



## LEGISLAZIONE

151

Saldi, le lacune nelle attuali normative



## GECC

152

Il marketing urbano integrato rivitalizza i centri cittadini: l'evoluzione dal Tcm alla GeCC

## RETAIL PARK

154

Terminal Nord, a Udine, valorizza nella comunicazione e nei servizi il target delle famiglie



## CO-TENANCY

156

Opzione molto praticata nei centri commerciali Usa



## CENTRI URBANI

157

Quartieri cittadini e centri storici a rischio desertificazione: due casi

# urbanistica, real estate & centri commerciali



### Developer/Sviluppo

Claudio Albertini, amministratore delegato di IGD-Immobiliare Grande Distribuzione Siiq

## IGD

punta nel piano triennale su Triveneto e Sicilia

148





Urbanistica,  
real estate & cci

## IGD

# l'ottica distintiva è lo sviluppo sostenibile, non il semplice trading



Claudio Albertini, ad di IGD - Immobiliare Grande Distribuzione Siiq spa

Roberto Pacifico

IGD (Immobiliare Grande Distribuzione Siiq S.p.A.) è una property company (nell'azionariato spiccano tre soggetti: 41,50% Coop Adriatica, 36,41% in free float, e 13,64 Unicoop Tirreno), prima e finora unica Siiq italiana, con un patrimonio stimato dal perito indipendente CB Richard Ellis, in oltre 1,7 miliardi di euro, comprensivo del 50% di Rgd (joint venture paritetica

ne di nuovi), Claudio Albertini, amministratore delegato di IGD, conferma la nutrita pipeline 2009-2013 che prevede nuovi investimenti nei prossimi tre anni. Solo nel 2010 saranno inaugurati il centro commerciale Conegliano e il centro Torre Ingastone a Palermo, per una Gla totale di circa 27.800 mq.

Ipermercati e supermercati rappresentano la componente più stabile in termini di generazione di cassa, e a più contenuto profilo di rischio. Si tratta di 12 immobili locati a Coop Adriatica, 4 a Unicoop Tirreno e 1 a Ipercoop Sicilia, il cui tasso di fitto (occupancy) è al 100%.

Data la sua specializzazione nei due grandi mestieri dell'immobiliare commerciale (sviluppo e gestione/valorizzazione del patrimonio immobiliare) non c'è miglior interlocutore di IGD per affrontare i temi-clou del mercato: dallo sviluppo in Italia fino ai punti più squisitamente commerciali. Passiamo dunque la palla a Claudio Albertini.

**Dott. Albertini, IGD è proprietaria di 44 immobili in Italia, più 16 in Romania. A quanto ammonta oggi la Gla complessiva?**

A circa 500.000 mq, a fine 2009, perimetro Italia più Romania. Il contesto competitivo in Italia continua a essere interessante, considerando che la densità dei centri commerciali, pari a 214 mq per ogni 1.000 abitanti, rimane molto inferiore alla media



Le Maioliche a Faenza, aperto nel 2009, è uno dei centri commerciali eco-compatibili di IGD

europea. È un dato che alimenta la nostra fiducia sulle prospettive di sviluppo nel nostro paese, che raggiungerà i livelli del resto d'Europa. Nelle regioni del nord-ovest e del nord-est si trovano le aree con la maggior concentrazione di Gla per abitante; ma i differenziali geografici vanno progressivamente attenuandosi come dimostrano le ultime aperture avvenute nel centro e sud del paese.

**Quante aperture prevedete nel 2010-2013?**

Vorrei innanzitutto ricordare che il portafoglio immobiliare di Gruppo IGD (escluso Rgd) durante il 2009 si è arricchito di 4 centri commerciali: Tiburtino a Guidonia, in provincia di Roma, che si estende su una Gla di circa 42.700 mq; Le Maioliche, a Faenza (31.400 mq), Katané a Catania (28.600 mq), e Galleria Commerciale I Bricchi, a Isola d'Asti (16.250 mq).

Tra le operazioni previste nel 2010, possiamo segnalare l'apertura delle gallerie commerciali di Palermo e Conegliano, nella parte finale dell'esercizio. Inoltre, fino alla fine del 2013 confermiamo i nostri impegni previsti nella pipeline, come da business plan.

**A quanto ammontano i vostri investimenti nel prossimo triennio?**

Il nostro piano strategico 2009-2013 prevede circa 750 milioni di euro di nuovi investimenti, di cui circa 260 milioni già effettuati nel corso del 2009 e altri 500 milioni di euro ancora da effettuare fino al 2013.

**Quali saranno le aree geografiche più presidiate nelle nuove aperture?**

Nel prossimo triennio il nostro gruppo continuerà a investire nel Triveneto, con i centri commerciali di Conegliano, Chioggia e Gorizia. Il nord-est

**1. Patrimonio immobiliare al 31/12/2009: 1.724,86 mio di euro.**

**Investimenti 2009-2013: circa 750 mio di euro**

**2. Sviluppo: focus su Triveneto e Sicilia**

con Gruppo Beni Stabili). Il portafoglio include, fra l'altro, 17 ipermercati e 16 gallerie, cui si affiancano altri 15 centri commerciali (più una palazzina uffici) in Romania, frutto di un'acquisizione avvenuta nel 2008.

Il mestiere di IGD si articola in due grandi filoni: sviluppo e gestione/valorizzazione del patrimonio immobiliare.

A proposito di sviluppo (che consiste essenzialmente nell'acquisizione di centri commerciali già operativi, e nella realizzazio-





è un'area che riteniamo sicuramente interessante dal punto di vista delle prospettive di sviluppo e in cui eravamo sino a oggi poco presenti.

La Sicilia è un'altra area sulla quale vogliamo puntare nei prossimi anni con l'obiettivo di espanderci.

**Fra i centri commerciali da voi aperti negli ultimi due anni, quali ritenete più interessanti per soluzioni innovative/eco-compatibili?**

Tutti i centri commerciali sono progettati nel rispetto delle condizioni ambientali e paesaggistiche e delle normative in materia. I centri di cui andiamo più orgogliosi, per quanto riguarda l'adozione di soluzioni innovative dal punto di vista ambientale, sono quelli aperti nel corso del 2009, progettati con l'uso di materiali eco-compatibili e con estrema attenzione all'ambiente in cui sono sorti. Tali centri sono stati costruiti con ampie strutture in vetro, per esaltare l'illuminazione naturale, con indubbi vantaggi in termini di risparmio energetico, oltre che su soluzioni in linea con le best practices

in materiale ambientale, quali la raccolta delle acque piovane per l'irrigazione delle zone verdi.

Nella stessa ottica i centri commerciali di Faenza, Pescara e San Benedetto sono ricoperti da pannelli fotovoltaici nell'area ipermercato.

Con l'obiettivo di ridurre al minimo l'impatto ambientale dei nostri immobili, abbiamo avviato uno studio di fattibilità per valutare la possibilità di coprire interamente tutti i nostri centri commerciali con pannelli fotovoltaici, in modo da renderli energeticamente autosufficienti. Inoltre, stiamo monitorando puntualmente tutti i costi di gestione di ciascun centro, in particolare per quanto riguarda i capitoli energetici.

**Per quanto riguarda gli ingressi, avete riscontrato una diminuzione o un aumento? Qual è il trend a parità?**

Nel corso del 2009 abbiamo riscontrato una lieve contrazione (-3%) nel numero di ingressi singoli (pari a circa 42 milioni), a fronte però di un dato leggermente superiore in termini di vendite (+0,4%). In pratica, nonostante siano diminuiti gli ingressi in ciascun centro commerciale, i visitatori hanno acquistato di più rispetto al 2008.

**Cosa ci può dire in materia di rendimenti? Sono scesi?**

Al 31 dicembre 2009 il rendimento medio delle gallerie è stato pari al 6,40%, mentre quello degli ipermercati è stato pari al 6,37%. Tali rendimenti sono stabili rispetto allo scorso esercizio.

**Mix merceologico delle gallerie: come si distribuiscono numero di negozi e fatturato delle gallerie per area o aggregato merceologico?**

In termini di categorie merceologiche, al 31 dicembre 2009 le nostre gallerie suddividono la propria offerta tra: abbigliamento (38%), hobby&media (17%), persona (12%), sport (11%), servizi (10%), ristorazione (8%) e casa (4%).

In generale, comunque, individuiamo l'insieme ideale di cate-

## Unità immobiliari

(escluso il 50% di Rgd) al 31 dicembre 2009

Gallerie Italia	16
Esteri	15
Terreni e investimenti sviluppo diretto	4
Trading immobiliare	1
Altro	6
Ipermercati	17
<b>TOTALE</b>	<b>59</b>

Fonte: dati IGD

gorie merceologiche (merchandising mix) e, al suo interno, il miglior aggregato di marchi (tenant mix), attraverso la costruzione di una classifica (ranking) dei più validi operatori per ogni categoria. I responsabili della direzione commerciale del nostro gruppo seguono un approccio strutturato, che poggia sulla vasta esperienza maturata nel corso degli anni a livello di mercato, con una precisa focalizzazione sul posizionamento del singolo progetto e una valutazione rispetto alla zona (abitanti) e ai centri commerciali vicini. Per cogliere opportune sinergie, le risorse più esperte seguono i maggiori marchi nazionali e internazionali.

**In che cosa vi differenziate dalla concorrenza?**

Ci poniamo da sempre l'obiettivo di realizzare e gestire centri commerciali in modo che risultino attraenti per i clienti finali e che possano rimanere tali nel tempo.

È questa, infatti, la premessa perché il centro operi in un contesto favorevole per le insegne che ne affittano gli spazi. Nella stessa logica gruppo IGD dedica ingenti mezzi e risorse alla realizzazione d'iniziativa per generare traffico all'interno dei centri, come premessa per sostenere i ricavi dei negozi. Il nostro è un approccio di lungo termine, in un'ottica di sviluppo e non di semplice trading.

**Nei vostri centri vi sono strutture per il tempo libero, come cinema multisala o palestre?**

Il nostro gruppo è focalizzato principalmente su centri commerciali di tipo tradizionale, di media dimensione con 50-70 negozi. Non abbiamo pertanto nel nostro portafoglio centri di questo tipo, a eccezione del centro commerciale Sarca, al confine tra Milano e Sesto San Giovanni, in cui è presente una multisala.

In ogni caso, la parte leisure è valutata rispetto al bacino d'utenza e pertanto non escludiamo di poter puntare su questo tipo di centri in un prossimo futuro.

**Qual è il tasso medio di occupancy?**

Il tasso di occupancy delle nostre gallerie in Italia è pari al 98%, mentre per quanto riguarda gli ipermercati è pari al 100%.

**Qual è stato, secondo la vostra esperienza, l'andamento generale degli affitti negli ultimi due anni, e quale scenario prevedete per i prossimi mesi?**

L'andamento degli affitti negli ultimi due anni è stato piuttosto stabile: abbiamo puntato sul recupero dell'inflazione e tutti gli aumenti sono stati impiegati per investimenti sul centro.

I contratti relativi a ipermercati e supermercati presentano canoni indicizzati al 75% dell'indice Istat e prevedono a carico dei conduttori tutte le manutenzioni di carattere ordinario e straordinario relative agli impianti e alla parte edilizia interna ai fabbricati.

**A quanto ammontano complessivamente gli affitti di IGD?**

Il totale dei ricavi a livello consolidato derivante dagli affitti ammonta a circa 120 milioni di euro.

**Secondo IGD, qual è la produttività (fatturato/mq) ideale di un centro commerciale, con e senza ancora alimentare (iper)?**

Dal nostro punto di vista non esiste un livello ideale di produttività di ciascun centro commerciale: per ogni singolo punto di vendita viene valutato un livello ad hoc con il nostro tenant. ■

## Risultati consolidati al 31/12/2009

**119,6 mio** di euro ricavi totali (+17,95%)

**76,3 mio** di euro il margine operativo lordo (Ebitda) (+29,47%)

**57,2 mio** di euro il risultato operativo (Ebit) (+56,44%)

**22,6 mio** di euro l'utile ante imposte (+110,94%)

**39,3 mio** l'Ffo\* (+27,91%)

\*Funds from Operations (Ffo), indicatore significativo per la valutazione della performance delle società immobiliari in regime Siiq: è passato da 30,7 milioni di euro al 31 dicembre 2008 a 39,3 milioni di euro al 31 dicembre 2009, con un incremento del 27,91%, che conferma il buon andamento della gestione industriale