



Conference call  
3 Ottobre 2012  
Ore 10.00



Presentazione Business Plan 2012-2015

Obiettivo: Sostenibilità

# 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.

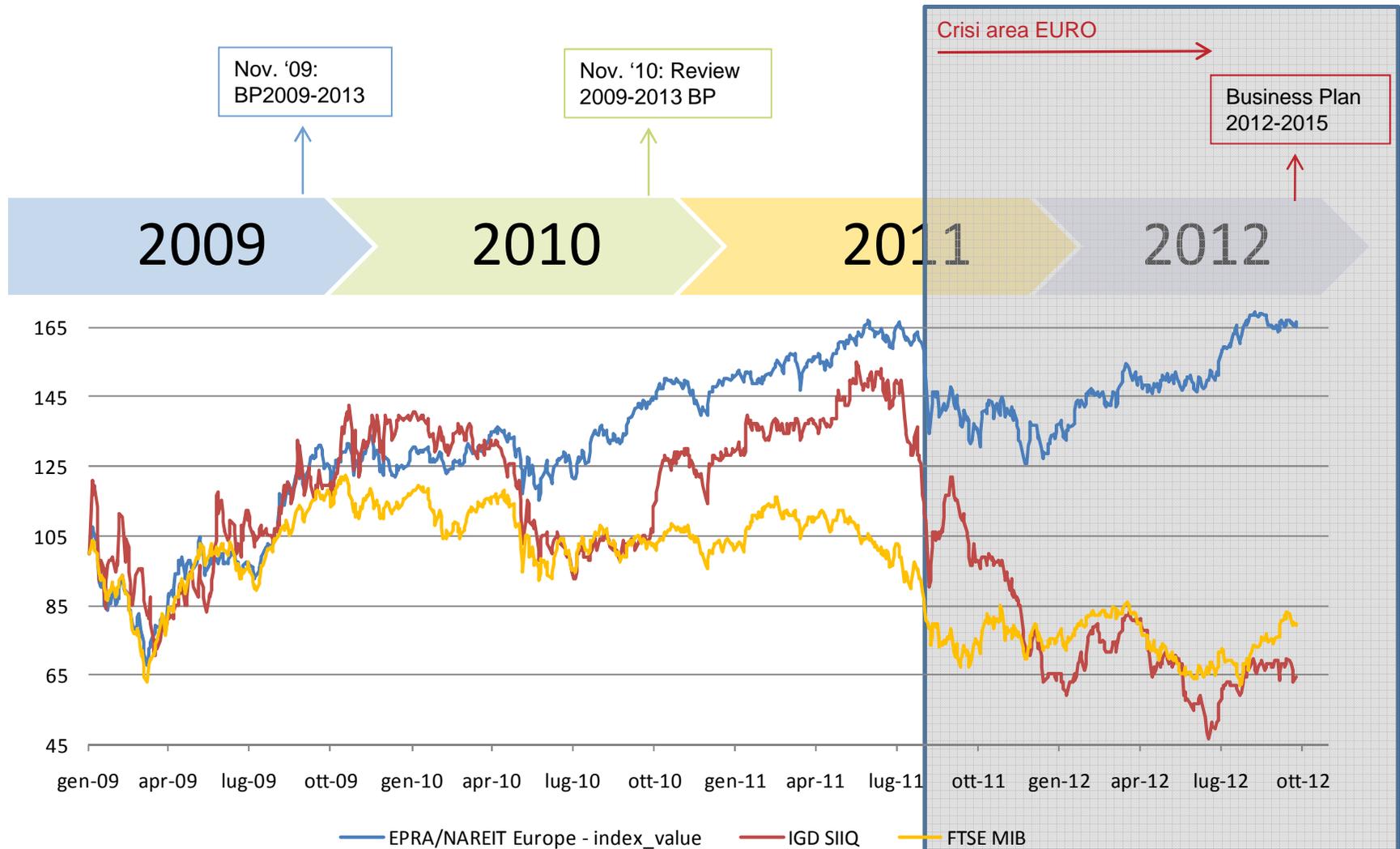
Although the management of IGD SIIQ SPA believes that the expectations reflected in such forward-looking statements are reasonable, investors and holders of IGD SIIQ are cautioned that forward-looking information and statements are subject to various risk and uncertainties, many of which are difficult 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.

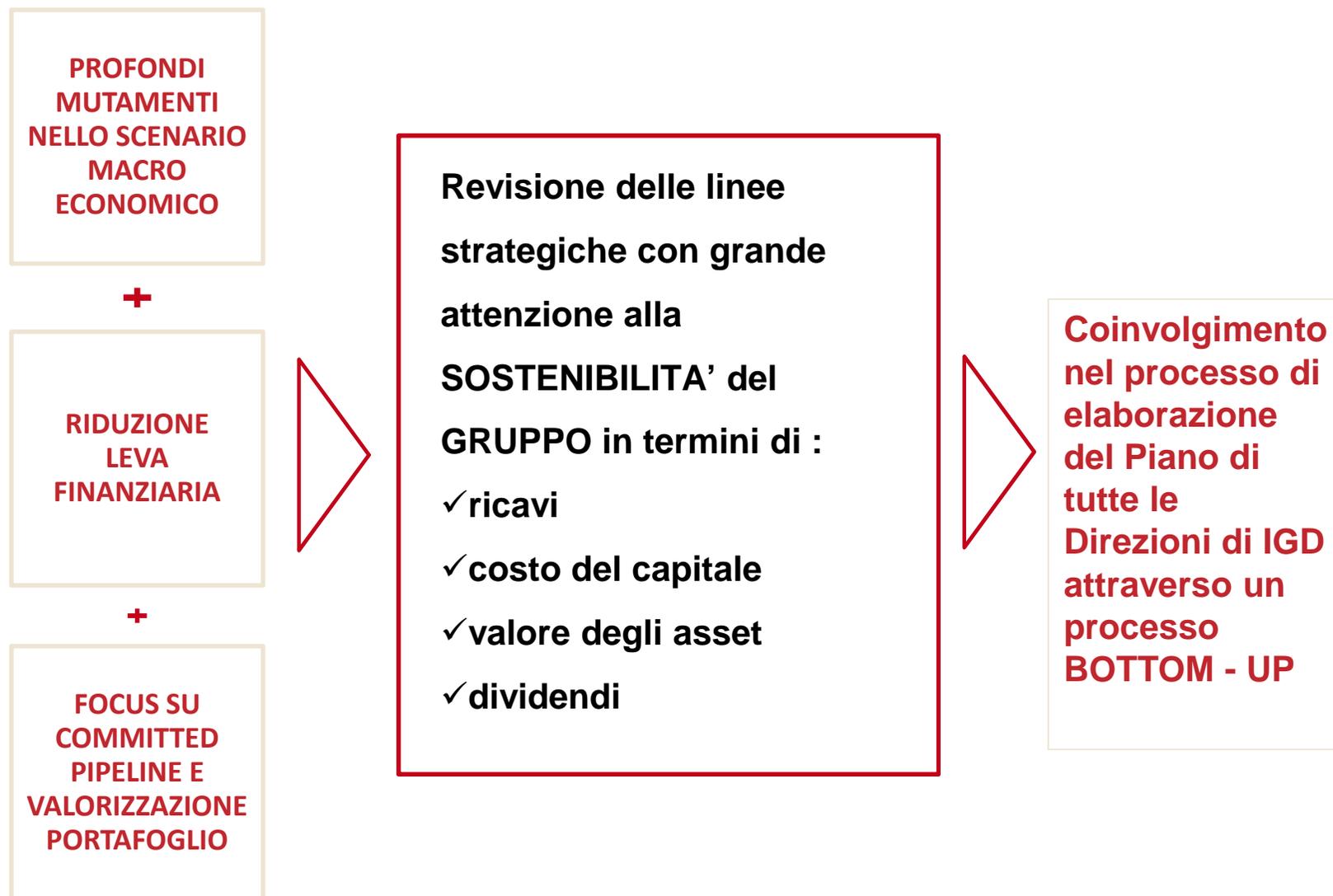
Except as required by applicable law, IGD SIIQ does not undertake any obligation to update any forward-looking information or statements

# 3

## Perché un nuovo Piano Industriale (1/2)



## 4 Perché un nuovo Piano Industriale (2/2)



# 5 Le tendenze del settore immobiliare retail Italia

## PECULIARITA' DEL SETTORE IMMOBILIARE

### Interesse investitori e retailers

- Calo degli investimenti nel 2012 ma l'Italia ha ancora un buon potenziale
- Tenuta dei valori immobiliari, ma si amplia la forbice domanda/offerta
- Piani di sviluppo dei retailers in Italia

### Polarizzazione verso: Centri "Prime" e High Street

- Attenzione rivolta a centri commerciali prime e centri città
- Diminuisce la propensione al rischio

### Nuove tendenze dei consumi

- Contesto critico
- Selettività
- Cambio di abitudini
- Nuovi livelli di mobilità

## SETTORE RETAIL SEGMENTO CENTRI COMMERCIALI

### SCONTA

- Rischio Paese
- Rallentamento dei consumi
- Incertezze normative e fiscali

MA

### SI CONFERMA

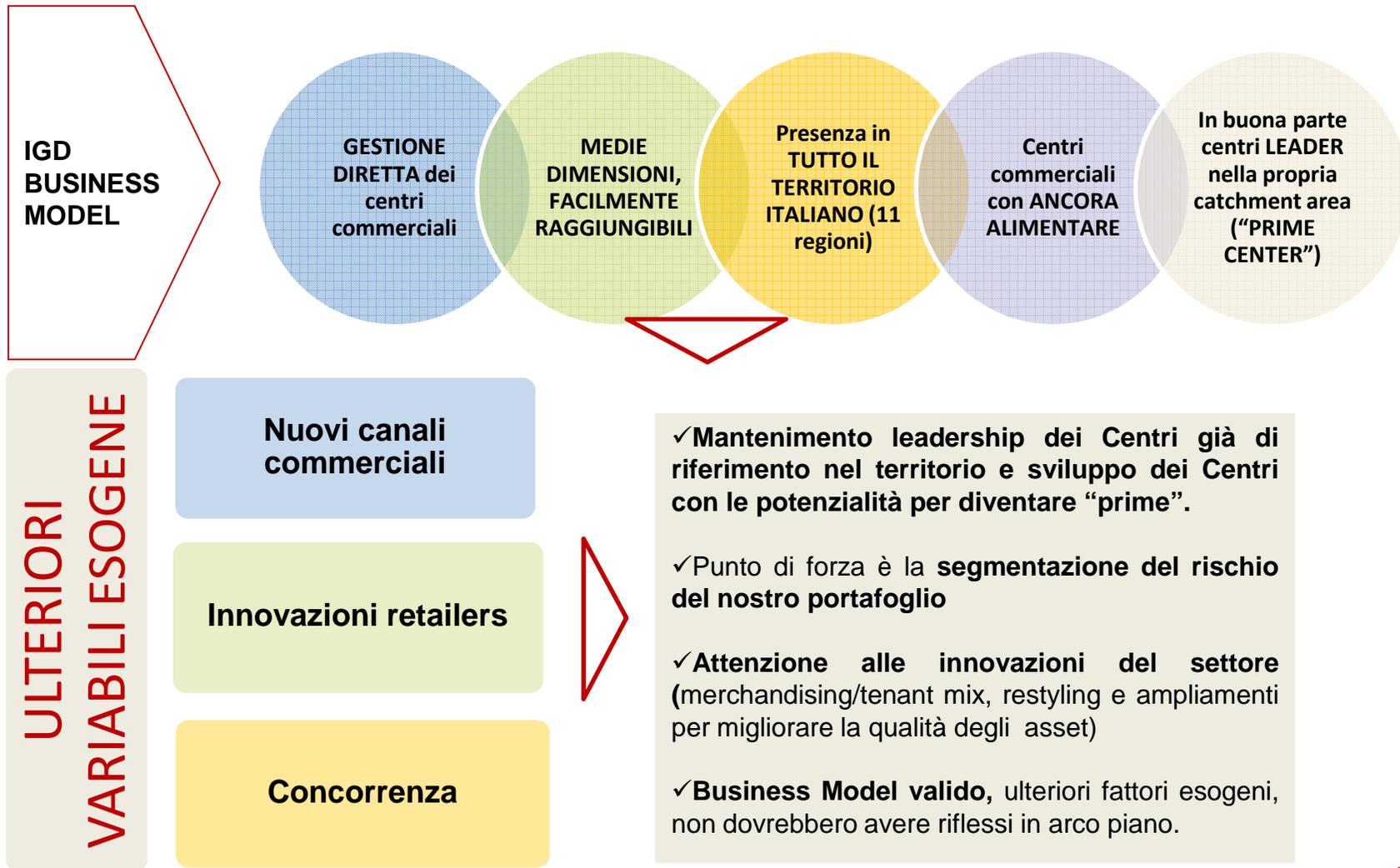
- Interessante sia per gli investitori, che per i retailers

## IGD

✓ Ha come obiettivo il miglioramento della qualità del proprio portafoglio che dovrà essere sempre più caratterizzato da immobili prime, flessibili e adattabili alle esigenze dei consumatori nonché ambientalmente compatibili

✓ E' pronta a cogliere i nuovi trend commerciali, a seguire le evoluzioni delle ancore alimentari, ad attrarre i brand generatori di traffico e rispondere alle difficoltà del contesto.

## 6 Come si posiziona IGD e i riflessi nel Piano Industriale



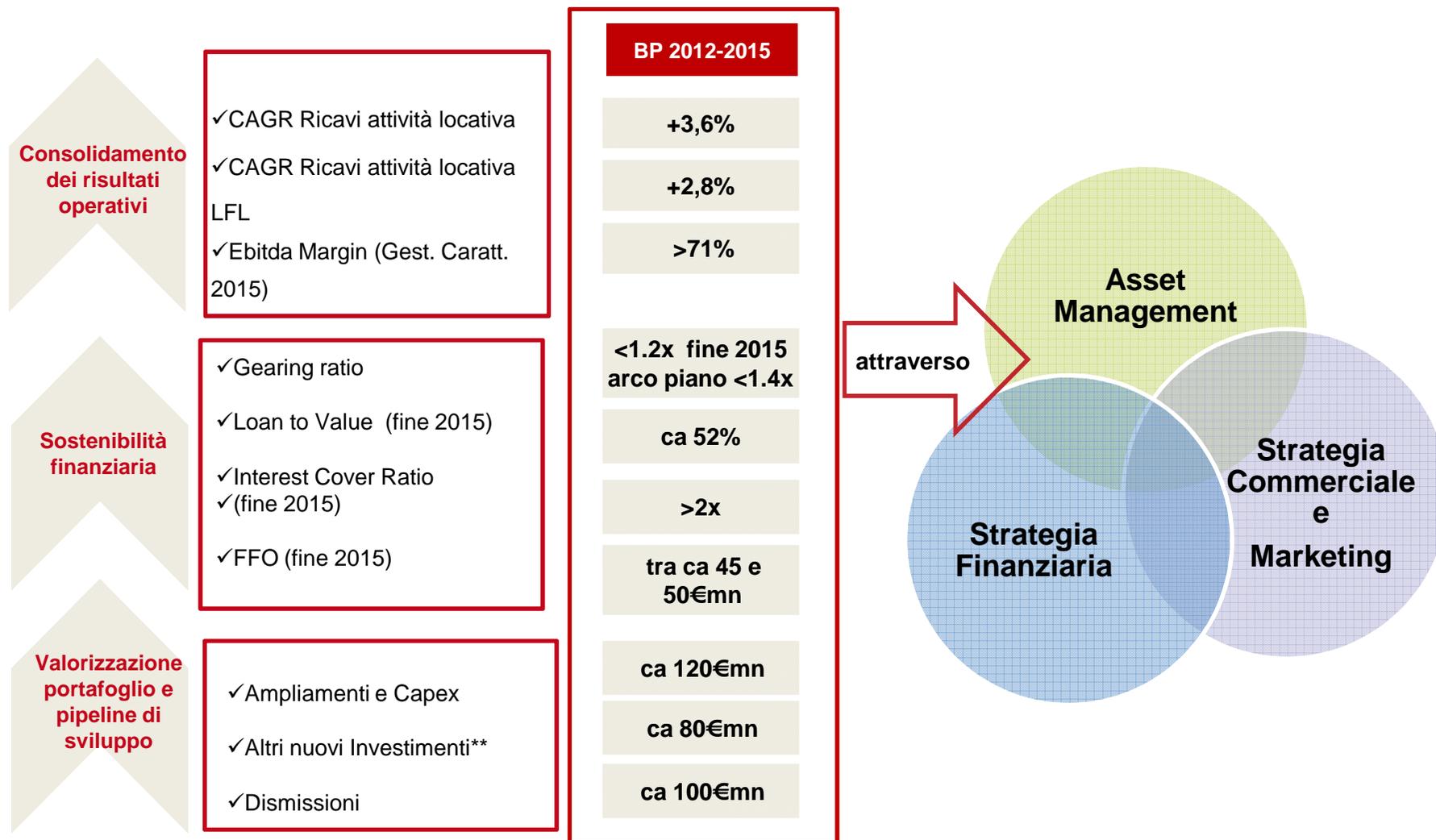
## 7 Ipotesi Macro di base

Ipotesi di base	2012	2013	2014	2015	
Inflazione	3,2%	2,2%	2,0%	2,0%	Italia
PIL	-2,3%	-0,3%	1,1%	1,2%	
Consumi	-3,1%	-1,1%	0,7%	1,0%	
Inflazione area Euro	2,2%	1,7%	1,7%	1,7%	Romania
PIL	0,5%	2,2%	3,7%	4,0%	
Consumi	0,8%	2,9%	nd	nd	

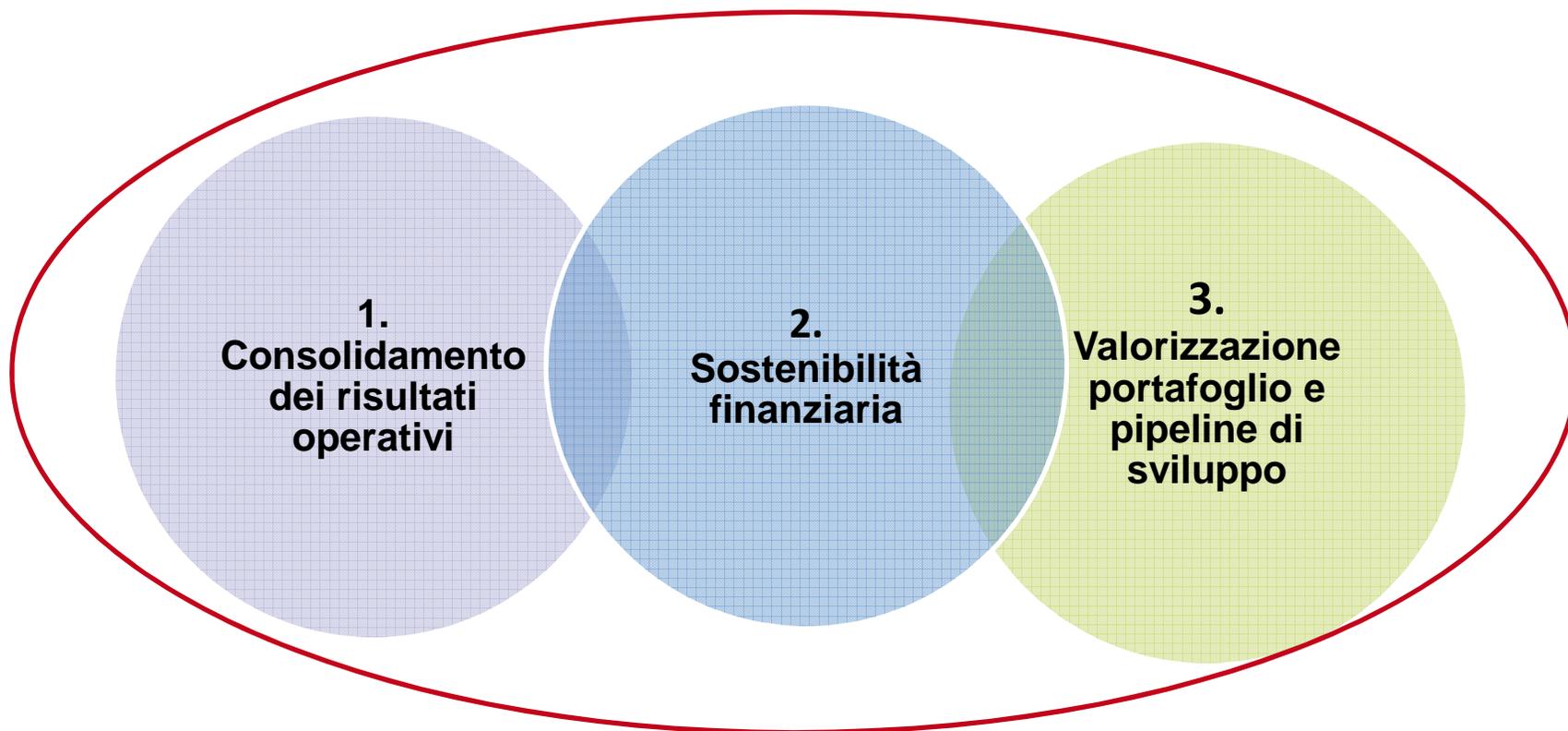
Elaborazioni IGD su campione di Istituti e Ricerche

# 8

## Key figures - Business Plan 2012-2015



\*\* I nuovi investimenti comprendono i lavori di Porta Medicea

**Crescita Sostenibile**

**Strategie commerciali per sostenere la headline dei ricavi**

- ✓ Capacità di innovare.... (incremento brand internazionali, valorizzazione eccellenze territorio, servizi alla persona)
- ✓ ....e di comprendere i cambiamenti del settore (attenzione alle evoluzioni dell'ancora alimentare e temporary shop)
- ✓ Attenzione alla sostenibilità dei tenants (Graduale recupero degli sfitti fino al 2015, livello di upside al rinnovo pari a ca 1% annuo, piano di sostegno agli operatori confermati ma in diminuzione )
- ✓ Piani di marketing coordinati per un'identità comune
- ✓ Monitoraggio rischio di credito

**Costi Diretti**

- ✓ Stabili in valore assoluto
- ✓ L'impatto dell'IMU è stato consistente nel corso del 2012 con il cambio della normativa
- ✓ Incidenza in calo sui ricavi da gestione caratteristica fino a ca. 21,5 % fine piano

**Spese Generali**

- ✓ In leggera crescita in valore assoluto
- ✓ Incidenza in calo sui ricavi da gestione caratteristica sotto ca l'8%

# 1. Romania

1.  
Consolidamento  
dei risultati  
operativi

Sulla **crescita stimata dei ricavi netti per Winmarkt** nel periodo 2012-2015 influiscono:

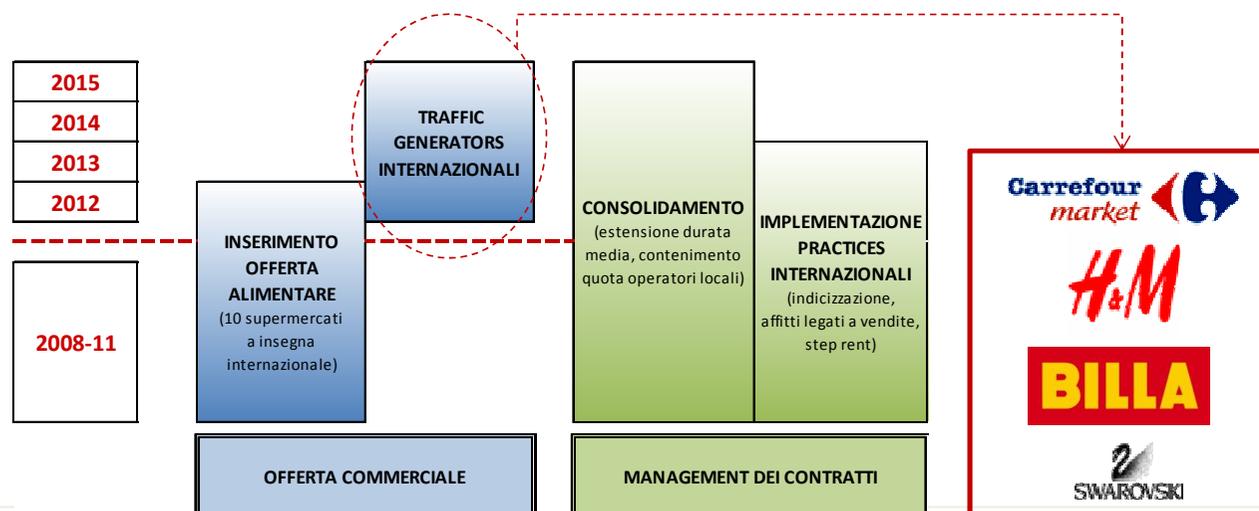
- ✓ l'indicizzazione dei contratti,
- ✓ gli stepped rent,
- ✓ i rinnovi effettuati a market rent
- ✓ le azioni di qualificazione della GLA.

## Politiche commerciali:

- ✓ estensione ampiezza merceologica
- ✓ consolidamento della presenza di catene nazionali
- ✓ Inserimento brand internazionali generatori di traffico



Buzau

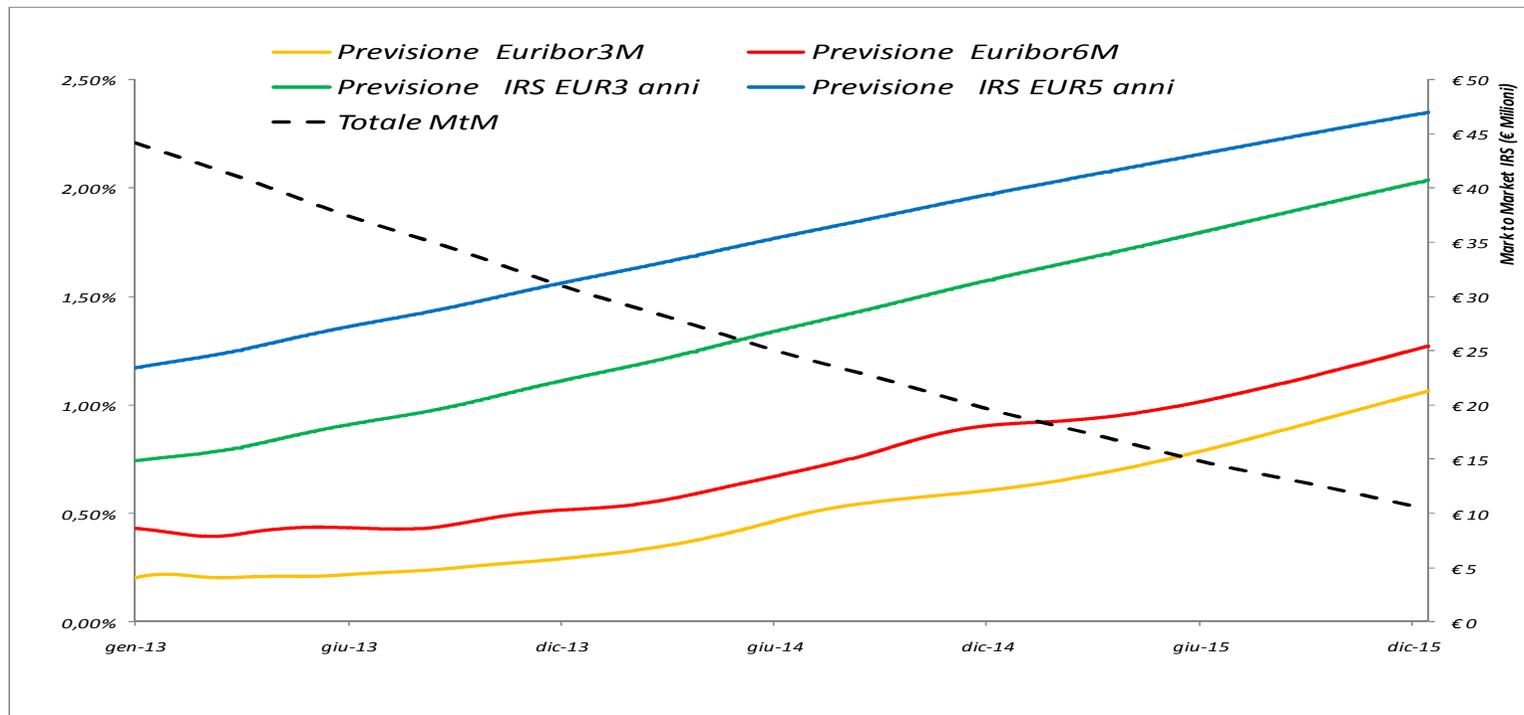


## 2. Sostenibilità finanziaria



	2012	2013	2014	2015
Spread sul breve	3.1%	2,75%	2,50%	2,50%
Spread su nuovi finanziamenti		3,50%	3,50%	3,25%

Ipotesi finanziarie



# 13

## 2. Sostenibilità finanziaria

2.  
Sostenibilità  
finanziaria

### Italia

#### Rapporto gearing

✓ Riduzione del rapporto di indebitamento al 2015  $D/E < 1,2x$  senza superare  $1,4x$  su arco piano (nell'ipotesi di dismissione di asset per ca. 100€ mln in arco piano)

#### Politiche di Hedging

✓ **Obiettivo** sul grado di copertura dell'indebitamento complessivo è mantenere **circa il 65%**, (compatibilmente con l'andamento dei parametri di riferimento e degli spread)

#### Loan to Value

✓ **Obiettivo** LTV ca. 52%

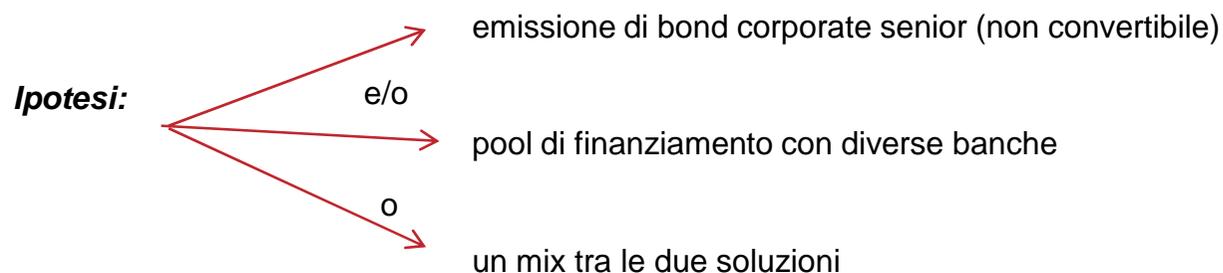
### Romania

#### Contributo alle performance di Guppo

✓ **Cash producer** garantiti flussi di cassa costanti pari a ca 0,8 € mn/mese  
Previste ulteriori **distribuzioni di dividendi** per circa 20 mn (netto capex) su arco piano

**Bond convertibile** (Scadenza 28/12/2013)

*Work in progress* con alcune tra le principali istituzioni finanziarie (italiane ed estere) sulle modalità di rifinanziamento.



Entrambe le ipotesi potrebbero prevedere la scomposizione in più tranches, possibilmente con durate differenziate in grado di consentire una gestione più flessibile del loro rifinanziamento alla scadenza

## 3. Pipeline

3.  
Valorizzazione  
portafoglio e  
pipeline di  
sviluppo

Nuovi  
investimenti

Chioggia  
Porta Medicea

Restyling/  
ampliamenti

Esp  
Centro d'Abruzzo  
Porto Grande  
Centro Sarca  
Grand Rondò  
Le porte di Napoli

Investimento	Apertura		2012	2013	2014	2015	Totale	di cui in arco piano:
	mese	anno						
Chioggia	3	2014					39	23
Porto Grande MS	5	2014					10	6
Ampliamento Abruzzo	3	2014					16	10
Ampliamento ESP	4	2015					51	35
Ampliamento Gran Rondò	11	2015					11	11
PM - Piazza Mazzini	11	2013					22	8
PM - Officine Storiche	11	2015					36	21
<b>Totale investimenti</b>			<b>8</b>	<b>37</b>	<b>43</b>	<b>26</b>	<b>185</b>	<b>114</b>
<i>Yield medio 6,5%</i>								
Capex Italia							46	46
Capex Romania							12	12
<b>Gran total (investimenti + capex)</b>			<b>16</b>	<b>58</b>	<b>58</b>	<b>41</b>	<b>243</b>	<b>172</b>
Altri lavori Porta Medicea			10	8	7	6	95	30
<b>TOTALE</b>			<b>25</b>	<b>66</b>	<b>65</b>	<b>47</b>	<b>339</b>	<b>203</b>

### Investimenti e capex

*Focalizzazione sulla committed pipeline:*

- ✓ Restyling e ampliamenti dei centri prime in funzione degli obiettivi commerciali e per mantenere elevata attrattività
- ✓ Nuove aperture di centri con potenzialità sul territorio o progetti innovativi come Porta a mare (*retail in centro storico*)
- ✓ Sostegno dei centri di recente apertura per il raggiungimento della piena redditività

### Asset management

- ✓ Segmentazione del portafoglio
- ✓ Rotazione/cessione di asset non strategici

### Ecosostenibilità

Forte attenzione all'efficienza energetica sia nelle manutenzioni che nei nuovi impianti

### 3. *Disinvestimenti e ulteriori opportunità di sviluppo: Italia*

3.  
Valorizzazione  
portafoglio e  
pipeline di  
sviluppo

✓ **Cessione di asset** per un controvalore di **100 € mln** nel corso del Piano Industriale

✓ **Rotazione di asset e partnership con investitori istituzionali finanziari** anche alla luce dell'appeal del mercato retail italiano con l'obiettivo di cogliere ulteriori opportunità di sviluppo

✓ **Strategia di aggregazione** di portafogli immobiliari retail di terzi (interesse verso portafogli immobiliari del mondo cooperativo)

## 3. *Disinvestimenti e ulteriori opportunità di sviluppo: Romania*

3.  
Valorizzazione  
portafoglio e  
pipeline di  
sviluppo

### Piano di investimenti per riqualificazione su arco piano

Obiettivi degli investimenti per manutenzione straordinaria (ca **12€mn**):

- ✓ Adeguamento agli standard internazionali dei centri (facciate e fit-out interni)
- ✓ Efficienza immobiliare (riqualificazione della GLA)
- ✓ Miglioramento dell'appeal dei centri sia nei confronti dei retailers sia verso potenziali investitori internazionali

### Ecosostenibilità

- ✓ Forte attenzione all'efficienza energetica sia nelle manutenzioni che nei nuovi impianti (isolamento termico e trasformatori di energia)

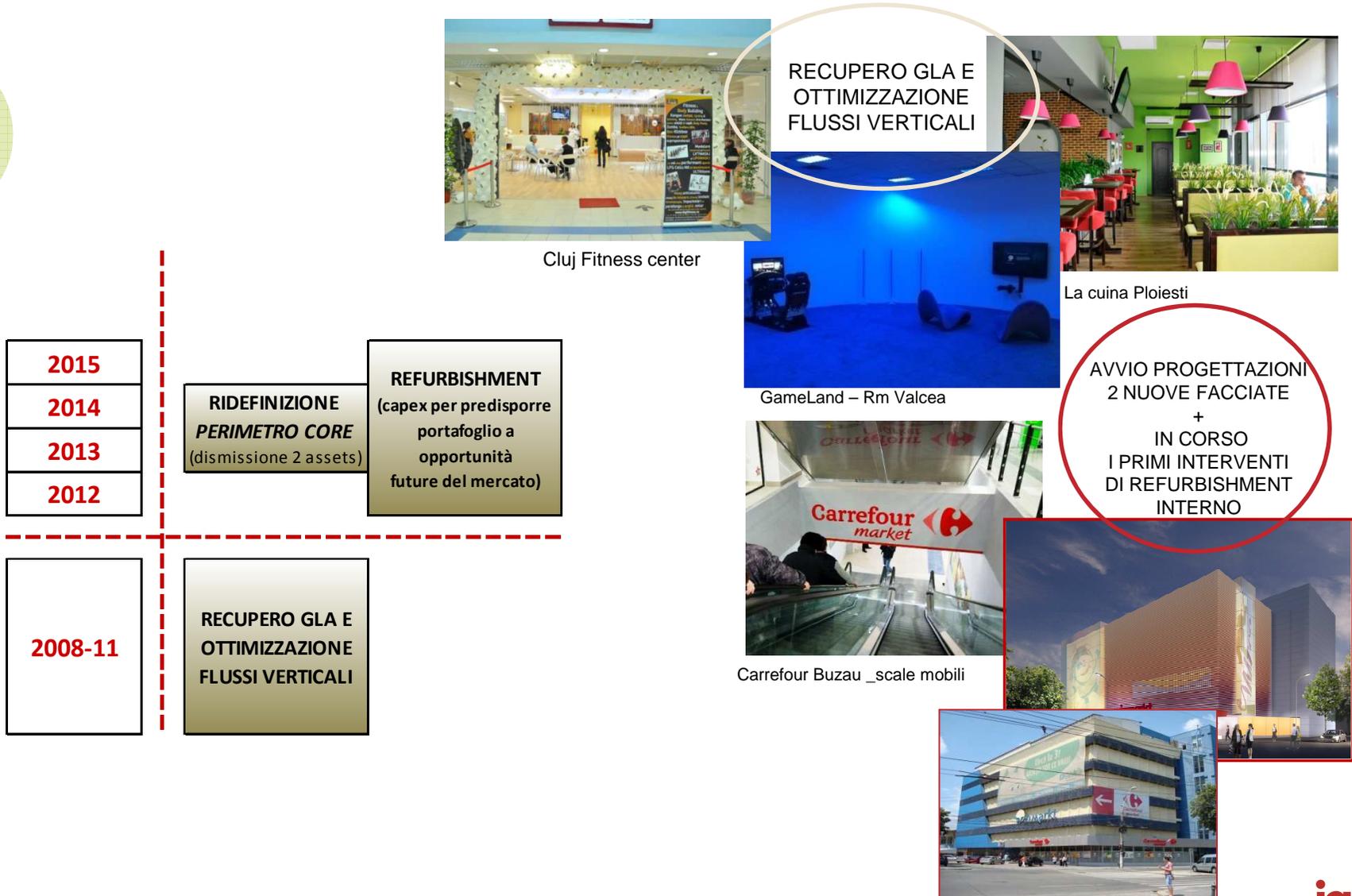
Obiettivo  
finale

**Dismissione dell'intero portafoglio, dopo il 2015**

Nel  
frattempo

Individuati gli immobili non strategici da cedere. In particolare **Ploiesti Junior a fine 2013 e Slatina nel 2014** (ca. **8€mn**)

3. Valorizzazione portafoglio e pipeline di sviluppo



## 3. Chioggia Retail Park

3.  
Valorizzazione  
portafoglio e  
pipeline di  
sviluppo

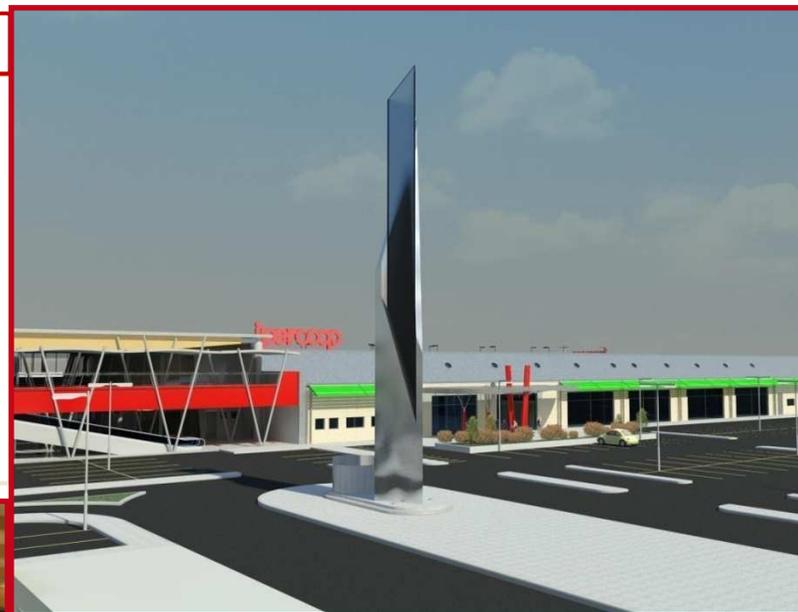
### CHIOGGIA RETAIL PARK – CHIOGGIA (VE)

#### Chioggia Retail Park (VE)

**Inizio lavori** fine 2012 **Fine lavori** marzo 2014

Il progetto prevede una GLA totale di 18.343 in cui ci saranno un Ipercoop da 7.490 mq (di cui 4.500 mq di vendita), 5 medie superfici per un totale di 9.575 mq e 8 punti vendita di cui uno destinato alla ristorazione. I posti auto previsti sono 1.465.

**Totale investimento** previsto circa **39 € mln**



Rendering Chioggia Retail Park, interno ed esterno

### ESP – Restyling e Ampliamento

#### Restyling - Lavori completati a fine 2011

Totale investimento circa 2.8 mln €

Il restyling (interno ed esterno) ha riguardato l'illuminazione, la pavimentazione, gli arredi e il lay out di alcuni negozi nella galleria.

#### Ampliamento:

In fase di progettazione e di iter autorizzativo

Fine lavori: aprile 2015

L'estensione prevede un incremento della GLA di 23.400 mq e la creazione di 1.100 posti auto. Il progetto riguarda la Galleria

Totale investimento previsto circa **51€mln**



In alto rendering dell'ampliamento di ESP  
a destra particolare del restyling interno.



**PORTO GRANDE – Porto d'Ascoli (AP)**

**Inizio lavori** : metà 2013

**Fine lavori**: maggio 2014

E' in corso la progettazione definitiva delle opere di urbanizzazione con l'amministrazione comunale.  
L'**extension** prevede un ampliamento di 5.000 mq per 2 medie superfici esterne, oltre a 1.700 mq di aree verdi e nuovi parcheggi per circa 10.531mq

**Totale investimento** previsto circa **10 mn €**



Rendering ampliamento Porto Grande

# 23 3. Centro D'Abruzzo

3.  
Valorizzazione  
portafoglio e  
pipeline di  
sviluppo

## CENTRO D'ABRUZZO – S. Giovanni Teatino (CH)

**Inizio lavori** secondo semestre 2012

**Fine lavori** marzo 2014

E' in corso la progettazione definitiva delle opere di urbanizzazione con l'amministrazione comunale.

L'**extension** prevede un ampliamento della galleria con costruzione di un edificio di 4.700 mq con 3.000 di GLA più parcheggi per 8.743 mq.

**Totale investimento** previsto circa **16 € mln**



Rendering ampliamento Centro d'Abruzzo interno ed esterno



## 2. Centro Sarca, Gran Rondò, Le Porte di Napoli (capex)

3.  
Valorizzazione  
portafoglio e  
pipeline di  
sviluppo

### CENTRO SARCA – Sesto San Giovanni (MI)

**Inizio lavori** :2013

**Fine lavori** 2015

Restyling Galleria e facciata

**Totale investimento** previsto circa **6 €mln**



Rendering ampliamento Centro Sarca, interno ed esterno

### GRAN RONDO' – Crema (CR)

**Inizio lavori** 2013

**Fine lavori** 2015

Ampliamento con realizzazione media superficie e restyling  
Galleria

**Totale investimento** previsto circa **11 € mln**

### LE PORTE DI NAPOLI - IPERMERCATO – Afragola (NA)

**Inizio lavori** 2013

**Fine lavori** 2013

Riduzione della superficie destinata all'ipermercato  
aumentando la GLA della Galleria

**Totale investimento** previsto circa **2,7 € mln**

# 25 3. Porta a Mare - City Center (1/3)

3.  
Valorizzazione  
portafoglio e  
pipeline di  
sviluppo

## 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.

Su Porta a Mare è in corso una revisione progettuale tesa ad ottimizzare le destinazioni e le tipologie funzionali.

E' prevedibile che le approvazioni arrivino a fine del 2013 e quindi fino a tale data si pensa di ultimare solo il sub-ambito Mazzini.



Work in progress a Porta a Mare, Livorno



## 3. Porta a Mare – City Center(2/3)

3.  
Valorizzazione  
portafoglio e  
pipeline di  
sviluppo



## 3. Porta a Mare – City Center (3/3)

3. Valorizzazione portafoglio e pipeline di sviluppo

PORTA MEDICEA - Sviluppo vendite	Ante 1H 2012	2H 2012	2013	2014	2015
<b>Totale</b>	<b>1,7</b>	<b>0,0</b>	<b>45,9</b>	<b>22,2</b>	<b>52,1</b>
<i>di cui verso IGD per commerciale</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>27,9</i>	<i>0,0</i>	<i>47,5</i>
<b>Totale cumulato</b>	<b>121,9</b>				

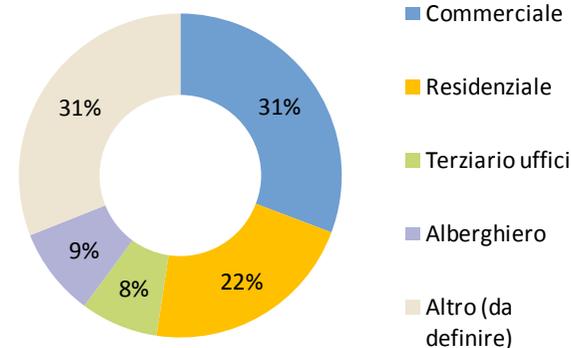
2012-2013  
Piazza Mazzini  
Commerciale  
e  
Residenziale

2014-2015  
Mazzini: Fine vendita residenziale  
Officine: Commerciale e inizio vendite residenziale

PORTA MEDICEA - Sviluppo costruzione	Ante 1H 2012	2H 2012	2013	2014	2015
<b>Totale</b>	<b>100,7</b>	<b>6,7</b>	<b>13,2</b>	<b>14,8</b>	<b>17,9</b>
<i>di cui porzione commerciale</i>	<i>28,5</i>	<i>4,3</i>	<i>5,2</i>	<i>7,5</i>	<i>12,2</i>
<b>Totale cumulato</b>	<b>153,3</b>				

Sub ambiti	Tipologia	Inizio lavori
<b>Piazza Mazzini</b>	retail, residenziale e uffici	2010
<b>Officine Storiche</b>	retail e residenziale	2H2013
<b>Molo Mediceo</b>	retail	POST 2015
<b>Lips</b>	retail, turistica e alberghiera	POST 2015
<b>Arsenale</b>	retail e uffici	POST 2015

### BREAKDOWN SUPERFICI



## 28 Final remarks (1/2)

*Riteniamo che :*

- ✓ il Business Plan 2012 – 2015, come evoluzione del Piano precedente, possa considerarsi un **piano di consolidamento del forte sviluppo realizzato negli anni precedenti**  
(Valore portafoglio Immobiliare da 500€ mn all'IPO nel 2005 a 1,9€ mld a fine 2011)
- ✓ *il Business Plan sia concretamente fattibile, non includendo operazioni straordinarie*

***In tal senso  
ci impegniamo a:***

Realizzare, su arco piano,  
la **sostenibilità** in termini di:

- ✓ **gestione operativa**
- ✓ **valore degli asset**
- ✓ **costo del capitale**

## 29 Final remarks (2/2)

Ma  
soprattutto a:

✓ **Non scendere sotto 0.07 € di dividendo**

e

✓ Se i livelli di prezzo del titolo lo consentiranno a riproporre  
la ***Dividend Reinvestment Option*** ogni anno

*(Ipotesizzato che il 50% dell'ammontare da distribuire sia reinvestito in un aumento di capitale organizzato ad hoc)*

➤ **Claudia Contarini, IR**  
T. +39. 051 509213  
M. +39 3386211738  
[claudia.contarini@gruppoigd.it](mailto:claudia.contarini@gruppoigd.it)

➤ **Elisa Zanicheli**  
T. +39. 051 509242  
[elisa.zanicheli@gruppoigd.it](mailto:elisa.zanicheli@gruppoigd.it)

