



igd SIG
GRUPPO IGD
Conference call
8 maggio 2015
Ore 11.30

Presentazione Risultati 1Q2015 e Business Plan 2015-2018

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



Presentazione Risultati al 31/03/2015

4 Highlights

RICAVI

• Ricavi gestione caratteristica

31,0 € mn
(4,6% vs 31/03/2014)

EBITDA

• EBITDA (gestione caratteristica)

21,0 € mn
(+4,2% vs 31/03/2014)

• EBITDA margin da Freehold

77,5%
(-1 p.ti percentuali)

• Utile Netto del Gruppo

9,2 € mn
(+48,8% vs 31/03/2014)

Funds From Operations (FFO) gest. caratteristica

10,5 € mn
(+20,8% vs 31/03/2014)

EPRA FINANCIAL OCCUPANCY al 31/03/2015

• ITALIA

96,0%

• ROMANIA

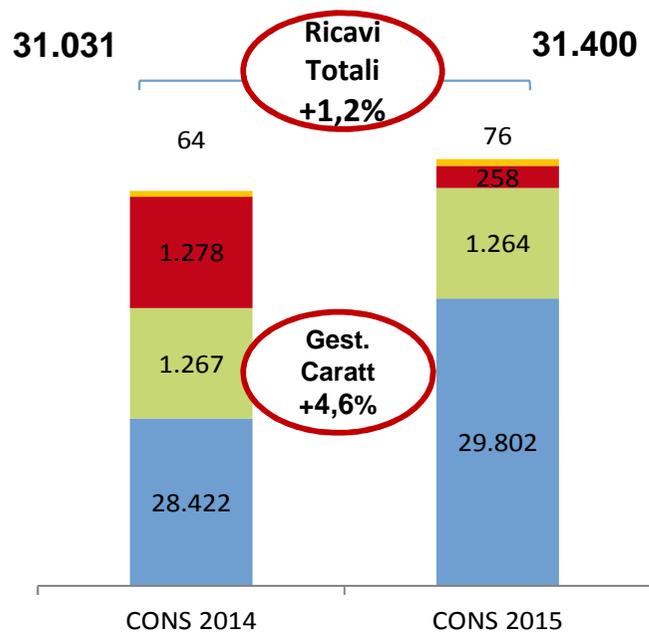
86,2%



**RISULTATI
ECONOMICO
FINANZIARI**

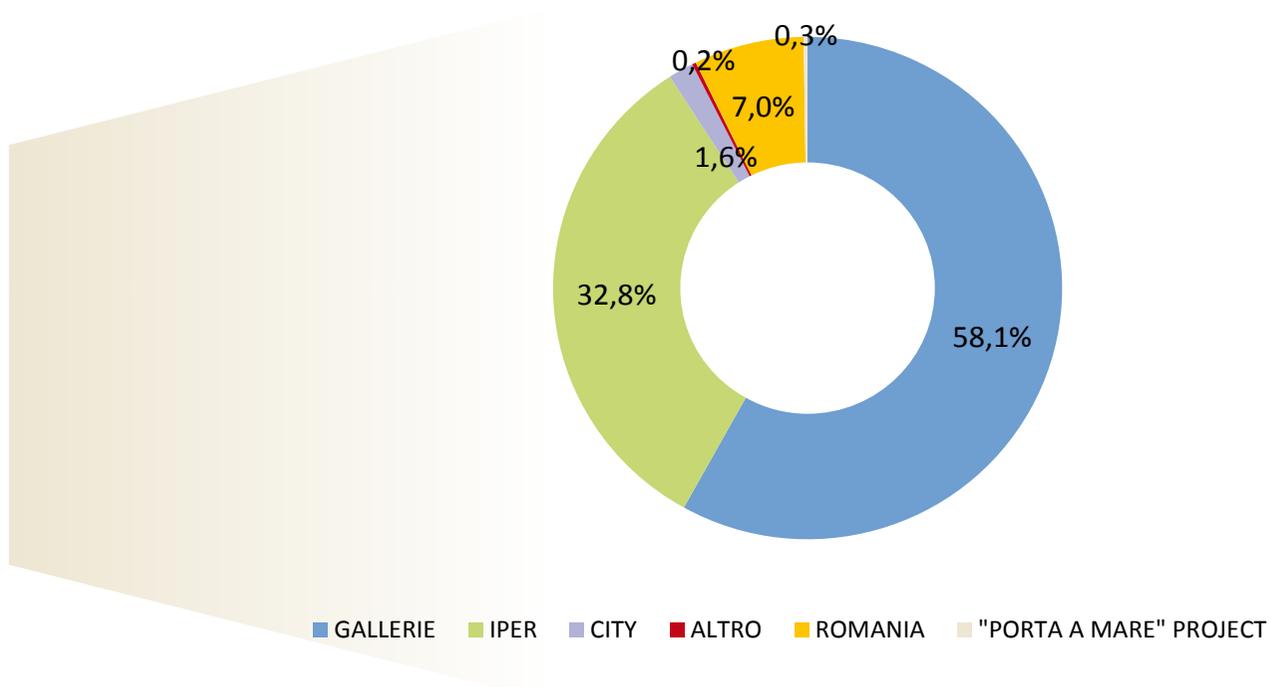
6 Ricavi

TOTALE RICAVI (€/000)

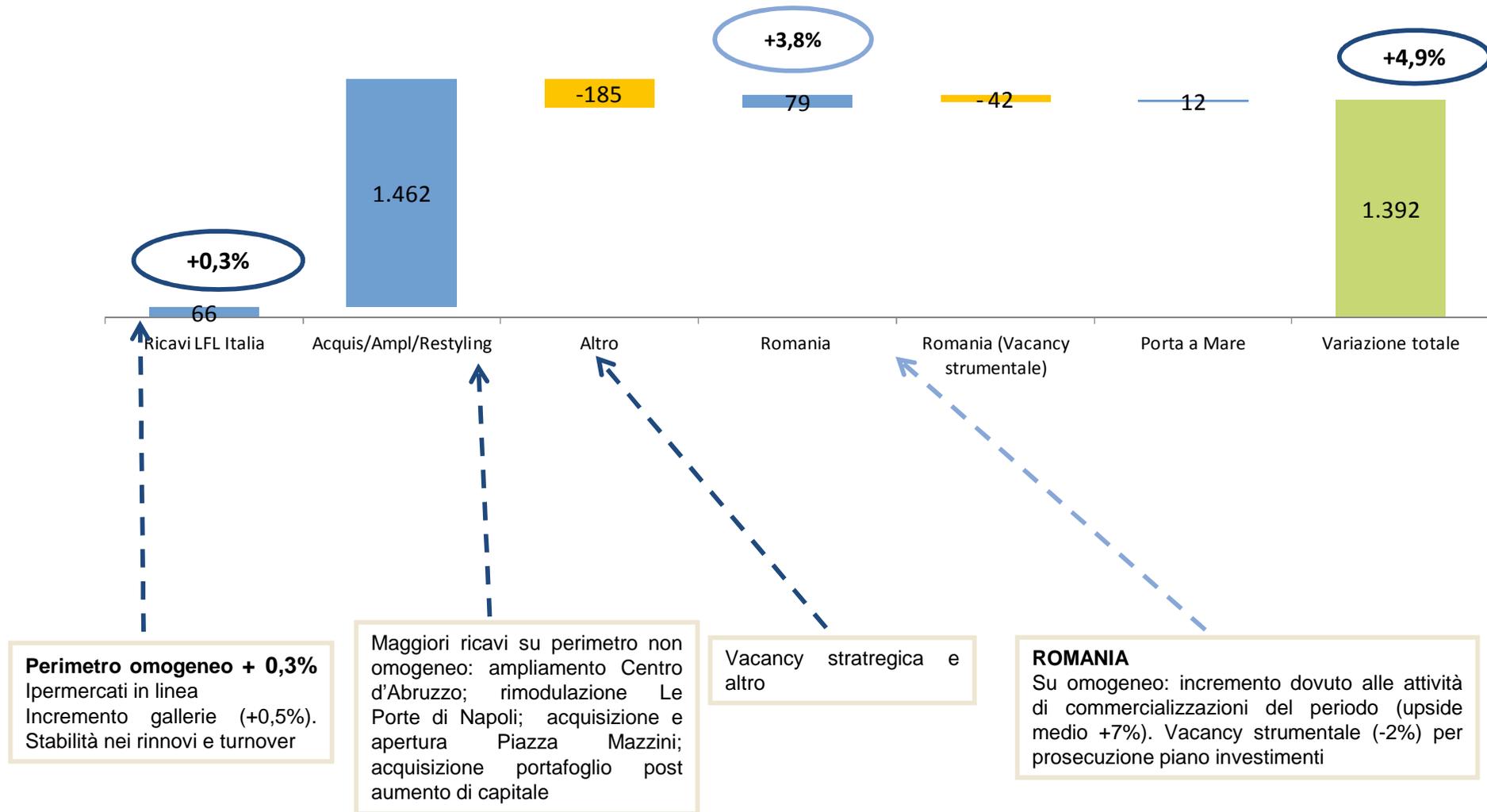


- Ricavi da attività locativa gest. non caratt.
- Ricavi da trading
- Ricavi da servizi
- Ricavi da attività locativa gest. caratt.

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

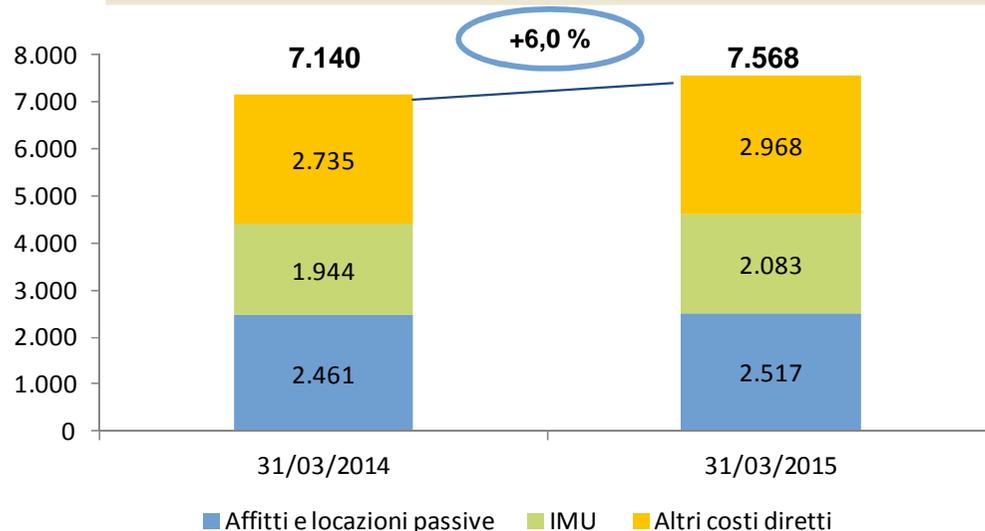


7 Driver dei ricavi da attività locativa (€/000)



8 Costi Diretti e Spese Generali Gestione Caratteristica

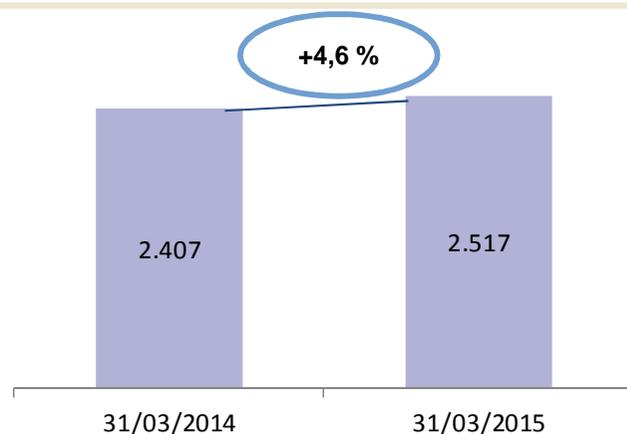
COSTI DIRETTI GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)



Andamento dovuto principalmente a:

- IMU (anche per perimetro più ampio)
- Spese condominiali (anche per la stipula di nuovi contratti con canoni comprensivi di una parte delle spese condominiali)
- Minori accantonamenti per svalutazioni crediti

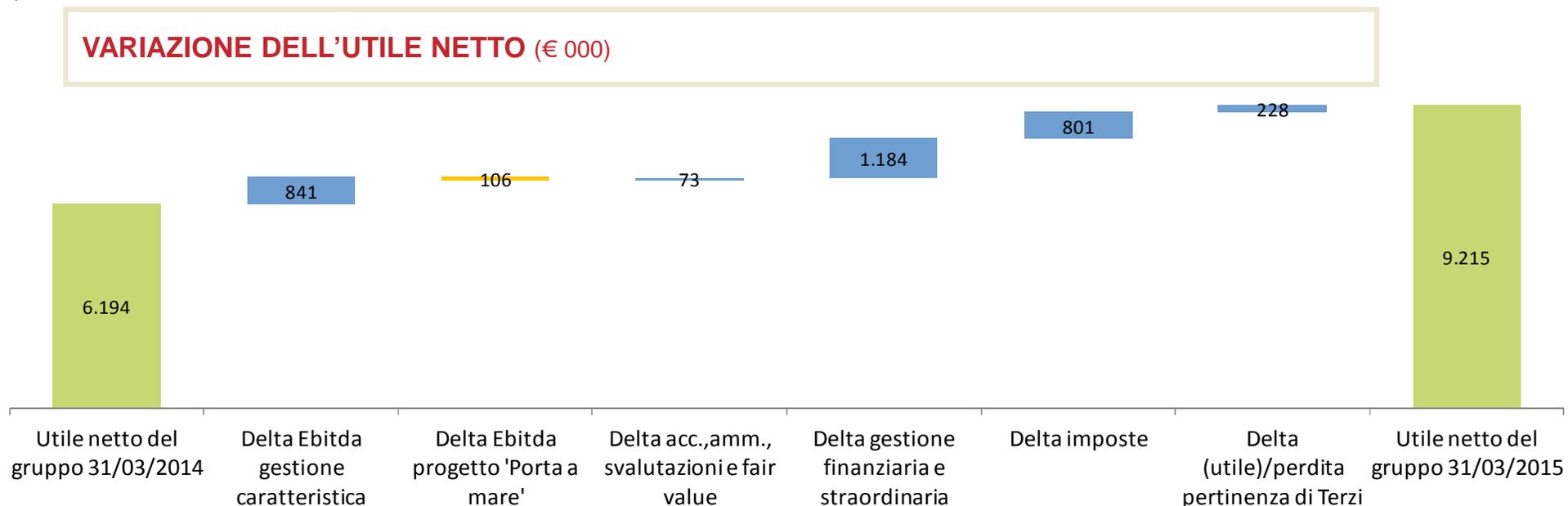
SPESE GENERALI GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)



Le spese generali registrano, rispetto al 2014, un lieve aumento di ca. 100k€

L'incidenza delle Spese Generali sui ricavi della gestione caratteristica è pari a circa l'8,1% **in linea con il 2014**

9 Utile del Gruppo: 9,2€MN (+48,8%)



L'ANDAMENTO DELL'UTILE NETTO DI GRUPPO, PARI A 9,2 € MN RISPETTO AL 31/03/2014 RIFLETTE:



- Una variazione positiva dell'Ebitda della Gestione caratteristica (0,8€mn)
- Un miglioramento della gestione finanziaria e straordinaria per +1,2€mn dovuto principalmente alla diminuzione della PFN post aumento di capitale e al decremento dell'Euribor e degli spread
- Variazione positiva delle imposte (0,8€mn) soprattutto per minori imposte legate alle vendite immobiliari di Porta Medicea e contributo ACE (agevolazioni fiscali per aumento di capitale)

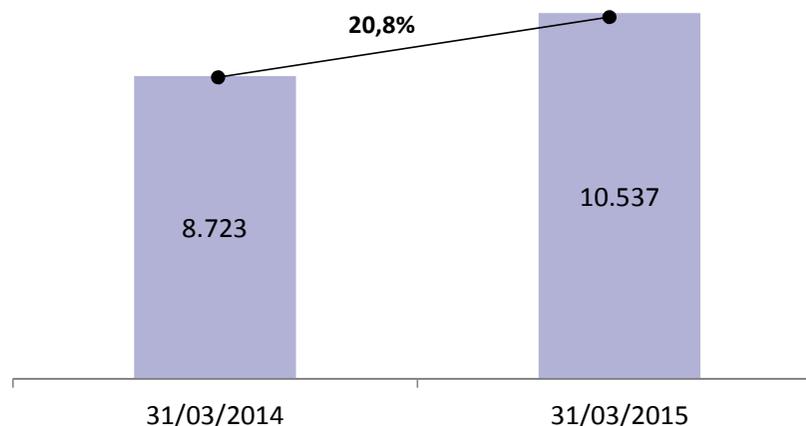
10 Funds From Operations gestione caratteristica

Funds from Operations	31/03/2014	31/03/2015	Δ	Δ%
Utile ante imposte	7.923	10.003	2.079	26,24%
Amm.ti e altri acc.ti	372	339	-34	-8,90%
Variazioni fair value s svalutazioni	453	413	-41	-8,96%
Gestione straordinaria	-120	50	171	-141,57%
Margine Lordo da attività di trading	0	0	0	n.a.
Rettica gest. Finanziaria	0	0	0	n.a.
Imposte correnti del periodo	95	-267	-362	-382,21%
FFO	8.723	10.537	1.814	20,80%

Di cui:

- **+0,9mn€** per incremento Ebitda (principalmente dovuto aumento ricavi perimetro non omogeneo)
- **+1,3mn€** per miglioramento della gestione finanziaria
- **-0,4mn€** maggiori imposte correnti

ANDAMENTO FFO (€/000)





ANDAMENTI
OPERATIVI

12 Highlights Commerciali

Ingressi Gallerie Commerciali Italia

-0,3% delta progressivo

Vendite Tenants Gallerie Commerciali Italia

+6,8% delta progressivo

Vendite iper 

-1,8% delta progressivo

Vendite iper e super di Proprietà IGD*

- 1,4% delta progressivo

Ingressi Gallerie Commerciali Romania

+2% vs 30/09/2013

*Non si considerano le vendite del supermercato di Porta a Mare perché non omogeneo



STRUTTURA FINANZIARIA

14 Highlights Finanziari 1/2

	31/12/2014	31/03/2015
GEARING RATIO	0,95	0,94
LOAN TO VALUE	48,3%	48,2%
COSTO MEDIO DEL DEBITO*	4,03%	4,03%
INTEREST COVER RATIO	1,77X	2,04X
DURATA MEDIA DEL DEBITO A LUNGO TERMINE (inclusi i bond)	6,2 anni	6 anni

Il prestito obbligazionario offerto in scambio è stato emesso per un importo di 162 €mn con scadenza 2022 al tasso del 2,65%

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

Highlights Finanziari 2/2

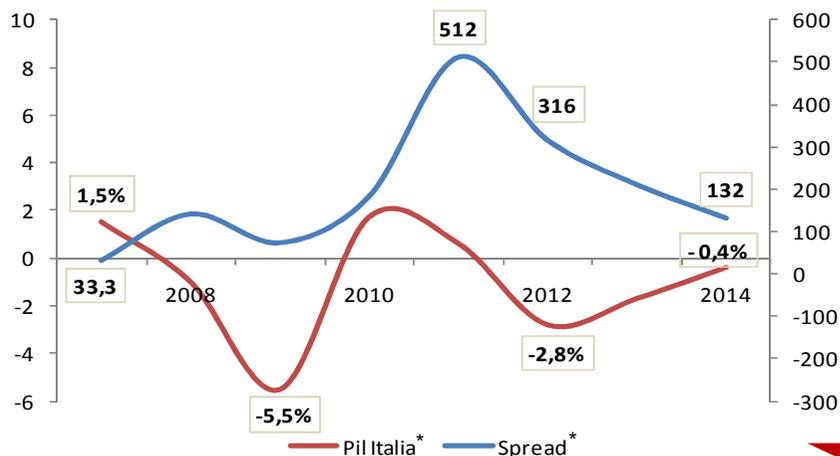
	31/12/2014	31/03/2015
HEDGING SUL DEBITO A LUNGO TERMINE + BOND	90,9%	90,9%
LINEE DI CREDITO CONCESSE	267,5 € mn	272,5€ mn
LINEE DI CREDITO DISPONIBILI	234,0 € mn	235,4€ mn
MKT VALUE IMMOBILI/TERRENI LIBERI DA IPOTECA	618,9 € mn	618,9€ mn



Presentazione Business Plan 2015-2018

17 | Uno sguardo all'indietro....

Andamento PIL e Spread Italia 2007 – 2014



2009: primo anno di pianificazione strategica con nuovo Management Team:

Coffari (Chairman – 2000)
 Albertini (CEO – 2009)
 Cabuli (COO – 2009)
 Bonvicini (CFO – 2009)
 Zoia (CIO – 2006)
 Piolanti (Adm & Legal – 2005)
 Nardi (P&C, IR – 2010)
 Barban (CEO, Romania – 2009)

Stabilità
 Management
 Team

Ma IGD...

EFFETTI CONCRETI DELLA CRISI

- **PIL:** -8.9% dal 2007 al 2014**
- **Consumi:** - 7.7% dal 2007 al 2014**

RISULTATI NEL PERIODO

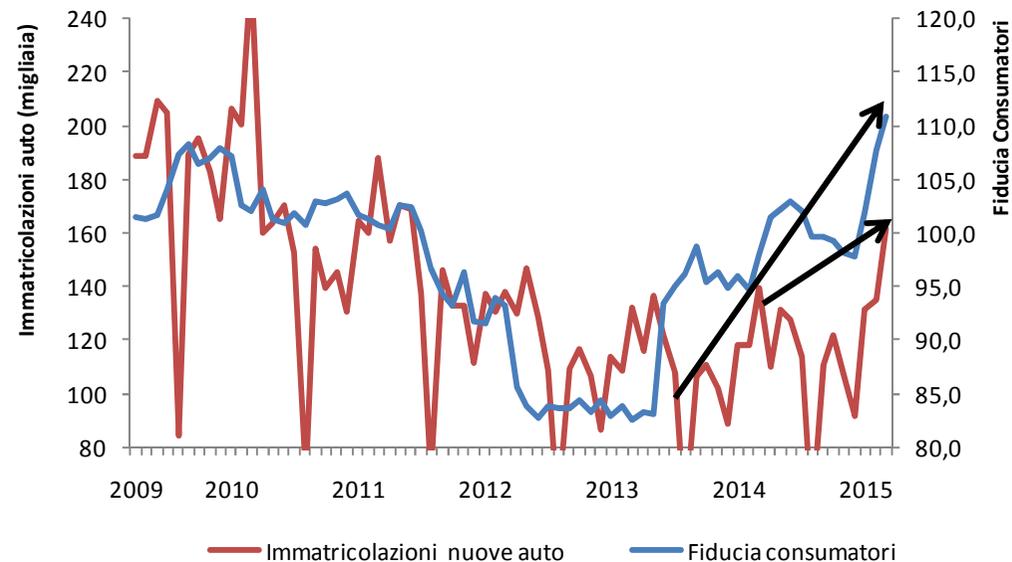
- Sempre bilanci in **utile**
- Continua generazione di cassa (**FFO**) (237€mn cumulati dal 2009)
- Mantenuto un **elevato tasso di occupancy (> 96%)**
- Sempre distribuiti **dividendi** (122,4€ mn cumulati dal 2009)
- Proseguita pipeline **investimenti** (MV da 1,4 €bln a 1,9 € bln)

18 Nuovo BP: è tempo di crescita!!!

Cosa è cambiato?

Nel contesto macroeconomico

- Primi segnali concreti di inversione di tendenza: riviste al rialzo tutte le previsioni di crescita rispetto a Q4 2014
- L'indice di fiducia dei consumatori in Italia è in costante crescita
- Politiche monetarie BCE (QE)



Fonte: elaborazione interna su dati ISTAT e Ministero delle Infrastrutture

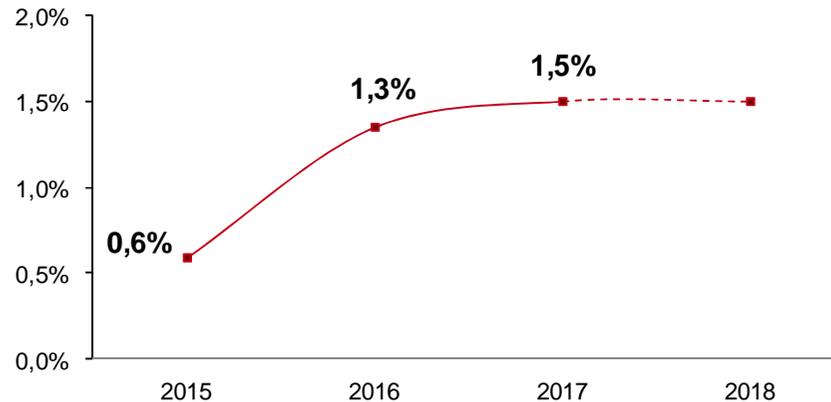
In IGD

- Rafforzata la struttura patrimoniale e finanziaria (LTV da > 55% a ≈ 48%)
- Proseguimento nel completamento pipeline
- Operazione più frequenti sui mercati dei capitali
- Rotazione di portafoglio

Crediamo di aver superato con buoni risultati un periodo particolarmente critico e denso di avvenimenti e posto le basi per cogliere opportunità di crescita futura

19 Contesto macroeconomico

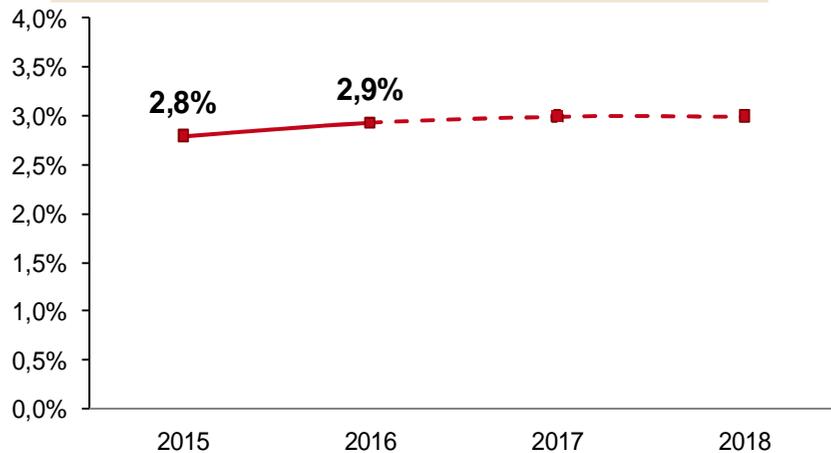
Andamento PIL Italia (variazione %)



In Italia

- Effetti positivi da QE, prezzo petrolio, euro debole
- Domanda interna diventa un driver di crescita (proiezione consumi da 0% nel 2014 a +1,5% circa nel 2018)
- Inflazione in ripresa (ipotesi arco piano da circa 0% nel 2014 a circa +2% nel 2018)

Andamento PIL Romania (variazione %)



In Romania

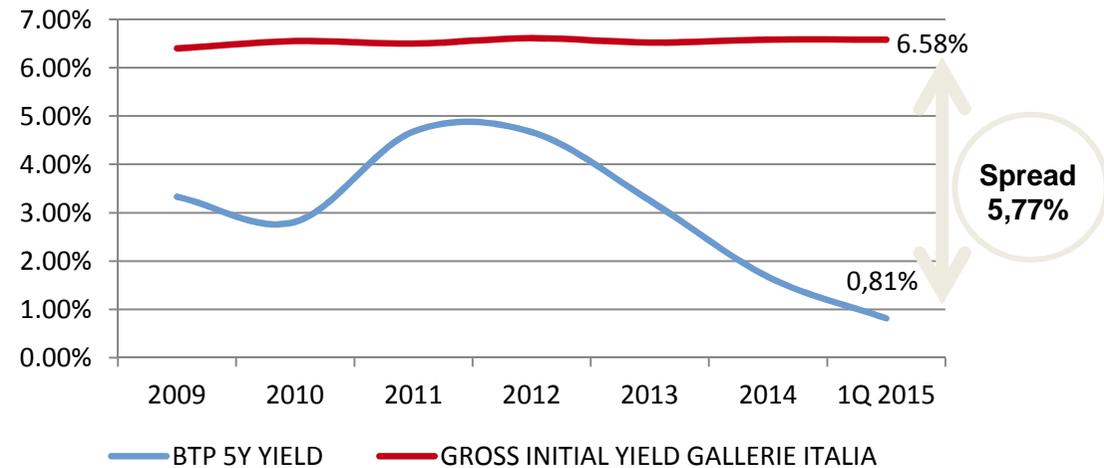
- Crescita del Pil Reale costante spinta sia da domanda interna con consumi in stabile crescita (> +2% annui) che dalle esportazioni
- Spazio per investimenti pubblici anche grazie ad un maggior utilizzo dei Fondi UE
- A fine arco piano dovrebbe concretizzarsi l'ingresso nell'Euro

20 | Il retail real estate

Italia

- Si conferma nel primo trimestre 2015 il trend positivo del mercato degli investimenti immobiliari in Italia: 2.1 mld € il volume complessivamente investito di cui un 10% hanno interessato il settore Retail*
- L'Italia si conferma tra i mercati più interessanti per i retailers internazionali**
- Si conferma inoltre la preferenza dei retailers all'apertura di nuovi stores che rimangono la scelta preferita dei consumatori**

Italia: rendimento BTP vs gross initial yield gallerie IGD



Fonte: Ministero del Tesoro

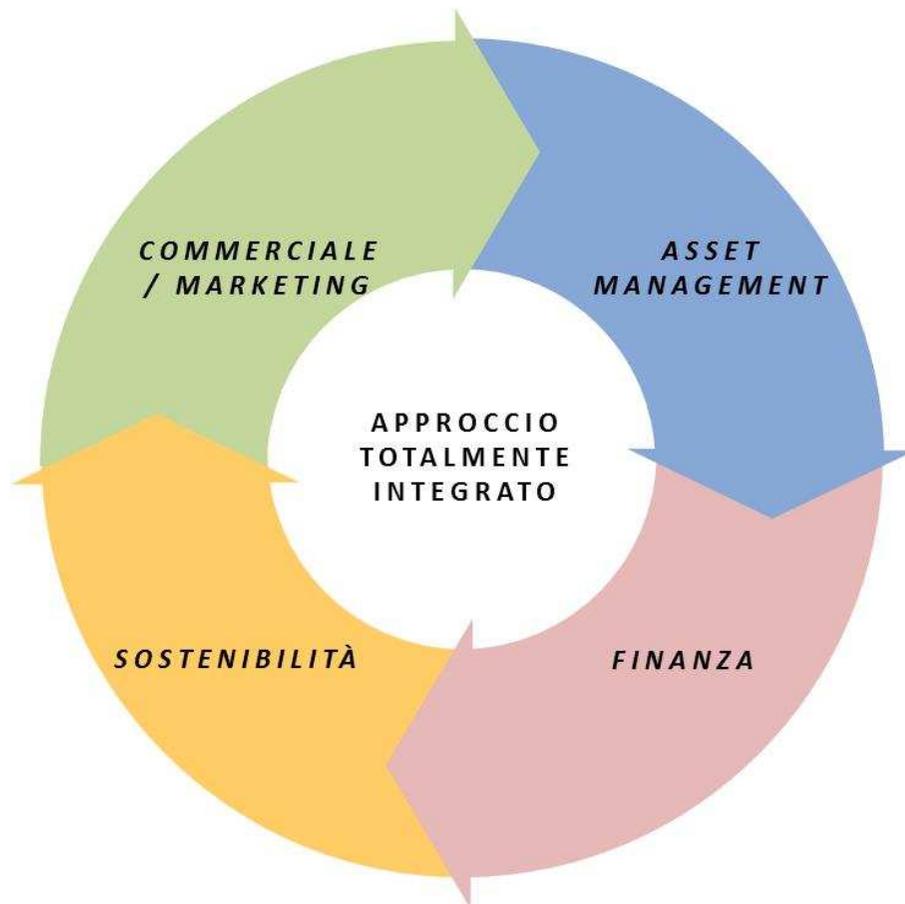


- Questi elementi ci portano a pensare che nei prossimi anni dovremmo assistere a una compressione degli yield richiesti dal mercato, presumibilmente in linea con un progressivo miglioramento del contesto.
- Abbiamo comunque anche ipotizzato che in genere gli investimenti sull'esistente (capex) non incrementeranno il valore degli asset.

* Fonte: Il Quotidiano Immobiliare 11/04/2015, CBRE, "Italy Retail, Q1 2015"; JLL

** Fonte: CBRE, "How Active Are Retailers Globally?"

21 | Strategia e ambiti operativi



La nostra ambizione:

Confermarci quale società italiana leader nella proprietà e gestione di centri commerciali.

I nostri centri sono **punti di riferimento** nelle rispettive aree di appartenenza, hanno **consolidato** il loro **posizionamento**, mantenuto una **solida base di visitatori** e dimostrato di resistere bene in questi anni di crisi.

Questo ci dà forza per **proseguire il nostro percorso di crescita sostenibile** nei prossimi anni.

22 | Ambito Commerciale/marketing (1/2)



Forte attenzione all'evoluzione delle esigenze dei consumatori:

- Focus sull'innovazione proposta dal retail.
- Capacità di interpretare e reagire ai cambiamenti dei modelli di consumo: nuove necessità dell'ancora alimentare, sviluppo dei temporary shop, introduzione di botteghe di prodotti tipici e food design, nuova area dell'usato (sia nell'abbigliamento che nell'elettronica).



Nuovo Iper di Tiburtino, dopo restyling



Ampliamento "Le Porte di Napoli" con chioschi e temporary shop

Merchandising mix dinamico:

- Catturare nuovi marchi nazionali/internazionali che si stanno affacciando nel settore dei centri commerciali, in grado di differenziarli (evitando la standardizzazione dell'offerta)
- Non solo shopping ma anche servizi alla persona (come cliniche dentistiche..) → centro commerciale che diviene luogo di proposte integrate

4% Tasso di rotazione delle insegne nel 2014

Nuove insegne nel 2014 **21**



Cliniche dentistiche

23 Ambito Commerciale/marketing (2/2)



Marketing/gestione

- Centri commerciali sempre più “Spazi da Vivere”
- Piani marketing centralmente coordinati → identità comune e ottimizzazione costi
- Progettazione/realizzazione di eventi a forte richiamo (solidali, ludico/sportivi, commerciali e dalla forte valenza territoriale)
- Utilizzo dei social network per creare una *community* fidelizzata intorno al Centro Commerciale (Content Marketing)
- Costante ricerca di economie di costo per spese gestionali (a parità di qualità del servizio)

E-commerce/nuove tecnologie

- Seguirne con attenzione lo sviluppo e la crescita
- Centro commerciale che può fungere da piattaforma fisica della piattaforma virtuale
- Spazi che possono essere utilizzati come show room per retailer impegnati sul fronte della multicanalità
- Social network: presenza attiva di IGD e dei suoi centri commerciali

441 Eventi effettuati nel 2014

10% Visitatori attratti dagli eventi IGD, sul totale ingressi 2014 (fonte: indagini interne di event satisfaction)



Evento al “Centro d’Abruzzo”

Risparmio tenant per oneri promo-gestionali 2014 **-2,4%**



igdSIIQ_IR
@igdSIIQ



+140%

24 Focus Romania



- Outlook macroeconomico che conferma un trend di moderata ma chiara ripresa con impatto positivo atteso sui consumi e performance commerciali degli assets
- Completamento della pipeline di ammodernamento iniziata nel 2010; focus su investimenti di natura commerciale ed efficientamento energetico
- Prosecuzione ricerca brand nazionali/internazionali per consolidare il posizionamento commerciale degli assets
- Massimizzazione dell'occupancy (target > 95% a fine piano)
- Incremento costante produzione di cassa distribuibile alla controllante



Omnia Ploiesti



Galati

25 Ambito Asset management



Adattamento/rimodulazione degli spazi interni in “tempo reale” in funzione delle esigenze commerciali e dei trend di consumo (ad esempio rimodulazione strutturale degli spazi, creazione medie superfici con tenants particolarmente attrattivi...)



Le Porte di Napoli: ampliamento galleria, rimodulazione interni e riduzione ipermercato

Restyling dei centri prime per mantenere un'elevata attrattività



Restyling Centro Borgo

Ampliamenti in funzione degli obiettivi commerciali e per consolidare l'attrattività dei centri



Ampliamento ESP

Forte attenzione all'efficienza energetica sia nelle manutenzioni che nei nuovi impianti per contenere le spese generali e per attrarre tenants sensibili alle tematiche ambientali

26 | Piano investimenti



All'interno di questo *business plan* **proseguiremo e completeremo la *pipeline*** cosiddetta «*committed*» presentata nel piano industriale 2009-2013

2009 - 2014

- **Totale investimenti sostenuti dal 2009 al 2014: 790€ mln***
- **13 nuovi asset in portafoglio****
- **GLA totale inserita: 227.220 mq**

2015 - 2018

- **Totale investimenti: ca 260 mn€**
- **Di cui, di sviluppo: ca. 185 mn€**
- **Yield on cost medio (su sviluppo):**
- **≈ 7%**
- **Nuova GLA ca 80.000 mq**

NEW

Il nuovo profilo patrimoniale-finanziario lascia margini per cogliere nuove opportunità di investimento già ipotizzate in arco piano (possibilità di aggiungere un nuovo asset nel 2016 oltre a GROSSETO)

* Inclusi i 94,8€ mln acquisto portafoglio post Aucap Presentazione Risultati 1Q2015 e Business Plan 2015-2018 ** Di cui 6 Centri Commerciali, 1 Gallerie, 2 City Center, 4 Iper/Super

27 | Piano Dismissioni



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

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

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

continueremo

a

monitorare il mercato

come abbiamo fatto per l'acquisizione della Galleria a Grosseto

N.B.

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

28 Pipeline investimenti



Investimento	Previsione aperture		Ante 2015					Totale piano ('15-'18)
	mese	anno		2015	2016	2017	2018	
CHIOGGIA	May	2015	30.0					6.4
PORTO GRANDE - Medie Superfici	Apr	2017	4.3					4.9
AMPLIAMENTO ESP	Apr	2017	18.6					35.5
AMPLIAMENTO CREMA	Sep	2018						6.3
OFFICINE STORICHE (lavori Porta Medicea)	Jan	2018	18.5					28.2
OFFICINE STORICHE (lavori diretti IGD)								5.8
GROSSETO	Sep	2016						47.0
INVESTIMENTO X	Jan	2016						50.0
Totale sviluppo			71.3	23.8	135.2	20.2	4.8	184.1
Capex Italia								48.1
Capex Romania								6.3
Totale capex			71.3	27.5	10.9	8.6	7.4	54.4
Porta Medicea (non commerciale)			102.0					19.5
TOTALE			173.3	55.0	150.3	32.1	20.5	258.0

29 Focus Pipeline: Clodì Retail Park - Chioggia (Ve)



Inizio lavori: Novembre 2013

Fine lavori: Inaugurazione prevista il 14 maggio



Il progetto consiste in una GLA totale di 16.900 m², che comprende un Ipercoop di 7.490 m² (di cui 4.500 m² di area vendita), 8 medie superfici per un totale di 9.575 m² e 8 punti vendita di cui uno destinato alla ristorazione per un totale di 9.410 m². I posti auto previsti sono 1.465.

Totale investimento previsto circa € 36 mn



Rendering interno ed esterno del retail park



30 Focus Pipeline: Grosseto



Inizio lavori: in corso

Fine lavori: secondo semestre 2016

La nuova galleria commerciale si svilupperà su una GLA di 17.050 mq, e sarà articolata in 45 negozi di cui 6 medie superfici e sarà affiancata da un ipermercato (4.200 mq di superficie di vendita, che rimarrà di proprietà di Unicoop Tirreno). Saranno presenti ca 8.000 mq di superfici esterne che rimarranno anch'esse di proprietà di Unicoop Tirreno.

Totale investimento circa € 47 mn



31 Focus Pipeline: Officine Storiche – Livorno

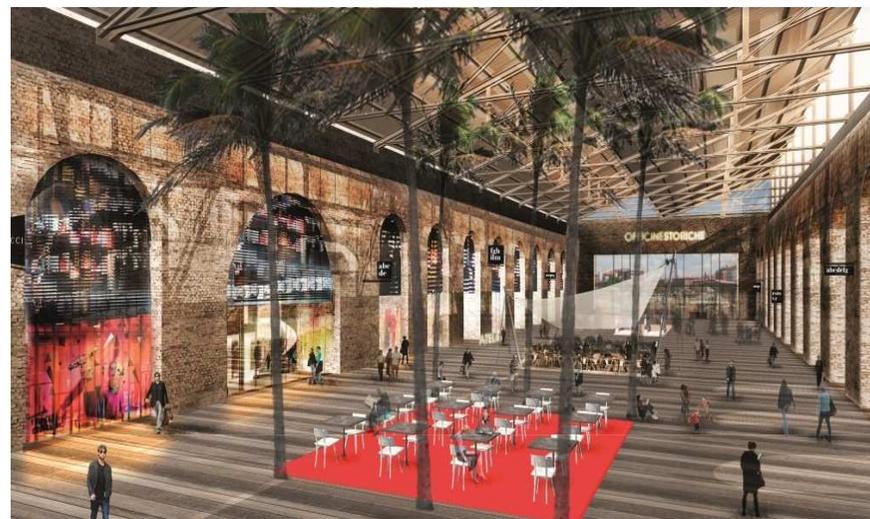


Inizio lavori: in corso

Fine lavori: 2° semestre 2017

Riqualficazione dei capannoni industriali degli ex Cantieri Navali Orlando, all'interno dei quali sarà creato un ampio ambiente ricettivo destinato ad accogliere importanti e qualificati servizi alla persona (fitness, tempo libero, ristorazione, etc) oltre al completamento delle offerte commerciali e di servizi già presenti in Piazza Mazzini, ultimato a luglio 2014.

Totale investimento previsto circa € 52 mn



32 Focus Pipeline: ESP - Ravenna



Inizio lavori: in corso
Fine lavori: Aprile 2017



Il progetto prevede l'ampliamento della GLA della galleria commerciale di 19.000 m² e la creazione di 1.100 posti auto.

Totale investimento previsto circa €54 mn



33 Focus Pipeline: rimodulazione spazi



Centro Commerciale “La Torre” - Palermo

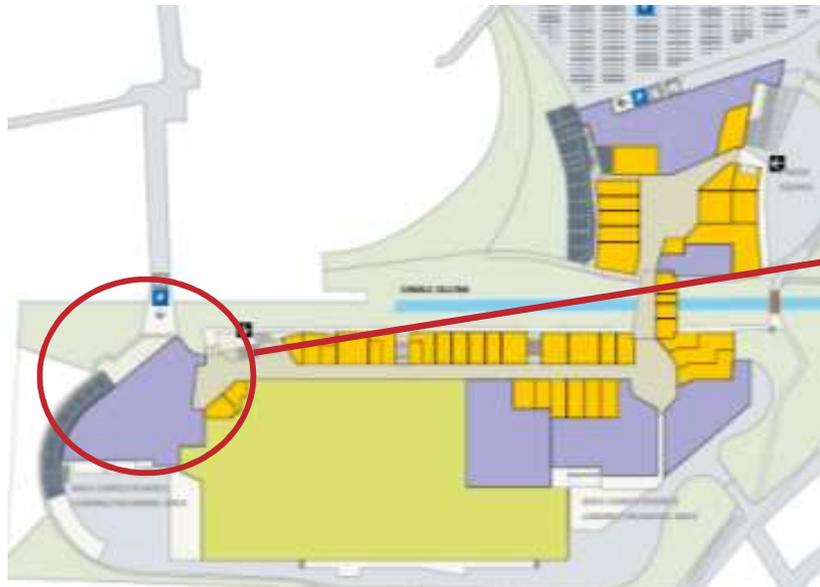
Inizio lavori: maggio 2015

Fine lavori: febbraio 2016



Rimodulazione commerciale della galleria con la creazione di un cinema Multisala e ottimizzazione della food court

Totale investimento previsto circa €1,7 mn



34 Focus Pipeline: principali restyling



RESTYLING CENTRO SARCA

Inizio lavori: in corso

Fine lavori: 2015

centrosarca 

La prima parte del restyling dei parcheggi interrati e delle scale di collegamento del centro commerciale sono già stati completati.

Sono ultimati i lavori di restyling interno ed entro il 2015 sarà completato il restyling esterno

Totale investimento previsto circa € 8 mn



RESTYLING CENTRO BORGIO

Inizio lavori: in corso

Fine lavori: 2015

centro  borgo

Il restyling riguarda l'interno della galleria e le facciate esterne del centro commerciale.

Totale investimento previsto circa € 3.5 mn

35 Focus Pipeline: altri ampliamenti



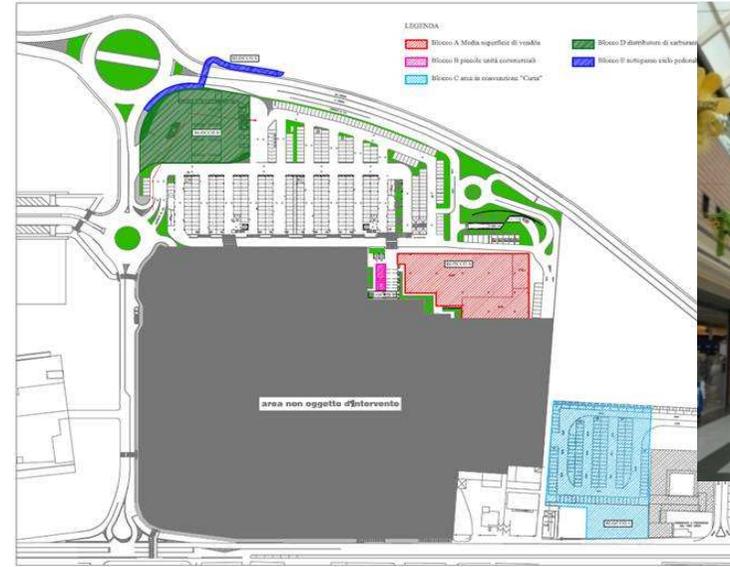
GRAN RONDO' - RESTYLING e AMPLIAMENTO

Inizio lavori: 2015
Fine lavori: Maggio 2018



Il progetto prevede una parte di ampliamento con la creazione di una media superficie per un totale di circa 2850 m² di GLA e il restyling completo della galleria commerciale.

Totale investimento previsto circa € 6 mn



AMPLIAMENTO PORTO GRANDE

Inizio lavori: Settembre 2016
Fine lavori: Aprile 2017



È in corso la pianificazione urbana con il comune. L'**ampliamento** consiste nella realizzazione di 2 nuove medie superfici per 5.000 m², oltre a 1.700 m² di area verde e 10.531 m² di nuovi posti auto.

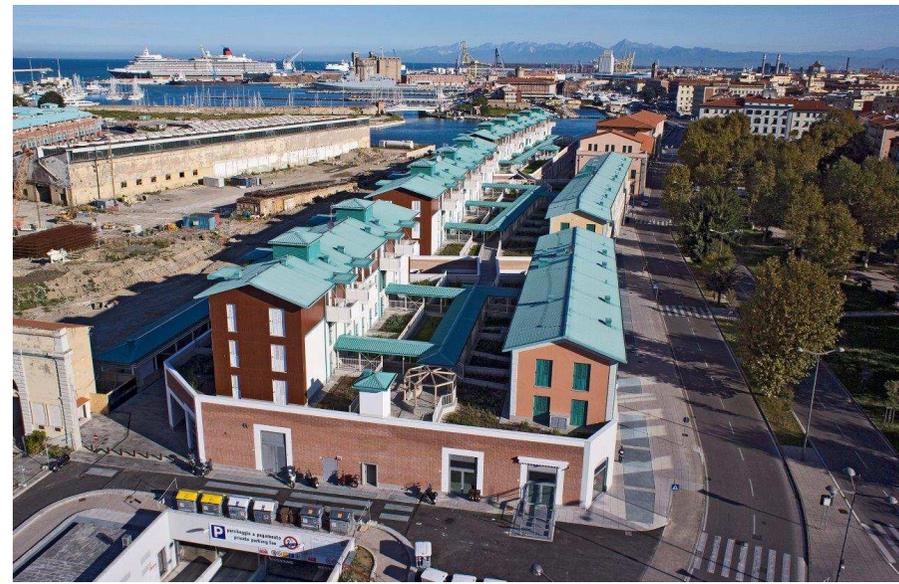
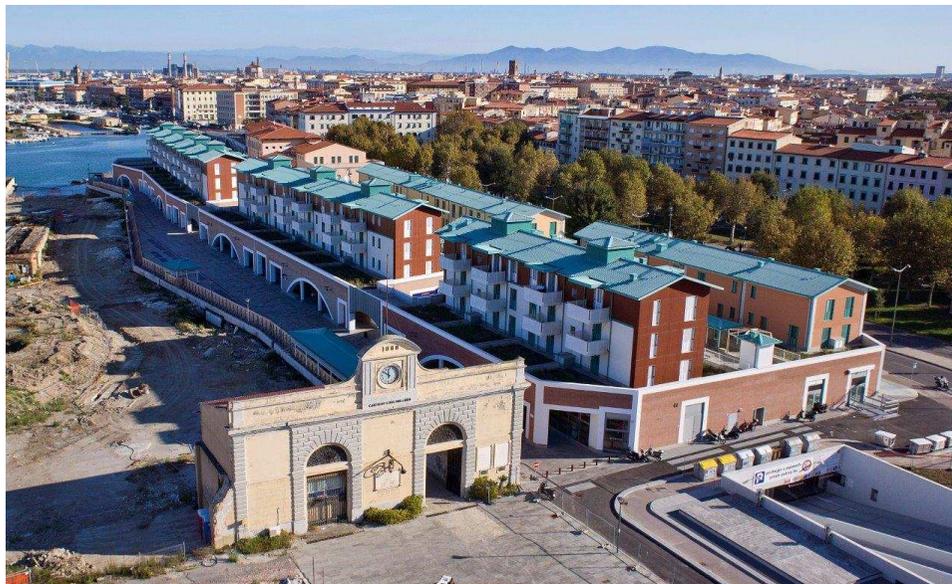
Totale investimento previsto circa € 9 mn

36 Focus Pipeline: Porta a Mare (1/4)



PROGETTO PORTA A MARE - LIVORNO

E' un intervento volto a trasformare un'area del porto di Livorno, nelle immediate vicinanze del centro città, con la realizzazione di un polo multifunzionale di ca. 70.000 mq con destinazioni commerciali, residenziali, terziarie e ricettive, affiancato ad un porto turistico di nuova realizzazione. IGD manterrà la proprietà di tutta la parte commerciale.



Piazza Mazzini

37 Focus Pipeline: Porta a Mare (2/4)



38 Focus Pipeline: Porta a Mare (3/4)

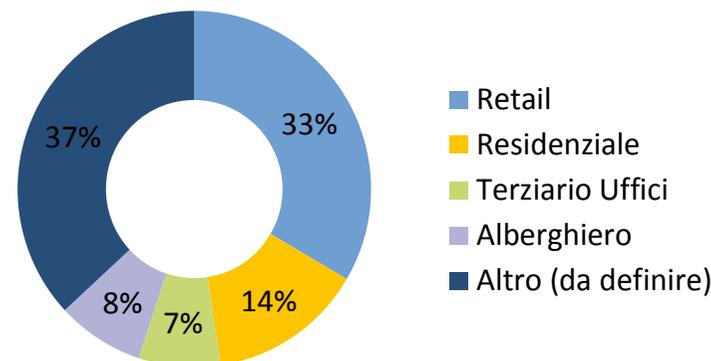


PORTA MEDICEA - Sviluppo ricavi	Ante 2015	2015	2016	2017	2018
Totale	36,0	3,3	5,4	75,9	9,7
Totale cumulato	130,3	2013-2014 Piazza Mazzini Commerciale e Residenziale		2017-2018 Mazzini: Fine vendita residenziale + uffici Officine: Commerciale e inizio vendite residenziale	

PORTA MEDICEA - Sviluppo costruzione	Ante 2015	2015	2016	2017	2018
Totale	120,5	9,8	18,4	11,1	8,3
Totale cumulato	168,2	I lavori includono anche quelli relativi al comparto commerciale Officine, che sarà venduto a IGD			

Sub ambiti	Tipologia	Inizio lavori
Piazza Mazzini	retail, residenziale e uffici	2010
Officine storiche	retail e residenziale	in corso
Lips	retail, RTA e alberghiera	2018
Molo Mediceo	retail	t.b.d
Arsenale	residenziale	t.b.d

BREAKDOWN SUPERFICI



39 Focus Pipeline: Porta a Mare (4/4)



Palazzo Orlando: ipotizzato l'affitto di tutti gli ulteriori 14 uffici tra il 2015 e il 2017 e vendita dell'intero stabile a fine 2017

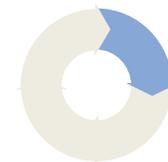
Piazza Mazzini: sono stati venduti al 1Q 2015 28 appartamenti, si prevede tra il 2015 e il 2018 la vendita di tutte le 45 unità abitative rimanenti; si prevede di completare la commercializzazione dell'area Retail

Officine Storiche (commerciale): lavori in corso; si prevede la conclusione nel secondo semestre 2017 con la relativa vendita del commerciale a IGD

Officine Storiche (residenziale): Sono previste nuove unità abitative di cui 20 ipotizzate in vendita entro il 2018 con ricavi per ca. € 6,8 mln

Lips: si prevede nel 2018 l'inizio della costruzione che terminerà fuori arco piano con le relative vendite

40 | SGR/Fondo



Nel precedente Business Plan avevamo ipotizzato partnership con investitori istituzionali



abbiamo acquisito il 20% di Unipolsai Investimenti Sgr



Ipotesi allo studio

Creazione di un fondo, rivolto a investitori istituzionali, specializzato nel retail real estate

Da valutare eventuali apporti

Opportunità per IGD

Ampliamento **network commerciale/aumento massa contratti tenant** gestiti in Italia

Incremento dei ricavi per attività di servizi sui Centri Commerciali che entreranno nel Fondo (*asset management, facility e commercializzazioni*)

Possibilità di valorizzazione **professionalità** interne al Gruppo

Ampliamento **network nella Comunità Finanziaria:** in sede di fund raising e comunicazione al mercato



Queste opportunità potrebbero essere colte con un limitato impiego di capitale

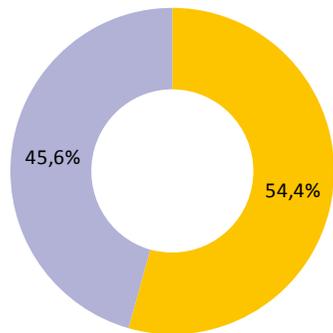
41 Ambito Finanza (1/2)



Su cosa abbiamo lavorato

- Più frequente accesso al mercato obbligazionario, con il risultato di aver sostanzialmente equilibrato le risorse reperite dal mercato e dal sistema bancario
- Allungata la durata media del debito
- Iniziato percorso di riduzione del costo del debito (dopo periodo di crescita spread)
- Aumentato il controvalore degli asset liberi da ipoteca/gravami

Breakdown mercato/sistema bancario

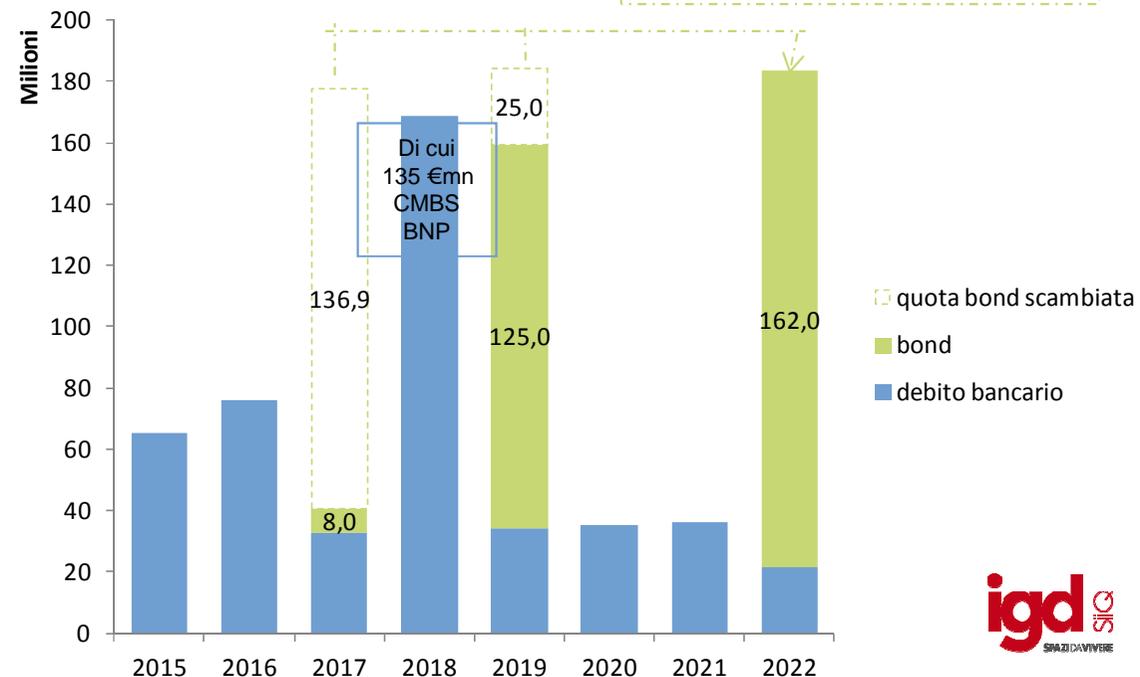


■ SISTEMA BANCARIO ■ MERCATO

Presentazione Risultati 1Q2015 e Business Plan 2015-2018

8 maggio 2015

Debt Maturity



42 | Ambito Finanza (2/2)



Obiettivi

- **Mantenere una rigorosa disciplina finanziaria e struttura patrimoniale conservativa**

LTV > 45% - < 50% (Arco piano)

GEARING (D/E) < 1 (Arco piano)

- **Migliorare il risultato della gestione finanziaria e ridurre il costo medio del debito**

ICR > 3 (Fine piano)

Costo medio del debito* ca. 3% (Fine piano)

- **Ottenere un rating in arco piano, con una primaria agenzia.**

Ipotizzata ulteriore emissione a spread sensibilmente inferiori rispetto agli attuali

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

43 | Ambito Sostenibilità



La strategia

“Fra il 2015 ed il 2018 vogliamo operare per una IGD sempre più green, aperta al dialogo con gli interlocutori, all'avanguardia per quel che concerne l'innovazione nel suo core business, con Centri Commerciali punto di riferimento sul territorio sia per lo shopping che per il tempo libero”

(Gilberto Coffari, Presidente di IGD)

Le azioni realizzate

- ✓ **Adottato lo standard internazionale** 
- ✓ **Seguite le ultime raccomandazioni** 
- ✓ **Identificate le tematiche *material***
- ✓ **Integrata la sostenibilità nella pianificazione industriale**

Gli investimenti previsti

Nel periodo 2015-2018 IGD si propone di investire per la realizzazione degli obiettivi di sostenibilità

~10 milioni di euro*

44 | Ambito Sostenibilità: i temi *material*



Integrità nel business e nella gestione



- Corporate Governance
- Trasparenza
- Legalità
- Operare eticamente

Qualità ed efficienza dei Centri Commerciali



- Impatto ambientale delle strutture
- Attrattività e vivibilità del Centro Commerciale

Un contesto che cambia



- Coinvolgimento e sensibilizzazione degli stakeholder

Il concetto di "Spazi da Vivere"



- Ruolo sociale del Centro Commerciale
- Territorialità
- Comunicazione
- Innovazione

Le persone



- Occupazione stabile ed attraente
- Pari opportunità e diversità
- Cultura interna
- Benessere dipendenti

A ciascuno dei temi *material* corrispondono obiettivi quali/quantitativi su cui IGD lavorerà nel triennio 2015/2018*

* Il dettaglio degli obiettivi è presente sul sito internet IGD e sul Bilancio di Sostenibilità 2014 del Gruppo

45 | Key figures - Business Plan 2015-2018

RICAVI DA ATTIVITÀ LOCATIVA

Crescita totale > +20% ca.
cagr > +5% ca.; cagr LFL +2% ca.

EBITDA MARGIN Gest Caratteristica

>70% (fine piano)

EBITDA MARGIN Freehold

>80% (fine piano)

Funds From Operations gest caratteristica

ca. 70mn€ (fine piano)
cagr > 18%

LTV

>45% <50% (arco piano)

PIPELINE

ca. 260mn€ in arco piano (di cui
per sviluppo ca. €185 mln)

Crescita più
marcata ultimi anni
di piano per
l'andata a regime
degli investimenti
effettuati

46 | Dividend policy

Impegno a mantenere una politica dei dividendi attraente

e che sia collegata all'evoluzione del FFO

(\approx 2/3 del FFO lordo)

e

Dividend Reinvestment Option (DRO)

come preannunciato in sede di aumento di capitale

non abbiamo proposto la DRO nel 2015 ma

è comunque un'opzione che intendiamo valutare nei prossimi anni,

compatibilmente con le condizioni dei mercati finanziari

47 | Final Remarks 1/2

IGD nei prossimi anni proseguirà il piano investimenti, incrementerà sempre più i flussi di cassa (FFO) e rafforzerà la visibilità dei dividendi che potrà distribuire, tutto questo sfruttando la sola crescita ORGANICA e rispettando vincoli finanziari prefissati



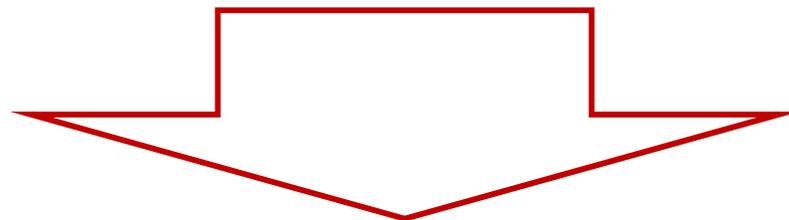
**Società italiana leader nel segmento dei centri commerciali,
con oltre 2 miliardi di patrimonio**

48 Final Remarks 2/2

MA

se a questo aggiungiamo due fattori come:

- ✓ **La recente riforma delle SIIQ**
- ✓ **Il mercato tuttora particolarmente frammentato**



Il contesto è favorevole per realizzare nei prossimi anni
operazioni di *apporto a condizioni di mercato*
e/o alleanze con operatori industriali/finanziari
ulteriormente accrescitive di valore per tutti i nostri Azionisti

bert



**APPENDICE
1Q2015**

Princess Cafe

laTorre
centro commerciale



Conto Economico Consolidato

€/000	CONSOLIDATO			GESTIONE CARATTERISTICA			PROGETTO PORTA A MARE		
	31/03/2014	31/03/2015	Δ%	31/03/2014	31/03/2015	Δ%	31/03/2014	31/03/2015	Δ%
Ricavi da attività immobiliare e locativa freehold	25.643	26.856	4,7%	25.579	26.780	4,7%	64	76	19,1%
Ricavi da attività immobiliare e locativa leasehold	2.843	3.022	6,3%	2.843	3.022	6,3%	0	0	n.a.
Totale Ricavi da attività immobiliare e locativa	28.486	29.878	4,9%	28.422	29.802	4,9%	64	76	19,1%
Ricavi da servizi	1.267	1.264	(0,3)%	1.267	1.264	(0,3)%	0	0	n.a.
Ricavi da trading	1.278	258	(79,8)%	0	0	n.a.	1.278	258	(79,8)%
RICAVI GESTIONALI	31.031	31.400	1,2%	29.689	31.066	4,6%	1.342	334	(75,1)%
INCREMENTI, COSTO DEL VENDUTO E ALTRI COSTI	(1.129)	(241)	(78,7)%	0	0	n.a.	(1.129)	(241)	(78,7)%
Affitti e locazioni passive	(2.461)	(2.517)	2,3%	(2.461)	(2.517)	2,3%	0	0	n.a.
Personale diretto	(932)	(970)	4,0%	(932)	(970)	4,0%	0	0	n.a.
Costi diretti	(3.840)	(4.179)	8,8%	(3.747)	(4.081)	8,9%	(93)	(98)	5,5%
COSTI DIRETTI	(7.233)	(7.666)	6,0%	(7.140)	(7.568)	6,0%	(93)	(98)	5,5%
MARGINE LORDO DIVISIONALE	22.669	23.493	3,6%	22.549	23.498	4,2%	120	(5)	n.a.
Personale di sede	(1.548)	(1.539)	(0,6)%	(1.531)	(1.521)	(0,7)%	(17)	(18)	9,3%
Spese generali	(990)	(1.088)	9,9%	(876)	(996)	13,7%	(114)	(92)	(19,2)%
SPESE GENERALI	(2.538)	(2.627)	3,5%	(2.407)	(2.517)	4,6%	(131)	(110)	(15,5)%
EBITDA	20.131	20.866	3,7%	20.140	20.981	4,2%	(9)	(115)	n.a.
<i>Ebitda Margin</i>	<i>64,9%</i>	<i>66,5%</i>		<i>67,8%</i>	<i>67,5%</i>				
Altri accantonamenti	(31)	(31)	0,0%						
Svalutazioni e adeguamento fair value	(453)	(413)	(9,0)%						
Ammortamenti	(341)	(308)	(9,7)%						
AMMORTAMENTI E SVALUTAZIONI	(825)	(752)	(8,8)%						
EBIT	19.306	20.114	4,2%						
GESTIONE FINANZIARIA	(11.675)	(10.321)	(11,6)%						
GESTIONE STRAORDINARIA	120	(50)	n.a.						
RISULTATO ANTE IMPOSTE	7.751	9.743	25,7%						
Imposte	(1.377)	(576)	(58,2)%						
UTILE DEL PERIODO	6.374	9.167	43,8%						
* (Utile)/Perdita del periodo di pertinenza di Azionisti Te	(180)	48	n.a.						
UTILE NETTO DEL GRUPPO	6.194	9.215	48,8%						

Totale ricavi da attività locativa:

29,9€000

Da Gallerie Commerciali: 19,4€000 di cui:

Gallerie italiane 17,3€000

Gallerie Winmarkt 2,1€000

Da Ipermercati: 9,8€000

Da City Center Project – v. Rizzoli e P.za Mazzini : 0,5€000

Da Altro: 0,2€000

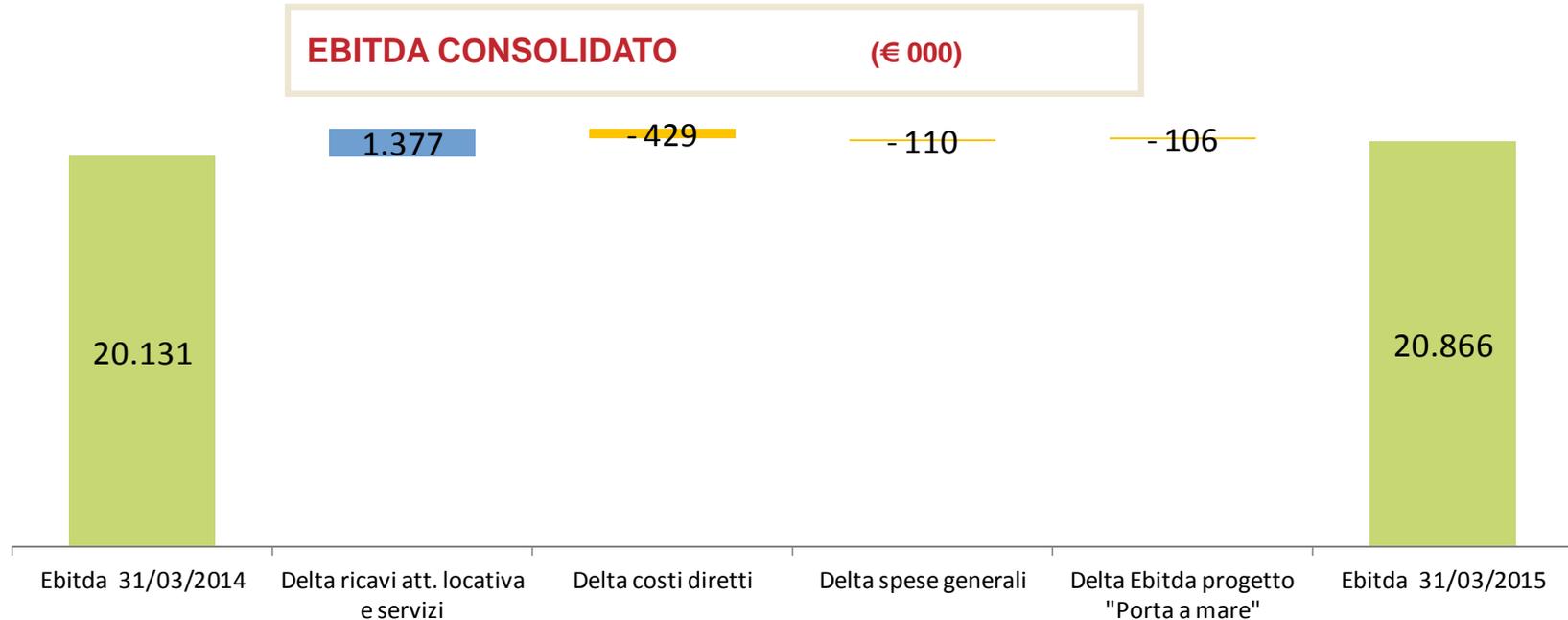
51 Margini per attività

	CONSOLIDATO			GESTIONE CARATTERISTICA			PROGETTO PORTA A MARE		
	31/03/2014	31/03/2015	%	31/03/2014	31/03/2015	%	31/03/2014	31/03/2015	%
€/000									
Margine da immobili di proprietà	22.206	22.999	3,6%	22.157	22.929	3,5%	49	70	43,1%
Margine da immobili di proprietà di terzi	242	466	92,5%	242	466	92,5%	0	0	n.a.
Margine da servizi	143	100	(30,1)%	150	103	(31,2)%	(6)	(3)	(57,4)%
Margine da trading	78	(72)	n.a.	0	0	n.a.	78	(72)	n.a.
Margine lordo divisionale	22.669	23.493	3,6%	22.549	23.498	4,2%	120	(5)	n.a.

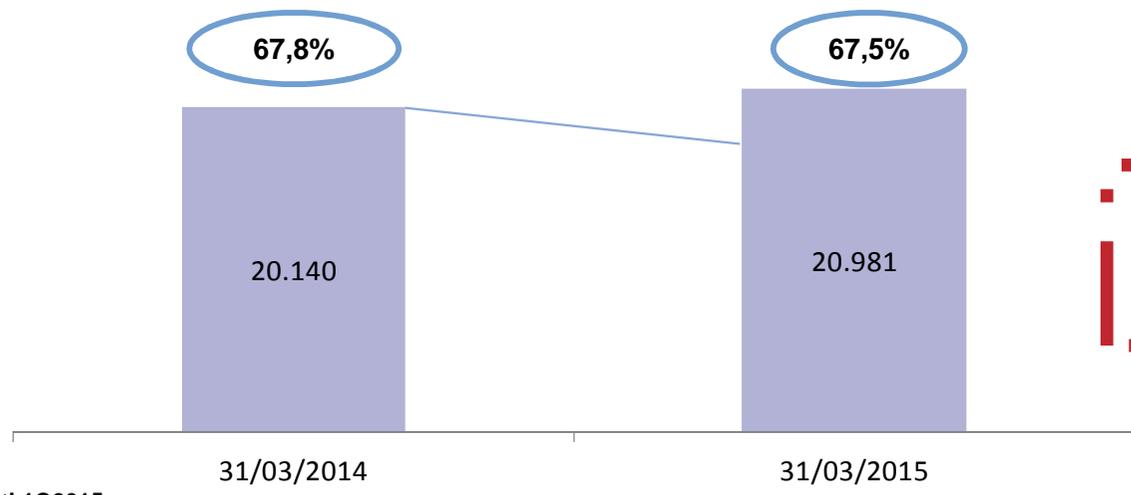
Margine da immobili di proprietà: 85,6% in leggero calo rispetto all'86,6% dell'anno precedente soprattutto per effetto di una maggiore incidenza dei costi diretti (maggiori spese condominiali)

Margine da immobili di proprietà di terzi: 15,3% quasi raddoppiata rispetto all'esercizio precedente (8,5% nel 2014). Tale incremento è dovuto prevalentemente all'impatto positivo dello spostamento della galleria Fonti del Corallo in questo cluster

Ebitda consolidato totale: 20,9 €mn
 Ebitda (gest. Caratteristica): 21 € mn (4,2%)



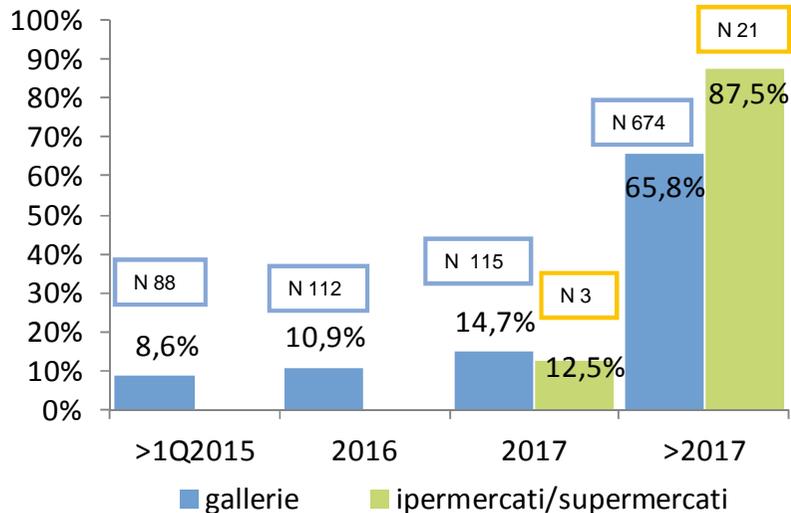
EBITDA e EBITDA MARGIN GESTIONE CARATTERISTICA (€ 000)



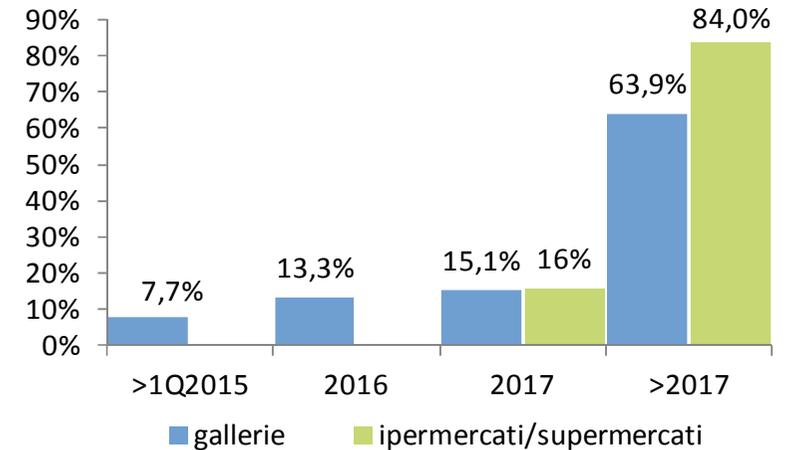
L'EBITDA MARGIN da FREEHOLD MANAGEMENT si attesta al 77,5%

Contratti Italia e Romania

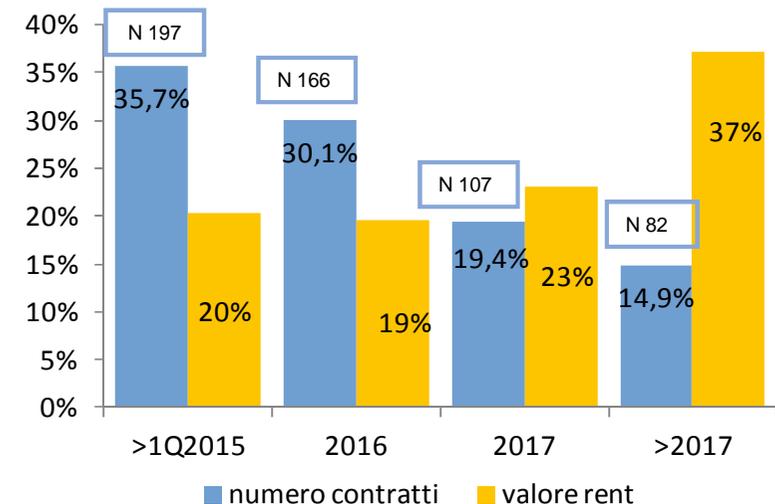
SCADENZA CONTRATTI IPER E GALLERIE ITALIA (% n. contratti)



SCADENZA CONTRATTI IPER E GALLERIE ITALIA (% valore)



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



ITALIA (totale contratti gallerie 1025)

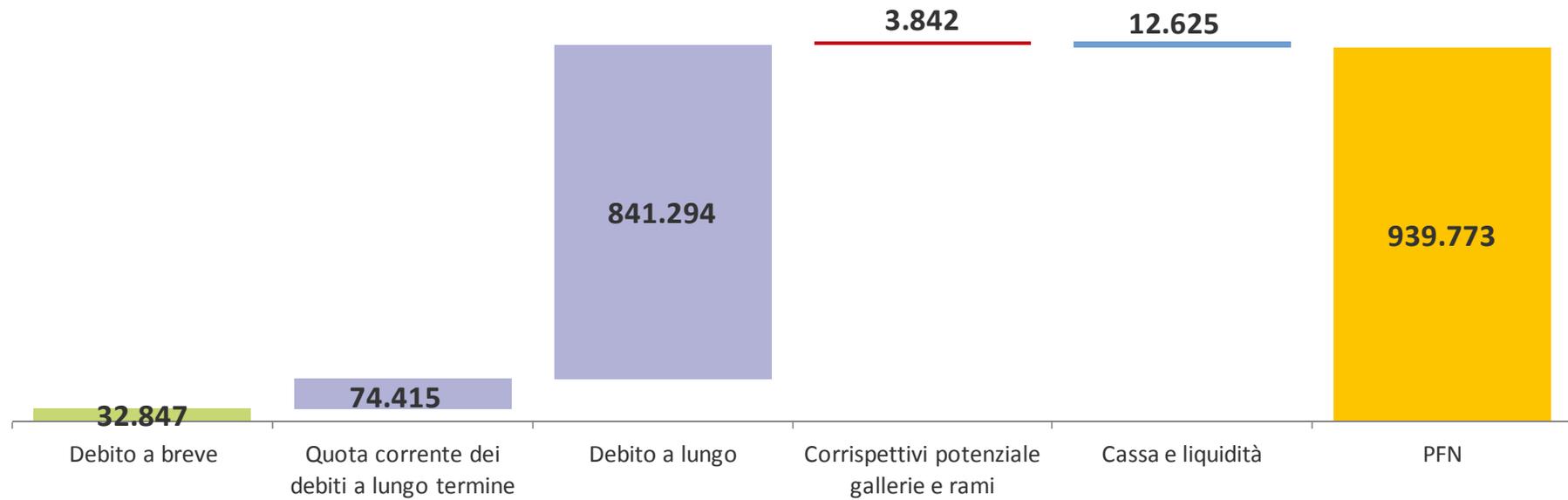
Nei primi 3 mesi del 2015 sono stati sottoscritti 24 contratti di cui 14 turn over e 10 rinnovi. Rinnovi con lievi upside



ROMANIA (totale contratti 552)

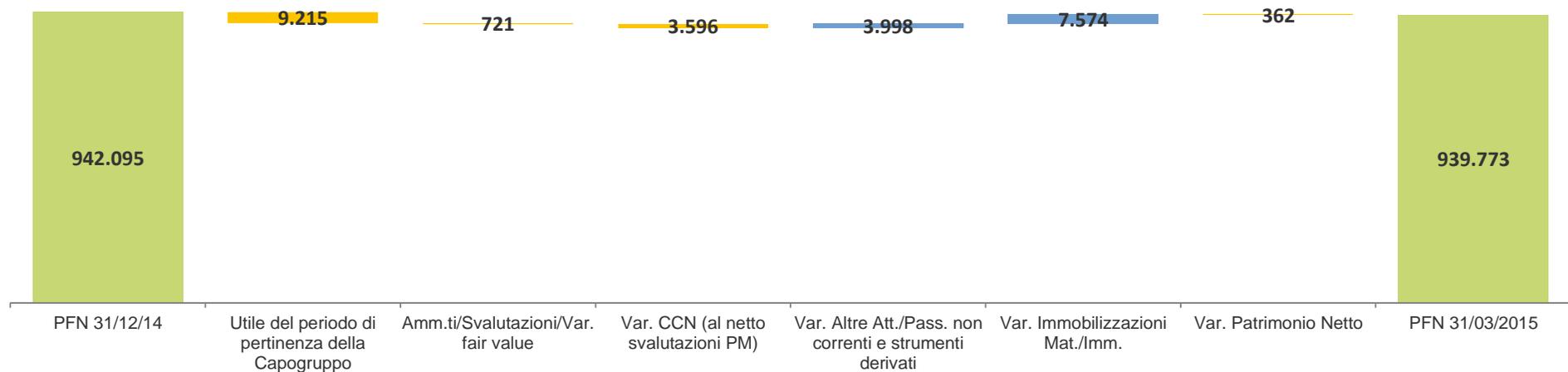
Nei primi 3 mesi del 2015 sono stati rinnovati 57 contratti (upside + 6%) e sottoscritti 56 nuovi contratti. (Rinnovi e nuovi contratti dei primi 3 mesi del 2015 rappresentano il 6% e il 3% del totale ricavi di Winmarkt)

COMPOSIZIONE POSIZIONE FINANZIARIA NETTA (€ 000)



Posizione Finanziaria Netta

VARIAZIONE DELLA PFN (€ 000)



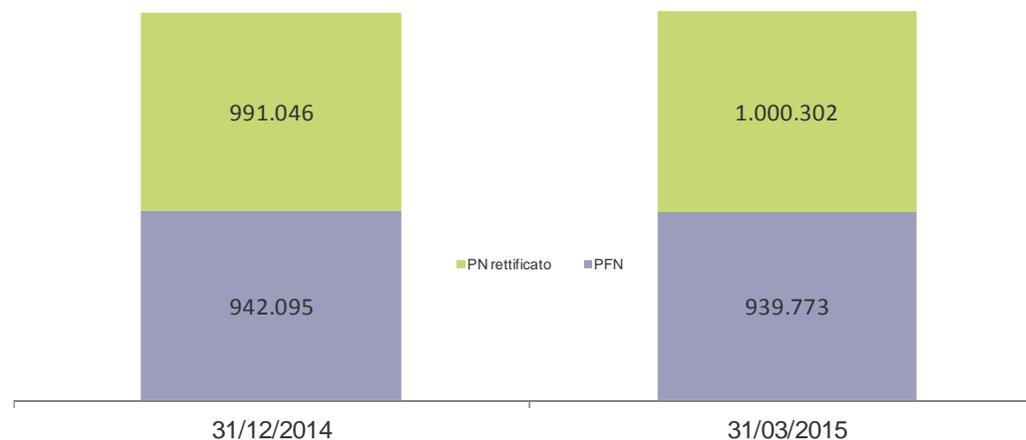
Stato Patrimoniale riclassificato

FONTI E IMPIEGHI (€ 000)	31/12/2014	31/03/2015	Δ	Δ%
Attivo Immobilizzato	1.900.357	1.911.272	10.914	0,6%
Attività non correnti destinate alla vendita	28.600	28.600	0	n.a.
Capitale Circolante Netto	66.637	63.041	-3.596	-5,4%
Altre Passività Consolidate	-48.769	-49.216	-447	0,9%
TOTALE IMPIEGHI	1.946.825	1.953.697	6.872	0,4%
Posizione Finanziaria Netta	942.095	939.773	-2.322	-0,2%
(Attività) e Passività nette per strumenti derivati	43.912	43.529	-383	-0,9%
Patrimonio Netto	960.818	970.395	9.577	1,0%
TOTALE FONTI	1.946.825	1.953.697	6.872	0,4%

GEARING RATIO (€ 000)

0,95

0,94



➤ **Claudia Contarini, IR**
T. +39. 051 509213

claudia.contarini@gruppoigd.it

➤ **Federica Pivetti**
T. +39. 051 509242

Federica.pivetti@gruppoigd.it