



Un nuovo passo per la creazione di valore di IGD

15 Dicembre 2017

DISCLAIMER

This presentation and the information contained herein does not contain or constitute an offer of securities for sale, or solicitation of an offer to purchase or subscribe for securities, in the United States, 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 "Other Countries"). Neither this document nor any part of it nor the fact of its distribution may form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or investment decision in relation thereto.

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 pursuant to the corresponding regulations in force in the Other Countries. The securities may not be offered or sold in the United States unless such securities are registered under the Securities Act, or an exemption from the registration requirements of the Securities Act is available. The Company (as defined below) does not intend to register any portion of any offering in the United States.

This publication constitutes neither an offer to sell nor a solicitation to buy or subscribe for securities. This communication has been prepared on the basis that any offer of securities in any Member State of the European Economic Area ("EEA") which has implemented the Directive 2003/71/EC as amended (the "Prospectus Directive") (each, a "Relevant Member State"), will be made on the basis of a prospectus approved by the competent authority and published in accordance with the Prospectus Directive and/or pursuant to an exemption under the Prospectus Directive from the requirement to publish a prospectus for offers of securities.

The contents of this document are for information purposes only and are not to be construed as providing investment advice. The statements contained herein have not been independently verified. No representation or warranty, either express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness, correctness or reliability of the information contained herein. Neither IGD SIQ S.p.A. (the "Company" and together with its consolidated subsidiaries, the "Group") nor any of its representatives shall accept any liability whatsoever (whether in negligence or otherwise) arising in any way in relation to such information or in relation to any loss arising from its use or otherwise arising in connection with this presentation. By accessing these materials, you agree to be bound by the foregoing limitations.

This document contains certain forward-looking statement, projections, objectives, estimates and forecasts reflecting management's current views with respect to certain future events. Forward-looking statements, projections, objectives, estimates and forecasts are generally identifiable by the use of the words "may," "will," "should," "plan," "expect," "anticipate," "estimate," "believe," "intend," "project," "goal" or "target" or the negative of these words or other variations on these words or comparable terminology. These forward-looking statements include, but are not limited to, all statements other than statements of historical facts, including, without limitation, those regarding the Company's future financial position and results of operations, strategy, plans, objectives, goals and targets and future developments in the markets where the Company or any Group company participates or is seeking to participate.

Due to such uncertainties and risks, readers are cautioned not to place undue reliance on such forward-looking statements as a prediction of actual results. The Group's ability to achieve its projected objectives or results is dependent on many factors which are outside management's control. Actual results may differ materially from (and be more negative than) those projected or implied in the forward-looking statements. Such forward-looking information involves risks and uncertainties that could significantly affect expected results and is based on certain key assumptions.

All forward-looking statements included herein are based on information available to the Group as of the date hereof. No Group company undertakes any obligation to update publicly or revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise, except as may be required by applicable law. All subsequent written and oral forward-looking statements attributable to any Group company or persons acting on its behalf are expressly qualified in their entirety by these cautionary statements.

The presentation may not be retained, copied, reproduced, used, distributed, published or disclosed, in whole or in part, at anytime without the prior written consent of the Company.

Acquisizione strategica e aumento di capitale



Acquisizione di un portafoglio strategico di gallerie commerciali per circa €200M

- Acquisizione di 4 gallerie ed un *retail park* ⁽¹⁾, inclusi in centri commerciali di riferimento nel loro bacino d'utenza e con ancora alimentare rappresentata da ipermercati "Coop " a elevato fatturato
- Investimento totale pari a circa €200M inclusi i costi dell'operazione ⁽²⁾, risultante in un *net yield* accrescitivo pari al 6,4%⁽³⁾ (*gross yield*: 6,8%) ⁽³⁾
- Il portafoglio sarà acquisito da Eurocommercial Properties , una società quotata alla Borsa di Amsterdam e specializzata in centri commerciali
- Consolidamento della leadership nel mercato di riferimento di IGD
- Ricostituzione della proprietà unitaria di 2 immobili in cui IGD è già proprietaria dell'ipermercato e nei quali IGD è già responsabile della gestione per conto del venditore



Aumento di capitale per massimi €150M

- Coop Alleanza 3.0, l'azionista di riferimento di IGD, si è impegnata formalmente a sottoscrivere la quota di propria pertinenza (circa 41%)
- Accordo di pre-garanzia già sottoscritto da 3 primarie banche nazionali ed internazionali
- Riduzione del LTV che porterà ad un ulteriore miglioramento del profilo finanziario a supporto del rating *investment grade* ottenuto a maggio 2016
- Aumento della capitalizzazione di mercato e della liquidità del titolo



Creazione di valore per IGD

(1) La struttura dell'operazione prevede l'acquisto da parte di IGD di 4 rami d'azienda relativi agli immobili oggetto di acquisto

(2) Tale importo fa riferimento al valore complessivo del Portafoglio (pari a Euro 187 milioni) oltre alla stima preliminare delle imposte di trasferimento e costi accessori

(3) *Gross yield* è calcolato sulla base dei contratti di affitto, stabilizzati e annualizzati rapportato al valore dell'investimento complessivo. Il *Net yield* è calcolato detraendo i costi non recuperabili, stabilizzati e annualizzati, dalla base di calcolo del *gross yield*

Il Portafoglio oggetto di acquisto

4 gallerie commerciali e un *retail park* nel Nord Italia, localmente dominanti e con ancora alimentare "Coop"



Leonardo
CENTRO COMMERCIALE IMOLA



1 IMOLA (BO)

centro **Lame**



2 BOLOGNA (BO)

laFavorita
CENTRO COMMERCIALE



3 MANTOVA (MN) ⁽¹⁾

CENTROLUNA



4 SARZANA (SP)

Proprietà unitaria a seguito dell'operazione
Galleria commerciale già gestita da IGD per conto di ECP

Gallerie con ancora alimentare Coop, partner di lunga durata

GLA totale centri commerciali
ca. 91.000 mq

GLA totale gallerie
ca. 37.500 mq

NOI totale gallerie ⁽²⁾
€12.5M

Numero totale negozi
190

Operazione strategica per sostenere
la crescita di IGD



Ricostituzione della proprietà unitaria e rafforzamento delle sinergie operative con il marchio "Coop"



Centri commerciali dominanti nel rispettivo bacino d'utenza



Bacini di utenza con alta capacità di spesa



Location attrattive con positivi andamenti finanziari e demografici



Rafforzamento della posizione come leader italiano del settore *retail*



Maggiore redditività attraverso la consolidata strategia di *asset management* di IGD



**Contesto macro economico positivo a supporto
della creazione di valore commerciale**

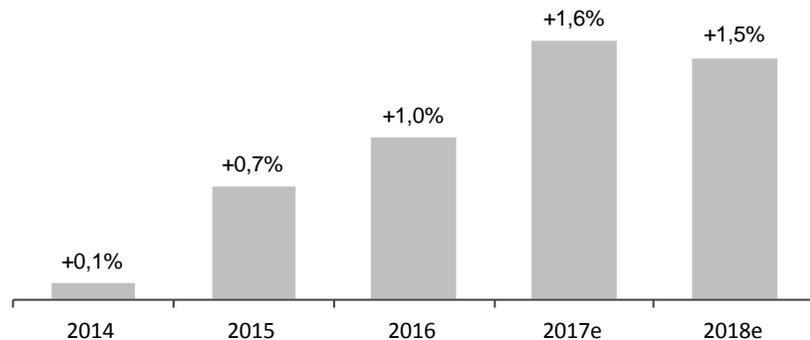
Economia italiana: una significativa ripresa macro-economica nel 2017

Crescita derivante da riforme strutturali attuate negli ultimi anni



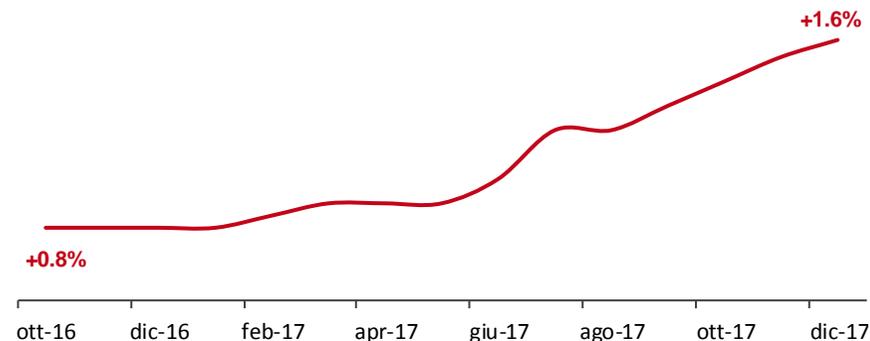
Crescita del PIL reale in accelerazione

Evoluzione della crescita del PIL reale italiano (previsioni OCSE per 2017 e 2018)



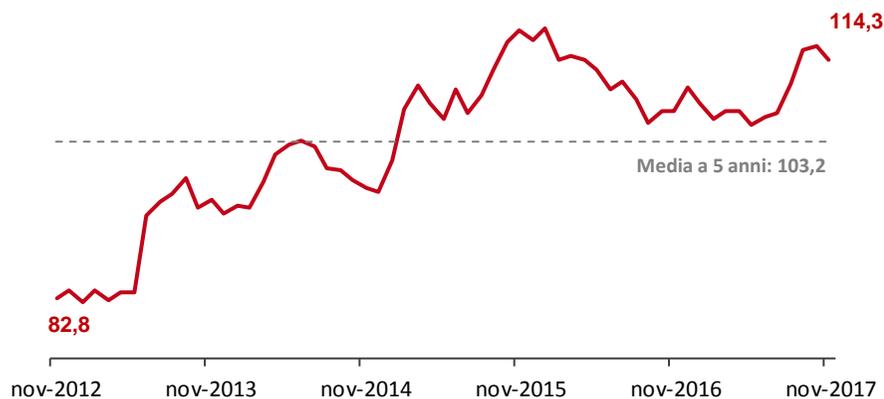
Il mercato ha rivisto verso l'alto le attese di crescita del PIL per il paese

Evoluzione delle previsioni di crescita del PIL reale 2017 (stime Bloomberg) ⁽¹⁾



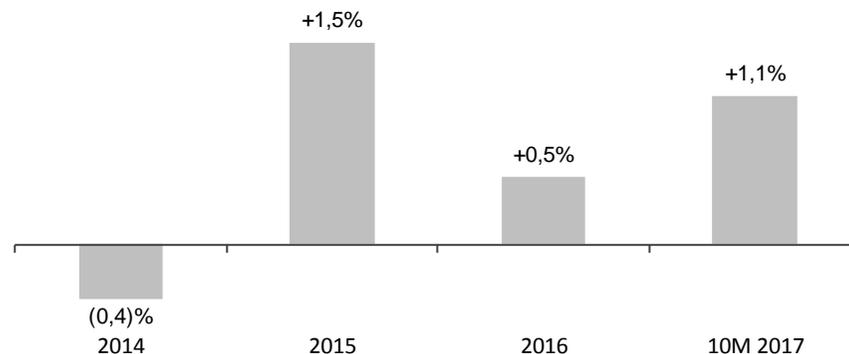
Alti livelli di fiducia dei consumatori

Evoluzione dell'indice di fiducia dei consumatori dell'ISTAT, ultimi 5 anni



Commercio al dettaglio in crescita costante

Evoluzione del commercio al dettaglio nei negozi fisici in Italia anno su anno dell'ISTAT ⁽²⁾

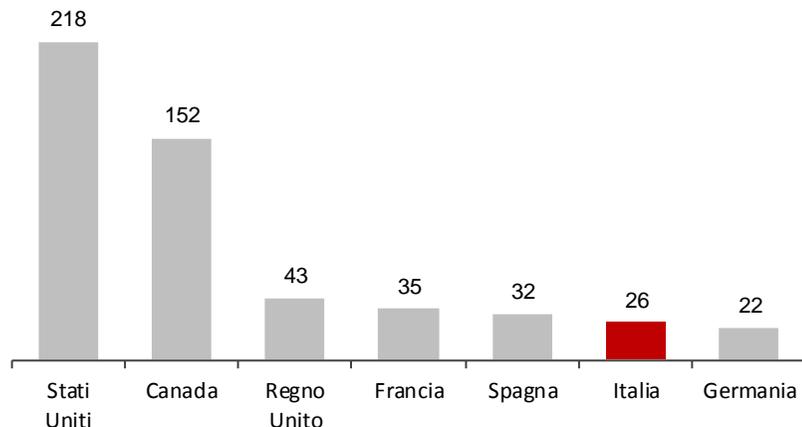


Il mercato dei centri commerciali italiani resta fortemente attrattivo grazie a numerosi vantaggi strutturali



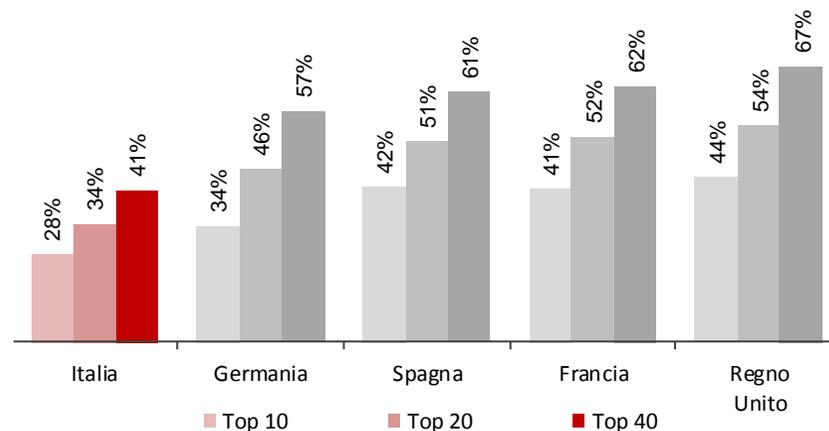
Una delle più basse densità di centri commerciali

GLA di centri commerciali / 100 abitanti, mq



Popolazione distribuita in numerose città di medie dimensioni

% della popolazione nazionale residente nelle aree urbane più densamente popolate



I centri commerciali italiani si confermano spazi confortevoli che offrono ai consumatori una alternativa comoda, valida e omnicomprensiva rispetto al centro, particolarmente per le città secondarie / di media dimensione



I centri commerciali mantengono una forte attrattività per i consumatori rispetto all'offerta dei centri città (migliore accessibilità, parcheggi più semplici, *one-stop shop* con un'offerta completa di prodotti/servizi e conseguente ottimizzazione dei tempi di spesa...), soprattutto nelle città secondarie



L'Italia è caratterizzata da una delle popolazioni più anziane (ma più in salute) del mondo associata a bassi livelli di indebitamento personale (più tempo libero, abitudini di spesa giornaliera/settimanale, potere di spesa pensionistica stabile, per lo più proprietari di case, bassa pressione di urbanizzazione verso le grandi città...)



Patrimonio culturale fortemente radicato verso cibo fresco e di qualità che spinge i consumatori a scegliere direttamente i propri acquisti nei negozi fisici



Tasso di penetrazione dell'*e-commerce* ancora basso che consente di gestire meglio l'integrazione del modello di business all'interno dei centri commerciali fisici (spostamento verso l'offerta di servizi, integrazione del commercio multi canale, *click & collect*...)



Logica industriale coerente e supportata dal *track-record* di IGD nella creazione di valore

Operazione caratterizzata da una solida logica industriale



Consolidamento della leadership sui mercati locali

IGD conferma il suo focus su centri di prossimità / medie dimensioni, dominanti, facilmente raggiungibili e adattati alla struttura geografica dell'Italia che si caratterizza per numerose province di medie dimensioni

Le 4 gallerie in corso di acquisizione sono in linea con il portafoglio esistente e godono di una posizione di leadership nei rispettivi mercati locali
Maggiore leva negoziale nei confronti dei *tenants* grazie a una *leadership* rafforzata sul mercato locale



Potenziale creazione di valore dalla ricostituzione della proprietà individuale

La completa proprietà del centro (su 2 immobili) e il rafforzamento della sinergia operativa con il marchio "Coop" (in tutti e 4 i centri) aumentano la flessibilità e facilitano l'implementazione di iniziative di asset management in grado di creare valore



Conoscenza approfondita della proprietà e *track-record* specifico nella gestione di centri di prossimità

IGD gestisce già per conto del venditore 2 delle proprietà che saranno acquisite e vanta competenze specifiche nella gestione di centri di prossimità



Aumento della dimensione della piattaforma e riequilibrio della composizione del portafoglio

I ricavi netti da locazione delle 4 gallerie in corso di acquisizione saranno quasi completamente riflessi nel risultato di esercizio senza necessità di incrementare i costi di struttura

188 contratti di locazione che si aggiungono agli attuali 1.238 contratti di locazione in essere ⁽¹⁾

Ulteriore riduzione del peso relativo della categoria iper/super del portafoglio e delle proprietà in Romania

Il Portafoglio: 4 centri commerciali di riferimento con ancora alimentare altamente performante

Vendite dell'ancora alimentare mediamente superiori a €8.000/mq ⁽¹⁾

Gallerie commerciali caratterizzate da vendite medie degli operatori pari a oltre €4.600/mq ⁽²⁾

1 Imola, Centro Leonardo

Primario centro commerciale in un'area di 240k abitanti ⁽³⁾ caratterizzata da un solido contesto economico



Galleria commerciale

3 Mantova, La Favorita

Centro dominante nella città di Mantova, profondamente radicato nelle abitudini dei consumatori locali



Galleria commerciale + Retail Park

2 Bologna, Centro Lama

Ubicazione cittadina, che risponde ai bisogni quotidiani di una parte considerevole della città



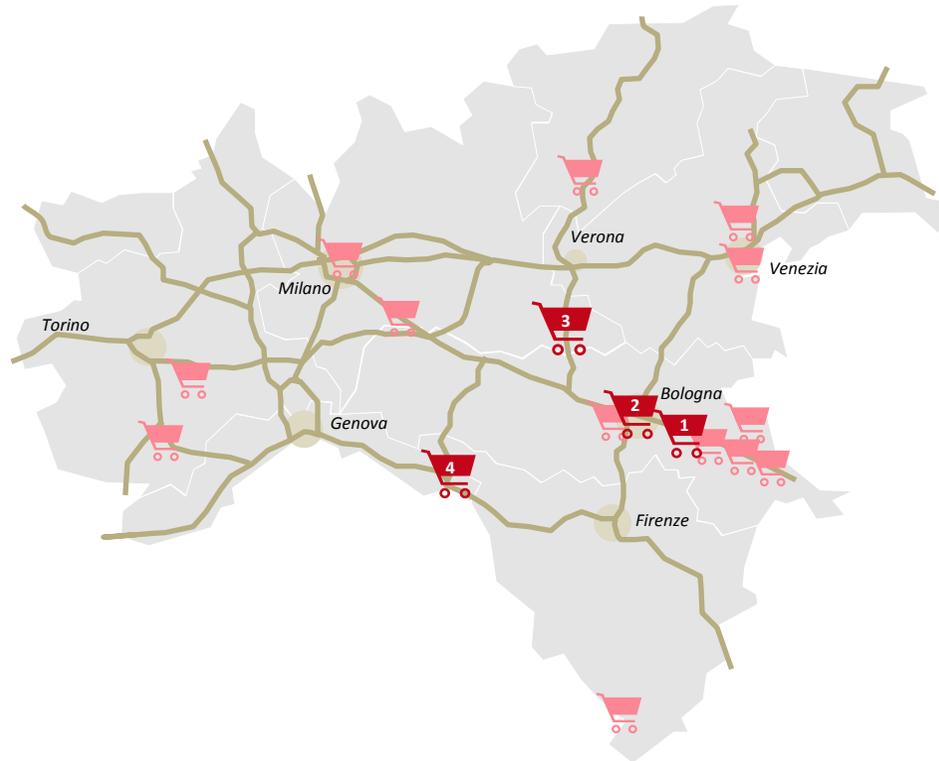
Galleria commerciale

4 Sarzana, Centroluna

Il centro principale nell'area di riferimento



Galleria commerciale



Portafoglio totale dell'operazione

GLA (acquisita)	Circa 37.500 mq	Ricavi lordi annui ⁽⁴⁾	€13,3M
N. di unità	190	Net operating income (NOI) ⁽⁴⁾	€12,5M
Ingressi (31/12/2016)	14,4M	Valore complessivo ⁽⁵⁾	€187M
Occupancy rate	99%	Gross / Net yield ⁽⁶⁾	6,8%/6,4%

Fonte dati operativi: C&W, CBRE e venditore per i dati relativi alla GLA

LEGENDA

- Portafoglio dell'operazione
- Gallerie di proprietà di IGD
- Rete autostradale

(1) Calcolati sull'area netta di vendita
 (2) Per negozi inferiori a 500 mq di GLA; media complessiva pari a circa €3.800/mq
 (3) Catchment area 0-30 minuti
 (4) Sulla base dei contratti di affitto /costi non recuperabili, stabilizzati e annualizzati

(5) Esclusi imposte di trasferimento e costi accessori
 (6) Gross yield è calcolato sulla base dei contratti di affitto in essere, stabilizzati e annualizzati rapportato al valore dell'investimento complessivo. Il Net yield è calcolato detraendo i costi non recuperabili, stabilizzati e annualizzati, dalla base di calcolo del gross yield

Solidi fondamentali delle aree di riferimento

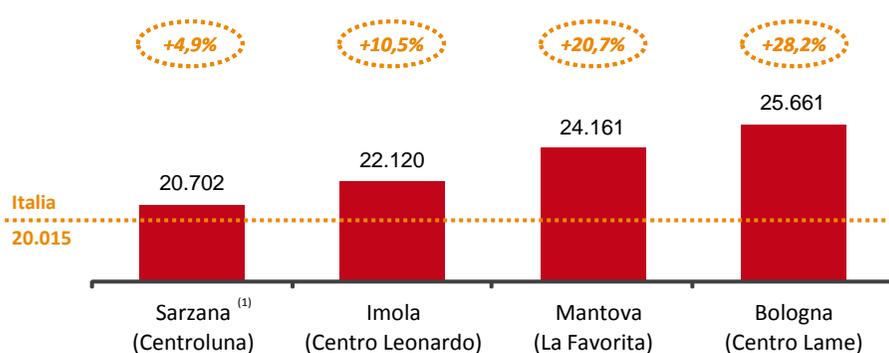
Fattori economici e demografici favoriscono la potenziale creazione di valore



Redditi lordi medi pro capite significativamente superiori alla media italiana

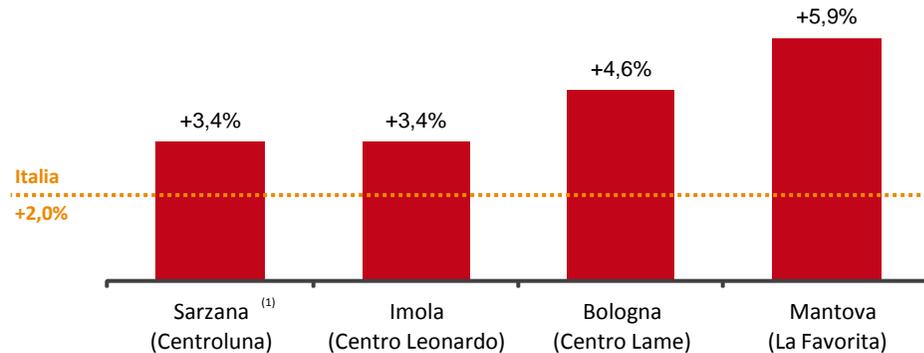
€/per produttore di reddito (2015)

🔴 % oltre la media italiana



Aree demografiche in crescita

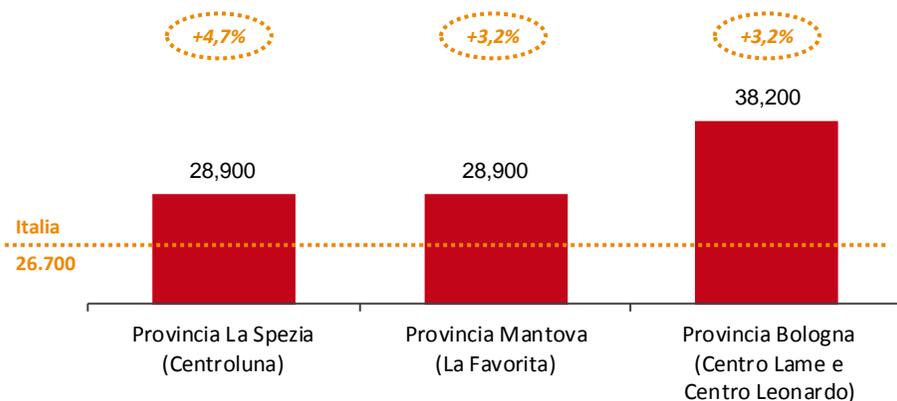
% di crescita della popolazione all'1 gennaio 2012-2017



PIL pro capite oltre la media italiana e in crescita

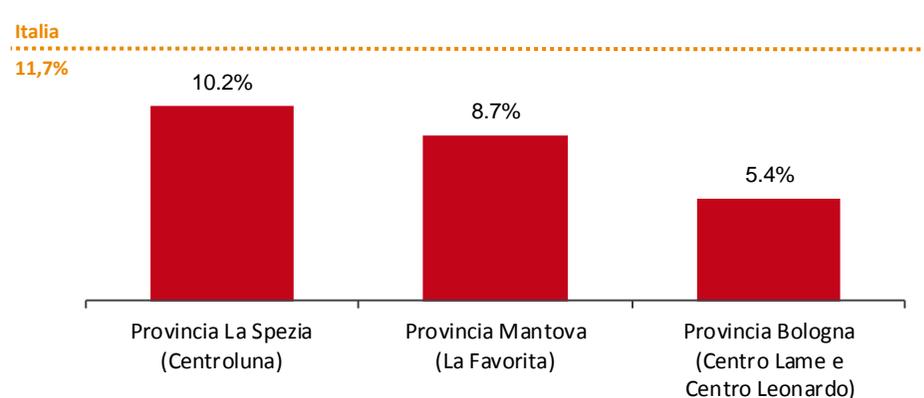
PIL pro capite 2014 per provincia, €/abitante

🔴 % di crescita 2010-2014



Basso tasso di disoccupazione locale

Tasso di disoccupazione 2016 a livello di provincia



La proprietà unitaria dei centri commerciali e la sinergia operativa con Coop portano ulteriori vantaggi

IGD sarà in grado di implementare al meglio le proprie *asset management best practice*



IGD gode di un controllo unico sul proprio portafoglio

IGD ha la proprietà unitaria dell'intero centro commerciale (gallerie + iper) per 16 gallerie sulle 22 totali

Dopo la transazione IGD acquisirà la proprietà unitaria di altri 2 centri commerciali (Centro Lame e Centro Leonardo)



Approccio flessibile nella gestione

Possibilità di adattare più velocemente l'immobile ai bisogni degli operatori e dei visitatori (e.g. riduzione dell'ipermercato)

Facility management: obiettivi standard per i servizi (e.g. pulizie, sorveglianza, manutenzione ordinaria...), *best practice* sull'efficienza energetica e selezione dei fornitori, iniziative di marketing, programmi di animazione, introduzione di servizi

Asset management: restyling e rimodulazione spazi



Gestione più snella che consente un risparmio sui costi

Possibilità di sfruttare la piattaforma di gestione interna a IGD

Centralizzazione della selezione di servizi esternalizzati (servizi di *facility*, manutenzione)

Razionale impiego del capitale sulle *capex* (distribuite su una proprietà più estesa)

Monitoraggio più semplice: gli standard di gruppo possono essere applicati ai centri commerciali facilitando il controllo dei KPI

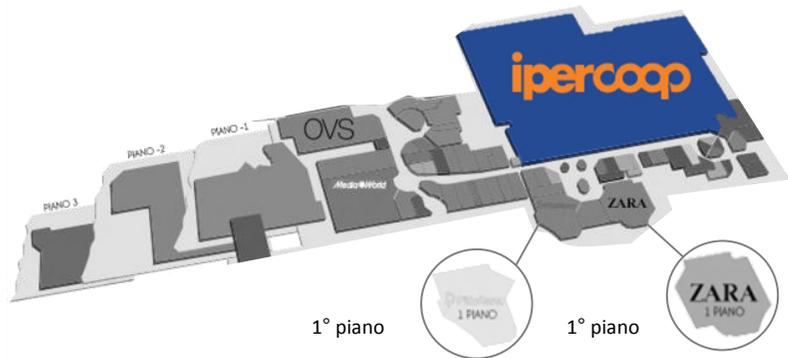
Approccio singolo e coerente nel dialogo con le autorità locali e gli operatori commerciali

Processi legali e amministrativi più snelli (e.g. assemblea dei consorzi, ...)

Flessibilità operativa per implementare la creazione di valore e incontrare i bisogni dei visitatori grazie alla proprietà unitaria

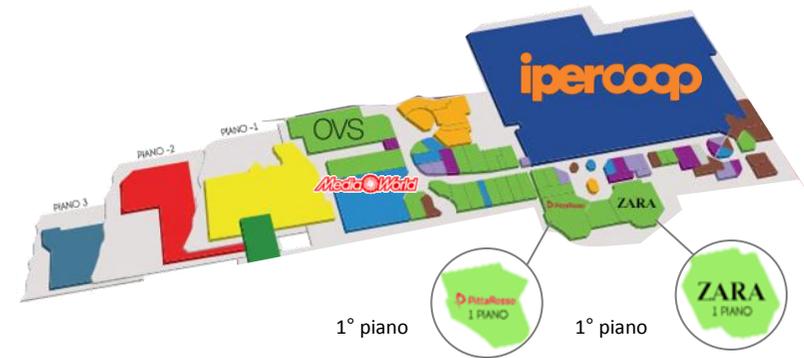
CENTRO LEONARDO (ATTUALE PROPRIETA')

GLA: 15.862 mq
Area vendita netta: 7.754 mq



CENTRO LEONARDO (POST OPERAZIONE)

GLA dell'intero asset: 30.593mq



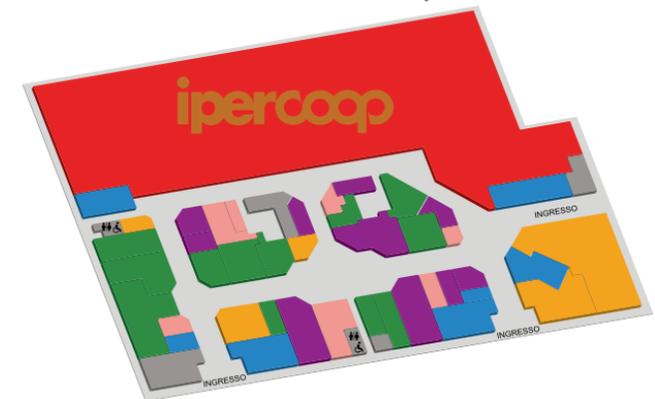
CENTRO LAME (ATTUALE PROPRIETA')

GLA: 15.201 mq
Area vendita netta: 7.916 mq



CENTRO LAME (POST OPERAZIONE)

GLA dell'intero asset: 20.776 mq



Focus sul portafoglio: diverse opportunità per la creazione di valore (1/2)



Nel tempo verranno studiati progetti di restyling ed efficientamento energetico che accompagneranno gli interventi di *asset management*



Leonardo, Imola (BO)

Asset GLA <i>di cui da acquisire</i>	30.593mq 14.731 mq
# di unità	65
Ingressi	4,9 M
Occupancy rate	100%
NOI ⁽¹⁾	€4,8M

Opportunità potenziali di creazione del valore



Potenziale ampliamento della galleria



Potenziale creazione di una stazione di servizio



Far leva su ipermercato alto performante (vendite >€9,0 k/mq) per incrementare gli ingressi inserendo in galleria servizi / ristorazione complementari



Centro Lame, Bologna (BO)

Asset GLA <i>di cui da acquisire</i>	20.776 mq 5.575 mq
# di unità	44
Ingressi	3,7 M
Occupancy rate	100%
NOI ⁽¹⁾	€2,7M

Opportunità potenziali di creazione del valore



Far leva su ipermercato altamente performante (vendite >10,3 k/mq) per incrementare ulteriormente gli ingressi



Centro commerciale dominante nel suo bacino di riferimento, che provvede alle necessità quotidiane di clienti abituali, con margine per estendere il merchandising mix e l'offerta

Focus sul portafoglio: diverse opportunità per la creazione di valore (2/2)



Nel tempo verranno studiati progetti di restyling ed efficientamento energetico che accompagneranno gli interventi di *asset management*



La Favorita, Mantova (MN)

Asset GLA <i>di cui da acquisire</i>	24.613 mq <i>13.613 mq</i>
# di unità	42
Ingressi	2,9M
Occupancy rate	97%
NOI ⁽¹⁾	€3,2M

Opportunità potenziali di creazione del valore



Possibilità di integrare ulteriormente la galleria con il *retail park* per offrire un'esperienza più attrattiva ai clienti



Potenziale creazione di una *food court* più ampia e moderna



Possibilità di collegare il cinema multiplex alla galleria per dare più forza alla *food court* e far leva sul flusso serale dei visitatori



Centroluna, Sarzana (SP)

Asset GLA <i>di cui da acquisire</i>	15.076 mq <i>3.576 mq</i>
# di unità	39
Ingressi	2,9M
Occupancy rate	100%
NOI ⁽¹⁾	€1,8M

Opportunità potenziali di creazione del valore



Opportunità per espandere la galleria: identificate 2 alternative sulla superficie adiacente



Ottimizzazione della superficie e potenziale creazione di spazi commerciali aggiuntivi



Ampliamento della *food court* che attualmente risponde tra l'altro alle esigenze del vicino ospedale

Comprovata esperienza di *asset management* attivo (1/4)



97% occupancy
(vs. 84,6% alla data di
acquisizione)



+19,9% ingressi
nei primi 20 giorni di
apertura



Net yield on cost
del progetto: 6,5%

COMPLETAMENTO: NOVEMBRE 2017



Rimodulazione e riconversione di 4.800 mq di ipermercato in galleria (totale *capex* : €1,4m)



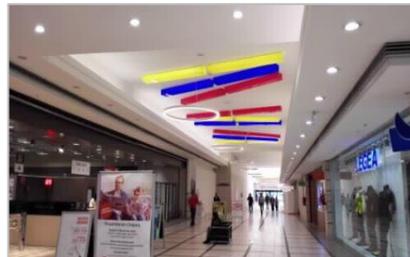
Introduzione di Piazza Italia nel 2015 e di H&M nel 2016 (fusione di piccole unità) e *restyling* dell'ipermercato con un nuovo format più moderno (pagato dal *tenant*)



Miglioramento della *food court* al primo piano per fare leva su affluenza specifica generata dal cinema multisala e da alcuni *tenant* locali della *food court*



Best practice nell'efficientamento energetico (illuminazione a led,...); iniziato iter per ottenere la certificazione UNIENISO14001 entro il 2018



Comprovata esperienza di *asset management* attivo (2/4)



+9,7% vendite operatori (1)



+3,6% canoni di locazione (2)



Gross yield on cost del progetto: > 8,0% (vs. ca. 7% atteso)

COMPLETAMENTO: GIUGNO 2017



19.000 mq ampliamento (11 MS + 40 unità) (totale capex: €52m)



Creazione della *food court* con l'introduzione di 8 nuove unità/ristoranti



Riallocazione di alcuni conduttori per creare aree tematiche e introduzione di nuove insegne attrattive



Nuovi servizi e nuove iniziative per l'intrattenimento in linea con gli standard IGD (ad es. zona bimbi, eventi settimanali,...)



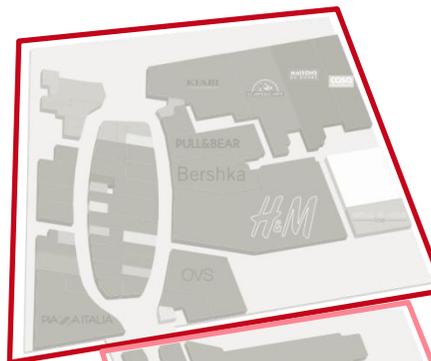
Best practice nell'efficiamento energetico (illuminazione a led, energia solare, raccolta acqua piovana...); nuova pista ciclabile e 4 colonnine per ricaricare auto elettriche



Introduzione del servizio "Prenota & Ritira" per i negozi della galleria attraverso il sito web del centro



Consolidamento della leadership della galleria nell'area di riferimento grazie ad un'offerta commerciale più ampia (30.580 mq galleria e 100 unità)



AMPLIAMENTO FULL OCCUPANCY
(19.000 sqm)



GALLERIA ESISTENTE RISTRUTTURATA FULL OCCUPANCY
(15.000 mq galleria)



Comprovata esperienza di asset management attivo (3/4)

centrosarca 

COMPLETAMENTO: NOVEMBRE 2015



Restyling interno ed esterno (capex: circa €10m)



Creazione di una *food court* (14 unità) con forti brand: Roadhouse, Montaditos, Pizzeria Spontini...



Riposizionamento di alcuni conduttori per creare aree tematiche e introduzione di nuove medie superfici (Supermedia brand di elettronica, Pandora, OVS, Jack&Jones)



Best practice per l'efficiamento energetico (primo centro commerciale in Italia ad aver entrambe le certificazioni BREEAM e UNIENISO14001)



+6,1% vendite operatori (1)



+12,9% canoni di locazione (2)



centro  borgo

COMPLETAMENTO: NOVEMBRE 2015



Restyling interno ed esterno (capex: circa €4m) per favorire l'integrazione nel tessuto urbano



Riposizionamento di alcune unità e cambi nel merchandising mix per andare incontro alle esigenze dell'area circostante densamente popolata; introduzione della clinica dentistica



Best practice nell'efficiamento energetico; centro certificato UNIENISO14001



+19,9% vendite operatori (3)



+9,2% canoni di locazione (4)



Comprovata esperienza di asset management attivo (4/4)



COMPLETAMENTO: DICEMBRE 2014

-  Rimodulazione spazi e riconversione di 7.400 mq di ipermercato in galleria (totale *capex*: circa €2m)
-  Strategia di reletting proattiva e adattamento del merchandising mix con *concept* sperimentali (chioschi)
-  Iniziato iter per ottenere certificazione UNIENISO14001 entro il 2018

 +6,4% vendite operatori⁽¹⁾

 Full occupancy

RICONVERSIONE DELL'HYPER IN MALL
FULLY LET (7,400 sqm)



GALLERIA ESISTENTE RISTRUTTURATA
FULLY LET (9,900 sqm mall)



COMPLETAMENTO: APRILE 2014

-  4.700 mq ampliamento (3.300 mq GLA e 19 nuovi negozi) e *restyling* interno (totale *capex*: circa €16m)
-  Strategia di reletting proattiva e adattamento del *merchandising mix*
-  Implementazione delle *best practice* per l'efficiamento energetico: illuminazione a led, inverter per le scale mobili; centro certificato UNIENISO14001

 +2,9% ingressi⁽²⁾

 +2,2% canoni di locazione⁽³⁾

 Full occupancy

GALLERIA ESISTENTE RISTRUTTURATA
FULL OCCUPANCY
(12.500 mq galleria)



AMPLIAMENTO
FULL OCCUPANCY
(3.300 mq)

(1) Incremento galleria esistente 2016 vs 2015
(2) Incremento per il centro commerciale 2016 vs 2012
(3) Incremento dei canoni di locazione attuali *stepped-up* vs dicembre 2013 per la galleria esistente



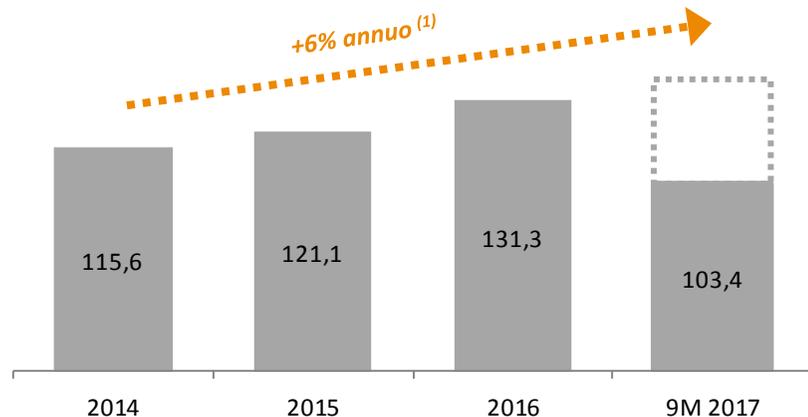
Aumento di capitale e impatti finanziari dell'operazione

Una storia di crescita e creazione di valore

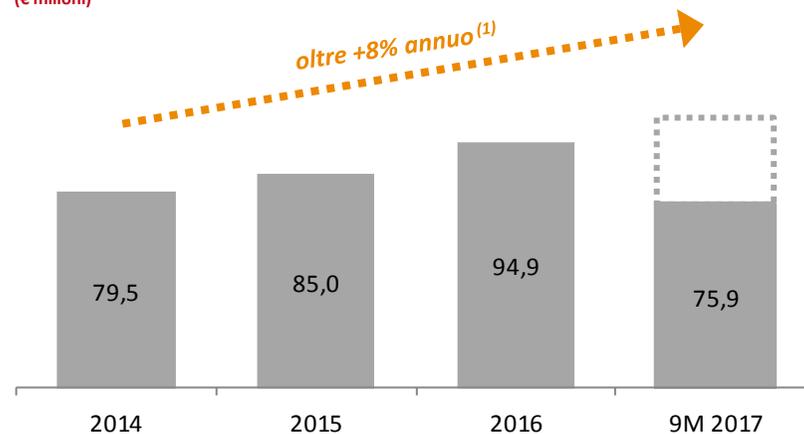
Dal 2014 IGD ha offerto una significativa crescita e costante creazione di valore



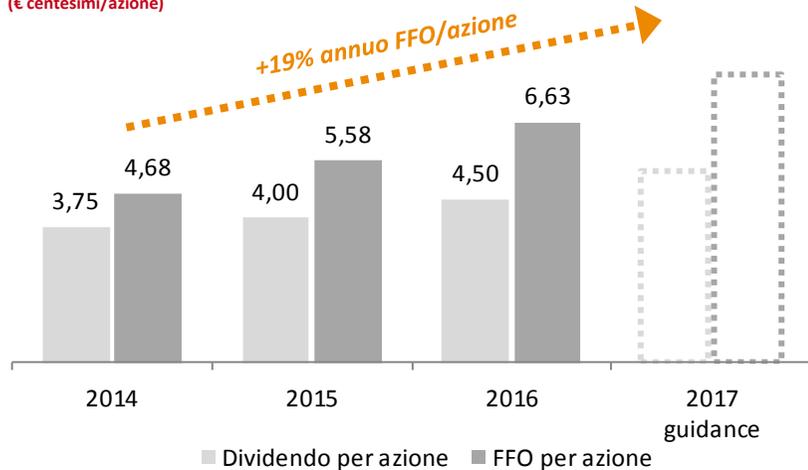
+ 6% CAGR RICAVI LOCATIVI (1)
(€ milioni)



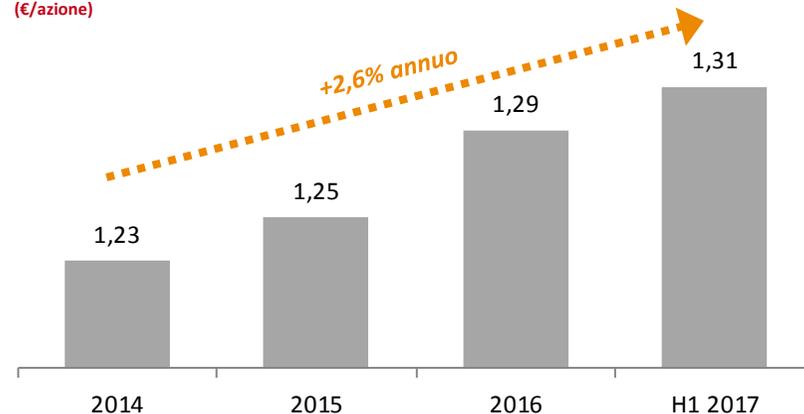
OLTRE + 8% CAGR EBITDA (1)
(€ milioni)



+19% CAGR FFO (2)
(€ centesimi/azione)



+2,6% CAGR NNAV
(€/azione)



■ Dividendo per azione ■ FFO per azione

(1) Basato su dati ai 9M annualizzati per ricavi locativi e EBITDA
(2) Assumendo che l'obiettivo per FFO di fine 2017 sarà raggiunto

Contributo positivo ai principali indicatori economici e finanziari (1/2)

Previsto un incremento dei flussi di cassa ed un rafforzamento del profilo patrimoniale-finanziario



Incrementata generazione di flussi di cassa

- Il reddito operativo netto del Portafoglio (€12,5M) sarà riflesso quasi completamente nel FFO al netto dei costi di finanziamento dell'operazione relativi alla parte di transazione finanziata attraverso il debito
- Solide metriche operative del portafoglio: circa 99% di *occupancy rate* e 13% circa di *OCR* ⁽¹⁾ mantenuti negli ultimi anni



Rafforzamento del profilo finanziario

- L'aumento di capitale consentirà di mantenere una struttura finanziaria bilanciata in linea con il profilo *investment grade* della Società grazie alla riduzione della leva finanziaria



Prezzo e tassi di rendimento attraenti

- Portafoglio valutato Euro 187 milioni escluse le imposte, oneri accessori ed aggiustamenti per altre attività/passività ⁽²⁾
- *Gross / net yield* del Portafoglio (inclusi oneri di trasferimento): 6,8%/6,4% ⁽³⁾, superiori agli attuali rendimenti del portafoglio italiano di gallerie di IGD



Migliorato profilo dell'azione IGD

- L'operazione incrementerà ulteriormente la capitalizzazione di borsa e la liquidità del titolo
- Rafforzamento del titolo nei principali indici di riferimento
- Consolidamento dell'*equity story* di crescita e creazione di valore della società

(1) Fonte: Cushman & Wakefield e CBRE

(2) Il prezzo di acquisto definitivo sarà determinato alla data del closing sulla base del valore di Euro 187 milioni, più imposte e oneri accessori e aggiustamenti per le attività/passività afferenti i rami d'azienda trasferiti ad IGD, tra cui finanziamenti ipotecari il cui importo alla data del closing è stimato in circa Euro 88 milioni (Il trasferimento dei predetti finanziamenti è soggetto all'autorizzazione da parte delle banche finanziatrici)

(3) *Gross yield* è calcolato sulla base dei contratti di affitto stabilizzati e annualizzati rapportato al valore dell'investimento complessivo. Il *Net yield* è calcolato detraendo i costi non recuperabili, stabilizzati e annualizzati, dalla base di calcolo del *gross yield*

Contributo positivo ai principali indicatori economici e finanziari (2/2)

Previsto un incremento dei flussi di cassa ed un rafforzamento del profilo patrimoniale-finanziario

	IGD		Dati del Portafoglio ⁽¹⁾
	FY 2016	9M 2017	
Ricavi locativi	€131,3 M	€103,4 M (+6,1% vs 9m2016)	€13,3 M
EBITDA Gestione caratteristica	€94,9 M	€75,9 M (+7,7% vs 9m2016)	€12,5 M
Margine EBITDA Gestione caratteristica	69,3%	70,2% (+70bps vs 9m2016)	94,0%
FFO	↑ Operazione accrescitiva in termini di flussi di cassa		
LOAN TO VALUE	↓ Attesa riduzione LTV		

(1) Sulla base dei contratti di affitto/costi non recuperabili, stabilizzati e annualizzati

Principali termini dell'aumento e tempistica

Aumento di capitale

- Aumento di capitale per massimi **€150 milioni**, da offrire in opzione agli attuali azionisti, da sottoporre all'approvazione dell'Assemblea Straordinaria e volto al parziale finanziamento dell'acquisizione del Portafoglio
- **Coop Alleanza 3.0**, azionista di maggioranza di IGD, si è impegnata a sottoscrivere la quota di propria pertinenza dell'aumento di capitale che ammonta a circa 40,9% (pari a circa €61,4 milioni)
- **Banca IMI, BNP PARIBAS e Morgan Stanley** agiranno in qualità di *Joint Global Coordinators* e hanno firmato un accordo di *pre-underwriting* soggetto a condizioni in linea con la prassi di mercato per operazioni similari

Tempistica indicativa

15 Dicembre 2017	CdA convoca Assemblea straordinaria per approvazione dell'aumento di capitale e raggruppamento azionario (10 azioni per 1)
18/19 Gennaio 2018	L'Assemblea approva l'aumento di capitale (in prima e seconda convocazione rispettivamente)
Primo semestre 2018	Esecuzione aumento di capitale
	Completamento dell'acquisizione del Portafoglio



Conclusioni

Conclusioni

Una transazione strategica e accrescitiva per IGD



Transazione con una primaria controparte quotata ed a valori in linea con il *market value*



Rafforzamento della posizione di IGD come società italiana leader nella proprietà e gestione di centri commerciali



Incremento dei flussi di cassa



Incremento della capitalizzazione di mercato e della liquidità del titolo



Profilo finanziario rafforzato, con LTV in miglioramento a supporto dell'*investment grade* rating ottenuto (considerando la piena sottoscrizione dell'aumento di capitale)





Appendice

Imola – Centro Leonardo

Descrizione

- Inaugurato nel 1992, ampliato/ristrutturato nel 2006
- *Catchment area*: 240k persone ⁽¹⁾
- Ingressi annuali: 4,9M visitatori ⁽¹⁾

Galleria

- # di unità: 65 ⁽¹⁾
- GLA: 14.731 mq ⁽²⁾
- Ricavi lordi annui: €5,1M ⁽³⁾
- Reddito operativo netto: €4,8M ⁽³⁾
- *Occupancy rate*: 100% ⁽¹⁾
- *OCR*: 11% ⁽¹⁾
- Vendite conduttori medie: €3.872/mq ⁽¹⁾

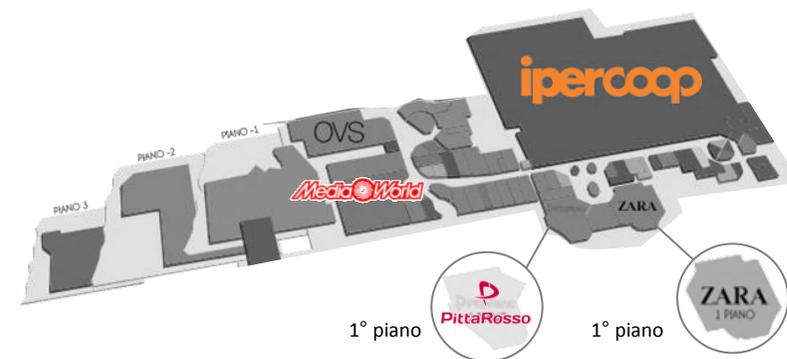
Ipermercato (già di proprietà)

- GLA: 15.862 mq
- Fatturato: €72M ⁽¹⁾
- Fatturato/AV: €9,3k/mq ⁽¹⁾

Location



Planimetria del centro



Pre-view dell'asset



Bologna – Centro Lama

Descrizione

- Inaugurato nel 1996, ristrutturato nel 2003
- *Catchment area*: 532k persone ⁽¹⁾
- Ingressi annuali: 3,7M visitatori ⁽¹⁾

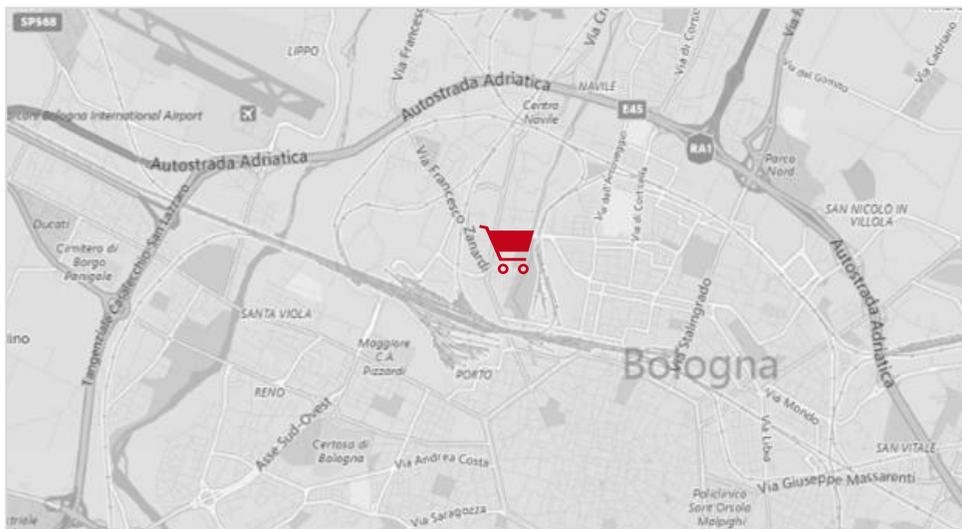
Galleria

- # di unità: 44 ⁽¹⁾
- GLA: 5.575 mq ⁽²⁾
- Ricavi lordi annui: €2,9M ⁽³⁾
- Reddito operativo netto: €2,7M ⁽³⁾
- *Occupancy rate*: 100%⁽¹⁾
- *OCR*: 15,1%⁽¹⁾
- Vendite conduttori medie: €3.939/ mq⁽¹⁾

Ipermercato (già di proprietà)

- GLA: 15.201 mq
- Fatturato: €80M⁽¹⁾
- Fatturato/AV: €10,1k/ mq⁽¹⁾

Location



Planimetria del centro



Pre-view dell'asset



Mantova – La Favorita

Descrizione

- Inaugurato nel 1996, ristrutturato nel 2007
- *Catchment area*: 285K persone ⁽¹⁾
- Ingressi annuali: 2,9 M visitatori ⁽¹⁾

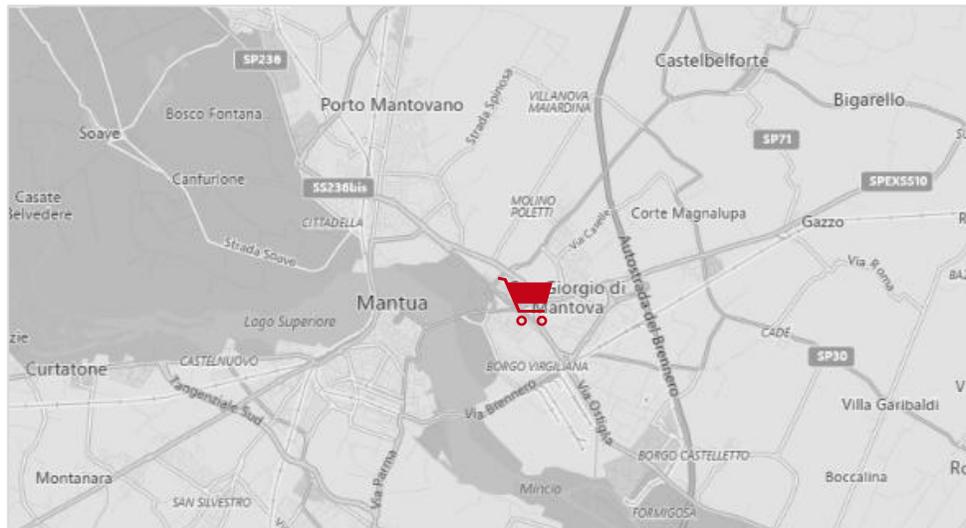
Galleria + Retail park

- # of di unità: 42 ⁽¹⁾
- GLA: 13.613 mq ⁽²⁾
- Ricavi lordi annui: €3,4M ⁽³⁾
- Reddito operativo netto: €3,2M ⁽³⁾
- *Occupancy rate*: 97% ⁽¹⁾
- *OCR*: 13,1% ⁽¹⁾
- Vendite conduttori medie: €3.054/mq ⁽¹⁾

Ipermercato (non è parte della transazione)

- GLA: 11.000 mq
- Fatturato: €31M ⁽¹⁾
- Fatturato/AV: €5,4k/mq ⁽¹⁾

Location



Planimetria del centro

Galleria + ipermercato



Retail park



Pre-view dell'asset



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

↗ **Elisa Zanicheli, IR Team**
T. +39. 051 509242
elisa.zanicheli@gruppoigd.it

↗ **Federica Pivetti, IR Team**
T. +39. 051 509260
federica.pivetti@gruppoigd.it

↗  **Tweet** to [@igdSIIQ](https://twitter.com/igdSIIQ)