



igd
SPAZI DA VIVERE

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

ACQUISIZIONE E ABB dicembre 2015

16

PRESENTAZIONE DEI RISULTATI AL 30/09/2015

24

BUSINESS PLAN 2015 - 2018

47

APPENDICE

67

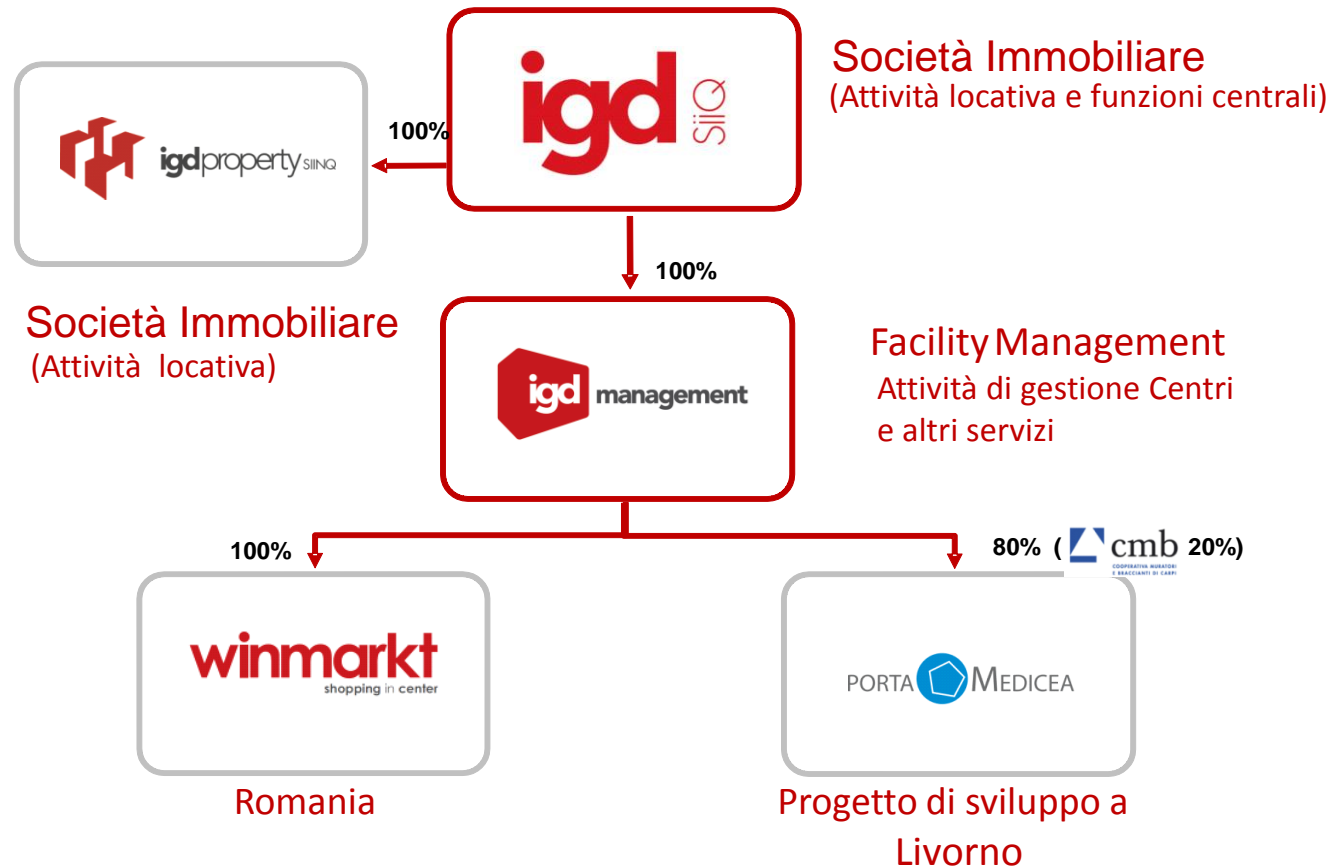


Introduzione al Gruppo IGD



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 significativa presenza nella distribuzione retail in Romania

Presenza capillare sul territorio, solidità patrimoniale, capacità di elaborazione, controllo e gestione di tutte le fasi del ciclo di vita dei centri: 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

7 Portafoglio Italia: ipermercati e gallerie

(al 31/12/2015)

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

9 Regime SIIQ: principali caratteristiche

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*

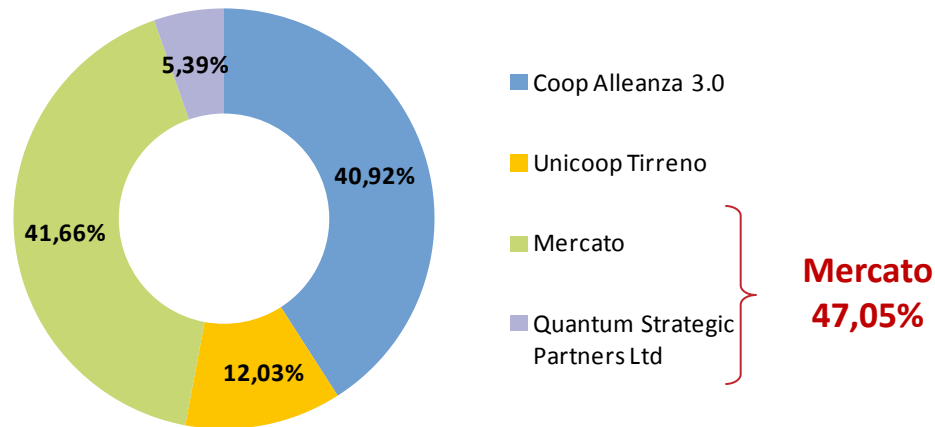
Nuova legge sulle SIIQ*

(*) 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 813.045.631 *CAPITALE SOCIALE 599.760.278,16 €*



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

11 IGD top management



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 della 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 Comemrcialista e per società di consulenza internazionali
- ☑ Laureato in Economia e Commercio

12 MONDO (1/2)

7 SOGGETTI GIURIDICI IN ITALIA

-  **Alleanza 3.0**
Emilia Romagna, Lombardia, Trentino, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Marche, Abruzzo, Puglia, Basilicata
-  **Unicoop Tirreno**
Toscana, Lazio, Umbria, Campania
-  **Lombardia**
Lombardia, Sicilia
-  **Novacoop**
Piemonte
-  **Liguria**
Liguria, Piemonte
-  **UNICOOP FIRENZE**
Toscana
-  **Centro Italia**
Toscana, Umbria, Abruzzo



 Nata il 1 gennaio 2016 dalla fusione di Coop Adriatica, Coop Estense e Coop Consumatori Nordest

13 MONDO (2/2)

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



14 Dal 1 gennaio 2016 COOP ALLEANZA 3.0

Nota: dati al 31/12/2014

Dalla fusione di Coop Adriatica, Coop Estense e Coop Consumatori Nordest

Turnover : 5 € miliardi

N° di punti vendita: ~419 (di cui 56 ipermercati)

Dipendenti: ~ 22.000

Soci: 2,7 milioni di persone

Depositi dai soci: 7 € miliardi

Presenza in 12 regioni italiane su 20

Nuovo format e più servizi per i soci



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)



igd S.p.A.
SPAZI DAVIVERE

**ABB e Acquisizione
dicembre 2015**

17 Overview dell'operazione

UN NUOVO STEP CHE CONFERMA L'ANNUNCIATA STRATEGIA DI IGD ORIENTATA VERSO INIZIATIVE ACCRESCITIVE DI VALORE ANCHE ATTRAVERSO UN ATTENTO MONITORAGGIO DEL MERCATO

Il 2 dicembre 2015, IGD ha annunciato:

- ☑ La firma del contratto preliminare di compravendita della galleria
 - Valore di mercato della galleria € 124,5 mn ⁽¹⁾
 - Incremento atteso dell'EBITDA full year: ~ 7,2 € mn (~ 5,8% dell'investimento totale) ⁽²⁾
 - Galleria dominante situata in un'area strategica per IGD, che si caratterizza per una capacità di spesa pro-capite ca. 20% superiore alla media italiana ⁽³⁾
 - Avvio dell'aumento di capitale riservato a investitori qualificati da realizzarsi con le modalità dell'accelerated bookbuilding

Il 3 dicembre 2015, IGD ha annunciato:

- ☑ La conclusione di un aumento di capitale per ca. 50 € mln attraverso un processo di *accelerated book-building*, i cui proventi serviranno al finanziamento della sopracitata acquisizione
 - Emissione di nuove azioni per un'ammontare pari al 7,495% del capitale sociale esistente con esclusione del diritto d'opzione in favore di azionisti esistenti

ACQUISIZIONE PUNTA DI FERRO

- ☑ E' una galleria dominante nel proprio bacino di riferimento, con 4,7 milioni di visitatori lo scorso anno
- ☑ La Galleria è composta da 97 unità per una GLA totale pari a 21.223 mq
- ☑ Centro di nuova generazione (aperto ad aprile 2011), che risponde alle esigenze dei consumatori in termini di lay-out e merchandising mix
- ☑ Proprietà situata in un'area strategica per IGD

AUMENTO DI CAPITALE

- ☑ Aumento di capitale di ca. 50€ mln piazzato tramite ABB
- ☑ Emissione di nuove azioni per un'ammontare pari al 7,495 % del capitale sociale esistente di IGD con un prezzo di emissione in linea con la media dei prezzi degli ultimi tre mesi

(1) Operazione che sarà completata attraverso l'acquisto delle quote della società veicolo proprietaria dell'asset per un prezzo totale di 127,9 € mln incluse altre disponibilità liquide e attivo circolante netto; tale corrispettivo sarà soggetto a conguaglio alla data di *closing* sulla base di meccanismi usuali in questo tipo di operazioni

(2) Net Theoretical/Initial Yield che si basa sul valore di mercato attribuito nell'ambito dell'operazione

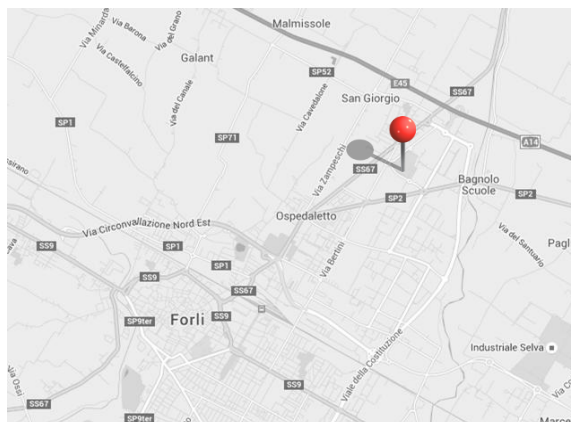
(3) Fonte: elaborazione interna su dati ISTAT (Rapporto Urbes 2015)

18 Galleria puntadiferro

DESCRIZIONE

- ☑ Galleria aperta ad aprile 2011: piano sopraelevato con ipermercato (insegna Conad) e grande galleria commerciale che include 7 medie superfici, 81 negozi e 9 bar/ristoranti
 - GLA galleria : 21,223 mq
 - GLA ipermercato Conad ⁽¹⁾: 12,625 mq
- ☑ Situato in posizione strategica sulla strada principale che collega il centro storico di Forlì all'autostrada A14, all'incrocio con alcune delle principali strade locali (Ravennana, Cervese)
- ☑ La catchment area (0-30 minuti): > 468k abitanti
- ☑ Ricavi da attività locativa lordi attesi: ~ 7,7 € mln
- ☑ Ricavi da attività locativa netti attesi: ~ 7,2 € mln
- ☑ Insegne principali: H&M, Unieuro, Benetton, Deichman, Conbipel, Mondadori
- ☑ Prezzo d'acquisto: 124,5 € mln M
- ☑ Net Theoretical yield: 5,8%
- ☑ Cost occupancy ratio medio della galleria: ~ 11,5%
- ☑ Vendita media degli operatori al mq: > 3.500€

LOCATION

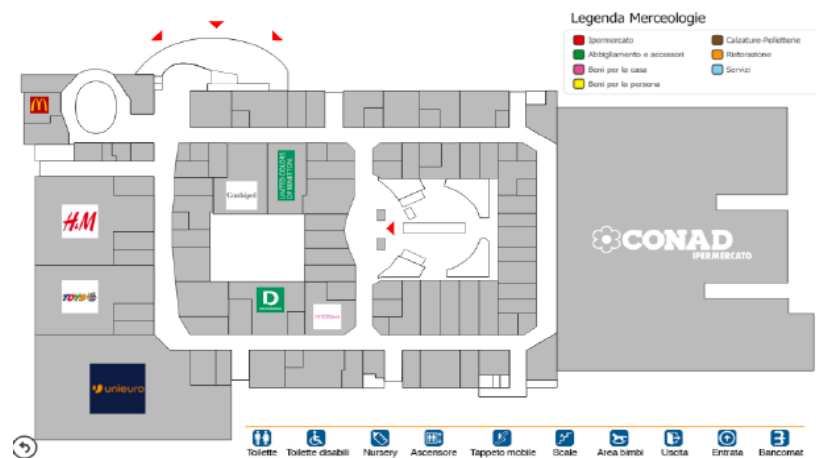


(1) Non incluso nell'operazione

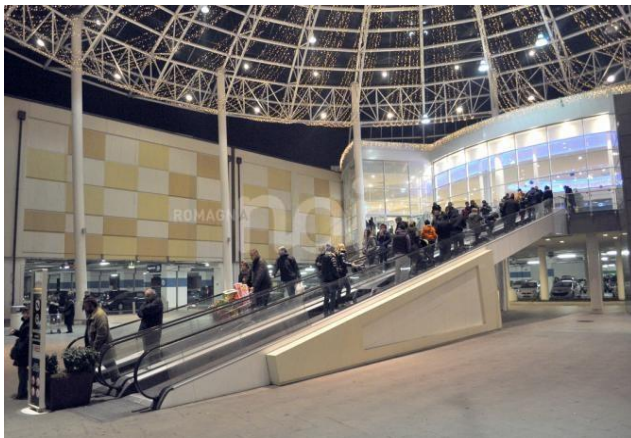
VIEW DELL'IMMOBILE



PIANTA DELLA GALLERIA

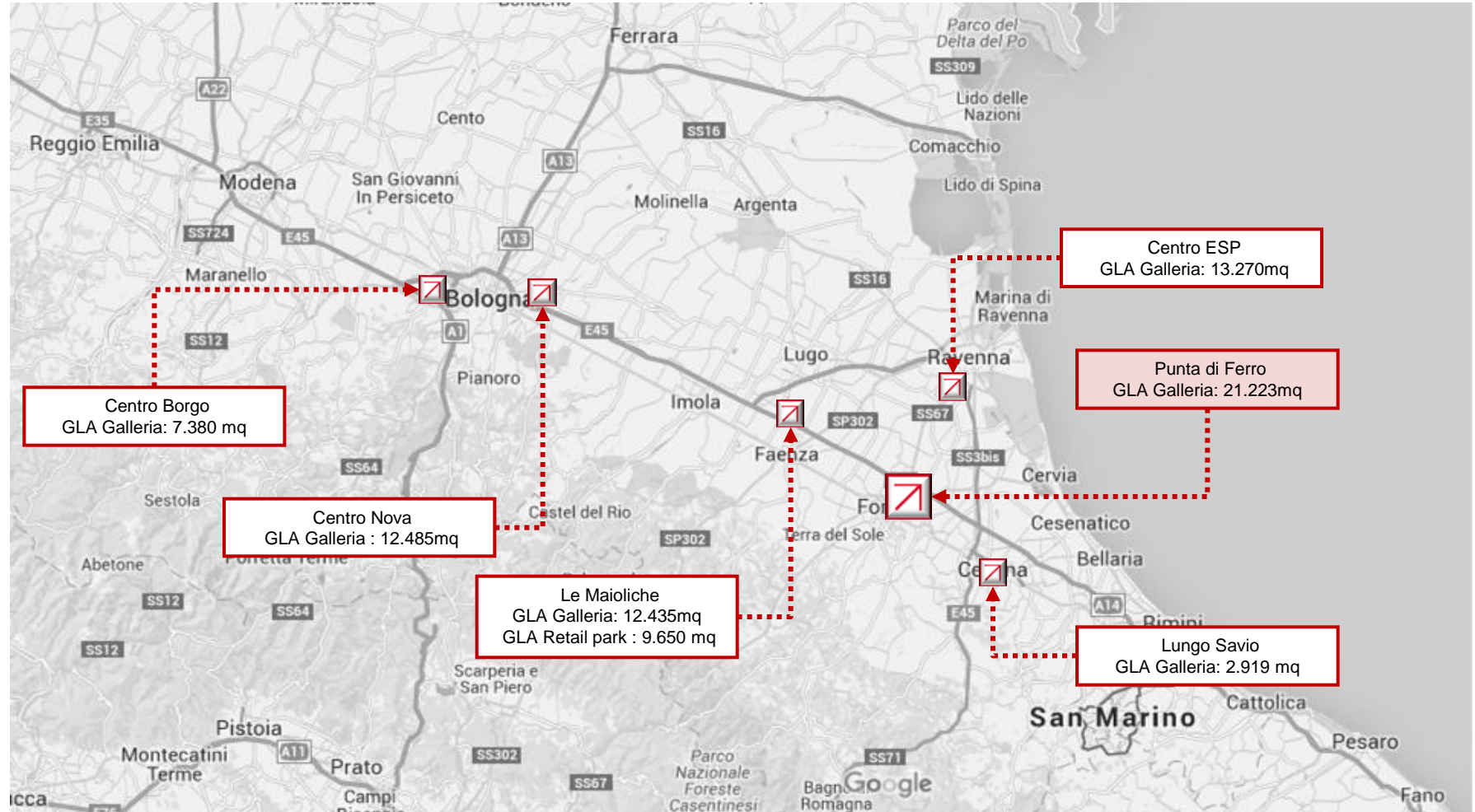


19 Galleria commerciale puntadiferro



20

Un asset chiave per la strategia di copertura del territorio locale di IGD



21 Razionale dell'operazione

VALORE STRATEGICO

- ☑ **Centro dominante** nel suo bacino di riferimento che:
 - Si caratterizza per una **alta capacità di spesa**: reddito disponibile + ~ 20% rispetto alla media italiana
 - **È strategico per IGD da una prospettiva di copertura del territorio**
- ☑ **Buona conoscenza dell'asset e del suo posizionamento competitivo** grazie alla presenza diretta di IGD nella stessa area (5 assets di proprietà gestiti nell'area)
- ☑ **Si conferma il posizionamento di IGD** quale operatore primario nel settore immobiliare commerciale/retail in Italia
 - Abilità comprovata di **cogliere in maniera selettiva le opportunità di investimento sul mercato**
- ☑ **Capacità di aggiungere selezionate acquisizioni al portafoglio esistente** senza incrementare la struttura delle spese generali

CRESCITA PREVISTA

- ☑ Punta di **Ferro incrementerà il portafoglio di proprietà di IGD di ca. 6%** in termini di asset value ⁽¹⁾
- ☑ **Un incremento dell' EBITDA per ca. 7,2€ mln (+8% vs. 9M 2015 annualizzato)**
 - Contributo diretto dei ricavi da attività locativa dell' asset sull'EBITDA

IMPATTO FINANZIARIO

- ☑ L'operazione genererà un **miglioramento atteso dell' FFO di circa 5,6€ mln⁽²⁾**
 - **Aumento di ca. 5% nel FFOps a regime dopo la conclusione dell'ABB** anche considerando il nuovo numero di azioni ⁽³⁾
- ☑ **Impatto marginale sulla struttura di leva** (ci si attende un incremento del LTV inferiore all'1% rispetto al livello pre-operazione)

PROFILO AZIONARIO

- ☑ **Aumento del capitale sociale (+~ 7,5%) e del flottante (> ~ 17%)** post operazione
- ☑ **Atteso un ulteriore miglioramento nella liquidità del titolo** e del peso di IGD nei principali indici di riferimento
- ☑ **Proseguimento di una storia di successo** di crescita e creazione di valore

(1) Considerando il valore di mercato del portafoglio al 30 giugno 2015

(2) Considerando che il debito per completare il finanziamento dell'operazione è caratterizzato da 2,1% di costi all in

(3) Comparando il nuovo FFO a regime vs FFO/share (pre ABB) al 30/09/2015 annualizzato

22 Punti chiave relativi all'aumento di capitale

EMITTENTE

Immobiliare Grande Distribuzione SIIQ S.p.A.

STRUTTURA DELL'OFFERTA

Accelerated book-building rivolto a investitori istituzionali
Emissione di nuove azioni senza diritto d'opzione in favore degli azionisti esistenti
144A offering, aperta a investitori USA

DIMENSIONE DELL'OFFERTA

56.689.342 nuove azioni
Importo: ~ 50€ mln ad un prezzo in linea con il prezzo medio di IGD negli ultimi tre mesi

QUOTAZIONE

Le nuove azioni si aggiungeranno alle azioni ordinarie esistenti e saranno quotate sul MTA (Italia)

BANK SYNDICATE

Sole Global Coordinator: Société Générale
Joint bookrunners: BNP Paribas and Société Générale

TIMETABLE

02/02/2015: annuncio dell'operazione e lancio dell' ABB
07/02/2012: regolamento dell'operazione

23 Highlights dei principali effetti finanziari

IGD PERSEGUE LA SUA STRATEGIA DI CRESCITA IN LINEA CON GLI OBIETTIVI DEL BUSINESS PLAN 2015 - 2018

		Effetti dell'operazione	
RICAVI DA ATTIVITA' LOCATIVA <i>(GESTIONE CARATTERISTICA)</i>		~ 7,7 € mln	
EBITDA		~ 7,2 € mln	
FFO		~ 5,6 € mln [incremento FFO/share di ~5%]	
	9M 2015	Effetti dell'operazione	Reminder obiettivi BP 2015-2018⁽¹⁾
LOAN TO VALUE	47,9%	leggero aumento	45-50%
INTEREST COVER RATIO	2,12X	leggero miglioramento	> 3x

(1) Obiettivi definiti nel BP 2015-2018 approvato a maggio 2015



igd Sijc
SPAZI DAVIVERE

**Presentazione risultati al
30/09/2015**

25 Highlights

RICAVI

• Ricavi gestione caratteristica

93,8 € mn
(+4,3% vs 30/09/2014)

EBITDA

• EBITDA (gestione caratteristica)

63,4 € mn
(+6,8% vs 30/09/2014)

• EBITDA margin da Freehold

77,6%
(-0,1 p.ti percentuali)

• Utile Netto del Gruppo

30,4 € mn
(7,1 €mn vs 30/09/2014)

Funds From Operations (FFO) gest. caratteristica

33,4 € mn
(+32,7% vs 30/09/2014)

EPRA FINANCIAL OCCUPANCY al 30/09/2015

• ITALIA

96,2%
stabile vs 30/06/2015

• ROMANIA

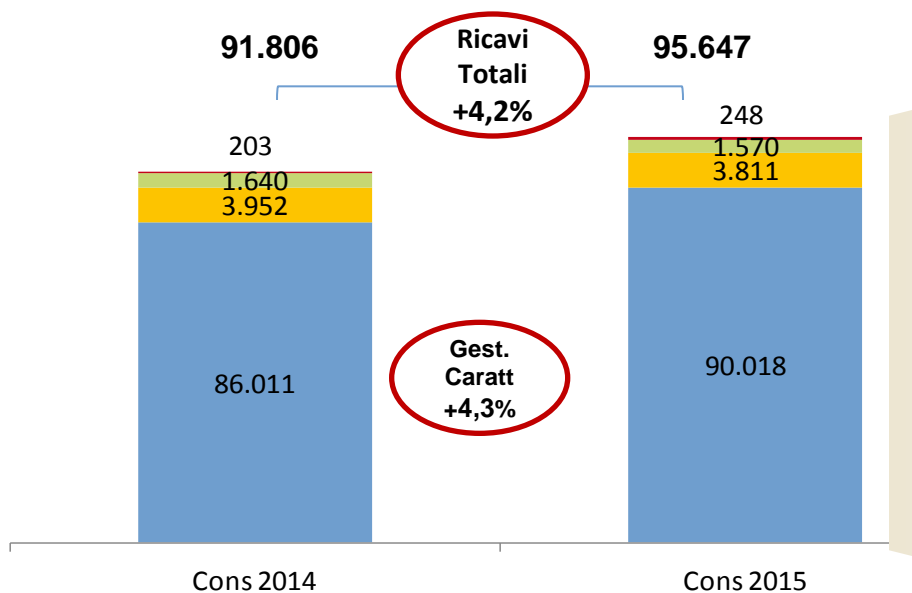
92,3%
88,9% al 30/06/2015



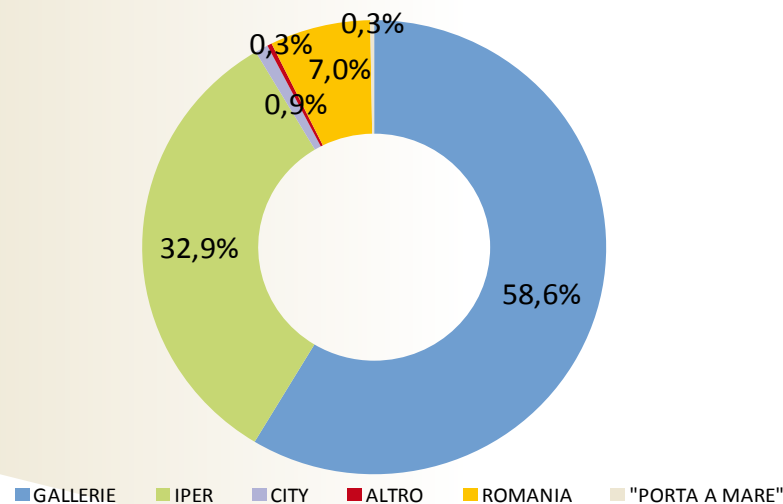
**RISULTATI ECONOMICO
FINANZIARI**

27 Ricavi

TOTALE RICAVI (€/000)

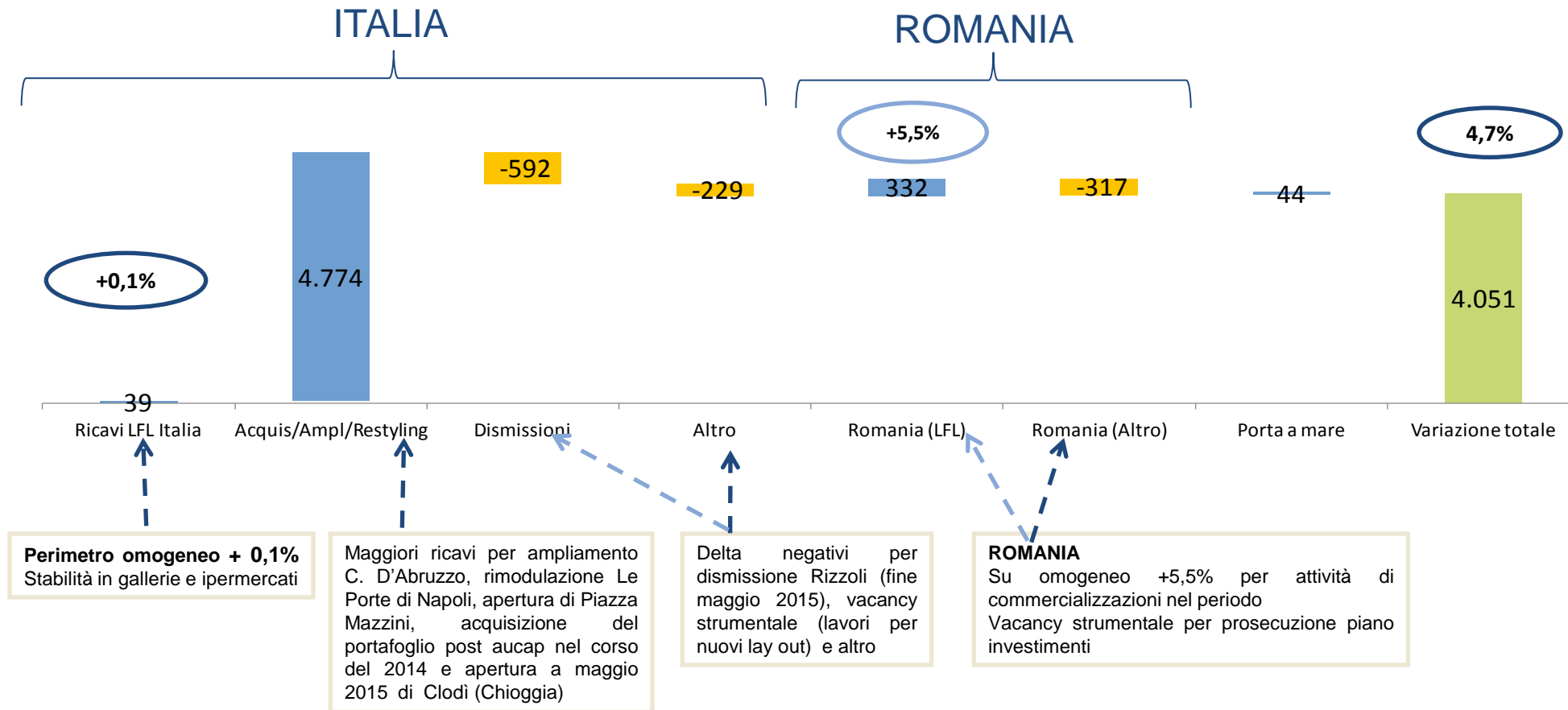


BREAKDOWN DEI RICAVI ATTIVITA' IMMOBILIARE E LOCATIVA PER TIPOLOGIA DI ASSET



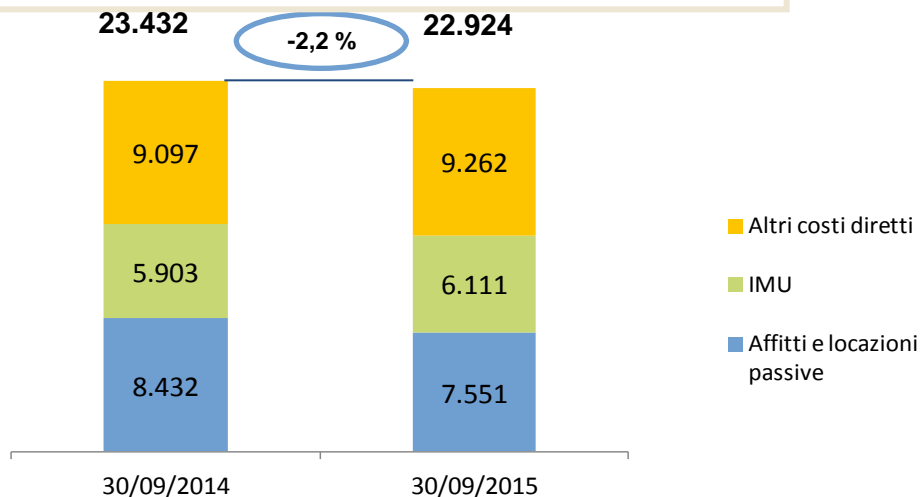
- Ricavi da attività locativa gest. caratt.
- Ricavi da servizi
- Ricavi da trading
- Ricavi da attività locativa non gest. caratt.

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



29 Costi Diretti e Spese Generali Gestione Caratteristica

COSTI DIRETTI GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)

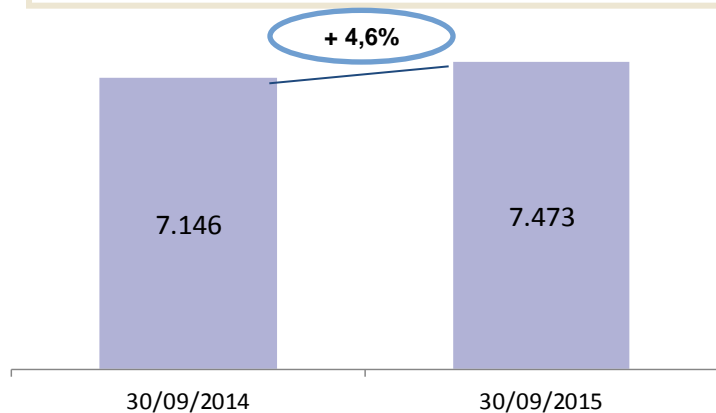


Costi diretti gestione caratteristica in calo del -2,2% vs 2014 (si riduce l'incidenza sui ricavi della gestione caratteristica da 26% nel 2014 a 24,4%).

Principali variazioni rispetto al 2014:

- sensibile risparmio negli affitti e locazioni passive (Città delle Stelle diventato Freehold);
- Altri costi diretti: minori accantonamenti per svalutazioni crediti; incremento spese condominiali (maggiori sfitti e nuovi contratti con canoni comprensivi di una parte delle spese condominiali);
- Incremento IMU (per ampliamento perimetro e introduzione TASI)

SPESE GENERALI GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)

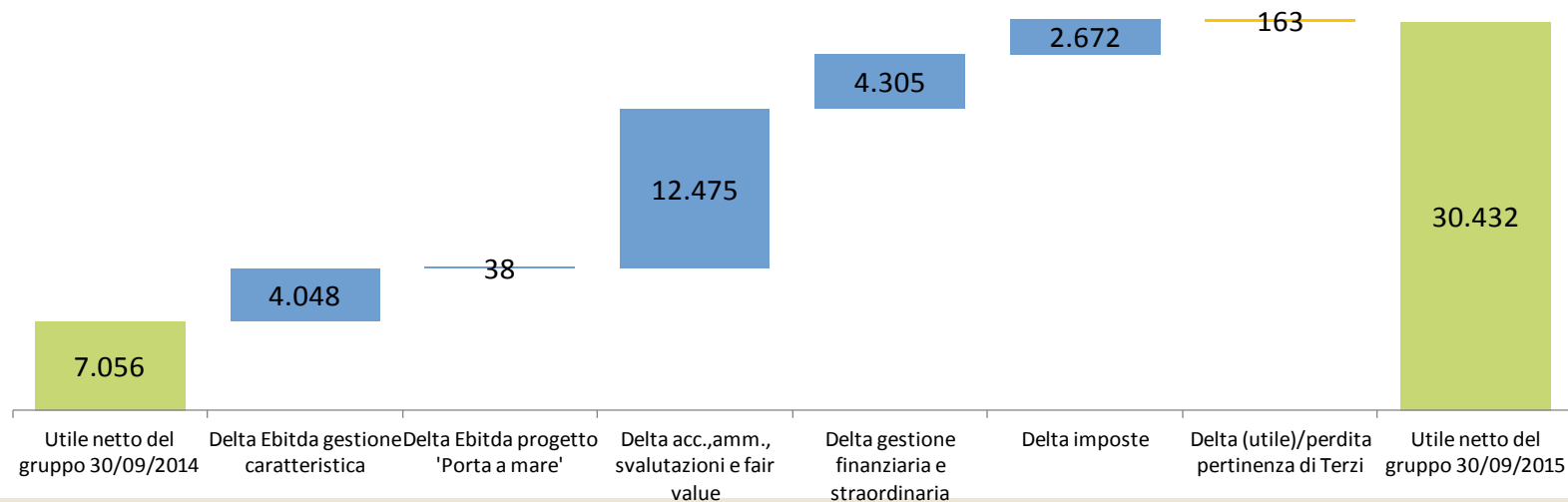


Le spese generali registrano, rispetto al 2014, un **aumento** di ca. 0,3€mn

L'incidenza delle Spese Generali sui ricavi della gestione caratteristica è pari a circa 8% **in linea con il 2014**

30 Utile del Gruppo: 30,4 €MN

VARIAZIONE DELL'UTILE NETTO (€ 000)



L'ANDAMENTO DELL'UTILE NETTO DI GRUPPO, PARI A 30,4 € MN RISPETTO AL 30/09/2014 RIFLETTE:



- Una variazione positiva dell'Ebitda della Gestione caratteristica (+4 €mn)
- Un miglioramento della gestione finanziaria e straordinaria per +4,3 €mn dovuto principalmente alla diminuzione di PFN, al decremento dell'Euribor e degli spread, all'operazione di Bond Swap conclusa ad aprile 2015.



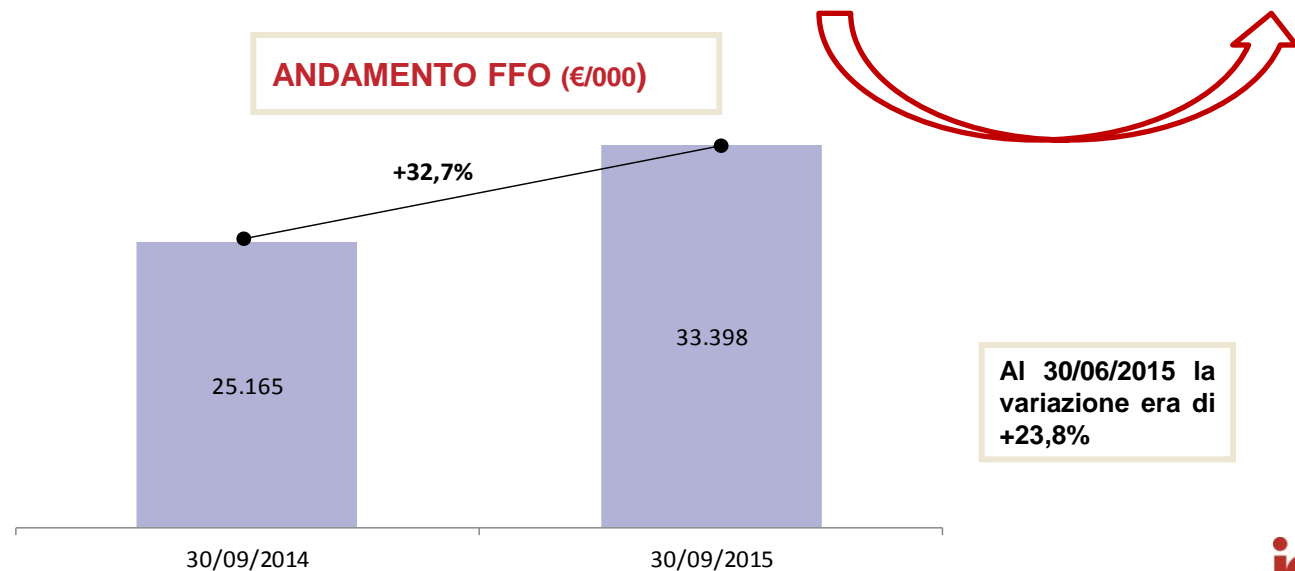
- Variazione positiva delle imposte (+2,7 €mn) per effetto ACE e impatto una tantum di 1,9 €mn Legge «Sblocca Italia» nel 2014.

31 Funds From Operations gestione caratteristica

Funds from Operations	30/09/2014	30/09/2015	Δ	Δ%
Utile ante imposte	13.981	31.569	17.588	125,8%
Amm.ti e altri acc.ti	1.178	1.101	-78	-6,6%
Variazioni fair value s svalutazioni	10.279	981	-9.298	-90,5%
Gestione straordinaria	-120	355	477	-395,4%
Margine Lordo da attività di trading	0	0	0	n.a.
Rettica gest. Finanziaria	297	87	-210	-70,9%
Imposte correnti del periodo	-450	-694	-245	54,4%
FFO	25.165	33.398	8.233	32,7%

Di cui:

- **+4,0 €mn** per incremento Ebitda;
- **+4,3 €mn** per miglioramento della gestione finanziaria (netto oneri non ricorrenti);
- **- 0,1 €mn** per altre variazioni.



ANDAMENTI OPERATIVI



33 Highlights Commerciali

Vendite Tenants Gallerie Commerciali Italia

Settimo trimestre consecutivo positivo

+7,3 % delta progressivo
+4,5% L4L *



Ingressi Gallerie Commerciali Italia

+1,3%



Ingressi Gallerie Commerciali Italia

Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali ITALIA  -0,2%

Ingressi Gallerie Commerciali Romania

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

+1,7% L4L



Vendite iper e super di proprietà IGD

Nel 3° trimestre 2015 si registra un arresto del calo nelle vendite

-1,3% delta progressivo

*Senza ampliamenti

34 Premiata la rendicontazione di IGD

IL BILANCIO CIVILISTICO E DI SOSTENIBILITÀ PREMIATI DA EPRA



Unica società italiana, IGD ha ricevuto il Bronze Award che EPRA attribuisce annualmente ai bilanci civilistici delle società immobiliari europee valutandone trasparenza, comparabilità e rilevanza delle informazioni



IGD ha ricevuto il Gold Award che EPRA attribuisce annualmente ai bilanci di sostenibilità. EPRA evidenzia:

- il miglioramento sensibile della *disclosure* in materia di sostenibilità
- l'implementazione degli obiettivi di sostenibilità contenuti nel piano industriale



STRUTTURA FINANZIARIA

36 Highlights Finanziari 1/2

	30/06/2015	30/09/2015
GEARING RATIO (D/E)	0,95	0,94
LOAN TO VALUE	48,3%	47,9%
COSTO MEDIO DEL DEBITO*	3,88%	3,79%
INTEREST COVER RATIO	2,05X	2,12X

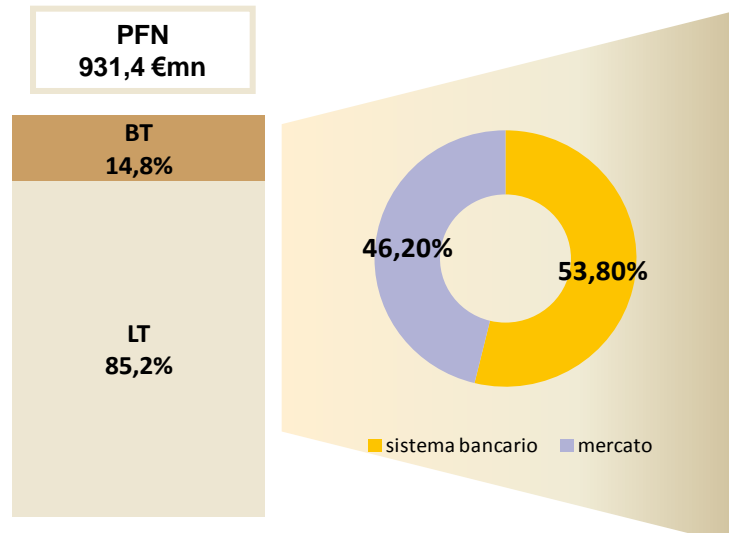
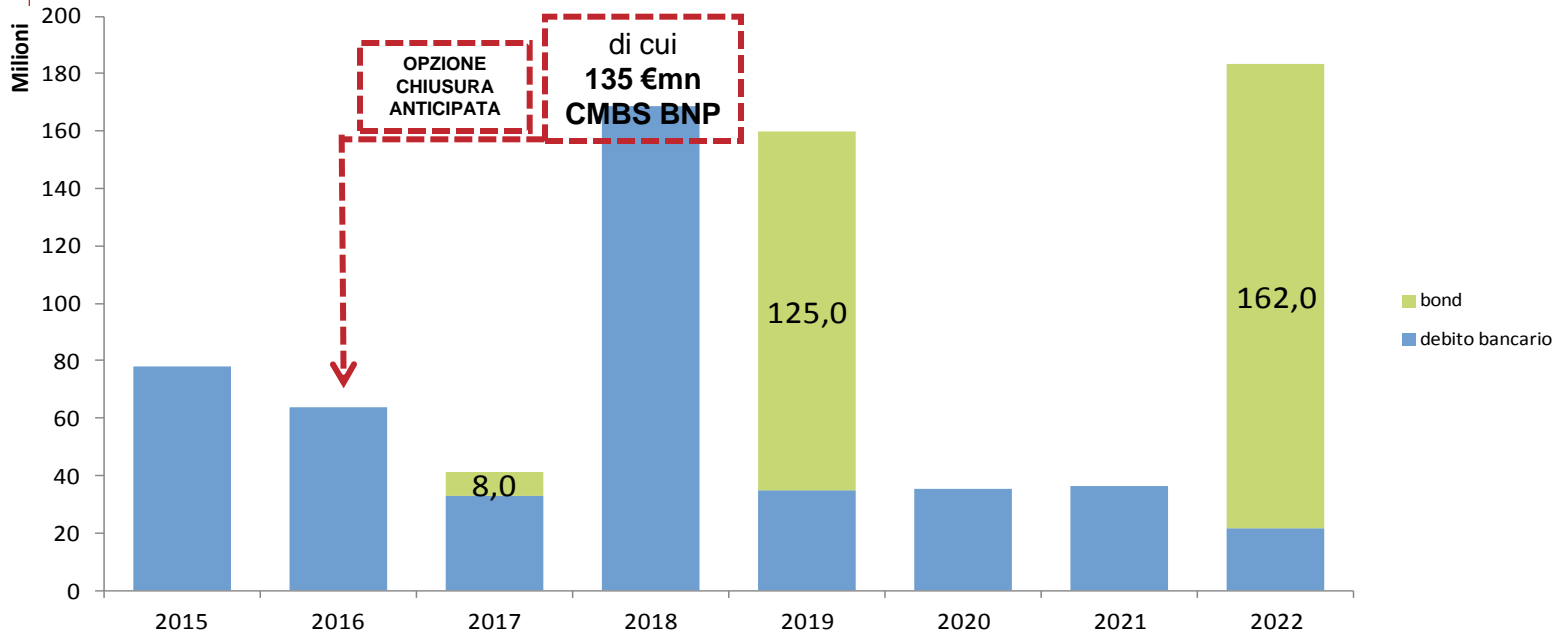
*Al netto degli oneri accessori ai finanziamenti (sia ricorrenti che non)

Miglioramento della Gestione Finanziaria anche in virtù dell'operazione di bond swap conclusa in aprile.

37 Highlights Finanziari 2/2

	30/06/2015	30/09/2015
DURATA MEDIA DEL DEBITO A LUNGO TERMINE (incluso il bond)	6,7 anni	6,5 anni
QUOTA DEBITO A M/L TERMINE	85,3%	85,2%
HEDGING SUL DEBITO A LUNGO TERMINE + BOND	91,4%	91,4%
LINEE DI CREDITO CONCESSE	302,5 € mn	302,5 € mn
LINEE DI CREDITO DISPONIBILI	209,9 € mn	209,3 € mn
MKT VALUE IMMOBILI/TERRENI LIBERI DA IPOTECA	663,5 € mn	738,4 € mn

38 Debt maturity



ALTRE INFORMAZIONI

Risultati al 30/09/2015



Costa
L'IDEA DI UNO DEI MIGLIORI
E PIU' BELLI DEL MONDO
NEL MEDITERRANEO
UNA ROTTA NUOVA.

TEZENIS

H&M

40 Conto Economico Consolidato

€/000	CONSOLIDATO			GESTIONE CARATTERISTICA			PROGETTO PORTA A MARE		
	30/09/2014	30/09/2015	Δ%	30/09/2014	30/09/2015	Δ%	30/09/2014	30/09/2015	Δ%
Ricavi da attività immobiliare e locativa freehold	76.628	81.038	5,8%	76.425	80.790	5,7%	203	248	21,8%
Ricavi da attività immobiliare e locativa leasehold	9.586	9.228	-3,7%	9.586	9.228	-3,7%	0	0	n.a.
Totale Ricavi da attività immobiliare e locativa	86.214	90.266	4,7%	86.011	90.018	4,7%	203	248	21,8%
Ricavi da servizi	3.952	3.811	-3,6%	3.952	3.811	-3,6%	0	0	n.a.
Ricavi da trading	1.640	1.570	-4,2%	0	0	n.a.	1.640	1.570	-4,2%
RICAVI GESTIONALI	91.806	95.647	4,2%	89.963	93.829	4,3%	1.843	1.818	-1,4%
INCREMENTI, COSTO DEL VENDUTO E ALTRI COSTI	(1.363)	(1.467)	7,6%	0	0	n.a.	(1.363)	(1.467)	7,6%
Affitti e locazioni passive	(8.432)	(7.552)	-10,4%	(8.432)	(7.552)	-10,4%	0	0	n.a.
Personale diretto	(2.679)	(2.780)	3,8%	(2.679)	(2.780)	3,8%	0	0	n.a.
Costi diretti	(12.623)	(12.860)	1,9%	(12.321)	(12.592)	2,2%	(302)	(268)	-11,3%
COSTI DIRETTI	(23.734)	(23.192)	-2,3%	(23.432)	(22.924)	-2,2%	(302)	(268)	-11,3%
MARGINE LORDO DIVISIONALE	66.709	70.988	6,4%	66.531	70.906	6,6%	178	82	-53,7%
Personale di sede	(4.502)	(4.562)	1,3%	(4.423)	(4.506)	1,9%	(79)	(56)	-28,9%
Spese generali	(3.118)	(3.250)	4,2%	(2.723)	(2.967)	8,9%	(395)	(283)	-28,4%
SPESE GENERALI	(7.620)	(7.812)	2,5%	(7.146)	(7.473)	4,6%	(474)	(339)	-28,4%
EBITDA	59.089	63.176	6,9%	59.384	63.431	6,8%	(295)	(257)	-13,0%
<i>Ebitda Margin</i>	64,4%	66,1%		66,0%	67,6%				
Altri accantonamenti	(94)	(162)	73,1%						
Svalutazioni e adeguamento fair value	(14.117)	(1.717)	-87,8%						
Ammortamenti	(1.087)	(943)	-13,2%						
AMMORTAMENTI E SVALUTAZIONI	(15.298)	(2.822)	-81,6%						
EBIT	43.791	60.354	37,8%						
GESTIONE FINANZIARIA	(34.541)	(29.981)	-13,2%						
GESTIONE STRAORDINARIA	120	(137)	n.a.						
RISULTATO ANTE IMPOSTE	9.370	30.236	n.a.						
Imposte	(2.691)	(19)	-99,3%						
UTILE DEL PERIODO	6.679	30.217	n.a.						
* (Utile)/Perdita del periodo di pertinenza di Azionisti Terzi	377	215	-43,1%						
UTILE NETTO DEL GRUPPO	7.056	30.432	n.a.						

Totale ricavi da attività locativa:

90,3€mn

Da Gallerie Commerciali: 59,2 €mn di cui:

Gallerie italiane 52,9 €mn

Gallerie Winmarkt 6,3 €mn

Da Ipermercati: 29,7 €mn

Da City Center Project – P.za Mazzini : 0,8 €mn

Da Altro: 0,6 €mn

41 Margini per attività

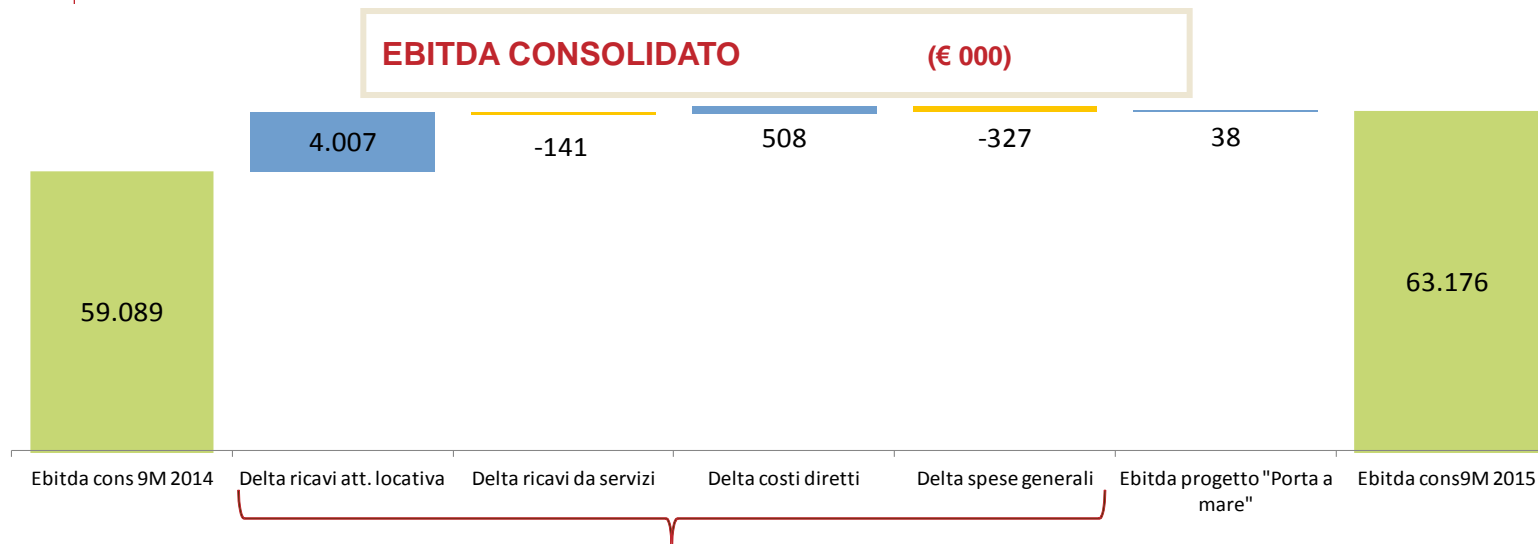
€/000	CONSOLIDATO			GESTIONE CARATTERISTICA			PROGETTO PORTA A MARE		
	30/09/2014	30/09/2015	%	30/09/2014	30/09/2015	%	30/09/2014	30/09/2015	%
Margine da immobili di proprietà	65.616	69.338	5,7%	65.488	69.106	5,5%	128	232	81,7%
Margine da immobili di proprietà di terzi	667	1.481	n.a.	667	1.481	n.a.	0	0	n.a.
Margine da servizi	376	318	-15,2%	376	318	-15,3%	(0)	0	n.a.
Margine da trading	50	(150)	n.a.	0	0	n.a.	50	(150)	n.a.
Margine lordo divisionale	66.709	70.987	6,4%	66.531	70.905	6,6%	178	82	-53,7%

Margine da immobili di proprietà: 85,6% in linea con l'anno precedente

Margine da immobili di proprietà di terzi: in rilevante incremento al 16% dal 7% del 2014 prevalentemente per minori costi operativi anche in seguito al passaggio di Città delle Stelle tra gli immobili di proprietà

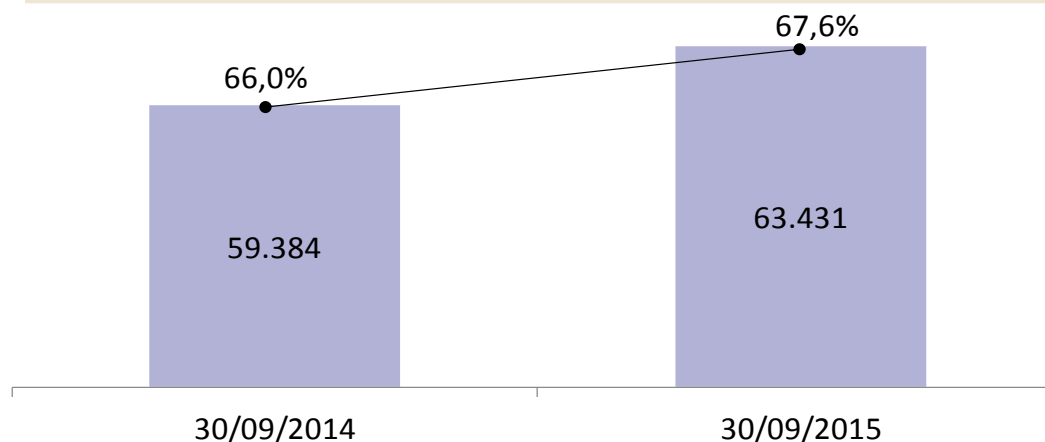
42

Ebitda consolidato totale: 63,2 €mn
 Ebitda (gest. Caratteristica): 63,4 €mn (6,8%)



Gestione caratteristica

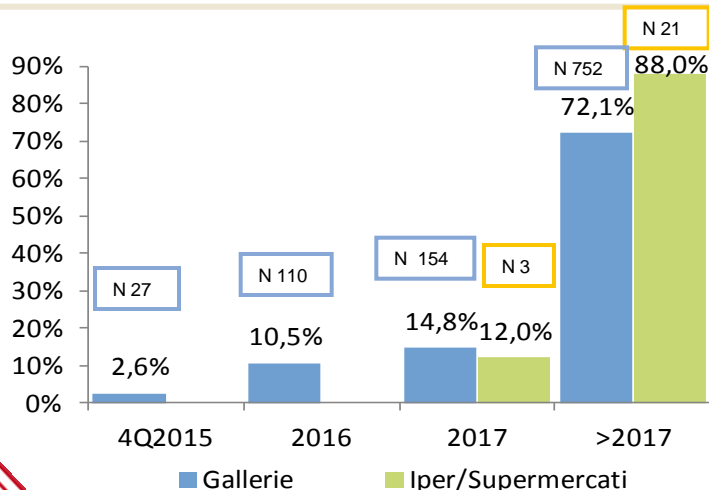
EBITDA e EBITDA MARGIN GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)



L'EBITDA MARGIN da FREEHOLD MANAGEMENT si attesta a 77,6% in linea con il 2014

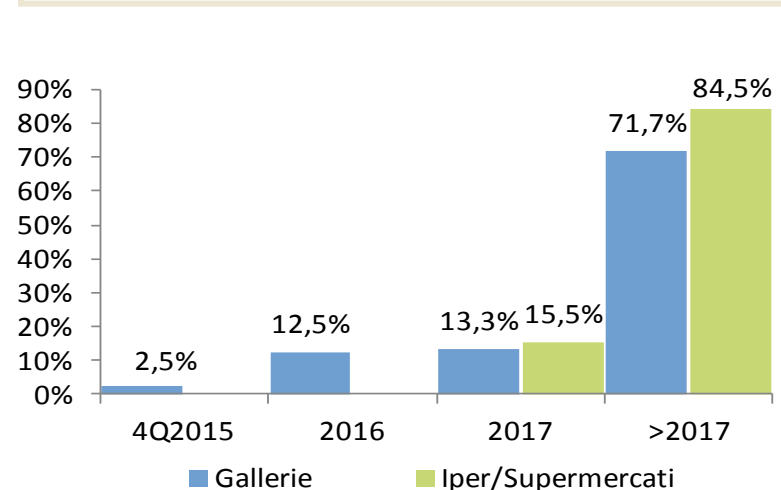
43 Contratti Italia e Romania

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



Durata residua media
Iper 8,1 anni
Galleria 4,1 anni

SCADENZA CONTRATTI IPER E GALLERIE ITALIA
(% valore)



ITALIA
(totale **CONTRATTI GALLERIE 1043**; **CONTRATTI IPERMERCATI 25**)

Nei primi 9 mesi del 2015 sono stati **sottoscritti** 130 contratti di cui 67 **turn over** e 63 **rinnovi**.

Rinnovi con downside pari a -1,2% (da attribuire a rinnovi di contratti sottoscritti ante crisi)

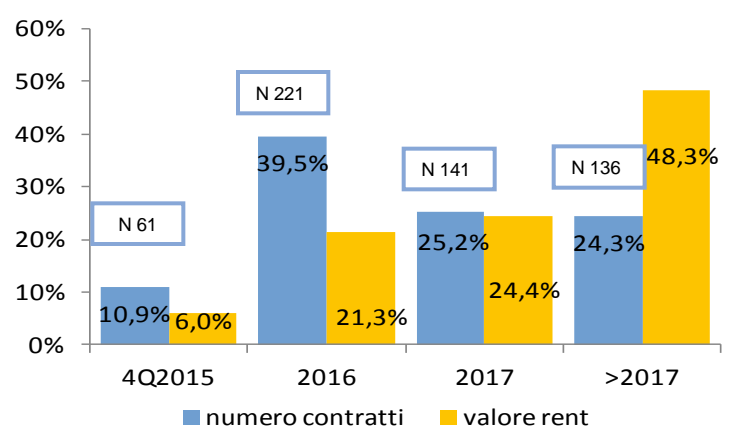


ROMANIA
(totale contratti **559**)

Nei primi 9 mesi del 2015 sono stati **rinnovati** 69 contratti (**upside +0,3%**) e sottoscritti 24 **nuovi** contratti. (Rinnovi e nuovi contratti dei primi 9 mesi del 2015 rappresentano il 7% e il 3% del totale ricavi di Winmarkt)

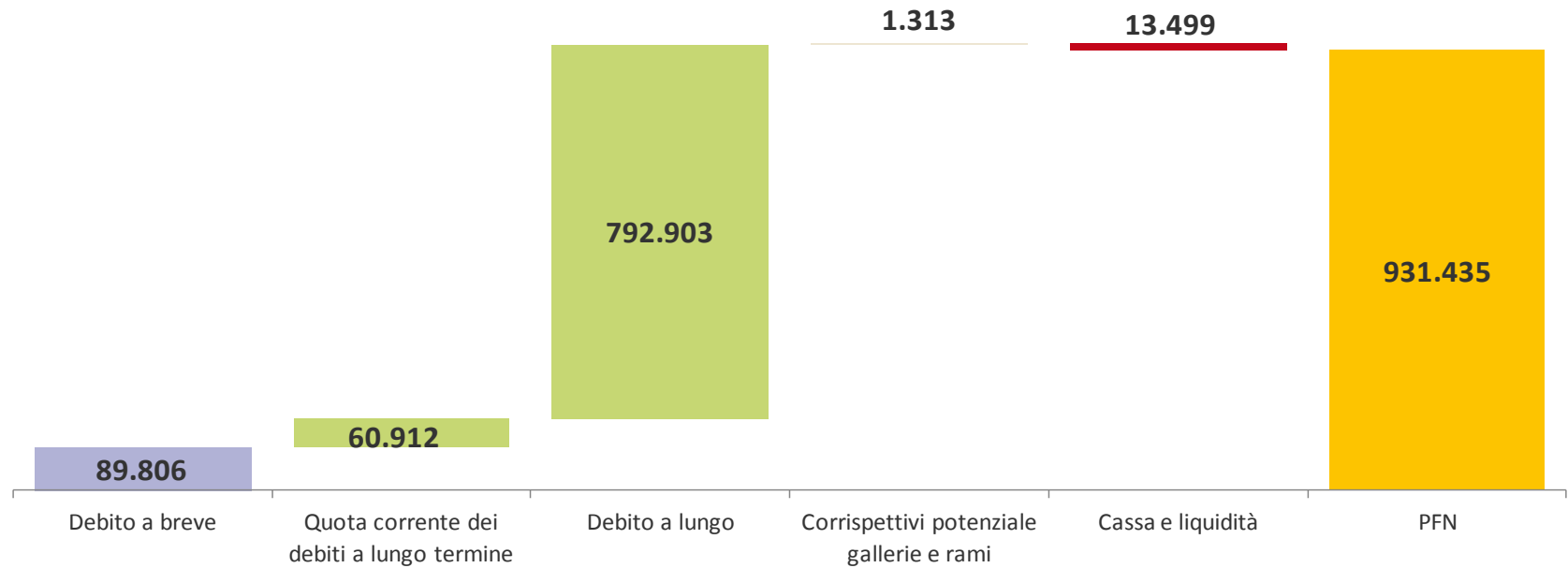


SCADENZA CONTRATTI GALLERIE ROMANIA
(n. e % contratti e % valore)

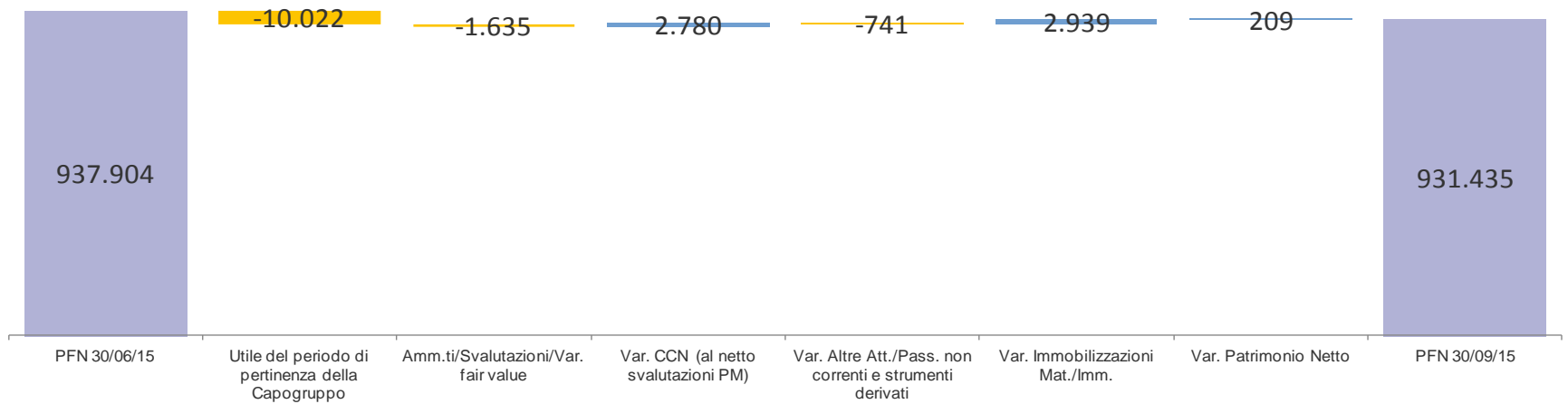


Durata residua media
3,6 anni

44 Composizione Posizione Finanziaria Netta (€000)



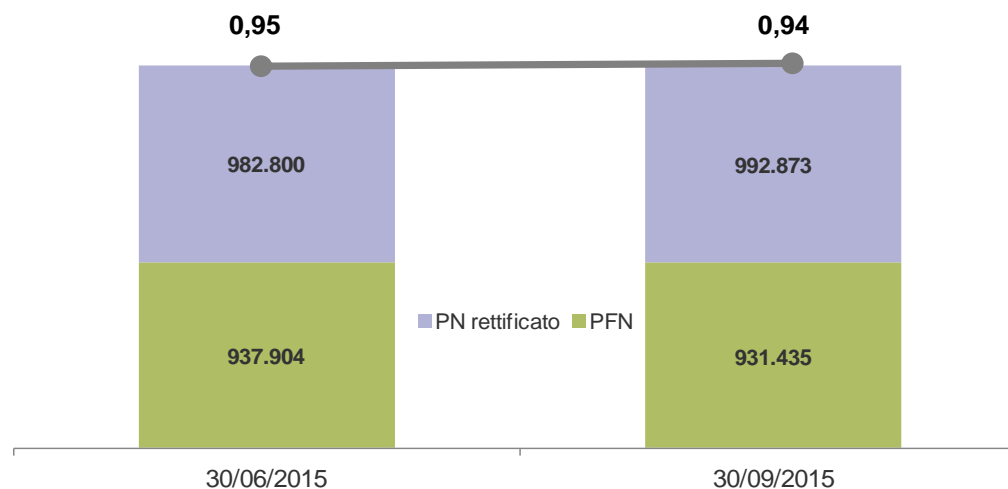
45 Variazione Posizione Finanziaria Netta (€000)



46 Stato Patrimoniale riclassificato

FONTI E IMPIEGHI (€000)	30/06/2015	30/09/2015	Δ	Δ%
Investimenti immobiliari	1.832.410	1.832.410	-1	0,0%
Immobilizzazioni in corso	51.631	53.229	1.598	3,1%
Altre attività non correnti	30.216	30.000	-216	-0,7%
Altre passività non correnti	-26.655	-26.973		
Capitale circolante netto	61.155	63.935	2.780	4,5%
Imposte anticipate/differite passive/(attive) nette	-16.692	-16.670	22	-0,1%
TOTALE IMPIEGHI	1.932.065	1.935.930	3.865	0,2%
Posizione finanziaria netta	937.904	931.435	-6.469	-0,7%
Patrimonio Netto	958.142	967.956	9.814	1,0%
(Attività)/passività nette per strumenti derivati	36.019	36.539	520	1,4%
TOTALE FONTI	1.932.065	1.935.930	3.865	0,2%

GEARING RATIO (€ 000)





Business Plan 2015 - 2018



Nuovo Piano Industriale 2015-2018: è tempo di crescita!!!

Cosa è cambiato?

Nel contesto macroeconomico

- L'economia italiana ha ripreso a crescere (PIL +0,6% nel 1H2015)
- La rinnovata fiducia dei consumatori ha fatto ripartire i consumi, attesi a +0.7% nel 2015
- Trend positivo per il mercato degli investimenti immobiliari in Italia (progressiva riduzione degli yields)

In IGD

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

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.

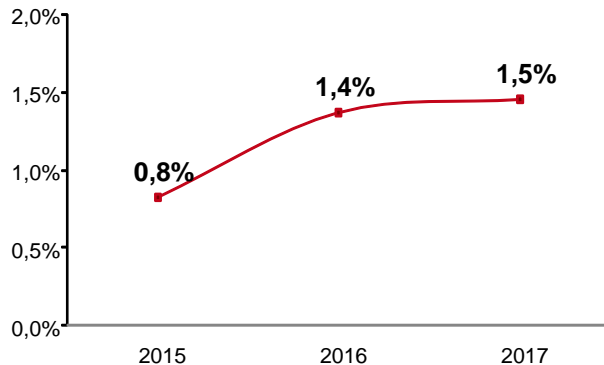
Questo ci dà forza per **proseguire il nostro percorso di crescita sostenibile** nei prossimi anni.

Attraverso
un
approccio
totalmente
integrato

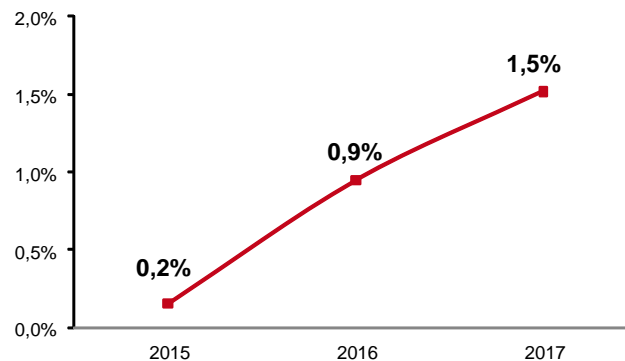


49 Scenario macroeconomic in Italia

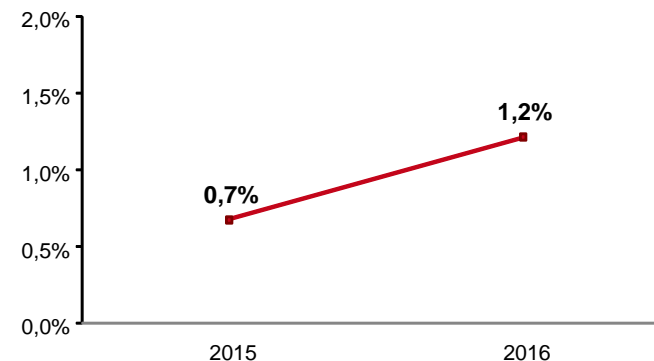
PIL (%variazione %)*



Inflazione (variazione %)*



Consumi (variazione %)*



“In 2016, real GDP is expected to increase by 1.5% driven by domestic demand. Low inflation, employment growth and tax cuts are set to support real disposable income and thus private consumption.”

Commissione Europea – novembre 2015

*Fonte: elaborazione interna su panel istituti di ricerca

50 | Ambito Commerciale/marketing (1/2)



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).

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



Nuovo Iper di Tiburtino, dopo *restyling*



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

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%

52 Focus Romania



- 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

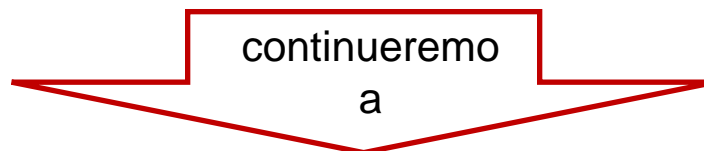
55 Piano Dismissioni



✓ 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**



monitorare il mercato

come abbiamo fatto per l'acquisizione della Galleria a Grosseto



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

56 Piano Industriale 2015-2018: Investimenti ^{2/2}

	2015	2016	2017	2018	
Totale Progetti di Sviluppo	23,8 €mn	135,2 €mn	20,2 €mn	4,8 €mn	Tot. ~ 185 €mn
Totale Capex e Altro	31,2 €mn	15,1 €mn	11,9 €mn	15,7 €mn	Tot. ~ 75 €mn

TOT. INVESTIMENTI ~260 €MN



Clodi – Chioggia **Nuova apertura**
36,4 €mn totali



Grosseto **Nuova apertura**
47 €mn totali



ESP – Ravenna **Ampliamento**
54,1 €mn totali



Porto Grande – Porto d'Ascoli
Ampliamento
9.2 €mn totali



Officine Storiche – Livorno **Nuova apertura**
52,5 €mn (tot. area commerciale)



Gran Rondò – Crema **Ampliamento**
6,3 €mn

57 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)								
GROSSETO	set	2016						47,0
INVESTIMENTO X	gen	2016						50,0
Totale sviluppo			71,3	23,8	135,2	20,2	4,8	184,1
Capex Italia								48,1
Capex Romania								6,3
Totale capex			71,3	0,0	10,9	8,6	7,4	54,4
Porta Medicea (non commerciale)			102,0					19,5
TOTALE			173,3	55,0	150,3	32,1	20,5	258,0

58 | 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

NB: per un aggiornamento sull'attuale situazione si veda la slide 30

59 | Ambito Finanza (2/2)



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

60 Ambito Sostenibilità



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 e ricevuto un riconoscimento internazionale**  
- ✓ **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



2011	2012	2013	2014	2015
<ul style="list-style-type: none"> • Nascita del Comitato di Sostenibilità • Redatto il primo Bilancio di Sostenibilità 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoraggio e valutazione mensile dei consumi elettrici • Inserimento di iniziative CSR nel piano marketing 	<ul style="list-style-type: none"> • Integrate le istanze della sostenibilità nella pianificazione industriale • Raggiungimento e prima implementazione certificazione ISO 14001 • Realizzato audit disabili in 6 Centri Commerciali 	<ul style="list-style-type: none"> • Interventi strutturali per ridurre consumi e migliorare accessibilità disabili nei Centri Commerciali • Formati tutti i dipendenti sui temi CSR 	<ul style="list-style-type: none"> • Definito primo piano triennale di sostenibilità, integrato nella pianificazione industriale 2015-2018 • Realizzazione “Happy Hand in Tour”: disabili e normodotati insieme in eventi sportivi e artistici

62 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

63 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

64 | 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

65 | 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

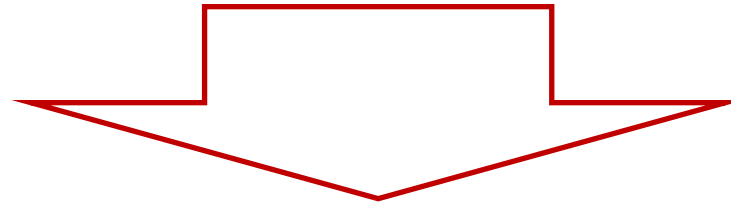


**Società italiana leader nel segmento dei centri commerciali,
con oltre 2 miliardi di patrimonio**

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



APPENDICE AL BP

68 Focus Pipeline: Clodì Retail Park - Chioggia (Ve)



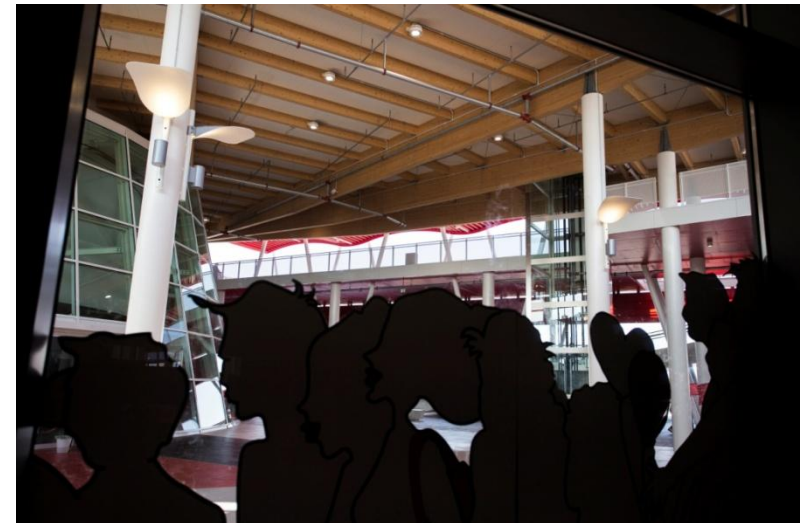
Inizio lavori: Novembre 2013

Fine lavori: Inaugurato il 14 maggio 2015



Il progetto consiste in una GLA totale di 16.900 m², che comprende un Ipercoop di 7.490 m² (di cui 4.500 m² di area vendita), 8 medie superfici per un totale di 9.575 m² e 8 punti vendita di cui uno destinato alla ristorazione per un totale di 9.410 m². I posti auto previsti sono 1.465.

Totale investimento previsto circa € 36 mn



69 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





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



71 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 m² e la creazione di 1.100 posti auto.

Totale investimento previsto circa € 54 mn



Rendering dell'interno e dell'esterno dell'extension

72 Focus Pipeline: rimodulazione spazi



Centro Commerciale "La Torre" - Palermo

Inizio lavori: maggio 2015

Fine lavori: dicembre 2015



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

Totale investimento circa € 2 mn



73 Focus Pipeline: principali restyling



RESTYLING CENTRO SARCA

Inizio lavori: in corso
Fine lavori: novembre 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 circa € 5,5 mn



RESTYLING CENTRO BORGO

Inizio lavori: in corso
Fine lavori: ottobre 2015

centro  borgo

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

Totale investimento circa € 4,2 mn

74 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 m² 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 m², oltre a 1.700 m² di area verde e 10.531 m² di nuovi posti auto.

Totale investimento previsto circa € 9 mn

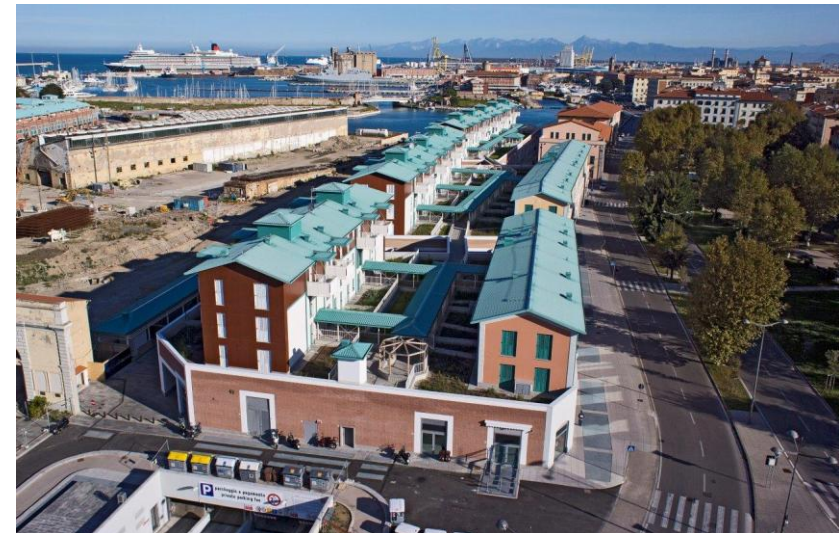


75 Focus Pipeline: Porta a Mare (1/4)



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

76 Focus Pipeline: Porta a Mare (2/4)



77 Focus Pipeline: Porta a Mare (3/4)



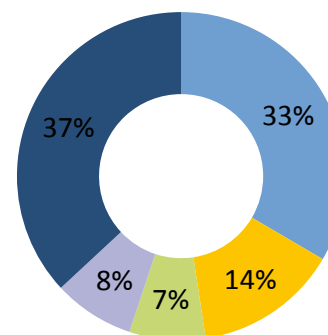
PORTA MEDICEA - Sviluppo ricavi	Ante 2015	2015	2016	2017	2018
Totale	36,0	3,3	5,4	75,9	9,7
Totale cumulato	130,3	2013-2014 Piazza Mazzini Commerciale e Residenziale		2017-2018 Mazzini: Fine vendita residenziale + uffici Officine: Commerciale e inizio vendite residenziale	
PORTA MEDICEA - Sviluppo costruzione	Ante 2015	2015	2016	2017	2018
Totale	120,5	9,8	18,4	11,1	8,3

Totale cumulato 168,2

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

I lavori includono anche quelli relativi al comparto commerciale Officine, che sarà venduto a IGD

BREAKDOWN SUPERFICI



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

78 Focus Pipeline: Porta a Mare (4/4)

LIVORNO
PORTA
A MARE



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

Focus Attività commerciali e asset management 1H2015

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: ottobre 2015



**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
con tutti i servizi di alta qualità

MEGAVISION
Optic Store

PANDORA™
UNFORGETTABLE MOMENTS

Unix
PROFUMERIE

mini toys

Roadhouse
GRILL

casa

igd
SIO
SPACES TO BELIVED IN

80

Focus Porta a Mare apertura del canale e nuova apertura area food court



27/07/2015
**Inaugurato Canale tra Piazza
Mazzini ed Officine Storiche**



**Nei primi mesi del 2015 venduti 5 appartamenti (3 rogitati 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%



**Nuova apertura
SUSHIKO (ristorante
giapponese)**



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

81 Focus Romania



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 Plàinte 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



82 Caratteristiche del Portafoglio al 30/06/2015

	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

83 Evoluzione del Market Value al 30/06/2015

€ 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
Totale Portafoglio a reddito ITALIA	1.635,58	1.659,81
Totale Portafoglio a reddito ROMANIA	175,30	172,60
TOTALE PORTAFOGLIO A REDDITO IGD	1.810,88	1.832,41
Porta a Mare +terreni	140,33	109,97
TOTALE PORTAFOGLIO IGD	1.951,21	1.942,38

* 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 il 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€**

84 EPRA NNAV al 30/06/2015

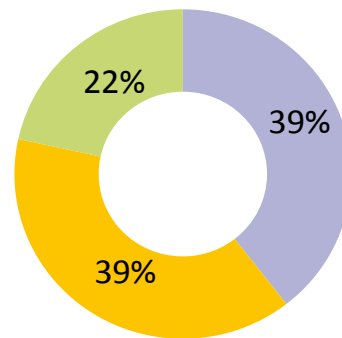
Nonostante la distribuzione del dividendo pari a 28.4mn €, *il NNAV al 30 giugno 2015 risulta in linea con quello di fine esercizio 2014*

 EPRA NNAV Calculation	31-dic-14		30-giu-15	
	€'000	€ p.s.	€'000	€ p.s.
Numero di azioni Totali	756.356.289		756.356.289	
1) Patrimonio Netto di Gruppo	950.229	1,26	947.739	1,25
<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				
2) EPRA NAV	1.012.234	1,34	1.003.165	1,33
<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)	
3) EPRA NNAV	933.532	1,23	927.794	1,23

85 Evoluzione del Market Value al 30/06/2015

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**

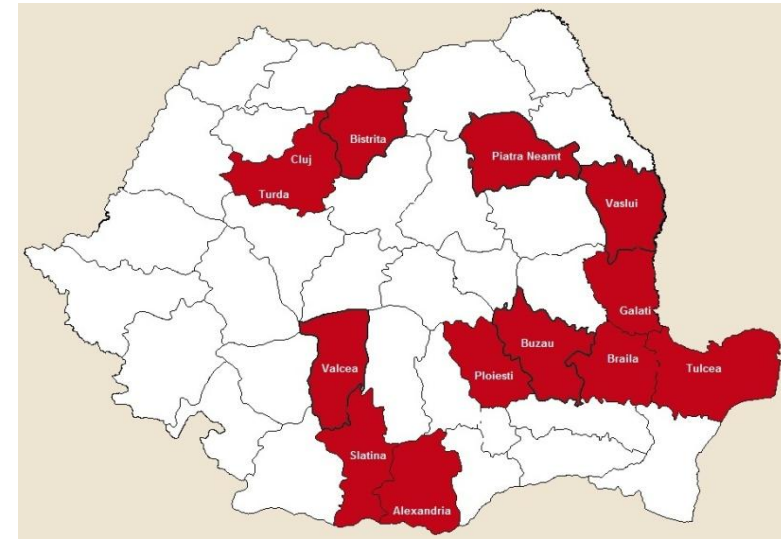


■ CBRE ■ REAG ■ CUSHMAN&WAKEFIELD

86 Portafoglio Italia e Romania al 30/06/2015



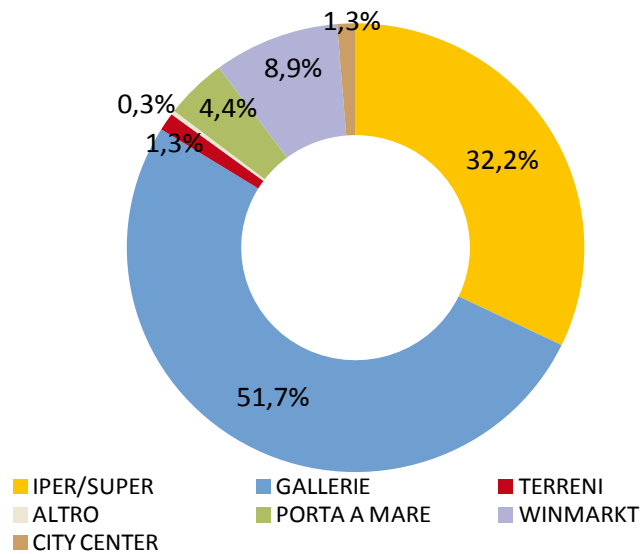
**56 UNITA' IMMOBILIARI IN
11 REGIONI ITALIANE:
20 gallerie e retail park
25 ipermercati e supermercati
1 city center
2 sviluppo terreni
1 immobile per trading
7 altro**



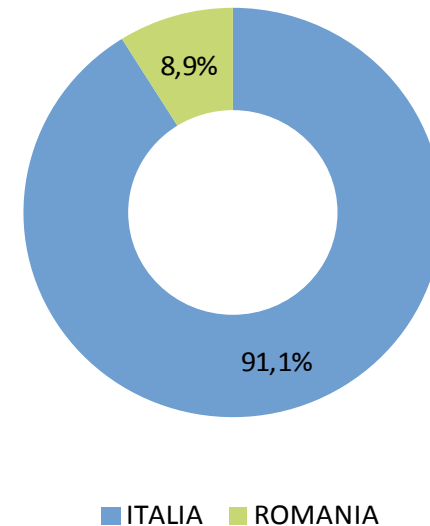
**14 CENTRI COMMERCIALI + 1 PALAZZINA UFFICI IN
13 DIVERSE CITTA' RUMENE DI MEDIE DIMENSIONI**

87 Portafoglio Italia e Romania al 30/06/2015

DISTRIBUZIONE DEL MARKET VALUE DEL PORTAFOGLIO IGD PER TIPOLOGIA



DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA PORTAFOGLIO ITALIA (mkt value)



➤ **Claudia Contarini, IR**
T. +39. 051 509213
claudia.contarini@gruppoigd.it

➤ **Federica Pivetti**
T. +39. 051 509242
federica.pivetti@gruppoigd.it

