



# COMMITTED TO CHANGE

## PIANO INDUSTRIALE 2025-2027

Milano, 21 Novembre 2024

# 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.



# Il retail in Italia è tornato sul radar degli investitori...

Rinnovata fiducia nel settore e rendimenti attrattivi hanno riportato l'interesse degli investitori in Europa



**Europa:** a fronte di volumi stabili negli ultimi trimestri (~ 13,5€ mld totale investimenti retail al 1H24), si segnala una **ripresa delle transazioni di gallerie commerciali** (UK, Francia, Spagna, Finlandia...)

**Italia:** il paese europeo con la **crescita maggiore degli investimenti retail nel 1H24**

**3,2 €mld**  
+35% vs 1H23\*



**Principali transazioni del 1H24 nel settore ipermercati e centri commerciali**

Igd vende 13 immobili per un valore di 258 milioni



Real estate  
A Sixth Street e Starwood Capital il pacchetto, che entra in un fondo Precios Paola Dezza

chiesto nel suo complesso genera circa 7 milioni di euro di ricavi d'affitto annui netti. Igd continuerà a gestire le attività di project, property & facility management sull'intero

gruppo detiene 14 centri commerciali e un edificio a uso ufficio ubicati in 13 città del Paese, dopo l'acquisizione di Winmark Magazine nel 2020.



Il fondo di Singapore Gic cede Roma Est a Klépierre

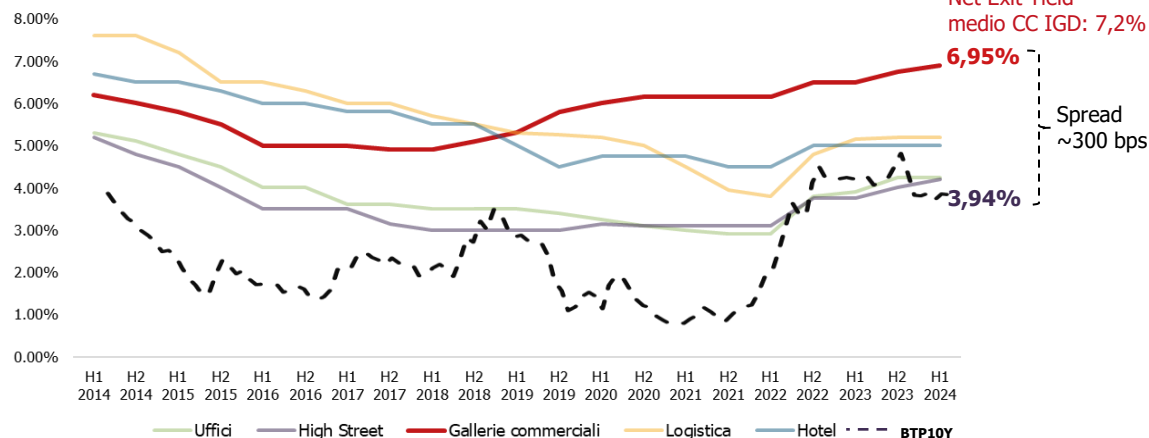
Il valore di vendita del centro commerciale si aggira intorno ai 230-230 milioni. Lo shopping center torna nel radar degli investitori, ma è presto per parlare di ripresa

di Dezza Paola 23 maggio 2024



**Forum Palermo, la cessione a Kryalos dinamizza il mercato italiano**

## Prime yields Italia



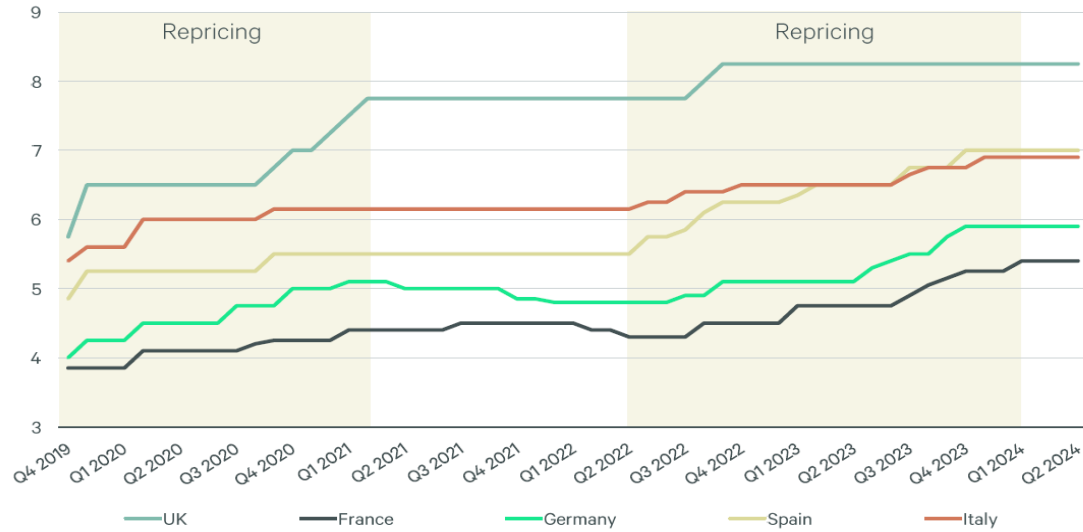
**I centri commerciali sono l'asset class con lo spread maggiore rispetto ai rendimenti dei BTP10Y italiani e quindi meglio posizionati in uno scenario di progressiva diminuzione dei tassi di interesse.**

\* Trainato da una transazione *High Street* a Milano

# ...grazie anche alla stabilizzazione degli yields e al rallentamento della penetrazione dell'e-commerce



Prime shopping centre yields (%)

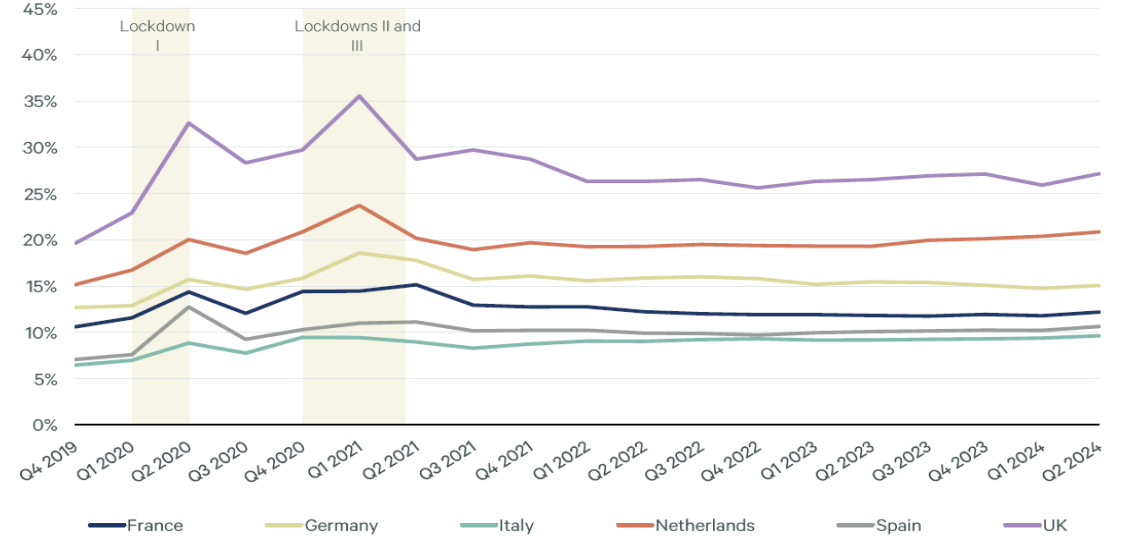


Source: CBRE Research

**Gli yield si sono stabilizzati in tutti i mercati europei e l'Italia si è allineata ai valori della Spagna con yield superiori a Francia e Germania**



E-commerce penetration rates, selected European markets



Source: CBRE Research Q3 2024, Euromonitor, Eurostat, ONS, Forrester

**Nei principali mercati europei si è assistito al rallentamento della penetrazione della quota e-commerce sul totale vendite retail dalla fine dei periodi lockdown legati alla pandemia**

**Nei prossimi tre anni  
le priorità di lavoro saranno  
ottimizzare il profilo finanziario  
del Gruppo e  
migliorare la gestione operativa  
con l'obiettivo  
di portare le performance  
a livello «*best in class*»**



## Le nostre priorità di azione

OTTIMIZZARE LA  
STRUTTURA  
FINANZIARIA E  
RIDURNE IL COSTO

01



02

MASSIMIZZARE LA  
CREAZIONE DI  
VALORE  
DELL'ATTIVITA'  
CARATTERISTICA

03

INCREMENTARE  
L'ATTRATTIVITA' DEGLI  
IMMOBILI  
ATTRAVERSO  
INVESTIMENTI MIRATI  
E ESG COMPLIANT

**Intendiamo inaugurare una fase di crescita e distribuire un dividendo continuativo e sostenibile**

# Target Piano Industriale 2025 – 2027: operativi

Dati al 30 settembre 2024



**Target 2027**

## Occupancy Gallerie



94,5%

95,2%



~ **98%**

~ **99%**

## WALB\* Gallerie



1,9 anni

2,2 anni



~ **2,5 anni\*\***

~ **3 anni**

## WALT\*\*\* Gallerie



4,2 anni

3,7 anni



~**4,2 anni**

~**5,4 anni**

\* Weighted Average Lease Break: durata minima dei contratti di affitto prima della break option del tenant

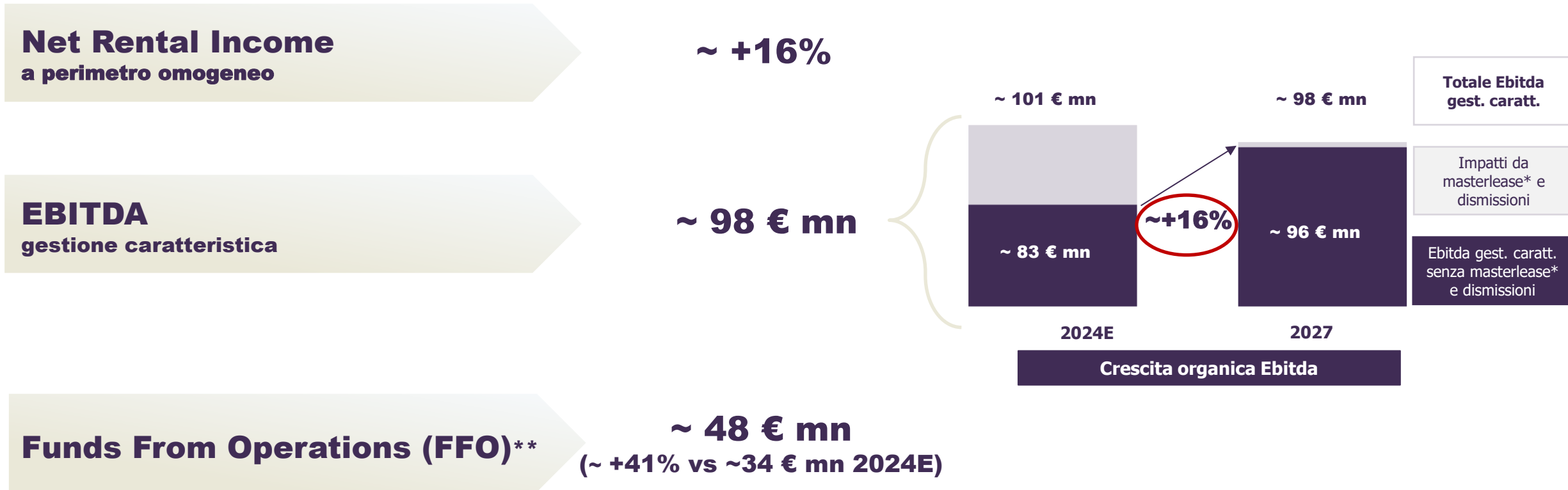
\*\* di cui **NUOVI CONTR. 3,5 anni; CONTR. ESISTENTI 1,5 anni**

\*\*\* Weighted Average Lease Term: scadenza media ponderata dei contratti di locazione

# Target Piano Industriale 2025 – 2027: economici



Considerando gli impatti delle dismissioni previste di asset non core e della conclusione di 2 masterlease\*



\*Secondo il principio contabile IFRS16, i ricavi dei masterlease sono contabilizzati tra i ricavi totali, mentre le relative locazioni passive sono contabilizzate tra gli oneri finanziari e le variazioni di fair value

\*\* Include le locazioni passive dei masterlease



# Target Piano Industriale 2025 – 2027: patrimoniali

---



## Target

**Investimenti**  
totale arco piano

**~ 50 € mn**

**Dismissioni asset non core**  
totale arco piano

**~ 100 € mn**

**Loan To Value**  
a fine 2027

**~ 40%**  
(vs 44,8% al 30/9/24)

# Ottimizzare la struttura finanziaria e ridurre il costo

---



**1**

**Ridefinire la dinamica delle scadenze finanziarie del Gruppo**

**2**

**Ridurre il costo del debito e migliorare i KPI finanziari in linea con un profilo investment grade (recentemente confermato)**

**3**

**Ridurre l'indebitamento completando dismissioni di asset non core**

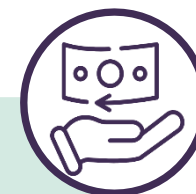
# 1. Ridefinire la dinamica delle scadenze finanziarie del gruppo



**Eliminare concentrazioni di scadenze finanziarie** (attualmente presenti nel 2027) e **allungare la duration del debito**



**Rimborsare gli attuali bond che presentano condizioni economiche e clausole contrattuali onerose.**



Negoziare **una o più operazioni di rifinanziamento con il sistema bancario** (che al momento risulta più flessibile e offre condizioni migliori) anche potendo fare leva su un **rilevante portafoglio di unencumbered asset (1,1mld€)**



## 2. Ridurre il costo del debito e migliorare i KPI della finanza



**Diminuire l'onerosità della gestione finanziaria e migliorare il tasso di copertura degli oneri (ICR)**



**Ridurre gli indicatori di leva finanziaria** (LTV, Debito/EBITDA), anche sfruttando il nuovo piano dismissioni (vedi slide successiva)



Continuare a **monitorare il debt capital market pronti a cogliere tutte le opportunità integrative e migliorative** che si dovessero presentare

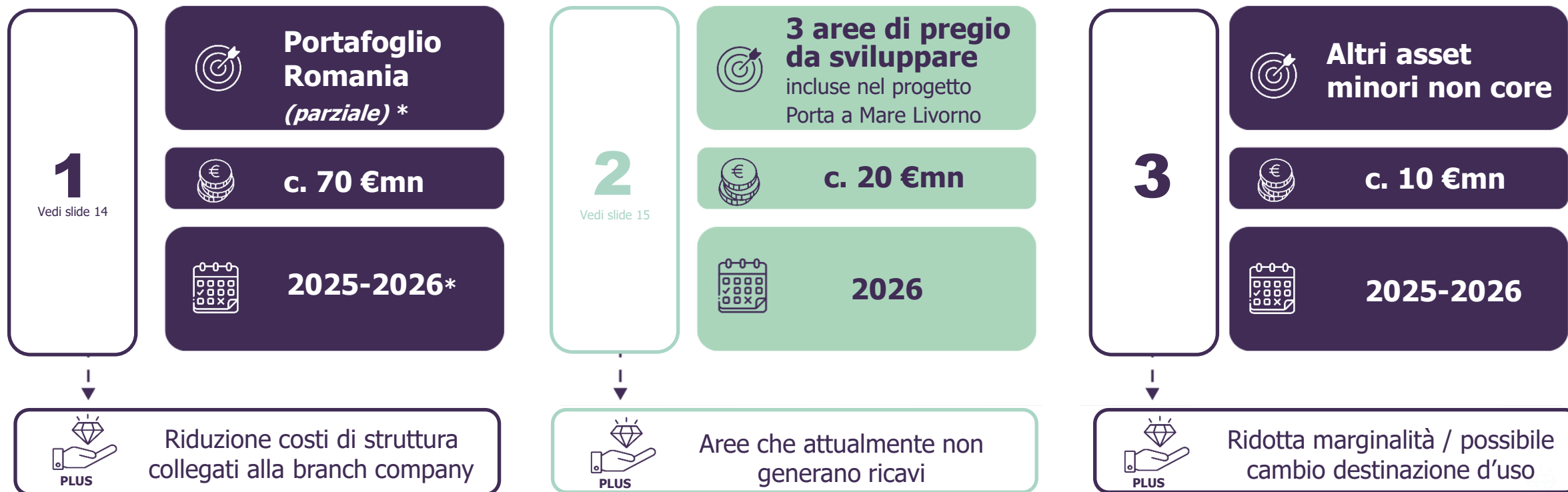
**Azioni e obiettivi in linea con un profilo Investment Grade (recentemente confermato)**



### 3. Riduzione indebitamento



In arco Piano previste dismissioni di asset non core per ca. 100€ mn interamente finalizzate a ridurre il leverage del Gruppo



\*La parte rimanente del portafoglio rumeno potrebbe essere ceduta oltre l'orizzonte di piano



## Strategia di dismissione basata su una segmentazione del Portafoglio

	% Market Value Romania	TARGET IPOTETICI		
		Investitori istituzionali	Investitori professionali domestici	Family office/ privati
<b>1 Premium asset</b> (MV* Ploiesti - 40€ mn)	32,9%	✓	✓	
<b>6 Medium size asset</b> (MV unitario: 7-12€ mn)	42,3%	✓	✓	
<b>7 Asset minori</b> (MV unitario: 2-7€ mn)	22,4%		✓	✓
<b>1 palazzina uffici</b> (MV unitario: 2,9€ mn)	2,4%		✓	✓



# Dismissioni – Focus Porta a Mare, Livorno



**mapic**  
AWARDS

Finalisti nella  
categoria  
**BEST URBAN  
REGENERATION  
PROJECT**



**AREA RETAIL DI  
PROPRIETA' DI IGD**  
GLA 24.000 mq

**3 AREE DI PREGIO  
ANCORA DA SVILUPPARE**  
(con destinazione residenziale,  
turistico alberghiero, terziario e  
attività legate alla nautica)  
ca. 26.000 mq SLP realizzabile

PRIMARK®

**115 APPARTAMENTI** (104 già  
rogitati e 11 previsti nei  
prossimi mesi)

**PORTO TURISTICO**

**PALAZZINA UFFICI**  
Ceduta a investitore istituzionale

# Massimizzare la creazione di valore dell'attività caratteristica

---

**1** Incrementare Net Rental Income (NRI) attraverso la «value proposition IGD»

**2** Ampliare, in un'ottica innovativa, il rapporto landlord-tenant per tutta la durata del contratto arricchendo ed estendendo gli ambiti della collaborazione

**3** Proporci come provider di riferimento per il mercato retail su asset management e altri servizi evoluti





# 1. Incrementare NRI attraverso la «value proposition IGD» (1/2)



**Net Rental Income 2027 a perimetro omogeneo: ~+16% vs 2024e**

## OBIETTIVI

- Incrementare occupancy gallerie Italia e Romania
- Questo incrementerà ricavi, ridurrà le spese condominiali a carico del landlord generando maggiore NRI

SITUAZIONE AL 30/09/2024

TARGET 2027

ITA



94,5%

98%

ROM



95,2%

99%



## AZIONI

- Attrarre nuovi brand generatori di traffico, nuovi segmenti di offerta ed esperienze per mantenere/ottenere la leadership di bacino
- Adeguare il merchandising mix anche promuovendo importanti turnover per ampliare la catchment area di riferimento
- Testare nuovi format attraverso pop up store/ temporary
- Su asset Value Add recuperare superfici attualmente meno attrattive (vedi slide 19)

# 1. Incrementare NRI attraverso la «value proposition IGD» (2/2)



## OBIETTIVI

- Allungare WALB e WALT
- Incrementare visibilità e sostenibilità dei flussi di cassa
- Mantenere COR\* a livelli sostenibili (11,9% nel 2023)

## AZIONI

- Consolidamento partnership e flessibilità contrattuale (approccio tailor-made per tenant e location)
- Esclusione break option rolling
- Inserimento nei nuovi contratti scadenze più lunghe e accordi su analisi marketing e dati comuni

SITUAZIONE AL 30/09/2024

TARGET 2027

W  
A  
L  
B

Country	Category	Current (30/09/2024)	Target (2027)
ITA	GALLERIE	1,9 anni	2,5 anni**
ITA	IPERMERCATI	12,9 anni	9,52 anni
ROM	GALLERIE	2,2 anni	3 anni

W  
A  
L  
T

Country	Category	Current (30/09/2024)	Target (2027)
ITA	GALLERIE	4,2 anni	4,2 anni
ITA	IPERMERCATI	12,9 anni	9,52 anni
ROM	GALLERIE	3,7 anni	5,4 anni

\*COR: Cost Occupancy Ratio

\*\*di cui NUOVI CONTR. 3,5 anni ; CONTR. ESISTENTI 1,5 anni

# Value add: valorizza il portafoglio incrementando Occupancy e NRI



	Isola d'Asti (AT) <b>5.000 mq</b>
	Conegliano (TV) <b>c. 800 mq</b>
	Faenza (RA) <b>c. 800 mq</b>
	S. Benedetto T. (AP) <b>1.000 mq</b>
<b>TOTALE: c. 7.600 mq</b>	
<b>Insieme di superfici da trasformare a destinazioni d'uso al servizio del centro commerciale e dei tenant (ad es. logistica)</b>	

Ipotesi di cambio destinazione d'uso, anche in chiave disposal

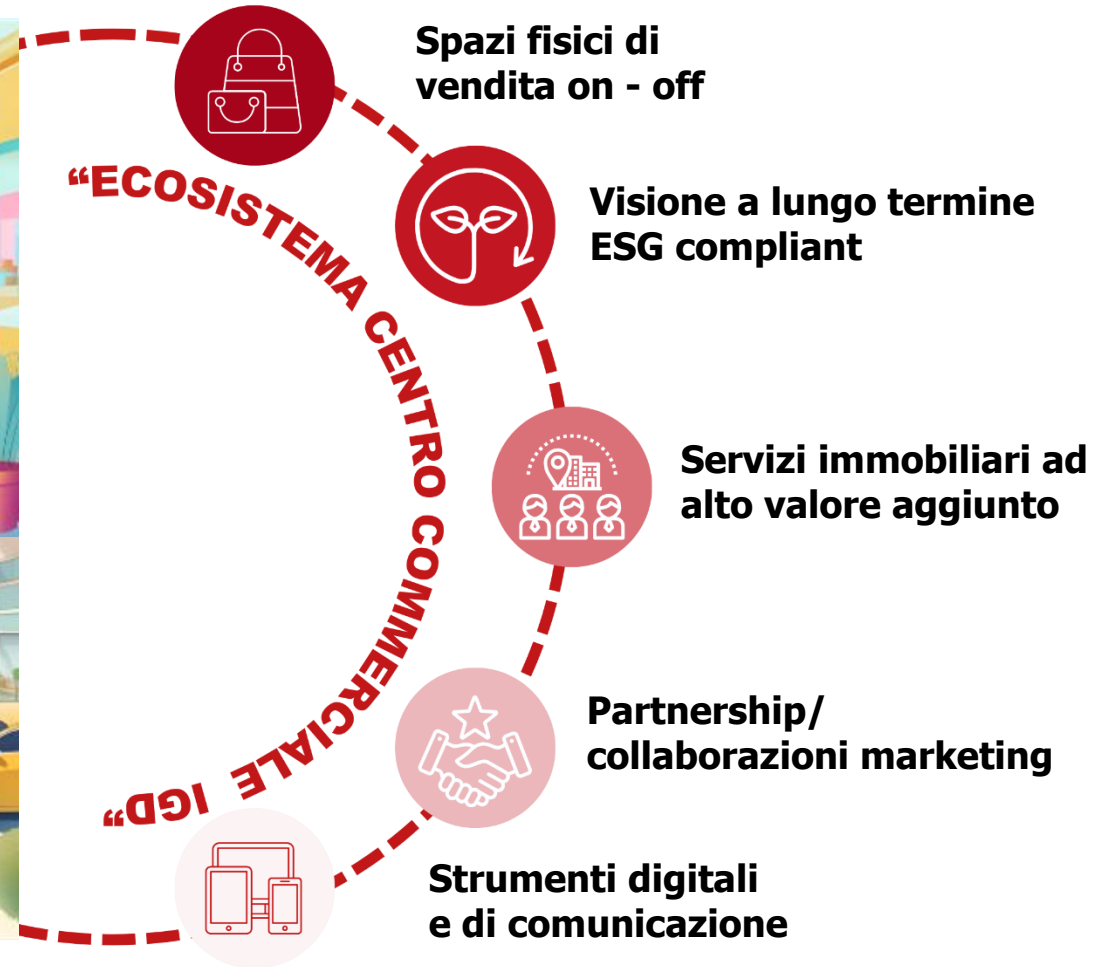
Progetto di valorizzazione magazzini, aree carico/scarico e uffici derivanti da riduzioni Ipermercati



## 2. Ampliare il rapporto landlord-tenant ed attrarre anchor tenant



Ci proponiamo di ampliare e arricchire il rapporto landlord-tenant in un'ottica innovativa, superando il puro approccio contrattuale di affitto spazi e offrendo un vero e proprio ecosistema

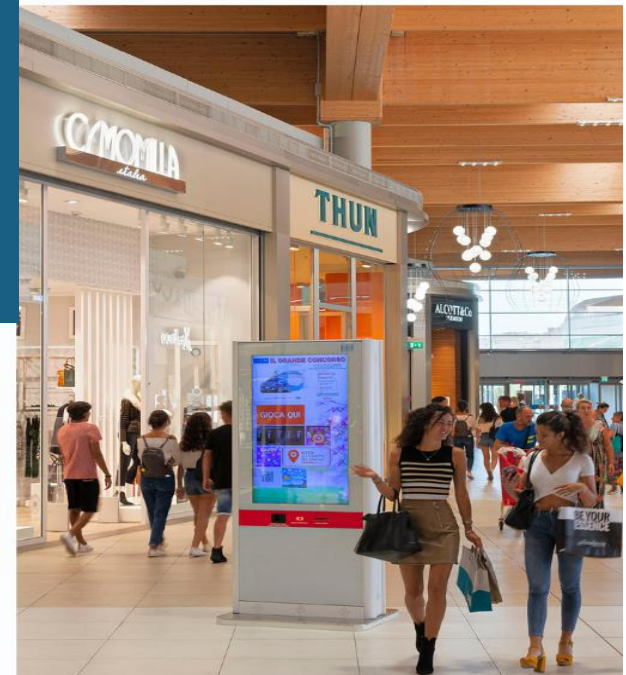




# L'«Ecosistema centro commerciale IGD» al servizio degli operatori

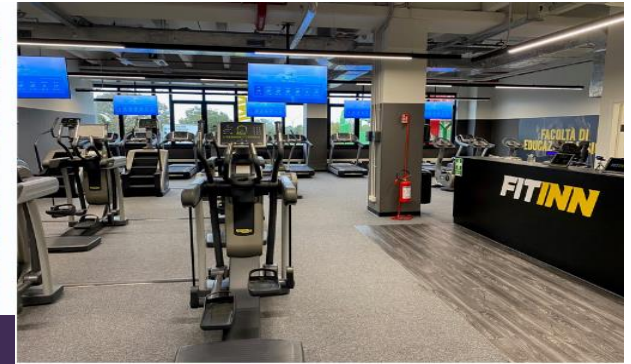
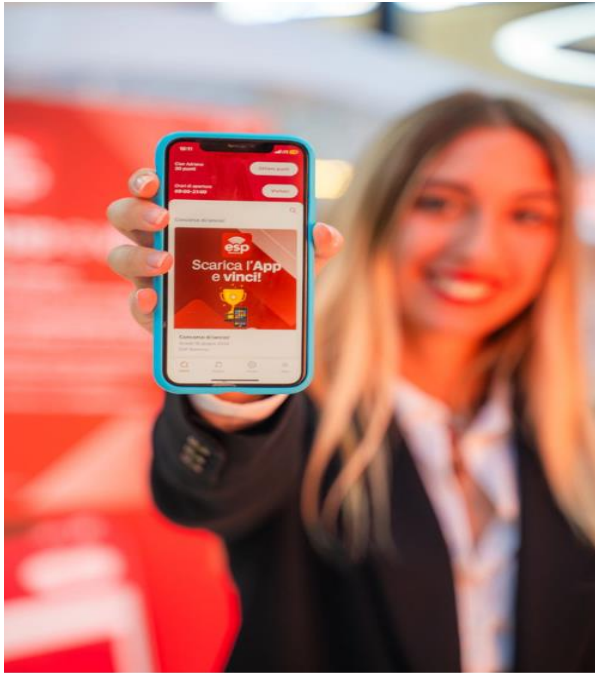


**IGD si propone come partner che crea palinsesti, e non più come semplice landlord, offrendo un ecosistema completo, con una variegata gamma di opportunità per i tenant per migliorare le loro performance in termini di fatturato**





# L'«Ecosistema centro commerciale IGD» al servizio dei visitatori



L' «Ecosistema Centro Commerciale IGD»  
offre esperienze di acquisto, servizi,  
intrattenimento e ristorazione  
insieme ad eventi ed iniziative per  
fidelizzare i visitatori e rafforzare  
l'interazione con il territorio e la comunità  
di riferimento



# Una crescente digitalizzazione per favorire l'«ecosistema centro commerciale IGD»

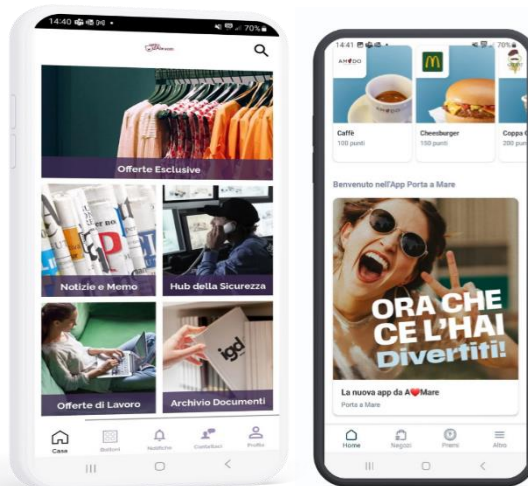


## SOLUZIONI DIGITAL PER I TENANT

**Nuova piattaforma tecnologica** per semplificare/ razionalizzare scambio informazioni e dialogo landlord/tenant

al fine di

- Rafforzare la sinergia con i tenant
- Cogliere in maniera più incisiva opportunità di collaborazione (in ambito fisico e digitale)
- Migliorare l'esperienza dei visitatori



## SOLUZIONI DIGITAL PER I VISITATORI

### Consolidamento dei dati

diffusione di touch point più profilanti per accrescere la conoscenza degli utenti

### Automazione e miglioramento nelle relazioni

dialogo costante con gli utenti

### Verso l'unicità della relazione

Esperienze di shopping sempre più personalizzate e coinvolgenti

2025

2026

2027

**Obiettivo 2027 contatti profilati all'interno del CRM: 10% del bacino di riferimento**



### 3. Proporcioni come provider di riferimento per il mercato retail



Margine atteso: ~€ 2 mn annui (attività non capital intensive)

**OBIETTIVO:** Incrementare il network di asset gestiti con possibilità di intercettare «nuove opportunità»

#### SITUAZIONE AD OGGI



62

ASSET IN PROPRIETA'  
ITALIA + ROMANIA

2

CONTRATTI  
DI MASTERLEASE\*

28

ASSET DI PROPRIETA' DI  
TERZE PARTI\*\*

Inclusi i 2 fondi immobiliari in cui IGD è partner di minoranza:

- FONDO JUICE →  sgr
- FONDO FOOD →  sgr

#### UNA GESTIONE A 360°



MARKETING  
OPERATIVO

FACILITY  
MANAGEMENT

LEASING

PILOTAGE, PROJECT  
E CONSTRUCTION

Offriamo prestazioni di **ASSET MANAGEMENT** con la visione di una property company al fine di **mantenere gli asset quanto più funzionali e flessibili** per preservarne il valore nel tempo e allungarne il ciclo di vita.  
**Il plus che offre IGD è avere risorse interne con team dedicati alle aree specifiche**

\* I contratti di masterlease attualmente in essere arriveranno a naturale scadenza, rispettivamente nel 2026 per le Fonti del Corallo (LI) e nel 2027 per Centronova (BO).

\*\*Include: 6 asset fondo Juice + 13 asset fondo Food + Le Bolle + Poseidon + Andrea Costa + San Ruffillo + Colleferro + Centro Piave + Montebelluna+ I Portici + Perlaverde

# **Incrementare l'attrattività degli immobili attraverso investimenti mirati e ESG compliant**

**1 Supportare la trasformazione dei centri commerciali in ecosistemi innovativi,** con investimenti in tecnologia, digitalizzazione e sulla qualità degli spazi per attrarre tenant

**2 Investire in interventi ESG specific** per favorire la transizione energetica, ridurre la carbon footprint del portafoglio, incrementare benessere, sicurezza ed experience per i visitatori

**3 Ridurre l'esposizione ai rischi legati ai cambiamenti climatici**





# 1. Supportare la trasformazione dei centri commerciali in ecosistemi innovativi



Massima flessibilità nella gestione degli spazi attraverso interventi di re-sizing, re-modelling e re-shaping

**RE-MODELLING  
PORTA A MARE (LI)**  
trasformazione parcheggio in magazzino al servizio del nuovo punto vendita PRIMARK

**MAGAZZINO**



**PUNTO VENDITA**

**RE-SIZING E RE-SHAPING  
CENTROBORGO (BO)**  
creazione di 1.500 mq di palestra FIT-INN al primo piano

**PRIMA**



**DOPO**

**RE-MODELLING IPERMERCATO  
LA TORRE (PA)**  
creazione 3 nuove medie superfici e chioschi in galleria

**PRIMA**



**DOPO**

## 2. Investimenti e interventi ESG specifici...



### TARGET 2027



**Certificazioni BREEAM**

**>95%\***

**Centri in Italia certificati con valutazione minima "Very Good"**



**Fotovoltaico**

**+50%**

**Potenza installata degli impianti fotovoltaici (baseline 2024)**



**Acquisto energia da fonti rinnovabili**

**94%**

**Energia da rinnovabili acquistata a livello di gruppo per i centri commerciali Italia\*\***



**Building Energy Management System**

**16**

**Centri dotati di tecnologie basate su IA per ridurre i consumi energetici**



**Colonnine ricarica auto elettriche**

**200**

**Colonnine totali installate (+33% vs 2024)**

## 2. ...per ridurre emissioni CO2



### TARGET 2027

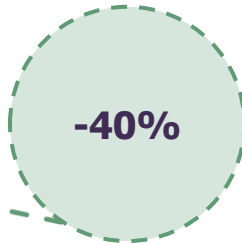
#### Scope 1



#### Scope 2



(baseline 2018)



2018

2023

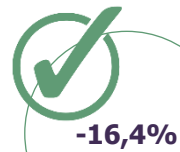
2027

Riduzioni (kwh/mq) mediante efficientamento energetico - location based

#### Scope 3



(baseline 2021)



2021

2023

2027

Riduzioni in TonCo2e, tiene conto delle variazioni dei fattori emissivi





## 2. Incrementare la sostenibilità per l'intera catena del valore



### OBIETTIVI

- Ridurre i rischi ESG lungo la catena del valore
- Incrementare il coinvolgimento degli stakeholder anche attraverso collaborazioni specifiche (ad es. con i tenant)
- Incrementare l'impatto sociale delle nostre attività su comunità e stakeholder
- Mantenere elevati standard qualitativi e di compliance nella struttura di governance

### TENANT E FORNITORI

Il rapporto con operatori e fornitori di IGD è disciplinato da due nuove policy che pongono l'attenzione su **rispetto delle persone** (diritti umani, salute e sicurezza e condotta etica) e **dell'ambiente** (efficienza energetica, corretto utilizzo dell'acqua, smaltimento rifiuti, condivisione dei dati sui consumi).

L'obiettivo in arco piano è condividere tali policy al momento di nuove stipule e rinnovi contrattuali.

Responsible  
tenancy  
policy



Responsible  
supply chain  
policy

### DIPENDENTI

- Definizione di una «**Diversity & Inclusion Policy**»
- Creazione di un sistema integrato di **certificazioni UNI ISO 14001-45001-9001**



### 3. Ridurre l'esposizione ai rischi legati ai cambiamenti climatici 1/2



#### Privilegiate le coperture assicurative per rischi legati ai cambiamenti climatici

Già nel 2019 sono state migliorate le polizze relativamente a eventi catastrofici. Il valore assicurato coincide con il valore di ricostruzione a nuovo.



#### Sistemi di alert tempestivi

Introduzione di soluzioni di intelligenza artificiale (IOT) per individuare in tempo reale rischi ambientali e prime misure di contenimento.



#### Improvement gestionali

Implementazione di SLA\* gestionali che integrino i contratti di facility management con procedure e servizi da attivare in caso di emergenza.



#### Capex di mantenimento

Investimenti edili ed impiantistici per incrementare la resilienza degli immobili agli eventi di natura eccezionale.





# 3. Ridurre l'esposizione ai rischi legati ai cambiamenti climatici (2/2)



## Alcuni interventi messi in campo:



**TROMBE D'ARIA:** Ancoraggio e zavorre di insegne ed elementi esterni

**ALLUVIONI e TEMPESTE:** opere di impermeabilizzazione sui tetti e misure di contenimento delle infiltrazioni

### LUNGOSAVIO (Cesena)

Post alluvione (maggio 2023): ricostruzione del piano interrato oggetto di allagamento con lo spostamento di buona parte della componentistica elettrica al piano copertura



**TERREMOTO:** Già eseguiti interventi di miglioramento sismico su asset vulnerabili (Città delle Stelle, Portogrande, Centro D'Abruzzo)

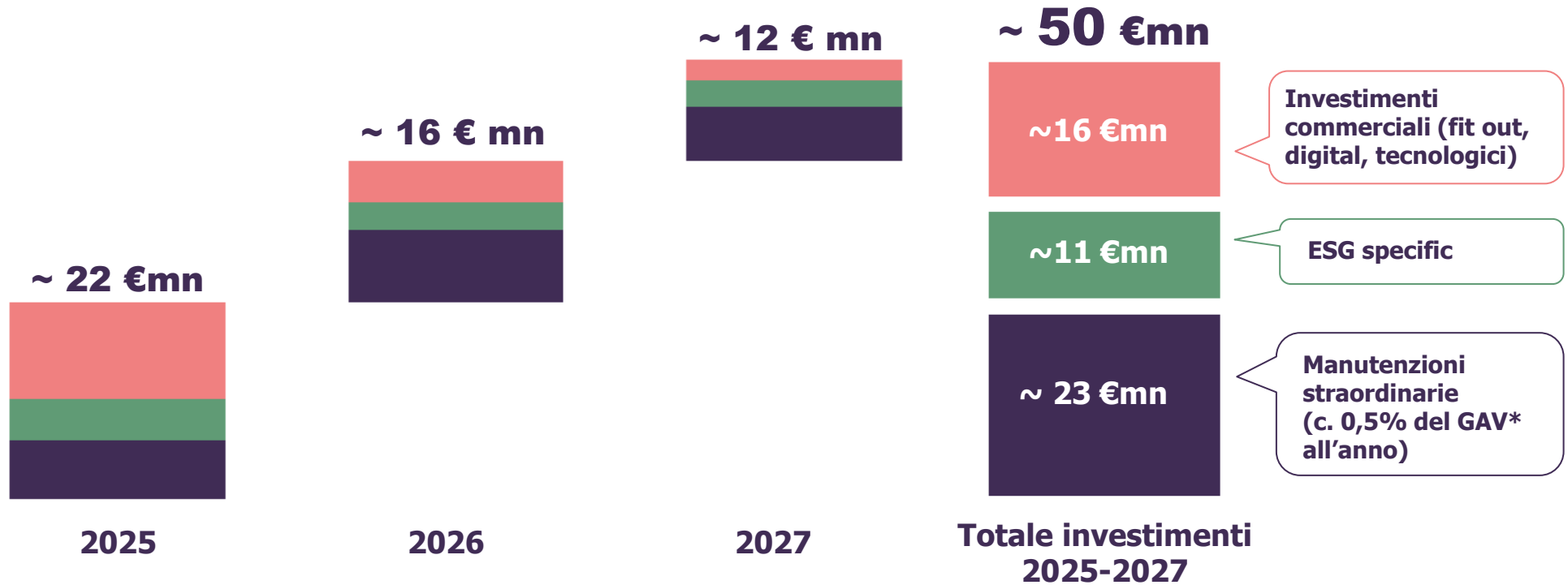
### Alcuni interventi eseguiti



# Pipeline investimenti 2025-2027



**Investimenti basati sulle specificità delle location e delle catchment area**  
con possibilità di rimodulare gli interventi, anche in funzione dei risultati



## Final remarks

**Intraprendere un percorso di crescita e creare le condizioni per raggiungere i principali player attivi** nel mercato retail real estate europeo

**Gestire a nostro favore le sfide che in passato** hanno pesato sui risultati e sull'andamento del titolo e tornare a **distribuire dividendi in modo continuativo e sostenibile**

**Portare le performance operative e finanziarie (Occupancy, LTV,...) a livelli «best in class»**, facendo leva su una nuova organizzazione aziendale e su un nuovo contesto più favorevole



# Committed to change...

**Il cambio di governance e il conseguente adeguamento organizzativo hanno già portato primi visibili miglioramenti nei risultati operativi**

**Sono in fase avanzata le attività di ottimizzazione della struttura finanziaria, che siamo confidenti daranno risultati a breve**

**Il commitment del Board e del Management del Gruppo al raggiungimento degli obiettivi di piano è massimo**

**...We're going to make it!**



**GRAZIE PER L'ATTENZIONE!**

**Q&A Session**