



Immobiliare. Target ricavi da affitto in crescita del 5% e costo del debito in calo **Igd Siiq, via al piano industriale**

Paola Dezza

■ Un trimestre chiuso con un utile netto di gruppo a 9,2 milioni di euro, in crescita di circa del 48,8% rispetto allo stesso periodo 2014 e ricavi della gestione caratteristica a 31,1 milioni di euro (+4,6% sul primo trimestre 2014). Sono questi i conti dei primi tre mesi 2015 che Igd Siiq ha presentato ieri

LE STRATEGIE

Nel trimestre utile netto a 9,2 milioni
Per l'anno prossimo in cantiere un bond con rating investment grade

in cda insieme al piano industriale per il 2015-2018.

Nonostante la crisi del real estate di questi ultimi anni il gruppo immobiliare, concentrato nei centri commerciali con oltre due miliardi di patrimonio, ha chiuso i bilanci in utile dal 2009 a oggi, sottolinea il management.

I ricavi da locazione, pari a 29,9 milioni di euro, sono saliti del 5% rispetto allo stesso perio-

do 2014, grazie anche a nuove aperture realizzate nell'anno come l'ampliamento del Centro d'Abruzzo, l'apertura di una prima porzione della piastra commerciale Mazzini a Livorno e l'acquisizione di un portafoglio di asset immobiliari "core" post aumento di capitale.

La posizione finanziaria netta al 31 marzo 2015 rimane stabile rispetto a dicembre ma negativa a quota 940 milioni di euro e il loan to value è pari al 48,2%.

Igd punta a varare un bond con rating in area investment grade nel 2016 e per questo il gruppo si sta muovendo per ottenere un rating con una primaria agenzia, al fine di accedere al mercato obbligazionario a condizioni ancora più vantaggiose rispetto alle attuali. «Il nostro obiettivo è di mantenere il Loan to value tra il 45 e il 50% e avere così una struttura finanziaria solida e sostenibile» spiega Claudio Albertini, ad del gruppo.

Obiettivo del piano industriale è mantenere la crescita con un Cagr dei ricavi da affitti al 5%, il miglioramento del risultato della gestione finanziaria con diminuzione del costo del debito (previsto a circa 3% a fine pia-

no), generazione di cassa ricorrente (Ffo) di circa 70 milioni di euro a fine piano e un programma di investimenti per 250 milioni di euro (erano stati quasi 800 milioni nel periodo 2009-2014), di cui circa 185 milioni di euro relativi a progetti di sviluppo, tra cui gli ampliamenti sui centri ESP di Ravenna, Porto Grande di Ascoli Piceno e Gran Rondò di Crema e l'apertura di due centri di nuova costruzione, come Officine Storiche nel centro storico di Livorno e Grosseto. Si sta anche lavorando al restyling del Centro Borgo di Bologna e di quello del centro Sarca a Milano. «Non abbiamo intenzione di fare dismissioni nelle regioni strategiche - dice Claudio Albertini, ad del gruppo - che per noi sono Toscana, Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Veneto. In alcuni casi invece abbiamo deciso di vendere centri arrivati a un livello di maturità».

Nel corso del periodo il gruppo completerà quindi il piano dismissioni da 150 milioni di euro del precedente piano, di cui circa i oltre il 65% è stato realizzato a valori pari o superiori al book value.

© RIPRODUZIONE RISERVATA