



igd SijQ
SPAZI DA VIVERE

Presentazione IGD
Marzo 2016

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

PRESENTAZIONE DEI RISULTATI AL 31/12/2015

16

ALTRE INFORMAZIONI - Risultati al 31/12/2015

55

APPENDICE – BUSINESS PLAN 2015-2018

68



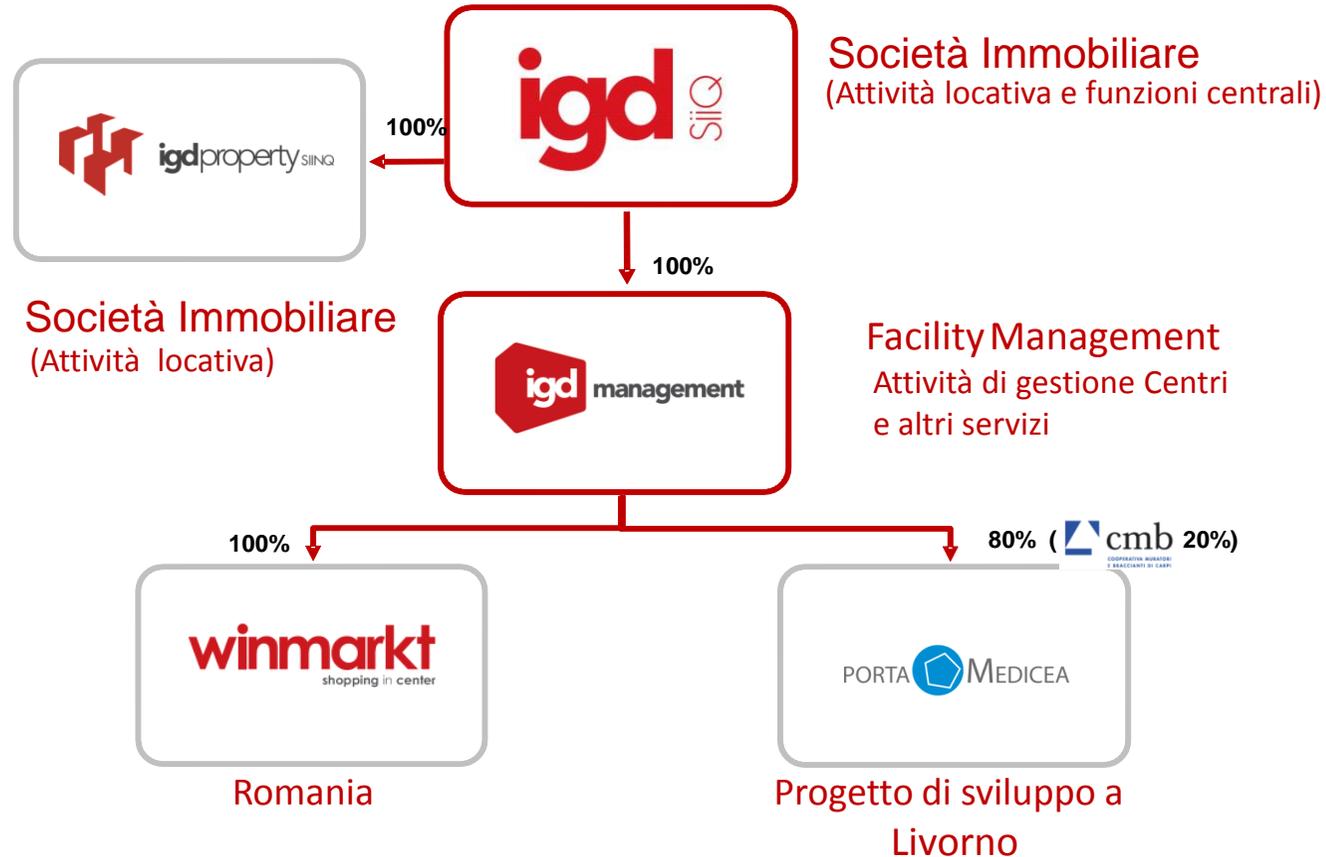
igd S.p.A.
SPAZI DA VIVERE

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 CITTA' DELLE STELLE - Ascoli Piceno 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 LUNGO SAVIO - Cesena CITTA' DELLE STELLE - Ascoli Piceno KATANE' - Catania TORRE INGASTONE - Palermo CASILINO - Roma LE PORTE DI NAPOLI - Afragola (NA) TIBURTINO - Guidonia (RM) CLODI' - Chioggia (VE)	Coop Alleanza 3.0 Coop Alleanza 3.0 Ipercoop Sicilia Ipercoop Sicilia Unicoop Tirreno Campania distribuzione srl (ipercoop) Unicoop Tirreno Coop Alleanza 3.0
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 Alleanza 3.0 Coop Alleanza 3.0

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*

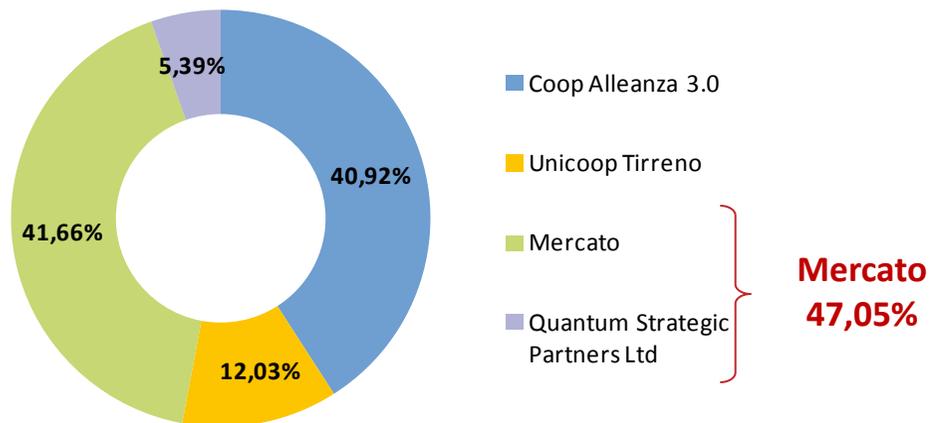
Nuova legge sulle SIIQ*

(*) 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

7 SOGGETTI GIURIDICI IN ITALIA

Emilia Romagna, Lombardia, Trentino,
Veneto, Friuli Venezia Giulia, Marche,
Abruzzo, Puglia, Basilicata



Toscana, Lazio, Umbria, Campania



Lombardia, Sicilia



Piemonte



Liguria, Piemonte



Toscana



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

15 Unicoop Tirreno

Nota: dati al 31/12/2014

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.i.c.
SPAZI DA VIVERE

**Presentazione
risultati al 31/12/2015**

17 | 2015: Si conferma il percorso di crescita

Eccellenti risultati operativi:

- Vendite operatori **+6,7%**
- Ingressi **+1,6%**
- **Occupancy in crescita** in Italia (96,9%) e Romania (93,9%)

Consistenti risultati economico/finanziari:

- Ricavi : **+5%**
- Ebitda : **+7%**
- FFO: **+28,5%**

Realizzando il BP 2015-2018

...e

anche di più!!

Solido portafoglio:

- Market value: **2.082,01 €mn**
- Nuova apertura: Clodì – Chioggia (maggio 2015)

Ambiziose operazioni straordinarie:

- **Cessione city center Rizzoli a Bologna** (maggio 2015)
- **Acquisizione puntadiferro** (dicembre 2015)
- Finanza: **ABB + Bond swap**

18 | Highlights (1/2)

RICAVI

• Ricavi gestione caratteristica

125,9 € mn
(+4,5% vs 31/12/2014)



EBITDA

• EBITDA (gestione caratteristica)

84,7€ mn
(+6,9% vs 31/12/2014)

• EBITDA margin (gestione caratteristica)

67,3%
(+1,5 p.ti vs 31/12/2014)



• EBITDA margin da Freehold

77,2%

• Utile Netto del Gruppo

45,6 € mn
(7,3€ mn al 31/12/2014)



• Funds From Operations (FFO) gest. caratteristica

45,1€ mn
(+28,5% vs 31/12/2014)



• FFO gest. Caratteristica *per azione**

0,056€

* Calcolato su numero azioni fine anno

• Dividendo per azione

0,04€
(0,035 div adj 2014)





FINANCIAL OCCUPANCY al 31/12/2015

•ITALIA

96,9%

(96,2% al 31/12/2014)

•ROMANIA

93,9%

(86,4% al 31/12/2014)



•Market Value Portafoglio
Totale

2.082 €mn

(1.951,21 €mn al 31/12/2014)

•Loan to Value

47,3%

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

•Gearing (D/E)

0,93

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



EPRA NNNAV

1,25 €

(vs 1,23€ al 31/12/2014)





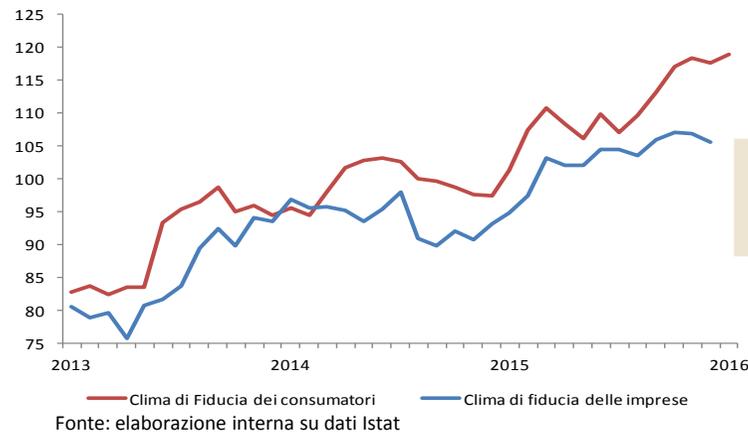
**CONTESTO
ECONOMICO**

21 Contesto macroeconomico

Indicatori Italia 2015*

PIL	+0,8%
CONSUMI	+0,9%
INFLAZIONE	+0,1%

Outlook Italia 2016



Consensus indicatori per il 2016:
Pil + 1/1,4%
Consumi +1,3%

In Italia

- Nel 2015 l'economia italiana ha ripreso a espandersi (PIL +0,8%*); prevista ulteriore crescita nel 2016.
- Principale driver di crescita sono i **consumi delle famiglie***, favoriti da un aumento del reddito disponibile e del clima di fiducia.
- Altri segnali positivi: la produzione industriale nel 2015 è aumentata dell'1% sul 2014**, il numero delle aziende protestate per ritardi nei pagamenti è tornato ai livelli pre-crisi, i prestiti bancari al settore privato (imprese e famiglie) hanno ripreso ad aumentare.

In Romania

La crescita economica nel 2015 è stata superiore alle attese con il Pil che risulta in crescita del **3,6%**; tale andamento è atteso confermarsi nel prossimo anno trainato dalla forte crescita dei consumi privati che dovrebbero aumentare di oltre il **5%** nel corso del 2016.

* Fonte: ISTAT, "Pil e indebitamento AP" e "Prezzi al consumo"; Banca d'Italia, "Bollettino economico 1/2016"

**ISTAT, "Produzione Industriale", febbraio 2016

22 Il retail real estate



Totale **investimenti real estate** nel 2015:
8,1€ mld
di cui **investimenti retail** :
1,4€ mld

Italia

- Il real estate italiano ha fatto segnare **volumi record** nel 2015 con investimenti totali pari a circa 8,1 miliardi di Euro, il 75% dei quali provenienti da investitori stranieri.
- Nel **settore retail**, il volume degli investimenti nel 2015 si è attestato a circa **1,4 miliardi di Euro**, di cui il 51% ha interessato centri commerciali, che si confermano dunque l'asset class prevalente del settore.
- La pipeline di transazioni prevista è stimata in almeno 2 miliardi di Euro a conferma del **forte interesse degli investitori nel settore**.
- Prosegue la dinamica positiva di **contrazione degli yields**, mentre dal punto di vista dei **canoni** la crescente domanda da parte dei retailers dovrebbe portare ad una **futura crescita** degli stessi.

Fonte: CBRE, "Italia investimenti Q4 2015" e "Italia Retail, Q4 2015"

RISULTATI ECONOMICO FINANZIARI



Costa
CON IL MIGLIO DEL MARE
E IL PIU' DI BELLA TERRA
SARAN' ALLA SUA PORTATA
NEL MEDITERRANEO
UNA ROTTA NUOVA.
www.costacruises.it

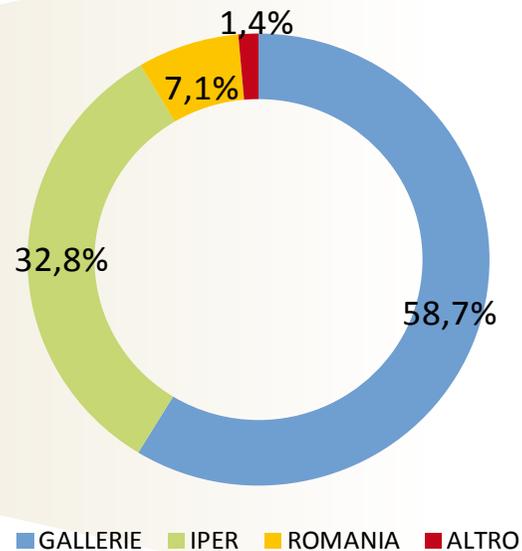
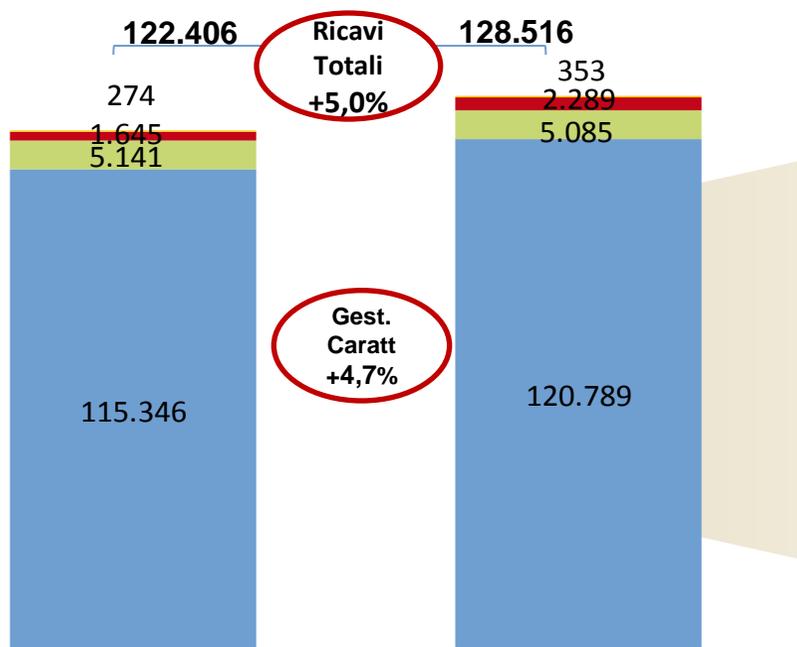
TEZENIS

H&M

24 | Ricavi

TOTALE RICAVI (€/000)

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

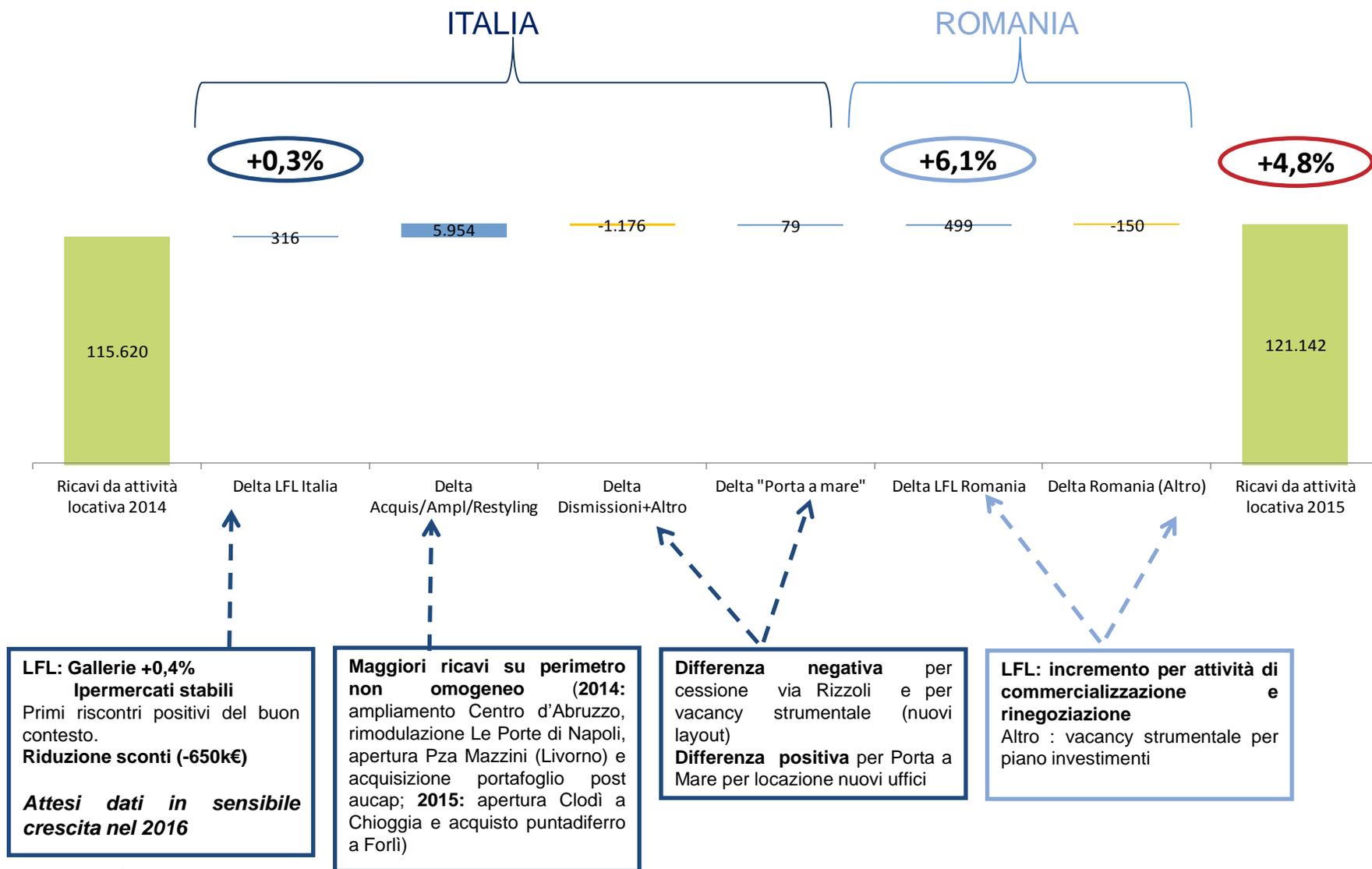


CONS 2014

CONS 2015

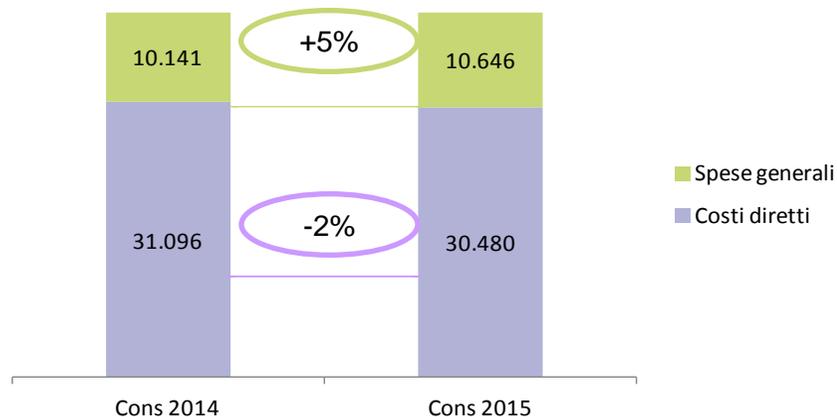
- Ricavi da attività locativa gest. non caratt.
- Ricavi da trading
- Ricavi da servizi
- Ricavi da attività locativa gest. caratt.

Driver dei ricavi da attività locativa (€/000)



Costi operativi e gestione finanziaria

SPESE GENERALI e COSTI DIRETTI GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)

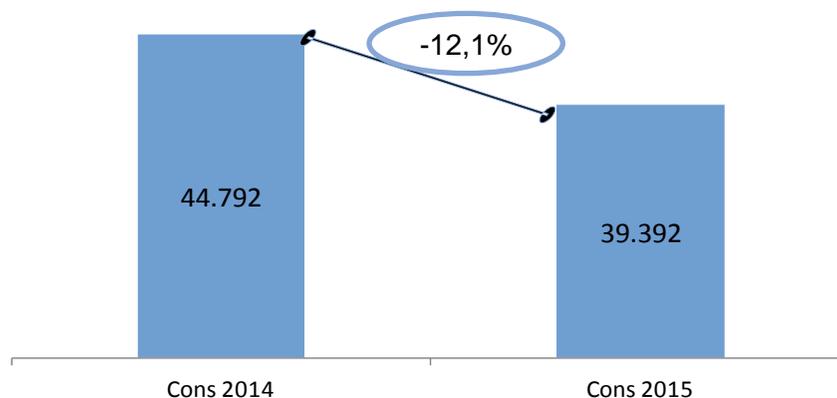


Minore incidenza dei costi operativi sui Ricavi

Ebitda margin gest. caratt. (67,3%) in crescita: +150bps

Ebitda margin Freehold: 77,2%

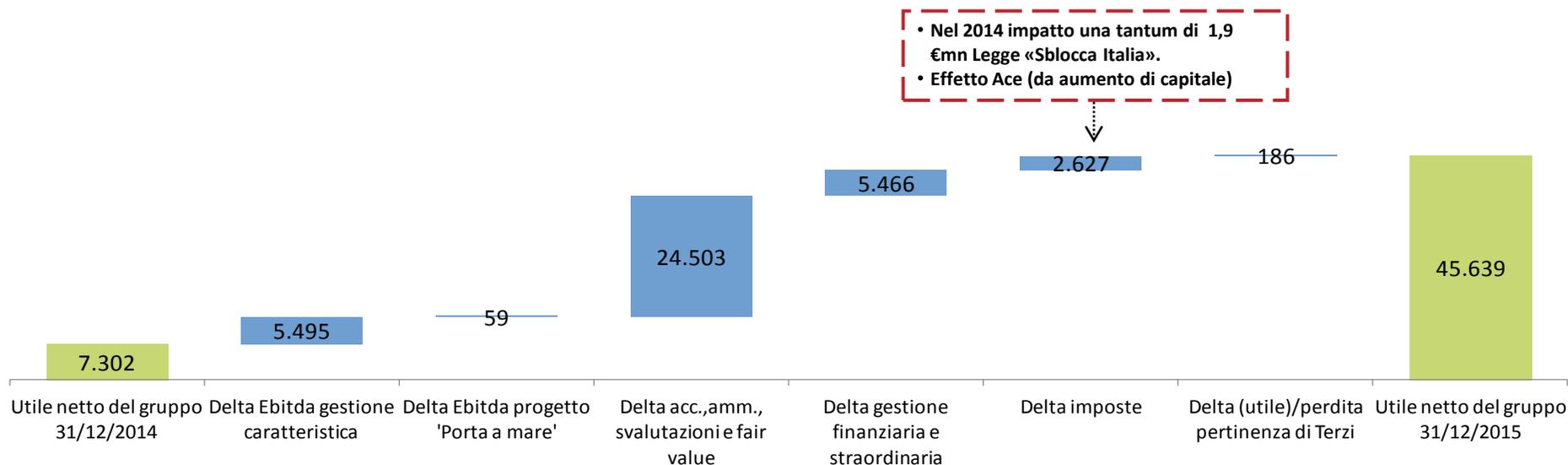
GESTIONE FINANZIARIA (€ 000)



Sensibili risparmi nella gestione finanziaria (-5,4 €mn)

Utile Netto del Gruppo: 45,6 €MN

VARIAZIONE DELL'UTILE NETTO (€ 000)



L'ANDAMENTO DELL'UTILE NETTO DI GRUPPO, PARI A 45,6 € MN RISPETTO AL 31/12/2014 RIFLETTE:

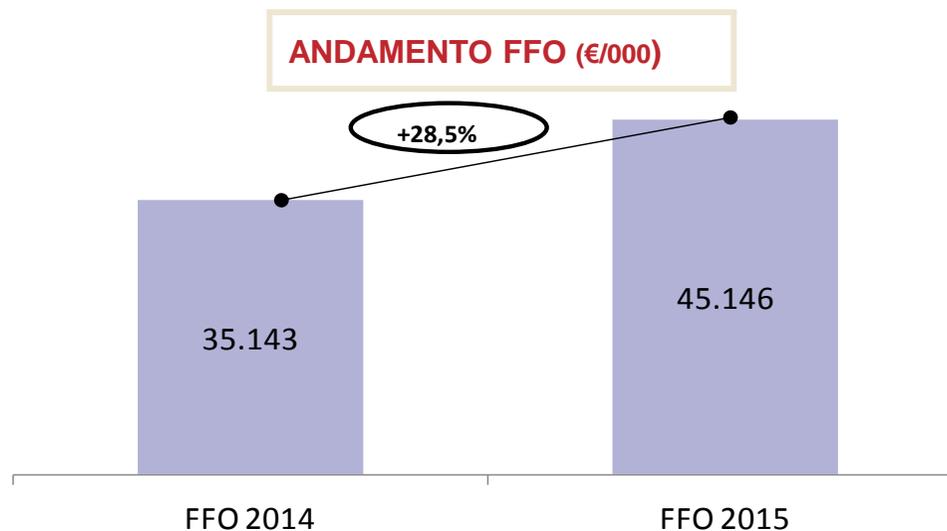
- miglioramento del margine operativo (5,5 €mn)
- differenziale positivo (24,5 €mn) di svalutazioni e adeguamenti fair value
- un miglioramento della gestione finanziaria e straordinaria per +5,5 €mn prevalentemente per il calo della PFN media oltre che al decremento dell'Euribor e degli spread e all'operazione di bond swap
- variazione positiva delle imposte (+2,6 €mn) per effetto ACE su aumento di capitale e impatto una tantum della Legge "Sblocca Italia" nel 2014

Funds From Operations gestione caratteristica

Funds from Operations	31/12/2014	31/12/2015	Δ	Δ%
Utile ante imposte	12.925	47.290	34.365	265,9%
Amm.ti e altri acc.ti	1.537	1.670	132	8,6%
Variazioni fair value s svalutazioni	20.604	-3.196	-23.800	-115,5%
Gestione straordinaria	16	168	153	932,7%
Margine Lordo da attività di trading	0	0	0	n.a.
Rettica gest. Finanziaria	733	87	-646	-88,1%
Imposte correnti del periodo	-673	-872	-200	29,7%
FFO	35.143	45.146	10.003	28,5%

Di cui:

- **+5,5 mn €** per incremento Ebitda
- **+ 4,5 mn €** per miglioramento della gestione finanziaria (al netto degli oneri non ricorrenti).



FFO per azione
0,056 *



**ANDAMENTI
OPERATIVI**

30 | Highlights Commerciali

Vendite Tenants Gallerie Commerciali Italia

* Senza ampliamenti

+6,7% delta progressivo
+4,6% L4L*



+2,8%



Ingressi Gallerie Commerciali Italia

Ingressi Gallerie Commerciali Italia

+1,6%



-0,2%



Vendite iper  presenti nei ns centri commerciali

-2,7% delta progressivo
(-3,9% al 31/12/2014)

Ingressi Gallerie Commerciali Romania
(in crescita soprattutto per la riduzione dell'attività cantieristica)

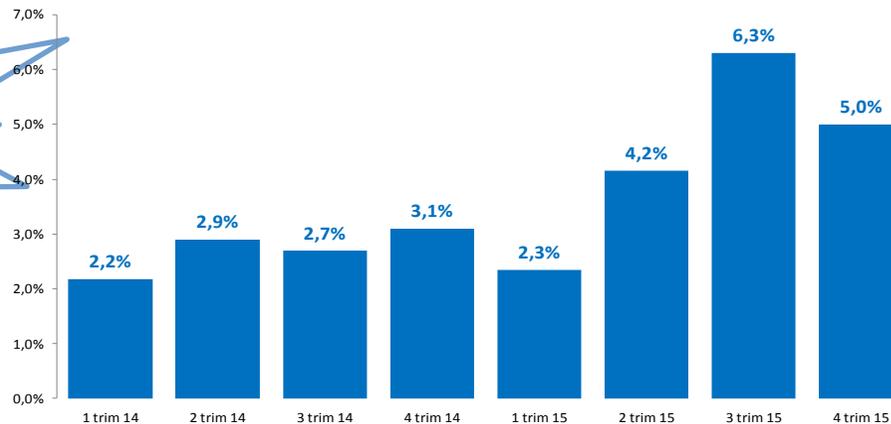
+ 2,2% L4L



Focus andamenti/vendite Italia

ANDAMENTO VENDITE

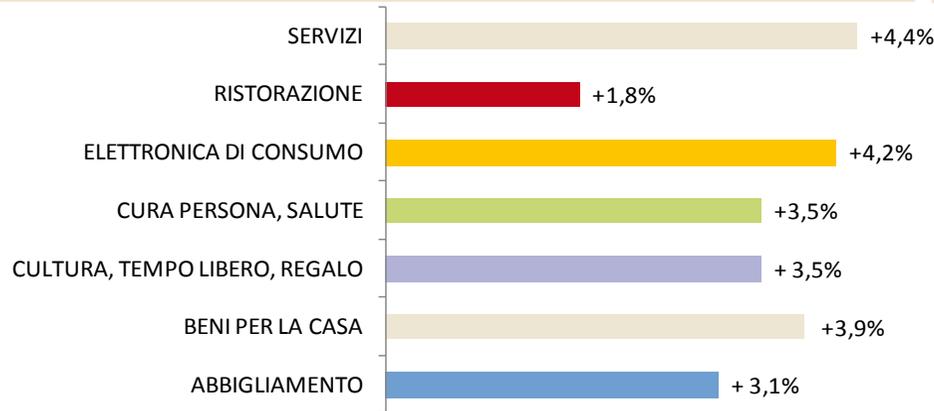
Ottavo trimestre consecutivo positivo



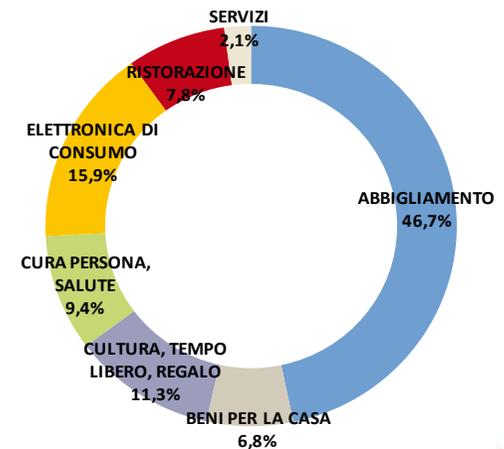
GENNAIO 2016
 Vendite + 6,2%
 Ingressi +5,8%

Andamento progressivo. Escluso ampliamento Abruzzo per il 2014, incluso da aprile 2015. Ampliamento Porte di Napoli escluso fino a novembre 2015

ANDAMENTO VENDITE 2015 PER SETTORI MERCEOLOGICI



INCIDENZA DEI SETTORI SUL TOTALE VENDITE GALLERIE



Fonte: dati a rete omogenea . elaborazioni interne variazione anno/anno

ATTIVITA' COMMERCIALE/MARKETING

- **Rotation rate** tra i contratti: **6,3%***
- **Nuove insegne inserite nel 2015**



* numero turnover 71/totale contratti 1.131



E-COMMERCE/NUOVE TECNOLOGIE

- **L' e-commerce si conferma essere un'opportunità e non una minaccia:**
 - Il centro commerciale funge da *piattaforma fisica* per la *piattaforma virtuale*;
 - I retailers impegnati sul fronte della *multicanalità* migliorano le performances (vedi elettronica +4,2% nei centri commerciali IGD);
 - Si modifica il *merchandising delle gallerie* privilegiando ciò che l'online non può offrire: leisure, ampia varietà di ristorazione e servizi.
- Definita una **nuova strategia comune per i Social Network** nei Centri Commerciali IGD: obiettivo l'interazione con i visitatori per creare una *community* fidelizzata (dal 2016 gestione unitaria dei social media dei centri commerciali)



+ 50%



igdSIQ_IR
@igdSIQ

13.000 visualizzazioni ns tweet da nov 2014

33 | Attività di marketing (1/2)

Aumentare la vitalità e l'attrattività dei centri

Incrementato il numero di presenze



Alcuni esempi di eventi:

Dear Jack (Conè) +54%

Kolors (Porte di Napoli) +104,5%

Webstar (Centro Piave) + 22,2%

(delta ingressi giornata evento 2015 su giornata 2014)

Ideate nuove modalità inclusive di intrattenimento



Esempio:
HAPPY HAND in TOUR

11 centri

110 associazioni

88 eventi organizzati

34 | Attività di marketing (2/2)

Aumentare la vitalità e l'attrattività dei centri

Aumentata l'offerta culturale ed educativa



Esempio:

Mostra del Cinema a Le Maioliche

+ 21,3% ingressi (ott. '15 – ott. '14)

Coinvolti i tenants



Organizzate sfilate di moda con tenants + personal shopper per i visitatori

10 centri

Esempio: CentroNova +24,2%

(delta ingressi giornata evento 2015 vs giornata 2014)

PRINCIPALI RISULTATI

- **INVESTIMENTI 2015: 3mn€**
- **MIGLIORAMENTO DELL'OCCUPANCY: 93,9%**
rispetto a 86,4% al 31/12/2014
- **LFL RICAVI : +6,1%**
- **UPSIDE AL RINNOVO: +3,7%**


PARTNERSHIP CON TENANT INTERNAZIONALI

Totale punti vendita **H&M** al 31/12/2015: **5**
 Nel **2016** prevista un'altra apertura



6 punti vendita **PEPCO** aperti nel **2015** (Alexandria, Bistrita, Braila, Buzau, Galati e Ploiesti)
 e **2** (Turda, Piatra Neamt) previsti nel **2016**

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



Sostenibilità: importanti risultati raggiunti nel 2015



Cresce la reputazione internazionale

- Ottenuto l'EPRA SBPR Gold Award per il Bilancio di Sostenibilità
- Unica società italiana nell'ICSC Sustainability Committee

Aumenta l'impegno ambientale

- - 10% di consumi e 1,2 milioni di euro risparmiati dai tenant negli ultimi 3 anni
- Arriva al 61% il numero dei Centri certificati ISO14001

Sostenibilità: risultati raggiunti nel 2015

- Pianificazione di sostenibilità triennale integrata nel Piano Industriale
- 31 obiettivi specifici identificati

- "Happy Hand in Tour", evento su tutti i Centri Commerciali che ha lo scopo di includere disabili e normodotati attraverso avvenimenti sportivi ed artistici

Si evolve la pianificazione

Ideato e realizzato un evento sull'inclusione

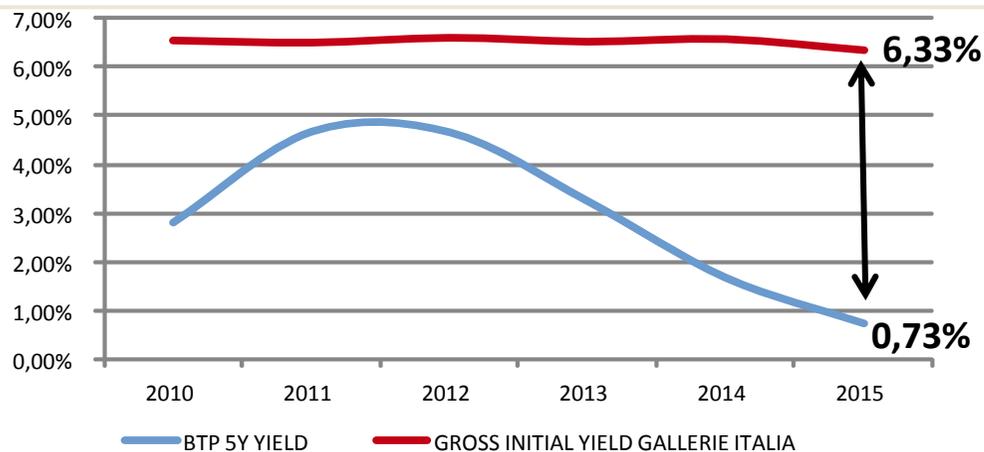
PORTAFOGLIO



Caratteristiche del Portafoglio

	ITALIA			ROMANIA
	IPERMERCATI	GALLERIE	MEDIA	GALLERIE
 Financial occupancy	100%	95,30%	96,85%	93,90%
Valore patrimonio imm. al 31 dicembre 2015 €mn	632,93	1.136,81		167,30
Peso su totale valore del patrimonio imm.	30,4%	54,6%		8,0%
Rendimento medio composto a perimetro totale (<i>gross initial yield</i>)	6,34%	6,33%		6,22%
Gla mq	270.000	314.000		77.500

Confronto rendimento BTP - Gross initial Yield Gallerie Italia IGD



Massimo delta (5,6 p.ti percentuali) dal 2010 al 2015 tra gross initial yield Gallerie Italia IGD e BTP a 5 anni

Evoluzione del Market Value

€ mn	Mkt Value	Mkt Value 31/12/2014
Gallerie+Ipermercati+Altro Italia *	1.579,08	1.775,73
City Center (Piazza Mazzini)	56,50	23,70
Totale Portafoglio a reddito ITALIA	1.635,58	1.799,43
Totale Portafoglio a reddito ROMANIA	175,30	170,60
TOTALE PORTAFOGLIO A REDDITO IGD	1.810,88	1.970,03
Porta a Mare +terreni *	140,33	111,98
TOTALE PORTAFOGLIO IGD	1.951,21	2.082,01

* Riclassifica di Chioggia



IPERMERCATI variazione del FV a perimetro costante **+16,6 mn€ (+2,8%** rispetto al 2014)

GALLERIE e RETAIL PARK FV a perimetro costante **+20,2 mn€ (+2,1%** rispetto al 2014.)

CITY CENTER (Piastra commerciale Mazzini a Livorno) **-4,2mn€** rispetto al 2014.

GALLERIE RUMENE: FV registra un decremento del **-2,7% (-4,7mn€** rispetto al 2014)



Al netto delle capex e di altre variazioni immobiliari il saldo a C/E è +1,5 m€

Ambiziose operazioni di asset management

Gennaio 2015

Asset via Rizzoli a Bologna ceduto a UBS Real Estate GmbH

Controvalore dell'operazione: € 29,4 milioni
(+17,6% vs valore di acquisto (25€mn))



Dicembre 2015

Acquisizione da UnipolSai della galleria del centro commerciale Puntadiferro (Forlì), composta da 97 unità per una GLA totale di 21.223 mq.

Valore asset: ca € 125 milioni

Gross theoretical yield: 6,2%

Visitatori: 4,8 milioni di visitatori nel 2015



41 Attività di asset management (1/2)

Nuova
occupancy

Restyling e nuovi inserimenti

centro**borgo**

Restyling interno ed esterno.

Fine lavori: Ottobre 2015

Investimento: ca € 4 mn

Benefici: incremento occupancy
vendite operatori

Vendite operatori: +12,5% (ott-dic'15/14)



Nuova
occupancy

Restyling e inserimento media superficie centrosarca

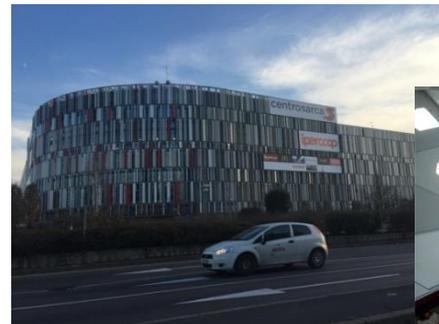
Restyling interno ed esterno

Fine lavori: Novembre 2015

Investimento: ca € 10 mn

Benefici: incremento occupancy
vendite operatori

Vendite operatori: +20,5% (ott-dic'15/14)



42

Attività di asset management (2/2)

Nuova
apertura

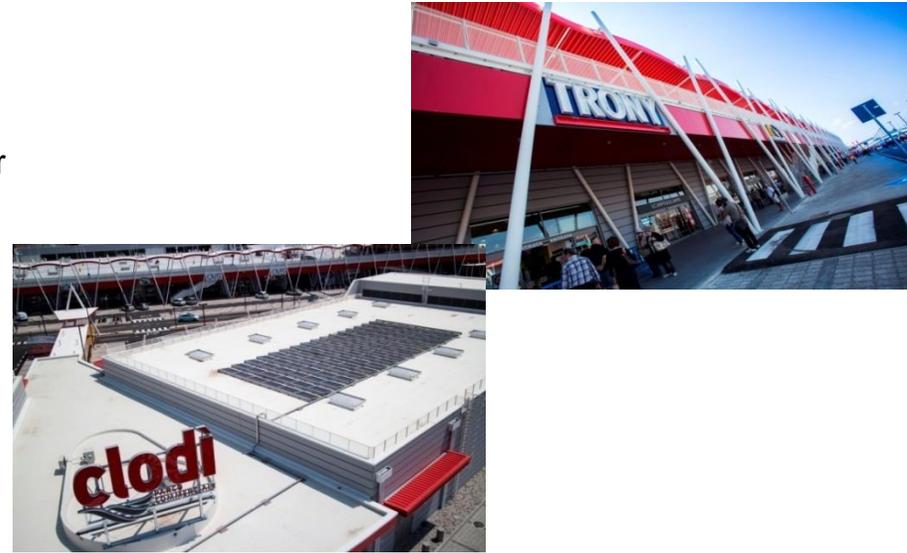
Inaugurato Retail Park a Chioggia

Il parco commerciale è composto da un ipermercato, 8 medie superfici e 8 punti vendita per una GLA totale di 16.900 mq.

Fine lavori: Maggio 2015

Investimento: ca € 36 mn

Principali marchi inseriti: Oviesse, Scarpe&Scarpe, Decathlon, Casa, Trony, Piazza Italia



Nuova
occupancy

Rimodulazione spazi a Palermo

Creazione di un cinema multisala e ottimizzazione della food court.

Fine lavori: Dicembre 2015

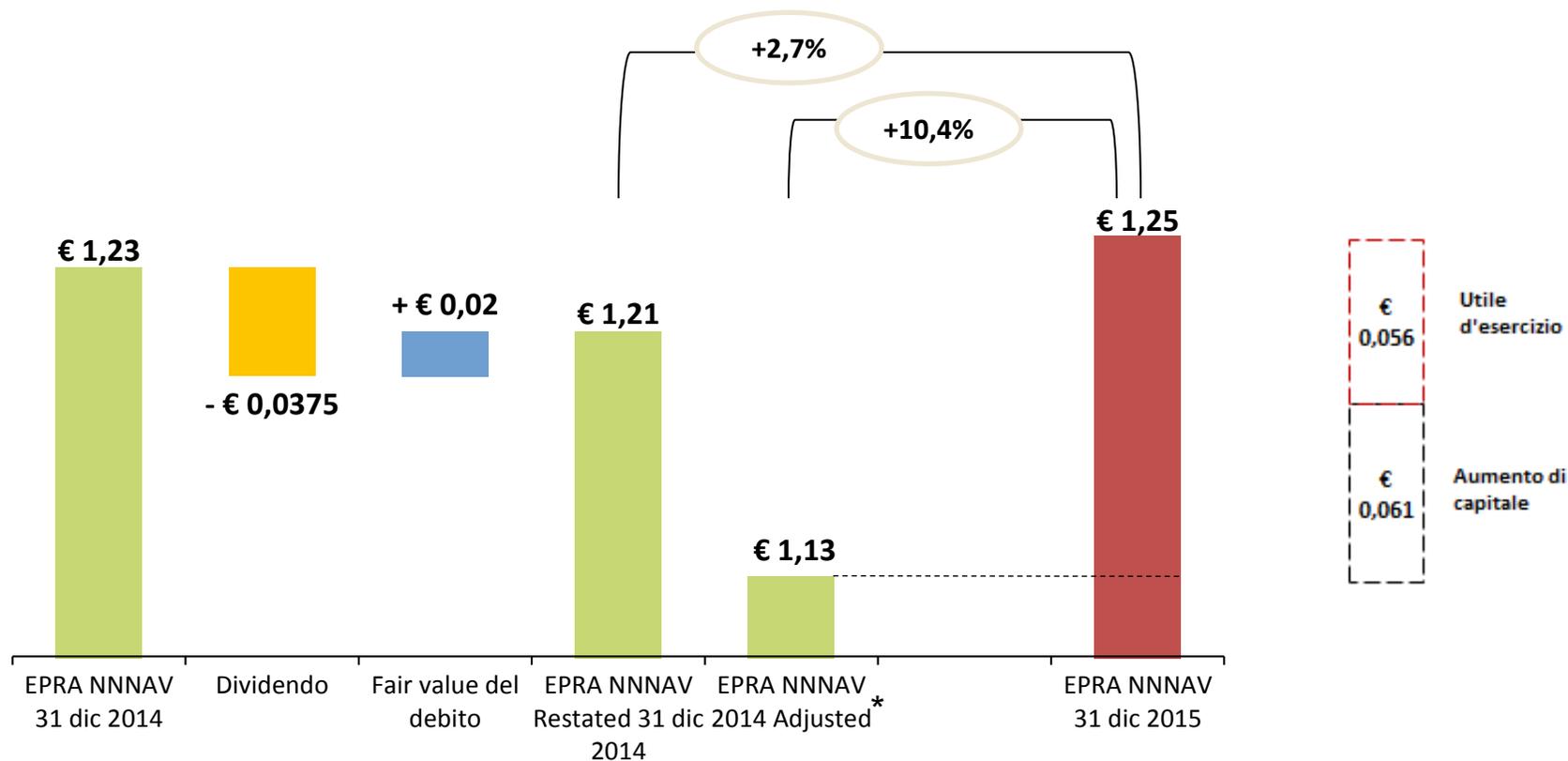
Investimento: ca € 2 mn

Benefici: incremento occupancy
aumento ingressi: +13,5% (gen '16/15)



43 | EPRA NNNAV per azione

Incrementa il valore patrimoniale netto per azione



N. azioni fine 2014 : 756.356.289

*Nuovo n. azioni fine 2015: 813.045.631



**STRUTTURA
FINANZIARIA**

45 | Una efficace gestione finanziaria

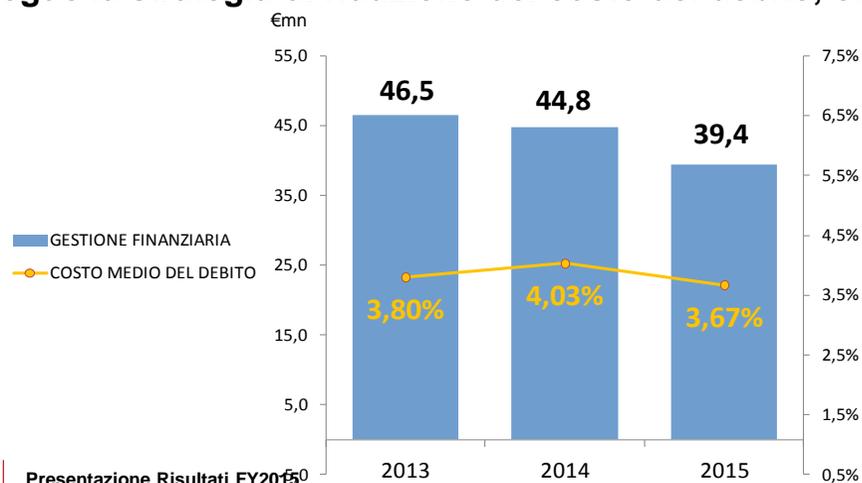
La gestione finanziaria, ha colto le favorevoli condizioni disponibili sul mercato:

- ✓ Rinegoziate le condizioni di due mutui bancari
- ✓ Bond offerto in scambio a due emissioni precedenti
- ✓ Ottenute nuove linee a breve, con costi sui minimi storici



	RISORSE REPERITE		DEBITO CHIUSO	
	Ammontare (€ mln)	Costo medio (%)	Ammontare (€ mln)	Costo medio (%)
Debito Bancario (M/L)	80,0	2,05%	104,2	2,6%
Bonds	162,0	2,65%	162,0	4,26%
Linee a breve	35,0	0,30%		

✓ Prosegue la strategia di riduzione del costo del debito, obiettivo di migliorare ulteriormente nel corso del 2016



La gestione finanziaria si è ridotta di oltre 6,5 € mln negli ultimi 3 esercizi

Obiettivo **costo medio del debito ≈3%** fine Business Plan 2015-2018

Highlights Finanziari 1/2

	31/12/2014	31/12/2015
GEARING RATIO (D/E)	0,95	0,93
LOAN TO VALUE	48,3%	47,3%
COSTO MEDIO DEL DEBITO*	4,03%	3,67%
INTEREST COVER RATIO	1,77X	2,15X

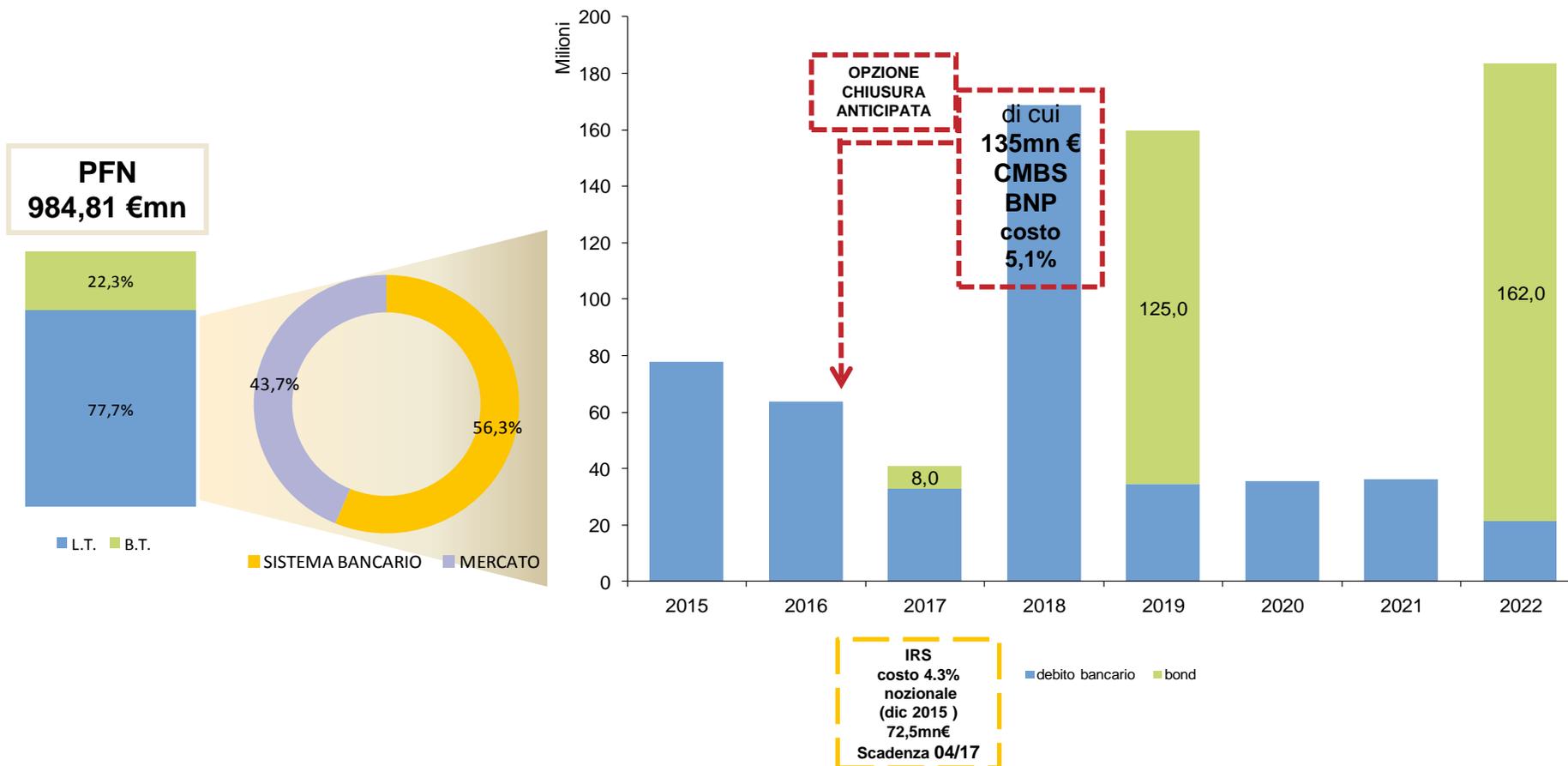
*Al netto degli oneri accessori ai finanziamenti (sia ricorrenti che non)

Highlights Finanziari 2/2

	31/12/2014	31/12/2015
DURATA MEDIA DEL DEBITO A LUNGO TERMINE (incluso il bond)	6,2 anni	6,3 anni
QUOTA DEBITO A M/L TERMINE	90,2%	77,6%
HEDGING SUL DEBITO A LUNGO TERMINE + BOND	90,9%	91,6%
LINEE DI CREDITO CONCESSE	267,5 € mn	302,5 € mn
LINEE DI CREDITO DISPONIBILI	234 € mn	120,0 € mn
MKT VALUE IMMOBILI/TERRENI LIBERI DA IPOTECA	618,9 € mn	867,6 € mn

48 | Struttura del debito e debt maturity

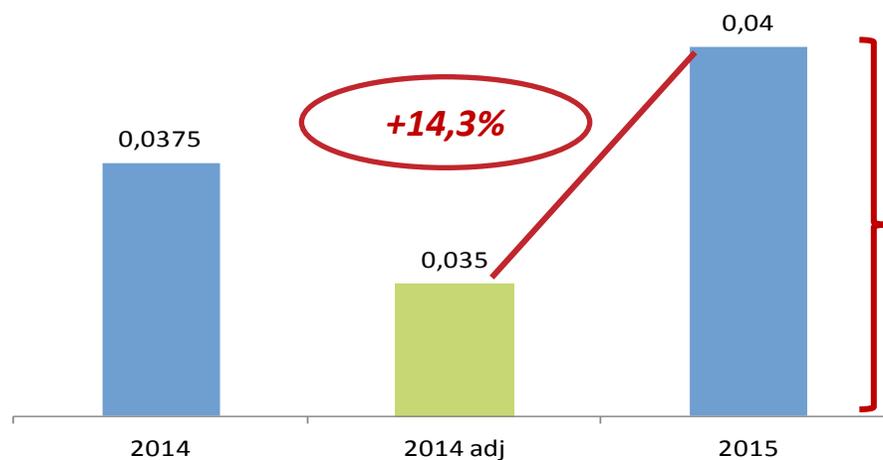
Scadenze naturali che agevolano il raggiungimento dell'obiettivo



Dividendo

Il Consiglio di Amministrazione di IGD proporrà all'Assemblea degli Azionisti del **14 Aprile 2016** di approvare la distribuzione di un:

 **dividendo di 0,04 € per azione**



Dividend Yield 4,5 % su prezzo fine anno
Dividend Yield 5,2% su prezzo 2 marzo 2016

 Un **Monte Dividendi** pari a **32,5 €mn** (72% del FFO)

 **Quest'anno NON verrà proposta la Dividend Reinvestment Option**



OUTLOOK

51 Outlook 2016: Pipeline in esecuzione (1/4)

Apertura 2016: Grosseto

La nuova galleria si svilupperà su una GLA di ca 17.000 mq, articolata in 45 negozi, di cui 7 medie superfici, oltre a un ipermercato.

Inizio lavori: 1H2015 **Fine lavori:** 2H 2016

Investimento complessivo previsto: ca € 47 milioni (solo galleria)

Pre-letting: circa 80% (con previsione full occupancy all'apertura)



52 Outlook 2016: Pipeline in esecuzione (2/4)

AMPLIAMENTO



Il progetto prevede l'ampliamento della GLA della galleria commerciale di 19.000 mq .

Inizio lavori 2H 2015

Fine lavori: Aprile 2017

Investimento complessivo previsto: ca € 54 milioni



OFFICINE STORICHE



Il progetto prevede la realizzazione di una parte commerciale, i cui lavori sono in corso, e di una parte residenziale composta da circa 20 unità abitative.

Inizio lavori: in corso

Fine lavori: 1H2018

Investimento complessivo previsto: ca € 52 milioni



AMPLIAMENTO



Il progetto prevede l'ampliamento della GLA per la realizzazione di 2 medie superfici per ca 5.000 mq, oltre ad un'area verde e nuovi posti auto.

Inizio lavori: Settembre 2016

Fine lavori: Ottobre 2017

Investimento complessivo previsto: ca € 9 milioni



Attesi sensibili miglioramenti:



sui **RICAVI** sia:

- a perimetro omogeneo
- per il contributo della Galleria commercial di Grosseto dal secondo semestre 2016 oltre che per le new entry del 2015: Retail Park Clodì (Chioggia) e galleria puntadiferro a Forlì



sul **COSTO MEDIO DEL DEBITO**

Ulteriore riduzione del costo medio del debito sfruttando le favorevoli condizioni di mercato.

FFO atteso per il 2016

≈ + 13/15 %

Impegno a mantenere una politica dei dividendi attraente

e che sia collegata all'evoluzione del FFO

(≈ 2/3 del FFO lordo)



ALLEGATI

56 Conto Economico Consolidato

€/'000	CONSOLIDATO			GESTIONE CARATTERISTICA			PROGETTO PORTA A MARE		
	31/12/2014	31/12/2015	Δ%	31/12/2014	31/12/2015	Δ%	31/12/2014	31/12/2015	Δ%
Ricavi da attività immobiliare e locativa freehold	102.907	108.865	5,8%	102.633	108.512	5,7%	274	353	28,9%
Ricavi da attività immobiliare e locativa leasehold	12.713	12.277	(3,4)%	12.713	12.277	(3,4)%	0	0	n.a.
Totale Ricavi da attività immobiliare e locativa	115.620	121.142	4,8%	115.346	120.789	4,7%	274	353	28,9%
Ricavi da servizi	5.141	5.085	(1,1)%	5.141	5.085	(1,1)%	0	0	n.a.
Ricavi da trading	1.645	2.289	39,1%	0	0	n.a.	1.645	2.289	39,1%
RICAVI GESTIONALI	122.406	128.516	5,0%	120.487	125.874	4,5%	1.919	2.642	37,7%
COSTO DEL VENDUTO E ALTRI COSTI	(1.361)	(2.181)	60,2%	0	0	n.a.	(1.361)	(2.181)	60,2%
Affitti e locazioni passive	(11.068)	(10.068)	(9,0)%	(11.068)	(10.068)	(9,0)%	0	0	n.a.
Personale diretto	(3.619)	(3.771)	4,2%	(3.619)	(3.771)	4,2%	0	0	n.a.
Costi diretti	(16.775)	(17.021)	1,5%	(16.409)	(16.641)	1,4%	(366)	(380)	3,8%
COSTI DIRETTI	(31.462)	(30.860)	(1,9)%	(31.096)	(30.480)	(2,0)%	(366)	(380)	3,8%
MARGINE LORDO DIVISIONALE	89.583	95.475	6,6%	89.391	95.393	6,7%	192	82	(57,4)%
Personale di sede	(6.096)	(6.208)	1,8%	(5.991)	(6.134)	2,4%	(105)	(74)	(29,9)%
Spese generali	(4.673)	(4.898)	4,8%	(4.150)	(4.512)	8,7%	(523)	(386)	(26,1)%
SPESE GENERALI	(10.769)	(11.106)	3,1%	(10.141)	(10.646)	5,0%	(628)	(460)	(26,8)%
EBITDA	78.814	84.369	7,0%	79.251	84.747	6,9%	(437)	(378)	(13,5)%
<i>Ebitda Margin</i>	<i>64,4%</i>	<i>65,6%</i>		<i>65,8%</i>	<i>67,3%</i>				
Altri accantonamenti	(125)	(411)	n.a.						
Svalutazioni e adeguamento fair value	(23.101)	1.538	n.a.						
Ammortamenti	(1.414)	(1.264)	(10,6)%						
AMMORTAMENTI E SVALUTAZIONI	(24.640)	(137)	(99,4)%						
EBIT	54.174	84.232	55,5%						
GESTIONE FINANZIARIA	(44.792)	(39.392)	(12,1)%						
GESTIONE PARTECIPAZIONE/STRAORDINARIA	(16)	50	n.a.						
RISULTATO ANTE IMPOSTE	9.366	44.890	n.a.						
Imposte	(2.317)	310	n.a.						
UTILE DEL PERIODO	7.049	45.200	n.a.						
* (Utile)/Perdita del periodo di pertinenza di Azionisti Te	253	439	73,7%						
UTILE NETTO DEL GRUPPO	7.302	45.639	n.a.						

Totale ricavi da attività locativa:

121,1 €000

Da Gallerie Commerciali: 79,7€000 di cui:

Gallerie italiane 71,1€000

Gallerie Winmarkt 8,6€000

Da Ipermercati: 39,7€000

Da City Center Project : 1€000

Da Altro: 0,7€000

57 Margini per attività

€/000	CONSOLIDATO			GESTIONE CARATTERISTICA			PROGETTO PORTA A MARE		
	31/12/2014	31/12/2015	Δ%	31/12/2014	31/12/2015	Δ%	31/12/2014	31/12/2015	Δ%
Margine da immobili di proprietà	88.243	93.186	5,6%	87.985	92.921	5,6%	258	265	2,8%
Margine da immobili di proprietà di terzi	1.015	1.999	96,9%	1.015	1.999	96,9%	0	0	n.a.
Margine da servizi	391	473	21,0%	391	473	20,9%	(0)	0	n.a.
Margine da trading	(66)	(183)	n.a.	0	0	n.a.	(66)	(183)	n.a.
Margine lordo divisionale	89.583	95.475	6,6%	89.391	95.393	6,7%	192	82	(57,4)%

Margine da immobili di proprietà:

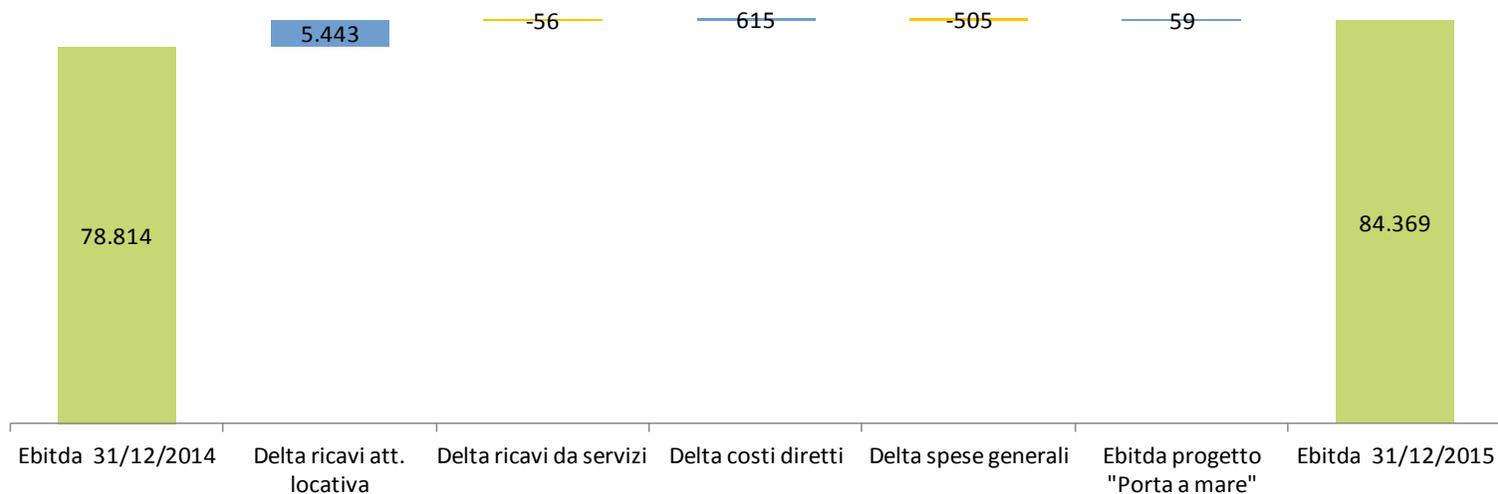
tale attività continua a presentare una marginalità (85,6%) molto rilevante e sostanzialmente in linea rispetto all'anno precedente

Margine da immobili di proprietà di terzi:

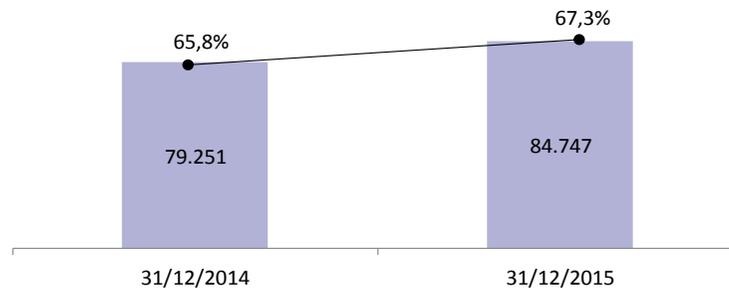
la marginalità (16,3%) rispetto al 2014 (8%) è in rilevante incremento per minori costi operativi anche in seguito al passaggio di Città delle Stelle tra gli immobili di proprietà e la fine del relativo usufrutto

58 Ebitda complessivo totale: 84,4 € mn Ebitda (gest. caratteristica): 84,7 € mn

EBITDA COMPLESSIVO (€ 000)

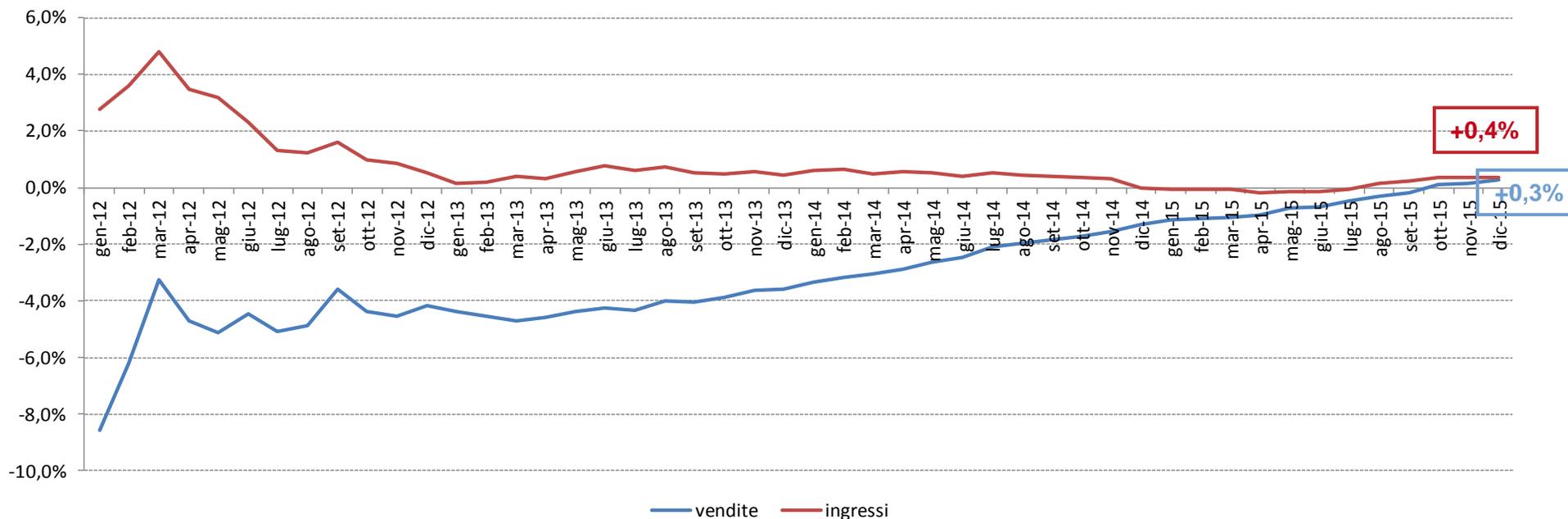


EBITDA E EBITDA MARGIN GESTIONE CARATTERISTICA (€000)



59

ANDAMENTI VENDITE/INGRESSI: Incremento dei fatturati /ingressi 2015/2011

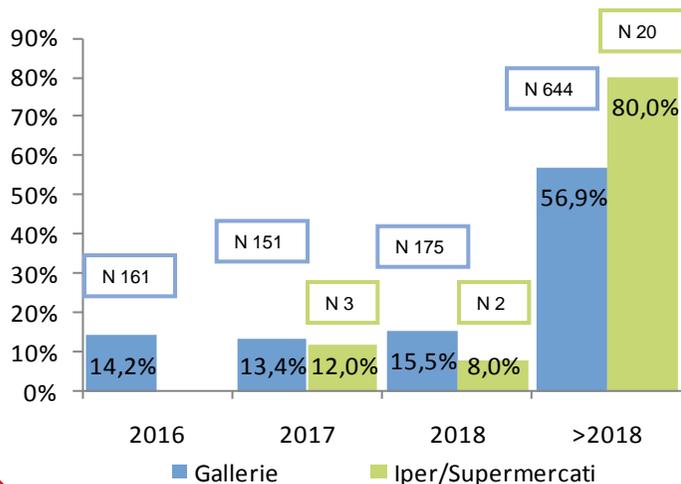


Fatturati: Andamento progressivo. Escluso Ampliamento Abruzzo per il 2014, incluso da aprile 2015. Ampliamento Porte di Napoli escluso fino a novembre 2015.

- In virtù del miglioramento dei fatturati iniziato in maniera continuativa dal secondo semestre 2013, **al termine del 2015 tenant sales tornano positive rispetto al 2011, ultimo anno pre-crisi**
- **Ingressi complessivamente sempre rimasti positivi**, con l'esclusione del primo semestre 2015.

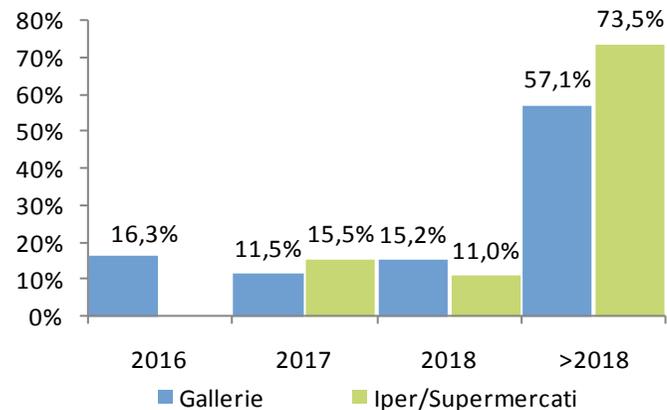
60 Contratti Italia e Romania

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



Durata residua media
Iper 7,8 anni
Galleria 4,1 anni

SCADENZA CONTRATTI IPER E GALLERIE ITALIA
(% valore)



ITALIA
(totale **CONTRATTI GALLERIE 1.131**; **CONTRATTI IPERMERCATI 25**)

Nel 2015 sono stati sottoscritti 151 contratti di cui 71 turn over e 80 rinnovi.

Rinnovi sostanzialmente stabili



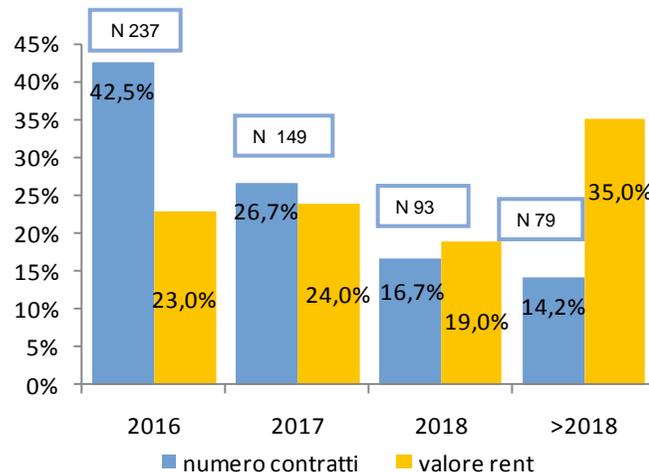
ROMANIA
(totale contratti 558)

Nel 2015 sono stati rinnovati 285 contratti (**upside +3.7%**) e sottoscritti 181 nuovi contratti.

(Rinnovi e nuovi contratti del 2015 rappresentano il 14% e il 31% del totale ricavi di Winmarkt)



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

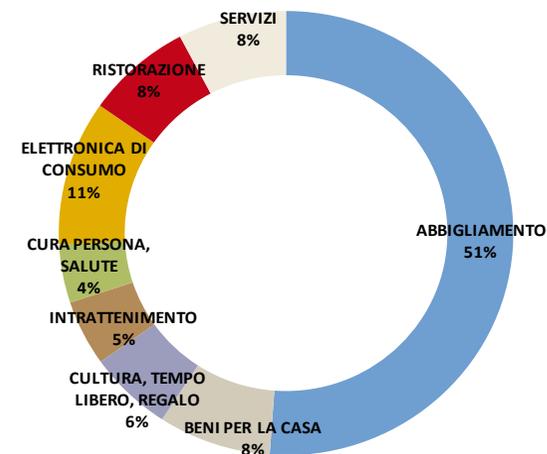


Durata residua media
3,8 anni

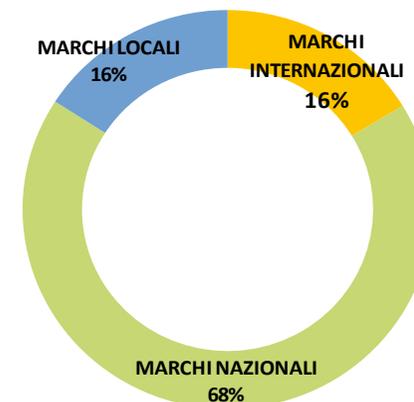
61 Tenants Italia

TOP 10 Tenant	Merceologia	Incidenza fatturato	Contratti
PIAZZA ITALIA	abbigliamento	3,2%	11
Gruppo Miroglio 	abbigliamento	3,1%	30
	abbigliamento	3,1%	9
OVS	abbigliamento	2,3%	7
	calzature	2,1%	6
	elettronica	1,8%	4
CALZEDONIA	abbigliamento	1,8%	23
	intrattenimento	1,3%	20
	bricolage	1,3%	1
	abbigliamento	1,3%	3
Totale		21,2%	114

MERCHANDISING MIX GALLERIE



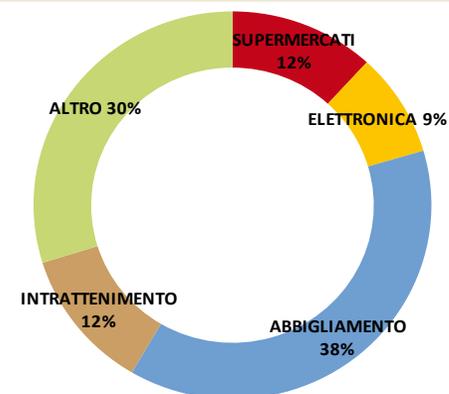
TENANT MIX GALLERIE



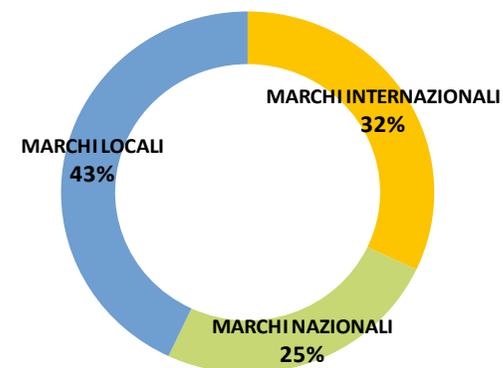
Tenants Romania

TOP 10 Tenant	merceologia	Incidenza fatturato	contratti
 Carrefour Market	alimentare	8,3%	9
 H&M	abbigliamento	5,0%	5
 FLANCO	elettronica	2,5%	2
 dm	drogheria	2,4%	5
 B&B Collection	gioielleria	2,3%	6
 SENSI	farmacia	2,0%	4
 PEPCO	abbigliamento	1,9%	6
 House of art	abbigliamento (famiglia)	1,4%	5
<i>Intergame</i>	intrattenimento	1,3%	2
 LEONARDO	calzature	1,3%	9
Totale		28,4%	53

MERCHANDISING MIX GALLERIE



TENANT MIX



63 EPRA NNAV per azione

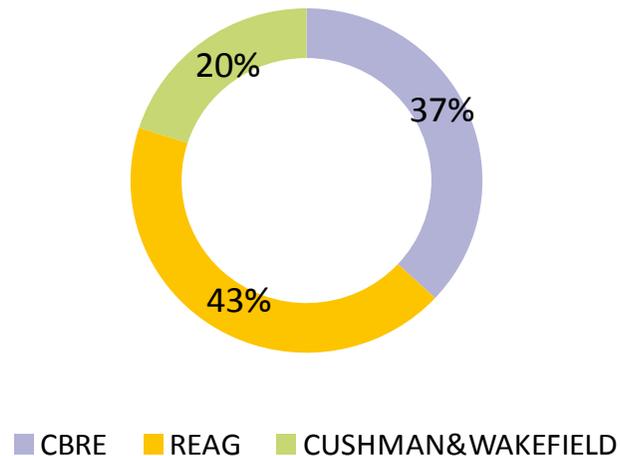
 EPRA NNAV Calculation	31-dic-14		31-dic-15	
	€'000	€ p.s.	€'000	€ p.s.
Numero di azioni Totali	756.356.289		813.045.631	
1) Patrimonio Netto di Gruppo	950.229	1,26	1.022.054	1,26
<i>Esclude</i>				
Fair value Strumenti Finanziari	43.912		34.990	
Fiscalità differita	18.093		19.917	
Aviamento da fiscalità differita	*			
2) EPRA NAV	1.012.234	1,34	1.076.961	1,32
<i>Include</i>				
Fair value Strumenti Finanziari	(43.912)		(34.990)	
Fair value del debito	(16.697)		(9.560)	
Fiscalità differita	(18.093)		(19.917)	
3) EPRA NNAV	933.532	1,23	1.012.493	1,25

+1,6%

64 Evoluzione del Market Value

Breakdown delle perizie del Portafoglio

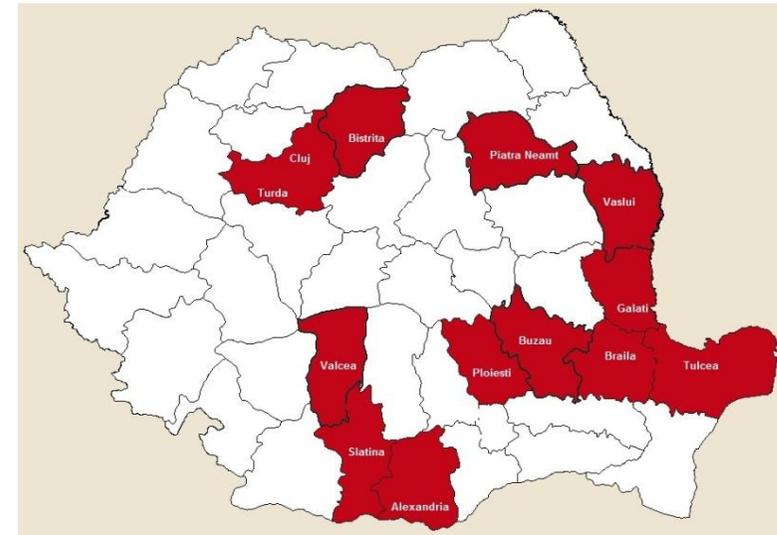
Alla data del 31 dicembre 2015 il Portafoglio Immobiliare del Gruppo IGD è stato periziato dai 3 periti indipendenti: **CBRE, REAG e CUSHMAN&WAKEFIELD**



65 Portafoglio Italia e Romania



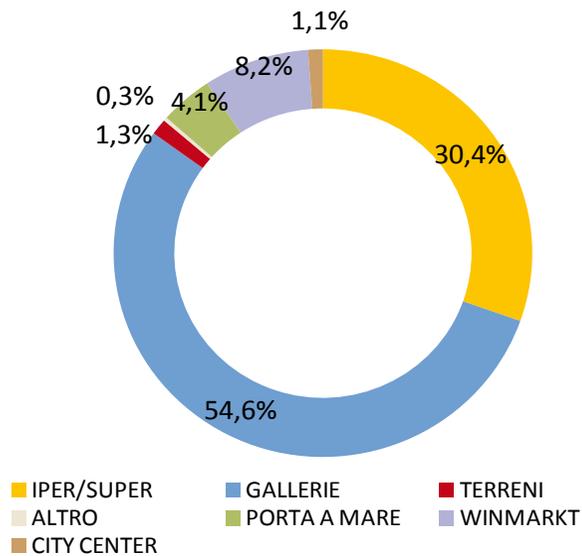
**57 UNITA' IMMOBILIARI IN
11 REGIONI ITALIANE:
21 gallerie e retail park
25 ipermercati e supermercati
1 city center
2 sviluppo terreni
1 immobile per trading
7 altro**



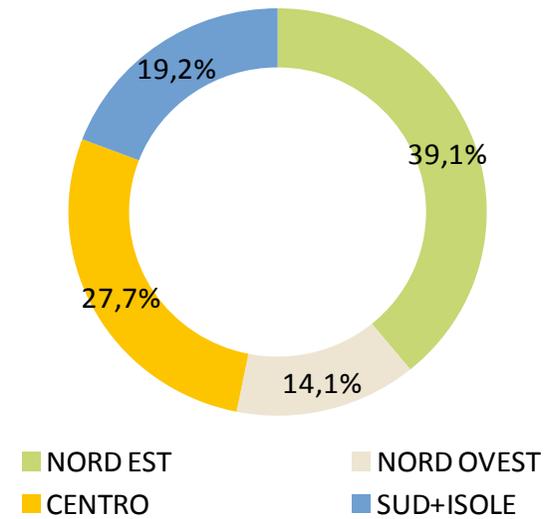
**14 CENTRI COMMERCIALI + 1 PALAZZINA UFFICI IN
13 DIVERSE CITTA' RUMENE DI MEDIE DIMENSIONI**

66 Portafoglio Italia e Romania

DISTRIBUZIONE DEL MARKET VALUE DEL PORTAFOGLIO IGD PER TIPOLOGIA

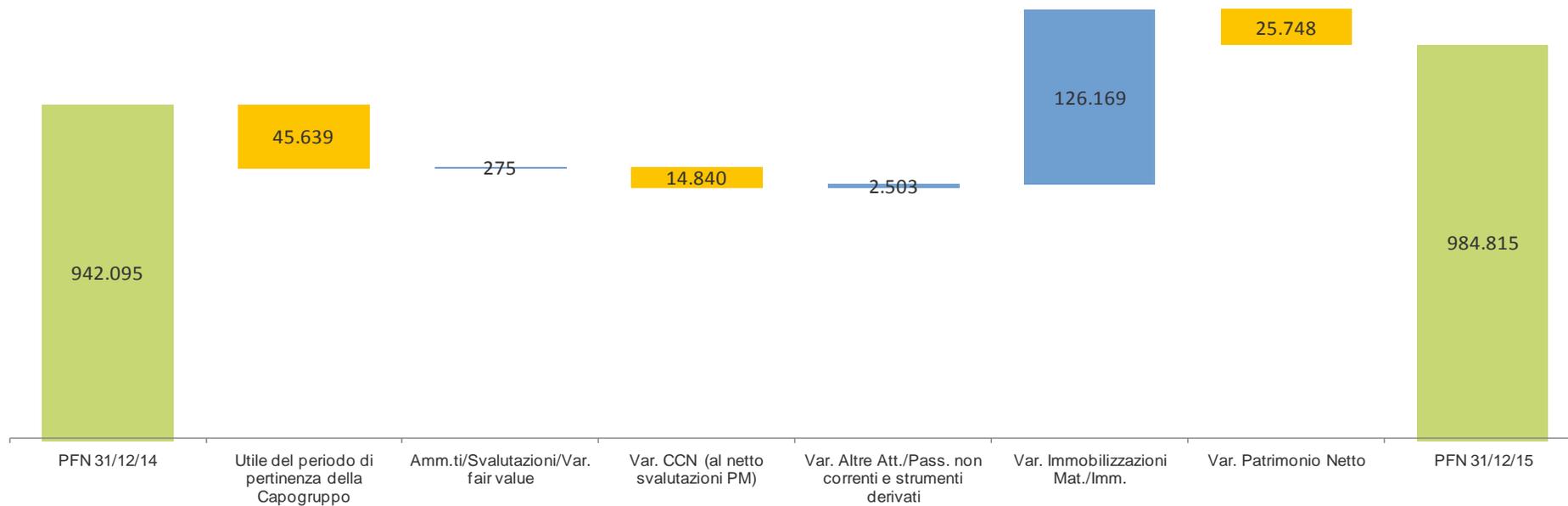


DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA PORTAFOGLIO ITALIA (mkt value)



67 Posizione Finanziaria Netta

VARIAZIONE DELLA PFN € 000)





**Appendice
Business Plan
2015 - 2018**



69 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



70 | 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

71 | Piano Dismissioni

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

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

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

continueremo
a

monitorare il mercato

come abbiamo fatto per l'acquisizione della Galleria a Grosseto

N.B.

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



2015

2016

2017

2018

Totale Progetti
di Sviluppo

23,8 €mn

135,2 €mn

20,2 €mn

4,8 €mn

Tot.
~ 185 €mnTotale 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 totaliGrosseto *Nuova apertura*
47 €mn totaliESP – Ravenna *Ampliamento*
54,1 €mn totaliOfficine Storiche – Livorno *Nuova apertura*
52,5 €mn (tot. area commerciale)Porto Grande – Porto d'Ascoli
Ampliamento
9.2 €mn totaliGran Rondò – Crema *Ampliamento*
6,3 €mn

73 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

74 | 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

75 | 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

76 | 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

77 | 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



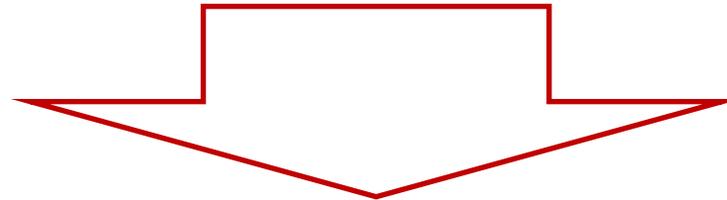
**Società italiana leader nel segmento dei centri commerciali,
con oltre 2 miliardi di patrimonio**

78 | Final Remarks 2/2

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

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

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

