



igd SICA
PALAZZO VERRI

Conference call
7 agosto 2013
Ore 15

Presentazione Risultati al 30/06/2013

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

Highlights

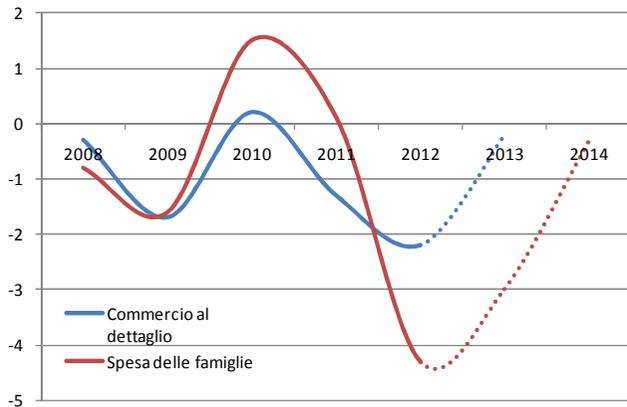
| | |
|---|--|
| RICAVI •Ricavi da gestione caratteristica | 60,5€ mn (-1,8% vs 30/06/2012) |
| EBITDA •EBITDA (gestione caratteristica) | 41,6€ mn (-3,5% vs 30/06/2012) |
| •EBITDA margin (gestione caratteristica) | 68,8% (-1,2 p.ti percentuali) |
| Utile Netto del Gruppo | 4,1€ mn (-51,1% vs 30/06/2012) |
| Funds From Operations (FFO) | 17,6€ mn (-2,4% vs 30/06/2012) |
| NNAV | 2,20€ (2,31€ al 31/12/2012) |
| Mkt Value del Portafoglio | 1.895,9 € mn (- 10,6 mn vs 30/06/2012) |
| FINANCIAL OCCUPANCY al 30/06/2013 | |
| •Media ITALIA | 96,9% |
| •ROMANIA | 88,3% |



CONTESTO ECONOMICO

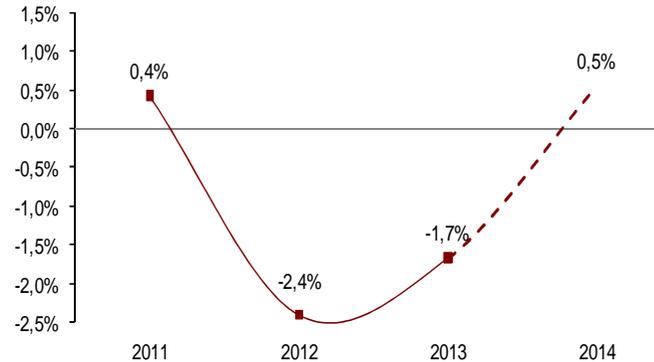
5 Il contesto in Italia

Spesa famiglie e commercio al dettaglio (var%)



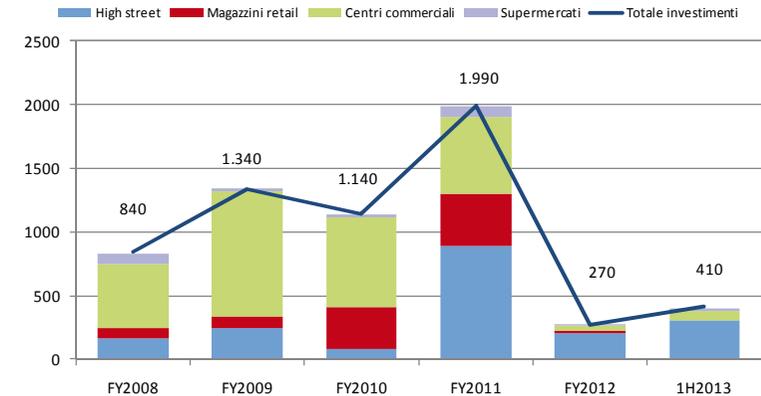
Fonte dati: ISTAT, Banca d'Italia, Confindustria

Andamento del PIL (variazione %)



Fonte dati: medie campione istituti e ricerche

Volume degli investimenti retail



Fonte dati: Jones Lang LaSalle

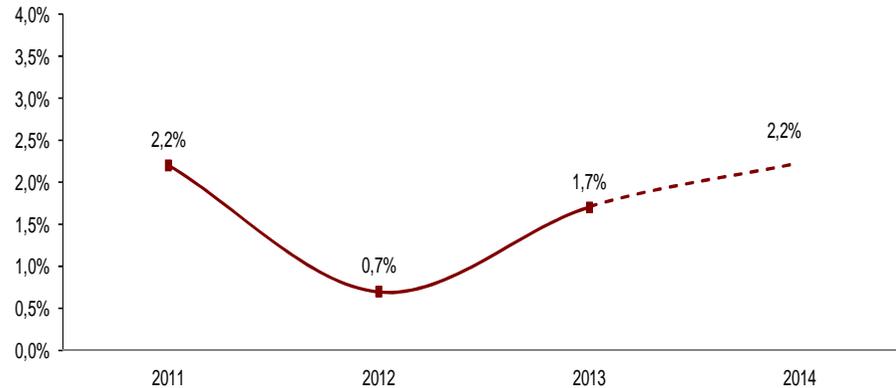
Outlook

- **Prodotto Interno Lordo** Continua il calo del PIL e si prevede che continuerà anche nei prossimi mesi, ma a ritmi meno intensi, raggiungendo un valore stimato di **-1.7%/-1.9%** a fine anno. La ripresa è attesa nel 4Q e se ne prevede il consolidamento nel 2014, grazie alla potenziale attenuazione delle politiche di austerità sin qui adottate, ai possibili effetti positivi derivanti dall'uscita dell'Italia dalla procedura di infrazione europea e alla crescita della domanda globale. Si prevede quindi per il 2014 un valore di circa **+0.5%**, il primo incremento dopo sette trimestri negativi.
- **Inflazione** nel 1H2013 si è attestata al **1,4% medio** (3% nel 2012) in forte diminuzione dovuta soprattutto al calo dei prezzi dei prodotti energetici (fonte Istat, Banca d'Italia).
- La **disoccupazione** si è attestata a giugno 2013 a ca. il **12%** ed è prevista in ulteriore peggioramento per l'anno in corso (arrivando al 12,4%), (fonte: Istat e Confindustria).
- Le **vendite del commercio al dettaglio non food** hanno registrato un **-4,9%** (dato grezzo) mentre il totale dei **consumi delle famiglie** nel 1H2013 è arrivato a **-3.5%**, ma si prevede entro la fine dell'anno un'attenuazione del calo dei consumi fino a raggiungere un -3% totale (fonte Istat, Confindustria)
- **Investimenti retail**: il mercato italiano mostra segni di miglioramento nel 1H 2013 con circa € 400 mln (vs € 100 mln nel 2012); i maggiori investimenti riguardano la categoria high street (H&M a Roma).
- Solo 4 nuove **aperture** si sono registrate nel 1H 2013, per un totale di ca 61.000 mq di GLA (vs 200.000 mq di GLA in 1H 2012). Si prevede che entro la fine del 2013 ci sarà un ulteriore declino nella consegna di nuovi immobili, infatti sono attesi solo ca 300.000 mq di GLA (fonte: Jones Lang LaSalle)

6

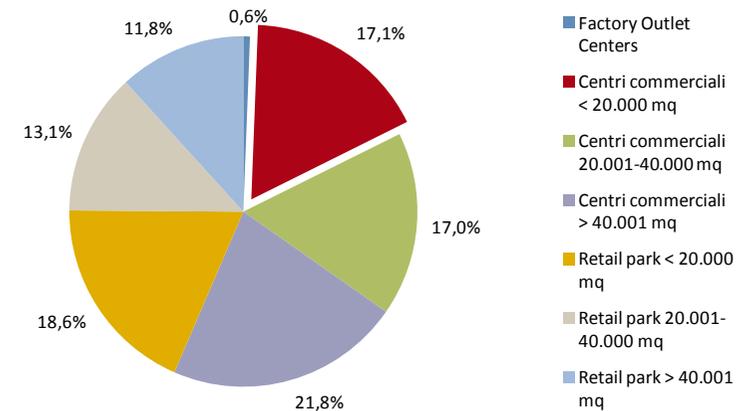
Il contesto in Romania

Andamento del PIL (variazione %)



Fonte : medie campione istituti e ricerche

Divisione settore retail per categoria



Fonte : CBRE

Outlook

- **Prodotto Interno Lordo:** nel 1H 2013 è previsto in crescita di circa il **2%** e a fine 2013 si prevede che rimanga all'incirca sullo stesso livello grazie alle esportazioni e alla produzione industriale (fonte Eurostat e Raiffeisen research)
- Il **tasso di cambio** a giugno 2013 era pari a **4,44 ron/euro** ca (fonte BNR)
- La **disoccupazione** si è attestata al di sotto della media europea e al 1H 2013 risulta essere pari a ca il 5,3% (fonte BNR)
- Le vendite del **commercio al dettaglio non food** hanno registrato un -0,2% circa nel 1H2013 (fonte BNR)
- **La pipeline di sviluppo:** nel 1H 2013 solo un centro commerciale è stato consegnato (Uvertura Mall Botosani, 15.000 mq). Attualmente più di 140.000 mq sono in costruzione a Bucharest, Constanta, Ploiesti, e Galati, tutti i progetti non superano i 35.000 mq di GLA. (Fonte: CBRE)
- Nel 1H2013 i **retailers più attivi sono stati i food retailers** (Kaufland, Mega Image, Profi, Lidl, Carrefour Express). Ma anche altri retailer internazionali hanno concluso operazioni nel Paese (Debenhams, Springfield, La Senza, Nine West, Women Secret, Aldo). Inoltre è entrato un nuovo retailer italiano, Intimissimi, e altri brand continuano la loro espansione con una solida crescita rispetto al trimestre precedente (Inditex Group, H&M, Takko, Deichmann). Si conferma la preferenza di questi operatori ad aprire nelle grandi città e solo successivamente nelle città di medie dimensioni. (Fonte: CBRE)

A photograph of a modern shopping mall interior. In the foreground, two escalators with glass railings lead to an upper level. A man in a red shirt is carrying a large, wrapped package on the escalator. The mall has a high ceiling with large windows and colorful pendant lights. In the background, there are shops, including one with a 'SWAROVSKI' sign. People are walking around the mall. A black banner with white text is overlaid on the right side of the image.

RISULTATI ECONOMICO FINANZIARI

8 Conto Economico Consolidato

| | CONSOLIDATO | | | GESTIONE CARATTERISTICA | | | PROGETTO "PORTA A MARE" | | |
|--|-----------------|-----------------|----------------|-------------------------|---------------|---------------|-------------------------|--------------|-----------------|
| | €/000 | 30/06/2012 | 30/06/2013 | % | 30/06/2012 | 30/06/2013 | % | 30/06/2012 | 30/06/2013 |
| Ricavi da immobili di proprietà | 54.731 | 53.831 | (1,6)% | 54.731 | 53.790 | (1,7)% | 0 | 41 | n.a. |
| Ricavi da immobili di proprietà di terzi | 4.262 | 4.201 | (1,4)% | 4.262 | 4.201 | (1,4)% | 0 | 0 | n.a. |
| Ricavi da servizi | 2.620 | 2.514 | (4,0)% | 2.620 | 2.514 | (4,0)% | 0 | 0 | n.a. |
| Ricavi da trading | 0 | 0 | n.a. | 0 | 0 | n.a. | 0 | 0 | n.a. |
| Ricavi gestionali | 61.613 | 60.546 | (1,7)% | 61.613 | 60.505 | (1,8)% | 0 | 41 | n.a. |
| Costi Diretti | (12.077) | (12.441) | 3,0% | (11.948) | (12.231) | 2,4% | (129) | (209) | 62,0% |
| Personale Diretto | (1.818) | (1.816) | (0,1)% | (1.818) | (1.816) | (0,1)% | 0 | 0 | n.a. |
| Incrementi, costo del venduto e altri costi | 367 | 0 | (100,0)% | 0 | 0 | n.a. | 367 | 0 | (100,0)% |
| Margine lordo divisionale | 48.085 | 46.289 | (3,7)% | 47.847 | 46.457 | (2,9)% | 238 | (168) | (170,6)% |
| Spese Generali | (2.039) | (2.072) | 1,6% | (1.866) | (1.848) | (1,0)% | (173) | (225) | 30,2% |
| Personale Sede | (2.859) | (2.999) | 4,9% | (2.848) | (2.966) | 4,1% | (11) | (33) | 205,8% |
| EBITDA | 43.187 | 41.218 | (4,6)% | 43.133 | 41.644 | (3,5)% | 54 | (426) | n.a. |
| <i>Ebitda Margin</i> | | | | 70,0% | 68,8% | | | | |
| Ammortamenti | (651) | (660) | 1,3% | | | | | | |
| Svalutazioni/Ripristini imm. In corso e rimanenze | (771) | (316) | (59,0)% | | | | | | |
| Variazione Fair Value | (10.923) | (16.015) | 46,6% | | | | | | |
| Altri accantonamenti | 0 | (63) | n.a. | | | | | | |
| EBIT | 30.842 | 24.164 | (21,7)% | | | | | | |
| Proventi finanziari | 227 | 262 | 15,3% | | | | | | |
| Oneri finanziari | (24.252) | (23.201) | (4,3)% | | | | | | |
| Gestione finanziaria | (24.025) | (22.939) | (4,5)% | | | | | | |
| Gestione partecipazioni | (367) | (490) | 33,3% | | | | | | |
| UTILE ANTE IMPOSTE | 6.450 | 735 | (88,6)% | | | | | | |
| Imposte sul reddito del periodo | 1.735 | 3.017 | 73,9% | | | | | | |
| UTILE NETTO | 8.185 | 3.752 | (54,2)% | | | | | | |
| (Utile)/Perdita del periodo di pertinenza di Terzi | 107 | 304 | 185,1% | | | | | | |
| UTILE NETTO DEL GRUPPO | 8.292 | 4.056 | (51,1)% | | | | | | |

Totale ricavi da attività locativa:

58.032 €000

Da Gallerie Commerciali: 39.429 €000 di cui:

Gallerie italiane 34.140 €000

Gallerie Winmarkt 5.289 €000

Da Ipermercati: 17.638 €000

Da City Center Project – v. Rizzoli : 705 €000

Da Altro: 260 €000

9 Margini per attività

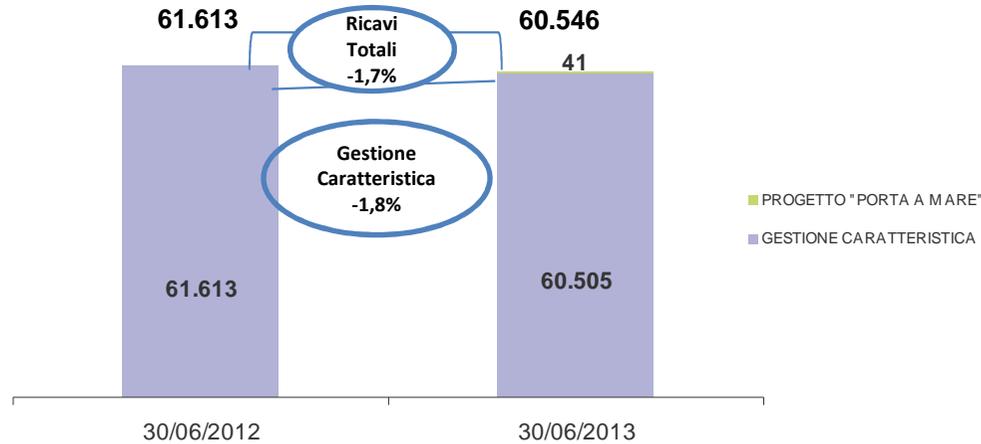
| €/000 | CONSOLIDATO | | | GESTIONE CARATTERISTICA | | | PROGETTO "PORTA A MARE" | | |
|---|---------------|---------------|---------------|----------------------------|---------------|---------------|----------------------------|--------------|-----------------|
| | 30/06/2012 | 30/06/2013 | % | 30/06/2012 | 30/06/2013 | % | 30/06/2012 | 30/06/2013 | % |
| Margine da immobili di proprietà | 46.705 | 45.511 | (2,6)% | 46.705 | 45.480 | (2,6)% | 0 | 31 | n.a. |
| Margine da immobili di proprietà di terzi | 766 | 654 | (14,6)% | 766 | 654 | (14,6)% | | | n.a. |
| Margine da servizi | 376 | 323 | (14,1)% | 376 | 323 | (14,1)% | | | n.a. |
| Margine da trading | 238 | (199) | (183,5)% | | | | 238 | (199) | (183,5)% |
| Margine lordo divisionale | 48.085 | 46.289 | (3,7)% | 47.847 | 46.457 | (2,9)% | 238 | (168) | (170,6)% |

Margine da immobili di proprietà: 84,5% in calo rispetto al 85,5% del 30/06/2012 per effetto dell'incremento dei costi diretti

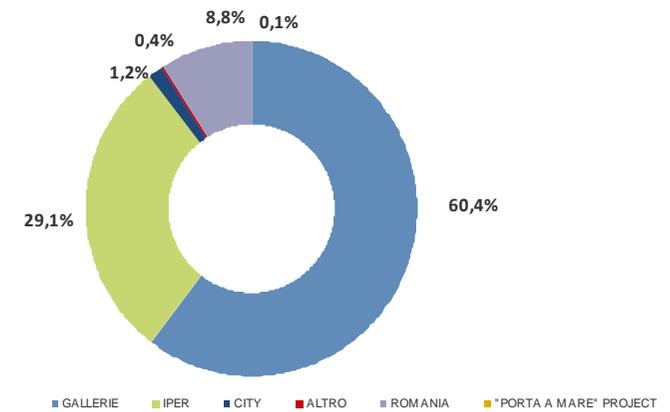
Margine da immobili di proprietà di terzi: 15,6% in calo rispetto al 17,9% del 30/06/2012 prevalentemente dovuto a maggiori spese condominiali

10 Ricavi Gestione Caratteristica: -1,8%

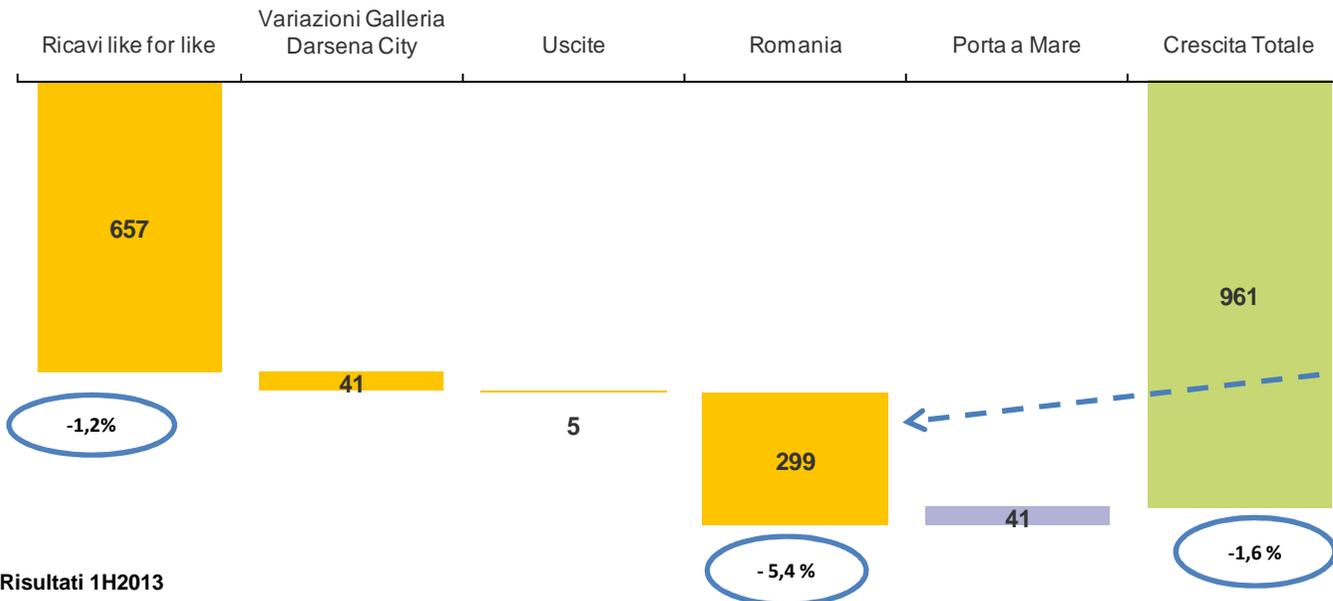
TOTALE RICAVI (€/000)



BREAKDOWN DEI RICAVI TOTALI PER TIPOLOGIA DI ASSET



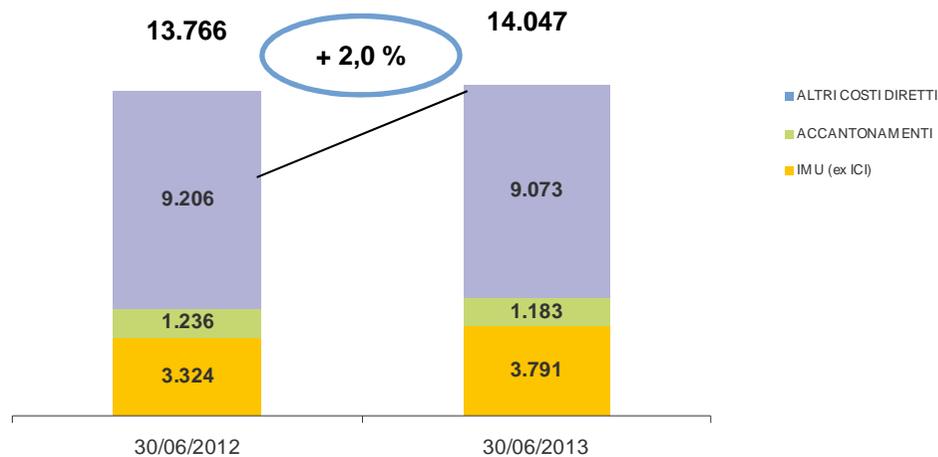
DRIVER DI CRESCITA DEI RICAVI DA ATTIVITA' LOCATIVA (€/000)



Dovuto all'effetto di trascinamento dei downside al rinnovo del secondo semestre 2012 e alla vacancy strumentale per lavori

11 Costi Diretti e Spese Generali Gestione Caratteristica

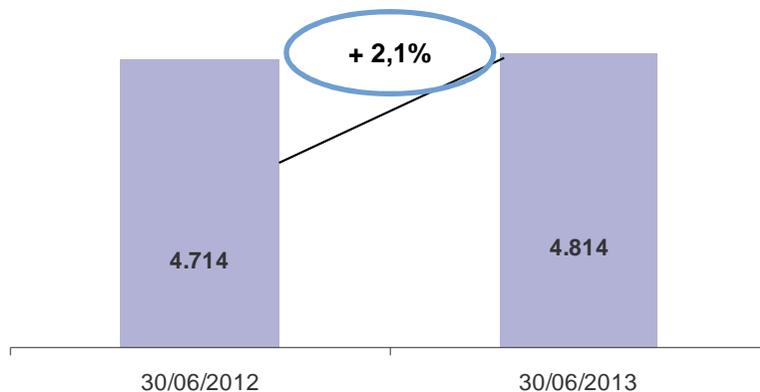
COSTI DIRETTI GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)



Incremento dei Costi Diretti dovuto principalmente a:

- **IMU** + 0,5€ mn (+ 14,1%) perché sono stati modificati alcuni coefficienti
- **Spese condominiali** +0.1€mn (+9,3%) in conseguenza anche della maggiore vacancy

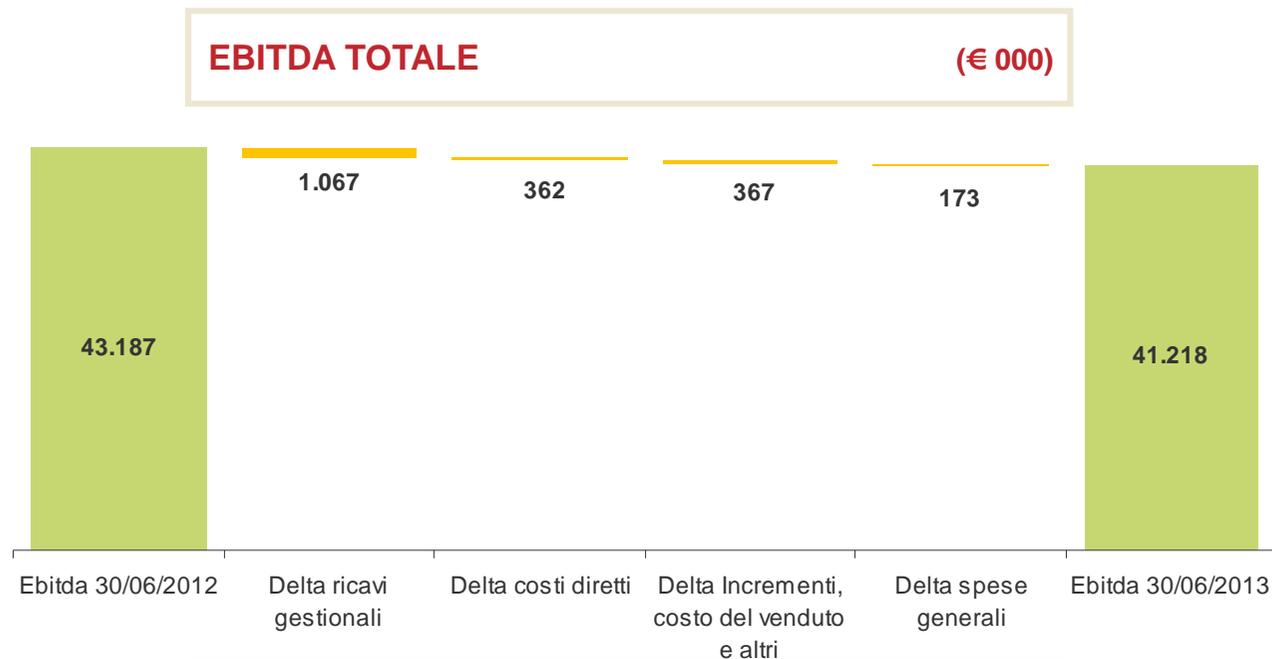
SPESE GENERALI GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)



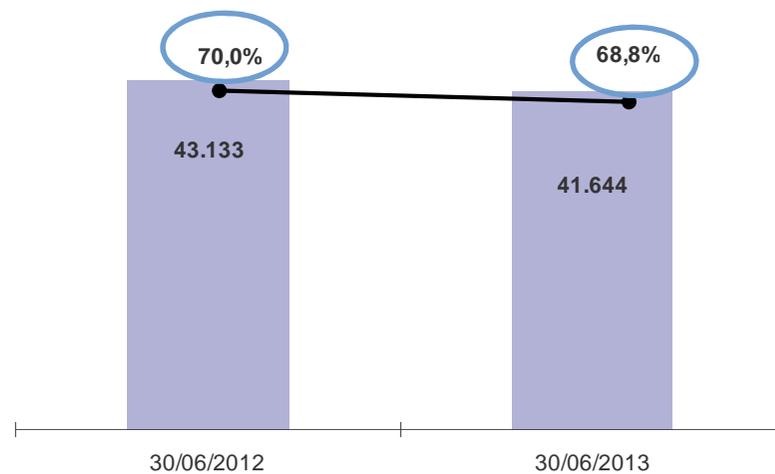
L'incidenza delle Spese Generali sui ricavi della gestione caratteristica è pari a circa l'8% vs 30/06/2012 (7,7%) **leggermente in crescita**

Ebitda consolidato totale: 41,2€ mn

Ebitda (gest. Caratteristica): 41,6€ mn (- 3,5%)

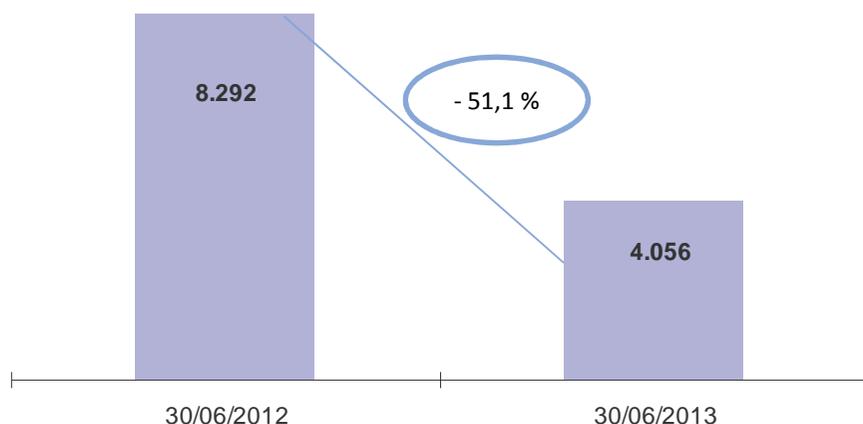


EBITDA e EBITDA MARGIN GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)

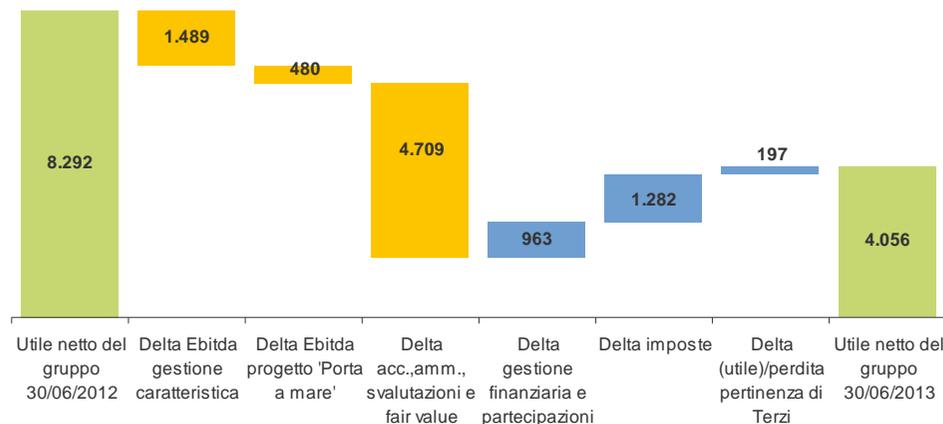


13 Utile Netto del Gruppo: 4,1€MN

UTILE NETTO DEL GRUPPO (€ 000)



VARIAZIONE DELL'UTILE NETTO (€ 000)



L'ANDAMENTO DELL'UTILE NETTO DI GRUPPO, PARI A 4,1 € MN RISPETTO AL 30/06/2012 RIFLETTE:



- **incidenza positiva** per imposte anticipate e riversamento imposte differite passive (+ 1,3€ mn)
- **Variazione positiva (1€mn)** della gestione finanziaria causata da un decremento dei parametri di riferimento.



- **variazione negativa dell'Ebitda della Gestione Caratteristica (1,5€mn)** dovuto principalmente alla diminuzione dei ricavi e all'incremento dei costi diretti
- **variazioni negative su fair value e incremento altri accantonamenti e ammortamenti (4,7€mn)**

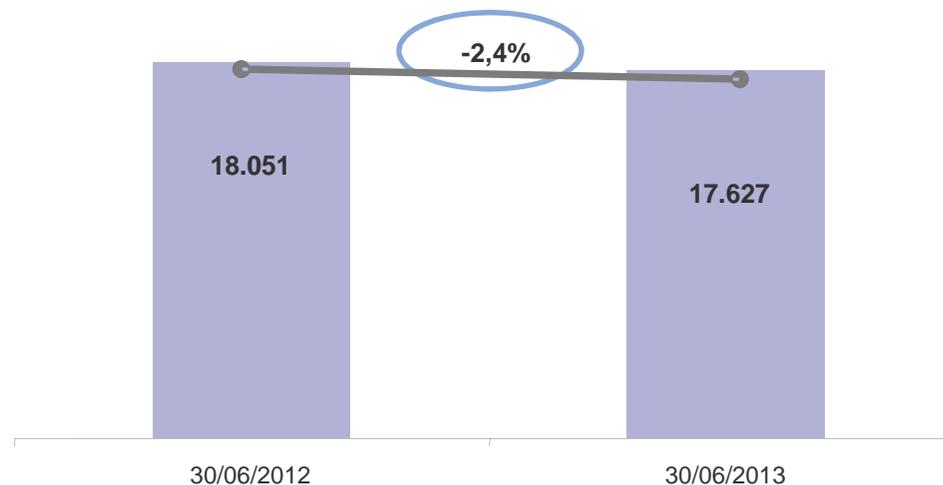
14 Funds From Operations

| FFO (€000) | 30/06/2012 | 30/06/2013 | Δ | Δ% |
|--------------------------------------|---------------|---------------|-------------|--------------|
| Utile ante imposte | 6.450 | 735 | -5.715 | -88,6% |
| Amm.ti e altri acc.ti | 651 | 723 | 72 | 11,0% |
| Variazioni fair value s svalutazioni | 11.694 | 16.331 | 4.637 | 39,6% |
| Gestione straordinaria | 367 | 490 | 123 | 33,3% |
| Margine Lordo da attività di trading | -367 | 0 | 367 | -100,0% |
| Imposte correnti del periodo | -744 | -652 | 92 | -12,3% |
| FFO | 18.051 | 17.627 | -424 | -2,4% |

Di cui:
-2,0 €mn per decremento Ebitda
+1,1 €mn per miglioramento della gestione finanziaria
+0,5 €mn per altre variazioni

Abbiamo mantenuto un livello di generazione di cassa pressochè stabile rispetto a quello del 2012 (ca 18mn€) nonostante il contesto critico

ANDAMENTO FFO (€/000)



15 | Highlights Commerciali

Ingressi Gallerie Commerciali Italia IGD
(L4L)

+ 1,5% vs 30/06/2012

Vendite Tenants Gallerie Commerciali Italia IGD
(L4L)

- 3,1% vs 30/06/2012

Ingressi Gallerie Commerciali Romania WINMARKT
(L4L)

- 0,6% vs 30/06/2012

Come hanno performato le nostre Gallerie nel 1H2013

| VENDITE E INGRESSI GALLERIE COMMERCIALI | | | | | |
|---|-------------|-------|-------------|-------|--------------------|
| | VENDITE | | INGRESSI | | |
| | rete totale | LFL | rete totale | LFL | in valore assoluto |
| ITALIA | -2,8% | -3,1% | +1,5% | +1,5% | 31,7 milioni ** |
| ROMANIA | n.p* | | -0,6% | | 15,9 milioni |

*non tutti gli operatori hanno il registratore di cassa

** non presenti gli ingressi del Centro Gran Rondò in quanto rotto il contapersone

ITALIA (IGD)

Ingressi: +1,5%, in crescita anche grazie all'incremento del numero degli eventi nei centri commerciali (+50%). Tengono gli ingressi anche nei centri commerciali che accusano un calo delle vendite

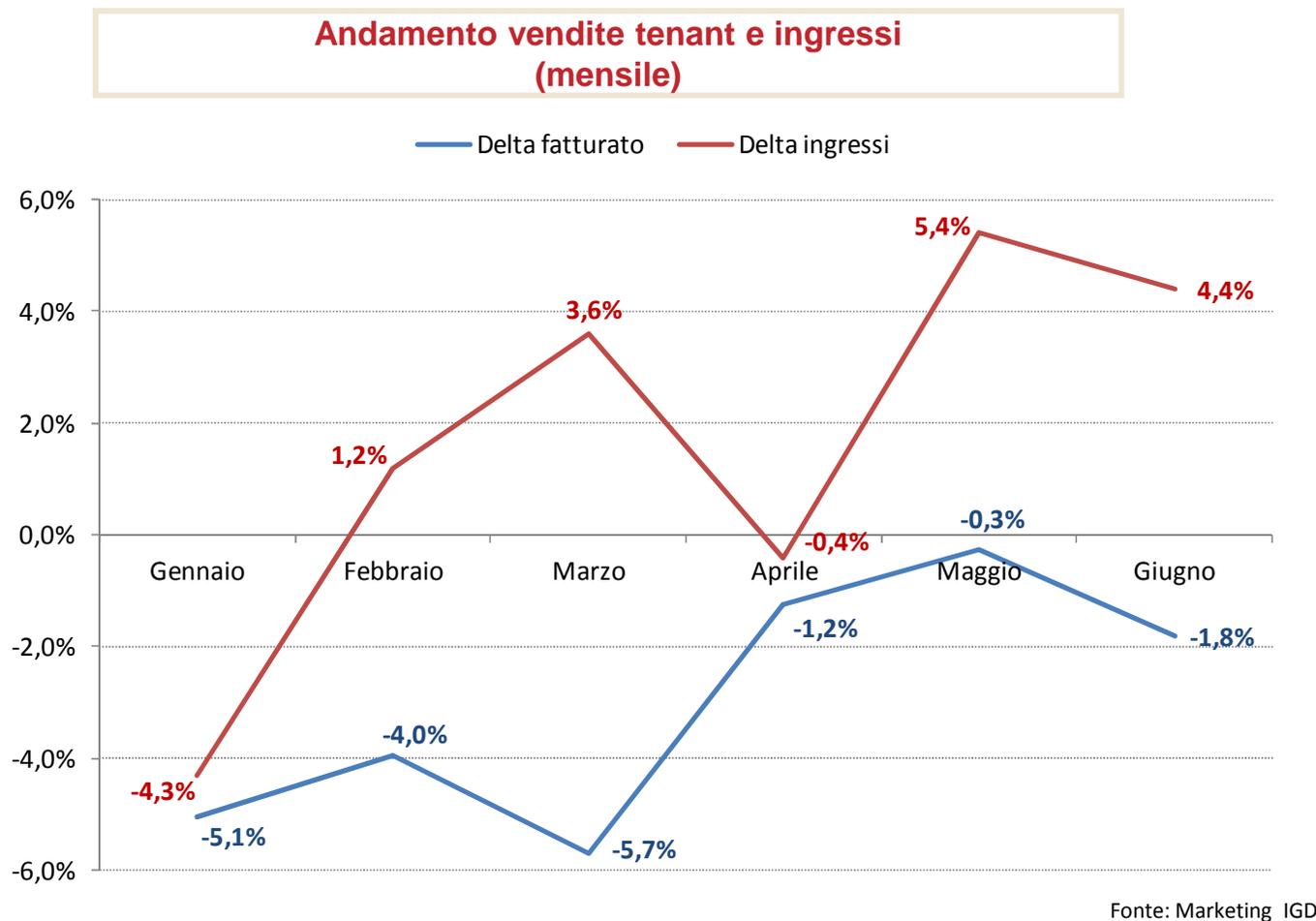
Vendite: - 3,1% a fronte di un primo trimestre con un calo del 5,4% rispetto al 2012, il secondo è sostanzialmente il linea (-0,3%) attenuando la tendenza di forte diminuzione che si protraeva da ottobre 2012. L'andamento negativo dell'abbigliamento si è arrestato, anche per vendite promozionali anticipate a maggio. L'elettronica ha risentito positivamente delle promozionalità, inoltre per questa classe merceologica si stanno attendendo provvedimenti legislativi su sgravi fiscali per acquisto di grandi elettrodomestici che ne influenzerebbero le vendite.

ROMANIA (WINMARKT)

Ingressi: - 0,6% Non si registrano significativi cambiamenti

Vendite (solo quelle che riusciamo a monitorare): consolidato il trend avuto nel 2012 con una sensibile contrazione dell'elettronica di consumo, mentre l'impatto della ritardata stagionalità estiva sull'abbigliamento dovrebbe essere riassorbito dal periodo di saldi

Come hanno performato le nostre Gallerie nel 1H2013



Trend in positivo sia sugli ingressi sia sulle vendite dei tenants, anche se permane il delta negativo rispetto al 2012.

Andamenti Ipermercati/Supermercati nel 1H2013

| VENDITE IPERMERCATI/SUPERMERCATI ITALIA | | | | | | | | |
|---|---|--------|--|--------|---|--------|---|--------|
| |  | |  | |  | |  | |
| | rete totale | LFL | rete totale | LFL | rete totale | LFL | rete totale | LFL |
| super + iper | -0,7% | -1,6% | +0,3% | - 1,1% | + 0,4% | - 0,8% | - 3,6% | - 3,6% |
| iper | - 1,3% | -1,5% | + 0,1% | +0,2% | - 0,9% | - 0,9% | - 3,6% | - 3,6% |
| super | - 0,4% | - 1,6% | + 0,4% | - 2,0% | + 1,1% | - 0,8% | / | / |

Fonte: Elaborazioni COOP su dati IRI Infoscan

Coop Adriatica sopra la media grazie all'ottima performance degli Ipermercati

Unicoop Tirreno leggermente migliore del dato nazionale su entrambi i canali

Nei **Centri di proprietà IGD** la variazione degli ipermercati è stata -1,3%

Negli **Ipermercati di proprietà di IGD** la variazione è stata -1,2%

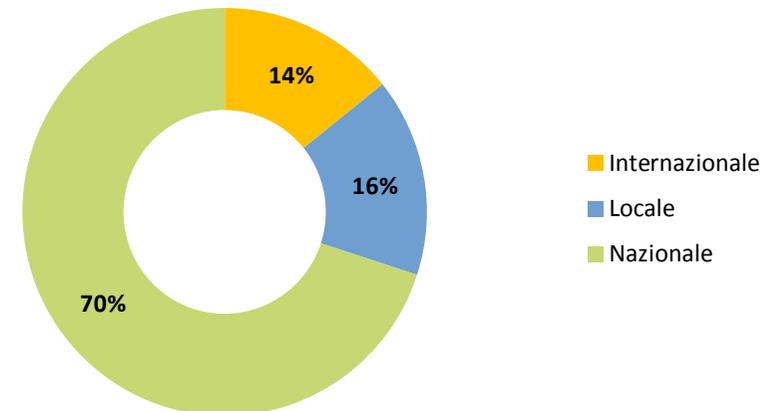
19 Tenants Italia

| TOP 10 Tenant | Merceologia | Incidenza fatturato | Contratti |
|---|------------------------------|---------------------|-----------|
| Gruppo Miroglio  | abbigliamento | 3,6% | 34 |
| PIAZZA ITALIA | abbigliamento | 3,1% | 10 |
|  | abbigliamento | 1,9% | 6 |
|  | abbigliamento e attrezzature | 1,9% | 3 |
|   | calzature | 1,8% | 9 |
|  | calzature | 1,6% | 4 |
|  | abbigliamento | 1,4% | 18 |
|   | fai da te | 1,4% | 1 |
|  | elettronica di consumo | 1,4% | 1 |
|  | ristorazione | 1,4% | 9 |
| Totale | | 19,4% | 95 |



| TOTALE CONTRATTI | |
|------------------|--------------|
| Gallerie | 1.003 |
| Ipermercati | 19 |
| Totale | 1.022 |

BREAKDOWN INSEGNE GALLERIE per fatturato



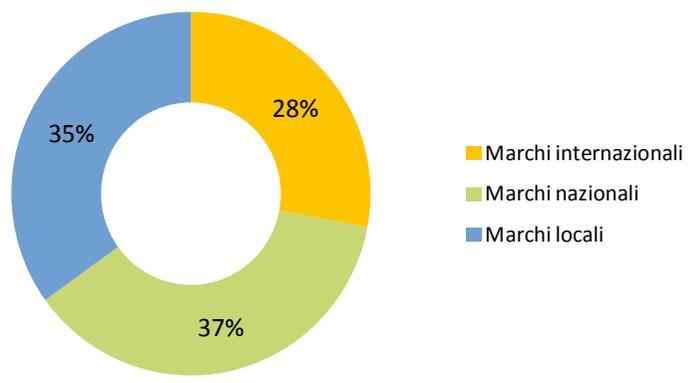
20 Tenants Romania

| TOP 10 Tenant | merceologia | Incidenza fatturato | contratti |
|--|--------------------------|---------------------|-----------|
|  Carrefour market | alimentare | 7,1% | 8 |
|  DOM | elettronica | 5,4% | 8 |
|  B&B Collectoria | gioielleria | 5,9% | 13 |
|  LEONARDO | calzature | 3,5% | 12 |
|  Raiffeisen BANK | servizi | 3,5% | 1 |
|  House of Art | abbigliamento (famiglia) | 3,4% | 9 |
|  SENSI | farmacia | 2,3% | 8 |
|  dm | drogheria | 1,9% | 4 |
|  H&M | abbigliamento | 1,7% | 1 |
|  SEVDA | gioielleria | 1,2% | 4 |
| Totale | | 35,9% | 68 |



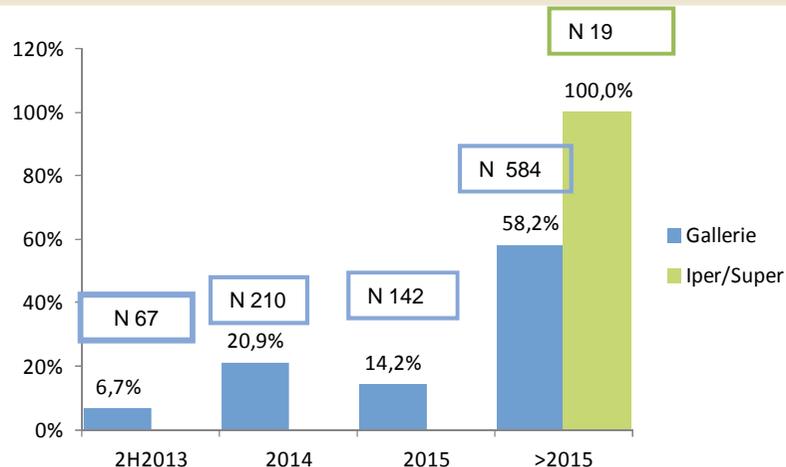
TOTALE CONTRATTI 584

BREAKDOWN INSEGNE GALLERIE per fatturato

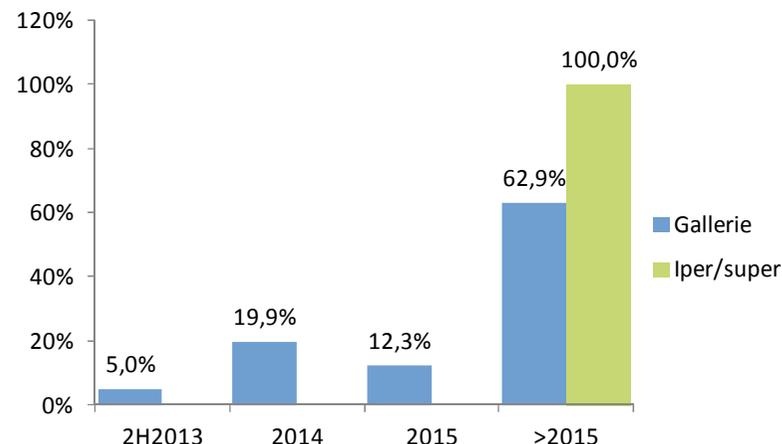


Contratti Italia e Romania

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



SCADENZA CONTRATTI IPER E GALLERIE ITALIA
(% valore)



ITALIA

Nel 1H2013 sono stati sottoscritti 102 contratti di cui 44 turn over e 58 rinnovi
Upside medio al rinnovo: **+ 0,7%** anche se incide in particolare il dato di un unico operatore

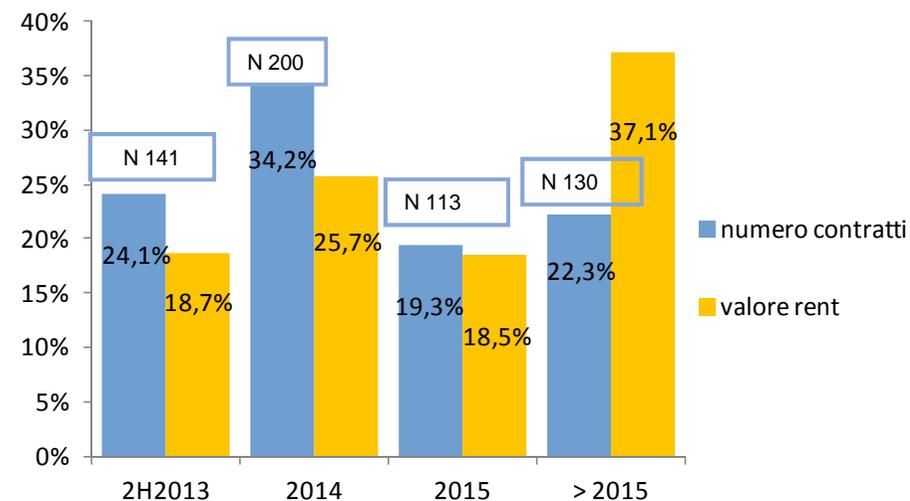
ROMANIA

Nel 1H2013 sono stati rinnovati 143 contratti (downside del **-5,2 %**) e sottoscritti 102 nuovi contratti.

Downside dovuto principalmente a rinnovi a Ploiesti (38% del totale rinnovi) dove si registra un riallineamento dei market rent per l'apertura di due nuovi progetti
(Rinnovi e nuovi contratti del 1H2013 rappresentano il 12,9% e il 6,9% del totale ricavi Winmarkt)



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



22 Come stiamo affrontando il futuro

Da un punto di vista operativo partiamo da

Una buona tenuta degli ingressi nei nostri centri commerciali
nonostante
Siano cambiati gli stili di consumo

quindi

Occorrerà focalizzarci e ripensare a:

1. Centri commerciali come "spazi da vivere"
2. Sostenibilità
3. Merchandising mix delle gallerie
4. Interventi sulla struttura e Ancora alimentare

1. Centri commerciali come “spazi da vivere”

Incrementato il numero di eventi marketing (+50%) per rafforzare il concetto di Centri commerciali come “spazi da vivere”.



Finale The Talent



Finale The Talent
Presentazione Risultati 1H2013



Sport Time in collaborazione con CONI



24 | 2. La sostenibilità



È in atto un progressivo processo interno di integrazione della pianificazione della sostenibilità all'interno del Piano Industriale

25 | 3. Il merchandising mix

Solo attraverso un continuo monitoraggio delle nuove tendenze di consumo si riuscirà a tenere vivo l'interesse del consumatore verso le nostre strutture.

➤ **Nuovi stili** in tempi di crisi:

- Do it yourself
- Food Design
- La Rinascita delle Botteghe
- Re-commerce
- Dove l' e-commerce non arriva

Nuovi stili di consumo 1/2

DO IT YOURSELF= passare dall'acquisto di un prodotto alla realizzazione autonoma e personalizzata.

Idee per merchandising→ punti vendita di:

- Bricolage
- Decorazione (decupage, cucito..)
- Creazione accessori e gioielli (inserimento ad Afragola Le Porte di Napoli)
- Scuola di cucina e vendita prodotti
- Make up con tutorial

LA RINASCITA DELLE BOTTEGHE = negozi che giocano sul ritorno al passato e sulla qualità del prodotto.

Idee per merchandising→ punti vendita di:

- Botteghe di prodotti tipici con annessa cucina
- Enotecche (mescita e acquisto)
- pescherie con micro ristorante annesso
- Ma anche servizi sartoriali, prodotti su misura)

FOOD DESIGN = non basta che il cibo sia buono. **E' importante (o forse prima di tutto) che sia bello.**

Idee per merchandising→ punti vendita di:

- Cupcake, cake design
- Fruit bar
- Pet shop (cibo e accessori diverse forme)
- Baby food (caramelle, prodotti per bambini)

L'introduzione di nuove merceologie di servizio e che non necessitano di grandi spazi potranno essere inserite in **CHIOSCHI** che animano la galleria



Esempi di CHIOSCHI



Nuovi stili di consumo 2/2

RE-COMMERCE= crescente attitudine a vendere i prodotti che si sono acquistati e che non servono più. Chi vende recupera spazio e denaro. Chi compra risparmia.

Idee per merchandising → punti vendita di:

- Abbigliamento, attrezzature per bambini
- Abbigliamento ed accessori di lusso
- Prodotti sportivi o di elettronica

DOVE L'E-COMMERCE NON ARRIVA= la crescita di importanza dell'e-commerce ci imporrà di inserire punti vendita in cui **il contatto umano è importante**

Idee per merchandising → punti vendita di:

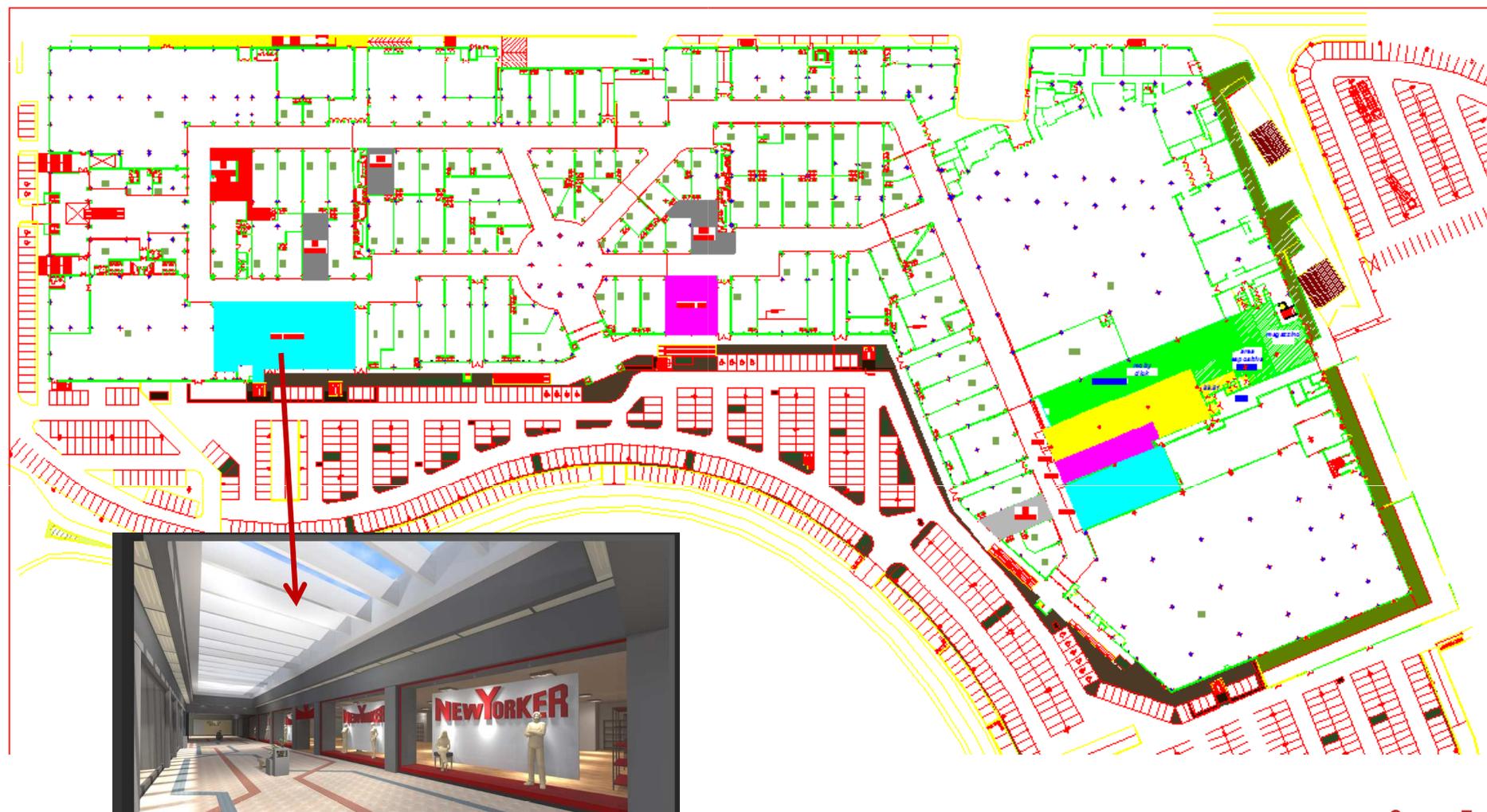
- Cliniche mediche ed odontoiatriche
- Intrattenimento (adulti e bambini)
- Ristorazione
- Fitness e benessere
- Scuole di musica, ballo canto, cinema, scrittura (es. Officine Minganti - Bologna)



4. Interventi sulla struttura e Ancora alimentare

Restyling commerciale su Centro Tiburtino - Guidonia

Interventi di **accorpamento di negozi di vicinato** per creare spazi appetibili per operatori di medie superfici.



29

4. Interventi sulla struttura e Ancora alimentare

Restyling commerciale su La Torre - Palermo

Una food court sovradimensionata e con poca visibilità può diventare una piazza rivitalizzata con l'accorpamento di piccole ristorazioni, la creazione di medie superfici e l'inserimento di marchi attrattivi

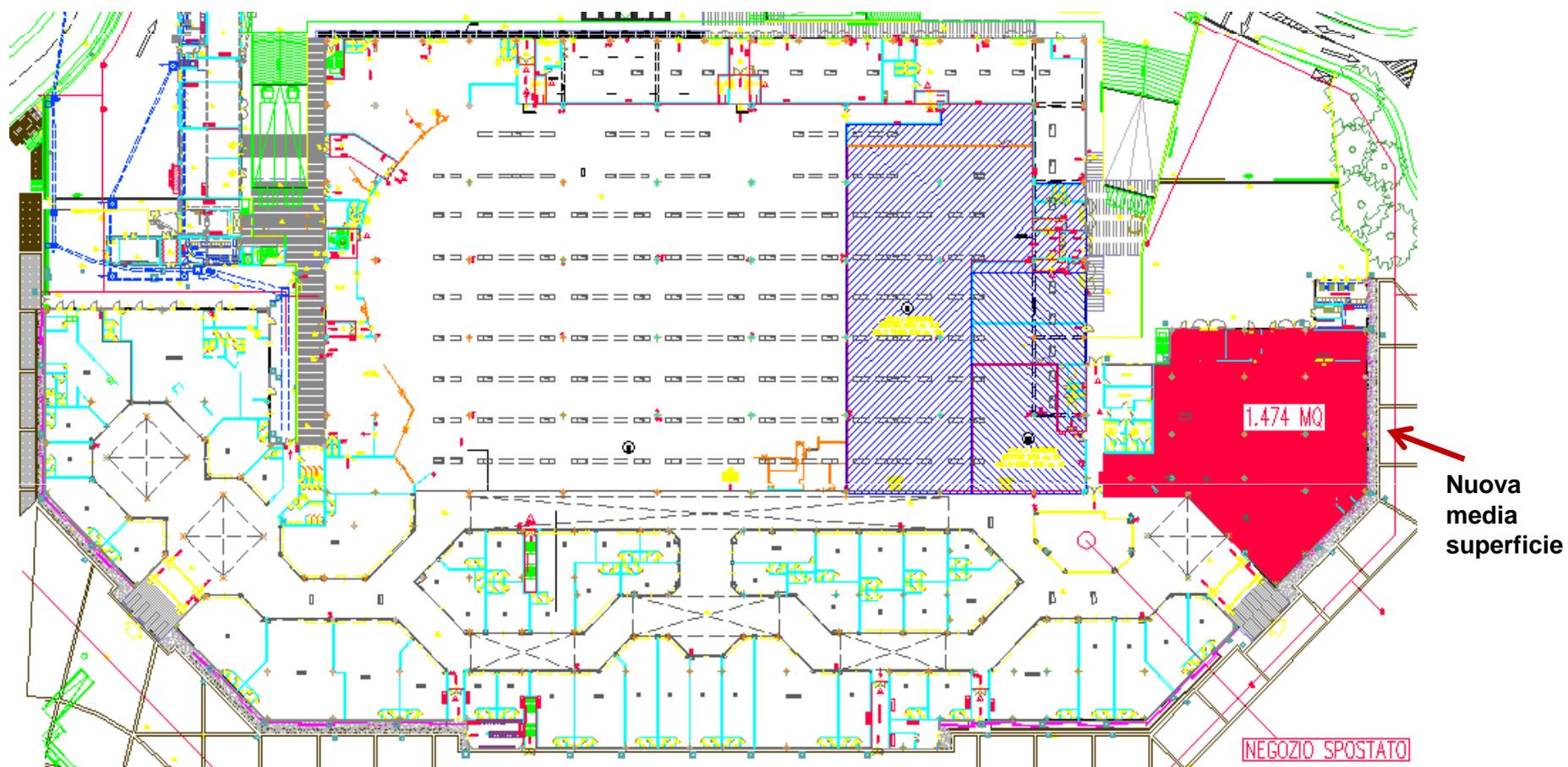
Nuove medie superfici in ex food court



4. Interventi sulla struttura e Ancora alimentare

Restyling commerciale su Mondovì - Mondovicino

L'accorpamento di diversi punti vendita porta alla creazione di una nuova media superficie con un fronte reso più visibile anche dall'ampliamento della piazza antistante, ottenuto attraverso lo spostamento di un negozio.



Focus sulla Romania



La ristrutturazione del Portafoglio continua.

Totale investimenti pari a ca. 4,9 mn€ previsti nel 2013 di cui 1,6 mn€ nel 1H2013

PROSSIME APERTURE

Primavers 2014 – Galati
Primavera 2014 – Ramnicu Valcea
Autunno 2014 – Piatra neamt
Primavera 2015 - Tulcea



| shopping center | status @ 31Mar2013 | principali obiettivi | target time |
|-----------------------|---------------------------------------|--|-------------|
| Alexandria | lavori in corso | facciata e isolamento edificio | ago-13 |
| Cluj | ottenimento permessi | 2° fase: interni e nuova GLA | dic-13 |
| Galati | ottenimento permessi | inserimento ancora internazionale | nov-13 |
| Piatra Neamt | lavori in corso | 1° fase: facciata | nov-13 |
| Ploiesti big | lavori in corso/ ottenimento permessi | 2° fase: pavimentazione interna e nuova GLA | ago/dic-13 |
| Ploiesti Grand Center | lavori in corso | ponte sospeso pedonale per collegare due asset | nov-13 |
| Ploiesti omnia | lavori in corso | nuovo lay-out e interni pian terreno e secondo piano | set-13 |
| Ramnicu valcea | inizio lavori | 1° fase: collegamento verticale e interni | lug-13 |
| Tulcea | appalto | 1° fase: facciata | ott-13 |



Ponte pedonale Ploiesti Grand Center



Vechia facciata

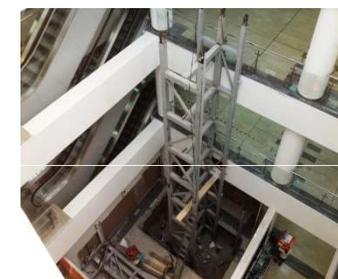


Alexandria

Nuova facciata



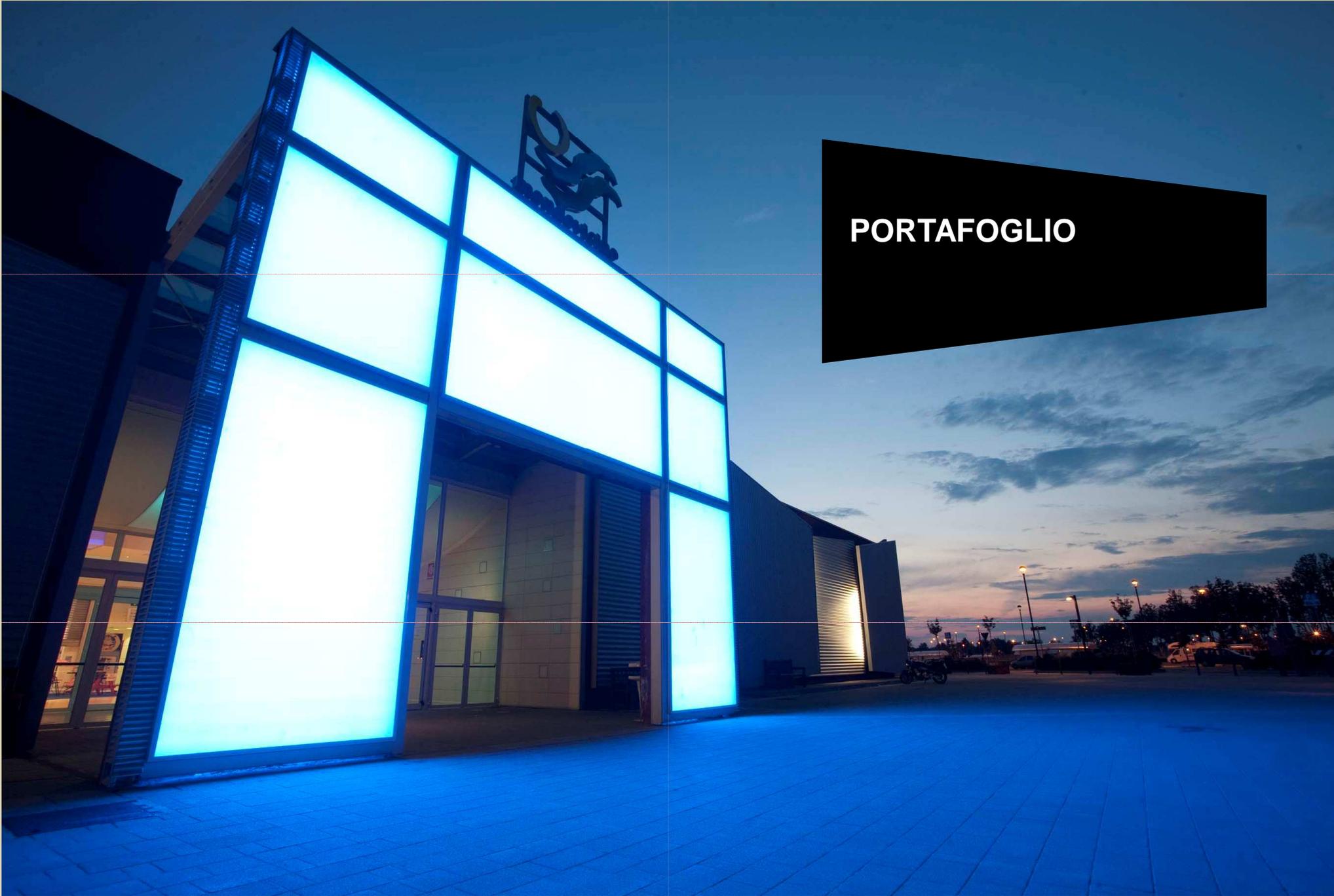
Piatra Neamt – seconda entrata



Ramnicu Valcea: riifacimento verticale



Buzau – apertura H&M maggio2013



PORTAFOGLIO

Portafoglio Italia

51 UNITA' IMMOBILIARI IN

11 REGIONI ITALIANE:

19 gallerie e retail park

19 ipermercati e supermercati

1 city center

4 sviluppo terreni

1 immobile per trading

7 altro

Emilia Romagna

5 gallerie commerciali, 8 iper-Super, 1 city center, 5 altro, 1 terreno

Piemonte

1 galleria commerciale, 1 galleria commerciale + retail park

Lombardia

2 gallerie commerciali

Trentino

1 galleria commerciale

Veneto

1 galleria commerciale + retail park, 1 iper, 1 terreno

Marche

1 galleria commerciale, 3 iper, 2 altro, 1 terreno

Abruzzo

1 galleria commerciale, 1 iper, 1 terreno

Campania

1 galleria commerciale, 1 iper

Lazio

2 gallerie commerciali, 2 iper

Toscana

1 galleria commerciale, 1 iper, 1 Imm. per trading

Sicilia

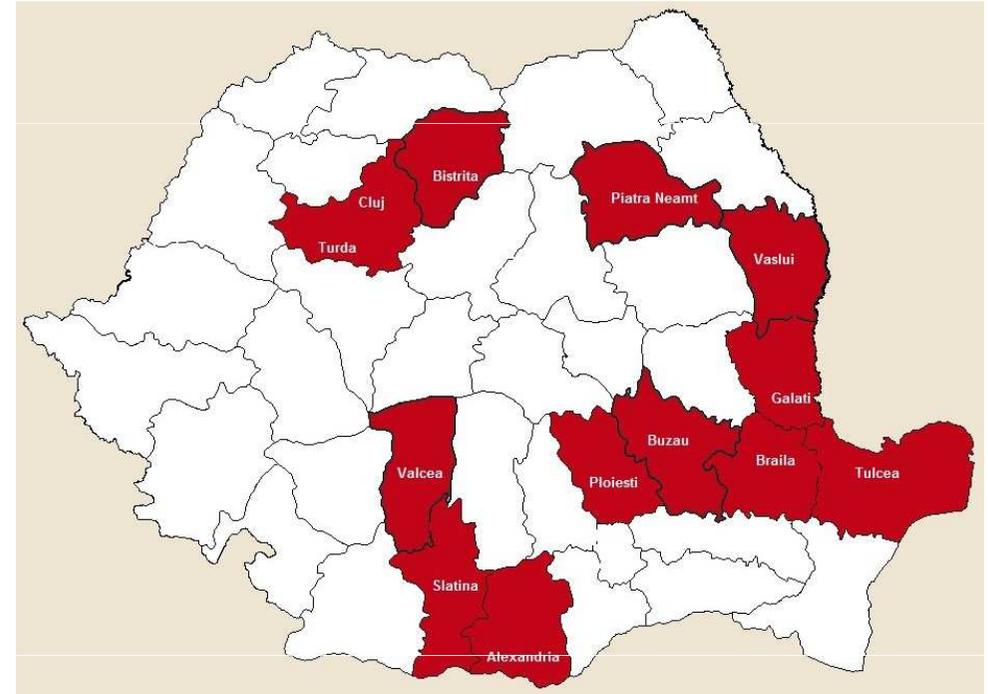
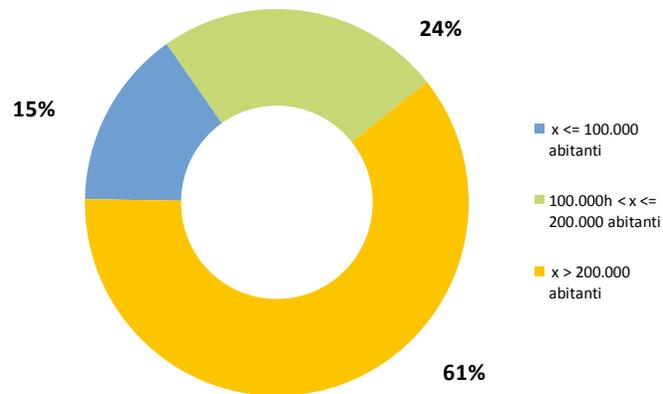
2 gallerie commerciali, 2 iper



34 Portafoglio Romania

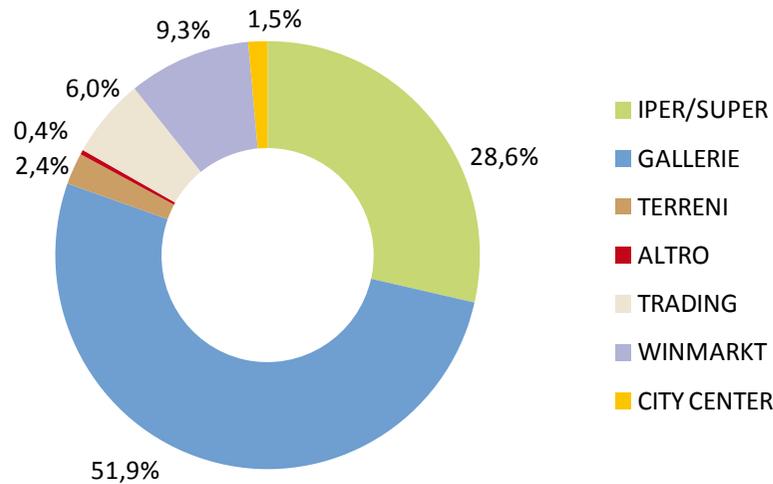
15 CENTRI COMMERCIALI + 1 PALAZZINA UFFICI IN 13 DIVERSE CITTA' RUMENE DI MEDIE DIMENSIONI

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA PORTAFOGLIO ROMANIA

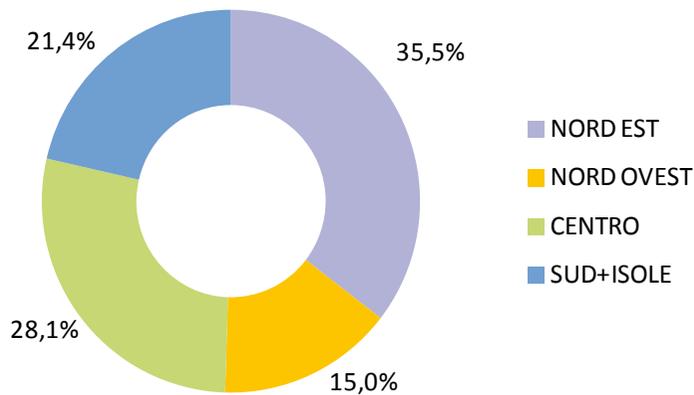


Portafoglio Italia e Romania

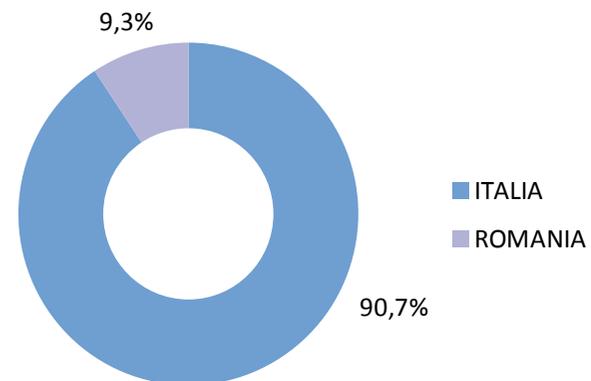
DISTRIBUZIONE DEL MARKET VALUE DEL PORTAFOGLIO IGD PER TIPOLOGIA



DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA PORTAFOGLIO ITALIA (mkt value)



DISTRIBUZIONE PORTAFOGLIO ITALIA ROMANIA (mkt value)



36 Breakdown delle perizie del Portafoglio

| CATEGORIA IMMOBILE | % PORTAFOGLIO | PERITO |
|------------------------------------|---------------|-------------|
| Ipermercati e supermercati | 13,37% | CBRE |
| | 15,20% | REAG |
| Gallerie Commerciali e Retail Park | 28,83% | CBRE |
| | 23,03% | REAG |
| City Center | 1,47% | CBRE |
| Altro | 0,33% | CBRE |
| | 0,02% | REAG |
| Immobili per trading | 6,04% | CBRE |
| Sviluppo e terreni | 1,73% | CBRE |
| | 0,66% | REAG |
| Winmarkt (Romania) | 9,33% | CBRE |
| | 100,00% | |
| Totale | 61,09% | CBRE |
| | 38,91% | REAG |
| | 100,00% | |

Evoluzione del Market Value 1/2

| € mn | Mkt Value 31/12/2012 | Mkt Value 30/06/2013 | |
|--|-------------------------|-------------------------|---------------|
| Portafoglio italiano LFL (gallerie+iper+altro) | 1.548,95 | 1.531,41 | |
| City Center Project V. Rizzoli | 27,70 | 27,80 | |
| Totale Portafoglio a reddito ITALIA | 1.576,65 | 1.559,21 | -1,11% |
| Portafoglio Winmarkt Romania (gallerie + palazzina uffici) | 177,90 | 176,90 | |
| Totale Portafoglio a reddito ROMANIA | 177,90 | 176,90 | -0,56% |
| TOTALE PORTAFOGLIO A REDDITO IGD | 1.754,55 | 1.736,11 | |
| Immobili per trading + terreni (oltre ai lavori in corso nel 2012) | 152,01 | 159,81 | |
| TOTALE PORTAFOGLIO IGD | 1.906,56 | 1.895,92 | -0,56% |

Evoluzione del Market Value 2/2

Portafoglio ITALIA

Variatione FV LFL a reddito (iper, gallerie, city center e altro): -1,11 % di cui:

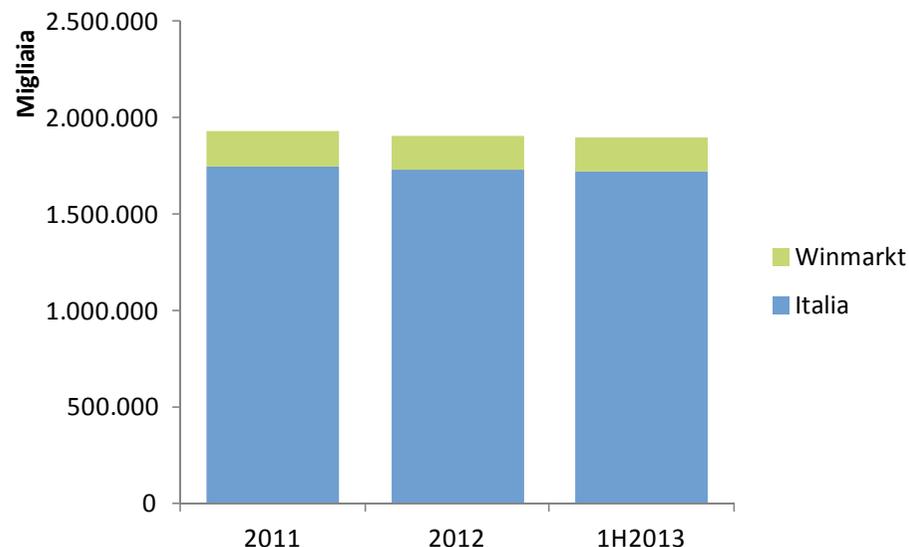
- **IPERMERCATI: +0,59%** (dovuto principalmente ad una diversa ripartizione dell'IMU tra Iper e Galleria del Centro Tiburtino di Guidonia. Al netto di tale effetto il FV della categoria risulta diminuito del **-0,1%** per effetto dell'adeguamento delle aliquote IMU che è stato sostanzialmente compensato da scalettature di alcuni canoni)
- **GALLERIE e RETAIL PARK: - 2,06%** (circa il 17% del decremento è dovuto ad una diversa ripartizione dell'IMU tra Iper e Galleria del Centro Tiburtino. AL netto di tale effetto il decremento del FV sarebbe stato - 1,71%. Il restante 83% del decremento è imputabile alle ridotte previsioni di crescita dei fatturati e dell'inflazione , al rialzo delle aliquote IMU e dei tassi di capitalizzazione. I tassi di attualizzazione hanno subito un rialzo di lieve entità)
- **ALTRO: - 0,37 %**
- **CITY CENTER: +0,36%**

Portafoglio ROMANIA

Variatione LFL: - 0,56% di cui:

- **GALLERIE COMMERCIALI : - 0,46%**
- **PALAZZINA UFFICI: - 4,65%** (dovuto principalmente alla riduzione della stima dell'andamento dell'inflazione utilizzata nel DCF)

EVOLUZIONE MARKET VALUE (€ 000)



Caratteristiche del Portafoglio

| | ITALIA | | | ROMANIA |
|---|-------------|----------|-------|----------|
| | IPERMERCATI | GALLERIE | MEDIA | GALLERIE |
| Financial occupancy | 100,0% | 95,4% | 96,9% | 88,3% |
| Market value al 31 dicembre 2012 €mn | 541,6 | 983,1 | | 172,8 |
| Rendimento medio composto a perimetro totale (gross initial yield) | 6,64% | 6,59% | | 7,14% |



La redditività degli **IPERMERCATI (6,64%, + 0,05%)** è cresciuta per effetto degli incrementi degli stepped rent degli iper di recente apertura.

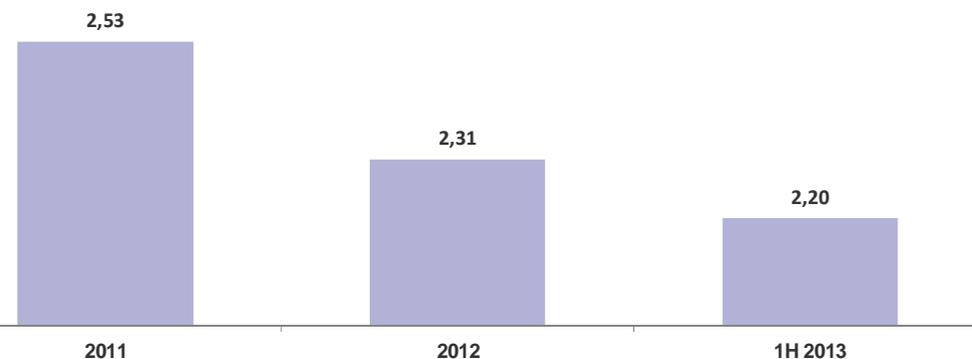
La redditività delle **GALLERIE ITALIA (6,59%, -0,02%)** influenzata da una riduzione delle prospettive di ricavo dovute a una riduzione dei canoni per le nuove commercializzazioni, ad un incremento della vacancy, ad un allungamento delle ipotesi dei tempi di commercializzazione e ad una riduzione delle stime dei canoni di mercato

La redditività delle **GALLERIE RUMENE (7,14%, +0,43%)** è cresciuta per effetto principalmente alla riduzione del FV e alla valorizzazione dei contratti H&M che andranno a regime nei prossimi anni .

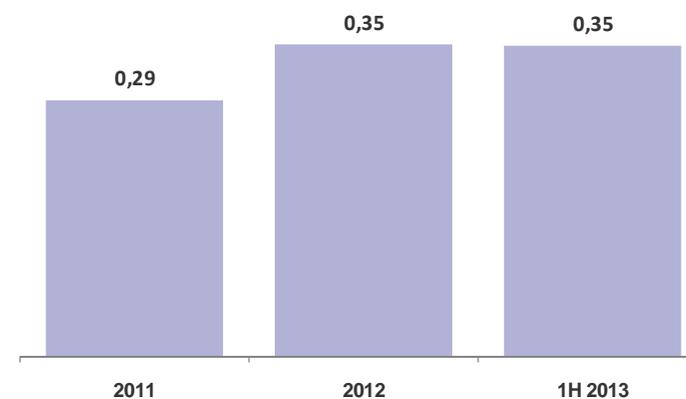
40 NAV

| NNAV | | FY12 | 1H13 |
|--|--------------|----------------|----------------|
| Market value Immobili di Proprietà, terreni e iniziative di sviluppo dirette, immobili per trading | a | 1.906,56 | 1.895,93 |
| Investimenti Immobiliari, terreni e iniziative di sviluppo, immobili per trading | b | 1.905,78 | 1.895,43 |
| Plusvalenza potenziale | c=a-b | 0,78 | 0,50 |
| Patrimonio netto (inclusi terzi) | | 753,57 | 758,11 |
| Valore azioni proprie (incl. Commissioni) | | 22,25 | 22,25 |
| Patrimonio netto rettificato | h | 775,82 | 780,36 |
| Prezzo corrente azione IGD | 28-giu-13 | 0,82 | 0,78 |
| Plusvalenza/(minusvalenza) potenziale su azioni proprie | d | (13,14) | (13,58) |
| Totale plusvalore/(minusvalore) | e=c+d | (12,36) | (13,08) |
| NAV | f=e+h | 763,45 | 767,28 |
| Numero azioni | g | 330,03 | 348,00 |
| NAV per azione | f/g | 2,31 | 2,20 |
| Tax rate su plus/minus da immobili | | 27,6% | 27,6% |
| Tax rate su plus da azioni proprie | | 0,0% | 0,0% |
| Totale Plusvalore/(minusvalore) netto | i | (12,58) | (13,22) |
| NNAV | l=h+i | 763,24 | 767,14 |
| NNAV per azione | m=l/g | 2,31 | 2,20 |

NNAV PS (€)



HE PRICE/NAV (€)



- Il decremento del NNAV rispetto al 2012 è frutto principalmente di :
- Effetto diluitivo della DRO (aumento numero azioni);
 - Altre variazioni di Patrimonio Netto (tra cui i dividendi distribuiti).



**STRUTTURA
FINANZIARIA**

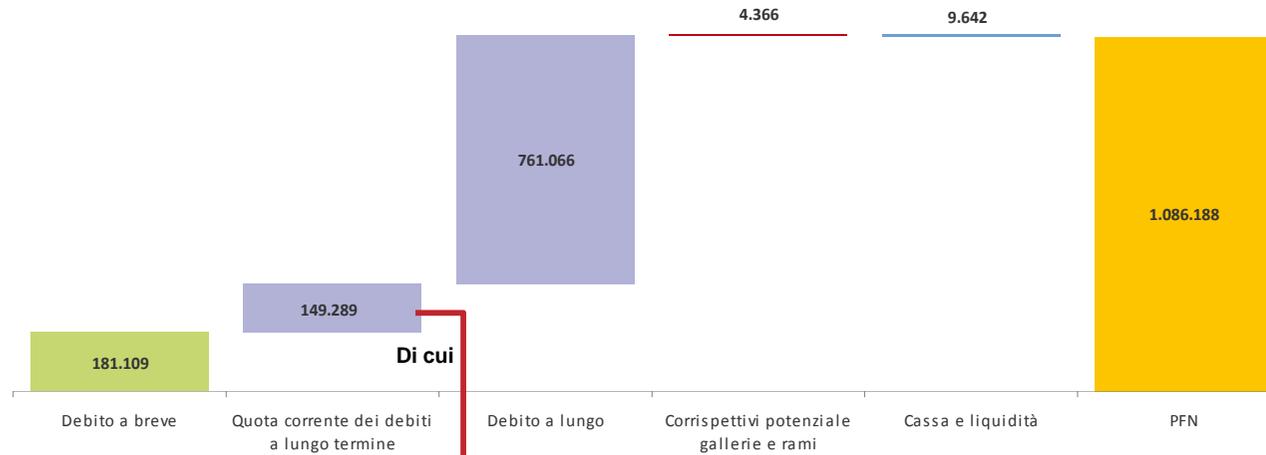
| | 31/03/2013 | 30/06/2013 |
|--|------------|--------------|
| GEARING RATIO | 1,36 | 1,38 |
| LOAN TO VALUE | 57,0% | 57,3% |
| COSTO DEL DEBITO | | |
| • Totale | 4,04% | 4,13% |
| • “Adjusted” (esclusi oneri figurativi sul bond) | 3,82% | 3,79% |
| INTEREST COVER RATIO | | |
| • Totale | 1,88X | 1,80X |
| • “Adjusted” (esclusi oneri figurativi sul bond) | 2,07X | 1,95X |

| | 31/03/2013 | 30/06/2013 |
|---|------------|------------------|
| DURATA MEDIA DEL DEBITO A LUNGO TERMINE (escluso il Bond) | 9,9anni | 9,7anni |
| QUOTA DEBITO A M/L TERMINE | 61,1% | 69,2% |
| HEDGING SUL DEBITO A LUNGO TERMINE + BOND | 76,3% | 76,9% |
| HEDGING SUL DEBITO A LUNGO TERMINE | 68,1% | 68,1% |
| LINEE DI CREDITO CONCESSE | 278,5€ mn | 278,5€ mn |
| LINEE DI CREDITO DISPONIBILI | 99,2 € mn | 98,6€ mn |
| MKT VALUE IMMOBILI LIBERI DA IPOTECA | 551,3 € mn | 547,2€ mn |

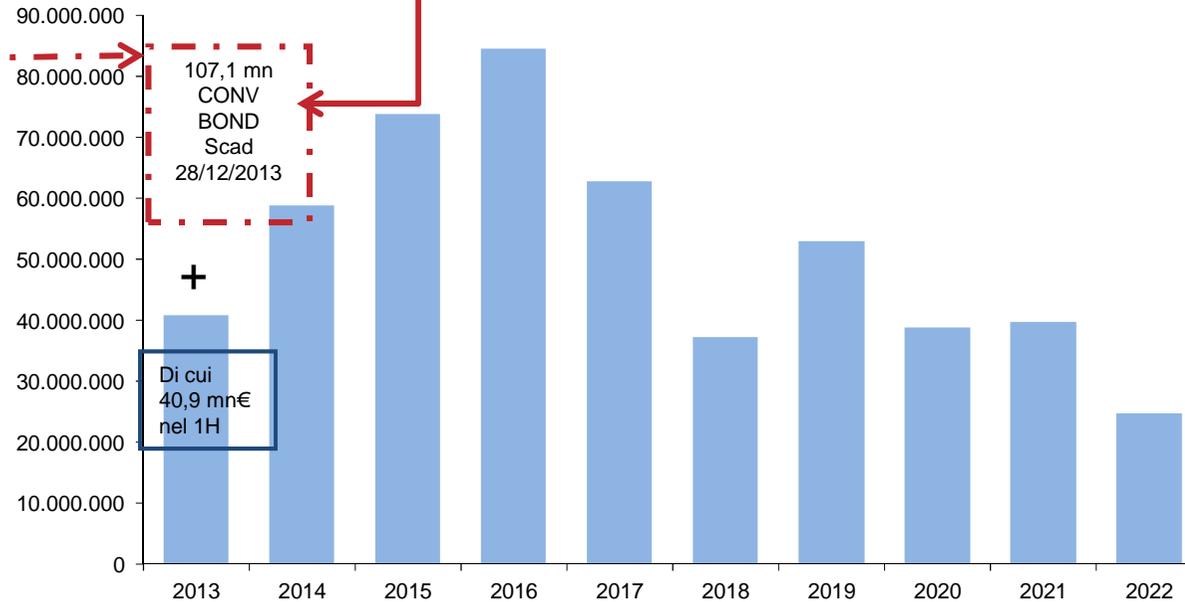
Se considerassimo nel lungo termine la parte rimanente del Bond Convertibile (scadenza nell'esercizio) sarebbe il 79%

Struttura finanziaria

COMPOSIZIONE POSIZIONE FINANZIARIA NETTA (€ 000)



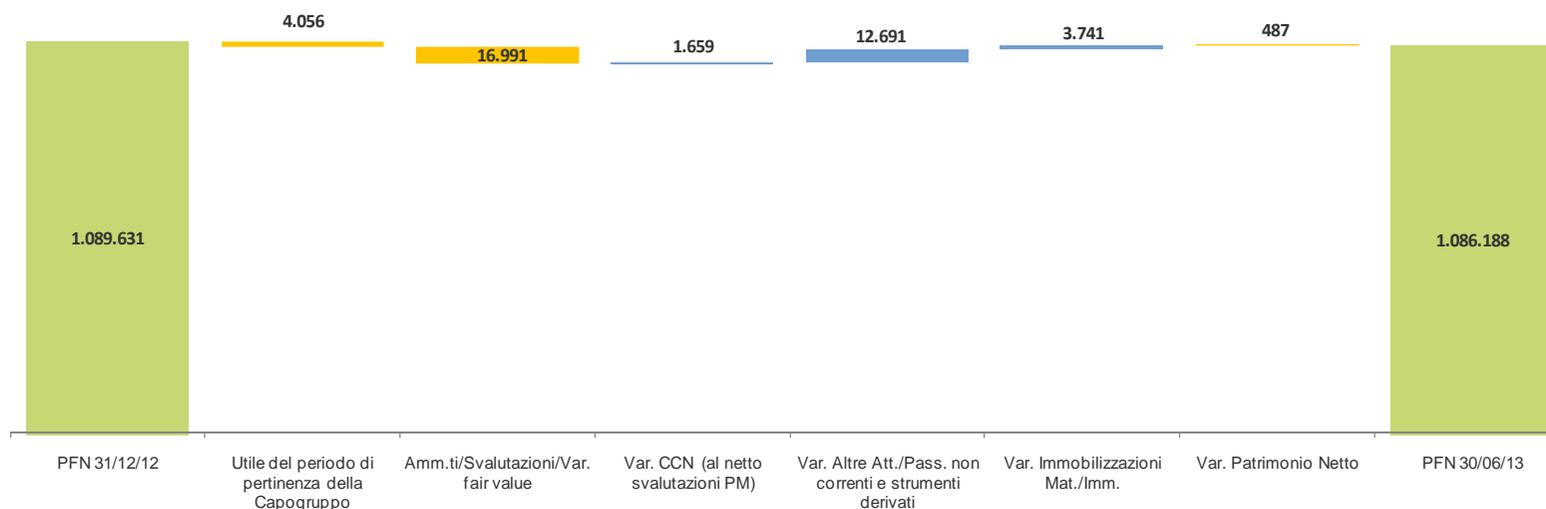
DEBT MATURITY (€ 000)



Work in progress su un'ulteriore operazione (secured) per **ca 150 mn€** che potrebbe essere un finanziamento ipotecario con un pool di banche

Posizione Finanziaria Netta

VARIAZIONE DELLA PFN € 000)

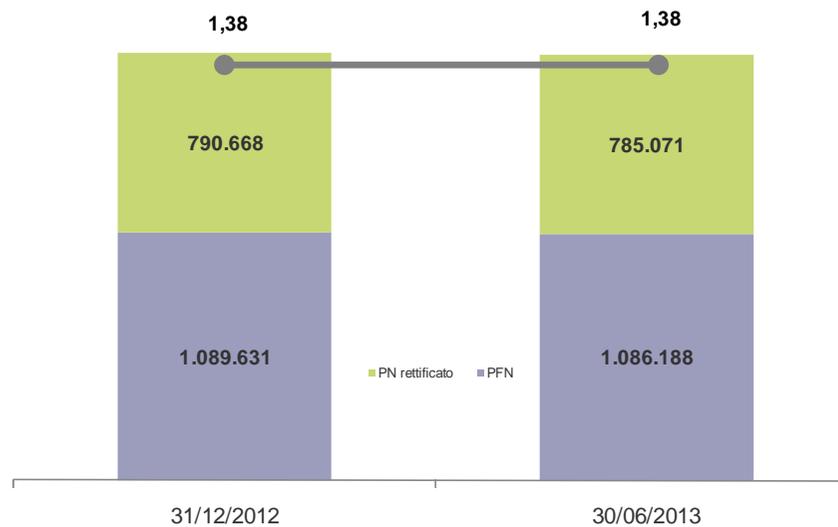


Riscontro positivo (76,064%) per il secondo anno consecutivo della **Dividend Reinvestment Option**. Sottoscrisse 23.633.236 nuove azioni per un controvalore di € 13.482.324 con una diluizione di ca 3,5% sul NAV al 31/12/2012.

46 Stato Patrimoniale riclassificato

| FONTI E IMPIEGHI (€ 000) | 31/12/12 | 31/12/13 | Δ | Δ% |
|---|------------------|------------------|----------------|--------------|
| Attivo Immobilizzato | 1.889.979 | 1.875.227 | -14.752 | -0,8% |
| Capitale Circolante Netto | 75.713 | 76.181 | 468 | 0,6% |
| Altre Passività Consolidate | -68.520 | -66.947 | 1.573 | -2,3% |
| TOTALE IMPIEGHI | 1.897.172 | 1.884.461 | -12.711 | -0,7% |
| Posizione Finanziaria Netta | 1.089.631 | 1.086.188 | -3.443 | -0,3% |
| (Attività) e Passività nette per strumenti di | 53.975 | 40.164 | -13.811 | -25,6% |
| Patrimonio Netto | 753.566 | 758.109 | 4.542 | 0,6% |
| TOTALE FONTI | 1.897.172 | 1.884.461 | -12.711 | -0,7% |

GEARING RATIO (€ 000)



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

➤ **Elisa Zanicheli**
T. +39. 051 509242
elisa.zanicheli@gruppoigd.it

