



INTERVISTA

Albertini (Igd):
«Confermo la crescita
dell'8% annuo»

» pag. 11

«Confermo la crescita dell'8% annuo»

Il valore degli immobili
torna a salire
e nel primo semestre
l'utile arriva a 30,2 mln

Evelina Marchesini

■ «Ho girato talmente tanto nelle ultime due settimane che quando mi sveglio la mattina non so più nemmeno dove sono». Esordisce così Claudio Albertini, a.d. di Igd Siq, reduce da un road show internazionale per l'illustrazione dei risultati semestrali della società, anche negli Stati Uniti. Una gallina dalle uova d'oro, Igd, almeno secondo quanto dicono i risultati. O forse si potrebbe dire una mosca bianca in un panorama di generalizzata difficoltà mondiale.

Partiamo dai risultati.

I risultati del primo semestre 2011 sono molto buoni. Abbiamo continuato a crescere su tutte le linee del conto economico, a livello di ricavi, marginalità e anche nell'utile. Abbiamo avuto un utile netto nel semestre di 30,2 milioni, in crescita del 115,2%, valore superiore a quello dell'intero 2010, che già fu un buon anno per noi.

Però questo risultato ingloba le rivalutazioni immobiliari.

Sì, ma il risultato sarebbe comunque stato in crescita. Abbiamo avuto 12,5 milioni di rivalutazioni per la prima volta in tre anni. Tenga conto che su un patrimonio di 1,8 miliardi, si tratta di una rivalutazione di circa lo 0,60%. Questo inoltre è il dato lordo e considerando le im-

poste differite l'effetto sull'utile è di circa 8 milioni.

Quindi i miglioramenti ripetibili nel tempo quali sono?

Confermiamo il piano quinquennale, cioè una crescita in valore assoluto dei ricavi intorno all'8% come media annua. Questo perché cresciamo sia a perimetro omogeneo sia aumentando il nostro portafoglio. Nel primo semestre, ma includendo luglio, abbiamo fatto investimenti per circa 90 milioni, sui centri commerciali di Palermo e Conegliano, sulla



**L'indebitamento è
equilibrato e sostenibile
e la leva conforme al piano**

sede e abbiamo concluso il primo investimento nei City center. Abbiamo infatti introdotto nel nostro piano una strategia che prevede di investire 150 milioni nei centri storici e, in aprile, a Bologna abbiamo acquistato un immobile nel quale la scorsa settimana ha aperto Apple Store.

Il patrimonio immobiliare è dunque pari a 1,894 miliardi al 30 giugno scorso: come è composto?

Precisando che il patrimonio attuale è di circa 1,930 miliardi, perché il 14 luglio abbiamo acquistato il centro commerciale di Palermo, abbiamo un peso degli ipermercati del 28% (in gran parte Ipercoop), il 9,3% sono immobili in Romania, il 54,3% sono gallerie commerciali, il resto sono terreni e altro. In termini geografici in Italia siamo al 38% nel Nordest, 16,4% Nordovest,

26,2% al Centro e 19,4% al Sud.

Quali sono le prossime direttive di acquisto?

Abbiamo una pipeline che prevede ulteriori 400 milioni di investimenti, però la maggioranza, 240 milioni, è *non committed*, cioè prevista nel piano ma non obbligatoria e la faremo nel momento in cui incroceremo opportunità di investimento. Per esempio, vorremmo investire ancora 125 milioni nei centri città.

Qual è la tipologia di immobile che siete disposti a prendere in considerazione?

Immobili esistenti, non progetti di sviluppo, perché comportano troppi rischi e ne abbiamo già due in portafoglio, peraltro a stadio avanzato; nelle zone geografiche core per noi, cioè Emilia Romagna, Toscana, Veneto, Marche; e a reddito, in linea con il nostro yield medio.

Cioè?

Sulle gallerie è il 6,5%, ma gli ultimi investimenti sono stati più vicini al 7 per cento. Sui centri storici un po' meno.

Passiamo all'indebitamento che è pari a 1,07 miliardi con un Ltv medio del 57% contro una media del 40-50% di società analoghe sul mercato. Questo potrebbe preoccupare alcuni operatori, ci spiega che tipologia di indebitamento avete?

Sono contento della domanda, perché affermazioni generiche sull'indebitamento delle società immobiliari creano solo confusione se non si analizza il debito. Innanzitutto noi abbiamo un attivo che alla stragrande maggioranza è a reddito, non abbiamo operazioni di sviluppo se non le due citate.



LA PRIMA SIIQ NATA IN ITALIA

La società

IL BUSINESS

Igd, Immobiliare grande distribuzione Siiq spa, è il principale player in Italia nel settore immobiliare della grande distribuzione organizzata: sviluppa e gestisce centri commerciali su tutto il territorio nazionale, con una quota del 9% del business in Romania. La società è quotata in Borsa ed è stata la prima a entrare nel regime Siiq in Italia.

IRISULTATI

Il patrimonio immobiliare al 30 giugno scorso era pari a 1.894 milioni, rivalutato dagli esperti indipendenti (Cb Richard Ellis e Reag) rispetto al semestre precedente. L'utile è stato di 30,2 milioni, in crescita del 115,2%, in parte anche grazie alle rivalutazioni immobiliari. I ricavi gestionali sono cresciuti del 9,9% a 61,7 milioni. L'indebitamento finanziario è salito da 1,02 a 1,07 miliardi con una leva che passa da 1,31 a 1,37.

IN SVILUPPO

Attraverso la sua controllata Porta Medicea Srl sta dando vita al progetto "Porta a mare" per la riqualificazione dell'antico porto di Livorno. È un investimento di oltre 200 milioni

**CLAUDIO
ALBERTINI**

a.d. Igd Siiq

Questo significa che a fronte di quell'indebitamento abbiamo un buon cash flow, quest'anno 45-46 milioni, e il tendenziale del prossimo anno è di 50. In secondo luogo, la qualità del nostro debito è molto elevata: abbiamo una durata media del debito a lungo termine di 12 anni; questi mutui sono coperti con *interest rate swap* per una percentuale di circa l'80%; un costo medio del nostro debito che non arriva al 4 per cento. Ecco perché affermo che il nostro debito è assolu-



**Abbiamo la possibilità
di investire 400 milioni
di cui 125 nei centri storici**

tamente equilibrato e sostenibile.

È in linea con il piano quinquennale?

Abbiamo stabilito un rapporto di gearing massimo di 1,5, siamo a 1,37 e vogliamo mantenere questo livello.

C'è un sogno nel cassetto?

Uno scatto d'orgoglio da parte di tutti, che ci aiuti a uscire da questa situazione economica del Paese e dalla grave crisi di immagine che ci colpisce. Se ci uniamo, dalle imprese alla politica ai privati, forse ce la faremo. È l'unica strada, anche se forse è solo un sogno. Appunto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SU INTERNET

Nell'intervista integrale i nodi esteri
www.casa24plus.it/mondo-immobiliare



IMAGOECONOMICA



Claudio Albertini (nato a Bologna nel 1958) è alla guida di Igd dal maggio 2009, dopo essere stato consigliere della società nei tre anni precedenti. La sua mission è nell'ottica di valorizzare il ruolo originario di Igd come polo

aggregatore degli asset immobiliari delle Coop. La sua conoscenza delle realtà del mondo cooperativo è maturata in una carriera ultraventennale all'interno del Gruppo Unipol, dove Albertini è arrivato a ricoprire il

ruolo di direttore generale di Unipol merchant e ricopre tuttora il ruolo di investor manager della holding. È iscritto all'Albo dei dottori commercialisti e a quello dei revisori contabili.