

ENTI PROMOTORI



IN COLLABORAZIONE CON



ORDINI PROFESSIONALI



WOMEN ON BOARD 2023

Incontro

06.06.2023

Testimonial
Rossella Saoncella
Presidente Gruppo IGD





IGD in breve

IGD 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 in Romania

27 gallerie in Italia
71% del valore

19 Iper/supermercati in Italia
19% del valore

c. €2,1mld
Valore del Portafoglio
FY2022

14 gallerie in Romania
6% del valore

Sviluppo & altro
4% del valore

Di cui piena proprietà 16 centri commerciali (galleria + ipermercato)

73,5% EBITDA margin
FY2022

95,7% financial occupancy Italia
FY2022

#1 SIQ Italiana (REIT)



Bilancio Sostenibilità (9° anno)



Bilancio Finanziario (6° Anno)

Utile netto ricorrente (FFO): €67,2mn FY2022
Dividendo: €33,1mn FY2022

Loan To Value: 45,7%
FY2022

Sin dalla quotazione IGD è membro di EPRA (European Public Real Estate Association), l'associazione europea del real estate, che conta oltre 250 membri e rappresenta oltre 430 miliardi di euro di beni immobiliari e l'86% della capitalizzazione di mercato dell'Indice FTSE EPRA/NAREIT Europe.
Fondata nel 1999, EPRA è un'associazione senza fini di lucro con sede in Belgio. La sua missione è promuovere, sviluppare e rappresentare il settore immobiliare quotato europeo.



La struttura del Gruppo IGD

igd SIC



Capogruppo	72,6% Ricavi
Gestione cc Italia	16,2% Ricavi
Gestione cc Romania	6,2% Ricavi
Progetto sviluppo Livorno	5% Ricavi

NOTA: tutti i dati sono al 31 dicembre 2022



L'azione IGD

L'azione IGD è quotata sul segmento Euronext STAR Milan di Borsa Italiana (Segmento Titoli con Alti Requisiti), all'interno del settore Beni Immobili ed è pertanto sottoposta alla vigilanza di Consob.

Il segmento Euronext STAR Milan del Mercato Euronext di Borsa Italiana, raggruppa medie imprese con capitalizzazione compresa tra 40 milioni e 1 miliardo di euro, e che rispettano requisiti di eccellenza in termini di trasparenza e comunicazione tempestiva, liquidità (35% minimo di flottante) e allineamento della Corporate Governance agli standard internazionali. IGD è entrata a far parte di questo segmento dal 25 marzo 2008.

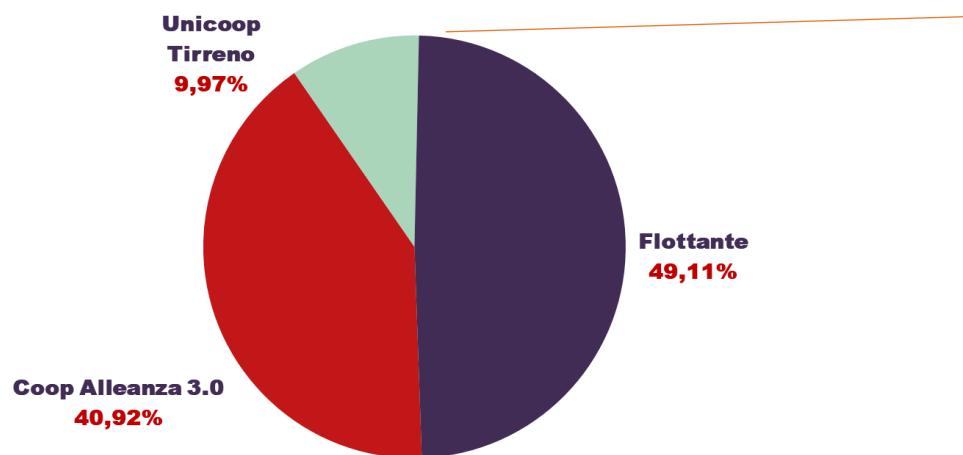
Numero azioni: **110.341.903**

Capitale Sociale € **650 Mn**

Capitalizzazione media di mercato
 FY22: ca. **€405 Mn**

Patrimonio netto **€1,2 mld**

Volumi di scambio medi giornalieri FY22:
269.151 azioni



Principali investitori istituzionali⁽¹⁾

24,1%	Italia
3,4%	UK e Irlanda
41,1%	USA & Canada
6,2%	Lussemburgo, Belgio, Olanda
8,1%	Francia
17,1%	Resto del mondo

La Governance di IGD



La Società adotta un sistema di amministrazione e controllo tradizionale fondato sulla centralità del Consiglio di Amministrazione. Il controllo contabile è demandato, ai sensi di legge, a una società di revisione (Deloitte per il periodo 2022-2031).

Il modello di *Governance* della Società risulta incentrato:

- sul ruolo guida del Consiglio di Amministrazione nell'indirizzo strategico, nella sua collegialità e attraverso specifici comitati dotati di funzioni propositive e consultive;
- sulla trasparenza delle scelte gestionali interne e nei confronti del mercato;
- sulla definizione di una politica per la remunerazione degli amministratori e dei dirigenti con responsabilità strategiche in aderenza alle disposizioni del Codice di Autodisciplina di Borsa Italiana
- sull'efficienza e sull'efficacia del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi;
- sull'attenta disciplina dei potenziali conflitti di interesse;
- su chiare regole procedurali per l'effettuazione di operazioni con parti correlate, in applicazione delle disposizioni normative in vigore, nonché per il trattamento delle informazioni societarie.

La governance di IGD è pertanto in linea con i criteri del Codice di Autodisciplina di Borsa Italiana sin dalla quotazione. Dal 2008 la Società si è dotata di un Codice di Corporate Governance interno.

Il Consiglio di Amministrazione di IGD è composto da n. 11 Amministratori, di cui n. 1 Amministratore esecutivo identificato nell'Amministratore Delegato, destinatario altresì delle deleghe in materia di Sistema di Controllo Interno, n. 7 Amministratori non esecutivi e indipendenti (63,6%), tra cui il Presidente, e n.3 Amministratori non esecutivi e non indipendenti.

L'attuale composizione del Consiglio di Amministrazione risulta altresì conforme alla normativa in materia di equilibrio tra i generi vigente ai sensi della quale è previsto che la quota di amministratori riservata al genere meno rappresentato sia pari ad almeno i 2/5.a



I Comitati endoconsigliari

Il Consiglio di Amministrazione, in piena conformità rispetto a quanto raccomandato dal Codice, ha istituito al suo interno più comitati con funzioni consultive e propositive e precisamente: (i) il Comitato Controllo e Rischi, (ii) il Comitato per le Nomine e per la Remunerazione (quale unico comitato in cui sono accorpate le funzioni che il Codice attribuisce al Comitato Nomine e al Comitato Remunerazioni) e (iii) il Comitato per le Operazioni con Parti Correlate. Ogni comitato è composto da 3 membri tutti in possesso dei requisiti di indipendenza.

COMITATO CONTROLLO E RISCHI

Il Comitato svolge le seguenti funzioni:

- propositive, consultive, di istruttoria e di assistenza, nei confronti del Consiglio di Amministrazione, in merito alle valutazioni e decisioni dell'Organo amministrativo relative al sistema di controllo interno e di gestione dei rischi.
- gestione del processo di *Enterprise Risk Management* (ERM) con il supporto della Società Ernst & Young (E&Y).

COMITATO PER LE NOMINE E LA REMUNERAZIONE

Il Comitato svolge le seguenti funzioni:

- autovalutazione del CdA e dei suoi comitati
- individuazione dei candidati alla carica di amministratore in caso di cooptazione;
- predisposizione, aggiornamento e attuazione dell'eventuale piano per la successione dell'AD e degli eventuali altri Amministratori esecutivi
- coadiuvare il CdA nell'elaborazione della politica per la remunerazione
- la formulazione di criteri in materia di nomina dei Dirigenti con Responsabilità Strategiche della Società

COMITATO PER LE OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE

Il Comitato svolge le seguenti funzioni:

- **nel caso di Operazioni di Minore Rilevanza**, esprime un parere motivato non vincolante sull'interesse della Società al compimento dell'operazione
- **nel caso di Operazioni di Maggiore Rilevanza**, fatta salva la riserva di competenza deliberativa del Consiglio di Amministrazione, esprime un parere vincolante sull'interesse della Società al compimento dell'operazione



Piano Industriale 3Ys e Budget

- Individuazione scenario macroeconomico
- Azioni a perimetro costante:
 - Azioni commerciali-marketing
 - Asset management
- Strategia di rifinanziamento del debito
- Conto Economico e Stato Patrimoniale a perimetro costante
- Progetti di sviluppo, dismissioni, aumenti di capitale, partnership
- Politiche di dividendo
- Conto Economico e Stato Patrimoniale con operazioni straordinarie



Esempi di azioni pianificate nel piano 2022-24 (1/3)

Ambito commerciale marketing

Innovazione in termini di merchandising mix

- + servizi di prossimità
- + servizi destinati alla salute
- + sport e spazi all'aperto
- Nuovi format ristorazione



Digitalizzazione e omnicanalità

- Piano marketing mirato (CRM) con i nostri principali tenant
- Integrazione tra commercio fisico e online grazie a partnership sempre più strette con i tenant



Maggiore integrazione con le comunità locali

- Centri commerciali al servizio delle comunità locali in cui sono insediati



Hub vaccinale presso Centro La Torre (PA)



Centro diagnostico terapeutico Dyadea presso Centro Borgo (BO)



Obiettivo:
Ritornare in arco Piano ai livelli operativi pre-pandemia
(in termini di **occupancy, ingressi e vendite operatori**)

Esempi di asset management (2/3)

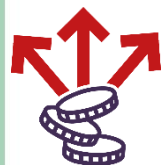


Clusterizzazione preliminare del portafoglio in:

1 Asset con potenziale creazione di valore

2 Asset difensivi

3 Asset «complicati» su cui fare interventi con l'obiettivo di ipotetica cessione



Investimenti previsti in arco Piano:

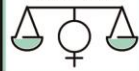
- Pari a ca. **80 milioni di Euro** (ca. 4% valore del portafoglio)
- Interventi di restyling, remodeling ed efficientamento energetico



Disinvestimenti previsti in arco Piano pari a ca. **190/200 milioni di euro** di cui:

- Romania 115/120 milioni
- Aree di sviluppo Livorno ca. 18/20 milioni
- Residenziale Livorno ca. 15/18 milioni
- 3 Iper/super «stand alone» ca. 40 milioni

I proventi di tali dismissioni saranno reinvestiti in un'ottica di asset rotation, ma se occorresse andranno, in tutto o in parte, in diminuzione della PFN

WOMEN
ON BOARD

Esempi di strategia finanziaria (3/3)



Consolidare e migliorare il livello di rating Investment Grade raggiunto
(possibilmente aumentando il nr. di agenzie che ci posizionano a tale livello)



Rifinanziare con congruo anticipo il debito in scadenza nel 2023-2024



Nell'attività di rifinanziamento privilegiare il mercato obbligazionario



Mantenere il Loan to Value in arco piano in area 43/45%



Gli indici rilevanti (1/4)

COSTO MEDIO DEL DEBITO

Indica il costo medio del debito, senza considerare gli oneri accessori ai finanziamenti (ricorrenti e non), sostenuti dalla società per i capitali presi a prestito. Il calcolo prende in considerazione il rapporto tra: la somma degli interessi passivi maturati nel periodo di riferimento (riguardanti finanziamenti a breve termine, mutui ipotecari, mutui chirografari, differenziali IRS, bond e oneri finanziari su leasing) e la media del valore nominale dei finanziamenti a lungo e a breve termine rilevati ad ogni chiusura trimestrale e all'inizio dell'esercizio.

DIVIDEND YIELD

Il dividend yield, o rapporto dividendo-prezzo, corrisponde al rapporto tra l'ultimo dividendo annuo per azione corrisposto agli azionisti o annunciato e il prezzo in chiusura dell'anno di un'azione ordinaria.

EBIT (Risultato operativo)

L'EBIT, letteralmente Earnings before Interest and Taxes, è un saldo che, rispetto all'EBITDA, incorpora informazioni sull'andamento degli ammortamenti, sulla variazione del *Fair Value* degli immobili in portafoglio e gli accantonamenti per rischi.

EBITDA (complessivo e della gestione caratteristica)

L'EBITDA, letteralmente Earnings before Interests, Taxes, Depreciation & Amortization, è la misura più significativa della performance operativa della Società. Indica infatti gli utili conseguiti prima degli interessi, delle imposte, della gestione partecipazioni/straordinaria, degli ammortamenti e accantonamenti per rischi, oltre alle Svalutazioni e adeguamenti al *Fair Value*. L'Ebitda della gestione caratteristica si riferisce alla Gestione caratteristica del conto economico consolidato, che non include le risultanze del "Progetto Porta a Mare".

EBITDA MARGIN (complessivo e della gestione caratteristica)

L'indicatore è calcolato rapportando l'Ebitda ai ricavi gestionali.

FFO gestione caratteristica

L'FFO (Funds From Operations) è un indice di misurazione delle performance ampiamente utilizzato nelle analisi del settore real estate (Siiq e REITS).

L'FFO della gestione caratteristica definisce i flussi generati dalla gestione ricorrente e caratteristica del Gruppo ed è composto dall'Ebitda, dalla Gestione finanziaria, dalla gestione partecipazioni/straordinaria e dalle imposte correnti. Tali componenti vengono rettificati da poste non ricorrenti.



Gli indici rilevanti (2/4)

Financial occupancy

Calcolato come rapporto tra mq affittati valorizzati a canoni di mercato su mq totali affittabili valorizzati a canoni di mercato.

GEARING

Il gearing ratio è dato dal rapporto tra la Posizione Finanziaria Netta e il Patrimonio netto, comprensivo delle interessenze di terzi, e al netto delle riserve di Cash Flow Hedge. Esprime il grado di solidità e di efficienza della struttura patrimoniale in termini di incidenza relativa delle fonti di finanziamento tra mezzi di terzi e mezzi propri, oltre a consentire analisi di benchmark con gli standard del settore.

HEDGING

È il rapporto tra il totale dei mutui bancari coperti da irs e bond e tutti i mutui bancari e bond.

INTEREST COVER RATIO (ICR)

L'indice di interest coverage ratio indica il numero di volte in cui l'Ebitda copre gli interessi netti. È un indicatore di solvibilità e della capacità di indebitamento dell'impresa. Il calcolo prende in considerazione il rapporto tra Ebitda e "Gestione finanziaria".

INTEREST RATE SWAPS / IRS

Strumento finanziario nel quale due parti si accordano per scambiare un'obbligazione a pagare un certo tasso d'interesse a una data prestabilita. Utilizzato per convertire debito a tasso variabile in debito a tasso fisso.

LIKE-FOR-LIKE PORTFOLIO

Immobili presenti nel portafoglio per l'intero anno corrente e per l'intero anno precedente.

LOAN TO VALUE (LTV)

Rapporto tra la posizione finanziaria netta (che non include il debito finanziario per leasing relativo alla sede di IGD) e il valore di mercato del Patrimonio Immobiliare.

MARGINE LORDO DIVISIONALE

È il margine che si ottiene sottraendo ai ricavi i costi diretti.



Gli indici rilevanti (3/4)

PORTAFOGLIO IMMOBILIARE

Portafoglio degli immobili la cui locazione è gestita dal Gruppo IGD sia con riferimento agli immobili di proprietà del Gruppo, sia con riferimento agli immobili di proprietà di terzi.

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA (PFN)

La PFN rappresenta un indicatore della struttura finanziaria ed è determinato dai “finanziamenti a lungo termine” e dai “finanziamenti a breve termine e quote correnti dei finanziamenti a lungo termine”, inclusi nelle voci “Passività finanziarie correnti e non correnti” (verso terzi e verso parti correlate), al netto della “Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti”, delle “Attività finanziarie non correnti” e dei “Crediti finanziari e altre attività finanziarie correnti” (verso terzi e verso parti correlate).

RENDIMENTO INIZIALE /INITIAL YIELD

È il ricavo da locazione annualizzato generato da un immobile, espresso come percentuale della valutazione dello stesso al momento dell’acquisto.

RICAVI LIKE FOR LIKE (PERIMETRO OMOGENEO)

Sono i ricavi da attività locativa di competenza relativi al perimetro omogeneo (asset presenti per l’intero periodo dell’anno in corso e dell’anno precedente). Sono calcolati distintamente per il portafoglio Italia e Romania ed escludono:

- i ricavi degli immobili acquisiti, dismessi o oggetto di significativi interventi di rimodulazione che non producono redditi per l'intero periodo analizzato;
- i mancati ricavi derivanti dalla vacancy strumentale attuata a vario titolo (ad esempio per lavori relativi alla creazione di nuovi layout);
- i ricavi rilevati in via eccezionale e non ripetibile che renderebbero il confronto meno attendibile.



Gli indici rilevanti (4/4)

REIT

Real Estate Investment Trust. Cfr. SIIQ nel caso italiano

SIIQ

Società di Investimento Immobiliare Quotata. Modello di investimento immobiliare ispirato ai REIT. La normativa di riferimento attribuisce il regime di esenzione ai fini delle imposte dirette alle società per azioni quotate che svolgono "in via prevalente", soddisfacendo perciò una serie di requisiti di tipo reddituale e patrimoniale, attività di locazione di immobili e assimilati.

TASSO DI OCCUPAZIONE / OCCUPANCY RATE

Superficie Lorda concessa in locazione espressa in percentuale sul totale della superficie degli immobili.

TENANT MIX

Insieme degli operatori e delle insegne commerciali presenti all'interno delle Gallerie.

WACC / WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL

Costo medio ponderato del capitale di credito e del capitale di rischio nozionale, impiegato come riferimento per valutare i ritorni attesi sugli investimenti.



Il sistema di Controllo rischi

La Società si è dotata di un Sistema di Controllo Interno e di Gestione dei Rischi (di seguito anche “SCIGR”), rappresentato da un insieme di regole, comportamenti, politiche, procedure e strutture organizzative volte a consentire, attraverso un adeguato processo di identificazione, misurazione, gestione e monitoraggio dei principali rischi, una conduzione dell’impresa sana, corretta e indirizzata al conseguimento degli obiettivi aziendali, in un’ottica di creazione di valore per gli azionisti in un orizzonte di medio-lungo periodo.

Il Sistema di Controllo Interno e di Gestione dei Rischi concorre ad assicurare la salvaguardia del patrimonio sociale, l’efficienza e l’efficacia dei processi aziendali, l’affidabilità delle informazioni fornite agli organi sociali e al mercato, il rispetto di leggi e regolamenti nonché dello Statuto e delle procedure interne. Il Sistema di Controllo Interno e di Gestione dei Rischi coinvolge, ciascuno per le proprie competenze ed è composto dai seguenti organi/soggetti:

- 1) il Consiglio di Amministrazione,
- 2) l’Amministratore incaricato dell’istituzione e del mantenimento di un efficace Sistema di Controllo Interno e di Gestione dei Rischi (Amministratore Delegato),
- 3) il Comitato Controllo e Rischi, coadiuvato da un Risk Manager esterno (PWC)
- 4) Funzione di Internal Audit (esternalizzata alla società Gran Thornton Consultants srl),
- 5) il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari,
- 6) il Collegio Sindacale,
- 7) l’Organismo di Vigilanza,
- 8) l’Organo Direttivo, l’Alta Direzione e la Funzione di Conformità per la prevenzione della corruzione.

Completano l’elenco altri soggetti rilevanti quali il Management del Gruppo e le Funzioni di Controllo di secondo livello, con compiti specifici e responsabilità di controllo su diverse aree/tipologie di rischio.



Enterprise Risk Management Model – Overview (1/2)

Il Gruppo IGD si è dotato di un Modello di Gestione dei Rischi (Enterprise Risk Management Model – ERM) costituito dall'insieme delle persone, delle regole, delle procedure e delle strutture organizzative volte alla valutazione e gestione dei rischi aziendali.

Il sistema supporta tutte le strutture e le Società del Gruppo durante lo svolgimento delle proprie attività di gestione dei rischi,

Il sistema è caratterizzato da 3 componenti fondamentali:

1. **Risk Governance & Culture** : definisce le azioni, i processi, le regole, i ruoli e le responsabilità con cui si esercita l'autorità e si prendono e si attuano le decisioni. Definisce mezzi e strumenti per garantire la diffusione di modelli e concetti di gestione del rischio aziendale
2. **Risk Policy and strategy**: definisce, in linea con gli obiettivi del Gruppo, le politiche di gestione dei rischi e delle opportunità. Sviluppa la strategia per loro gestione e l'approccio che ottimizza la propensione al rischio, ovvero definisce i livelli di rischio accettabile per il Gruppo (Risk Appetite & Tolerance)
3. **Risk Management Process & Framework review**: descrive il processo operativo attraverso il quale IGD gestisce i rischi, in particolare:
 - Identifica e organizza rischi ed opportunità con l'obiettivo di facilitarne la valutazione;
 - Definisce le modalità per stimare i rischi e dare la priorità di trattamento. Utilizza fonti di informazione, interne ed esterne, e strumenti e tecniche di valutazione per identificare, analizzare, valutare i rischi e le opportunità;
 - Definisce il trattamento del rischio in linea con le risk strategy del Gruppo. Sviluppa, stabilisce le priorità e mette a disposizione controlli adeguati per trattare i rischi identificati e gestire le opportunità;
 - Supervisiona e controlla le performance di rischio attraverso la definizione di specifici indicatori;
 - Comunica al management l'andamento degli indicatori di rischio, ovvero informare sulle deviazioni di performance rispetto agli obiettivi definiti.

Enterprise Risk Management Model – Overview (2/2)



Il Modello ERM del Gruppo IGD è realizzato secondo le principali good practice internazionali in materia di gestione del rischio e, in particolare, secondo il Framework CoSO 2017 (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).

Il Framework fornisce ai diversi livelli di ownership tutte le informazioni e gli strumenti (catalogo dei rischi, criteri di valutazione e risk appetite, limiti e tolleranze) **necessari a definire le politiche e strategie di rischio nonché svolgere le attività definite dal processo di Risk Management:** identificazione, misurazione, trattamento e monitoraggio dei rischi.

La funzione di Risk Management assicura l'adeguatezza e la piena utilizzazione del modello di gestione del rischio di IGD.

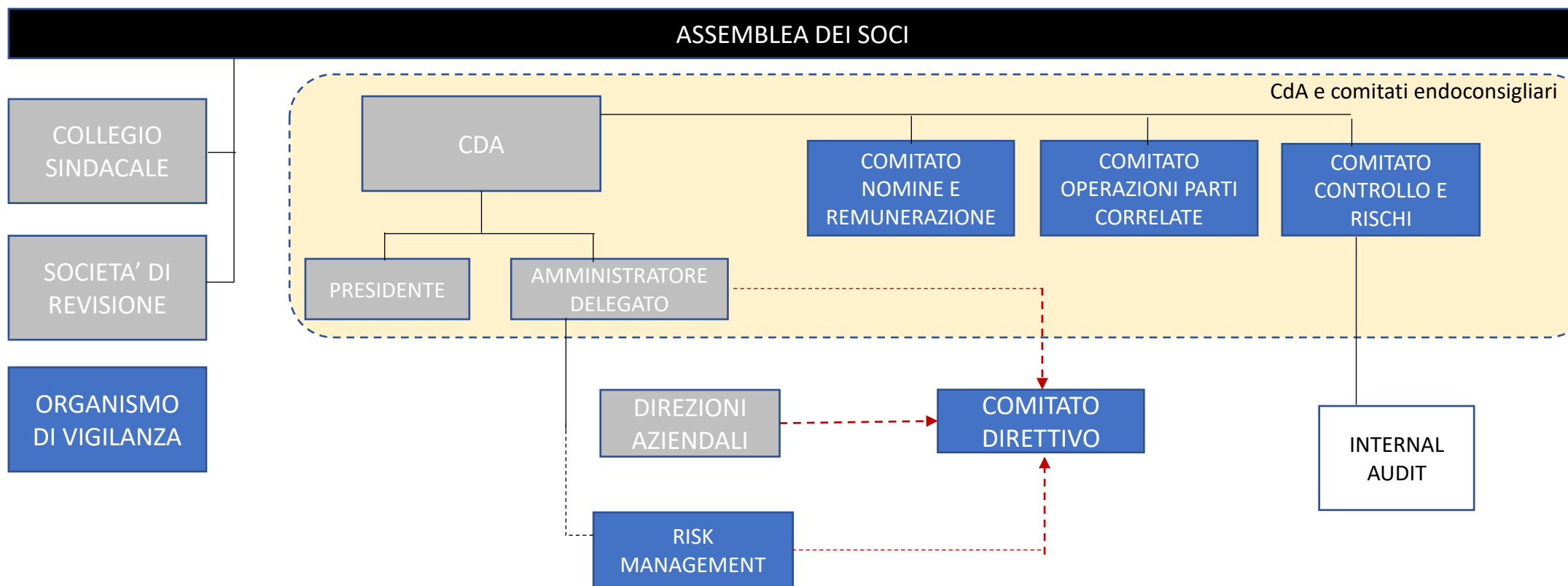
L'ERM è un processo iterativo. Le principali attività sono riconducibili ai seguenti aspetti chiave:

1. Ricognizione degli obiettivi aziendali
2. Stesura/revisione delle risk policy e delle strategie per la gestione dei rischi rilevanti, ovvero di quei rischi che possono impattare significativamente sugli indicatori chiave del Piano Industriale
3. Svolgimento delle attività di Risk Management, ovvero identificazione, valutazione e trattamento dei rischi
4. Consolidamento dei risultati
5. Monitoraggio e controllo del livello di esposizione al rischio, attività da eseguire in modo continuativo da parte del management direttamente coinvolto nel processo di Risk Management

Il modello ERM è un modello vivo, costantemente aggiornato in grado di recepire i cambiamenti/le evoluzioni, sia interne che esterne, al Gruppo. Tutte le componenti principali del modello sono oggetto di attenta analisi di efficacia, svolta dalla funzione di Risk Management sulla base delle esigenze espresse dal CDA di IGD e delle evidenze emerse dalle attività di Risk Assessment eseguite dai Risk Owner.



Struttura della Risk Governance



Nota

- Relazione funzionale
- - -> Partecipazione al comitato direttivo



Esempio Valutazione dei rischi – Assessment qualitativo (1/2)

Risk Criticality Map FY23

Sinottico che mostra la tipologia di rischi che maggiormente possono impattare il business di IGD, e il grado di criticità.

I rischi strategici risultano i più significativi. Questo dipende dal fatto che, per loro natura, hanno un impatto pervasivo per tutta l'azienda.

La mancata comprensione dell'andamento di variabili macroeconomiche, socio-politiche, regolamentari, di mercato inducono errori nella pianificazione delle strategie aziendali. Le scelte, infatti, influenzano tutte le attività operative. Ampia la presenza dei rischi operativi mentre da attenzionare quelli finanziari (in linea con l'instabilità dei tassi di interesse.

STRATEGICO – Perdita del potere di acquisto dei clienti finali (inflazione, calo dei consumi, ecc.) e competition	FINANZIARIO – Reperimento di risorse finanziarie e cash management	OPERATIVO – Business interruption e danni al patrimonio (eventi naturali/climatici e attività di terzi)	STRATEGICO – Crisi formati ipermercati	OPERATIVO – Business interruption e danni al patrimonio	STRATEGICO – Definizione strategica e realizzazione del tenant mix / merchandising mix	FINANZIARIO – Rischio di tasso
STRATEGICO – Rischio socio-politico	FINANZIARIO – Rischio di volatilità del mercato finanziario	OPERATIVO – Business interruption e danni al patrimonio (eventi naturali/climatici e attività di terzi)	OPERATIVO – Rischio ITC Interruzione dei sistemi informativi a supporto delle attività operative	OPERATIVO – Perdita di valore degli asset/ portafoglio asset	OPERATIVO – Iniziative di investimento / disinvestimento non efficaci con..	OPERATIVO – Non ottimale gestione del rapporto contrattuale e dei rinnovi con gli operatori
STRATEGICO – Rischio macroeconomico	FINANZIARIO – Adeguatezza della strategia finanziaria e di rifinanziamento del debito (incluso il rischio di funding e volatilità dei mercati di capitali)	STRATEGICO – Non ottimale gestione degli effetti della penetrazione del mercato ecommerce sul business	FINANZIARIO – Rischio di cambio (FX)	OPERATIVO – Business interruption e danni al patrimonio	COMPLIANCE – Sanzioni connesse a violazioni della normativa fiscale	OPERATIVO – Rischio di vacancy (mancata ottimizzazione...)
		OPERATIVO – Rischio Commodity	OPERATIVO – Rischio di cambio (FX)	STRATEGICO – Non ottimale gestione/ monitoraggio del processo di trasformazione digitale	OPERATIVO – Gestione dei processi di budgeting e forecasting e monitoraggio	OPERATIVO – Rischio di vacancy (mancata ottimizzazione...)
		OPERATIVO – Business interruption e danni al patrimonio (eventi naturali/climatici e attività di terzi)	OPERATIVO – Rischio Commodity	OPERATIVO – Non ottimale gestione/ monitoraggio del processo di trasformazione digitale	OPERATIVO – Gestione non appropriata degli strumenti di comunicazione corporate	OPERATIVO – Rischio di vacancy (mancata ottimizzazione...)
		OPERATIVO – Cyber security / Cyber attack	OPERATIVO – Business interruption e danni al patrimonio (eventi naturali/climatici e attività di terzi)	COMPLIANCE – Sanzioni connesse a violazione della normativa privacy	OPERATIVO – Rischio turnover personale	OPERATIVO – Rischio di vacancy (mancata ottimizzazione...)
			OPERATIVO – Rischio connesso alla performance o a criticità di terze parti che forniscono	OPERATIVO – Rischio connesso alla performance o a criticità di terze parti che forniscono	OPERATIVO – Rischio connesso alla performance e	OPERATIVO – Rischio connesso alla performance o a criticità di terze parti che forniscono
				COMPLIANCE – Sanzioni connesse a violazione della normativa regolamentare	OPERATIVO – Dipendenza da personale chiave	OPERATIVO – Rischio connesso alla performance o a criticità di terze parti che forniscono

High

Medium

Medium Low

Low



Esempio Valutazione dei rischi – Assessment qualitativo (2/2)

Top Risk (FY23)

Rappresentazione dei cosiddetti Major Risk, rischi da approfondire rispetto a risposte di trattamento/mitigazione da adottare qualora necessarie.

La scala di valutazione:

- **Bassa Criticità** per valori compresi tra 1 e 1,5
- **Medio Bassa** tra 1,5 e 2
- **Media** tra 2 e 3
- **Alta** tra 3 e 4
- **Critica** tra 4 e 5



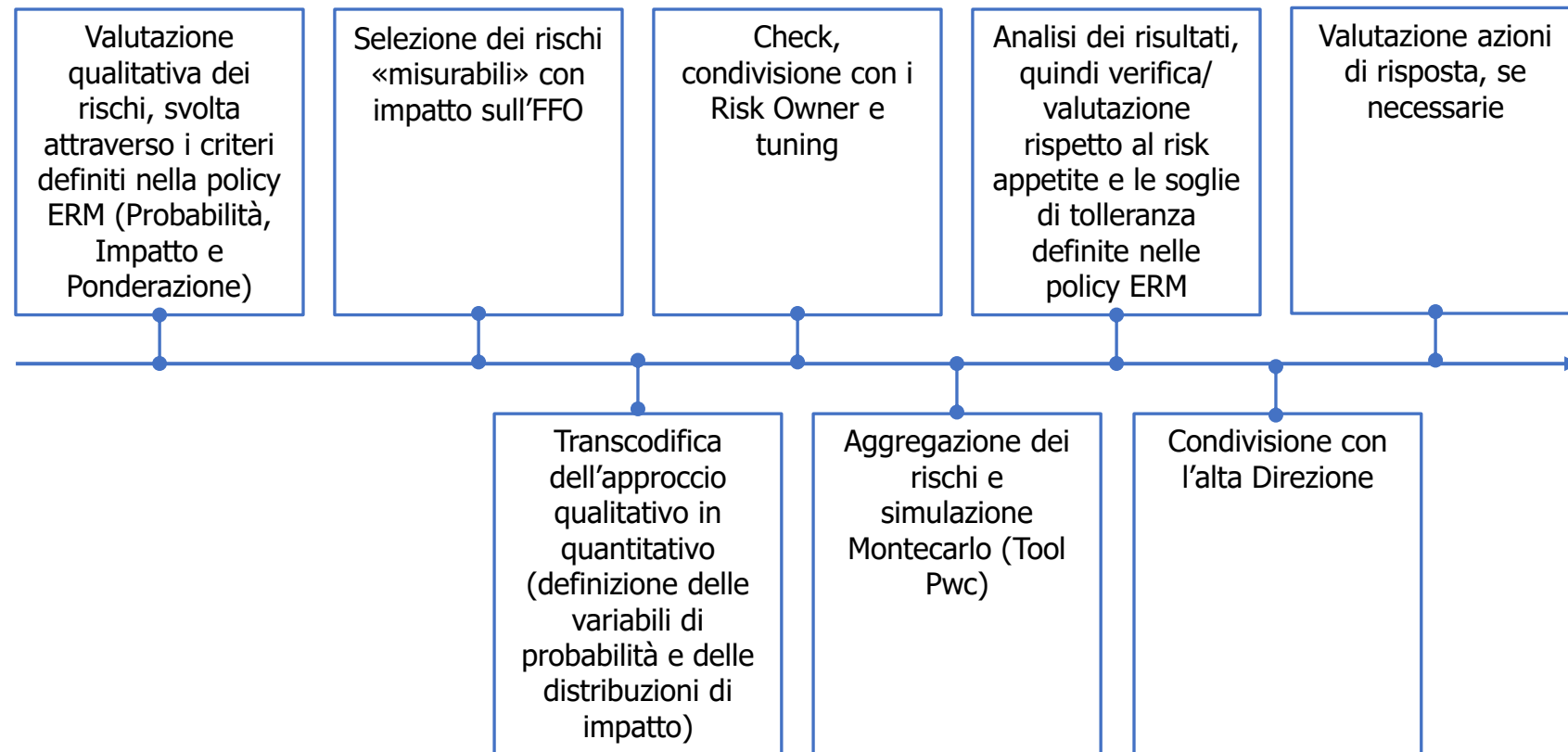


Valutazione dei rischi – Assessment quantitativo

Selezione dei rischi misurabili attraverso modelli probabilistici

Ai fini dell'analisi sono stati selezionati tutti i rischi che hanno impatto diretto con l'indicatore FFO (ebitda, opex, revenue e costi finanziari).

Il modello di calcolo è sintetizzato nello schema proposto.





Esempio criteri di valutazione - Impatti

SCORE	VALUTAZIONE	IMPATTO ECONOMICO	IMPATTO SULLA CONTINUITA' DI BUSINESS	LEGALE	SALUTE E SICUREZZA	RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI	REPUTAZIONALE	SICUREZZA DELLE INFORMAZIONI
1	MINIMO	IE ≤ 1% EBITDA DI GRUPPO	Nessuna interruzione del business o risolvibile in una giornata	Nessuna responsabilità penale o amministrativa	Nessun infortunio o problemi di salute	Nessun impatto sul raggiungimento degli obiettivi	Nessun impatto reputazionale	Nessun impatto
2	BASSO	1% < IE ≤ 4% EBITDA DI GRUPPO	Interruzione temporanea del business non significativa	Sanzioni penali / sanzioni amministrative basse	Infortunio minore, che non impatta sulle performance lavorative o disabilità	Ritardo temporaneo nel raggiungere gli obiettivi di business	Danni alla reputazione limitati o di breve periodo	Perdita di informazioni confidenziali con minimi impatti sul business
3	MODERATO	4% < IE ≤ 8% EBITDA DI GRUPPO	Interruzione temporanea del business significativa	Sanzioni penali / sanzioni interdittive / sanzioni amministrative moderate	Infortunio rilevante (inclusa la disabilità parziale permanente o malattie professionali)	Moderato impatto nel raggiungere gli obiettivi di business	Danni alla reputazione -1 notizia negativa in una settimana	Perdita di informazioni confidenziali con limitati impatti sulla sostenibilità del business
4	ALTO	8% < IE ≤ 15% EBITDA DI GRUPPO	Interruzione del business significativa	Significative sanzioni penali / sanzioni interdittive / sanzioni amministrative	Infortunio rilevante (disabilità totale permanente)	Impatto alto nel raggiungere gli obiettivi di business	Danni alla reputazione nel breve termine -2 o più notizie negative in una settimana	Perdita di informazioni strettamente confidenziali rilevanti impatti sulla sostenibilità del business
5	CRITICO	IE ≥ 15% EBITDA DI GRUPPO	Interruzione del business critica	Rilevanti sanzioni penali / sanzioni interdittive / sanzioni amministrative e/o pubblicazione della sentenza	Incidente mortale o una morte legata a malattia professionale	Impatto molto significativo o inabilità nel raggiungere gli obiettivi di business	Danni alla reputazione significativi - notizie negative sui media per un lungo periodo	Perdita di informazioni strettamente confidenziali con impatti critici sulla sostenibilità del business

Il Regime SIIQ (Società d'Investimento Immobiliare Quotata)

Il modello Siiq, all'estero comunemente noto come Reit (Real Estate Investment Trust), è molto diffuso e ormai consolidato sia negli Stati Uniti (da oltre 50 anni) che in Europa (l'associazione europea Epra ad esempio rappresenta 280 società real estate quotate per più di 450 €mld di attivi immobiliari)


 WOMEN

 ON BOARD

In ITALIA è entrata in vigore
la legge sulle SIIQ solo nel
2007

PRINCIPALI CARATTERISTICHE

Almeno 80% immobili affittabili
Almeno 80% ricavi derivanti da
attività locativa

Distribuzione dividendi > 70%
dell'utile netto distribuibile

Esenzione da Ires e Irap

IGD è stata la prima SIIQ dal 1 gennaio 2008
Ad oggi le SIIQ in Italia sono 3



I principi contabili

Criteri di redazione

Attestazione di conformità ai principi contabili internazionali

Il bilancio consolidato è redatto in conformità agli IFRS (International Financial Reporting Standards) emanati dallo IASB (International Accounting Standards Board) ed omologati dall'Unione Europea, nonché ai provvedimenti emanati in attuazione dell'art. 9 del D. Lgs. n. 38/2005. Per IFRS si intendono tutti gli International Financial Reporting Standards, tutti gli International Accounting Standards ("IAS"), tutte le interpretazioni emanate dall'International Financial Reporting Interpretations Committee ("IFRIC") incluse quelle precedentemente emesse dallo Standard Interpretation Committee ("SIC") che alla data di chiusura del Bilancio Consolidato siano state oggetto di omologazione secondo la procedura prevista dal Regolamento CE 1606/2002. Gli IFRS sono stati applicati in modo coerente in tutti i periodi presentati.

Schemi adottati

Le voci della situazione patrimoniale-finanziaria sono classificate in correnti e non correnti; quelle del conto economico sono classificate per natura.

Il prospetto dell'utile complessivo indica il risultato economico integrato dei proventi e oneri che per espressa disposizione degli IFRS sono rilevati direttamente a patrimonio netto.

Il prospetto delle variazioni del patrimonio netto presenta i proventi e gli oneri complessivi dell'esercizio, le operazioni con gli azionisti e le altre variazioni del patrimonio netto.

Lo schema di rendiconto finanziario è predisposto secondo il "metodo indiretto", rettificando il risultato ante imposte dell'esercizio delle componenti di natura non monetaria.

Area di consolidamento

I prospetti contabili consolidati sono stati redatti sulla base dei progetti di bilancio predisposti dagli organi amministrativi delle società incluse nell'area di consolidamento e rettificati, ove necessario, ai fini di allinearli ai principi contabili ed ai criteri di classificazione del gruppo conformi agli IFRS.



GRAZIE
PER L'ATTENZIONE

ENTI PROMOTORI



IN COLLABORAZIONE CON



ORDINI PROFESSIONALI



Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Bologna



UFFICIO DELLA CONSIGLIERA DI PARITÀ della Regione Emilia-Romagna



Comitati Pari Opportunità Commercialisti dell'Emilia Romagna



Allegati



Gli indici rilevanti (1/3)

DEVELOPMENT PIPELINE

Programma di investimenti di sviluppo.

EPRA

European Public Real Estate Association

EPRA Net Initial Yield o NIY

L'EPRA Net Initial Yield è un indice di misurazione delle performance ed esprime il rapporto tra i redditi da locazione di fine periodo annualizzati (comprensivi di ricavi variabili e temporanei), al netto dei costi operativi non recuperabili, e il valore di mercato del Patrimonio Immobiliare, al netto degli immobili in via di sviluppo.

EPRA "topped-up" NIY

L'EPRA Topped-up NIY è un indice di misurazione delle performance ottenuto rettificando l'EPRA Net Initial Yield con i redditi da locazione di fine periodo annualizzati (comprensivi di ricavi variabili e temporanei) e a regime, ossia escludendo eventuali incentivi temporanei (quali riduzioni del canone e step up).

FACILITY MANAGEMENT

Fornitura di servizi specialistici legati ai Centri Commerciali, quali la vigilanza, le pulizie e la manutenzione ordinaria.

Gross initial yield

Rendimento iniziale lordo dell'investimento calcolato come rapporto tra il totale dei ricavi relativi al primo anno considerato ai fini dell'applicazione del metodo reddituale dei flussi di cassa attualizzati (c.d. Discounted Cash Flow) e il *Fair Value* del relativo immobile.

EPRA Net Initial Yield o NIY

L'EPRA Net Initial Yield è un indice di misurazione delle performance ed esprime il rapporto tra i redditi da locazione di fine periodo annualizzati (comprensivi di ricavi variabili e temporanei), al netto dei costi operativi non recuperabili, e il valore di mercato del Patrimonio Immobiliare, al netto degli immobili in via di sviluppo.



Gli indici rilevanti (2/3)

EPRA “topped-up” NIY

L'EPRA Topped-up NIY è un indice di misurazione delle performance ottenuto rettificando l'EPRA Net Initial Yield con i redditi da locazione di fine periodo annualizzati (comprensivi di ricavi variabili e temporanei) e a regime, ossia escludendo eventuali incentivi temporanei (quali riduzioni del canone e step up).

FACILITY MANAGEMENT

Fornitura di servizi specialistici legati ai Centri Commerciali, quali la vigilanza, le pulizie e la manutenzione ordinaria.

Gross initial yield

Rendimento iniziale lordo dell'investimento calcolato come rapporto tra il totale dei ricavi relativi al primo anno considerato ai fini dell'applicazione del metodo reddituale dei flussi di cassa attualizzati (c.d. Discounted Cash Flow) e il *Fair Value* del relativo immobile.

GLA / GROSS LEASABLE AREA

Superficie lorda affittabile.

NET ASSET VALUE (NAV) E TRIPLE NET ASSET VALUE (NNNAV)

Esprime il valore del patrimonio netto di pertinenza del Gruppo, calcolato in base alle indicazioni EPRA che prevedono alcune rettifiche.

Il NAV esclude determinate poste che sono attese non cristallizzarsi in un modello di business a lungo termine come quello del Gruppo. Il NNNAV vuole invece fornire le informazioni più rilevanti sul valore di mercato di attività e passività e rettifica dunque il NAV per tenere conto del *Fair Value* (i) degli strumenti finanziari di copertura, (ii) del debito e (iii) delle imposte differite.

Rappresenta il valore del patrimonio netto di pertinenza del Gruppo includendo nel calcolo il *Fair Value* delle principali componenti patrimoniali che non sono incluse nell'EPRA NAV, quali (i) gli strumenti finanziari di copertura, (ii) il debito finanziario e (iii) le imposte differite.



Gli indici rilevanti (3/3)

NET ASSET VALUE METRICS

Sono i principali indicatori di performance che forniscono agli stakeholders informazioni sul *Fair Value* delle attività e delle passività della società.

Nell'ottobre 2019, EPRA Best Practices Recommendations ha introdotto i tre nuovi indicatori di Net Asset Value: EPRA Net Reinstatement Value (NRV), EPRA Net Tangible Assets Value (NTA) and EPRA Net Disposal Value (NDV) che sostituiscono l'EPRA NAV and EPRA NNAV.

I nuovi indicatori EPRA NAVs, in linea con l'EPRA Best Practices Recommendations, sono stati introdotti per la prima volta nella relazione finanziaria semestrale del 30 giugno 2020, dove è stata fornita una riconciliazione del metodo di calcolo tra i vecchi e i nuovi indicatori e sviluppato il calcolo anche per il periodo comparativo precedente (2019).

NET REINSTATEMENT VALUE (NRV)

Questo scenario ha come obiettivo di rappresentare il valore delle attività nette nel lungo periodo. Rappresenta il valore di riacquisto della società, assumendo che la società non venda immobili. E' calcolato partendo dal patrimonio netto di pertinenza del Gruppo (come riportato in bilancio secondo i principi IFRS) escludendo il *Fair Value* degli strumenti derivati di copertura e le imposte differite sulle valutazioni a mercato degli immobili e degli strumenti derivati di copertura.

NET TANGIBLE ASSETS (NTA)

Assume che la società compra e venda immobili, con impatti sulla fiscalità differita della società. Rappresenta uno scenario dove alcuni immobili potrebbero essere oggetto di vendita. Al 30 giugno 2020 la società non ha in essere immobili destinati alla vendita per questo motivo le imposte differite coincidono con quelle escluse nel calcolo del NRV. A differenza del NRV vengono esclusi dal patrimonio netto di pertinenza del Gruppo anche il valore dell'avviamento e delle immobilizzazioni immateriali inclusi nel bilancio.

NET DISPOSAL VALUE (NDV)

Rappresenta il valore per gli stakeholders in uno scenario di vendita della società, dove la fiscalità differita, gli strumenti finanziari e altri aggiustamenti sono calcolati nella misura massima della loro passività al netto dell'effetto fiscale relativo. In questo scenario di vendita è escluso dal patrimonio netto di pertinenza del Gruppo l'avviamento iscritto a bilancio e incluso il *Fair Value* del debito finanziario.

Cambiamenti di principi contabili (1/2)

a) Principi contabili, emendamenti ed interpretazioni IFRS applicati dal 1° gennaio 2022

I seguenti principi contabili, emendamenti e interpretazioni IFRS sono stati applicati per la prima volta dal Gruppo a partire dal 1° gennaio 2022:

- In data 14 maggio 2020 lo IASB ha pubblicato i seguenti emendamenti denominati:
 - Amendments to IFRS 3 Business Combinations: le modifiche hanno lo scopo di aggiornare il riferimento presente nell'IFRS 3 al Conceptual Framework nella versione rivista, senza che ciò comporti modifiche alle disposizioni del principio;
 - Annual Improvements 2018-2020: le modifiche sono state apportate all'IFRS 1 First-time Adoption of International Financial Reporting Standards, all'IFRS 9 Financial Instruments, allo IAS 41 Agriculture e agli Illustrative Examples dell'IFRS 16 Leases.
 - Amendments to IAS 16 Property, Plant and Equipment;
 - Amendments to IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets;

L'adozione di tale emendamento non ha comportato effetti sul bilancio consolidato del Gruppo.

b) Principi contabili, emendamenti ed interpretazioni IFRS e IFRIC omologati dall'Unione Europea, non ancora obbligatoriamente applicabili e non adottati in via anticipata dal Gruppo al 31 dicembre 2022

- In data 12 febbraio 2021 lo IASB ha pubblicato due emendamenti denominati "*Disclosure of Accounting Policies—Amendments to IAS 1 and IFRS Practice Statement 2*" e "*Definition of Accounting Estimates—Amendments to IAS 8*". Le modifiche sono volte a migliorare la disclosure sulle accounting policy in modo da fornire informazioni più utili agli investitori e agli altri utilizzatori primari del bilancio nonché ad aiutare le società a distinguere i cambiamenti nelle stime contabili dai cambiamenti di accounting policy. Le modifiche si applicheranno dal 1° gennaio 2023, ma è consentita un'applicazione anticipata. Gli amministratori non si attendono un effetto significativo nel bilancio consolidato del Gruppo dall'adozione di tali emendamenti;
- In data 7 maggio 2021 lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato "*Amendments to IAS 12 Income Taxes: Deferred Tax related to Assets and Liabilities arising from a Single Transaction*". Il documento chiarisce come devono essere contabilizzate le imposte differite su alcune operazioni che possono generare attività e passività di pari ammontare, quali il leasing e gli obblighi di smantellamento. Le modifiche si applicheranno dal 1° gennaio 2023, ma è consentita un'applicazione anticipata. Gli amministratori non si attendono un effetto significativo nel bilancio consolidato del Gruppo dall'adozione di tale emendamento;



Cambiamenti di principi contabili (2/2)



C) Principi contabili, emendamenti ed interpretazioni IFRS non ancora omologati dall'Unione Europea

Alla data di riferimento del presente documento, gli organi competenti dell'Unione Europea non hanno ancora concluso il processo di omologazione necessario per l'adozione degli emendamenti e dei principi sotto descritti.

- In data 23 gennaio 2020 lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato "*Amendments to IAS 1 Presentation of Financial Statements: Classification of Liabilities as Current or Non-current*" ed in data 31 ottobre 2022 ha pubblicato un emendamento denominato "*Amendments to IAS 1 Presentation of Financial Statements: Non-Current Liabilities with Covenants*". I documenti hanno l'obiettivo di chiarire come classificare i debiti e le altre passività a breve o lungo termine. Le modifiche entrano in vigore dal 1° gennaio 2024; è comunque consentita un'applicazione anticipata. Gli amministratori non si attendono un effetto significativo nel bilancio consolidato del Gruppo dall'adozione di tale emendamento;
- In data 22 settembre 2022 lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato "*Amendments to IFRS 16 Leases: Lease Liability in a Sale and Leaseback*". Il documento richiede al venditore-lessee di valutare la passività per il lease riveniente da una transazione di sale & leaseback in modo da non rilevare un provento o una perdita che si riferiscano al diritto d'uso trattenuto. Le modifiche si applicheranno dal 1° gennaio 2024, ma è consentita un'applicazione anticipata. Gli amministratori non si attendono un effetto significativo nel bilancio consolidato del Gruppo dall'adozione di tale emendamento.