

RAPPORT D'ACTIVITE 2017

2

2.1 INTRODUCTION.....	20
2.1.1 Pure player de la promotion immobilière en France.....	20
2.1.2 Faits marquants de l'année	20
2.2 ACTIVITÉ.....	22
2.2.1 Logement.....	22
2.2.2 Bureau	25
2.2.3 Diversification.....	28
2.3 RESULTATS CONSOLIDÉS	29
2.4 RESSOURCES FINANCIÈRES.....	31

2.1 Introduction

2.1.1 Pure player de la promotion immobilière en France

Filiaire à 99,85% du groupe Altarea Cogedim, Altareit propose des solutions immobilières pour la ville sur l'ensemble des classes d'actifs immobiliers. Le Groupe dispose d'un savoir-faire unique de promoteur en Logement et Bureau mais également en Commerce, dans le cadre des opérations de grands projets mixtes du groupe Altarea Cogedim.

En Logement, Altareit se positionne dans le « Top 3 »¹ des promoteurs de logements français, avec 11 189 logements réservés, soit 8,6% du marché national en 2017².

En Bureau, Altareit a développé un modèle unique lui permettant d'intervenir de façon très significative sur ce marché et pour un risque contrôlé. Ce modèle repose sur deux activités complémentaires :

- l'investissement à moyen terme dans des actifs à redévelopper en vue de leur cession (en direct ou via le fonds AltaFund³),
- la promotion⁴ pour des clients externes (investisseurs et utilisateurs) ainsi que pour ses propres projets d'investissements, dans le cadre de contrats de VEFA/CPI et plus marginalement en tant que prestataire (MOD).

Enfin, Altareit détient une participation financière de 33,34% dans la Semmaris, société d'exploitation du MIN de Rungis, plus important marché de gros alimentaire du monde.

Le leader des grands projets mixtes

Ce segment du marché immobilier connaît actuellement une très forte dynamique, portée par la métropolisation des territoires. Des collectivités situées autrefois en périphérie de l'agglomération principale, se transforment ainsi en véritables cœurs urbains avec des besoins multiples en équipements immobiliers.

En réponse à ces besoins, le Groupe s'est imposé depuis plusieurs années comme l'ensemblier urbain numéro 1 en France. Cette position de leader est due à la combinaison de plusieurs facteurs :

- le savoir-faire multiproduit qui permet au Groupe d'être l'interlocuteur unique des collectivités ;
- l'expertise commerce / loisir, qui constitue souvent un facteur différenciant du projet ;
- la puissance du Groupe, tant opérationnelle que financière.

Ces projets immobiliers complexes, d'au moins 40 000 m² de surface de plancher, proposent un mix de logements (400 lots d'habitation minimum), de commerces, de bureaux, et comportent également des équipements publics et de loisirs (complexes hôteliers, culturels, sportifs...).

A date de publication, Altareit maîtrise 9 grands projets mixtes représentant une valeur de marché potentielle de 2,9 milliards d'euros.

Grands projets à date de publication	Logement (lots)	Commerce proximité (m ²)	Bureau (m ²)	Total (m ²) ^(a)
Belvédère (Bordeaux)	1 230	11 200	53 500	141 100
La Place (Bobigny)	1 450	13 600	9 500	107 000
Cœur de Ville (Issy les M.)	630	17 000	40 850	100 000
Quartier Guillaumet (Toulouse)	1 200	5 800	7 500	101 000
Aerospace (Toulouse)	640	11 800	19 400	75 000
Joia Méridia (Nice)	800	4 700	2 900	73 500
Coeur de Ville (Bezons)	730	18 300		66 900
Gif-sur-Yvette	820	5 800		52 500
Fischer (Strasbourg)	580	3 300		41 400
Total	8 080	91 500	133 650	758 400

^(a) Surface de plancher.

2.1.2 Faits marquants de l'année

Grands projets mixtes : première livraison emblématique et nouveaux succès

En 2017, Altareit a livré « Place du Grand Ouest » le nouveau cœur de ville de Massy. Ce projet illustre parfaitement le savoir-faire du Groupe dans la création d'un ensemble urbain cohérent et durable intégrant commerces, équipements publics et activités tertiaires au service des utilisateurs et riverains. Plus grand chantier de promotion d'Ile-de-France⁵ (100 000 m²), « Place du Grand Ouest » réalisé en une seule tranche en seulement 30 mois.

Le Groupe a également confirmé sa position de leader ces derniers mois avec le gain de 2 concours majeurs totalisant 175 000 m² de surface :

- en décembre, le projet « Quartier Guillaumet » situé sur l'ancien site du CEAT (Centre d'essais aéronautiques de Toulouse), qui développera sur 101 000 m², 1 200 logements, 7 500 m² de bureaux, 5 800 m² de commerces et 10 000 m² d'équipements ;
- en janvier 2018, le projet « Joia Méridia » à Nice. Ce nouveau quartier de 73 500 m² proposera 800 logements, 8 000 m² d'hôtellerie et de parahôtellerie, 4 700 m² de commerces et services de proximité, 2 900 m² de tertiaire et un parking de plus de 1 200 places.

¹ Altareit est le 2^{ème} promoteur français en valeur (avec 2 636 millions d'euros placés) et 3^{ème} promoteur français en nombre de logements vendus.

² En 2017, 129 817 lots réservés en France en 2017 (+2,1% versus 2016) - Source Ministère de la cohésion des territoires.

³ AltaFund est un fonds d'investissement discrétionnaire créé en 2011 doté de 650 millions d'euros de fonds propres dont Altareit est l'un des contributeurs aux côtés d'institutionnels de premier plan.

⁴ Cette activité ne présente pas de risque commercial : Altareit porte uniquement un risque technique mesuré. VEFA : vente en l'état futur d'achèvement - CPI : contrat de promotion immobilière - MOD : maîtrise d'ouvrage déléguée.

⁵ Sur 100 000 m², l'opération comprend notamment 850 logements, une résidence services seniors Cogedim Club, un Palais des Congrès et des commerces, au pied des gares RER et TGV.

Performance solide de la Promotion

Promotion (Logement et Bureau) : 3,7 milliards d'euros de placements (+41 %)

Placements (M€ TTC)	2017	2016	Var.
Logement	2 636	2 286	+15%
En nombre de lots	11 189 lots	10 011 lots	+12%
Bureau	1 073	343	x 3,1
Total	3 709	2 629	+41%

Logement : 11 189 lots vendus (+12%)

Le Groupe enregistre cette année un nouveau record de réservations avec 11 189 lots réservés (+12% par rapport à 2016), remplissant largement son objectif de 10 000 logements vendus par an et confirmant son positionnement dans le « Top 3 » des promoteurs de logement en France. En valeur, les réservations progressent de +15%, à plus de 2,6 milliards d'euros.

En matière de développement, le pipeline Logement (offre et portefeuille foncier) s'établit à 9,2 milliards d'euros (+13%). Ce pipeline est maîtrisé sous forme d'options foncières. La reconduction de la loi Pinel en 2018 pour une durée de 4 ans et son resserrement sur les zones tendues⁶, confortent le Groupe dans sa stratégie territoriale, plus de 99% du pipeline étant situé dans les zones éligibles.

Bureau : pipeline dynamique et signatures majeures

Grace à son modèle mixte de développeur et d'investisseur moyen terme en Bureau, le Groupe gère 51 projets dont certains des plus emblématiques du Grand Paris renforçant le leadership du Groupe sur ce marché.

Au cours de l'année, le Groupe a signé deux baux importants portant sur le futur siège social de Parfums Christian Dior (Kosmo à Neuilly-sur-Seine) et sur le futur siège social d'Altarea Cogedim dans l'immeuble Richelieu (Paris 2^{ème}). Ces deux projets sont inclus dans le périmètre AltaFund dont Altareit détient 17% et dont le Groupe est l'opérateur exclusif.

En 2017, le Groupe a lancé 4 chantiers majeurs : les tours Landscape et Eria à la Défense, Bridge à Issy-les-Moulineaux et le programme Richelieu.

Reconnaissance de la qualité de la relation client

Le Groupe a poursuivi ses efforts en matière de relation et de satisfaction client : nouvelle organisation, nouveaux outils, interlocuteur unique, digitalisation, Cogedim Stores...

Le Groupe a notamment lancé, courant 2017, le site « mon-cogedim.com » : une plateforme digitale où un responsable relation client unique assure un suivi dédié à chaque client tout au long de son projet immobilier.

Les résultats de ces efforts sont éloquentes :

1^{er} promoteur sur l'Accueil client

Grâce à Cogedim (filiale d'Altareit), le Groupe Altarea Cogedim ressort à la 1^{ère} place des marques immobilières au classement Les Echos / HCG / Evertest de l'Accueil-expérience Client⁷.

Cogedim « Elu Service Client de l'Année »

Premier promoteur immobilier « Elu Service Client de l'Année 2018 »⁸, Cogedim a été primé pour le niveau de service et de qualité de sa relation clients.

Démarche RSE : numéro 2 au classement mondial du GRESB

Le groupe Altarea Cogedim, dont Altareit est filiale à 99,85%, est évalué par le GRESB⁹ depuis deux ans. Cette année le Groupe confirme l'excellence de sa démarche RSE en devenant n°2 mondial toutes catégories confondues (sociétés cotées et non cotées), avec une note de 96/100.

⁶ Les « zones tendues » correspondent aux zones A bis, A et B1. Fin 2017, seuls 321 lots (soit moins de 1% du pipeline logement) sont situés en zone B2, dont la moitié dans le genevois français qui bénéficie d'une forte attractivité.

⁷ Classement réalisé par The Human Consulting Group et Evertest pour les Echos et publié le 29 janvier 2018. L'étude teste les services clients des 200 principales sociétés implantées en France pour juger de la qualité globale de leur démarche clients. Chaque société a reçu dix appels téléphoniques, un courrier, trois e-mails, une prise de contact via le site Internet et cinq contacts via les réseaux sociaux.

⁸ Le prix « Élu Service Client de l'Année » créé par Viséo Customer Insights en 2007 a pour but de tester chaque année, grâce à des clients mystères, la qualité des services clients des entreprises françaises dans 42 secteurs économiques différents. Il s'agit du classement de référence en matière de relation client en France. Les promoteurs immobiliers étaient pour la première fois cette année intégrés au panel.

⁹ Classement de référence international, le GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark) évalue chaque année la performance RSE des sociétés du secteur immobilier dans le monde (823 sociétés et fonds évalués en 2017, dont 194 sociétés cotées).

2.2 Activité

2.2.1 Logement

Une stratégie gagnante

Dans le « Top 3 »¹⁰ des promoteurs français avec 8,6%¹¹ du marché en 2017 (soit 11 189 lots réservés), le Groupe a enregistré la plus forte progression sur 4 ans en France. Les placements ont été multipliés par 3¹², soit un gain de 4,2 points de parts de marché (dont 2,8 points résultant de la seule croissance interne).

Cette performance est le fruit d'une stratégie de développement géographique ciblé, multimarque et multiproduit, reposant avant tout sur l'attention portée aux attentes des clients.

Le client au cœur de la démarche

Altareit se distingue sur le marché par le niveau d'écoute qu'il porte aux attentes de ses clients. Pour développer des produits pertinents et adaptés, le Groupe a concentré ses efforts sur 3 axes principaux.

Un accompagnement client global

Le Groupe adopte une démarche d'accompagnement du client renforcée par :

- une personnalisation de l'offre : quatre collections assorties de packs clé-en-main (pack « prêt à vivre », « prêt à louer », « connecté », « sécurité ») ; un catalogue d'options techniques et décoratives. Le client peut désormais faire ses choix dans les Cogedim Store. A Paris, Toulouse et Bordeaux, les Stores offrent des appartements reproduits au réel, une salle des choix de matériaux et des expériences digitales immersives... ;
- le lancement de « mon-cogedim.com » en 2017. Cette plateforme digitale offre un accompagnement personnalisé aux acquéreurs tout au long de leur parcours résidentiel : responsable relation client unique, suivi dédié pour apporter un service de qualité ;
- l'accompagnement dans l'aide au financement et à la gestion locative pour les investisseurs particuliers.

Toutes ces actions entreprises par le Groupe pour la satisfaction de ses clients ont été récompensées : Cogedim est ainsi devenu en 2018 le premier promoteur immobilier « Elu Service Client de l'Année » pour le niveau de service et de qualité de sa relation clients. Le Groupe a également fait son entrée dans le « Top 10 » des entreprises françaises au classement national Les Echos / HCG sur l'Accueil Client (à la 8^{ème} place) et se place 1^{er} promoteur français du classement.

¹⁰ Altareit est le 2^{ème} promoteur français en valeur (avec 2 636 millions d'euros placés) et 3^{ème} promoteur français en nombre de logements vendus.

¹¹ 129 817 lots réservés en France en 2017 (+2,1% versus 2016) - Source Ministère de la Cohésion des Territoires.

¹² En 2013, 85 151 lots réservés en France et 3 732 lots placés pour le Groupe - Source Ministère de la cohésion des territoires.

Une signature, gage de qualité

La quasi-totalité des opérations du Groupe sont certifiées NF Habitat, véritable repère de qualité et de performance, garantissant aux utilisateurs un meilleur confort et des économies d'énergie.

Des équipes expertes d'architectes et d'architectes d'intérieur analysent, conçoivent et anticipent les usages de demain. Les plans offrent un agencement modulable, adapté aux évolutions des structures familiales et des modes de vie.

Le Groupe innove en proposant de « nouvelles façons d'habiter ». Ainsi, à Paris dans le 13^{ème} arrondissement, le programme Nudge encouragera les résidents à adopter des comportements plus vertueux en matière d'écoresponsabilité, de lien social entre voisins et de créativité au quotidien.

Des programmes ancrés dans la ville

Le Groupe veille à développer des opérations bien intégrées dans leur environnement et répondant au mieux aux besoins finaux des clients : à proximité immédiate des commerces, transports en commun, écoles...

Une stratégie multimarque et multiproduit

Le Groupe opère ainsi sur le territoire au travers de 3 marques complémentaires : Cogedim, Pitch Promotion et Histoire et Patrimoine.

Le Groupe apporte une réponse pertinente à tous les segments du marché et à toutes les typologies de clients :

- Haut de gamme¹³ : ces produits se définissent par une exigence élevée en termes de localisation, d'architecture et de qualité. En 2017, ils représentent 15% des placements du Groupe en nombre de lots, avec notamment trois programmes en cours de commercialisation dans Paris, ville dans laquelle le Groupe est le 1^{er} promoteur¹⁴ ;
- Milieu et entrée de gamme¹⁵ : ces programmes, qui représentent 78% des placements du Groupe, sont conçus pour répondre spécifiquement :

- au besoin de logements en accession adaptés à la solvabilité de nos clients,

- au souhait des investisseurs particuliers de bénéficier du dispositif « Pinel »,

- à la volonté des collectivités publiques de développer des opérations « à prix maîtrisés »,

- et aux enjeux des bailleurs sociaux, avec lesquels le Groupe développe de véritables partenariats visant à les accompagner dans l'accroissement de leur parc locatif et la revalorisation de certains parcs vieillissants ;

¹³ Logements à plus de 5 000 € par m² en Ile-de-France et plus de 3 600 € par m² en régions.

¹⁴ En valeur de placements.

¹⁵ Programmes dont le prix de vente est inférieur à 5 000 € par m² en Ile-de-France et 3 600 € par m² en régions.

• Résidences Services : Le Groupe développe une gamme étendue (résidences étudiantes, résidences tourisme affaires, résidences exclusives...). Par ailleurs, Altareit conçoit et gère, sous la marque Cogedim Club®, des résidences services à destination des seniors actifs alliant une localisation au cœur des villes et un éventail de services à la carte. Au cours de l'année 2017, trois résidences Cogedim Club® ont été ouvertes à Bordeaux (33), Suresnes (92) et Massy (91), portant à dix le nombre de résidences en exploitation ;

• Ventes en démembrement : le Groupe développe sous la marque Cogedim Investissement des programmes en Usufruit Locatif Social. Ils offrent un produit patrimonial alternatif pour les investisseurs privés, tout en répondant aux besoins de logement social en zones tendues et apportent ainsi des solutions aux collectivités ;

• Produits de réhabilitation du patrimoine : sous la marque Histoire et Patrimoine, le Groupe dispose d'une offre de produits en Monument Historique, Malraux et Déficit Foncier.

Un ciblage territorial pertinent

Présent dans les grandes métropoles régionales les plus dynamiques, le Groupe cible les zones tendues où le besoin de logements est le plus important.

Avec la reconduction de la loi Pinel en 2018 pour une durée de 4 ans et son resserrement sur les zones tendues, le Groupe est conforté dans sa stratégie territoriale, avec plus de 99% du pipeline (offre et portefeuille foncier) situé dans les zones éligibles¹⁶.

Le marché en 2017 et ses perspectives

En 2017, le marché du logement est resté dynamique : en croissance de +2,1%¹⁷, les réservations 2017 dépassent ainsi le niveau de 2016 qui marquait un retour aux niveaux d'avant-crise.

L'ensemble du marché, investisseurs institutionnels, investisseurs privés et accédants, a bénéficié des taux d'intérêt toujours très bas et des mesures incitatives efficaces avec le dispositif Pinel et le renforcement du prêt à taux zéro (PTZ+).

Cette embellie du marché se traduit également au niveau des permis de construire (+8,2% en 2017) et des mises en chantier (+15,7%)¹⁸.

Le recentrage du dispositif Pinel, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2018, ne devrait pas détériorer en profondeur les conditions du marché qui restent favorables, tant les besoins sont importants.

Le Groupe, confiant dans l'évolution du marché, s'inscrit dans une poursuite de son développement transrégional et multiproduit en zone tendue.

Progression des réservations¹⁹ de +15% en valeur et +12% en volume

11 189 lots vendus en 2017

Le Groupe a dépassé son objectif de réservations de logements neufs en 2017. Avec 11 189 lots vendus (+12%), les réservations atteignent 2,6 milliards d'euros TTC, en croissance de +15% sur un an.

	2017	2016	Var.
Ventes au détail	1 780 M€	1 598 M€	+11%
Ventes en bloc	857 M€	688 M€	+25%
Total en valeur	2 636 M€	2 286 M€	+15%
<i>Dont MEE en QP</i>	<i>277 M€</i>	<i>241 M€</i>	<i>+15%</i>
Ventes au détail	6 692 lots	5 964 lots	+12%
Ventes en bloc	4 497 lots	4 047 lots	+11%
Total en lots	11 189 lots	10 011 lots	+12%

Les réservations ont été tirées à la fois par :

• les ventes au détail qui augmentent de +12% en volume comparées à 2016, bénéficiant à plein de la résolvabilisation des ménages (taux d'intérêt bas, prêt PTZ+, dispositif Pinel...);

• les ventes en bloc qui augmentent de +11% en volume : le Groupe est un partenaire privilégié des investisseurs tant en logement social (qui représente 25% du total des placements) qu'en logement intermédiaire ou libre. L'augmentation des ventes en bloc de +25% en valeur résulte notamment d'une forte contribution des ventes en première couronne d'Île-de-France.

Réservations par gamme de produit

En nombre de lots	2017	%	2016	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	8 703	78%	6 561	66%	
Haut de gamme	1 680	15%	2 275	23%	
Résidences Services	537	5%	1 006	10%	
Rénovation / Réhabilitation	269	2%	169	2%	
Total	11 189		10 011		+12%

Ventes notariées : +49%

En M€ TTC	2017	%	2016	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	1 613	61%	1 080	61%	
Haut de gamme	855	32%	542	30%	
Résidences Services	104	4%	101	6%	
Rénovation / Réhabilitation	90	3%	60	3%	
Total	2 663		1 783		+49%

L'évolution des ventes notariées reflète la croissance de l'activité commerciale du Groupe enregistrée depuis 2015.

¹⁶ Les « zones tendues » correspondent aux zones A bis, A et B1. Seuls 321 lots (soit moins de 1% du pipeline logement) sont situés en zone B2, dont une part importante dans le genevois français qui bénéficie d'une forte attractivité.

¹⁷ Source : Source Ministère de la cohésion des territoires.

¹⁸ Source : Statistiques du Ministère de la Transition Ecologique et Solidaire – Construction de logements à fin décembre 2017.

¹⁹ Réservations nettes des désistements, en euros TTC quand exprimés en valeur. Placements à 100%, à l'exception des opérations en contrôle conjoint (placements en quote-part). Histoire & Patrimoine pris à hauteur de la quote-part de détention du Groupe (55%).

Chiffre d'affaires à l'avancement : +33%²⁰

En M€ HT	2017	%	2016	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	900	63%	659	62%	
Haut de gamme	441	31%	356	33%	
Résidences Services	78	6%	52	5%	
Total	1 419		1 067		+33%

Perspectives

Tous les indicateurs opérationnels reflétant les perspectives du Groupe sont en progression.

Approvisionnement²¹ : +4%

Approvisionnements	2017	2016	Var
En millions d'euros TTC	4 016	3 853	+4%
En nombre de lots	17 889	15 724	+14%

Lancements commerciaux : +9%

Lancements	2017	2016	Var.
Nombre de lots	12 841	11 147	+15%
Nombre d'opérations	177	140	+26%
CA TTC (M€)	2 901	2 650	+9%

Backlog Logement²² : +24%

En M€ HT	2017	2016	Var.
CA acté non avancé	1 956	1 307	
CA réservé non acté	1 317	1 333	
Backlog	3 273	2 640	+24%
<i>Dont MEE en QP</i>	<i>281</i>	<i>232</i>	<i>+21%</i>
<i>En nombre de mois</i>	<i>28</i>	<i>24</i>	

Le backlog de 3,3 milliards d'euros comprend également les opérations pour lesquelles le Groupe exerce un contrôle conjoint (opérations consolidées par mise en équivalence). Le chiffre d'affaires correspondant ne figurera donc pas dans le chiffre d'affaires consolidé de l'activité Logement du Groupe.

Chantiers en cours : +43 chantiers

Fin 2017, 210 chantiers étaient en cours, contre 167 à fin décembre 2016.

Offre à la vente²³ et portefeuille foncier : 42 mois de pipeline²⁴

En M€ TTC du CA potentiel	31/12/2017	Nb de mois	31/12/2016	Var.
Offre à la vente	1 581	7	1 337	
Portefeuille foncier	7 624	35	6 809	
Pipeline	9 205	42	8 146	+13%
<i>En nb de lots</i>	<i>38 985</i>		<i>34 542</i>	<i>+13%</i>
<i>En m²</i>	<i>2 180 100</i>		<i>1 930 400</i>	<i>+13%</i>

²⁰ Comptabilisé à l'avancement selon la norme IAS 18. L'avancement technique est mesuré par l'avancement du poste construction sans prise en compte du foncier.

²¹ Promesses de vente de terrains signées et valorisées en équivalent réservations TTC potentielles.

²² Le backlog Logement est composé du chiffre d'affaires HT des ventes notariées restant à appréhender à l'avancement de la construction et

Gestion des risques

Décomposition de l'offre à la vente Groupe à fin 2017 (1,6 milliard d'euros TTC, soit sept mois d'activité), en fonction du stade d'avancement opérationnel :

En M€	du - risqué au + risqué			Total
	Chantier non lancé	Chantier en cours	En stock (a)	
Déjà dépensé (b)	184			
Prix de revient (c)		554	14	
Offre à la vente (d) (e)	839	700	18	1 557
<i>En %</i>	<i>54%</i>	<i>45%</i>	<i>1%</i>	
<i>Offre Histoire et Patrimoine</i>				<i>17</i>
<i>Offre Valorisation</i>				<i>7</i>
Offre à la vente Groupe (e)				1 581
<i>Dont à livrer</i>	<i>en 2018</i>	<i>115</i>		
	<i>en 2019</i>	<i>387</i>		
	<i>≥ 2020</i>	<i>197</i>		

(a) Montant total en vente sur opérations livrées.

(b) Montant total déjà dépensé sur les opérations concernées, hors taxes.

(c) Prix de revient de l'offre à la vente, hors taxes.

(d) Hors Histoire et Patrimoine et programmes de valorisation Pitch Promotion.

(e) En CA TTC.

Gestion des engagements fonciers

54% de l'offre à la vente (soit 839 millions d'euros) concerne des programmes dont la construction n'a pas encore été lancée (40% en montage et 14% au stade chantier non lancé) et pour lesquels les montants engagés correspondent essentiellement à des frais d'études, de publicité et d'indemnités d'immobilisation (ou cautions) versés dans le cadre des promesses sur le foncier, et coût du foncier le cas échéant.

45% de l'offre (soit 700 millions d'euros) est actuellement en cours de construction, dont une part limitée (16% soit 115 millions d'euros) correspond à des lots à livrer d'ici fin 2018.

Le montant du stock de produits finis n'est pas significatif (1% de l'offre totale).

Cette répartition des opérations par stade d'avancement est le reflet des critères en vigueur dans le Groupe :

- la volonté de privilégier la signature de fonciers sous promesse de vente unilatérale plutôt que des promesses synallagmatiques ;
- un accord requis du comité des engagements à toutes les étapes de l'opération : signature de la promesse, mise en commercialisation, acquisition du foncier et démarrage des travaux ;
- une forte pré-commercialisation requise lors de l'acquisition du foncier ;
- l'abandon ou la renégociation des opérations dont le taux de précommercialisation serait en-deçà du plan validé en comité.

des réservations des ventes à régulariser chez le notaire (détail et bloc).

²³ Lots disponibles à la vente (valeur TTC ou nombre).

²⁴ Portefeuille foncier constitué des projets maîtrisés (par le biais d'une promesse de vente, très majoritairement sous forme unilatérale), dont le lancement n'a pas encore eu lieu (en valeur TTC du CA potentiel quand exprimé en euros).

2.2.2 Bureau

Un modèle de promoteur investisseur

Altareit a développé un modèle unique lui permettant d'intervenir de façon très significative sur le marché de l'immobilier d'entreprise, pour un risque contrôlé :

- en tant que promoteur²⁵ sous forme de VEFA (vente en l'état futur d'achèvement), de BEFA (bail en l'état futur d'achèvement) ou encore de CPI (contrat de promotion immobilière), avec une position particulièrement forte sur le marché des « clé-en-main » utilisateurs, ou encore en tant que prestataire dans le cadre de contrats de MOD (maîtrise d'ouvrage déléguée).

- et en tant qu'investisseur en direct ou à travers le fonds AltaFund dans le cadre d'une stratégie d'investissement à moyen terme dans des actifs à fort potentiel (localisation *prime*) en vue de leur cession une fois redéveloppés²⁶.

Le Groupe est systématiquement promoteur des opérations sur lesquelles il est impliqué en tant qu'investisseur et gestionnaire²⁷. Il est ainsi susceptible d'intervenir tout au long de la chaîne de création de valeur, avec un modèle de revenus diversifiés : marges de promotion à l'avancement, loyers, plus-values de cession, honoraires...

Le marché en 2017

Après une année 2016 record²⁸, le montant des investissements en immobilier de bureau atteint 18,8 milliards d'euros grâce notamment à un quatrième trimestre très dynamique. Le marché français ressort très attractif pour les investisseurs, les transactions se concentrant principalement en Ile-de-France et dans l'agglomération lyonnaise, sur des actifs *prime* de taille significative²⁹.

Ce dynamisme se retrouve également sur le marché locatif, avec une demande placée en progression de +8% sur un an en Ile-de-France, pour atteindre 2,6 millions de m². Le taux de vacance francilien recule ainsi légèrement à 6,2%, et la rareté de l'offre de qualité dans les zones tertiaires les plus recherchées (QCA³⁰, la Défense, le Croissant Ouest) commence à avoir un impact à la hausse sur les loyers faciaux.

²⁵ Cette activité de promotion ne présente pas de risque commercial : Altareit porte uniquement un risque technique mesuré.

²⁶ Revente en blanc ou loué.

²⁷ Dans le cadre de contrats de commercialisation, de cession, d'asset ou encore de fund management.

²⁸ 19,1 milliards d'euros investis en 2016. Source : Cushman & Wakefield / Immostat.

1,1 Md€ de placements en 2017 (x 3,1)

Le placement est un indicateur d'activité commerciale, agrégation chiffrée de deux types d'événements :

- signature de contrats de CPI ou de VEFA pour l'activité de promotion³¹ ;
- vente d'actifs pour l'activité d'investissement.

Activité	Montant du placement	Appréhension dans les comptes
Promotion	Montant TTC du contrat de CPI / VEFA	Chiffre d'affaires HT à l'avancement
Investissement	Prix de vente, net des CPI / VEFA déjà signés (le cas échéant)	Plus-value prise en résultat ^(a)

(a) Le Groupe détenant généralement une quote-part minoritaire dans les opérations d'investissement, la plus-value associée est comptabilisée en quote-part de résultat mis en équivalence.

En 2017, le Groupe a enregistré d'importants succès commerciaux, pour un niveau de placements record de 1,1 milliard d'euros TTC.

En M€	31/12/2017	31/12/2016	Var.
Signature VEFA/CPI	1 073	343	
<i>Dont MEE (en quote-part)</i>	75	29	
Total	1 073	343	x 3,1

Les principaux placements concernent la signature des CPI pour 4 opérations : Landscape et Tour Eria à La Défense, Bridge à Issy-les-Moulineaux et Richelieu à Paris. L'impact de ces placements en chiffre d'affaires se constatera au cours des exercices à venir.

Pipeline : 51 projets en cours

Au 31 décembre 2017, le portefeuille de projets comporte 51 opérations, dont 5 s'inscrivent dans la stratégie d'investissement du Groupe à moyen terme, et 4 correspondent à des contrats de maîtrise d'ouvrage déléguée (MOD).

Au 31 décembre 2017	Nb	Surface à 100% (m ²)	Valeur potentielle à 100% (M€ HT)
Investissements ^(a)	5	159 900	1 956
Promotion CPI / VEFA ^(b)	42	597 500	1 578
MOD ^(c)	4	78 500	213
Total	51	835 900	3 747

(a) Valeur potentielle : valeur de marché hors droits des projets à date de cession, détenus en direct ou via AltaFund.

(b) Projets à destination des clients « 100 externes » uniquement. Valeur potentielle : montant HT des contrats de CPI/VEFA signés ou estimés, à 100%.

(c) Valeur potentielle : honoraires de MOD capitalisés.

²⁹ Les transactions portant sur une surface de plus de 5 000 m² représentent 43% du marché en surface en progression de 6 points sur un an.

³⁰ Quartier Central des Affaires.

³¹ Placements TTC à 100%, à l'exception des opérations en contrôle conjoint (consolidées par mise en équivalence ou MEE) pour lesquelles les placements sont en quote-part.

Engagements

Pour les opérations de promotion, les engagements sont limités au montant des études pour les projets en cours de montage. Pour les projets en cours de réalisation, les engagements financiers sont couverts par les appels de fonds (sauf opérations « en blanc »).

Sur les opérations d'investissement, les engagements du Groupe correspondent aux obligations d'apports de fonds propres dans les opérations. Concernant les opérations AltaFund, la totalité des fonds propres que le Groupe s'était engagé à apporter, l'ont déjà été au 31 décembre 2017.

A date de clôture, le Groupe est ainsi engagé pour un total de 115 millions d'euros en quote-part.

2.2.2.1 INVESTISSEMENT

5 opérations d'investissement à fin 2017

Au 31 décembre 2017, le Groupe développe 5 opérations d'investissement à moyen terme, dont il partage le portage avec des investisseurs institutionnels de premier rang.

Ces opérations concernent le développement ou la restructuration d'immeubles de bureau à la localisation exceptionnelle (Paris et Première Couronne) et à fort potentiel une fois livrées.

Le prix de revient de ces opérations s'élève à 1,4 milliard d'euros à 100% (251 millions d'euros en part du Groupe) pour un potentiel de valeur de près de 2,0 milliards d'euros (prix de vente estimé, à 100%).

Les livraisons de ces opérations seront échelonnées entre 2018 et 2023.

Activité locative

En 2017, le Groupe a signé deux transactions locatives majeures portant sur le futur siège social de Parfums Christian Dior (immeuble Kosmo à Neuilly-sur-Seine) et sur le futur siège social d'Altarea Cogedim dans l'immeuble Richelieu (Paris 2^{ème}). Concentré des savoir-faire du Groupe en matière de restructuration lourde, ce projet sera livré au 2^{ème} trimestre 2019.

Opérations d'investissement du Groupe au 31 décembre 2017

Opération	QP Groupe	Surface (m ²)	Loyers estimés (M€) ^(a)	Prix de revient (M€) ^(b)	Valeur potentielle (M€) ^(c)	Avancement ^(d)
Kosmo (Neuilly-sur-Seine)	17%	26 200				Travaux en cours/loué
Richelieu (Paris)	8%	31 800				Travaux en cours/loué
Landscape (La Défense)	15%	67 400				Travaux en cours
Tour Eria (La Défense)	30%	25 000				Travaux en cours
La Place (Bobigny)	100%	9 500				Maîtrisé
Total à 100%	19% ^(e)	159 900	81,6	1 355	1 956	
<i>Dont quote-part Groupe</i>			<i>14,9</i>	<i>251</i>	<i>342</i>	

(a) Loyers bruts avant mesures d'accompagnement.

(b) Y compris acquisition du foncier.

(c) Valeur de marché potentielle hors droits des projets à la date de cession, détenus en direct ou via AltaFund.

(d) Projets maîtrisés : projets partiellement ou totalement autorisés, dont le foncier est acquis ou sous promesse, mais dont la construction n'a pas encore été lancée.

(e) Moyenne pondérée des quote-parts sur prix de revient.

2.2.2.2 PROMOTION

Portefeuille Promotion

En matière de promotion Bureau, le Groupe intervient dans le cadre de contrats de VEFA et CPI pour deux types de projets :

- les projets où le Groupe est également impliqué en tant qu'investisseur moyen terme (en direct ou via AltaFund), déjà présentés ci-avant,
- les projets à destination de clients « 100% externes » (investisseurs, utilisateurs).

	Nb	Surface (m ²)	CA (M€) ^(a)
Investissements Groupe	5	159 900	533
Projets "100% externes"	42	597 500	1 578
Portefeuille 31/12/2017	47	757 400	2 110
<i>Dont travaux en cours</i>	19	297 300	1 055
<i>Dont projets maîtrisés</i>	28	460 100	1 056

(a) Montant HT des contrats de CPI/VEFA signés ou estimés, à 100%.

Altareit intervient également en tant que maître d'ouvrage délégué sur quatre opérations, dont certaines sont parmi les plus emblématiques en cours dans la capitale.

Faits marquants de l'année

Approvisionnements

Altareit a intégré 19 nouvelles opérations pour un total de 222 000 m². Le Groupe a notamment été sélectionné pour un projet de 25 050 m² à Rueil-Malmaison et pour le futur siège régional d'Orange à Balma (Toulouse, 19 100 m²).

Livraisons

20 opérations ont été livrées pour un total de 221 700 m², dont l'immeuble Fhive à Paris et l'immeuble « Austerlitz » dans le 13^{ème} arrondissement de Paris.

Mises en chantier

Cette année, 15 chantiers ont été lancés pour 264 000 m², dont les immeubles Richelieu à Paris, Bridge à Issy-les-Moulineaux, Landscape et Tour Eria à La Défense.

Backlog³² VEFA/CPI et MOD

En M€	31/12/2017	31/12/2016	Var.
VEFA/CPI	906	626	
<i>Dont MEE en quote-part</i>	8	22	
Honoraires (MOD)	3	4	
Total	908	630	+44%

Portefeuille Promotion au 31 décembre 2017

	Typologie	Surface (m ²)	CA HT (M€) ^(a)	Avancement ^(b)
Projets d'investissements Groupe (5 opérations)		159 900	533	
Bridge (Issy-les-Moulineaux)	CPI	56 800		Travaux en cours
Belvédère (Bordeaux)	VEFA	53 500		Maîtrisé
Issy Coeur de Ville (Issy-les-Moulineaux)	CPI	41 200		Maîtrisé
Bassins à Flot (Bordeaux)	VEFA	37 100		Maîtrisé
Orange (Lyon)	CPI	25 850		Travaux en cours
Le Lumière (Reuil Malmaison)	VEFA	25 050		Maîtrisé
Campus Orange (Balma, Toulouse)	VEFA	19 100		Maîtrisé
Autres (35 opérations)	CPI / VEFA	338 900		
Autres projets "100% externes" (42 opérations)		597 500	1 578	
Total Portefeuille VEFA / CPI (47 opérations)		757 400	2 110	
42 Vaugirard (Paris)	MOD	29 000		Travaux en cours
52 Champs-Élysées (Paris)	MOD	24 000		Travaux en cours
16 Matignon (Paris)	MOD	13 000		Travaux en cours
Tour Paris-Lyon (Paris)	MOD	12 500		Travaux en cours
Portefeuille MOD (4 opérations)		78 500	213	
Total Portefeuille Promotion (51 opérations)		835 900	2 324	

(a) CPI/VEFA : Montant HT des contrats signés ou estimés, à 100%. MOD : honoraires capitalisés.

(b) Projets maîtrisés : projets partiellement ou totalement autorisés, dont le foncier est acquis ou sous promesse, mais dont la construction n'a pas encore été lancée.

³² Le backlog est composé des ventes notariées HT restant à comptabiliser à l'avancement, placements HT non encore régularisés par

acte notarié (CPI signés) et honoraires à recevoir de tiers sur contrats signés.

2.2.3 Diversification

2.2.3.1 MIN DE RUNGIS

Plus grand marché de produits frais au monde

Le Marché d'Intérêt National (MIN) de Rungis, d'une superficie de 234 hectares (plus de 1 000 000 m² de surfaces locatives) aux portes de Paris, est un véritable écosystème au service de l'alimentation des français, de la logistique urbaine du frais, de la valorisation des terroirs et du patrimoine gastronomique français. Il veille également au maintien du commerce de détail spécialisé et de l'animation des centres villes.

Le MIN de Rungis accueille une variété exceptionnelle de produits alimentaires, majoritairement frais, de fleurs, plantes et articles de décoration.

Les quelques 1 200 opérateurs du marché emploient près de 12 000 personnes, pour un chiffre d'affaires d'environ 8,8 milliards d'euros en 2016.

La Semmaris

Altareit détient 33,34% de la Société d'Exploitation du Marché International de Rungis (Semmaris), société titulaire de la concession du MIN de Rungis, aux côtés de l'Etat (33,34%), d'acteurs publics (Ville de Paris, département du Val de Marne et Caisse des Dépôts et Consignations) et d'opérateurs du marché (10%).

La Semmaris a été créée par décret en 1965 à l'occasion du transfert du marché de gros de la région parisienne depuis son site historique des Halles au cœur de Paris. Sa mission est d'aménager, d'exploiter et d'assurer la commercialisation et la promotion des infrastructures du MIN qu'elle loue aux entreprises, en contrepartie de redevances facturées aux grossistes et aux utilisateurs du marché.

La loi Macron votée en 2015 a étendu la durée de la concession de la Semmaris jusqu'en 2049 (contre 2034 précédemment). Cette extension donne à la Semmaris suffisamment de visibilité pour pouvoir mettre en œuvre son nouveau plan d'investissement à horizon 2025. Celui-ci prévoit la construction de 264 000 m², la démolition de 132 000 m² et la réhabilitation de 88 000 m², pour un montant total de 1 milliard d'euros, dont la moitié sera portée par la Semmaris et le solde par les entreprises du site.

Le chiffre d'affaires de la Semmaris est principalement constitué de redevances facturées aux entreprises du marché et de droits d'accès pour un montant total de 111,3 millions d'euros au 31 décembre 2017, en hausse de +3,0%.

La capacité d'autofinancement au 31 décembre 2017 est attendue en ligne avec celle publiée pour 2016 (pour rappel, 40,7 millions d'euros). Il en est de même pour l'EBITDA (pour rappel, 47,2 millions d'euros).

Le Groupe détenant la Semmaris à hauteur de 33,34%, le résultat consolidé IFRS afférant figure sur la ligne « Quote-part de résultat issu des sociétés mises en équivalence ».

2.2.3.2 HÔTELLERIE

Altareit, à travers sa filiale la SAS l'Empire, détient le fonds de commerce de l'Hôtel**** Renaissance au 39-41 avenue Wagram à Paris.

L'Hôtel Renaissance dessiné par l'architecte Christian de Portzamparc a ouvert ses portes le 4 mai 2009. Il comprend 118 chambres et accueille trois boutiques d'ameublement en rez-de-chaussée. Un contrat de gestion a été signé avec le Groupe Marriott jusqu'au 31 mai 2029.

Le résultat opérationnel courant de cette activité s'élève à (0,8) million d'euros au 31 décembre 2017.

2.3 Résultats consolidés

2.3.1.1 CHIFFRE D'AFFAIRES ET RESULTAT OPERATIONNEL (FFO) EN FORTE CROISSANCE (+26,9% ET +38,8%)

Le chiffre d'affaires d'Altareit s'établit à 1,7 milliard d'euros en progression de +26,9% sur un an. Il est majoritairement issu des millésimes de réservations Logement de 2014 et 2015.

Le résultat opérationnel récurrent (FFO) progresse fortement à 153,1 millions d'euros (+38,8%). Cette forte croissance s'explique par les très bons résultats du Logement : le niveau important de placements atteint cette année en Bureau n'a pas d'impact dans les comptes de l'exercice 2017.

Le résultat net part du Groupe s'élève à 79,5 millions d'euros, en progression de +113% sur un an (soit 45,45 euros par action).

En M€	Logement	Bureau	Diversification	Cash-Flow courant des opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction	TOTAL
Chiffre d'affaires	1 421,0	300,7	2,0	1 723,6	–	1 723,6
<i>Variation vs 31/12/2016</i>	+33,1%	+3,9%	na	+26,9%		+26,9%
Marge immobilière	129,7	25,1	0,4	155,3	(5,5)	149,7
Prestations de services externes	2,0	15,0	–	17,0	–	17,0
Revenus nets	131,7	40,1	0,4	172,3	(5,5)	166,8
<i>Variation vs 31/12/2016</i>	+52,4%	+21,3%	na	+44,1%		
Production immobilisée et stockée	138,0	22,0	–	160,0	–	160,0
Charges d'exploitation	(174,8)	(38,9)	(0,9)	(214,7)	–	(214,7)
Frais de structure	(36,8)	(16,9)	(0,9)	(54,7)	–	(54,7)
Contributions des sociétés MEE	21,2	4,7	9,6	35,5	(1,0)	34,5
Charges calculées et frais de transaction Logement				–	(12,4)	(12,4)
Charges calculées et frais de transaction Bureau				–	(2,2)	(2,2)
Charges calculées et frais de transaction Diversification				–	(4,4)	(4,4)
Résultat opérationnel	116,2	27,9	9,1	153,1	(25,4)	127,7
<i>Variation vs 31/12/2016</i>	+68,3%	(15,5)%	+9,6%	+38,8%		+50,8%
Coût de l'endettement net	(5,9)	(3,3)	(0,2)	(9,3)	(0,9)	(10,3)
Gains / pertes sur val. des instruments fi.				–	(2,9)	(2,9)
Autres	0,2			0,2	(0,1)	0,2
Impôts	(5,2)	(0,4)	–	(5,6)	(21,5)	(27,1)
Résultat net	105,3	24,2	8,9	138,4	(50,8)	87,6
Minoritaires	(8,7)	0,1		(8,6)	0,5	(8,1)
Résultat net, part du Groupe	96,6	24,3	8,9	129,8	(50,3)	79,5
<i>Variation vs 31/12/2016</i>	+66,8%	(20,1)%	+10,0%	+34,6%		+113,0%
<i>Nombre moyen d'actions dilué</i>				1 748 486		1 748 486
Résultat net, part du Groupe par action				74,25		45,45
<i>Variation vs 31/12/2016</i>				+34,6%		+113,0%

FFO³³ Logement : 96,6 M€, +66,8%

Le FFO Logement suit l'avancement des opérations immobilières : les dépenses relatives à chaque opération en développement sont stockées puis reprises en marge immobilière selon l'avancement technique³⁴ et commercial de l'opération.

En M€	2017	2016	
Chiffre d'affaires	1 419,0	1 066,5	
Coût des ventes et autres charges	(1 289,3)	(981,1)	
Marge immobilière	129,7	85,4	+51,9%
% du chiffre d'affaires	+9,1%	+8,0%	
Prestations de services ext.	2,0	1,1	
Production stockée	138,0	98,2	
Charges d'exploitation	(174,8)	(134,4)	
Contribution des sociétés MEE	21,2	18,8	
Résultat opérationnel	116,2	69,0	+68,3%
% du chiffre d'affaires+prest. serv. ext.	+8,2%	+6,5%	
Coût de l'endettement net	(5,9)	(7,7)	
Autres	0,2	0,1	
Impôt sur les sociétés	(5,2)	(0,8)	
Minoritaires	(8,7)	(2,7)	
FFO Logement	96,6	57,9	+66,8%

Le chiffre d'affaires 2017 découle de l'avancement d'opérations majoritairement commercialisées en 2014 et 2015. L'évolution significative de ce chiffre d'affaires (et de la marge associée) reflète la forte croissance des placements enregistrée dès ces millésimes.

Du fait de cette croissance, et de la maîtrise des frais de structures, le taux de marge³⁵ progresse de 1,7 point pour atteindre 8,2%.

FFO Bureau : 24,3 M€, -20,1 %

En M€	2017	2016	
Chiffre d'affaires	285,6	282,9	
Coût des ventes et autres charges	(260,5)	(256,3)	
Marge immobilière	25,1	26,6	(5,7)%
% du chiffre d'affaires	+8,8%	+9,4%	
Prestations de services ext.	15,0	6,4	
Production stockée	22,0	16,4	
Charges d'exploitation	(38,9)	(26,1)	
Contribution des sociétés MEE	4,7	9,5	
Résultat opérationnel	27,9	33,0	(15,5)%
% du chiffre d'affaires+prest. serv. ext.	+9,3%	+11,4%	
Coût de l'endettement net	(3,3)	(2,4)	
Impôt sur les sociétés	(0,4)	(0,2)	
Minoritaires	0,1	0,0	
FFO Bureau	24,3	30,4	(20,1)%

Le FFO Bureau, qui s'établit à 24,3 millions d'euros, est principalement composé des marges sur des opérations livrées en 2017 (ou proches de la livraison). Il ne reflète pas encore les volumes significatifs attendus sur les opérations placées et sur les chantiers majeurs lancés cette année, qui impacteront fortement les résultats des deux prochaines années.

Ainsi, le niveau de placements atteint cette année (3 fois plus important que les placements 2016 en valeur) n'a pas d'impact dans les comptes de l'exercice 2017.

2.3.1.2 EVOLUTION DES NORMES COMPTABLES

A compter du 1^{er} janvier 2018, le Groupe applique la norme IFRS 15 (Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients), qui impacte le résultat des opérations de promotion immobilière. La norme entrainera une reconnaissance plus rapide du chiffre d'affaires à l'avancement³⁶ et de la marge immobilière en découlant.

³³ Fund from operations, ou Cash-flow courant des opérations : correspond au résultat net hors les variations de valeur, les charges calculées les frais de transaction et les variations d'impôt différé.

³⁴ Au 31 décembre 2017, le Groupe applique la norme IAS 18, avancement technique mesuré par l'avancement du poste construction sans prise en compte du foncier.

³⁵ Résultat opérationnel (FFO) rapporté au chiffre d'affaires.

³⁶ Les modalités de détermination de la mesure du transfert de contrôle (avancement technique) changeront du fait de la prise en compte, dans la base de calcul, de la totalité des coûts relatifs au prix de revient et notamment les coûts liés au foncier.

2.4 Ressources financières

En M€	31/12/2017	31/12/2016
Dettes bancaires	811	534
Dettes promotion et autres dettes	316	291
Total Dettes bancaires brutes	1 127	825
Disponibilités	(453)	(253)
Total Endettement net bancaire	674	572
Autres emprunts et dettes	52	106
Total Endettement net financier	726	678

L'endettement net financier du Groupe s'élève à 726 millions d'euros au 31 décembre 2017. Il intègre les dettes financières bancaires, ainsi que les dettes financières non bancaires. Au 31 décembre 2017, le Groupe Altarea Cogedim cautionne 517 millions d'euros de dette corporate Altareit.

Covenants

La dette corporate est assortie des covenants consolidés du groupe Altarea Cogedim dont Altareit est filiale à hauteur de 99,85% (LTV < 60%, ICR > 2).

Ils sont respectés avec une marge de manœuvre importante (LTV à 36,1% et ICR à 9,3x).

La dette promotion adossée à des projets est assortie de covenants spécifiques à chaque projet.

	Covenant	31/12/2017	31/12/2016	Delta
LTV (a)	≤ 60%	36,1%	37,2%	(1,1) pt.
ICR (b)	≥ 2,0 x	9,3x	7,4 x	+1,9x

(a) LTV "Loan-to-Value" = Endettement net / Valeur réévaluée du patrimoine droits inclus.

(b) ICR = Résultat opérationnel / Coût de l'endettement net (colonne "Cash-flow courant des opérations").

Le gearing³⁷ Altareit s'élève à 1,34x au 31 décembre 2017, contre 1,38x fin 2016.

³⁷ Endettement net bancaire rapporté aux capitaux propres consolidés.

Compte de résultat analytique aux 31 décembre 2017

	31/12/2017			31/12/2016		
	Cash-flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées, frais de transaction	Total	Cash-flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées, frais de transaction	Total
<i>En millions d'euros</i>						
Chiffre d'affaires	1 419,0	–	1 419,0	1 066,5	–	1 066,5
Coût des ventes et autres charges	(1 289,3)	(2,9)	(1 292,1)	(981,1)	(2,4)	(983,5)
Marge immobilière	129,7	(2,9)	126,9	85,4	(2,4)	83,0
Prestations de services externes	2,0	–	2,0	1,1	–	1,1
Production stockée	138,0	–	138,0	98,2	–	98,2
Charges d'exploitation	(174,8)	(9,9)	(184,7)	(134,4)	(6,9)	(141,3)
Frais de structure nets	(34,8)	(9,9)	(44,7)	(35,2)	(6,9)	(42,1)
Part des sociétés associées	21,2	(0,2)	21,0	18,8	(2,0)	16,8
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	(1,8)	(1,8)	–	(3,0)	(3,0)
Indemnités (frais) de transaction	–	(0,6)	(0,6)	–	(0,3)	(0,3)
RESULTAT LOGEMENT	116,2	(15,5)	100,7	69,0	(14,6)	54,4
Chiffre d'affaires	285,6	–	285,6	282,9	–	282,9
Coût des ventes et autres charges	(260,5)	(2,7)	(263,2)	(256,3)	(2,2)	(258,5)
Marge immobilière	25,1	(2,7)	22,5	26,6	(2,2)	24,4
Prestations de services externes	15,0	–	15,0	6,4	–	6,4
Production stockée	22,0	–	22,0	16,4	–	16,4
Charges d'exploitation	(38,9)	(1,8)	(40,8)	(26,1)	(2,3)	(28,4)
Frais de structure nets	(1,9)	(1,8)	(3,8)	(3,2)	(2,3)	(5,5)
Part des sociétés associées	4,7	2,2	6,9	9,5	(1,0)	8,6
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	(0,4)	(0,4)	–	(0,7)	(0,7)
Indemnités (frais) de transaction	–	–	–	–	–	–
RESULTAT BUREAU	27,9	(2,6)	25,2	33,0	(6,2)	26,8
Charges d'exploitation	(0,9)	–	(0,9)	(1,2)	–	(1,2)
Frais de structure nets	(0,9)	–	(0,9)	(1,2)	–	(1,2)
Part des sociétés associées	9,6	(3,0)	6,6	9,5	(3,5)	6,0
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	(4,4)	(4,4)	–	(1,2)	(1,2)
Gains / Pertes sur cessions d'actifs	0,4	–	0,4	–	–	–
RESULTAT DIVERSIFICATION	9,1	(7,3)	1,7	8,3	(4,7)	3,6
Autres	–	–	–	–	(0,1)	(0,1)
RESULTAT OPERATIONNEL	153,1	(25,4)	127,7	110,3	(25,6)	84,7
Coût de l'endettement net	(9,3)	(0,9)	(10,3)	(10,3)	(1,5)	(11,8)
Actualisation des dettes et créances	–	(0,2)	(0,2)	–	(0,2)	(0,2)
Variation de valeur et résultat de cessions des instruments	–	(2,9)	(2,9)	–	(6,9)	(6,9)
Résultat de cession de participation	–	0,1	0,1	–	0,0	0,0
Dividendes	0,2	–	0,2	0,1	–	0,1
RESULTAT AVANT IMPOT	144,0	(29,4)	114,7	100,1	(34,1)	66,0
Impôts sur les sociétés	(5,6)	(21,5)	(27,1)	(1,0)	(25,2)	(26,2)
RESULTAT NET DES ACTIVITES POURSUIVIES	138,4	(50,8)	87,6	99,1	(59,3)	39,8
Minoritaires des activités poursuivies	(8,6)	0,5	(8,1)	(2,7)	0,2	(2,5)
RESULTAT NET DES ACTIVITES POURSUIVIES, part du Groupe	129,8	(50,3)	79,5	96,4	(59,1)	37,3
Nombre moyen d'actions dilué	1 748 486	1 748 486	1 748 486	1 748 274	1 748 274	1 748 274
RESULTAT NET DES ACTIVITES POURSUIVIES PAR ACTION, part du Groupe	74,25	(28,80)	45,45	55,14	(33,82)	21,32
RESULTAT NET DES ACTIVITES CEDEES	–	–	–	–	2,2	2,2
RESULTAT NET	138,4	(50,8)	87,6	99,1	(57,1)	42,0
Minoritaires	(8,6)	0,5	(8,1)	(2,7)	0,2	(2,5)
RESULTAT NET, part du Groupe	129,8	(50,3)	79,5	96,4	(56,9)	39,5
<i>RESULTAT NET PAR ACTION (€/ACTION), part du Groupe</i>	<i>74,25</i>	<i>(28,80)</i>	<i>45,45</i>	<i>55,14</i>	<i>(32,55)</i>	<i>22,58</i>

Bilan au 31 décembre 2017

	31/12/2017	31/12/2016
<i>En millions d'euros</i>		
ACTIFS NON COURANTS	693,8	628,2
Immobilisations incorporelles	233,7	238,7
<i>dont Ecarts d'acquisition</i>	139,6	139,6
<i>dont Marques</i>	89,9	89,9
<i>dont Relations clientèle</i>	–	5,5
<i>dont Autres immobilisations incorporelles</i>	4,2	3,6
Immobilisations corporelles	15,6	13,1
Immeubles de placement	38,3	38,3
Titres et créances sur les sociétés mises en équivalence ou non consolidées	338,0	246,6
Prêts et créances (non courant)	6,8	6,7
Impôt différé actif	61,3	84,9
ACTIFS COURANTS	2 260,0	1 624,9
Stocks et en-cours nets	1 275,4	959,6
Clients et autres créances	510,6	386,0
Créance d'impôt sur les sociétés	8,2	6,5
Prêts et créances financières (courant)	13,0	12,7
Instruments financiers dérivés	–	7,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	452,8	253,1
TOTAL ACTIF	2 953,8	2 253,2
CAPITAUX PROPRES	502,3	415,5
Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altareit SCA	487,8	407,1
Capital	2,6	2,6
Primes liées au capital	76,3	76,3
Réserves	329,4	288,7
Résultat, part des actionnaires d'Altareit SCA	79,5	39,5
Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales	14,5	8,4
Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales	6,4	5,9
Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales	8,1	2,5
PASSIFS NON COURANTS	585,4	496,5
Emprunts et dettes financières à plus d'un an	569,6	480,5
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	569,2	480,3
<i>dont Avances Groupe et associés</i>	0,5	0,2
Provisions long terme	14,6	15,0
Dépôts et cautionnements reçus	1,0	1,0
Impôt différé passif	0,2	0,0
PASSIFS COURANTS	1 866,2	1 341,2
Emprunts et dettes financières à moins d'un an	609,4	450,7
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit (hors trésorerie passive)</i>	87,9	204,7
<i>dont Billets de trésorerie</i>	468,9	138,3
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	0,8	2,0
<i>dont Avances Actionnaire, Groupe et associés</i>	51,8	105,6
Instruments financiers dérivés	0,0	0,0
Dettes fournisseurs et autres dettes	1 249,8	890,4
Dettes d'impôt exigible	7,0	0,0
TOTAL PASSIF	2 953,8	2 253,2