

# 1

## RAPPORT D'ACTIVITÉ 31 DÉCEMBRE 2019

<b>1.1</b>	<b>PURE PLAYER DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE EN FRANCE</b>	<b>8</b>
1.1.1	Un modèle unique	8
1.1.2	Faits marquants 2019	9
1.1.3	Logement	11
1.1.4	Immobilier d'entreprise	15
<b>1.2</b>	<b>RÉSULTATS CONSOLIDÉS</b>	<b>18</b>
1.2.1	Application des normes IAS 23 et IFRS 16	18
1.2.2	Résultats financiers	19
<b>1.3</b>	<b>RESSOURCES FINANCIÈRES</b>	<b>21</b>

## 1.1 Pure player de la promotion immobilière en France

### 1.1.1 Un modèle unique

Filiale à 99,85 % du groupe Altarea, Altareit propose une plateforme de compétences couvrant l'ensemble des classes d'actifs (logement, bureau, commerce, logistique, hôtellerie, résidences services...). Cette spécificité lui permet de répondre efficacement et de manière globale aux enjeux de transformation des villes<sup>(1)</sup>.

En Logement, Altareit est le 2<sup>e</sup> promoteur français, avec 12 128 lots vendus en 2019 (+ 3 %) pour 3 278 millions d'euros (+ 12 %).

En Immobilier d'entreprise, Altareit a développé un modèle unique lui permettant d'intervenir de façon très significative et pour un risque contrôlé :

- en tant que promoteur<sup>(2)</sup> pour des clients externes avec une position particulièrement forte sur le marché des « clés en main » utilisateurs ;
- en tant que développeur-investisseur à moyen terme dans certains actifs à fort potentiel (localisation *prime*) en vue de leur cession (en direct ou à travers le fonds AltaFund<sup>(3)</sup>).

### La transformation des villes : un marché immense

La métropolisation des territoires est la principale tendance à l'œuvre sur les marchés immobiliers. La concentration des populations, des activités et des richesses au sein des grandes métropoles est un phénomène complexe qui redessine la géographie des territoires.

Les collectivités situées dans ces territoires sont confrontées à des enjeux multiples : inégalités, accès au logement, transports, pollution... Un grand nombre d'infrastructures immobilières sont devenues inadaptées et doivent être repensées pour répondre aux défis de la densification. Ce phénomène est à l'origine de l'essor des grands projets mixtes de reconversion urbaine, qui constituent un segment de marché particulièrement dynamique.

Sur ces tendances de long terme est venue se greffer l'urgence écologique qui bouleverse les attentes des citoyens en matière d'immobilier (performance énergétique, mobilités, réversibilité, mixité d'usages, nouvelles consommations...).

Tout le savoir-faire d'Altareit consiste à développer des produits immobiliers mixtes qui intègrent ces enjeux dans une équation économique complexe, lui donnant ainsi accès à un marché immense : la transformation des villes.

Fin 2019, Altareit maîtrise ainsi un important portefeuille de projets de plus de 4,2 millions de m<sup>2</sup> pour une valeur potentielle de plus de 17,1 milliards d'euros.

### Grands projets mixtes : une longueur d'avance

Altareit est un pionnier en matière de développement de « nouveaux cœurs urbains ». Le Groupe développe des grands projets mixtes qui incluent toutes les classes d'actifs (résidentiel, commerce, équipements publics, hôtels, résidences services, bureaux...) pour améliorer la vie en ville. Ce segment de marché connaît un très fort dynamisme en lien avec le phénomène de métropolisation des territoires.

En 2019, Altareit a confirmé sa position et engrangé deux nouveaux grands projets près de Cannes (Cœur Mougins) et à Champigny-sur-Marne près de Paris (Quartier des Simonettes). Située au pied du futur métro ligne 15 du Grand Paris Express, cette dernière opération regroupera 28 000 m<sup>2</sup> de logements, 900 m<sup>2</sup> de commerces et services, 12 000 m<sup>2</sup> de tertiaire et 15 000 m<sup>2</sup> d'activités, dont 9 000 m<sup>2</sup> dédiés à la Cité artisanale des Compagnons du Tour de France.

Au 31 décembre 2019, Altareit maîtrise ainsi 11 grands projets mixtes (pour 892 000 m<sup>2</sup> et 8 600 lots résidentiels) pour une valeur potentielle de 3,5 milliards d'euros.

Grands projets (à 100 %)	Surface								Date de livraison prévisionnelle
	totale (m <sup>2</sup> ) <sup>(a)</sup>	Logement (lots)	Résidences service	Bureau/Activité	Commerce	Cinéma	Loisir/Hôtel	Équip. publics	
Aerospace (Toulouse)	64 000	790	-	x	x	x	x	-	2020-2021
Cœur de Ville (Bezons)	67 000	730	-	-	x	x	-	-	2020-2021
Cœur de Ville (Issy-les-Moulineaux)	105 000	610	x	x	x	x	x	x	2020-2022
Joia Meridia (Nice)	47 000	600	x	-	x	-	x	-	2020-2023
Belvédère (Bordeaux)	140 000	1 275	x	x	x	-	x	x	2021-2024
Fischer (Strasbourg)	37 000	490	x	-	x	x	-	x	2021-2024
La Place (Bobigny)	104 000	1 265	x	x	x	x	-	x	2021-2024
Quartier Guillaumet (Toulouse)	101 000	1 200	x	x	x	-	-	-	2022-2023
Les Simonettes (Champigny/Marne)	56 000	450	-	x	x	-	-	-	2022-2023
Cœur Mougins (Mougins)	40 000	570	x	-	x	x	x	x	2022-2025
Quartier des Gassets (Val d'Europe) <sup>(b)</sup>	131 000	n.d.	x	x	x	-	x	-	2024
<b>TOTAL (11 PROJETS)</b>	<b>892 000</b>	<b>&gt; 8 600</b>							

(a) Surface de plancher.

(b) Programmation détaillée en cours.

(1) Le Groupe concentre son développement sur 12 grands territoires français : Grand Paris, Métropole Nice-Côte d'Azur, Marseille-Aix-Toulon, Toulouse Métropole, Bordeaux Métropole, Grand Lyon, Grenoble-Annecey, Eurométropole de Strasbourg, Nantes Métropole, Métropole européenne de Lille, Montpellier Méditerranée Métropole et Métropole de Rennes.

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

(3) AltaFund est un fonds d'investissement discrétionnaire créé en 2011 dont Altareit est l'un des contributeurs aux côtés d'institutionnels de premier plan.

## 1.1.2 Faits marquants 2019

### Promotion : 4,1 Mds€ de placements consolidés

En 2019, Altareit a placé près de 4,1 milliards d'euros tous produits confondus<sup>(1)</sup>, en croissance de + 18 %. Ces placements comprennent notamment Issy-Cœur de Ville, opération emblématique des

savoir-faire du Groupe en matière de grands projets mixtes comprenant logements, bureaux, commerces, cinémas...

Placements Promotion (en millions d'euros)	2019	2018	Var.
Logement	3 278	2 917	+ 12 %
Immobilier d'entreprise	601	529	+ 14 %
Commerce Grands projets mixtes	192	-	n.a.
<b>TOTAL</b>	<b>4 071</b>	<b>3 436</b>	<b>+ 18 %</b>

### Logement : croissance des ventes dans un marché en baisse

Devant l'ampleur de la demande en zones tendues, le Groupe a décidé de fortement développer son offre dans une logique de conquête de parts de marché. Altareit vise ainsi un objectif de 18 000 à 20 000 lots vendus par an à moyen terme, et s'est lancé dans une importante phase d'investissement dans son outil de production.

Le Groupe poursuit sa stratégie de croissance basée sur une plateforme de marques (Cogedim, Pitch Promotion, Histoire & Patrimoine et Cogedim Club). Altareit a renforcé son offre avec l'acquisition de 50 % de Woodeum en juillet, précurseur de la promotion résidentielle bas carbone (construction en bois) et l'acquisition de 85 % du capital de Severini, promoteur actif principalement en Nouvelle-Aquitaine, en janvier 2019.

### 2<sup>e</sup> promoteur français<sup>(2)</sup> : 3,3 Mds€ de réservations (+ 12 %)

En 2019, le Groupe enregistre de très bonnes performances commerciales et continue de gagner des parts de marché, dans un climat dominé par la proximité des élections municipales de mars 2020.

En 2019, les réservations progressent de + 12 % sur un an à 3 278 millions d'euros et de + 3 % en volume avec 12 128 lots réservés. Toutes les catégories de clients sont en progression, tant les Particuliers investisseurs (+ 14 % en valeur) que les primo-accédants (+ 13 %) et que les Institutionnels (+ 11 %).

À périmètre constant (hors Severini et Woodeum), les réservations progressent de + 9 % en valeur et + 1 % en volume. Cette performance confirme la pertinence de l'offre du Groupe, située quasi exclusivement dans les zones tendues éligibles notamment au dispositif Pinel<sup>(3)</sup>.

### Portefeuille de projets en développement

Altareit a remporté de nombreux concours qui viennent renforcer son *pipeline* de projets :

- Cogedim et Histoire & Patrimoine ont conjointement remporté deux grands projets de restructuration avec les Tours Aillaud (« Tours Nuages ») au pied de La Défense (1 000 lots) et avec l'ex-campus IBM à la Gaude sur les hauteurs de Nice (950 lots) ;
- Cogedim et Pitch Promotion se sont particulièrement distingués en remportant 5 des 23 projets mis en appel d'offre lors de la seconde édition du concours « Inventons la métropole du Grand Paris ».

En matière de développement, le *pipeline* Logement (offre et portefeuille foncier) s'établit fin 2019 à 12,8 milliards d'euros (+ 13 % par rapport à fin 2018).

(1) Les placements constituent l'indicateur commercial de l'activité « Promotion ».

(2) Chaque année, le Classement des Promoteurs organisé par Innovapresse analyse et compare les volumes d'activité, le nombre de logements ou de mètres carrés de bureaux produits, ou encore les résultats financiers des principaux promoteurs immobiliers privés. La 31<sup>e</sup> édition a porté sur 60 des principaux acteurs du secteur.

(3) Les « zones tendues » correspondent aux zones A bis, A et B1.

## Immobilier d'entreprise : rechargement du pipeline

Altareit est aujourd'hui le 1<sup>er</sup> développeur d'immobilier d'entreprise en France avec un portefeuille de 69 projets représentant une valeur potentielle de 4,4 milliards d'euros à fin 2019.

Altareit intervient à la fois comme promoteur et/ou investisseur :

- sur des projets neufs, et des opérations de restructurations complexes de haute qualité environnementale, intégrant modularité et multi-usages ;
- sur une large gamme de produits (bureaux multi-occupants, sièges sociaux, plateformes logistiques, hôtel, établissements hospitaliers...);
- intégrant systématiquement un haut niveau de qualité environnementale et la prise en compte des plus hauts standards en matière de confort utilisateur.

En termes d'organisation, le Groupe est structuré pour adresser deux marchés complémentaires :

- sur le Grand Paris : dans un contexte de valeurs élevées et de rareté foncière, Altareit intervient sur des projets à forte intensité capitalistique (généralement en partenariat), ou bien alternativement en tant que prestataire afin d'accompagner les grands investisseurs et utilisateurs ;
- dans les grandes métropoles régionales : le Groupe intervient sur des opérations de promotion (VEFA ou CPI) généralement « sourcées » grâce au maillage territorial Logement de ses différentes marques.

## Rechargement du pipeline à Paris et dans les métropoles régionales

En 2019, Altareit a engrangé 15 nouvelles opérations :

- 9 opérations de bureau dans les grandes métropoles régionales pour un total de 89 000 m<sup>2</sup>, avec notamment le CPI du futur campus de l'EM Lyon Business School et des VEFA sur des sièges régionaux à Bordeaux, Aix, Nantes, Villeurbanne et Toulouse ;
- 5 opérations du Grand Paris pour près de 120 000 m<sup>2</sup> (en incluant le projet de transformation de l'actuel siège social de CNP Assurances situé au dessus de la gare Paris-Montparnasse) ;
- et 1 opération de logistique à Bordeaux pour près de 47 000 m<sup>2</sup>.

Le Groupe a enregistré 601 millions d'euros de placements en 2019, en croissance de + 14 % sur un an.

## Notation crédit confirmée : BBB

L'agence de notation S&P Global a confirmé le 25 septembre 2019, la notation Investment Grade, BBB, assortie d'une perspective stable, attribuée lors de sa première notation en juin 2018.

S&P Global met en avant la solidité des positions d'Altareit, dans un marché dont les fondamentaux et les tendances confortent la qualité de crédit de la Société. La notation obtenue est également le reflet de la nette amélioration des ratios de dette suite à la cession de la Semmaris en 2018.

Le 27 mars 2020, S&P Global a confirmé la notation BBB d'Altarea et d'Altareit tout en abaissant la perspective de cette notation ramenée de stable à négative en lien avec l'augmentation des incertitudes provoquée par la pandémie de Covid 19.

## Performance extra-financière

### Reconnaissance de l'engagement auprès des Clients

Premier promoteur à avoir été « Élu Service Client de l'Année »<sup>(1)</sup>, Cogedim a de nouveau été distingué en 2020, pour la 3<sup>e</sup> année consécutive, pour le niveau de service et la qualité de sa relation clients.

Le Groupe est également le 1<sup>er</sup> promoteur français dans le « Top 10 de l'Accueil Client » établi par Les Échos/HCG, et se classe à la 3<sup>e</sup> place cette année tous secteurs confondus (6<sup>e</sup> place en 2019).

### GRESB<sup>(2)</sup> 2019 : statut Greenstar confirmé

Altarea, dont Altareit est filiale à 99,85 %, confirme cette année encore son statut de « Green Star 5\* ». Ce classement vient saluer la stratégie RSE de l'entreprise et atteste de sa performance dans la durée, le Groupe ayant une note égale ou supérieure à 90/100 depuis 2016. Par ailleurs, Altarea obtient la note A en transparence, un gage de qualité des publications institutionnelles, de fiabilité et d'exhaustivité du reporting RSE.

### Certification environnementale

100 % des opérations en Logement sont certifiées NF Habitat et 50 % d'entre elles disposent également d'un label environnemental.

100 % des développements en Bureau sont certifiés *a minima* NF HQE™ « Excellent », et BREEAM® « Very good ».

(1) 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 ont été intégrés au panel en 2018.

(2) 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 (1 005 sociétés et fonds évalués en 2019 issus de 64 pays).

## 1.1.3 Logement

### 2019 : attentisme préélectoral dans un marché de pénurie

Le marché du logement des grandes métropoles françaises est marqué par une pénurie structurelle qui s'accroît et qui entraîne une forte augmentation des prix.

Les projets situés au cœur des zones tendues sont de plus en plus longs à monter (autorisations administratives notamment). Leur écoulement commercial est en revanche très rapide, compte tenu de la vigueur de la demande.

En 2019, le marché du logement neuf en France devrait atteindre 150 000 lots, en légère inflexion au regard du niveau élevé de 155 000 lots placés en 2018. La proximité des élections municipales de mars 2020 a accentué le déficit d'offre.

À fin septembre 2019, les mises en vente de programmes neufs reculent de - 14 % sur un an et le stock est inférieur à 9 mois de vente dans plusieurs métropoles majeures (Île-de-France, Nantes, Rennes, Strasbourg et Montpellier)<sup>(1)</sup>.

Les moteurs du marché demeurent solides :

- un sous-jacent démographique très porteur, notamment dans les métropoles où Altareit est présent ;
- des taux d'emprunt durablement bas ;
- des dispositifs fiscaux puissants désormais recentrés sur les zones tendues (Pinel et PTZ) ;
- la nécessaire production de logements sociaux et la politique de relance attendue du gouvernement.

Le Groupe table sur une reprise des unités en vente au 2<sup>e</sup> semestre 2020 qui devrait s'accroître en 2021.

### Une stratégie gagnante

Devant l'ampleur de la demande en zones tendues, le Groupe a décidé de fortement développer son offre dans une logique de conquête de parts de marché. Altareit vise ainsi un objectif de 18 000 à 20 000 lots vendus par an à terme, et s'est lancé dans une importante phase d'investissement dans son outil de production.

Ainsi en 2019, le Groupe a :

- renforcé la taille de son *pipeline*<sup>(2)</sup> qui est passé de 44 800 lots à 48 900 lots (+ 9 %) ; quasi exclusivement situés en zones tendues ;
- développé sa capacité opérationnelle, avec 119 recrutements nets effectués sur les fonctions opérationnelles (développeurs, vendeurs, responsables de programmes...) ;
- augmenté ses investissements commerciaux, publicitaires notamment ;

- intensifié son implantation au cœur des grandes métropoles grâce à la dynamique de ses projets mixtes, faisant ainsi d'Altareit un interlocuteur privilégié des collectivités pour leurs opérations de transformation urbaine ;
- élargi sa gamme de produits et préparé l'avenir en prenant en 2018 le contrôle complet d'Histoire & Patrimoine (Monuments historiques) et en rachetant 50 % de Woodeum, le leader français de la promotion résidentielle bas carbone en bois massif CLT en juillet 2019.

Cette stratégie porte ses premiers fruits : le Groupe est devenu le 2<sup>e</sup> promoteur résidentiel français gagnant une place au classement<sup>(3)</sup>.

### Le client au cœur de la démarche

Le Groupe se distingue par le niveau d'écoute qu'il porte aux attentes de ses clients pour développer ses gammes de produits. Il a à cette fin créé en 2016 une direction du service clients.

Depuis, Cogedim est devenu en 2018 le premier promoteur immobilier « Élu Service Client de l'Année » pour le niveau de service et de qualité de sa relation clients. Cette distinction a été renouvelée en 2019 et en 2020.

Cogedim est également le 1<sup>er</sup> promoteur français dans le « Top 10 de l'Accueil Client » établi par Les Échos/HCG, et se classe à la 3<sup>e</sup> place cette année tous secteurs confondus (6<sup>e</sup> place en 2019).

Pour développer des produits pertinents et adaptés, le Groupe a concentré ses efforts sur trois axes :

### Un accompagnement client global

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

- une personnalisation de l'offre ainsi qu'un catalogue de 200 options techniques et décoratives. Le client peut ainsi faire ses choix dans les Cogedim Stores, qui proposent des appartements reproduits au réel, une salle de choix de matériaux et des expériences digitales immersives. Le Groupe a ouvert à ce jour six stores dans les grandes métropoles (Paris, Toulouse, Bordeaux, Lyon, Nantes et Marseille) et quatre espaces de choix (Montpellier, Strasbourg, Fréjus et Bayonne) ;
- « mon-cogedim.com », une plateforme offrant un accompagnement personnalisé aux acquéreurs tout au long de leur parcours résidentiel : responsable relation client unique et suivi dédié, pour apporter un service de qualité ;
- un renforcement de l'offre de services auprès de la clientèle des particuliers, gestion locative et conseil en financement notamment.

(1) Source : Observatoire de l'immobilier de la FPI – T3 2019.

(2) Offre à la vente et portefeuilles d'options foncières.

(3) Source : Classement des Promoteurs réalisé par Innovapresse qui analyse et compare les volumes d'activité, le nombre de logements ou de mètres carrés de bureaux produits, ou encore les résultats financiers des principaux promoteurs immobiliers privés. La 31<sup>e</sup> édition a porté sur 60 des principaux acteurs du secteur.

## Un engagement de qualité

Depuis 3 ans, 100 % des opérations du Groupe sont certifiées NF Habitat<sup>(1)</sup>, véritable repère de qualité et de performance, garantissant aux utilisateurs un meilleur confort, des économies d'énergie et une certification environnementale.

Par ailleurs, 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 a remporté en 2019, le Prix du Grand Public (GRDF) au concours des Pyramides d'argent organisé par la Fédération des Promoteurs d'Île-de-France pour son programme « Serigraf » à Cachan, certifié NF Habitat.

Il a également reçu le Prix « Soutien à l'innovation » pour son village du réemploi à Montreuil, 1 750 m<sup>2</sup> dédiés à l'économie sociale et solidaire, implanté dans un projet comprenant 60 logements en accession, 22 logements sociaux et des logements en co-living pour jeunes travailleurs et familles monoparentales.

## Des programmes innovants 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... Ainsi, 99 % des surfaces en développement sont situées à moins de 500 mètres des transports en commun.

Altareit s'est distingué cette année en remportant 5 des 23 projets attribués lors de la seconde édition du concours « Inventons la métropole du Grand Paris », signe de la cohérence de ses projets avec les attentes des collectivités (3 projets pour Cogedim et 2 pour Pitch Promotion).

## Un ciblage territorial pertinent

À l'échelle nationale, le marché du logement est très fragmenté tant en termes d'acteurs que de réalités locales. Ainsi, si les territoires classés « B2 » et « C » connaissent un ralentissement accentué par la réorientation géographique du dispositif Pinel, les grandes villes continuent de bénéficier de la métropolisation et d'un besoin accru de logements.

Dans ce contexte, la stratégie géographique du Groupe vise à détenir des positions fortes sur les territoires des grandes métropoles régionales les plus dynamiques<sup>(2)</sup>. Il cible ainsi les zones tendues où le besoin de logements est le plus important. La reconduction de la loi Pinel jusqu'à fin 2021 et son resserrement sur ces zones tendues en 2018 a conforté le Groupe dans cette stratégie. Fin 2019, la totalité de l'offre à la vente et du portefeuille foncier est située dans les zones éligibles.

## Une stratégie multimarques et multiproduits

Altareit opère sur tout le territoire, en proposant des produits qui répondent à tous les parcours résidentiels, ainsi qu'aux attentes des collectivités (prix maîtrisés, logements sociaux...).

Il intervient au travers de sa marque nationale Cogedim, renforcée sur les principales métropoles par Pitch Promotion et complétée en termes de produits par Cogedim Club (résidences seniors) et Histoire & Patrimoine (Monuments Historiques), ainsi que par Woodeum (promotion résidentielle bas carbone) depuis juillet 2019.

Début 2019, le Groupe a également finalisé l'acquisition de 85 % du promoteur Severini, renforçant sa présence en Nouvelle Aquitaine.

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

- Haut de gamme<sup>(3)</sup> : ces produits se définissent par une exigence élevée en termes de localisation, d'architecture et de qualité. Fin 2019, ils représentent 11 % des placements de l'année en volume ;
- Milieu et entrée de gamme<sup>(4)</sup> : ces programmes, qui représentent 81 % des placements du Groupe en volume, sont conçus pour répondre spécifiquement :
  - au besoin de logements adaptés tant à l'accession (prix maîtrisés) qu'à l'investissement particulier (dispositif Pinel...),
  - 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 ;
- Résidences Services (4 %) : le Groupe développe une gamme étendue de résidences étudiantes, résidences tourisme affaires, résidences exclusives... Il conçoit et gère notamment 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. En 2019, 6 résidences Cogedim Club ont été inaugurées, portant à 18 le nombre de sites en exploitation. Fin 2019, 9 projets sont en cours de construction et 6 devraient être lancés en 2020 ;
- Produits de réhabilitation du patrimoine (4 %) : sous la marque Histoire & Patrimoine, le Groupe propose une offre de produits en Monuments Historiques, Malraux et Déficit Foncier. Cette offre est amenée à se développer. Ainsi en 2019, Histoire & Patrimoine et Altarea Grands Projets ont remporté l'Appel à Manifestation d'Intérêt concernant la restructuration et la reconversion des Tours Aillaud (« Tours Nuage ») situées à Nanterre à proximité directe du quartier de La Défense et labellisées « Architecture Contemporaine Remarquable ». Le Groupe a également intégré à son portefeuille une opération de restructuration lourde de l'ancien Campus IBM situé à La Gaude sur les hauteurs de Nice, qui proposera à terme 250 lots réhabilités par Histoire & Patrimoine et 700 lots développés par Cogedim ;
- Ventes en démembrement : le Groupe développe 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 alternatives aux collectivités.

(1) Hors co-promotion, réhabilitation et résidences gérées. 100 % des opérations Cogedim.

(2) Grand Paris, Métropole Nice Côte d'Azur, Marseille-Aix-Toulon, Toulouse Métropole, Grand Lyon, Grenoble-Anncely, Nantes Métropole, Bordeaux Métropole, Eurométropole de Strasbourg, Métropole européenne de Lille, Montpellier Méditerranée Métropole et Rennes Métropole.

(3) Logements à plus de 5 000 € par m<sup>2</sup> en Île-de-France et plus de 3 600 € par m<sup>2</sup> en régions.

(4) Programmes dont le prix de vente est inférieur à 5 000 € par m<sup>2</sup> en Île-de-France et 3 600 € par m<sup>2</sup> en régions.

## Réservations<sup>(1)</sup> : 3 278 M€ (+ 12 %)

Placements	2019	2018	Var.
Particuliers – Accession	1 011 M€	897 M€	+ 13 %
Particuliers – Investissement	1 174 M€	1 032 M€	+ 14 %
Ventes en bloc	1 093 M€	988 M€	+ 11 %
<b>TOTAL EN VALEUR (TTC)</b>	<b>3 278 M€</b>	<b>2 917 M€</b>	<b>+ 12 %</b>
<i>Dont MEE en QP</i>	<i>181 M€</i>	<i>259 M€</i>	
Particuliers – Accession	2 865 lots	2 755 lots	+ 4 %
Particuliers – Investissement	4 671 lots	4 227 lots	+ 11 %
Ventes en bloc	4 592 lots	4 800 lots	(4) %
<b>TOTAL EN LOTS</b>	<b>12 128 LOTS</b>	<b>11 782 LOTS</b>	<b>+ 3 %</b>

En 2019, la dynamique de gain des parts de marché est restée soutenue, avec des réservations en hausse de + 12 % en valeur et + 3 % en volume.

Toutes les marques sont en croissance, confirmant ainsi l'adéquation de l'offre du Groupe auprès de toutes les catégories de clients, et la pertinence de son positionnement géographique.

À périmètre constant (hors Severini et Woodeum), les réservations progressent de + 9 % en valeur à 3 193 M€ et de + 1 % en volume (11 881 lots) sur un an.

À noter cette année, les très bonnes campagnes de commercialisation des grands projets mixtes du Grand Paris, notamment pour Issy-Cœur de Ville, qui expliquent la hausse du prix moyen par lot sur un an tant chez les particuliers que chez les institutionnels (respectivement + 5 % à 290 000 euros et + 16 % à 238 000 euros).

Dans un marché en baisse, les réservations du Groupe ont fortement progressé, toutes les marques ayant contribué à cette croissance.

### Réservations par gamme de produit

En nombre de lots	2019	%	2018	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	9 782	81 %	8 497	72 %	+ 15 %
Haut de gamme	1 323	11 %	2 181	19 %	(39) %
Résidences Services	512	4 %	723	6 %	(29) %
Rénovation/Réhabilitation	511	4 %	381	3 %	+ 34 %
<b>TOTAL</b>	<b>12 128</b>		<b>11 782</b>		<b>+ 3 %</b>

### Ventes notariées

En millions d'euros TTC	2019	%	2018	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	1 972	60 %	1 718	71 %	+ 15 %
Haut de gamme	958	29 %	526	22 %	+ 82 %
Résidences Services	182	6 %	96	4 %	+ 90 %
Rénovation/Réhabilitation	167	5 %	84	3 %	x2
<b>TOTAL</b>	<b>3 279</b>		<b>2 425</b>		<b>+ 35 %</b>

### Chiffre d'affaires à l'avancement

En millions d'euros HT	2019	%	2018	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	1 550	68 %	1 277	69 %	+ 21 %
Haut de gamme	566	25 %	455	25 %	+ 24 %
Résidences Services	92	4 %	78	4 %	+ 18 %
Rénovation/Réhabilitation	74	3 %	33	2 %	x 2,2
<b>TOTAL</b>	<b>2 283</b>		<b>1 844</b>		<b>+ 24 %</b>

(1) Réservations nettes des désistements, en euros TTC quand exprimées en valeur. Placements à 100 %, à l'exception des opérations en contrôle conjoint (placements en quote-part, dont Woodeum). Histoire & Patrimoine consolidé depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2018, Severini depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2019.

## Perspectives

### Approvisionnements<sup>(1)</sup>

Approvisionnements	2019	2018	Var.
En millions d'euros TTC	5 126	5 094	+ 1 %
En nombre de lots	20 723	20 237	+ 2 %

### Lancements commerciaux

Lancements	2019	2018	Var.
Nombre de lots	11 499	12 255	(6) %
Nombre d'opérations	166	202	(18) %
<b>CA TTC (M€)</b>	<b>3 434</b>	<b>3 179</b>	<b>+ 8 %</b>

### Chantiers en cours

Le Groupe a lancé cette année de nombreux chantiers parmi lesquels ceux de deux grands projets mixtes : Issy-Cœur de Ville et Cœur Mougins, près de Cannes.

Fin 2019, 282 chantiers sont en cours, contre 254 fin 2018.

### Backlog Logement<sup>(2)</sup>

En millions d'euros HT	2019	2018	Var.
CA acté non avancé	1 722	1 388	24 %
CA réservé non acté	2 057	1 781	15 %
<b>BACKLOG</b>	<b>3 778</b>	<b>3 169</b>	<b>19 %</b>
Dont MEE en QP	258	270	(4) %
<b>En nombre de mois</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	

Le backlog Logement se maintient à un niveau élevé donnant une forte visibilité sur les prochains exercices.

### Offre à la vente<sup>(3)</sup> et portefeuille foncier<sup>(4)</sup> : 47 mois de pipeline

En millions d'euros TTC du CA potentiel	31/12/2019	Nb. mois	31/12/2018	Var.
Offre à la vente	2 104	8	2 103	+ 0 %
Portefeuille foncier	10 659	39	9 192	+ 16 %
<b>PIPELINE</b>	<b>12 764</b>	<b>47</b>	<b>11 295</b>	<b>+ 13 %</b>
En nb de lots	48 885		44 835	+ 9 %
En m <sup>2</sup>	2 737 600		2 510 800	+ 9 %

Le pipeline Logement représente près de 4 années d'activité avec près de 48 900 lots, quasi exclusivement situés dans les zones tendues éligibles au dispositif Pinel.

(1) Promesses de vente de terrains signées et valorisées en équivalent réservations potentielles (valeur TTC ou nombre de lots).

(2) Le backlog Logement est composé du chiffre d'affaires HT des ventes notariées restant à appréhender à l'avancement de la construction et des réservations des ventes à régulariser chez le notaire (Particuliers et Institutionnels). Il 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 encore dans le chiffre d'affaires consolidé de l'activité Logement du Groupe.

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

(4) 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).



## Gestion des risques

Au 31 décembre 2019, l'offre à la vente s'élève à 2,1 milliards d'euros TTC (soit 8 mois d'activité), et se répartit comme suit selon le stade d'avancement des opérations :

### Gestion des engagements fonciers

En millions d'euros	Chantier non lancé	Chantier en cours	En stock	Total
<b>Montants engagés HT</b>	<b>171</b>	<b>776</b>	<b>25</b>	<b>972</b>
<i>Dont déjà décaissé<sup>(a)</sup></i>	171	329	25	525
<b>Offre à la vente TTC<sup>(b)</sup></b>	<b>794</b>	<b>1 273</b>	<b>37</b>	<b>2 104</b>
En %	38 %	60 %	2 %	100 %
<i>Dont à livrer</i>	<i>en 2020</i>	196		
	<i>en 2021</i>	597		
	<i>≥ 2022</i>	480		

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

(b) En chiffre d'affaires TTC.

38 % de l'offre à la vente (soit 794 millions d'euros) concerne des programmes dont la construction n'a pas encore été lancée 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 plus récemment au coût du foncier.

60 % de l'offre est actuellement en cours de construction, dont une part limitée correspond à des lots à livrer d'ici fin 2020 (196 millions d'euros, soit 9 % de l'offre totale).

Le montant du stock de produits finis n'est pas significatif (2 % 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.

## 1.1.4 Immobilier d'entreprise

### Un marché attractif

En 2019, le marché de l'investissement bureaux en Île-de-France est resté très dynamique (en croissance de + 13 % sur un an à 21,7 milliards d'euros<sup>(1)</sup>), confirmant le cycle haussier entamé en 2017. Les grandes transactions de plus de 200 millions d'euros ont participé à hauteur de 47 % dans le volume d'investissement. En régions, le marché de l'investissement a ralenti pour atteindre 2,7 milliards d'euros (- 11 % sur un an), mais reste très dynamique pour les implantations *prime* et dans les métropoles.

Concernant le marché locatif, la demande placée en Île-de-France s'est redressée au second semestre pour atteindre 2,3 millions de m<sup>2</sup>, en retrait de 10 % sur un an (Immostat).

L'offre immédiate continue de diminuer à 2,7 millions de m<sup>2</sup> (- 8 % sur un an). Dans ce contexte de rareté d'une offre de qualité dans les zones les plus recherchées (Paris QCA et Croissant Ouest), la hausse des loyers faciaux se poursuit (+ 3 % sur un an pour les biens neufs ou restructurés et + 5 % pour les biens anciens).

Le secteur industriel poursuit sa croissance, soutenue par la logistique urbaine et le e-commerce. Le volume investi en Logistique atteint 4,1 milliards d'euros en 2019 (+ 24 % sur un an<sup>(2)</sup>), enregistrant sa meilleure performance de la décennie.

### Un segment en pleine mutation

L'immobilier d'entreprise doit répondre aux nouveaux usages et aux attentes des salariés en matière de qualité de vie au travail (travail collaboratif, espaces d'agrément inspirés des codes du résidentiel). Il doit également incarner l'attractivité de la marque employeur de son occupant.

Altareit a développé ces dix dernières années des immeubles devenus de véritables emblèmes de la culture d'entreprise de leurs utilisateurs, tant pour leur signature architecturale que pour leur performance environnementale, leur connectivité et leur flexibilité (Tour First à La Défense, Kosmo à Neuilly-sur-Seine, Bridge à Issy-les-Moulineaux ou encore Richelieu futur siège social du groupe Altarea en 2020).

Pour garantir la valeur de ses projets dans le temps, Altareit fait le choix de privilégier les emplacements centraux, hyperconnectés et ouverts sur la ville. Il intègre également parmi ses opérations la composante bureau des programmes mixtes, répondant ainsi aux attentes des collectivités locales.

(1) Source Immostat (GIE regroupant BNP Paribas Real Estate, CBRE, JLL et Cushman & Wakefield) – janvier 2020.

(2) Marketbeat France – Cushman&Wakefield.

## Un modèle de promoteur investisseur

Altareit a développé un modèle unique lui permettant d'intervenir de façon très significative et pour un risque contrôlé :

- en tant que promoteur<sup>(1)</sup> sous forme de contrats 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 « clés en main » utilisateurs, ou dans le cadre de contrats de MOD (maîtrise d'ouvrage déléguée) ;
- et parfois également en tant qu'investisseur, en direct ou *via* AltaFund<sup>(2)</sup>, pour des actifs à fort potentiel (localisation *prime*) en vue de leur cession une fois redéveloppés<sup>(3)</sup>.

Le Groupe est systématiquement promoteur des opérations sur lesquelles il est impliqué en tant qu'investisseur et gestionnaire<sup>(4)</sup>.

Altareit 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...

### 1.1.4.1 Des placements solides

Les placements sont un indicateur d'activité commerciale, agrégation chiffrée de deux types d'événements :

- signatures de contrats de CPI ou de VEFA/BEFA pour l'activité de promotion, pris en compte pour le montant TTC du contrat signé<sup>(5)</sup> ;
- ventes d'actifs pour l'activité d'investissement, prises en compte pour le prix de vente TTC<sup>(6)</sup>.

En millions d'euros	31/12/2019	31/12/2018	Var.
Signature VEFA/CPI	601	418	+ 44 %
Vente d'actifs (en quote-part)	-	111	n.a.
<b>TOTAL</b>	<b>601</b>	<b>529</b>	<b>+ 14 %</b>

En 2019, le Groupe a enregistré 601 millions d'euros TTC de placements en quote-part, en croissance de + 14 % sur un an, dont notamment :

- le CPI sur les trois immeubles de bureau d'Issy-Cœur de Ville, cédés à CNP qui y installera son futur siège social ;

Cette opération s'inscrit dans le cadre de la double transaction réalisée entre le groupe Altarea et CDC Investissement Immobilier (pour le compte de la Caisse des Dépôts et Consignations) en octobre 2019, dont le second volet concerne l'actuel siège de CNP Assurances situé au-dessus de la gare Paris-Montparnasse (immeuble « PRD-Montparnasse ») qui fera l'objet d'une restructuration lourde. Cette

## Une double stratégie de diversification

### Localisation

Les projets d'Immobilier d'entreprise sont tous localisés dans les grands quartiers d'affaires à Paris et dans les grandes métropoles régionales.

### Typologie de produits

Le Groupe développe une large gamme de produits : bureaux multi-occupants, sièges sociaux, plateformes logistiques, hôtels, cliniques...

Le fonds d'investissement Logistique, créé fin 2017 par Pitch Promotion, a permis au Groupe de devenir en quelques années un acteur majeur de la logistique en France avec près de 640 000 m<sup>2</sup> en développement fin 2019 (11 % du *pipeline* en valeur potentielle).

### Qualité des produits

Que ce soit pour des projets tertiaires neufs ou des restructurations complexes, toutes les opérations du Groupe intègrent à la fois une exigence de haute qualité environnementale, la modularité et le multi-usages.

double opération a reçu le Prix spécial du Jury de CFNews Immo & Infra 2020.

- la VEFA de l'immeuble Convergence à Rueil-Malmaison, futur siège social du Groupe Danone ;
- le CPI pour l'EM Lyon Business School à Lyon-Gerland (29 000 m<sup>2</sup>) ;
- le CPI pour une plateforme logistique destinée à LIDL à Nantes (47 000 m<sup>2</sup>) ;
- la VEFA à Newton Offices d'un des quatre immeubles du programme Les Carrés du Golf à Aix-en-Provence. Ce projet de 11 000 m<sup>2</sup> au global, livrable en 2020, est désormais intégralement loué suite à la signature d'un BEFA avec EDF mi-octobre 2019.

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

(2) AltaFund est un fonds d'investissement discrétionnaire créé en 2011 dont Altarea est l'un des contributeurs aux côtés d'institutionnels de premier plan.

(3) Revente en blanc ou loué.

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

(5) Placements 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.

(6) Placements en quote-part, nets du montant du CPI quand l'actif vendu a fait l'objet d'un CPI signé avec le Groupe, afin d'éviter de compter économiquement deux fois le même montant pour le même actif.

### 1.1.4.2 Rechargement du pipeline

#### Portefeuille : 69 projets en cours

Fin 2019, le portefeuille de projets comporte 69 opérations en cours de construction ou maîtrisées pour une valeur potentielle de 4,4 milliards d'euros (à 100 %).

Au 31/12/2019	Nb	Surface à 100 % (m <sup>2</sup> )	CA (M€ HT)	Valeur potentielle à 100 % (M€ HT)
Investissements <sup>(a)</sup>	4	112 600	401	1 108
Promotion CPI/VEFA <sup>(b)</sup>	63	1 385 300	3 213	3 213
Dont Bureau – Île-de-France	12	318 700	1 461	1 461
Dont Bureau – Régions	43	428 200	1 286	1 286
Dont Logistique	8	638 400	466	466
MOD <sup>(c)</sup>	2	5 200	40	40
<b>TOTAL</b>	<b>69</b>	<b>1 503 100</b>	<b>3 654</b>	<b>4 361</b>

(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) CA HT = Valeur potentielle = honoraires de MOD capitalisés.

#### Livraisons 2019

Altareit a livré 6 opérations :

- 2 immeubles de bureaux restructurés (Paris Bergère et la MOD du 16, avenue Matignon), ainsi qu'un hôtel implanté au sein du grand projet mixte Massy Place du Grand Ouest ;
- et 3 opérations Logistique (10 700 m<sup>2</sup>) en Île-de-France.

#### Approvisionnements

En 2019, Altareit a fortement rechargé son *pipeline* avec 15 opérations, dont :

- la restructuration lourde d'un immeuble de bureau rue de Saussure à Paris dans lequel le Groupe est également investisseur ;

- des CPI, dont l'actuel siège de CNP Assurances à Paris-Montparnasse, l'EM Lyon Business School, un ensemble hôtelier de près de 700 chambres dans la métropole parisienne pour le compte d'un acteur économique de premier rang et une tranche de 46 500 m<sup>2</sup> venant compléter un projet de hub logistique en cours de développement à Bordeaux, pour le porter à 170 000 m<sup>2</sup> ;
- des VEFA dont les locaux d'activité du projet mixte des Simonettes à Champigny (14 000 m<sup>2</sup>, dont la Cité artisanale des Compagnons du Tour de France), et 8 400 m<sup>2</sup> pour la Technopôle de la Mer à Ollioules ;
- et la restructuration du siège d'une grande entreprise française près de la Concorde à Paris, en MOD.

#### Backlog Promotion IE<sup>(1)</sup> (VEFA/CPI et MOD)

En millions d'euros	31/12/2019	31/12/2018	Var.
VEFA/CPI	668	855	
Dont MEE en quote-part	73	84	
Honoraires (MOD)	9	7	
<b>TOTAL</b>	<b>677</b>	<b>862</b>	<b>(21) %</b>

(1) Le backlog Promotion Immobilier d'entreprise 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.

## Focus sur les 4 opérations d'investissement

À fin décembre 2019, le portefeuille de développement – investissement d'Altareit (dont le portage est partagé avec des investisseurs institutionnels de premier plan) comporte 4 opérations : le Groupe a intégré au 2<sup>e</sup> semestre 2019 une opération de restructuration d'un immeuble de bureau situé rue de Saussure à Paris.

Le prix de revient de ces 4 opérations s'élève à 902 millions d'euros à 100 % (217 millions d'euros en part du Groupe) pour un potentiel de valeur de 1,1 milliard d'euros (prix de vente estimé), soit un gain attendu d'environ 43 millions d'euros en part du Groupe.

## Opérations de développement-investissement au 31 décembre 2019

Opération	QP Groupe	Surface (m <sup>2</sup> )	Loyers estimés (M€) <sup>(a)</sup>	Prix de revient (M€) <sup>(b)</sup>	Valeur potentielle à	Avancement <sup>(d)</sup>
					100 % (M€ HT) <sup>(c)</sup>	
Landscape (La Défense)	15 %	67 400				Travaux en cours
Tour Eria (La Défense)	30 %	25 000				Travaux en cours
Cocktail (La Défense)	30 %	18 100				Maîtrisé
Saussure (Paris)	100 %	2 100				Maîtrisé
<b>TOTAL À 100 %</b>	<b>23 % (E)</b>	<b>112 600</b>	<b>56</b>	<b>902</b>	<b>1 108</b>	
Dont quote-part Groupe				13	217	260

(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 quotes-parts sur prix de revient.

## Engagements au 31 décembre 2019

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.

Au 31 décembre 2019, Altareit est ainsi engagé pour un total de 195 millions d'euros en quote-part, dont 69 millions d'euros restant à décaisser.

## 1.2 Résultats consolidés

### 1.2.1 Application des normes IAS 23 et IFRS 16

Deux évolutions sur les normes comptables IFRS concernent les comptes publiés en 2019.

#### IAS 23 – Coûts d'emprunt

La clarification sur la norme IAS 23 entraîne la comptabilisation directement en charge des frais financiers sur les opérations de promotion (qui étaient antérieurement stockés).

D'application rétrospective obligatoire au 1<sup>er</sup> janvier 2018, cette norme conduit à reclasser les frais financiers entre lignes du compte de résultat, avec un impact dès l'exercice 2018 qui doit être retraité à des fins de comparaison.

#### IFRS 16 – Contrats de location

La norme IFRS 16 met fin à la distinction entre les contrats de location-financement et les contrats de location simple. Cette norme s'applique à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019.

Au bilan, cette norme conduit à constater un actif non courant correspondant à la valeur du droit d'utilisation de l'actif loué, sur la durée ferme du contrat. En contrepartie, un passif financier est comptabilisé sous l'agrégat Emprunts et dettes financières.

Pour Altareit, cette norme concerne les locations des bureaux et véhicules utilisés par les salariés du Groupe et conduit à la comptabilisation d'une Obligation locative de 26,5 millions d'euros au passif du bilan.

Au compte de résultat, les loyers des contrats de location (précédemment comptabilisés en charges d'exploitation) sont remplacés par des dotations aux amortissements du droit d'utilisation ou variations de valeur d'une part, et par des charges d'intérêts d'autre part.

#### Présentation des états financiers

Conformément à la clarification de la norme IAS 23, l'ensemble des variations 2019/2018 présentées ci-après ont été calculées sur base des résultats 2018 retraités. L'application de la norme IAS 23 entraîne ainsi un retraitement :

- de - 2,2 millions d'euros en capitaux propres d'ouverture au 1<sup>er</sup> janvier 2018 ; et
- de - 2,8 millions d'euros en résultat net part du Groupe au 31 décembre 2018 (décomposé entre - 3,6 millions d'euros de résultat FFO part du Groupe et + 0,8 million d'euros de charges calculées).

Par ailleurs, l'application de la norme IFRS 16 entraîne un retraitement :

- de + 0,1 million d'euros en capitaux propres d'ouverture au 1<sup>er</sup> janvier 2019 ;
- de - 1,5 million d'euros en résultat net part du Groupe au 31 décembre 2019 (décomposé entre + 24,2 millions d'euros de résultat FFO part du Groupe et - 25,7 millions d'euros de dotations aux amortissements).

## 1.2.2 Résultats financiers

Le chiffre d'affaires<sup>(1)</sup> d'Altareit consolidé 2019 s'élève à 2 883,9 millions d'euros en croissance de + 31,3 % sur un an (vs. 2018 publié) : + 24,1 % en Logement et + 70,3 % en Immobilier d'entreprise.

Le résultat opérationnel (FFO) progresse de + 14,3 % à 204,0 millions d'euros.

Le résultat net récurrent (FFO) part du Groupe s'élève à 164,9 millions d'euros en 2019 (+ 12,9 % vs. 2018 publié, + 15,7 % vs. retraité), soit 94,30 € par action.

En millions d'euros	Logement	Immobilier d'entreprise	Diversification	Autres Corporate	Cash-Flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction	Total
<b>Chiffre d'affaires et prest. de serv. ext.</b>	<b>2 294,3</b>	<b>587,9</b>	<b>1,6</b>	<b>-</b>	<b>2 883,9</b>	<b>-</b>	<b>2 883,9</b>
Variation vs. 31/12/2018 publié	+ 24,1 %	+ 70,3 %	na	na	+ 31,3 %		+ 31,3 %
Loyers nets	-	-	0,8	-	0,8	-	0,8
Marge immobilière	207,7	12,9	-	(0,6)	219,9	(0,6)	219,3
Prestations de services externes	11,2	10,9	-	-	22,1	-	22,1
<b>Revenus nets</b>	<b>218,9</b>	<b>23,8</b>	<b>0,8</b>	<b>(0,6)</b>	<b>242,9</b>	<b>(0,6)</b>	<b>242,3</b>
Variation vs. 31/12/2018 publié	+ 21,5 %	(48,0) %	na	na	+ 7,1 %		+ 6,9 %
Production immobilisée et stockée	157,8	24,7	-	-	182,5	-	182,5
Charges d'exploitation	(217,1)	(34,9)	4,7	(2,4)	(249,7)	(20,5)	(270,1)
<b>Frais de structure</b>	<b>(59,3)</b>	<b>(10,1)</b>	<b>4,7</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(67,1)</b>	<b>(20,5)</b>	<b>(87,6)</b>
Contributions des sociétés MEE	18,1	9,9	0,2		28,2	(8,9)	19,4
Gains/Pertes sur cessions d'actifs Diversification						(1,2)	(1,2)
Var. valeurs Immeuble de placement						1,0	1,0
Charges calculées et frais de transaction						(26,7)	(26,7)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>177,7</b>	<b>23,5</b>	<b>5,7</b>	<b>(3,0)</b>	<b>204,0</b>	<b>(56,8)</b>	<b>147,2</b>
Variation vs. 31/12/2018 publié	+ 39,4 %	(48,6) %	na	na	14,3 %		(57,4) %
Coût de l'endettement net	(9,2)	(10,6)	(0,7)	-	(20,4)	0,7	(19,7)
Gains/pertes sur val. des instruments fin.	-	-	-	-	-	(0,1)	(0,1)
Dividende Semmaris	-	-	0,6	-	0,6	-	0,6
Résultats de cession des participations	-	-	-	-	-	(1,7)	(1,7)
Impôts	(3,4)	(1,3)	-	-	(4,7)	(26,2)	(30,9)
<b>Résultat net</b>	<b>165,1</b>	<b>11,7</b>	<b>5,7</b>	<b>(3,0)</b>	<b>179,4</b>	<b>(84,1)</b>	<b>95,3</b>
Minoritaires	(19,3)	4,8	-	-	(14,5)	0,2	(14,3)
<b>RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE</b>	<b>145,7</b>	<b>16,5</b>	<b>5,7</b>	<b>(3,0)</b>	<b>164,9</b>	<b>(83,9)</b>	<b>81,0</b>
Variation vs. 31/12/2018 publié	+ 41,2 %	(58,5) %	na	na	+ 12,9 %		
Variation vs. 31/12/2018 retraité	+ 43,3 %	(56,2) %	na	na	+ 15,7 %		
Nombre moyen d'actions dilué					1 748 489		
<b>RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE PAR ACTION</b>					<b>94,30</b>		
Variation vs. 31/12/2018 publié					+ 12,9 %		
Variation vs. 31/12/2018 retraité					+ 15,7 %		

(1) Chiffre d'affaires à l'avancement et prestations de services externes.

## FFO<sup>(1)</sup> Logement

En millions d'euros	2019 publié	Variation	2018 retraité
Chiffre d'affaires à l'avancement	2 283,1		1 844,1
Coût des ventes et autres charges	(2 075,4)		(1 662,3)
<b>Marge immobilière Logement</b>	<b>207,7</b>	<b>+ 14,2 %</b>	<b>181,8</b>
% du chiffre d'affaires	9,1 %		9,9 %
Prestations de services externes	11,2		4,1
Production stockée	157,8		135,3
Charges d'exploitation	(217,1)		(200,9)
Contribution des sociétés MEE	18,1		12,5
<b>Résultat opérationnel Logement</b>	<b>177,7</b>	<b>+ 33,6 %</b>	<b>133,0</b>
% du chiffre d'affaires	7,8 %		7,2 %
Coût de l'endettement net	(9,2)		(13,3)
Autres	-		0,0
Impôt sur les sociétés	(3,4)		(4,0)
Minoritaires	(19,3)		(14,0)
<b>FFO LOGEMENT</b>	<b>145,7</b>	<b>+ 43,3 %</b>	<b>101,7</b>

La croissance du FFO Logement (+ 44,0 millions d'euros, soit + 43,3 %) enregistre l'effet des gains de part de marché des années précédentes, notamment :

- 25,8 millions d'euros d'augmentation de la marge immobilière ;
- et 18,9 millions d'euros d'amélioration de la couverture des charges d'exploitation.

## FFO Immobilier d'entreprise

En millions d'euros	2019 publié	Variation	2018 retraité
Chiffre d'affaires à l'avancement	577,0		317,7
Coût des ventes et autres charges	(564,2)		(298,8)
<b>Marge immobilière IE</b>	<b>12,9</b>	<b>- 31,8 %</b>	<b>18,9</b>
% du chiffre d'affaires	2,2 %		5,9 %
Prestations de services externes	10,9		27,5
Production stockée	24,7		20,0
Charges d'exploitation	(34,9)		(47,1)
Contribution des sociétés MEE	9,9		23,8
<b>Résultat opérationnel IE</b>	<b>23,5</b>	<b>- 45,4 %</b>	<b>43,1</b>
% du (chiffre d'affaires + Prest. Serv. ext.)	4,0 %		12,5 %
Coût de l'endettement net	(10,6)		(3,6)
Impôt sur les sociétés	(1,3)		(2,0)
Minoritaires	4,8		0,1
<b>FFO IMMOBILIER D'ENTREPRISE</b>	<b>16,5</b>	<b>- 56,2 %</b>	<b>37,7</b>
Dont Promote AltaFund	4,6		18,0

Le modèle de revenu du pôle Immobilier d'entreprise est particulièrement diversifié. Il comprend les éléments suivants :

- marge immobilière issue des opérations de promotion (CPI et VEFA) ;
- prestations de services externes : honoraires de MOD, asset management, commercialisation et performance (Promote) ;
- contribution des sociétés mises en équivalence : profits réalisés sur les opérations en partenariat.

Le FFO 2019 s'élève à 16,5 millions d'euros avec une contribution en baisse compte tenu d'un effet de base défavorable par rapport à 2018.

En 2018, le Groupe avait enregistré un honoraire de performance (Promote) lié aux opérations AltaFund (vente de Kosmo à Sogecap et avancement de Richelieu), pour un montant de 18,0 millions d'euros.

(1) 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.

## 1.3 Ressources financières

### Confirmation de la notation crédit BBB

L'agence de notation S&P Global a confirmé le 25 septembre 2019 la notation Investment Grade, BBB, assortie d'une perspective stable d'Altareit, attribué lors de la 1<sup>re</sup> notation en juin 2018.

S&P Global met en avant la solidité des positions d'Altareit, dans un marché dont les fondamentaux et les tendances confortent la qualité de crédit de la Société. La notation obtenue est également le reflet de la nette amélioration des ratios de dette suite à la cession de la Semmaris en 2018.

Pour ces raisons et compte tenu des liens organiques avec le groupe Altarea dont elle constitue une filiale *core*, Altareit bénéficie de la même qualité de crédit que le groupe Altarea qui est l'une des principales foncières commerces françaises et qui s'est également vue confirmer par S&P Global la notation *Investment Grade*, BBB, perspective stable.

Le 27 mars 2020, S&P Global a confirmé la notation BBB d'Altarea et d'Altareit tout en abaissant la perspective de cette notation ramenée de stable à négative en lien avec l'augmentation des incertitudes provoquée par la pandémie de Covid 19.

### Dette nette bancaire et obligataire : 334 M€

En millions d'euros	31/12/2019	31/12/2018
Dette corporate bancaire	148	108
Marché de crédit <sup>(a)</sup>	666	562
Dette promotion	205	258
<b>DETTE BRUTE BANCAIRE ET OBLIGATAIRE</b>	<b>1 019</b>	<b>928</b>
Disponibilités	(685)	(522)
<b>DETTE NETTE BANCAIRE ET OBLIGATAIRE</b>	<b>334</b>	<b>406</b>

(a) Ce montant inclut la dette obligataire, ainsi que 285 millions d'euros de NEU CP.

La dette nette bancaire et obligataire du Groupe s'élève à 334 millions d'euros au 31 décembre 2019, contre 406 millions d'euros au 31 décembre 2018 et 674 millions d'euros au 31 décembre 2017 (avant impact de la cession de la Semmaris fin juillet 2018).

### Ratio ICR<sup>(1)</sup>

Le ratio ICR d'Altareit ressort à 10,0x au 31 décembre 2019, contre 10,6x au 31 décembre 2018 retraité.

### Covenants applicables

La dette corporate est assortie des covenants consolidés du groupe Altarea dont Altareit est filiale à hauteur de 99,85 % (LTV ≤ 60 %, ICR ≥ 2). Altarea respecte ces covenants avec une marge de manœuvre importante (LTV à 33,2 % et ICR à 5,9x).

Par ailleurs, la dette promotion adossée à des projets est assortie de covenants spécifiques à chaque projet.

	Covenant	31/12/2019	31/12/2018	Delta
LTV <sup>(a)</sup>	≤ 60 %	33,2 %	34,9 %	- 1,7 pt
ICR <sup>(b)</sup>	≥ 2,0 x	5,9 x	9,2 x	- 3,3 x

(a) LTV « Loan-to-Value » = Endettement net/Valeur réévaluée du patrimoine droits inclus. Groupe Altarea.

(b) ICR = Résultat opérationnel/Côût de l'endettement net (colonne « Cash-flow courant des opérations »). Groupe Altarea.

Le *gearing*<sup>(2)</sup> Altareit s'élève à 0,36x au 31 décembre 2019, contre 0,48x au 31 décembre 2018 retraité.

### Capitaux propres

Les capitaux propres d'Altareit s'établissent à 918,0 millions d'euros au 31 décembre 2019, contre 838,2 millions d'euros au 31 décembre 2018 retraité, faisant d'Altareit l'un des promoteurs français les plus capitalisés.

(1) ICR = Coût de l'endettement net FFO ramené au résultat opérationnel FFO

(2) Endettement net bancaire et obligataire rapporté aux capitaux propres consolidés.

**Compte de résultat analytique au 31 décembre 2019**

	31/12/2019			31/12/2018 retraité <sup>(a)</sup>		
	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	2 283,1	–	2 283,1	1 844,1	–	1 844,1
Coût des ventes et autres charges	(2 075,4)	(0,6)	(2 076,0)	(1 662,3)	–	(1 662,3)
<b>Marge immobilière</b>	<b>207,7</b>	<b>(0,6)</b>	<b>207,1</b>	<b>181,8</b>	<b>–</b>	<b>181,8</b>
Prestations de services externes	11,2	–	11,2	4,1	–	4,1
Production stockée	157,8	–	157,8	135,3	–	135,3
Charges d'exploitation	(217,1)	(16,3)	(233,5)	(200,9)	(12,0)	(212,9)
<b>Frais de structure nets</b>	<b>(48,1)</b>	<b>(16,3)</b>	<b>(64,5)</b>	<b>(61,4)</b>	<b>(12,0)</b>	<b>(73,4)</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>18,1</b>	<b>(5,5)</b>	<b>12,6</b>	<b>12,5</b>	<b>19,1</b>	<b>31,7</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(18,3)</b>	<b>(18,3)</b>	<b>–</b>	<b>(4,1)</b>	<b>(4,1)</b>
<b>Indemnités (frais) de transaction</b>	<b>–</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(1,5)</b>	<b>–</b>	<b>(1,7)</b>	<b>(1,7)</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL LOGEMENT</b>	<b>177,7</b>	<b>(42,2)</b>	<b>135,5</b>	<b>133,0</b>	<b>1,3</b>	<b>134,3</b>
Chiffre d'affaires	577,0	–	577,0	317,7	–	317,7
Coût des ventes et autres charges	(564,2)	–	(564,2)	(298,8)	–	(298,8)
<b>Marge immobilière</b>	<b>12,9</b>	<b>–</b>	<b>12,9</b>	<b>18,9</b>	<b>–</b>	<b>18,9</b>
Prestations de services externes	10,9	–	10,9	27,5	–	27,5
Production stockée	24,7	–	24,7	20,0	–	20,0
Charges d'exploitation	(34,9)	(3,7)	(38,6)	(47,1)	(2,4)	(49,6)
<b>Frais de structure nets</b>	<b>0,8</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(2,9)</b>	<b>0,4</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(2,0)</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>9,9</b>	<b>(3,0)</b>	<b>6,9</b>	<b>23,8</b>	<b>(3,0)</b>	<b>20,9</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(3,2)</b>	<b>–</b>	<b>(1,4)</b>	<b>(1,4)</b>
<b>Gains/Pertes sur valeur des immeubles de placement</b>	<b>–</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL IMMOBILIER D'ENTREPRISE</b>	<b>23,5</b>	<b>(8,6)</b>	<b>15,0</b>	<b>43,1</b>	<b>(6,8)</b>	<b>36,3</b>
Revenus locatifs	1,6	–	1,6	–	–	–
Autres charges	(0,8)	–	(0,8)	–	–	–
<b>Loyers nets</b>	<b>0,8</b>	<b>–</b>	<b>0,8</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
Prestations de services externes	–	–	–	–	–	–
Charges d'exploitation	4,7	–	4,7	1,5	–	1,5
<b>Frais de structure nets</b>	<b>4,7</b>	<b>–</b>	<b>4,7</b>	<b>1,5</b>	<b>–</b>	<b>1,5</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>0,2</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>5,0</b>	<b>(1,9)</b>	<b>3,1</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(5,1)</b>	<b>(5,1)</b>	<b>–</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(1,1)</b>
<b>Gains/Pertes sur cessions d'actifs</b>	<b>–</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>0,8</b>	<b>176,0</b>	<b>176,8</b>
<b>Gains/Pertes sur valeur des immeubles de placement</b>	<b>–</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL DIVERSIFICATION</b>	<b>5,7</b>	<b>(5,6)</b>	<b>0,1</b>	<b>7,3</b>	<b>172,9</b>	<b>180,3</b>
Autres (Corporate)	(3,0)	(0,4)	(3,4)	(2,2)	–	(2,2)
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>204,0</b>	<b>(56,8)</b>	<b>147,2</b>	<b>181,2</b>	<b>167,5</b>	<b>348,7</b>
<b>Coût de l'endettement net</b>	<b>(20,4)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(21,8)</b>	<b>(17,1)</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(19,0)</b>
<b>Actualisation des dettes et créances</b>	<b>–</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>	<b>–</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(0,2)</b>
<b>Variation de valeur et résultats de cession des instruments financiers</b>	<b>–</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>–</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>
<b>Résultats de cession des participations</b>	<b>–</b>	<b>(1,7)</b>	<b>(1,7)</b>	<b>–</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,4)</b>
<b>Dividendes</b>	<b>0,6</b>	<b>–</b>	<b>0,6</b>	<b>0,0</b>	<b>–</b>	<b>0,0</b>
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔT</b>	<b>184,1</b>	<b>(57,9)</b>	<b>126,3</b>	<b>164,2</b>	<b>165,0</b>	<b>329,1</b>
<b>Impôts sur les sociétés</b>	<b>(4,7)</b>	<b>(26,2)</b>	<b>(30,9)</b>	<b>(7,8)</b>	<b>(37,5)</b>	<b>(45,2)</b>
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>179,4</b>	<b>(84,1)</b>	<b>95,3</b>	<b>156,4</b>	<b>127,5</b>	<b>283,9</b>
<b>Minoritaires</b>	<b>(14,5)</b>	<b>0,2</b>	<b>(14,3)</b>	<b>(13,9)</b>	<b>0,0</b>	<b>(13,9)</b>
<b>RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE</b>	<b>164,9</b>	<b>(83,9)</b>	<b>81,0</b>	<b>142,5</b>	<b>127,5</b>	<b>270,0</b>
<i>Nombre moyen d'actions après effet dilutif</i>	<i>1 748 489</i>	<i>1 748 489</i>	<i>1 748 489</i>	<i>1 748 473</i>	<i>1 748 473</i>	<i>1 748 473</i>
<b>RÉSULTAT NET PAR ACTION (€/ACTION), PART DU GROUPE</b>	<b>94,3</b>	<b>(48,0)</b>	<b>46,3</b>	<b>81,5</b>	<b>72,9</b>	<b>154,4</b>

(a) Retraité de la clarification apportée à IAS 23 – Coûts d'emprunt sur la non capitalisation des frais financiers relatifs aux opérations de promotion immobilière.



## Bilan au 31 décembre 2019

En millions d'euros	31/12/2019	31/12/2018 retraité <sup>(a)</sup>
<b>Actifs non courants</b>	<b>667,5</b>	<b>589,7</b>
Immobilisations incorporelles	303,1	284,2
<i>dont Écarts d'acquisition</i>	192,1	178,6
<i>dont Marques</i>	105,4	100,7
<i>dont Autres immobilisations incorporelles</i>	5,0	4,9
Immobilisations corporelles	18,9	18,2
Droits d'utilisation sur Immobilisations corporelles	21,7	-
Immeubles de placement	31,1	37,6
<i>dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur</i>	4,1	-
<i>dont Immeubles de placement évalués au coût</i>	22,0	37,6
<i>dont Droits d'utilisation sur Immeubles de placement</i>	5,0	-
Titres et créances sur les sociétés mises en équivalence ou non consolidées	283,1	237,4
Prêts et créances (non courant)	8,4	8,3
Impôt différé actif	1,3	4,0
<b>Actifs courants</b>	<b>3 016,0</b>	<b>2 446,6</b>
Stocks et en-cours nets	1 051,1	973,1
Actifs sur contrats	564,9	444,4
Clients et autres créances	686,4	463,6
Créance d'impôt sur les sociétés	6,4	11,2
Prêts et créances financières (courant)	22,1	32,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	685,0	521,9
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>3 683,5</b>	<b>3 036,3</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>918,0</b>	<b>838,2</b>
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altareit SCA</b>	<b>881,0</b>	<b>802,9</b>
Capital	2,6	2,6
Primes liées au capital	76,3	76,3
Réserves	721,1	454,0
Résultat, part des actionnaires d'Altareit SCA	81,0	270,0
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales</b>	<b>37,1</b>	<b>35,4</b>
Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales	22,7	21,5
Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales	14,3	13,9
<b>Passifs non courants</b>	<b>704,9</b>	<b>653,0</b>
Emprunts et dettes financières à plus d'un an	652,5	628,7
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	345,7	345,0
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	259,6	282,9
<i>dont Titres négociables à moyen terme</i>	30,0	-
<i>dont Avances Groupe et associés</i>	2,8	0,7
<i>dont Obligations locatives</i>	14,3	-
Provisions long terme	19,2	16,4
Dépôts et cautionnements reçus	2,1	1,2
Impôt différé passif	31,2	6,7
<b>Passifs courants</b>	<b>2 060,5</b>	<b>1 545,0</b>
Emprunts et dettes financières à moins d'un an	478,6	375,8
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	5,1	5,1
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	91,6	79,6
<i>dont Billets de trésorerie (courant)</i>	285,0	212,0
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	2,2	3,5
<i>dont Avances Actionnaire, Groupe et associés</i>	82,5	75,6
<i>dont Obligations locatives</i>	12,2	-
Passifs sur contrats	168,8	105,7
Dettes fournisseurs et autres dettes	1 407,8	1 057,9
Dettes d'impôt exigible	5,3	5,5
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>3 683,5</b>	<b>3 036,3</b>

(a) Retraité de la clarification apportée à IAS 23 – Coûts d'emprunt sur la non capitalisation des frais financiers relatifs aux opérations de promotion immobilière.