



URBANISTICA, REAL ESTATE & CCI

IGD investe in sviluppo e restyling del portafoglio

Per il 2015 previsti 55 milioni in nuovi progetti. Al centro della strategia la sostenibilità commerciale e ambientale

di **Roberto Pacifico**

IGD-Immobiliare Grande Distribuzione Siiq S.p.A è un protagonista di grosso calibro nell'immobiliare commerciale, con un patrimonio valutato, secondo le perizie di CB Richard Ellis e Reag, in circa 1.907 milioni di euro al 31 dicembre 2012. Quotata nel segmento Star di Borsa Italiana, è stata la prima società italiana a entrare nel regime Siiq. Controllata da Coop Adriatica, che ne è il maggiore azionista, IGD ha un portafoglio

prettamente italiano (90%), con 19 cespiti tra ipermercati e supermercati e altrettanti fra gallerie commerciali e retail park, ma è anche presente fuori dai confini nazionali: attraverso la controllata Winmarkt Magazine SA, conta altri 15 centri commerciali e un edificio a uso ufficio, ubicati in 13 città della Romania.

■ **Dott. Albertini, nonostante la crisi investirete in nuovi progetti proseguendo con iniziative già avviate, come la grande riqualificazione del waterfront**

di Livorno. Abbiamo una nutrita pipeline di investimenti per il piano industriale 2012-2105. Per il 2013 allocheremo in sviluppo circa 55 milioni di euro, di cui 9 milioni destinati ad ammodernamento e restyling di nostri ipermercati e gallerie commerciali. Nei prossimi mesi daremo il via alla costruzione del retail park di Chioggia, mentre è già in attività il cantiere di Centro d'Abruzzo a San Giovanni Teatino (Chieti) e sono in programma gli ampliamenti di Porto Grande a San Benedetto del Tronto e del centro Esp a Ravenna.

Prosegue anche Livorno Porta a Mare (si veda Mark Up, Scenari Real Estate, giugno 2011, pag.22-23, ndr), una delle più importanti iniziative di riqualificazione urbanistica, a destinazione mista (residenziale, commerciale e uffici). Preferiamo mantenere il focus sull'Italia, dove ci sono interessanti opportunità di consolidamento nel settore commerciale, considerata la situazione di difficoltà nella quale si trovano numerose società immobiliari.

Gli altri due pilastri del nostro pia-



Chi è Claudio Albertini

Da maggio 2009 Claudio Albertini è ad di IGD - Immobiliare Grande Distribuzione Siiq S.p.A., di cui è stato consigliere nei tre anni precedenti. Nato a Bologna nel 1958, Albertini è entrato nel mondo cooperativo nel 1981, prima in Legacoop Bologna, con responsabilità in materia di consulenza fiscale/amministrativa alle imprese associate, poi come direttore amministrativo di Unifinass, società finanziaria di Unipol Assicurazioni. Nel 1989 è direttore amministrazione e controllo di Finsoe, holding di Gruppo Unipol, e nel 1995 di Unisalute. Nel 1996 diventa ad e direttore generale di Unipol Merchant, per poi assumere la direzione generale di Unipol Merchant - Banca per le Imprese. Nel 2009 è direttore partecipazioni di Unipol Gruppo Finanziario. Claudio Albertini è iscritto all'albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bologna e all'Albo dei Revisori Contabili.



URBANISTICA, REAL ESTATE & CCI

no sono la riduzione del debito – obiettivo un indice di “gearing” inferiore a 1,2 – e la cessione di circa 100 milioni di asset, meglio se in joint venture con un partner finanziario: in questo caso la gestione rimarrebbe in capo a noi.

■ A questo punto è ineludibile la domanda sull'attuale rischio paese: qual è il vostro punto di vista?

Il rischio Italia lo stiamo già pagando in termini di costo del debito e di sottovalutazione del nostro titolo, oltremodo penalizzato. Anche per quanto riguarda l'Imu, abbiamo uno spread significativo rispetto ai nostri “comparables” europei. In più, alcuni problemi strutturali rallentano il Paese, primo fra tutti l'eccessiva burocrazia che non può che scoraggiare chi dall'estero valuta investimenti nel nostro Paese. Adesso speriamo in uno shock che ci svincoli da questo immobilismo, anche da un punto di vista politico. A dispetto di tutti questi problemi, l'Italia resta un Paese con fondamentali più che validi e potenzialmente interessante per gli investitori esteri.

■ Qual è situazione dei centri commerciali in rapporto ad alcuni indicatori-chiave come andamento dei valori di mercato e redditività, performance delle principali “asset class”, e criteri di valutazione?

Il nostro patrimonio immobiliare è valutato, secondo le perizie di CB Richard Ellis e Reag al 31 dicembre 2012, in circa 1,9 miliardi di euro a valore di mercato, diviso fra gallerie commerciali (1,4 miliardi), ipermercati (538 milioni) e investimenti in Romania (178 milioni). Rispetto al 30 giugno 2012 le valutazioni al 31 dicembre sono sostanzialmente in linea per quanto riguarda gli ipermercati (+0,15%) e gli investimenti in Romania (-0,06%), un buon risultato vista la

difficoltà del momento economico generale e di settore, che ha premiato sostanzialmente la stabilità dei tenant, con contratti di affitto di lungo periodo, considerando che gli esperti indipendenti applicano per le valutazioni il criterio del discount cash flows a 10 anni, proiettando sull'intero periodo i risultati di un centro commerciale. Su questa base si analizzano i ricavi da locazione incrociandoli con le previsioni di inflazione e il livello di “occupancy”. I risultati ottenuti da IGD in termini di valutazione del portafoglio sono sostanzialmente in linea con quelli di altri operatori del settore per quanto riguarda gli asset italiani. Riguardo le performance, le diverse asset class sono sostanzialmente allineate, 6,59% per gli ipermercati, 6,61% le gallerie e 6,72% gli investimenti in Romania.

■ Per quanto riguarda gli aspetti legati alla commercializzazione e al rapporto con i tenant, quali sono i principali obiettivi?

Il nostro primo obiettivo è ridurre al massimo il “vacancy rate”. L'anno scorso abbiamo dedicato molta attenzione alle esigenze dei “tenant”. Il 2013 si è aperto con un tasso di “occupancy” medio del 97,5% (96,3% per le gallerie), che sale al 100% negli ipermercati, con oltre 1.000 contratti attivi.

In Romania questo tasso è poco inferiore al 90%, più basso rispetto all'Italia, per via soprattutto delle particolarità dei centri commerciali romeni il cui layout si sviluppa di solito in verticale. Il “vacancy rate” si concentra sui piani più alti, dove stiamo però progettando un cambiamento di destinazione delle strutture con centri wellness, palestre e ristoranti.

Anche nei centri commerciali in Italia stiamo ampliando i servizi offerti, con l'inserimento di banche, uffici postali, servizi di assistenza medica. I nostri centri commerciali sono sempre più tecnolo-

IGD, principali risultati consolidati al 31 dicembre 2012

Ricavi totali gestione caratteristica: 123,3 milioni di euro (+1,7%)

Margine operativo lordo (Ebit): 53,4 milioni di euro

Utile netto: 11,3 milioni di euro

Ffo (Funds from operations): 35,9 milioni di euro

Patrimonio immobiliare al 31/12/2012: 1.906,56 milioni di euro

Investimenti previsti: 55 milioni di euro

gici, dotati di wi-fi e pagina facebook. Stiamo inoltre studiando il modo di dotare ogni centro commerciale della propria app. In questo periodo ci siamo impegnati a tenere sotto controllo canoni e spese aggiuntive. Puntiamo a mantenere il livello attuale dei nostri canoni: abbiamo previsto solo un lieve incremento (+1%) nell'arco temporale del piano industriale. L'obiettivo, come appunto indicato nel piano strategico 2012-2015, è la sostenibilità economica dei nostri tenant.

■ Che cosa manca, a suo avviso, nell'attuale quadro legislativo relativo alle Siiq?

L'imposta di ingresso, ossia l'aliquota del 20% su plusvalenze da conferimenti (differenza tra valore contabile e valore di mercato degli immobili), è troppo alta e disincentiva gli operatori, anche se è possibile dilazionare il pagamento in 5 anni. Un'altra limitazione è la norma che obbliga a

destinare in locazione l'80% degli immobili posseduti. Un altro punto da discutere riguarda le plusvalenze da cessione di immobili destinati alla locazione, assoggettate alla tassazione ordinaria (in Italia pari al 31,4%) pur trattandosi di reddito derivante da immobili destinati a locazione, ma potrebbero rientrare nella gestione esente. Tale impostazione non favorisce la rotazione degli immobili e rappresenta uno svantaggio competitivo rispetto ai fondi immobiliari. In merito alla distribuzione degli utili, la percentuale dell'85% prevista dalla normativa è penalizzante: considerando che le società si finanziano anche tramite gli utili, bisognerebbe prevedere deroghe. Noi abbiamo deciso di proporre anche quest'anno ai nostri azionisti la “Dividend Reinvestment Option”, la possibilità, cioè, di reinvestire nella società il dividendo ricevuto (0,07 euro per azione). Sul dividendo 2011 abbiamo avuto una risposta del 70%, sulla cedola 2012 mi aspetto almeno un 50% di adesioni.

■ Come vi ponete in rapporto al problema ambiente e risparmio energetico?

L'obiettivo è minimizzare l'impatto ambientale dei nostri immobili e ottenere la massima efficienza nella gestione dell'energia, dei rifiuti e delle emissioni, abbiamo iniziato un percorso di implementazione del nostro Sistema di gestione ambientale (Sga), con un piano di roll-out che prevede di coprire la maggior parte del portafoglio immobiliare di proprietà con la certificazione ISO14001 entro i prossimi 5 anni.

Al momento abbiamo ottenuto la certificazione per i centri commerciali Centro Sarca a Sesto S Giovanni (Mi), I Bricchi di Isola D'Asti (At), Gran Rondò di Crema (Cr) e Mondovicino di Mondovì (Cn). ■