

COMUNICATO STAMPA

LINEE GUIDA STRATEGICHE DEL NUOVO PIANO INDUSTRIALE 2025-2027

I principali focus su cui verterà il Piano Industriale 2025-2027 saranno:

- **Incrementare la redditività del portafoglio facendo leva sull'innovazione**
- **Generare ulteriore valore con la Business Unit Servizi per Terzi, proponendosi come operatore di riferimento sul mercato retail**
- **Investire per mantenere gli asset moderni e attrattivi, migliorandone la sostenibilità ambientale e il profilo tecnologico e digitale**
- **Migliorare la gestione delle scadenze finanziarie e renderle più coerenti con i flussi di cassa, consolidando la struttura patrimoniale anche attraverso un piano mirato di dismissioni e asset rotation**
- **Tornare a distribuire il dividendo**

Tutto ciò con l'obiettivo strategico di creare le condizioni per essere tra i principali player attivi sul mercato immobiliare retail europeo.

Bologna, 4 luglio 2024 - IGD - Immobiliare Grande Distribuzione SIIQ S.p.A. ("IGD" o la "Società") presenta le Linee Guida strategiche del nuovo Piano Industriale 2025-2027.

"Sono molto soddisfatto, a pochi mesi dalla mia nomina e con il supporto di tutto il Consiglio di Amministrazione, di poter presentare oggi le linee guida strategiche che costituiscono i pilastri del nuovo Piano Industriale 2025-2027 che annunceremo entro la fine dell'anno. La nuova struttura organizzativa che abbiamo introdotto qualche settimana fa ci consentirà di implementare in modo efficace le nuove strategie di IGD", **ha dichiarato Roberto Zoia, Amministratore Delegato di IGD.** "Negli ultimi 3 anni il settore dei centri commerciali, e in particolare il portafoglio di IGD, ha mostrato la propria resilienza e la propria forza riuscendo a superare il difficile periodo pandemico e a riprendere slancio. Ora vogliamo imprimere un'accelerazione facendo leva sull'innovazione, con l'obiettivo di migliorare ulteriormente la gestione caratteristica, e su una virtuosa gestione finanziaria, anche attraverso la rimodulazione delle scadenze. Continueremo a lavorare con un grande focus sulle esigenze dei nostri tenant, dei loro clienti e di tutti i nostri stakeholder con un approccio integrato di ecosistema IGD.

UNA NUOVA VALUE PROPOSITION PER IGD

IGD si propone 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 centro commerciale IGD", mettendo a disposizione degli operatori non solo spazi fisici di vendita, ma anche servizi immobiliari ad alto valore aggiunto, strumenti digitali e di comunicazione, partnership e collaborazioni in tema marketing, il tutto con una visione a lungo termine ed ESG compliant.

Questo nuovo approccio consentirà di valorizzare appieno le potenzialità dei centri commerciali del Gruppo, che da tempo hanno consolidato un percorso di evoluzione passando da luoghi deputati all'acquisto di prodotti a destinazioni attrattive in grado di affiancare allo shopping anche un'ampia gamma di servizi (dai centri benessere alle cliniche mediche, dai servizi bancari e postali ai punti ricarica per veicoli elettrici), momenti di svago e divertimento (eventi, cinema, mostre tematiche,...) e un'innovativa offerta di ristorazione che va dal fast food al ristorante di tendenza, caratterizzandosi quindi sempre di più come un luogo in cui il visitatore può trascorrere esperienze a 360 gradi.

Il percorso è stato avviato con la ridefinizione degli assetti organizzativi interni della Società, che permetterà ad IGD di essere più efficace nell'*execution* del nuovo Piano Industriale.

Con il nuovo assetto è stato anche adottato un approccio "asset by asset" che guiderà il lavoro nei prossimi anni per tutto ciò che riguarda:

- la valorizzazione del portafoglio per sviluppare le migliori opportunità di incremento del Net Operating Income
- la contrattualizzazione con i tenant di rapporti di partnership (spazi e servizi) per creare sinergie
- le strategie di investimento in ambito immobiliare, esg e digital
- il monitoraggio costante delle performance operative per essere maggiormente reattivi nelle azioni da intraprendere
- il presidio attivo e decisorio sui territori dove sono presenti gli asset

Inoltre, è stata creata una nuova Business Unit Servizi dedicata alla gestione di asset di proprietà di terzi, un'attività che IGD offre da anni, ma che vuole significativamente rafforzare.

La Società intende proporsi sul mercato retail come operatore di riferimento per l'asset management e per altri servizi evoluti, con la visione di una property company che mira a mantenere gli asset quanto più funzionali e flessibili così da preservarne il valore nel tempo e allungarne il ciclo di vita.

ASSET SEMPRE PIU' ATTRATTIVI, INNOVATIVI E AMBIENTALMENTE SOSTENIBILI GRAZIE A UNA PIPELINE INVESTIMENTI MIRATA

La pipeline investimenti del Piano Industriale 2025-2027 avrà 3 obiettivi principali:

- **Mantenere un portafoglio di asset strutturalmente moderni e attrattivi** tanto per i visitatori, quanto per i tenant, in modo da favorire il raggiungimento degli obiettivi commerciali
- **Supportare la trasformazione dei centri commerciali in ecosistemi innovativi**, anche attraverso investimenti in ambito tecnologico e digitale
- **Ridurre la carbon footprint del portafoglio**, con interventi mirati al contenimento dei consumi energetici e delle emissioni

Le linee guida che la Società seguirà in questo ambito saranno uno stringente approccio "asset by asset", coerente con le caratteristiche principali degli immobili con possibilità di rimodulare gli interventi anche in funzione dei risultati ottenuti e una complessiva riduzione degli esborsi rispetto agli 80 milioni di euro previsti nel Piano 2022-2024, anche in considerazione della sostanziale conclusione del progetto di sviluppo di Porta a Mare a Livorno.

DIGITALIZZAZIONE E INNOVAZIONE AL SERVIZIO DI OPERATORI E VISITATORI

Il rafforzamento e l'aumento qualitativo della relazione con il visitatore è un fattore chiave per accrescere l'attrattività dei centri e in questo giocheranno un ruolo fondamentale gli strumenti di digitalizzazione e la capacità di innovazione commerciale e tecnologica.

Il potenziamento dei sistemi di Customer Relationship Management (CRM) del Gruppo ha la duplice valenza di migliorare la conoscenza dei visitatori e personalizzare quanto più il contatto con i clienti finali, con l'obiettivo di incrementarne la fidelizzazione, favorire un processo drive-to-store, fornire ai tenant uno strumento di comunicazione evoluto e, in ultima istanza, aumentare lo scontrino medio.

L'ultima novità in questo senso è rappresentata dal **lancio della prima Mobile App IGD**, un progetto recentemente avviato in 2 centri commerciali pilota, che verrà allargato ad altri asset nel corso del 2024 e 2025. Questo strumento, le cui peculiarità sono la capillarità di diffusione, la personalizzazione e la possibilità di contatti diretti e aggiornati in tempo reale, sarà arricchito da benefici esclusivi, come coupon e offerte dei tenant, disponibili solo per gli iscritti.

La Società sta inoltre implementando anche una App dedicata agli operatori dei centri commerciali che renderà più veloce e diretta la comunicazione, semplificherà lo scambio dei dati e incrementerà gli ambiti di collaborazione, incluse attività di co-marketing tailor-made.

CONSOLIDAMENTO DELLA STRUTTURA PATRIMONIALE E RIMODULAZIONE DELLE SCADENZE FINANZIARIE

Il Piano includerà anche una strategia di **Dismissioni e Asset Rotation**, con **cessioni per un totale potenziale di 100-120 milioni di euro**.

E' intenzione della Società proseguire il percorso di dismissioni identificato nel Piano Industriale 2022-2024 (che ha già visto la cessione di un portafoglio immobiliare ad aprile 2024) lavorando ora sui target costituiti dal portafoglio rumeno e dai 3 terreni ancora da sviluppare nell'ambito del Progetto Porta a Mare di Livorno.

Per ciò che concerne il portafoglio rumeno, IGD ha adottato una nuova strategia di valorizzazione basata su una segmentazione degli asset per caratteristiche tecniche, dimensionali e di posizionamento territoriale, con l'obiettivo di facilitare l'identificazione dei potenziali investitori:

- un asset principale, per superficie e valore, con un profilo premium e internazionale
- un portafoglio di 6 asset medium size, posizionati nei capoluoghi regionali, con un profilo moderno e attrattivo per la catchment locale
- un portafoglio di 7 asset minori ubicati nelle zone più centrali di città rumene secondarie, attrattivi soprattutto per investitori professionali domestici o investitori privati/family office
- una palazzina uffici

Nell'ambito del progetto Porta a Mare, oltre al completamento della vendita di tutte le unità residenziali (su un totale di 115 appartamenti costruiti restano solo 7 unità nel complesso di Officine Storiche), IGD intende dismettere i tre terreni relativi ai cd. sub-ambiti Molo Mediceo, Lips e Arsenale, che hanno destinazione uso misto residenziale, turistico-alberghiero, terziario e attività legate alla nautica.

Le cessioni saranno finalizzate in via prioritaria alla riduzione dell'indebitamento ma, subordinatamente al rafforzamento della struttura finanziaria e al concretizzarsi di opportunità di investimento accrescitive di valore, il Gruppo intende valutare una strategia di asset rotation volta a mantenere le dimensioni e la capacità di generare flussi di cassa.

La Società ha, inoltre, già avviato le consultazioni di banche/investitori per **rifinanziare anticipatamente le prossime scadenze (concentrate sull'anno 2027)**, così da avere una **dinamica di rimborsi più diluita nel tempo** e con minori concentrazioni, che sia anche **più coerente con i flussi di cassa** previsti.

Per raggiungere tali obiettivi sono allo studio diverse opzioni operative a cominciare in particolare dagli strumenti del sistema bancario tradizionale, quali i mutui ipotecari amortizing, potendo fare leva sull'ampio portafoglio di unencumbered asset ad oggi disponibile.

IGD si adopererà inoltre per cercare di **mantenere un rating in area Investment Grade**, che consenta al Gruppo di cogliere le migliori occasioni di rifinanziamento a costi più contenuti che si presentassero nei prossimi anni.

Il documento di presentazione del Piano strategico è disponibile sul sito www.gruppoigd.it, nella sezione Investor Relations (<http://www.gruppoigd.it/investor-relations/presentazioni/>)

IGD presenterà le Linee guida strategiche del Piano Industriale 2025-2027

durante una **conference call** che si terrà il **4 luglio 2024** alle ore **14.30** (ora Italiana).

La presentazione sarà pubblicata sul sito web della società (<https://www.gruppoigd.it/investor-relations/presentazioni/>)

Per partecipare, si prega di chiamare il seguente numero: **+39 028020927**

IGD - Immobiliare Grande Distribuzione SIIQ S.p.A.

Immobiliare Grande Distribuzione SIIQ S.p.A. è uno dei principali player in Italia nel settore immobiliare retail: sviluppa e gestisce centri commerciali su tutto il territorio nazionale e vanta una presenza importante nella distribuzione retail in Romania. La società è quotata sul segmento STAR di Borsa Italiana ed è stata la prima ad entrare nel regime SIIQ (Società di Investimento Immobiliare Quotata) nel nostro Paese. Il patrimonio immobiliare di IGD, valutato in circa 1.7 miliardi di euro (valore pro forma al 31/12/23 post cessione portafoglio immobiliare completata il 23/4/2024) comprende in Italia 8 tra ipermercati e supermercati, 25 tra gallerie commerciali e retail park, 1 terreno oggetto di sviluppo diretto, 1 immobile per trading e 6 ulteriori proprietà immobiliari. Dall'acquisizione di Winmarkt Magazine SA, nel 2008, il Gruppo può contare su 14 centri commerciali e un edificio a uso ufficio ubicati in 13 città rumene. Presenza capillare sul territorio, solidità patrimoniale, capacità di elaborazione, controllo e gestione di tutte le fasi del ciclo di vita dei centri inclusa la gestione di portafogli di terzi parti istituzionali e non ultimo leadership nel settore immobiliare retail: questi, in sintesi, i punti di forza IGD.

www.gruppoigd.it

CONTATTI INVESTOR RELATIONS

CLAUDIA CONTARINI

Investor Relator
+39 051 509213
claudia.contarini@gruppoigd.it

CONTATTI MEDIA RELATIONS

IMAGE BUILDING

Cristina Fossati, Federica Corbeddu
+39 02 89011300
igd@imagebuilding.it

Il comunicato è disponibile anche sul sito www.gruppoigd.it, nella sezione Media, e sul sito www.imagebuilding.it, della sezione Sala Stampa.