- **13 nuovi asset in portafoglio\*\***
- **GLA totale inserita: 227.220 mq**

## 2015 - 2018

- **Totale investimenti: ca 260 mn€**
- **Di cui, di sviluppo: ca. 185 mn€**
- **Yield on cost medio (su sviluppo):**
- **≈ 7%**
- **Nuova GLA ca 80.000 mq**

**NEW**

**Il nuovo profilo patrimoniale-finanziario lascia margini per cogliere nuove opportunità di investimento già ipotizzate in arco piano (possibilità di aggiungere un nuovo asset nel 2016 oltre a GROSSETO)**

\* Inclusi i 94,8€ mln acquisto portafoglio post Aucap \*\* Di cui 6 Centri Commerciali, 1 Gallerie, 2 City Center, 4 Iper/Super

# 55 | Piano Dismissioni



✓ Prevediamo di **completare il piano di dismissioni** già inserito nel precedente BP (già realizzati e in corso di realizzazione 2/3 dei 150mn€ ipotizzati) a valori pari o superiori il book value (come già dimostrato nelle precedenti cessioni)

✓ Totale dismissioni previste per il **progetto Porta a Mare** 40mn € circa

Sia in un'ottica di **finanziamento pipeline**, sia di **rotazione del portafoglio**

continueremo

a

**monitorare il mercato**

come abbiamo fatto per l'acquisizione della Galleria a Grosseto

N.B.

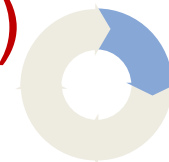
Non abbiamo inserito operazioni straordinarie sugli asset come la vendita dell'intero portafoglio rumeno

# 56 | Pipeline investimenti



Investimento	Previsione aperture		Ante 2015					Totale piano ('15-'18)
	mese	anno		2015	2016	2017	2018	
✓ CHIOGGIA	mag	2015	30,0					6,4
PORTO GRANDE - Medie Superfici	apr	2017	4,3					4,9
AMPLIAMENTO ESP	apr	2017	18,6					35,5
AMPLIAMENTO CREMA	set	2018						6,3
OFFICINE STORICHE (lavori Porta Medicea)	gen	2018	18,5					28,2
OFFICINE STORICHE (lavori diretti IGD)								5,8
GROSSETO	set	2016						47,0
INVESTIMENTO X	gen	2016						50,0
<b>Totale sviluppo</b>			<b>71,3</b>	<b>23,8</b>	<b>135,2</b>	<b>20,2</b>	<b>4,8</b>	<b>184,1</b>
Capex Italia								48,1
Capex Romania								6,3
<b>Totale capex</b>			<b>71,3</b>	<b>0,0</b>	<b>10,9</b>	<b>8,6</b>	<b>7,4</b>	<b>54,4</b>
Porta Medicea (non commerciale)			102,0					19,5
<b>TOTALE</b>			<b>173,3</b>	<b>55,0</b>	<b>150,3</b>	<b>32,1</b>	<b>20,5</b>	<b>258,0</b>





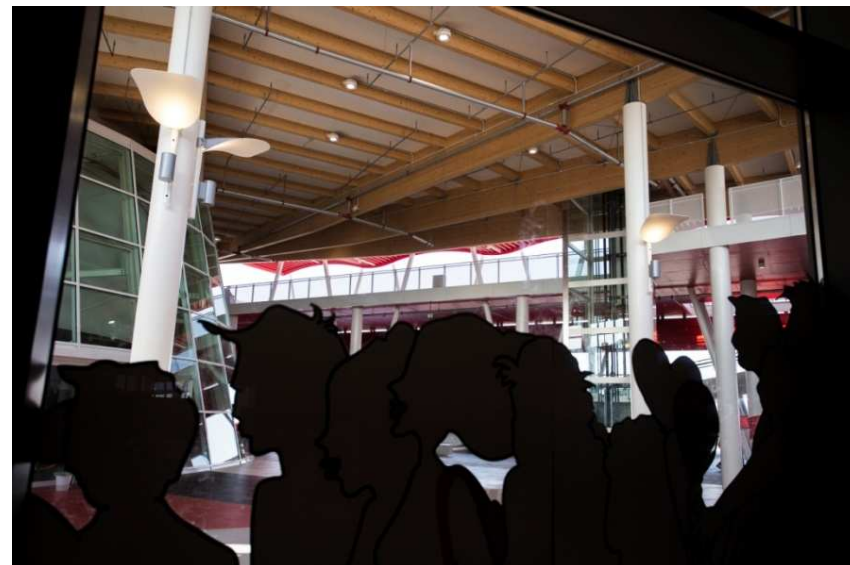
**Inizio lavori:** Novembre 2013

**Fine lavori:** Inaugurato il 14 maggio 2015



Il progetto consiste in una GLA totale di 16.900 m<sup>2</sup>, che comprende un Ipercoop di 7.490 m<sup>2</sup> (di cui 4.500 m<sup>2</sup> di area vendita), 8 medie superfici per un totale di 9.575 m<sup>2</sup> e 8 punti vendita di cui uno destinato alla ristorazione per un totale di 9.410 m<sup>2</sup>. I posti auto previsti sono 1.465.

**Totale investimento previsto** circa € 36 mn



# 58 | Focus Pipeline: Grosseto



**Inizio lavori:** in corso

**Fine lavori:** secondo semestre 2016

La nuova galleria commerciale si svilupperà su una GLA di 17.050 mq, e sarà articolata in 45 negozi di cui 6 medie superfici e sarà affiancata da un ipermercato (4.200 mq di superficie di vendita, che rimarrà di proprietà di Unicoop Tirreno). Saranno presenti ca 8.000 mq di superfici esterne che rimarranno anch'esse di proprietà di Unicoop Tirreno.

**Totale investimento** circa € 47 mn



# 59 | Focus Pipeline: Officine Storiche – Livorno



**Inizio lavori:** in corso

**Fine lavori:** 2° semestre 2017

Riqualificazione dei capannoni industriali degli ex Cantieri Navali Orlando, all'interno dei quali sarà creato un ampio ambiente ricettivo destinato ad accogliere importanti e qualificati servizi alla persona (fitness, tempo libero, ristorazione, etc) oltre al completamento delle offerte commerciali e di servizi già presenti in Piazza Mazzini, ultimato a luglio 2014.

**Totale investimento previsto** circa € 52 mn



# 60 | Focus Pipeline: ESP - Ravenna



**Inizio lavori:** in corso  
**Fine lavori:** Aprile 2017



Il progetto prevede l'ampliamento della GLA della galleria commerciale di 19.000 m<sup>2</sup> e la creazione di 1.100 posti auto.

**Totale investimento previsto** circa €54 mn



Rendering dell'interno e dell'esterno dell'extension

# 61 | Focus Pipeline: rimodulazione spazi



## Centro Commerciale "La Torre" - Palermo

**Inizio lavori:** maggio 2015

**Fine lavori:** febbraio 2016



Rimodulazione commerciale della galleria con la creazione di un cinema Multisala e ottimizzazione della food court

**Totale investimento previsto** circa €1,7 mn



# 62 | Focus Pipeline: principali restyling



## RESTYLING CENTRO SARCA

**Inizio lavori:** in corso

**Fine lavori:** 2015

centrosarca 

La prima parte del restyling dei parcheggi interrati e delle scale di collegamento del centro commerciale sono già stati completati.

Sono ultimati i lavori di restyling interno ed entro il 2015 sarà completato il restyling esterno

**Totale investimento previsto circa € 8 mn**



## RESTYLING CENTRO BORGIO

**Inizio lavori:** in corso

**Fine lavori:** 2015

centro  borgo

Il restyling riguarda l'interno della galleria e le facciate esterne del centro commerciale.

**Totale investimento previsto circa € 3.5 mn**

# 63 | Focus Pipeline: altri ampliamenti



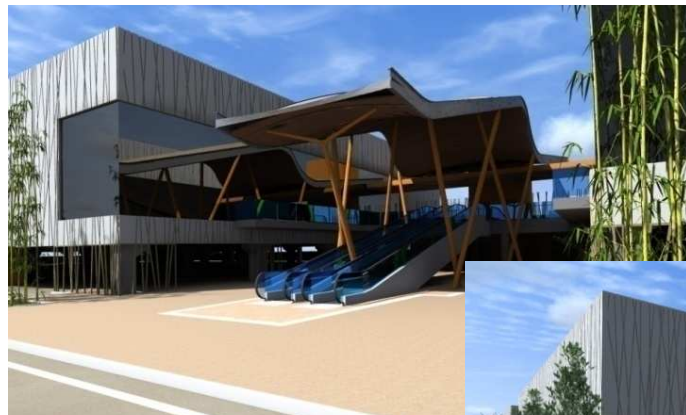
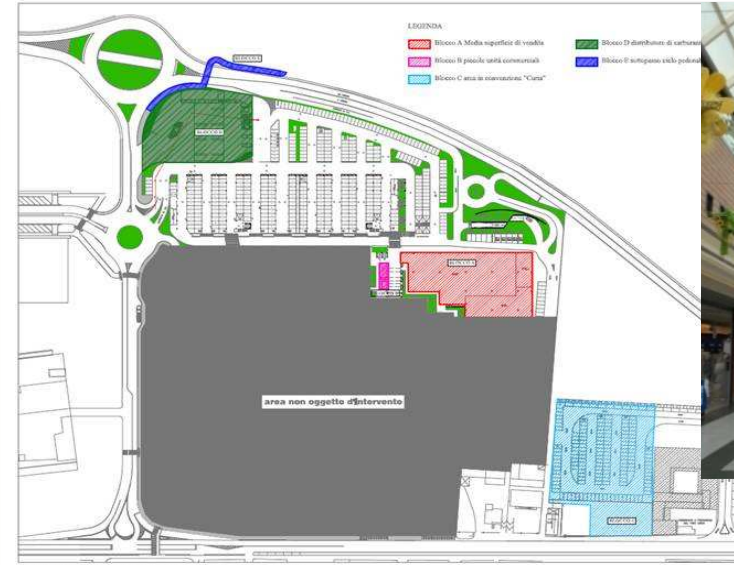
## GRAN RONDO' - RESTYLING e AMPLIAMENTO

**Inizio lavori:** 2015  
**Fine lavori:** Maggio 2018



Il progetto prevede una parte di ampliamento con la creazione di una media superficie per un totale di circa 2850 m<sup>2</sup> di GLA e il restyling completo della galleria commerciale.

**Totale investimento previsto** circa € 6 mn



## AMPLIAMENTO PORTO GRANDE

**Inizio lavori:** Settembre 2016  
**Fine lavori:** Aprile 2017



È in corso la pianificazione urbana con il comune. L'**ampliamento** consiste nella realizzazione di 2 nuove medie superfici per 5.000 m<sup>2</sup>, oltre a 1.700 m<sup>2</sup> di area verde e 10.531 m<sup>2</sup> di nuovi posti auto.

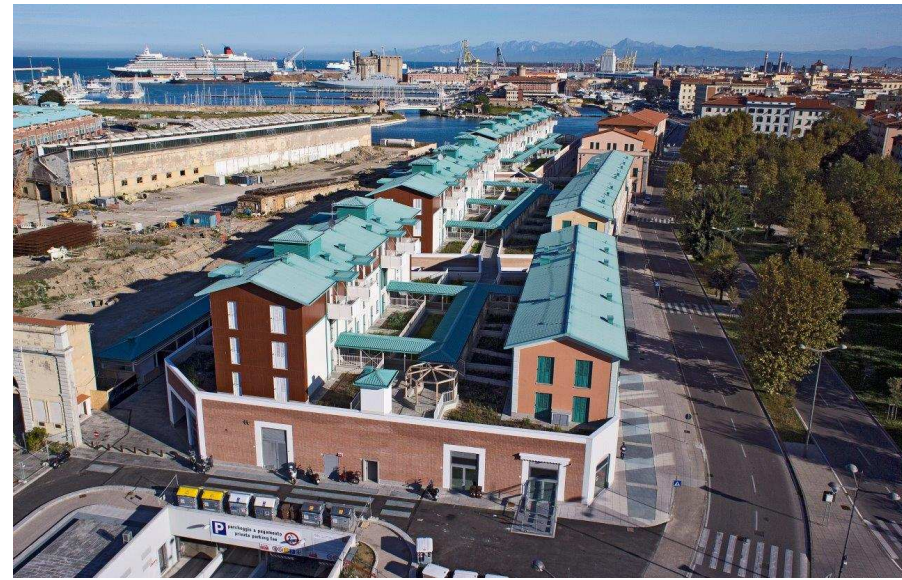
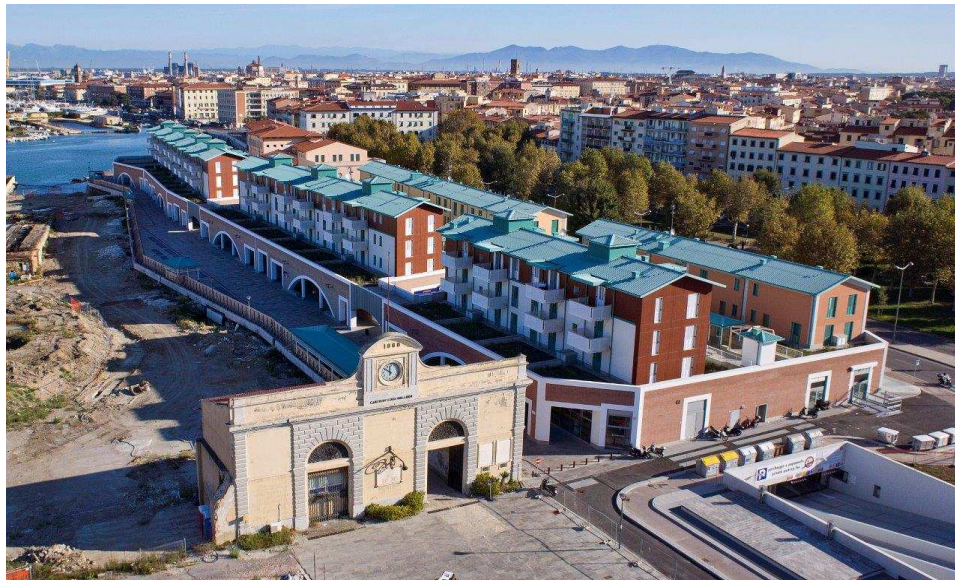
**Totale investimento previsto** circa € 9 mn

# 64 | Focus Pipeline: Porta a Mare (1/4)



## PROGETTO PORTA A MARE - LIVORNO

E' un intervento volto a trasformare un'area del porto di Livorno, nelle immediate vicinanze del centro città, con la realizzazione di un polo multifunzionale di ca. 70.000 mq con destinazioni commerciali, residenziali, terziarie e ricettive, affiancato ad un porto turistico di nuova realizzazione. IGD manterrà la proprietà di tutta la parte commerciale.



Piazza Mazzini



# 65 | Focus Pipeline: Porta a Mare (2/4)



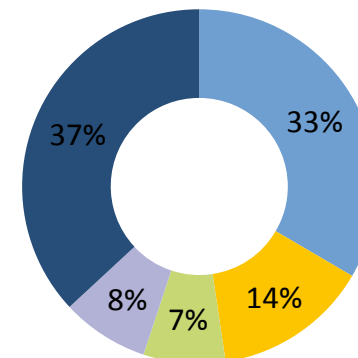


PORTA MEDICEA - Sviluppo ricavi	Ante 2015	2015	2016	2017	2018
Totale	36,0	3,3	5,4	75,9	9,7
Totale cumulato	130,3	2013-2014 Piazza Mazzini Commerciale e Residenziale		2017-2018 Mazzini: Fine vendita residenziale + uffici Officine: Commerciale e inizio vendite residenziale	

PORTA MEDICEA - Sviluppo costruzione	Ante 2015	2015	2016	2017	2018
Totale	120,5	9,8	18,4	11,1	8,3
Totale cumulato	168,2	I lavori includono anche quelli relativi al comparto commerciale Officine, che sarà venduto a IGD			

Sub ambiti	Tipologia	Inizio lavori
Piazza Mazzini	retail, residenziale e uffici	2010
Officine storiche	retail e residenziale	in corso
Llps	retail, RTA e alberghiera	2018
Molo Mediceo	retail	t.b.d
Arsenale	residenziale	t.b.d

## BREAKDOWN SUPERFICI



- Retail
- Residenziale
- Terziario Uffici
- Alberghiero
- Altro (da definire)



**Palazzo Orlando:** ipotizzato l'affitto di tutti gli ulteriori 14 uffici tra il 2015 e il 2017 e vendita dell'intero stabile a fine 2017

**Piazza Mazzini:** sono stati venduti al 1Q 2015 28 appartamenti, si prevede tra il 2015 e il 2018 la vendita di tutte le 45 unità abitative rimanenti; si prevede di completare la commercializzazione dell'area Retail

**Officine Storiche (commerciale):** lavori in corso; si prevede la conclusione nel secondo semestre 2017 con la relativa vendita del commerciale a IGD

**Officine Storiche (residenziale):** Sono previste nuove unità abitative di cui 20 ipotizzate in vendita entro il 2018 con ricavi per ca. € 6,8 mln

**Lips:** si prevede nel 2018 l'inizio della costruzione che terminerà fuori arco piano con le relative vendite



Nel precedente Business Plan avevamo ipotizzato partnership con investitori istituzionali



***abbiamo acquisito il 20% di Unipolsai Investimenti Sgr***



### **Ipotesi allo studio**

**Creazione di un fondo, rivolto a investitori istituzionali, specializzato nel retail real estate**

**Da valutare eventuali apporti**

### **Opportunità per IGD**

Ampliamento **network commerciale/aumento massa contratti tenant** gestiti in Italia

**Incremento dei ricavi per attività di servizi** sui Centri Commerciali che entreranno nel Fondo (*asset management, facility e commercializzazioni*)

Possibilità di valorizzazione **professionalità** interne al Gruppo

Ampliamento **network nella Comunità Finanziaria:** in sede di fund raising e comunicazione al mercato



**Queste opportunità potrebbero essere colte con un limitato impiego di capitale**

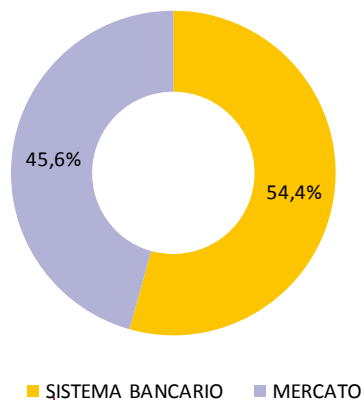
# 69 | Ambito Finanza (1/2)



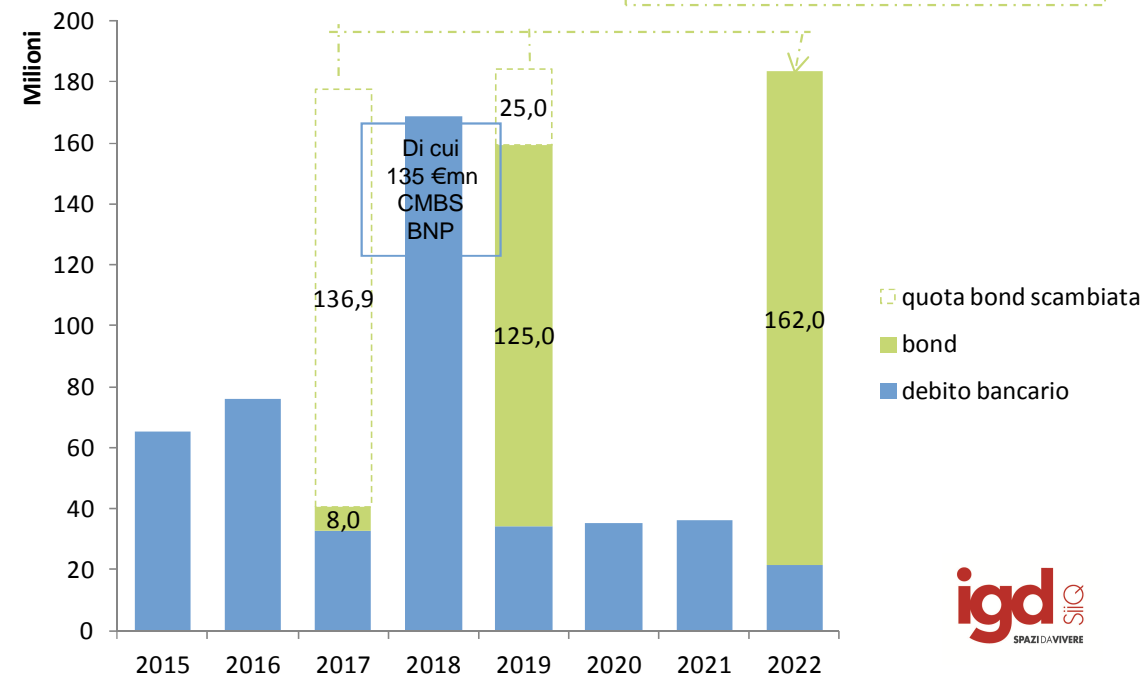
## Su cosa abbiamo lavorato

- Più frequente accesso al mercato obbligazionario, con il risultato di aver sostanzialmente equilibrato le risorse reperite dal mercato e dal sistema bancario
- Allungata la durata media del debito
- Iniziato percorso di riduzione del costo del debito (dopo periodo di crescita spread)
- Aumentato il controvalore degli asset liberi da ipoteca/gravami

## Breakdown mercato/sistema bancario



## Debt Maturity





## Obiettivi

- **Mantenere una rigorosa disciplina finanziaria e struttura patrimoniale conservativa**

LTV > 45% - < 50% (Arco piano)

GEARING (D/E) < 1 (Arco piano)

- **Migliorare il risultato della gestione finanziaria e ridurre il costo medio del debito**

ICR > 3 (Fine piano)

Costo medio del debito\* ca. 3% (Fine piano)

- **Ottenere un rating in arco piano, con una primaria agenzia.**

Ipotizzata ulteriore emissione a spread sensibilmente inferiori rispetto agli attuali

\* Al netto degli oneri accessori ai finanziamenti (sia ricorrenti che non)



### La strategia

*“Fra il 2015 ed il 2018 vogliamo operare per una IGD sempre più green, aperta al dialogo con gli interlocutori, all’avanguardia per quel che concerne l’innovazione nel suo core business, con Centri Commerciali punto di riferimento sul territorio sia per lo shopping che per il tempo libero”*

(Gilberto Coffari, Presidente di IGD)

### Le azioni realizzate

- ✓ **Adottato lo standard internazionale**
- ✓ **Seguite le ultime raccomandazioni**
- ✓ **Identificate le tematiche *material***
- ✓ **Integrata la sostenibilità nella pianificazione industriale**



### Gli investimenti previsti

Nel periodo 2015-2018 IGD si propone di investire per la realizzazione degli obiettivi di sostenibilità

**~10 milioni di euro\***

\* Fra gli investimenti sugli asset, sono inclusi solo quelli inerenti l'efficienza energetica

# 72 | Ambito Sostenibilità: i temi *material*



## Integrità nel business e nella gestione



- Corporate Governance
- Trasparenza
- Legalità
- Operare eticamente

## Qualità ed efficienza dei Centri Commerciali



- Impatto ambientale delle strutture
- Attrattività e vivibilità del Centro Commerciale

## Un contesto che cambia



- Coinvolgimento e sensibilizzazione degli stakeholder

## Il concetto di “Spazi da Vivere”



- Ruolo sociale del Centro Commerciale
- Territorialità
- Comunicazione
- Innovazione

## Le persone



- Occupazione stabile ed attraente
- Pari opportunità e diversità
- Cultura interna
- Benessere dipendenti

A ciascuno dei temi *material* corrispondono obiettivi quali/quantitativi su cui IGD lavorerà nel triennio 2015/2018\*

\* Il dettaglio degli obiettivi è presente sul sito internet IGD e sul Bilancio di Sostenibilità 2014 del Gruppo



# 73 | Key figures - Business Plan 2015-2018

**RICAVI DA ATTIVITÀ LOCATIVA**

Crescita totale > +20% ca.  
cagr > +5% ca.; cagr LFL +2% ca.

**EBITDA MARGIN Gest Caratteristica**

>70% (fine piano)

**EBITDA MARGIN Freehold**

>80% (fine piano)

**Funds From Operations gest caratteristica**

ca. 70mn€ (fine piano)  
cagr > 18%

**LTV**

>45% <50% (arco piano)

**PIPELINE**

ca. 260mn€ in arco piano (di cui  
per sviluppo ca. €185 mln)

Crescita più  
marcata ultimi anni  
di piano per  
l'andata a regime  
degli investimenti  
effettuati

## 74 | Dividend policy

***Impegno a mantenere una politica dei dividendi attraente***

e che sia collegata all'evoluzione del FFO

( $\approx$  2/3 del FFO lordo)

**e**

***Dividend Reinvestment Option (DRO)***

come preannunciato in sede di aumento di capitale

non abbiamo proposto la DRO nel 2015 ma

è comunque un'opzione che intendiamo valutare nei prossimi anni,

compatibilmente con le condizioni dei mercati finanziari

## 75 | Final Remarks 1/2

**IGD nei prossimi anni proseguirà il piano investimenti, incrementerà sempre più i flussi di cassa (FFO) e rafforzerà la visibilità dei dividendi che potrà distribuire, tutto questo sfruttando la sola crescita ORGANICA e rispettando vincoli finanziari prefissati**

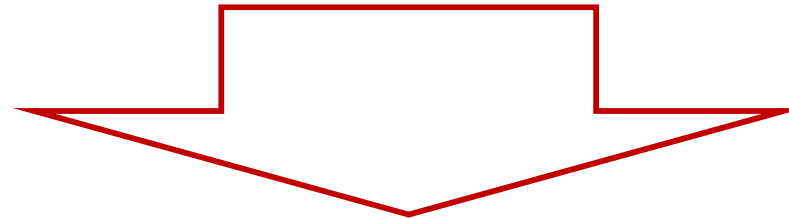


**Società italiana leader nel segmento dei centri commerciali,  
con oltre 2 miliardi di patrimonio**

## MA

se a questo aggiungiamo due fattori come:

- ✓ La recente riforma delle SIIQ
- ✓ Il mercato tuttora particolarmente frammentato



Il contesto è favorevole per realizzare nei prossimi anni  
**operazioni di *apporto a condizioni di mercato***  
**e/o alleanze con operatori industriali/finanziari**  
***ulteriormente accrescitive di valore per tutti i nostri Azionisti***



**ALLEGATI  
1 SEMESTRE 2015**

# Conto Economico Consolidato

€/'000	CONSOLIDATO			GESTIONE CARATTERISTICA			PROGETTO PORTA A MARE		
	30/06/2014	30/06/2015	Δ%	30/06/2014	30/06/2015	Δ%	30/06/2014	30/06/2015	Δ%
Ricavi da attività immobiliare e locativa freehold	51.541	53.829	4,4%	51.407	53.667	4,4%	134	162	20,8%
Ricavi da attività immobiliare e locativa leasehold	6.193	6.078	(1,9)%	6.193	6.078	(1,9)%	0	0	n.a.
<b>Totale Ricavi da attività immobiliare e locativa</b>	<b>57.734</b>	<b>59.907</b>	<b>3,8%</b>	<b>57.600</b>	<b>59.745</b>	<b>3,7%</b>	<b>134</b>	<b>162</b>	<b>20,8%</b>
Ricavi da servizi	2.710	2.551	(5,9)%	2.710	2.551	(5,9)%	0	0	n.a.
Ricavi da trading	1.385	886	(36,0)%	0	0	n.a.	1.385	886	(36,0)%
<b>RICAVI GESTIONALI</b>	<b>61.829</b>	<b>63.344</b>	<b>2,4%</b>	<b>60.310</b>	<b>62.296</b>	<b>3,3%</b>	<b>1.519</b>	<b>1.048</b>	<b>(31,0)%</b>
<b>INCREMENTI, COSTO DEL VENDUTO E ALTRI COSTI</b>	<b>(1.133)</b>	<b>(804)</b>	<b>(29,0)%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>n.a.</b>	<b>(1.133)</b>	<b>(804)</b>	<b>(29,0)%</b>
Affitti e locazioni passive	(5.444)	(5.034)	(7,5)%	(5.444)	(5.034)	(7,5)%	0	0	n.a.
Personale diretto	(1.875)	(1.991)	6,2%	(1.875)	(1.990)	6,1%	0	0	n.a.
Costi diretti	(8.388)	(8.713)	3,9%	(8.168)	(8.530)	4,4%	(221)	(184)	(16,9)%
<b>COSTI DIRETTI</b>	<b>(15.708)</b>	<b>(15.738)</b>	<b>0,2%</b>	<b>(15.487)</b>	<b>(15.554)</b>	<b>0,4%</b>	<b>(221)</b>	<b>(184)</b>	<b>(16,9)%</b>
<b>MARGINE LORDO DIVISIONALE</b>	<b>44.988</b>	<b>46.802</b>	<b>4,0%</b>	<b>44.823</b>	<b>46.742</b>	<b>4,3%</b>	<b>165</b>	<b>60</b>	<b>(63,8)%</b>
Personale di sede	(3.082)	(3.141)	1,9%	(3.029)	(3.103)	2,4%	(53)	(38)	(28,7)%
Spese generali	(2.180)	(2.407)	10,4%	(1.920)	(2.214)	15,3%	(260)	(193)	(25,8)%
<b>SPESE GENERALI</b>	<b>(5.262)</b>	<b>(5.548)</b>	<b>5,4%</b>	<b>(4.949)</b>	<b>(5.317)</b>	<b>7,4%</b>	<b>(313)</b>	<b>(231)</b>	<b>(26,0)%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>39.726</b>	<b>41.254</b>	<b>3,8%</b>	<b>39.874</b>	<b>41.425</b>	<b>3,9%</b>	<b>(148)</b>	<b>(171)</b>	<b>15,7%</b>
<i>Ebitda Margin</i>	<b>64,3%</b>	<b>65,1%</b>		<b>66,1%</b>	<b>66,5%</b>				
Altri accantonamenti	(63)	(82)	30,4%						
Svalutazioni e adeguamento fair value	(13.755)	(403)	(97,1)%						
Ammortamenti	(693)	(620)	(10,5)%						
<b>AMMORTAMENTI E SVALUTAZIONI</b>	<b>(14.511)</b>	<b>(1.105)</b>	<b>(92,4)%</b>						
<b>EBIT</b>	<b>25.215</b>	<b>40.149</b>	<b>59,2%</b>						
<b>GESTIONE FINANZIARIA</b>	<b>(22.887)</b>	<b>(20.299)</b>	<b>(11,3)%</b>						
<b>GESTIONE STRAORDINARIA</b>	<b>120</b>	<b>(232)</b>	<b>n.a.</b>						
<b>RISULTATO ANTE IMPOSTE</b>	<b>2.448</b>	<b>19.618</b>	<b>n.a.</b>						
Imposte	1.672	606	(63,8)%						
<b>UTILE DEL PERIODO</b>	<b>4.120</b>	<b>20.224</b>	<b>n.a.</b>						
* (Utile)/Perdita del periodo di pertinenza di Azionisti Terzi	334	186	(44,3)%						
<b>UTILE NETTO DEL GRUPPO</b>	<b>4.454</b>	<b>20.410</b>	<b>n.a.</b>						

### Totale ricavi da attività locativa:

**59,91€000**

Da **Gallerie Commerciali**: 39,1€000 di cui:

Gallerie italiane 34,9€000

Gallerie Winmarkt 4,2€000

Da **Ipermercati**: 19,7 €000

Da **City Center Project** : 0,7€000

Da **Altro**: 0,3€000

# 79 Margini per attività

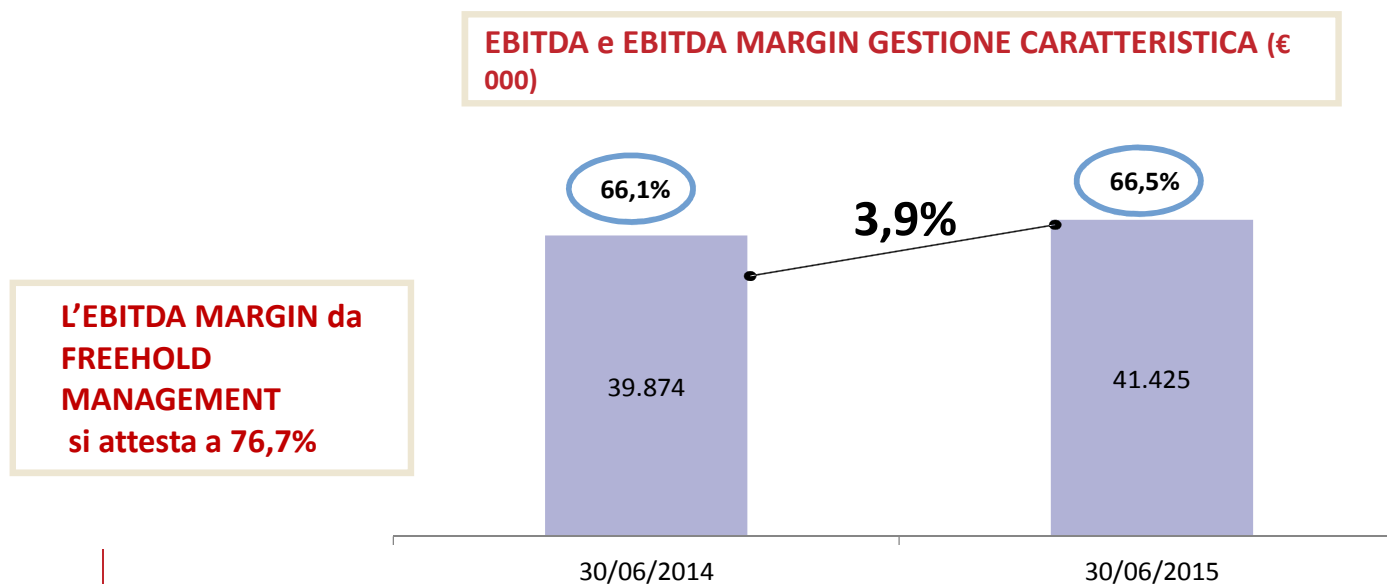
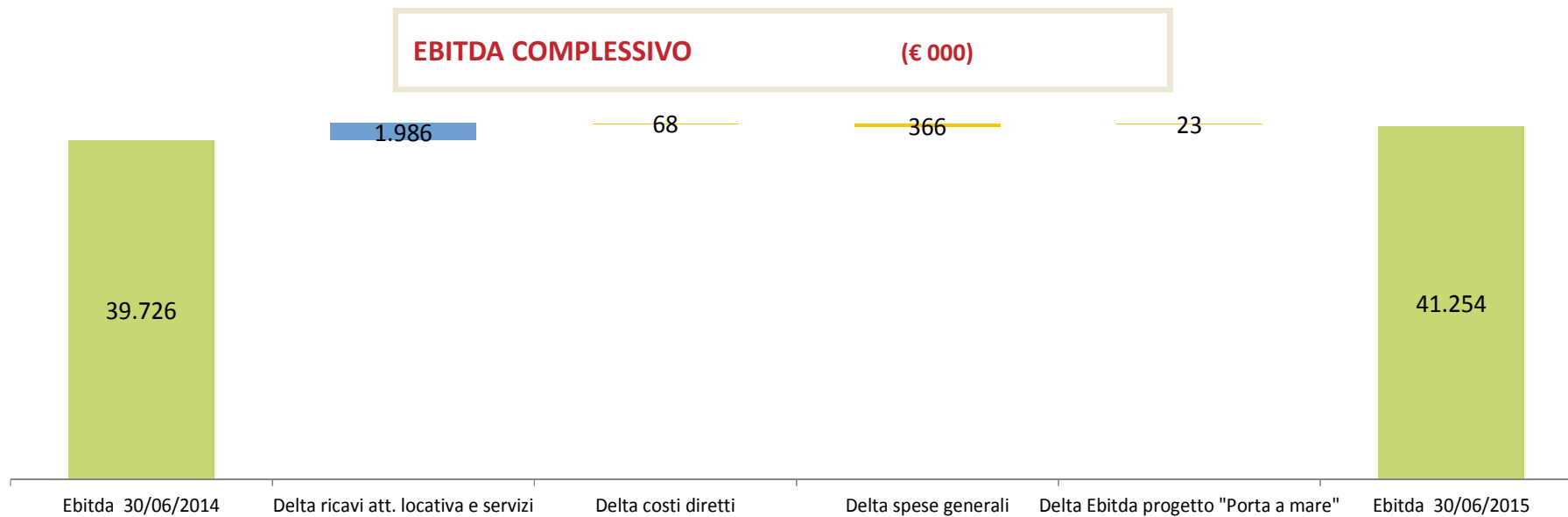
€/000	CONSOLIDATO			GESTIONE CARATTERISTICA			PROGETTO PORTA A MARE		
	30/06/2014	30/06/2015	%	30/06/2014	30/06/2015	%	30/06/2014	30/06/2015	%
Margine da immobili di proprietà	44.334	45.874	3,5%	44.200	45.718	3,4%	134	155	15,5%
Margine da immobili di proprietà di terzi	408	959	n.a.	408	959	n.a.	0	0	n.a.
Margine da servizi	216	64	(70,3)%	216	64	(70,4)%	0	0	n.a.
Margine da trading	31	(95)	n.a.	0	0	n.a.	31	(95)	n.a.
<b>Margine lordo divisionale</b>	<b>44.988</b>	<b>46.802</b>	<b>4,0%</b>	<b>44.823</b>	<b>46.742</b>	<b>4,3%</b>	<b>165</b>	<b>60</b>	<b>(63,8)%</b>

**Margine da immobili di proprietà: 85,2% in calo rispetto allo scorso anno per una maggiore incidenza dei costi diretti (maggiori spese condominiali)**

**Margine da immobili di proprietà di terzi: 15,8% in rilevante incremento rispetto allo scorso anno (6,6%) per minori costi operativi anche in seguito al passaggio di Città delle Stelle tra gli immobili di proprietà**

80

Ebitda complessivo totale: 41,3 € mn  
Ebitda (gest. Caratteristica): 41,4 € mn (+3,9%)

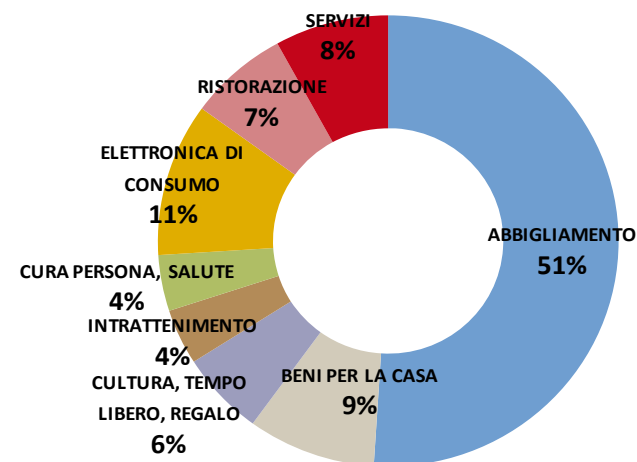




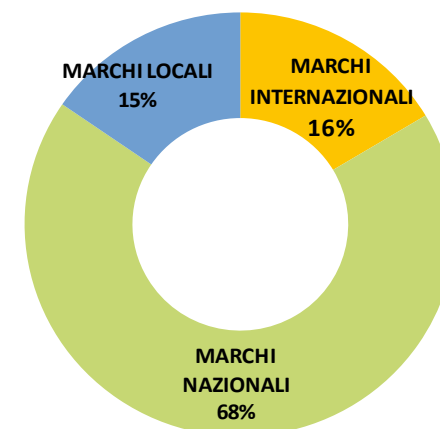
# Tenants Italia

TOP 10 Tenant	Merceologia	Incidenza fatturato	Contratti
PIAZZA ITALIA	abbigliamento	3,3%	11
Gruppo Miroglio FIORELLA RUBINO mötivi oltre	abbigliamento	3,1%	28
H&M	abbigliamento	2,9%	8
SCARPE & SCARPE	calzature	2,3%	6
OVS	abbigliamento	1,8%	5
CALZEDONIA	abbigliamento	1,7%	20
OBI	bricolage	1,4%	1
DECATHLON	abbigliamento	1,4%	3
GameStop power to the players	intrattenimento	1,4%	19
Bata	calzature	1,3%	7
<b>Totale</b>		<b>20,6%</b>	<b>108</b>

## MERCHANDISING MIX GALLERIE



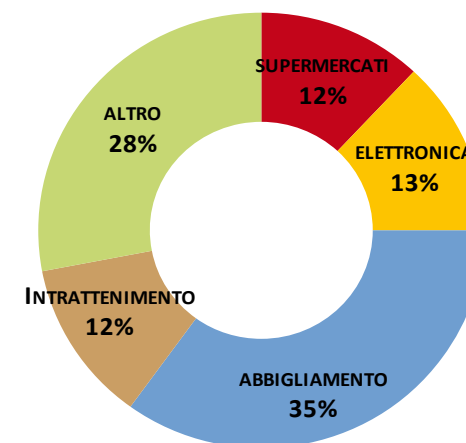
## TENANT MIX GALLERIE



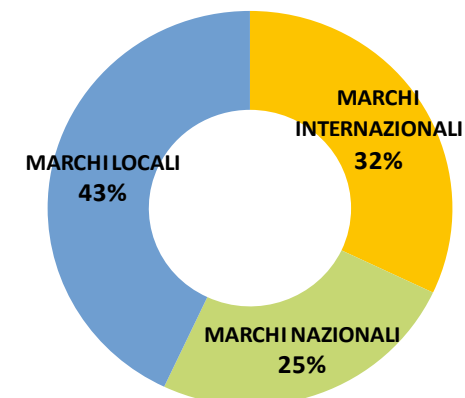
# Tenants Romania

TOP 10 Tenant	merceologia	Incidenza fatturato	contratti
	alimentare	9,4%	9
	abbigliamento	6,3%	5
	elettronica	4,9%	8
	drogheria	2,7%	5
	gioielleria	2,3%	8
	farmacia	2,3%	4
 House of art	abbigliamento (famiglia)	1,5%	5
	supermercati	1,4%	2
	intrattenimento	1,5%	2
	elettronica	1,2%	3
<b>Totale</b>		<b>33,5%</b>	<b>51</b>

## MERCHANDISING MIX GALLERIE



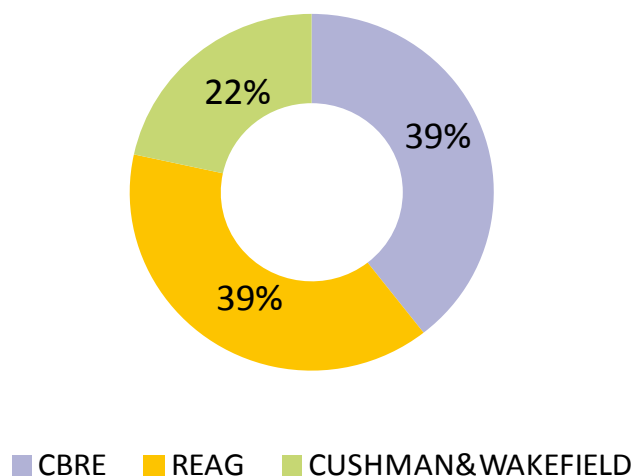
## TENANT MIX



## 83 Evoluzione del Market Value

### Breakdown delle perizie del Portafoglio

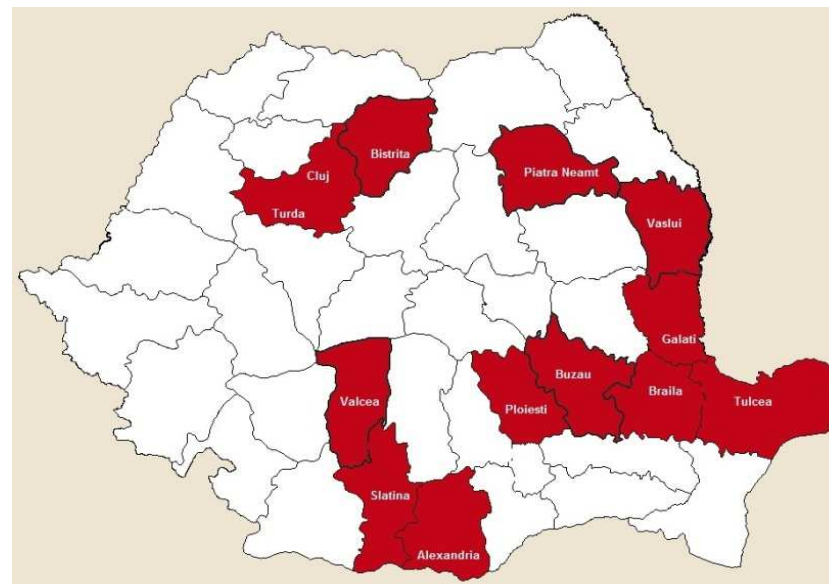
Alla data del 30 giugno 2015 il Portafoglio Immobiliare del Gruppo IGD è stato periziato dai 3 periti indipendenti: **CBRE**, **REAG** e **CUSHMAN&WAKEFIELD**



# Portafoglio Italia e Romania



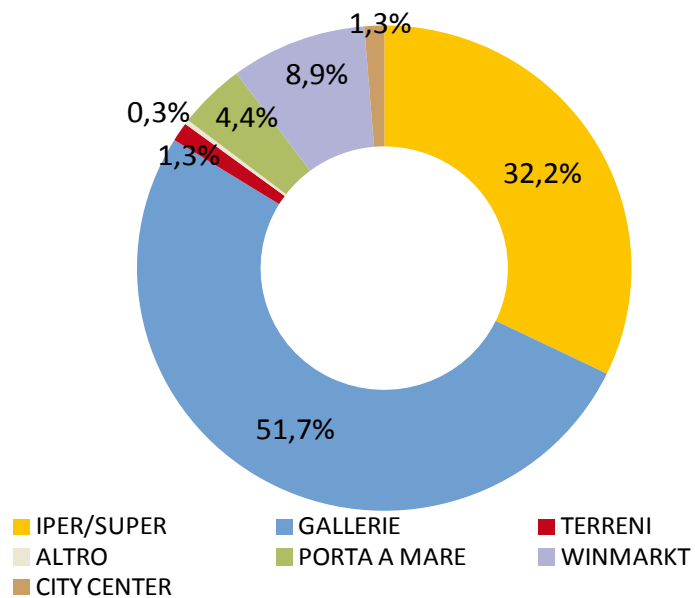
**56 UNITA' IMMOBILIARI IN  
11 REGIONI ITALIANE:**  
20 gallerie e retail park  
25 ipermercati e supermercati  
1 city center  
2 sviluppo terreni  
1 immobile per trading  
7 altro



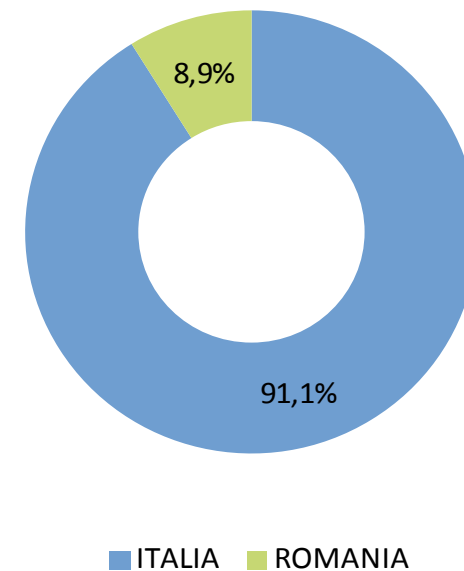
**14 CENTRI COMMERCIALI + 1 PALAZZINA UFFICI IN  
13 DIVERSE CITTA' RUMENE DI MEDIE DIMENSIONI**

# 85 Portafoglio Italia e Romania

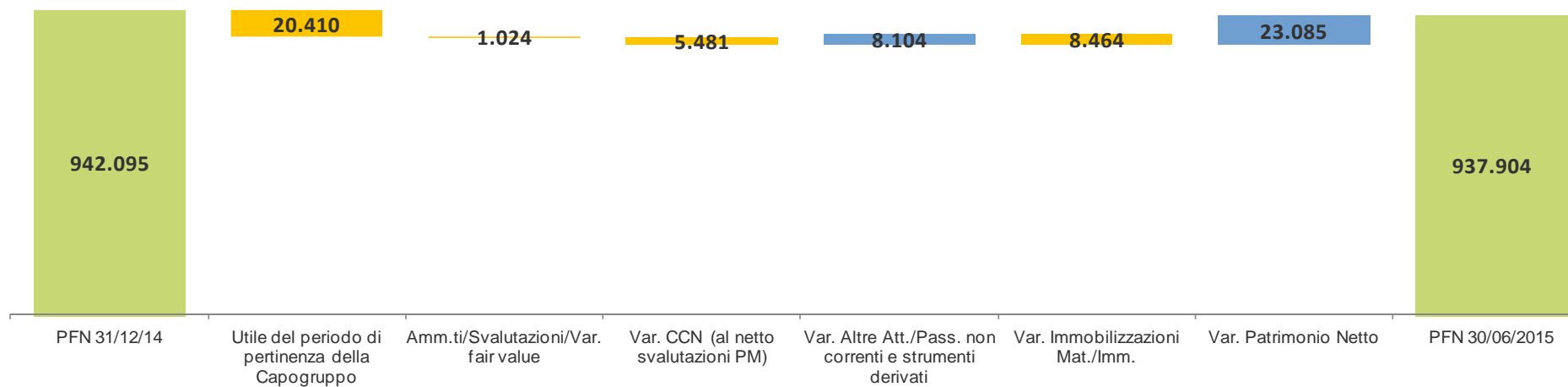
DISTRIBUZIONE DEL MARKET VALUE DEL PORTAFOGLIO IGD PER TIPOLOGIA



DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA PORTAFOGLIO ITALIA (mkt value)

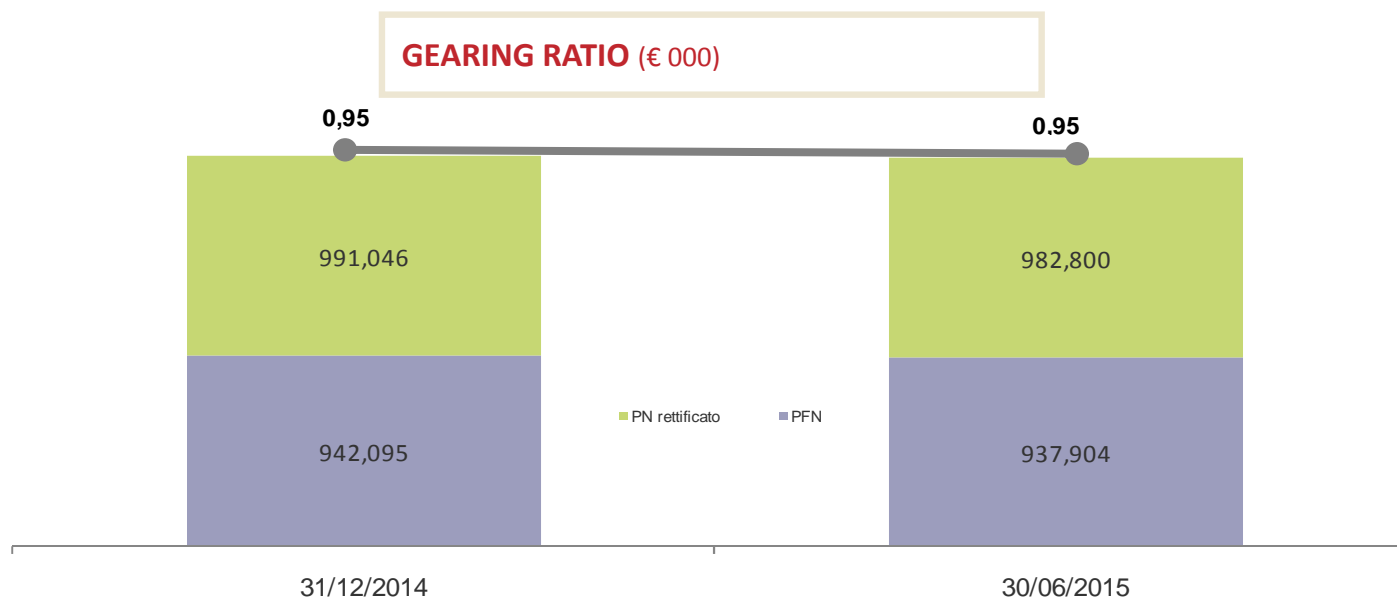


## VARIAZIONE DELLA PFN € 000)



# 87 Stato Patrimoniale riclassificato

FONTI E IMPIEGHI (€ 000)	31/12/2014	30/06/2015	Δ	Δ%
Investimenti immobiliari	1,782,283	1,832,410	50,126	2.8%
Attività non correnti destinate alla vendita	28,600	0	-28,600	-100.0%
Immobilizzazioni in corso	82,179	51,631	-30,548	-37.2%
Altre attività non correnti	26,173	30,216	4,042	15.4%
Altre passività non correnti	-24,039	-26,655	-2,615	10.9%
Capitale circolante netto	66,637	61,155	-5,481	-8.2%
Imposte anticipate/differite passive/(attive) nette	-15,008	-16,692	-1,684	11.2%
<b>TOTALE IMPIEGHI</b>	<b>1,946,825</b>	<b>1,932,065</b>	<b>-14,760</b>	<b>-0.8%</b>
Posizione finanziaria netta	942,095	937,904	-4,191	-0.4%
Patrimonio Netto	960,818	958,142	-2,676	-0.3%
(Attività)/passività nette per strumenti derivati	43,912	36,019	-7,893	-18.0%
<b>TOTALE FONTI</b>	<b>1,946,825</b>	<b>1,932,065</b>	<b>-14,760</b>	<b>-0.8%</b>



➤ **Claudia Contarini, IR**  
T. +39. 051 509213  
[claudia.contarini@gruppoigd.it](mailto:claudia.contarini@gruppoigd.it)

➤ **Federica Pivetti**  
T. +39. 051 509242  
[federica.pivetti@gruppoigd.it](mailto:federica.pivetti@gruppoigd.it)

