



Linee guida del Piano Industriale 2025-2027

Conference call
4 luglio 2024



Le nostre priorità di azione



Innoviamo la value proposition di IGD

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



La sostenibilità permea ogni nostra azione e attività

becoming
g.r.e.a.t.



1 Riduzione carbon footprint del Portafoglio

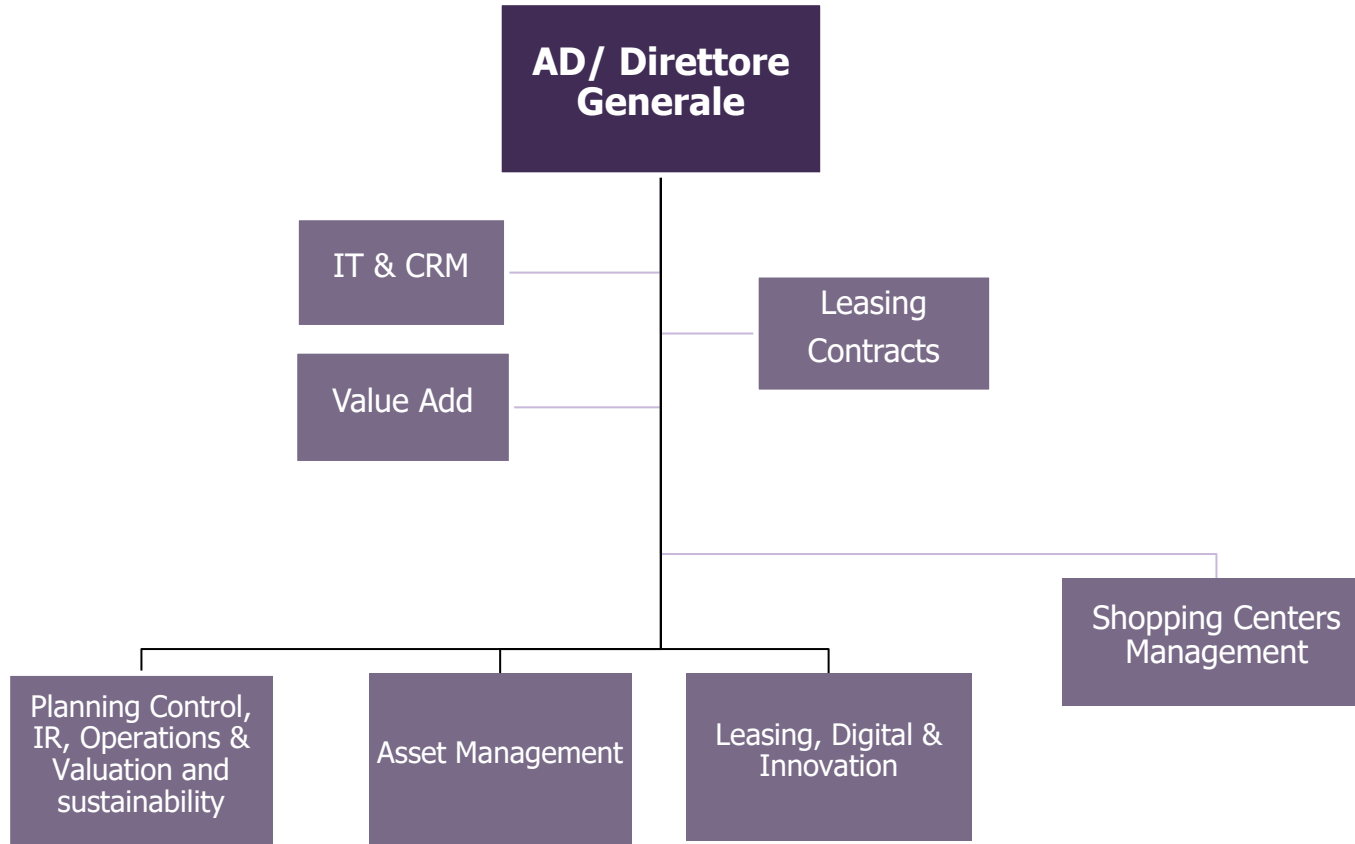
2 Impegno su sviluppo competenze, inclusione e benessere dei dipendenti e su sicurezza dei visitatori dei centri

3 Proseguire l'integrazione della sostenibilità nella gestione dei processi interni

4 Centri Commerciali come poli di attrazione sostenibile, innovativi ed integrati nel territorio

5 Condivisione buone pratiche di sostenibilità con i principali stakeholder

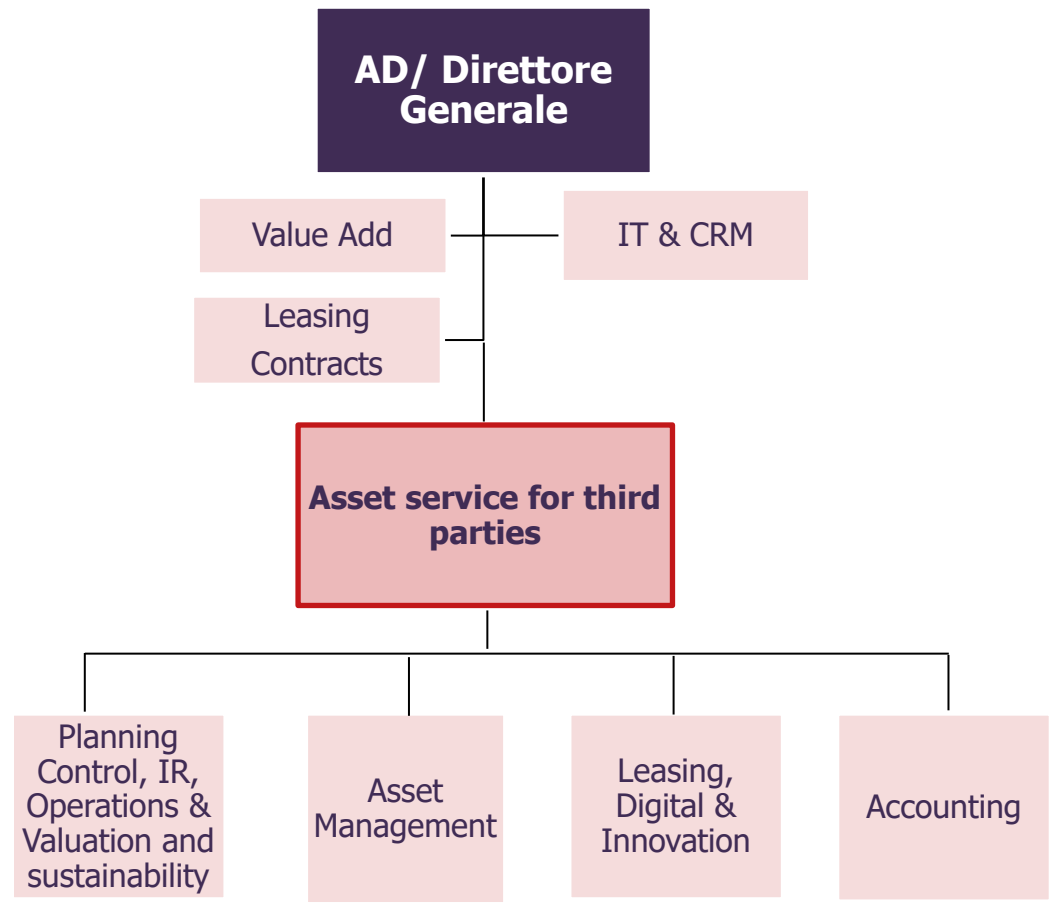
Riassetto organizzativo: Linea Business



Apportata riorganizzazione alla Linea di Business che permette di **lavorare in maniera più efficace** e con un **approccio ASSET BY ASSET** per tutto quello che riguarda:

- Valorizzare il portafoglio sviluppando le migliori opportunità di incremento NOI
- Contrattualizzazione di spazi e servizi
- Arbitraggio investimenti immobiliari/esg/digital
- Monitoraggio andamenti

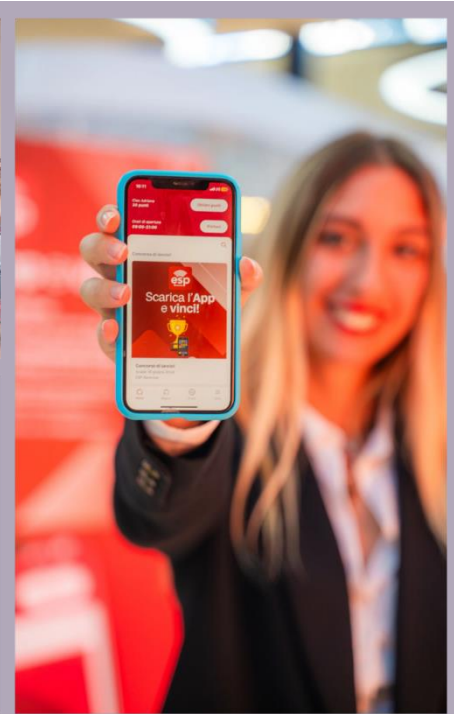
Riassetto organizzativo: Business Unit Servizi



Creata una **nuova business unit Servizi per terzi** per essere più vicini ai clienti e proporre la **«Filosofia IGD»**

Risorse dedicate da altri team alla nuova business unit

L'«Ecosistema centro commerciale»



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

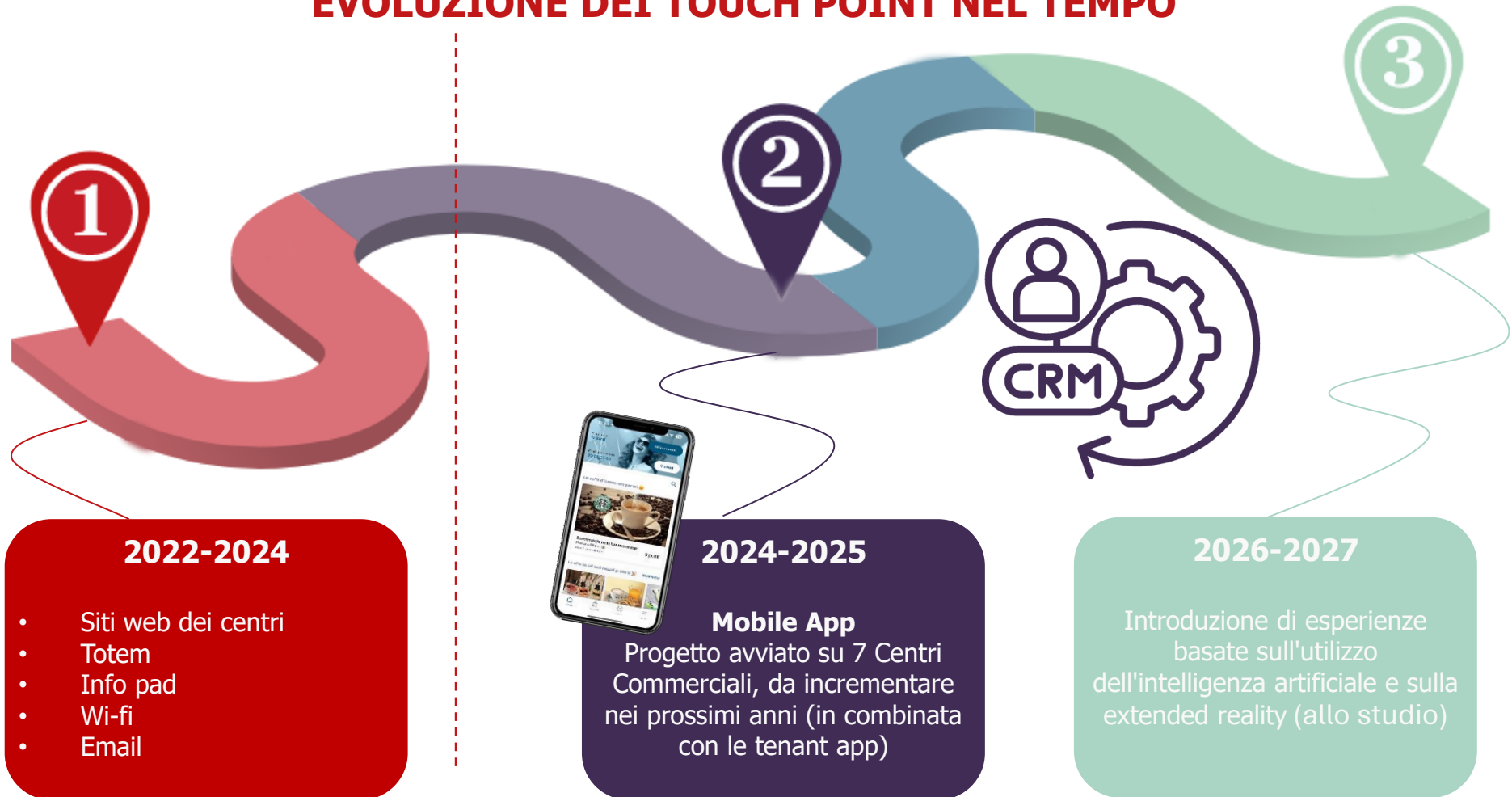
Digitalizzazione e innovazione: al servizio dei visitatori (1/2)

Accrescere l'attrattività dei Centri Commerciali attraverso una **migliore conoscenza dei visitatori**, sulla base dei **dati raccolti nel Customer Relationship Management system** alimentato da diversi «touch point»



Digitalizzazione e innovazione: al servizio dei visitatori (2/2)

EVOLUZIONE DEI TOUCH POINT NEL TEMPO



Digitalizzazione e innovazione: al servizio dei tenant

Il Progetto Partner, avviato nel 2023, ha l'obiettivo di **accrescere le opportunità di collaborazione con i tenant all'interno delle Gallerie** utilizzando una combinazione di strumenti on ed off line.

Attività di Co-marketing



- Contrattualizzare con i tenant rapporti di partnership per creare sinergie
- Offrire contenuti esclusivi tramite strumenti digitali (mobile app, aree riservate sui siti web e newsletter)
- Organizzare eventi ed iniziative in collaborazione



Comprovata capacità di attrarre anchor tenant...



Riconosciuta competenza nella gestione ed elevata qualità dei centri commerciali ci permettono di **intercettare anchor tenant** che **incrementano l'attrattività dell'asset** in cui entrano



1

4

...all'interno di un'offerta a 360°



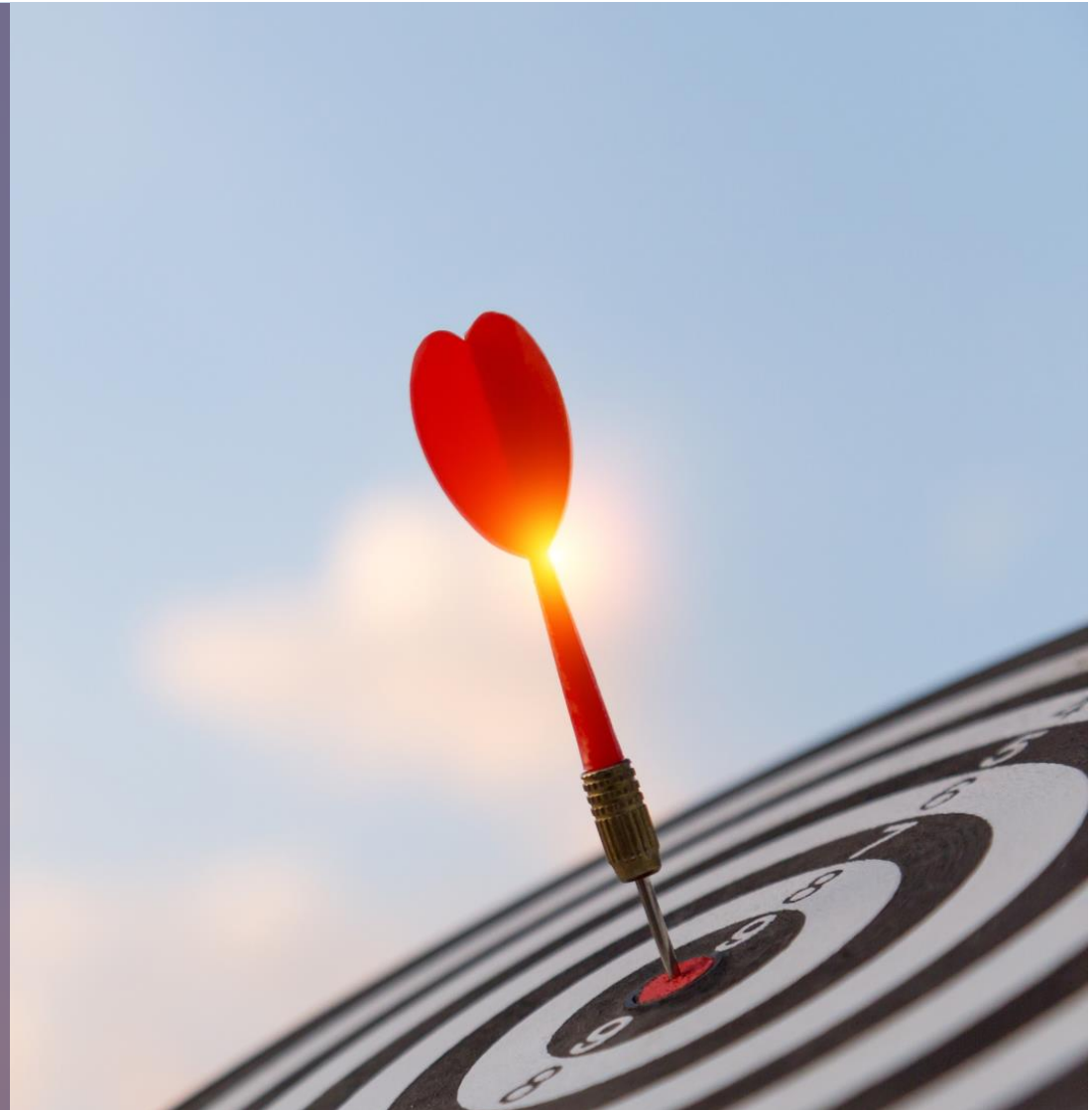
**Non solo prodotti ma esperienze
servizi, intrattenimento, ristorazione
e altro**



Obiettivi del nuovo rapporto landlord-tenant

1 Incrementare la redditività del portafoglio

2 Estendere la durata del WALB



Occupancy gallerie

INCREMENTARE OCCUPANCY GALLERIE ITALIE e ROMANIA

Attraverso l'adozione di un **approccio specifico** che tenga conto delle **diverse tipologie di asset** di cui è composto il portafoglio e che pertanto richiedono **interventi diversi**

Situazione al
31 marzo 2024

ITALIA

94,2%



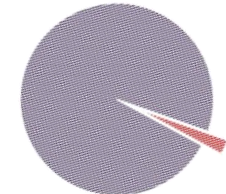
ROMANIA

95,5%

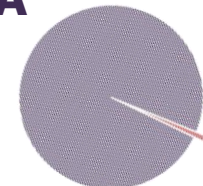


Target potenziale
arco piano

ITALIA



ROMANIA



Occupancy gallerie

Focus portafoglio Italia

	% Market Value gallerie	Approccio mirato immobile per immobile in base a dimensione, posizionamento e catchment area volto a:
9 «Key Asset» Occupancy tra 97%/99%	62% →	Mantenere il livello di occupancy massimizzando il N.O.I.
11 Asset «full potential to be unlocked»	29% →	Riallineare le metriche ai best performing asset
5 Asset «value add»	9% →	Elaborare uno studio dedicato che porterà a successivi investimenti

Capex a supporto attività commerciali, fit out, esg e value add

Rafforzare il rapporto di fiducia con i tenant

Ci proponiamo non più come semplici proprietari che affittano spazi di vendita
ma come **partner di un ecosistema che instaura con i tenant
un rapporto di maggior fiducia, più duraturo e di reciproca creazione di valore**

Igd diventa partner di riferimento per i tenant e per il mercato

Situazione al
31 marzo 2024

ITALIA

Gallerie **1,8 anni**
Iper/Super **11,8 anni**

ROMANIA

>2,2 anni



Target potenziale
arco piano

- Allungamento scadenze delle break option (WALB) per **rendere più stringente il vincolo dei tenant** e avere **maggiore visibilità dei flussi**
- **Inserimento clausole green** all'interno dei contratti

Business unit servizi: obiettivi



1 Incrementare il fatturato della **business unit servizi** attività a bassa intensità di capitale, che offre discrete marginalità e su cui possiamo vantare una consolidata esperienza con personale specializzato.

2 Proporcici come **provider di riferimento** per il mercato retail su **asset management** e **altri servizi evoluti**, la cui redditività è sicuramente superiore

3 Sfruttare l'ingresso come **service provider** su nuovi asset per **approfondire eventuali opportunità di partnership**

Business Unit Servizi: l'attuale attività di gestione di IGD

Da oltre 20 anni **IGD gestisce centri commerciali** in Italia sia di proprietà che per conto terzi; questo ha permesso alla Società di acquisire un **know-how unico nelle attività di asset, property, facility management nonché leasing e marketing operativo degli asset.**



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**



Business Unit Servizi: il nostro know-how

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

- **MARKETING OPERATIVO:**

studio e realizzazione piano marketing dedicato per ogni centro con eventi e iniziative ad hoc

- **LEASING:** identificazione del corretto posizionamento del tenant/merchandising mix e correlata attività di leasing



- **FACILITY MANAGEMENT:** organizzazione e gestione delle attività essenziali per l'efficace funzionamento del centro commerciale (vigilanza, pulizie, manutenzione ordinaria)

- **PILOTAGE, PROJECT E CONSTRUCTION** progettazione e direzione lavori per realizzazione lavori di fit out dei punti vendita e interventi di restyling o manutenzioni straordinarie

Investimenti e capex: obiettivi

1 Mantenere **portafoglio di asset moderni e attrattivi** sia per i visitatori che per i tenant per **favorire il raggiungimento degli obiettivi commerciali**

2 Supportare la **trasformazione dei centri commerciali in ecosistemi innovativi**, anche attraverso investimenti in ambito tecnologico e digitale

3 **Ridurre la carbon footprint del portafoglio**, con interventi mirati al contenimento dei consumi energetici



1

2

La pipeline investimenti 2025-2027

**Logica di investimento asset by asset
con possibilità di rimodulare gli interventi
anche in funzione dei risultati**

E' prevista una riduzione del totale investimenti rispetto al precedente Piano



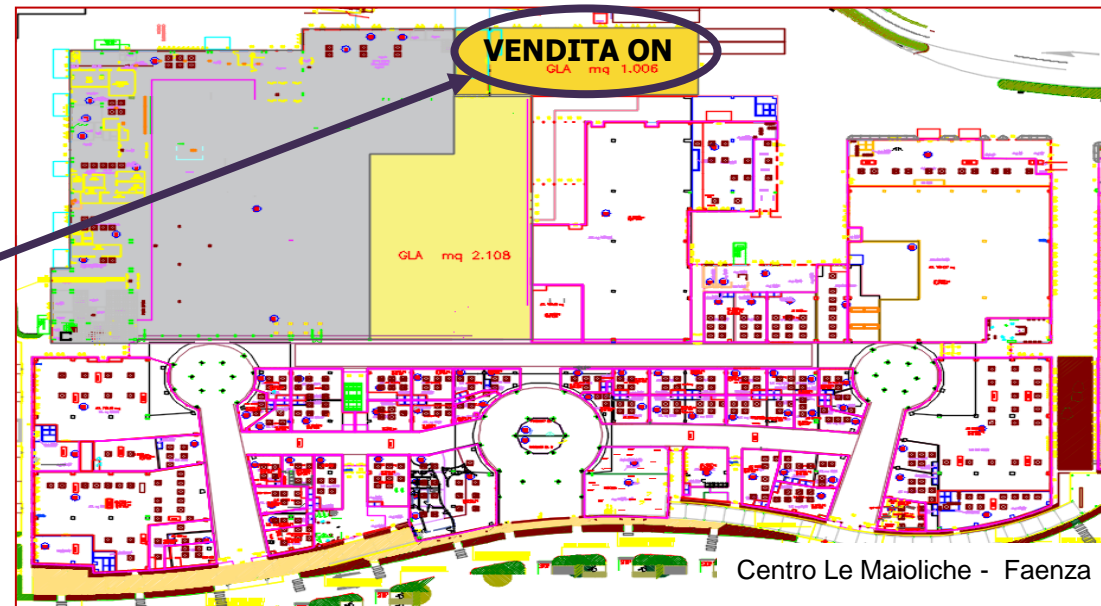
Value add:

valorizza il portafoglio sviluppando opportunità di incremento NOI

Dalla riduzione dell'ipermercato (c.3kmq) si è creata una media superficie (c.2kmq) già affittata e un magazzino ancora sfritto

Il value add studia e propone come valorizzare il vacant o situazioni critiche

(ad es. affitto per click and collect o drive to store)



Dalla riduzione di un'area ristorazione è stato creato uno spazio co-working a pagamento



centronova
UN VORTICE DI EMOZIONI

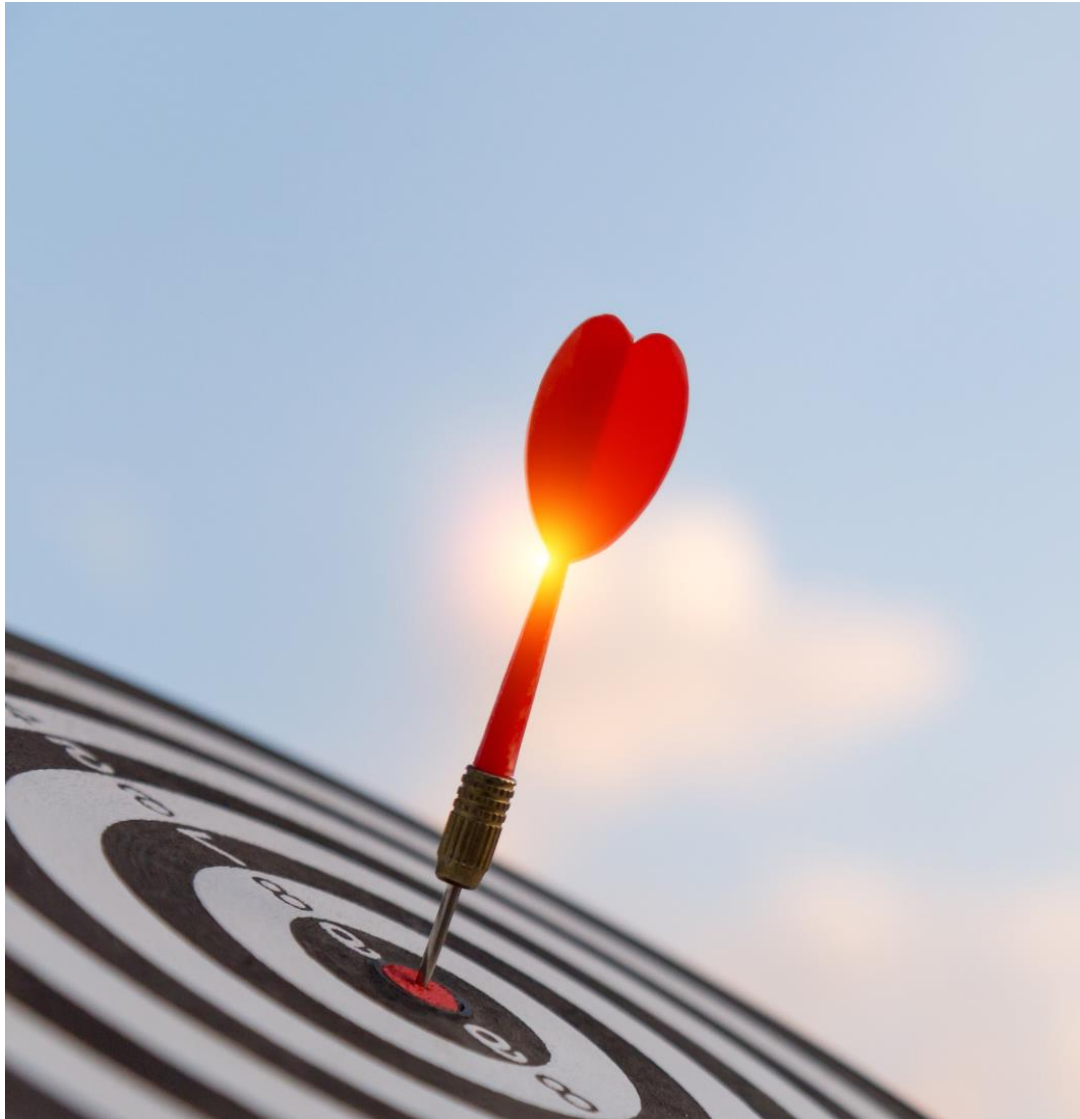
Scopri Nova Lab,
il tuo ufficio a CentroNova!
Al piano 1 dell'Area Food, uno spazio
che puoi utilizzare gratuitamente!

centronova.com
VIA VILLANOVA 25 - VILLAGGIO DI CASTENASO BOLOGNA



Centro Nova – Bologna

Dismissioni/Asset Rotation



1

Dismissioni per ca. 100-120€ mn,
in arco piano, finalizzate a **ridurre**
l'indebitamento

Target già individuati nel BP 2022-2024 (i.e. sub portafogli Romania e 3 sub ambiti Porta a Mare)

2

Asset Rotation per non contrarre
ulteriormente **le dimensioni del**
Gruppo e la sua capacità di creare
cash flow

Dismissioni – Focus Romania

Rete estesa presente in 13 città

Asset flessibili e adattabili

Gestione diretta

Location strategica nelle principali piazze



Dismissioni – Focus Romania

Nuova strategia di dismissione basata su una segmentazione del Portafoglio

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

Dismissioni – Focus Porta a Mare, Livorno



OGGETTO

completamento vendita:

- 12 appartamenti (di cui 5 preliminari in corso);
103 già rogitati
- 3 subambiti mixed-use ancora da sviluppare (Molo Mediceo, Lips e Arsenale con destinazione residenziale, turistico alberghiero, terziario e attività legate alla nautica)

VALORI

- 12 appartamenti c. 6 €mn
- subambiti c. 20 €mn

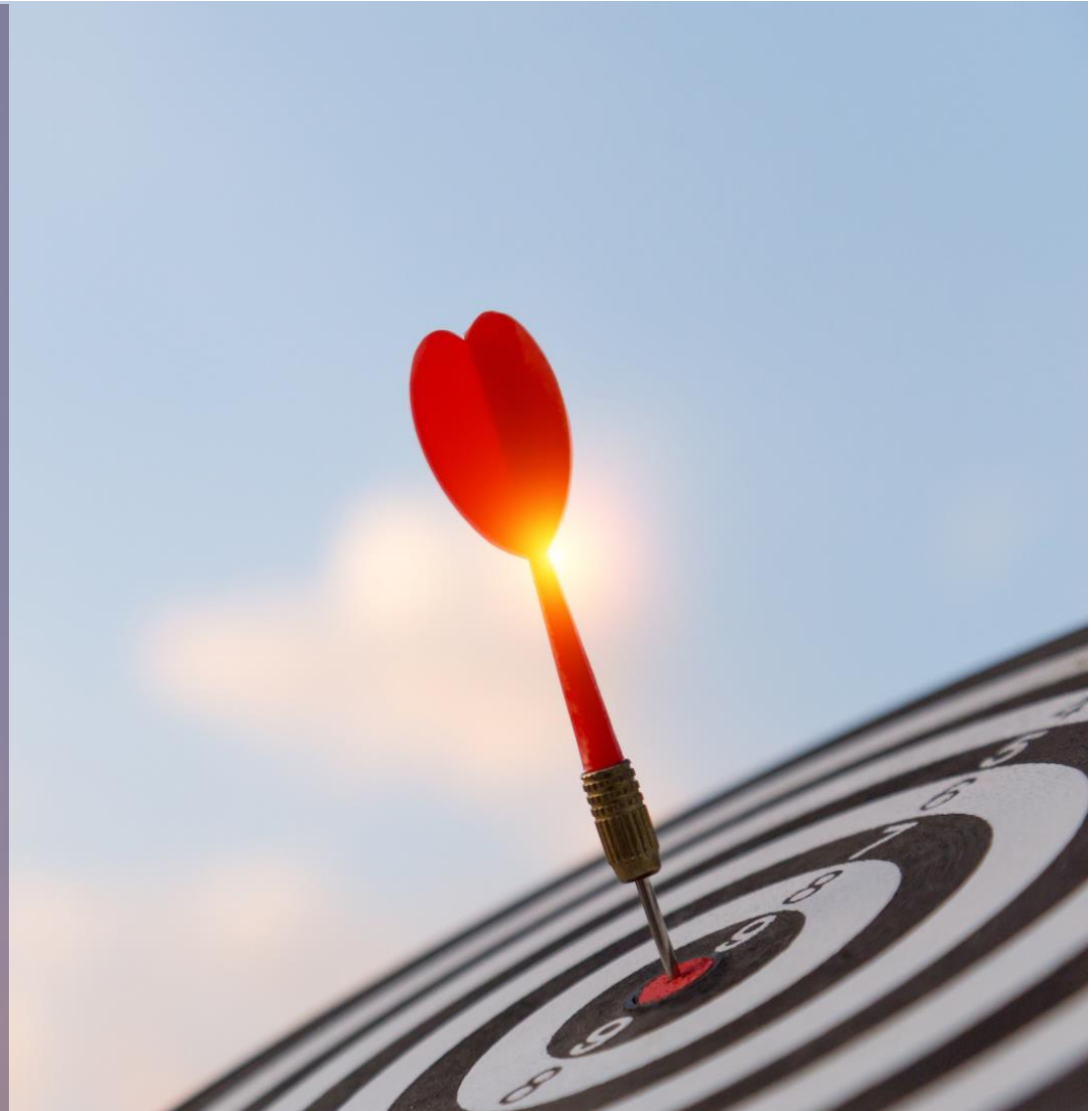
TEMPISTICHE:

entro il 2025, subordinatamente all'ottenimento delle ultime autorizzazioni per i subambiti

Strategia finanziaria: obiettivi

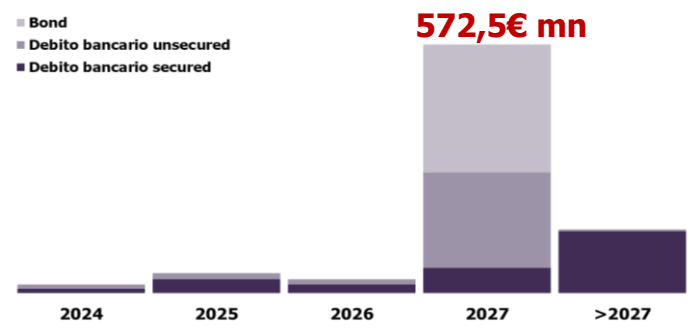
1 Rifiinanziare anticipatamente le prossime scadenze (concentrate sull'anno 2027)

2 Avere una dinamica di scadenze più diluite nel tempo e più coerente con i flussi di cassa previsti



Strategia finanziaria ipotesi di lavoro

Debt maturity 31/03/2024



Già avviate le consultazioni di Banche/Investitori per rimodulare le scadenze eliminandone la concentrazione

Come raggiungere l'obiettivo

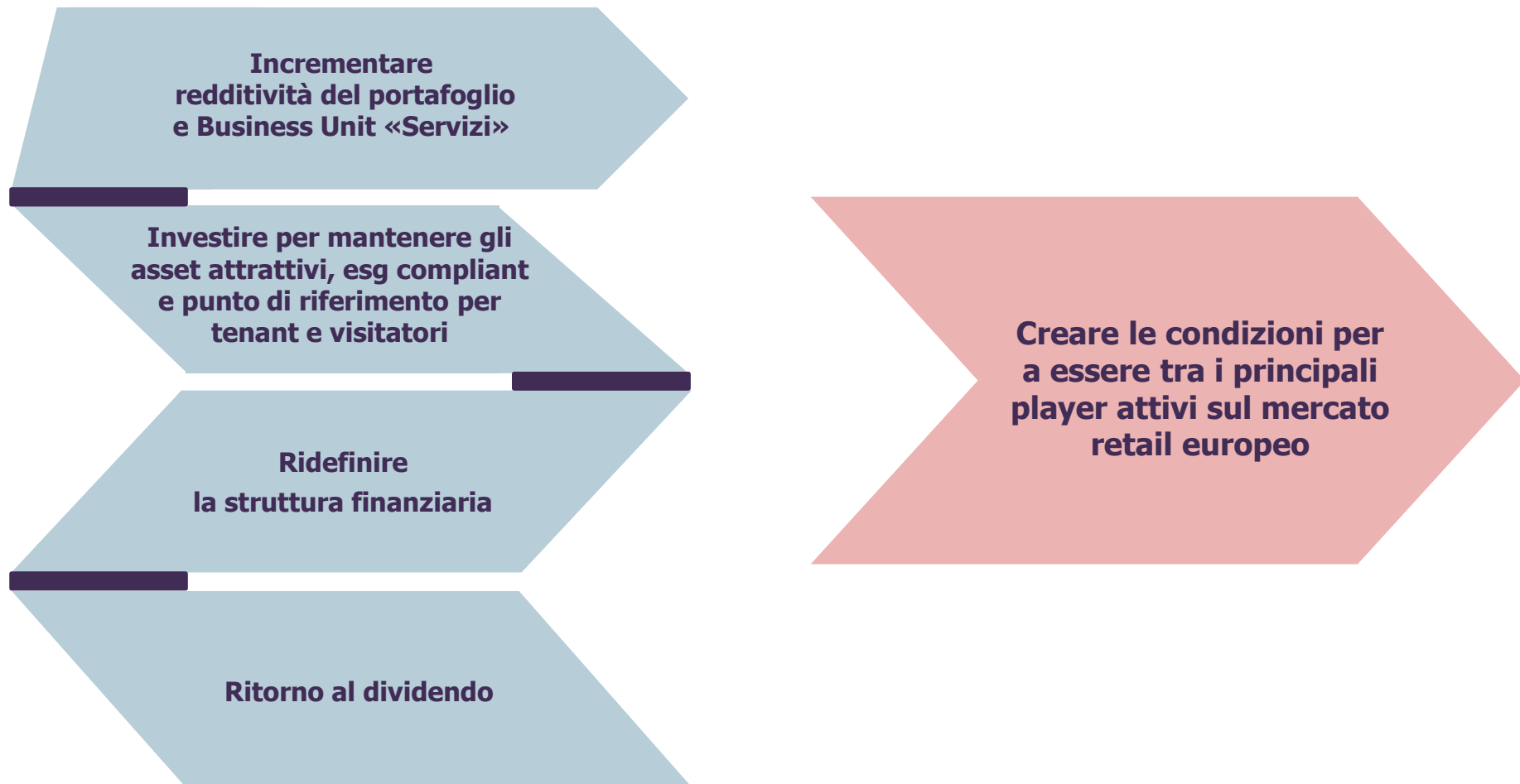


Sfruttare le caratteristiche degli **strumenti del sistema bancario tradizionale** (ad esempio mutui ipotecari amortizing)

Possibilità di utilizzare gli unencumbered asset a garanzia (c. 1,1€ mld ad oggi)

Focus

FOCUS



Prossimi appuntamenti

CORPORATE

1 agosto Risultati al 30/06/2024

7 novembre Risultati al 30/09/2024

IR (ad oggi confermati)

11 luglio L'investimento nell'immobiliare retail in Italia: le opportunità offerte dalle società quotate (evento Intesa Sanpaolo – IGD- ECP)

9-13 settembre Italian Sustainability Week Borsa Italiana - virtual

17-19 settembre Epra Conference Berlino

8-9 ottobre 2024 Italian Excellences Mid Corporate Conference Intesa Sanpaolo Parigi

18-20 novembre 7th MidCap CEO Conference Exane BNP Paribas Parigi

Raffaele Nardi, Director of Planning,
Control, Investor Relations and
Sustainability

T. +39. 051 509231

Raffaele.nardi@gruppoigd.it

Claudia Contarini, IR

T. +39. 051 509213

claudia.contarini@gruppoigd.it

Elisa Zanicheli, IR Team

T. +39. 051 509242

elisa.zanicheli@gruppoigd.it

Federica Pivetti, IR Team

T. +39. 051 509260

federica.pivetti@gruppoigd.it



Follow us on

