



Presentazione 2009-2013 Business Plan

Novembre 2009

igd SIG

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.

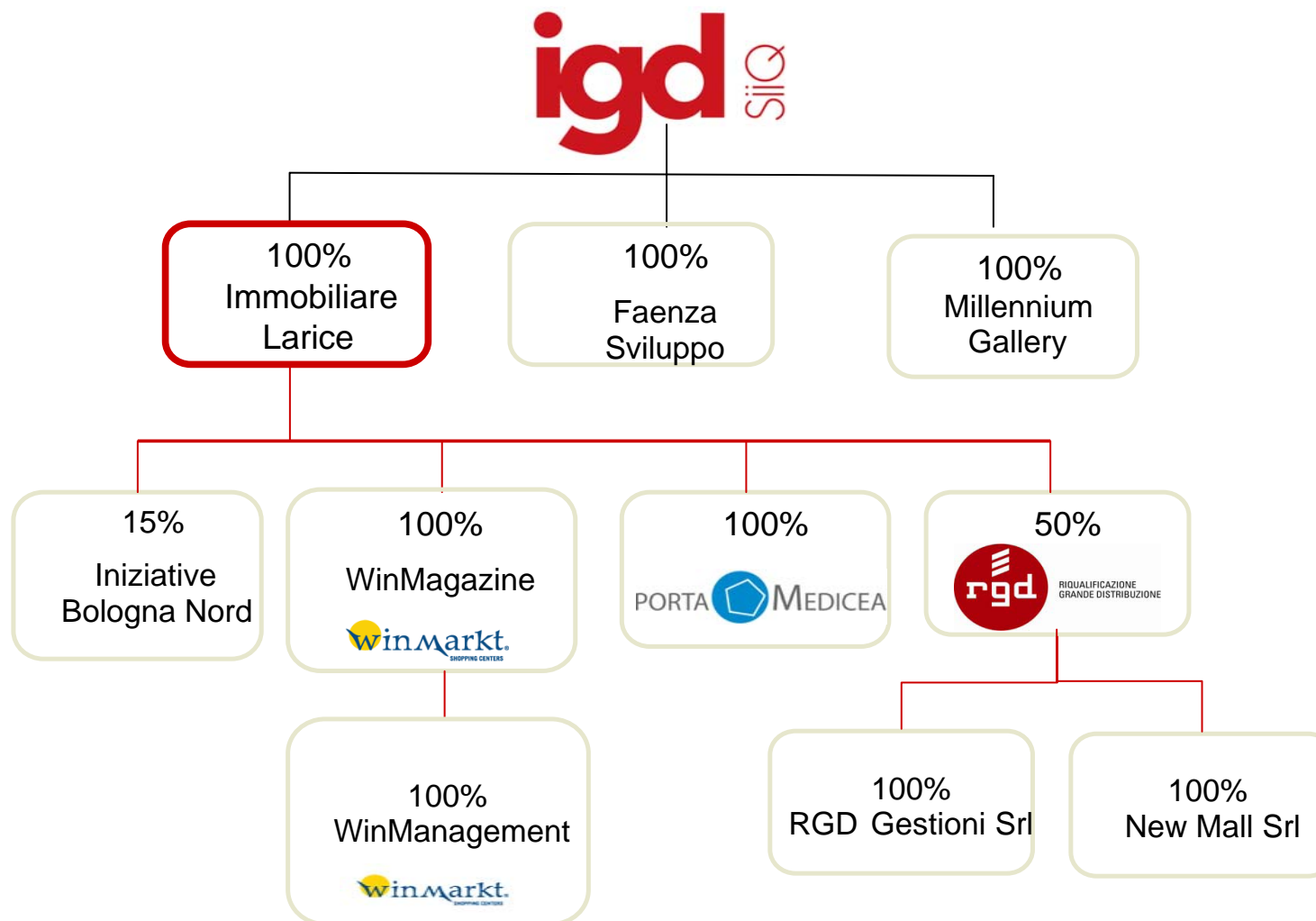
These risks and uncertainties include, but are not limited to, those contained in this presentation.

Except as required by applicable law, IGS SIIQ does not undertake any obligation to update any forward-looking information or statements.

COMPANY PROFILE

2009-2013 BUSINESS PLAN

Struttura del gruppo



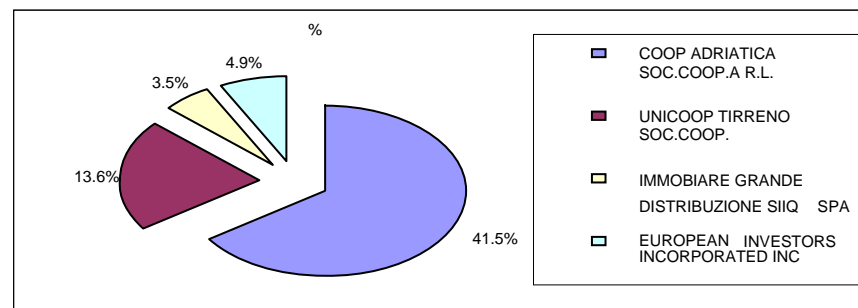
Governance and Shareholders di IGD

Consiglio di Amministrazione di IGD:

Nome	Ruolo	Non- esecutivo	Esecutivo	Indipendente	Comitato Controllo	Comitato Nomine	Comitato remunerazione	Lead Independent Director
Gilberto Coffari	Presidente	X						
Sergio Costalli	Vice-presidente	X						
Claudio Albertini	AD		X					
Roberto Zamboni	Consigliere	X						
Leonardo Caporioni	Consigliere	X			X			
Fernando Pellegrini	Consigliere	X						
Aristide Canosani	Consigliere			X	X			
Fabio Carpanelli	Consigliere			X		X		
Massimo Franzoni	Consigliere			X	X			
Francesco Gentili	Consigliere			X			X	
Andrea Parenti	Consigliere			X		X		
Riccardo Sabadini	Consigliere			X			X	X
Giorgio Boldreghini	Consigliere			X		X		
Sergio Santi	Consigliere			X			X	
Corrado Pirazzini	Consigliere	X						

- ✓ **Composizione CDA:** 15 membri la maggioranza – 8 su 15 - indipendenti
- ✓ Comitato nomine composto da indipendenti
- ✓ Presenza di un **Lead Independent Director**
- ✓ Accurata revisione annuale del CDA

Il CDA è stato rinnovato dall'Assemblea il 23 aprile 2009



Il Portafoglio Immobiliare in Italia al 31/10/2009

REGIONI CON PRESENZA IGD
11

MARKET VALUE (Incluso RGD
al 50%) al 30/06/2009:
1.342 €/mln

A cui vanno aggiunti 85,3 €/mln
Faenza e 98,5 €/mln Catania:

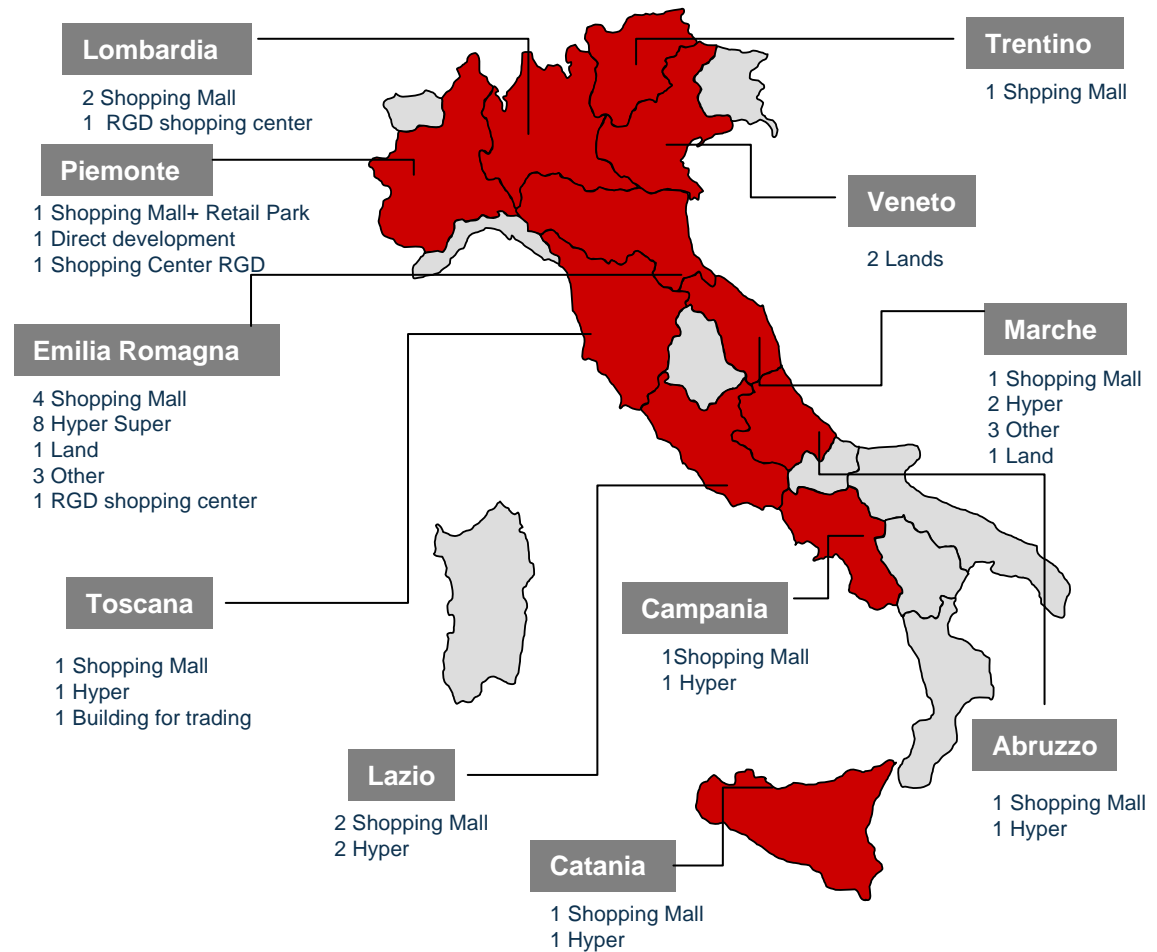
MARKET VALUE: 1.525,8 €/mln

IMMOBILI IN PROPRIETA': 43
(inclusi gli assets di RGD ed
esclusi i terreni)

IMMOBILI IN GESTIONE:
18

PROSSIMA APERTURA 2009:
ASTI

Freehold and Leasehold properties



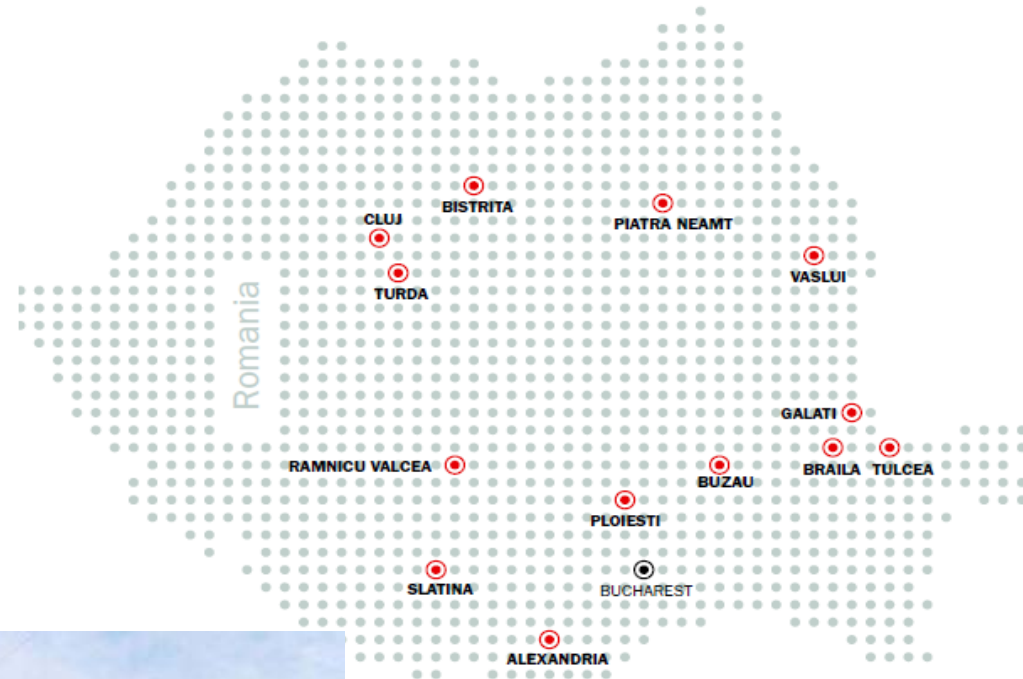
Il Portafoglio Immobiliare in Romania al 31/10/2009

PRESENZA IN ROMANIA IN 13
CENTRI URBANI DI MEDIE
DIMENSIONI

MARKET VALUE al 30/06/2009 :
193 €/mln

IMMOBILI IN PROPRIETA':
15 GALLERIE
1 PALAZZINA UFFICI

Winmarkt's Portfolio in Romania



Termini principali dei contratti di affitto/locazione:

Gallerie Commerciali

Principali termini:

Scadenza media:

contratto di locazione: 6 anni + 6

contratto di affitto: 5 anni

Ricavi da affitti: un canone minimo garantito maggiorato di una percentuale sulle vendite

Indicizzazione

contratto di affitto : 100% del FOI (indice ISTAT per le famiglie di operai e impiegati)

contratto di locazione: 75% del FOI (indice ISTAT per le famiglie di operai e impiegati)

Affitto di spazi temporanei

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

Ipermercati

Principali termini:

Scadenza media: 18 years + 6 years

Indicizzazione: 75% del FOI (indice ISTAT per le famiglie di operai e impiegati)

Manutenzione: ordinaria e straordinaria a carico del locatario. Manutenzione esterna degli immobili (facciata, ecc) a carico del locatore

Ipermercati e supermercati del portafoglio igd sono affittati come segue

- 11 ipermercati e 1 supermercato a Coop Adriatica
- 3 ipermercati e 1 supermercato a Unicoop Tirreno Group
- 1 ipermercato a Ipercoop Sicilia

Coop Adriatica e Unicoop Tirreno sono tra le principali cooperative del Sistema Coop, la catena più importante in Italia

Il regime SIIQ in Italia

REQUISITI CHIAVE

ASSET & PROFIT TEST – deve essere in %

Almeno l' 80% degli asset totali deve essere-> **destinati a locazione immobiliare**

Almeno l' 80% del totale dei componenti positivi del conto economico (escl.variazione nel FV) deve essere -> **ricavi derivanti da locazione immobiliare**

TASSAZIONE SULLE ENTRATE

- Esenzione da IRES e IRAP

- 27.5% sulla plusvalenza derivante dalla vendita di immobili

TASSAZIONE SUI CONFERIMENTI

20% sulla plusvalenza realizzata all'atto del conferimento di immobili

STRUTTURA PARTECIPATIVA

- 1 azionista -> non più del 51%

- solo al momento dell'ammissione al regime SIIQ – almeno il 35% delle azioni deve essere detenuto da soci che non possiedono + del 2% dei diritti di voto nell'assemblea ordinaria e più del 2% dei diritti di partecipazione agli utili

DISTRIBUZIONE DEI DIVIDENDI

Distribuzione di almeno l'85% dell'utile derivante dalla gestione esente

Romania – Partnerships and agreements in 2009

ATTUAZIONE DI UNA ANNUNCIATA STRATEGIA



Rafforzare il valore del patrimonio immobiliare in Romania migliorando l'attrattività verso i consumatori e, di conseguenza, aumentando l'afflusso di pubblico nel centro

Data comunicazione: 16 marzo

3 centri: Turda, Bistrata, Cluj

Durata dei contratti: 20 anni. I primi 5 anni sono con la formula locked-in

Aree affittabili:

Cluj 925 mq Bistrata 895 mq; Turda 1,188 mq

Data comunicazione: 12 ottobre

1 centro: Grand Center a Ploiesti

Area affittabile: 1,215 mq

Data comunicazione: 1 aprile

9 nuovi centri: Bistrata, Buzau, Traila, Vaslui,

Contratti rinnovati a : Ploiesti, Rm.Vallea, Tulcea, Galati e Slatina fino al 2014

Totale area affittata: 6,460 mq

Data comunicazione: 13 Luglio

4 centri: Vaslui, Braila, Buzau e Tulcea

Totale area affittata: 900 mq

Italy – Nuove aperture e acquisizione nel 2009

Centro Commerciale TIBURTINO



Data apertura: 2 aprile
Investimento: 118 € mn
GLA: 52,500 mq
Location: Lazio, **Guidonia** Montecelio, sulla strada Tiburtina a pochi chilometri dal raccordo anulare
Ancora alimentare: Coop supermarket of 4,300 mq (UniCoop Tirreno)
Galleria: 116 negozi e 10 medie superfici
Principali insegne: Euronics, Obi, H&M, Bata

Centro Commerciale KATANE'



Data apertura: 5 maggio
Investimento: 98 € mn
GLA: 27,000 mq
Location: Sicily, Northern **Catania**, vicino alla tangenzial che collega Siracusa a Messina
Ancora alimentare: Ipercoop of 8,000 mq (IperCoop Sicilia)
Galleria: 70 negozi and 6 medie superfici
Principali insegne: Euronics, Combipel, H&M,

Centro Commerciale LE MAIOLICHE



Data apertura: 4 giugno
Investimento 85 € mn
GLA: 32,000 mq
Location: Emilia-Romagna, **Faenza**, vicino all'uscita dell'autostrada A14
Ancora alimentare Ipercoop of 9,300 mq (Coop Adriatica)
Galleria: 41 negozi e 5 medie superfici
Principali insegne: C&A, Euronics, H&M, Trony, Decathlon

Centro Commerciale I BRICCHI



Data apertura: inizio dicembre.
Investimento: 45 € mn
GLA: 18,200 mq
Location: Piemonte, **Isola d' Asti**, vicino all'autostrada A33
Ancora alimentare: Impermercato of 6,500 mq (Il Gigante)
Galleria 25 negozi e 6 medie superfici
Principali insegne: Deichmann, Game 7 Athletics, BonPrix, BlueSpirit, Gamestop

COMPANY PROFILE

2009-2013 BUSINESS PLAN

Perchè un nuovo BP?

MOTIVAZIONI

**Sostanziale cambiamento
nello scenario
macroeconomico**

**Allungamento
dell'orizzonte temporale
2013**

**Istituzione di un processo
di pianificazione su base
regolare**

...e un nuovo AD

METODOLOGIA

**Focus preliminare su chiari
orientamenti strategici**

**Processo bottom-up che coinvolga
tutte le aree e funzioni**

TARGET BUSINESS PLAN 2009-2013
INVESTIMENTI

(cash out)

 ↗ **Ca 750 €
mn**

 Crescita dei Ricavi e del
FV guidate dai nuovi
investimenti

YIELD

 ↗ **6.3-6.5%**

 LFL affitti leggermente al di
sopra dell'inflazione
prevista

**LFL RICAVI
AFFITTI CAGR**

 ↗ **1.6% (escluso
RGD)**

 L'EBITDA margin cresce
più velocemente degli affitti

**CRESCITA
COMPLESSIVA
AFFITTI ('09-'13)**

 ↗ **CAGR +9.8%**

 EBITDA margin migliora
continuamente nel tempo

**CRESCITA
COMPLESSIVA
EBITDA ('09-'13)**

 ↗ **CAGR +12.5%**

 FV leggermente in calo
2010, stabile nel 2011,
leggermente in crescita nel
2012-2013

EBITDA MARGIN

 ↗ **68%-77%**
**VARIAZIONE NEL
FAIR VALUE**

 ↗ **+ca.30 €mn**
(mkt value da 1,719 nel 2009
a 2,240 nel 2013)

Picco del gearing nel 2011

**2009-2012 PICCO
GEARING**

 ↗ **1.5x**

Ipotesi - Italia

	2010	2011	2012	2013
Inflazione Italia	+1.3%	+1.5%	+1.5%	+1.5%

	2009	2010	
Consumi alimentari Italia*	-2,0%	-0,2%	<p>Aree di piccole dimensioni sono quelle che soffrono di più</p> <p>I clienti cambiano le loro abitudini comprando prodotti con un basso prezzo unitario al fine di ricostituire lo stock di risparmio</p>
Consumi non alimentari Italia	-3,9%	-1,7%	
Consumi Italia	<p>Consumi attesi in ripresa sull'arco piano ma che non recupereranno i livelli pre-crisi, cioè cresceranno meno del PIL.</p>		

* Fonte: Elaborazione Coop su Nielsen, IRI Qscan, GFK Panel Services e dati ISTAT

Costo del debito	<p>Interessi sul debito a tasso variabile: Euribor 3-6 mesi (curva dei tassi forward)</p> <p>Interessi sul debito a tasso fisso: IRS 10-anni (curva dei tassi forward)</p>
-------------------------	--

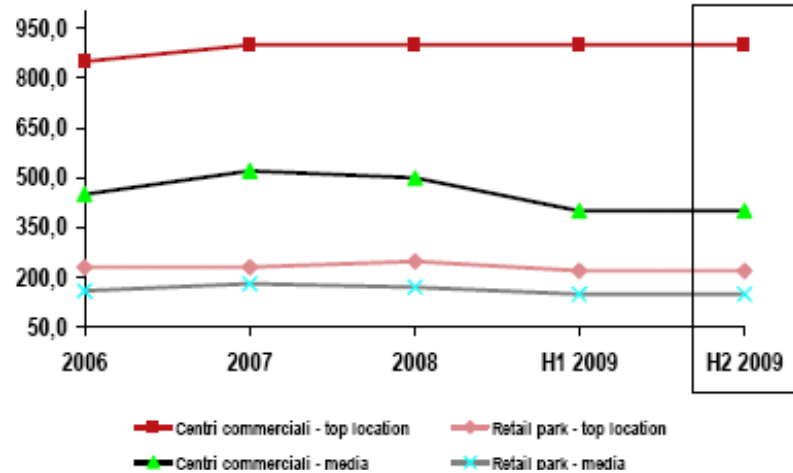
Ipotesi - Romania

	2010	2011	2012	2013
Inflazione Romania	+0%	+0.5%	+1.0%	+1.5%
€Ron	4.25	4.20	4.20	4.20

Consumi Romania

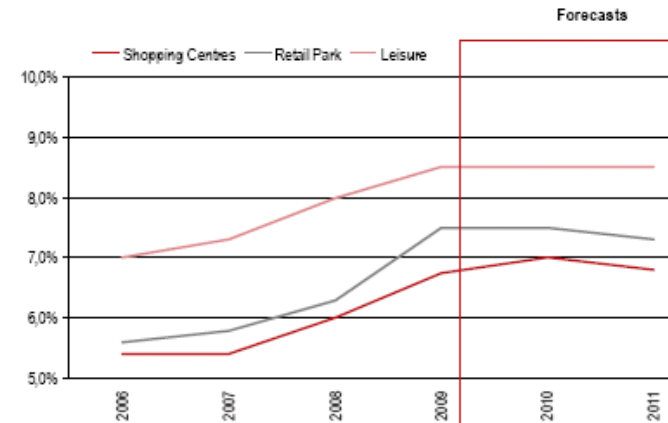
Consumi, che nel 2009 riflettono un calo del -8,5% del PIL (fonte: FMI), si prevede che recuperino negli anni venturi a un ritmo ben al di sotto di quello del PIL

Affitti retail (€/mq/anno)



•Source: Jones Lang LaSalle, October 2009

Yields (%)



•Source: Jones Lang LaSalle, October 2009

Principali risultati della ricerca di JL La Salle

- La crisi dei consumi ha portato i grandi operatori della distribuzione a un generale ripensamento dei loro nuovi piani di aperture; solo alcuni operatori continuano a puntare a una forte espansione;
- Contratti di affitti diminuiscono nel 2009 e dovrebbero rimanere stabili nel breve periodo;
- I rendimenti sono cresciuti fino al 2009 e dovrebbero rimanere stabili nel breve periodo

- ✓ La nostra visione è in linea con la ricerca di J.L. LaSalle
- ✓ Un mercato della proprietà retail in rallentamento, con una competizione meno aggressiva, ci offre l'opportunità di confermare la nostra pipeline di investimento, che deriva da una approfondita analisi preliminare.

Mercato immobiliare retail in Italia– 2/2



Strategia di investimento – I principali driver

Priorità assoluta: attuazione della pipeline

NUOVI INVESTIMENTI

I centri commerciali nella nostra pipeline sono progettati per essere funzionali e prendono in considerazione i modelli di consumo locale

Gli investimenti sono stati selezionati in base ad analisi su posizionamento, sui bacini di utenza e livelli di yield sostenibili nel tempo

In linea con le nuove tendenze si esaminerà le possibilità di investire in immobili commerciali di alto profilo nei centri storici delle principali città italiane, nonché in aree di medie dimensioni

PORTAFOGLIO ESISTENTE

Mantenere un'elevata qualità degli asset

Estensioni e restyling, generale miglioramento dei centri

Investimenti per facilitare l'accesso e ridurre il traffico in prossimità dei nostri centri commerciali, ad esempio con nuovi parcheggi e rotonde

Ristrutturazioni in base a un programma a rotazione, al fine di ridurre al minimo il vacancy; tipicamente le ristrutturazioni hanno luogo quando i contratti sono in scadenza al fine di migliorare il mix merceologico all'interno dei centri

Eco-sostenibilità ci porterà a incrementare la nostra efficienza energetica, ad esempio, attraverso pannelli fotovoltaici

Pipeline 2009-2013

2009-2013 INVESTIMENTI PIPELINE

	smq GLA	
Guidonia	40,000	Gallery in a mall with a hypermarket
Catania Gravina	15,000	Gallery in a mall with a hypermarket
Catania Hypermkt	12,000	Hypermarket
Faenza	32,000	Gallery in a mall with a hypermarket
Isola d'Asti	18,220	Gallery
Vibo Valentia		Mall with a hypermarket
Palermo	12,700	Gallery in a mall with a hypermarket
Rovereto		2 shops completing the IGD's mall
Conegliano Centro Commerciale	12,000	Gallery in a mall with a hypermarket
Conegliano Retail	6,000	3 medium-sized areas close to the IGD's mall
Gorizia	15,000	Mall with a hypermarket
Chioggia	14,720	Mall with a hypermarket
Porta Medicea	21,199	Multi-line development; IGD retaining just the mall
Beinasco	2,173	Extensions of Le Fornaci retail park
Vigevano	15,925	Gallery
Investment X		
Investment Y		
Total new investments	216,937	
Esp Ravenna	18,987	Extention and restyling of the IGD's mall
Abruzzo	3,151	Extentions and restyling of the gallery in the IGD's mall
Porto Grande	5,000	2 medium-sized areas close to the IGD's mall
Total extentions	27,138	
Overall investments	244,075	

Novembre
2009



Investimenti – tempi e importi

euro mn	Cash-out investimenti						ammontare Nel piano	Ammontare totale Investiti K1
	Anni passati	2009	2010	2011	2012	2013		
1 GUIDONIA							90.0	118.5
2 CATANIA GALLERIA							14.4	59.0
3 CATANIA IPER							39.5	39.5
4 FAENZA							85.3	85.3
5 ASTI							5.1	45.0
6 VIBO VALENTIA							25.0	25.0
7 PALERMO							37.2	51.0
8 ROVERETO							2.5	2.5
9 CONEGLIANO CC							58.1	58.1
10 CONEGLIANO RETAIL							9.1	15.8
11 GORIZIA							44.9	52.5
12 CHIOGGIA							22.7	31.0
13 PORTA MEDICEA							75.0	82.7
14 PORTO GRANDE EXTENTION							6.2	10.0
15 ESP RAVENNA EXTENTION							41.0	57.0
16 ABRUZZO EXTENTIONS							14.6	15.3
17 50% BEINASCO (RGD)							1.6	3.1
18 50% VIGEVANO (RGD)							25.0	25.0
TOTALE PIPELINE							597.2	776.3
19 "X" INVESTIMENTO							50.0	50.0
20 "Y" INVESTIMENTO							100.0	100.0
TOTALE NUOVI INVESTIMENTI							150.0	150.0
TOTALE GENERALE PIANO INVESTIMENTI							747.3	926.4

Novembre
2009

(*) Sinaia in Romania non è stata incluso

Ci aspettiamo ricavi per circa **60 - 70 mn** € derivanti da disinvestimenti durante il periodo 2009-2013

VENDITA AZIONI PROPRIE*

**CESSIONE DEL 20% DELLA PARTECIPAZIONE IN PORTA
MEDICEA**

**IN ROMANIA, VENDITA DI 4 CENTRI COMMERCIALI E DI
UN EDIFICIO ADIBITO A UFFICI**

(*) Non prima del 2011: vendita di 10,976,592 azioni proprie a un prezzo in linea con il NAV

Strategia commerciale – operare in un nuovo contesto

Nuove tendenze in uno scenario che cambia

ATTIVA SELEZIONE DEI TENANTS

NEL PASSATO...

Presenza di tenants guidata dai piani di espansione dei grandi marchi

...MENTRE ORA

IGD attenta nella selezione dei tenant

ANCORE

Alimentare come unica ancora, su grandi superfici

Area destinata all'alimentare in ridimensionamento in occasione delle ristrutturazioni

Medie e grandi aree giocano un ruolo di ancore (bricolage, fitness, elettronica)

Nuovi brands internazionali (H&M, Decathlon...)

FASE DI START-UP

3 – 5 anni dall'apertura

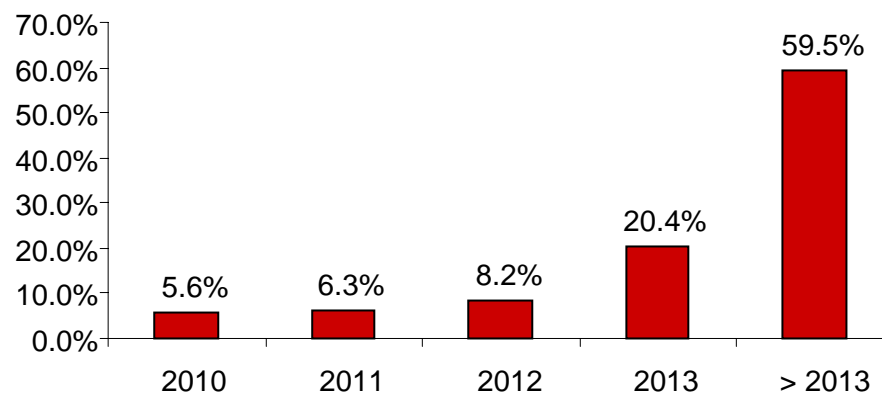
Il supporto di IGD è necessario anche oltre i tipici 3-5anni

Occupancy rates and leases expirations

Occupancy attesa stabile a tutto il 2013

Tasso di occupazione	
IPERMERCATI	GALLERIE
100%	98%

40% del totale dei contratti sarà rinnovato entro il 2013



Merchandising mix è una criticità

NUOVE TENDENZE

Un peso più limitato per l'abbigliamento

Nuovi centri commerciali con caratteristiche differenziate in base a specifici tipi di clienti-target

L'offerta sarà individuata attraverso "mondi": casa, fitness, alimentare...

...EVITARE DI RIPETERE GLI STESSI MERCHANDISING MIX OVUNQUE...



...IN PARTICOLARE QUANDO CI SI FOCALIZZA SU CENTRI DI PICCOLE DIMENSIONI NELLE PRINCIPALI CITTA' ITALIANE

La Romania rafforza ancora l' EBITDA margin consolidato

FORTE CAPACITA' DI TENUTA DEI RICAVI E DEI MARGINI

Nel 2009 abbiamo limitato l'impatto di un calo dell'8% del PIL grazie al forte posizionamento dei nostri centri commerciali (locations centrali).

Abbiamo anche beneficiato di una realizzazione anticipata della strategia commerciale

Alla luce del nuovo scenario macro-economico...

- Ci aspettiamo di beneficiare di una concorrenza meno forte, in quanto la grande distribuzione ha dovuto rinviare o annullare gli sviluppi progettati
- Continueremo a seguire una strategia commerciale che miri a migliorare il profilo qualitativo dei nostri tenants
- Gli affitti dovrebbero muoversi in linea con l'inflazione della zona euro
- L'EBITDA margin dovrebbe rimanere ben al di sopra di quello del portafoglio italiano

HP: vendita di 5 asset non core

RICAVI

Stabili nel periodo 2009-2013

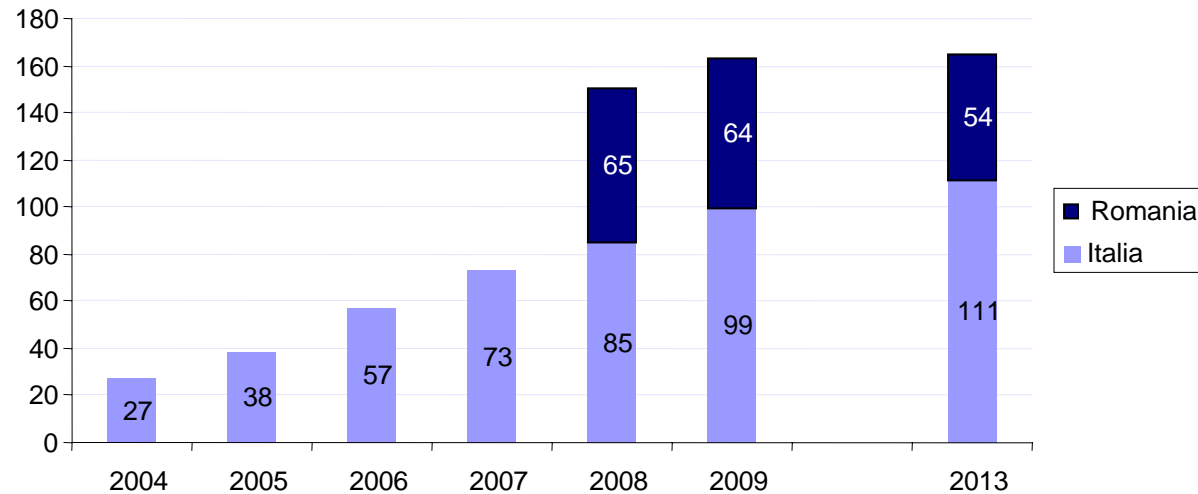
EBITDA

CAGR (2009-2013) = +1.6%

EBITDA MARGIN

Dal 75.7% nel 2009 all' 81.5% nel 2013

Rapida crescita nelle risorse guidata da una veloce espansione del portafoglio immobiliare



UNA SQUADRA GIOVANE E ALTAMENTE QUALIFICATA

Età media del personale: 37 anni
Laureati: 73%

PERIODO 2010-2013

+ 12 persone (di cui 6 in sede)
-10 persone in Romania, legate ai disinvestimenti

→ **LIMITATA CRESCITA DELLO STAFF**



Crediamo di avere adeguato personale per gestire la crescita futura



Visibili benefici in termini di margini operativi nel corso del tempo

Strategia finanziaria

<p>PICCO DI GEARING (D/E) = 1.5 x</p>	<p>Gearing raggiungerà il picco nel 2011 1.5 x era già nei target del piano precedente Mai superato in passato Ben al di sotto del livello di violazione di eventuali covenants</p>
<p>MANTENERE LTV < 65%</p>	<p>Attualmente pari al 59% (31/10/09) con un valore di mercato di 1,719.1 €mn</p>
<p>MANTENERE LA STRUTTURA DEL CAPITALE BILANCIATA</p>	<p>Attualmente il peso del debito a LT e' 86% durata del debito a LT = 12 anni</p>
<p>MANTENERE IL PRESENTE LIVELLO DI HEDGING</p>	<p>Attualmente il 60% del debito a LT e' coperto</p>
<p>MANTENERE LA FLESSIBILITA' DEL DEBITO A BREVE TERMINE</p>	<p>Come al 31/10/2009 Linee a breve termine disponibili: 327.5 €mn Al di là di queste la capacità di indebitamento inutilizzata è: 178.8 €mn</p>
<p>DIVIDEND POLICY</p>	<p>Status SIIQ: almeno l'85% del reddito netto disponibile per la distribuzione generato dalle attività di locazione Le simulazioni attuali ci indicano che il dividendo per azione può raddoppiare (2009-2013)</p>

Ulteriori opzioni di crescita

Nei prossimi anni ci impegniamo a realizzare un piano impegnativo di crescita e a migliorare il profilo di IGD in termini di margini

Oltre a questo:



ULTERIORI OPZIONI DI CRESCITA DISPONIBILI

ATTRARRE PORTAFOGLI IMMOBILIARI RETAIL

**SFRUTTARE L'EFFICIENZA FISCALE DEL NOSTRO
STATUS DI SIIQ'**

**ASSET DAL MONDO COOP SONO I CANDIDATI
PIU' OVVI MA NON I SOLI**

CRITERI DI AGGREGAZIONE

- Yield pari a 6.3-6.5% in linea con quello di IGD
- D/E < al gearing di IGD
- Valore di conferimento: al NAV di IGD

Osservazioni finali

PRECISO FOCUS STRATEGICO

- settore immobiliare retail
- mercato italiano

OBIETTIVI DEL BP ATTRAENTI

- crescita dei ricavi visibile e importante per dimensione
- Continuo miglioramento dell'EBITDA margin
- Distribuzione dei dividendi remunerativa

SOSTENIBILITA' FINANZIARIA

- struttura del capitale a lungo termine bilanciata rispetto al profilo orientato al lungo termine dell'attivo

REALIZZAZIONE DEL PIANO E IMPEGNO

- Un team di manager collaudato, già al lavoro per realizzare il piano

IGD Immobiliare Grande Distribuzione SIIQ SpA
www.gruppoigd.it

➤ **Claudia Contarini, IR Team**

T. +39 051 509213

M. +39 3386211738

claudia.contarini@gruppoigd.it

Elisa Zanicheli, Assistant

T. +39 051 509242

elisa.zanicheli@gruppoigd.it