



Andrea Penazzi

In data 7 novembre 2018 il Cda di **IGD** ha approvato la sottoscrizione di un accordo quadro, stipulato con **COOP Alleanza 3.0**, che comporta la proroga del contratto di 18 anni per altrettanti ipermercati. Tra rimodulazioni e riduzioni degli spazi in quota agli iper e la conseguente nascita di piazze con negozi e ristoranti nelle aree rilasciate, tale accordo sintetizza i principali trend legati all'evoluzione delle àncore alimentari negli shopping center

**I**l mantra che **Roberto Zoia**, direttore sviluppo e gestione del patrimonio di **IGD SIIQ**, va ripetendo da tempo è quello dell'importanza di avere la full property del **centro commerciale**. Condicio sine qua non per muovere efficacemente le varie leve del business: dalla gestione ordinaria alle strategie di marketing, passando per l'aggiornamento del merchandising mix, l'eventuale resizing dell'àncora alimentare, sino al refurbishment e all'ampliamento dell'intera struttura. I tre progetti che la **SIHQ** basata a Bologna ha realizzato negli ultimi anni, esemplificativi di questo modus operandi,



**Roberto Zoia**, direttore sviluppo e gestione del patrimonio di **IGD SIIQ**

sono quelli di Città delle Stelle ad Ascoli Piceno, Le Porte di Napoli nel capoluogo campano e Fonti del Corallo a Livorno. In termini di refurbishment e ampliamento, ma senza che i lavori abbiano comportato una riduzione dell'ipermercato, si segnala l'operazione di ESP a Ravenna.

Nel solco quindi del modello di business di **IGD** rientra quindi l'accordo quadro siglato a novembre 2018 con **COOP Alleanza 3.0** (titolare del 40,92% del capitale sociale di **IGD**), considerato un cardine del Piano strategico 2019-2021 dell'azienda immobiliare quotata. Nel merito dell'operazio-

ne, sono interessati 18 ipermercati ai quali è stato prorogato il contratto di 18 anni – la nuova scadenza è fissata nel 2037 – per un market value complessivo di 520 milioni di euro. In cinque casi – gli iper di Porto Grande (AP), Maioliche (RA), Conè (TV), Katanè (CT) e La Torre (PA) – è contemplata sia una rimodulazione degli spazi (vedi tabella) che una ridefinizione dei canoni per un importo complessivo che si riduce di 4 milioni di euro annui, di cui 2,4 si stima che verranno recuperati attraverso la locazione a terzi delle aree interessate dalla riduzione della **Gla**; mentre per i restanti 13 è stato modificato soltanto il canone, per un importo annuo che si manterrà complessivamente stabile poco al di sotto dei 23 milioni di euro. Il documento informativo diramato da **IGD** specifica inoltre che "è



previsto l'aggiornamento annuale del canone nella misura del 75% sulla base dell'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e di impiegati accertata dall'Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT) nell'anno precedente e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale".

«Dobbiamo partire dal presupposto che tutti questi shopping center sono *iper-centrici*, nei quali cioè la componente dell'ancora alimentare è fondamentale – ha spiegato Roberto Zoia a *r&f* – E riteniamo che questa continuerà a rivestire un ruolo centrale in quanto, alla luce dei dati che disponiamo, 7 clienti su 10 frequentano l'ipermercato. Tutto questo

Prorogati al **2037**  
i contratti di **18** ipermercati  
Resizing per **5** ipermercati  
**32,5** milioni di euro  
è l'ammontare dei canoni annui  
dei 18 contratti

IPER	GLA	NUOVA GLA	GLA RILASCIATA	SCADENZE ATTUALI	NUOVE SCADENZE
Porto Grande	15.290	8.684	6.606	2023	2037
Maioliche	9.277	6.163	3.114	2027	2037
Conè	9.498	6.734	2.764	2029	2037
Katanà	13.663	8.631	5.032	2027	2037
Torre	11.217	7.291	3.926	2029	2037
<b>totali</b>	<b>58.945</b>	<b>37.503</b>	<b>21.442</b>		

Fonte: IGD SIO

ci porta a dire che puntiamo molto su questa partnership, a tal punto che non rinunciamo ad avere un'ancora alimentare forte, con superfici di vendita mai inferiori ai 4.500 metri quadrati». L'accordo, ha sottolineato il manager, si basa su due pilastri: «Da una parte rideterminare i canoni per 13 ipermercati con l'obiettivo di renderli più sostenibili nel tempo, rimodulandoli talvolta verso l'alto e talaltra verso il basso, e posticipare la scadenza dei contratti; dall'altra ridefinire una strategia commerciale sinergica tra l'iper e la galleria, rafforzando la collaborazione in tema di marketing e gestione, con l'obiettivo di migliorare la customer experience mettendo a sistema tutte le conoscenze a disposizione sui clienti e i relativi comportamenti di acquisto. All'interno dell'accordo, su nostra proposta, abbiamo concordato con COOP Alleanza 3.0 di ridurre cinque ipermercati al fine di ampliare e ottimizzare le gallerie. Questo perché, mentre per gli ipermercati la riduzione delle metrature non comporta una diminu-

zione proporzionale delle vendite, che si concentrano prettamente sulla parte alimentare la quale al contrario verrà potenziata con particolare focus sul fresco, a noi consente di aumentare il numero dei negozi, dei servizi e delle ristorazioni all'interno di aree che si prestano particolarmente per via delle notevoli altezze, pari a sei metri, che caratterizzano tali ipermercati. In tre casi su 5 abbiamo individuato la possibilità di inserire medie superfici, mentre a Porto Grande e a Katanà di realizzare delle piazze dotate di 15/20 negozi, oltre che di chioschi con soluzioni temporanee. In sintesi sarà l'occasione di migliorare l'appeal generale dei mall. Infatti, oltre al tema della Gla rilasciata (rispettivamente di 6.600 e 5.000 mq) vi è quello della conformazione del centro, che soprattutto a San Benedetto del Tronto si presenta ormai datata: una classica galleria fronte cassa espressione di un progetto anni '90. Diverso il discorso del centro ubicato in provincia di Catania, aperto nel 2009 e quindi dotato di un format

più attuale». Rispettivamente i due shopping center si porteranno da 38 a una sessantina e da 70 a circa 85/90 negozi. «Gli investimenti su questi cinque centri commerciali, tra cui spicca il restyling totale del mall a Porto Grande, ammontano a 9 milioni di euro che, all'interno del piano strategico 2019-2021 di IGD, fanno parte di un budget di 35 milioni destinato a "investimenti a supporto delle attività commerciali" nella voce "restyling e refurbishment"», ha precisato il manager. Per lo shopping mall di San Benedetto del Tronto, quindi, si prospettano opere di rinnovamento in classico stile IGD, che includono pavimentazioni, luci, colori, controsoffitti, facciate, ecc, in grado di allungare la vita del centro commerciale.

#### Commercializzazione: spazio a food e leisure

Siglato l'accordo a novembre 2018, il timing dell'operazione prevede che i lavori per le nuove aperture siano completati nel 2020. La commercializzazione entrerà quindi nel vivo nel secondo semestre dell'anno in corso. «Chiarmente dove verranno inserite delle medie superfici i tempi, una volta ottenuti i locali, saranno rapidi. Al contrario nel caso di Porto Grande e Katanà, dove verranno realizzate le piazze, il completamento dei lavori è previsto per fine 2020 – ha puntualizzato Zoia – Come riferimento abbiamo i progetti portati a termine a Napoli e ad Ascoli Piceno, rispetto ai quali, una volta ricevuta la disponibilità degli spazi della porzione ex ipermercato, sono trascorsi circa 8 mesi prima che si arrivasse al taglio del nastro. Al momento abbiamo lanciato un concorso di idee tra gli architetti, mentre per la commercializzazione è presto. Ovviamente l'azienda sta già sondando l'interesse degli operatori». E grande spazio sarà riservato al food, ma non solo: «La nostra esperienza ci insegna che, contestualmente alla realizzazione di nuove piazze, vanno inserite attività di ristorazione che le animino e ne alimentino i flussi. Ma i nuovi spazi che andranno a liberarsi aprono importanti opportunità anche per il settore del leisure. In aggiunta, partendo da Le Maioliche di Faenza e da Conè di Conegliano, abbiamo intenzione di potenziare il servizio di click & ritira sfruttando gli ex magazzini dell'ipermercato che si caratterizzano per l'elevata accessibilità. In particolare vorremmo formulare un accordo con i tenant delle gallerie per creare aree dedicate. Evidentemente questo servizio porterebbe un beneficio in termini di footfall all'intero centro commerciale», ha chiosato il manager. Per i 13 ipermercati non soggetti a resizing ci sarà la possibilità di creare shop in shop che migliorino la redditività e soprattutto la specializzazione dell'offerta. ■