

# 1

# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2020

<b>1.1</b>	<b>PURE PLAYER DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE EN FRANCE</b>	<b>8</b>
1.1.1	Logement	9
1.1.2	Immobilier d'entreprise	12
<b>1.2</b>	<b>RÉSULTATS CONSOLIDÉS</b>	<b>15</b>
<b>1.3</b>	<b>RESSOURCES FINANCIÈRES</b>	<b>18</b>

## 1.1 Pure player de la promotion immobilière en France

### Un modèle résilient

Filiaire 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.

En Logement, Altareit est le 2<sup>e</sup> promoteur français, et vise un objectif de 18 000 lots vendus par an à terme, dont le calendrier précis dépendra de la stabilisation de la crise sanitaire.

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>(1)</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>(2)</sup>) ;

### Un positionnement unique

Le Groupe a structuré au fil des ans une plateforme de compétences immobilières unique au service de la transformation des villes pour répondre à de multiples enjeux :

- la concentration des populations, des activités et des richesses au sein des grandes métropoles, qui gagne désormais de nouveaux territoires situés dans leur orbite, constituant autant de nouveaux marchés immobiliers ;
- l'inadaptation des infrastructures immobilières qui 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. Au 31 décembre 2020, Altareit maîtrise ainsi 13 grands projets mixtes pour une valeur d'environ 3,7 milliards d'euros pour près de 910 000 m<sup>2</sup>.

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 2020, Altareit maîtrise ainsi un important portefeuille de projets de près de 4,2 millions de m<sup>2</sup> pour une valeur potentielle de 17,9 milliards d'euros.

(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 Altareit est l'un des contributeurs aux côtés d'institutionnels de premier plan.

## 1.1.1 Logement

### 1.1.1.1 Stratégie

La stratégie de développement du Groupe vise à détenir des positions fortes sur les territoires des grandes métropoles françaises les plus dynamiques, ainsi que sur des villes de taille moyenne de façon ciblée, où le besoin de logements est le plus important.

La totalité de l'offre à la vente et du portefeuille foncier sont ainsi situés dans les zones dites « tendues » et concernent des immeubles collectifs et disposent de certifications élevées (qualité et/ou environnementale).

Le Groupe est aujourd'hui le 2<sup>e</sup> promoteur de logement en France<sup>(1)</sup>. Le Groupe s'est structuré afin de pouvoir atteindre un potentiel de 18 000 lots vendus par an en fonction des conditions de marché.

### Une stratégie multimarques et multiproduits

Les différentes marques du Groupe (Cogedim, Pitch Promotion, Histoire & Patrimoine, Woodeum, Severini et Cogedim Club) sont dotées d'une autonomie opérationnelle tout en bénéficiant de la puissance du Groupe.

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

- haut de gamme : des produits se définissant par une exigence élevée en termes de localisation, d'architecture et de qualité ;
- milieu et entrée de gamme : des programmes conçus pour répondre au besoin de logements adaptés tant à l'accession (prix maîtrisés) qu'à l'investissement particulier d'une part, aux enjeux des bailleurs sociaux et des investisseurs institutionnels d'autre part ;
- résidences services : le Groupe conçoit et gère ce type de résidences alliant une localisation au cœur des villes et un éventail de services à la carte, notamment sous la marque Cogedim Club® à destination des seniors actifs ;
- produits de réhabilitation du patrimoine : sous la marque Histoire & Patrimoine, le Groupe propose une offre de produits en Monuments Historiques, Malraux et Déficit Foncier ;
- 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 ;

- promotion résidentielle à structure bois sous la marque Woodeum, acteur de référence de la promotion décarbonée en France et filiale du Groupe à 50 %.

Le Groupe a également développé une plateforme de services internalisée (Altarea Solutions & Services) à valeur ajoutée pour accompagner ses clients et partenaires, tout au long de leur projet : démembrement, courtage en financement et gestion locative notamment.

### 1.1.1.2 Activité de l'année

#### Impacts de la pandémie sur l'activité

Le Groupe a montré une grande réactivité pour faire face au premier confinement (17 mars au 11 mai 2020) qui a fortement perturbé l'ensemble du cycle de promotion Logement :

- pendant la fermeture des bureaux de vente qui a limité les contacts commerciaux auprès des Particuliers, la mobilisation des équipes a permis de maintenir l'activité commerciale à environ 30 % de l'activité normale par l'utilisation à plein ses outils digitaux, et notamment la e-réservation permettant de contractualiser online les ventes dans des conditions sécurisées ;
- le Groupe a mis en place une campagne de régularisations notariées et d'encaissements en amont de la sortie du confinement. Cette campagne s'est déroulée alors même que les clients et les études notariales sortaient à peine de confinement, ces dernières disposant d'une capacité encore réduite à enregistrer les transactions ;
- début mai les 300 chantiers en cours ont redémarré et retrouvé un rythme soutenu en juin, permettant de compenser rapidement l'impact de leur arrêt sur le taux d'avancement technique.

Cette démarche offensive s'est maintenue tout au long de l'année permettant de conserver un rythme élevé d'activité lors du 2<sup>e</sup> confinement (30 octobre au 15 décembre 2020) pendant lequel les chantiers n'ont pas été suspendus et les ventes notariées ont été beaucoup plus fluides.

### Réservations<sup>(2)</sup> : 3,4 Mds€ (+ 2 %)

Placements	2020	2019	Var.
Particuliers – Accession	609 M€	1 011 M€	- 40 %
Particuliers – Investissement	724 M€	1 174 M€	- 38 %
Ventes en bloc	2 019 M€	1 093 M€	85 %
<b>TOTAL EN VALEUR (TTC)</b>	<b>3 353 M€</b>	<b>3 278 M€</b>	<b>+ 2 %</b>
<i>Dont MEE en QP</i>	<i>179 M€</i>	<i>181 M€</i>	<i>- 1 %</i>
Particuliers – Accession	1 622 lots	2 865 lots	- 43 %
Particuliers – Investissement	2 605 lots	4 671 lots	- 44 %
Ventes en bloc	7 702 lots	4 592 lots	68 %
<b>TOTAL EN LOTS</b>	<b>11 929 LOTS</b>	<b>12 128 LOTS</b>	<b>- 2 %</b>

En 2020, les ventes en bloc auprès des institutionnels se sont substituées aux ventes auprès des Particuliers dans un marché toujours caractérisé par une pénurie structurelle d'offre, accentuée cette année par des élections municipales tardives.

(1) Source : Classement des Promoteurs réalisé par Innovapresse qui analyse et compare les volumes d'activité, le nombre de logements ou de mètres carrés produits, ou encore les fonds propres et l'endettement des principaux promoteurs immobiliers. Il fournit des chiffres détaillés, promoteur par promoteur, et retrace leurs projets et leurs stratégies. La 32<sup>e</sup> édition présente les résultats de l'exercice 2019 et porte sur 55 des principaux acteurs du secteur.

(2) Réservations nettes des désistements, en euros TTC quand exprimées en valeur. Données à 100 %, à l'exception des opérations en contrôle conjoint pris en quote-part (dont Woodeum).

## Régularisations notariées : 3,7 Mds€ (+ 14 %)

L'engagement définitif d'un client se matérialise juridiquement lors de la signature notariée, qui vient régulariser un contrat de réservation.

En millions d'euros TTC	2020	%	2019	%	Var.
Particuliers	1 965	53 %	1 858	50 %	+ 6 %
Ventes en bloc	1 768	47 %	1 421	38 %	+ 24 %
<b>TOTAL</b>	<b>3 733</b>		<b>3 279</b>		<b>+ 14 %</b>
Entrée/Moyenne gamme	2 194	59 %	1 972	53 %	+ 11 %
Haut de gamme	1 339	36 %	958	26 %	+ 40 %
Résidences Services	11	ns	182	5 %	na
Rénovation/Réhabilitation	189	5 %	167	4 %	+ 13 %
<b>TOTAL</b>	<b>3 733</b>		<b>3 279</b>		<b>+ 14 %</b>

En 2020, le Groupe a mené une campagne de régularisation active tout au long de l'année. Les régularisations progressent de + 14 % en valeur par rapport à 2019 et de + 8 % en volume (13 100 lots régularisés, de manière équilibrée entre les typologies d'investisseurs).

## Livraisons

En 2020, le Groupe a livré près de 7 800 lots et plus de 300 chantiers (27 000 lots) sont en cours début 2021.

## Lancements commerciaux

En 2020, le Groupe s'est concentré sur l'accélération de l'écoulement des programmes déjà lancés.

Compte tenu du contexte, l'activité a repris plus fortement sur la 2<sup>e</sup> partie de l'année, notamment grâce à la digitalisation du lancement des programmes commerciaux. Au total, 110 nouvelles opérations (5 300 lots) ont été lancées cette année, contre 166 opérations en 2019 pour 11 500 lots.

## Chiffre d'affaires à l'avancement : 2,4 Mds€ (+ 5 %)

Le chiffre d'affaires à l'avancement est comptabilisé à la fois en fonction de l'avancement commercial (régularisations notariées) et de l'avancement technique (avancement des chantiers).

En millions d'euros HT	2020	%	2019	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	1 578	66 %	1 550	68 %	+ 2 %
Haut de gamme	694	29 %	566	25 %	+ 23 %
Résidences Services	42	2 %	92	4 %	- 54 %
Rénovation/Réhabilitation	92	4 %	74	3 %	+ 24 %
<b>TOTAL</b>	<b>2 407</b>		<b>2 283</b>		<b>+ 5 %</b>

En 2020, la mobilisation des équipes sur les régularisations notariées (avancement commercial) a largement compensé le retard pris sur l'avancement technique lié à l'arrêt des chantiers au printemps.

## Backlog : 4,0 Mds€ (+ 5 %)

Le *backlog* est un indicateur avancé de chiffre d'affaires potentiel qui comprend :

- le chiffre d'affaires acté non avancé : lots ayant été régularisés chez le notaire à reconnaître en chiffre d'affaires en fonction de l'avancement technique ;
- le chiffre d'affaires réservé non acté : lots vendus, non encore régularisés.

En millions d'euros HT	31/12/2020	31/12/2019	Var.
CA acté non avancé	2 252	1 722	+ 31 %
CA réservé non acté	1 709	2 057	- 17 %
<b>BACKLOG</b>	<b>3 962</b>	<b>3 778</b>	<b>+ 5 %</b>
Dont MEE en QP	324	258	ns
<b>En nombre de mois</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	

## Offre à la vente et portefeuille foncier

Le *pipeline* de projets en développement est composé de :

- l'offre à la vente (lots disponibles à la vente) ;
- du portefeuille foncier, qui regroupe les projets maîtrisés par le biais d'une promesse de vente (très majoritairement sous forme unilatérale) et dont le lancement n'a pas encore eu lieu. Il alimente l'offre à la vente au fur et à mesure des lancements commerciaux.

En millions d'euros TTC du CA potentiel	31/12/2020	Nb. mois	31/12/2019	Var.
Offre à la vente	1 563	6	2 104	- 26 %
Portefeuille foncier	11 235	40	10 659	+ 5 %
<b>PIPELINE</b>	<b>12 798</b>	<b>46</b>	<b>12 764</b>	<b>+ 0 %</b>
En nb de lots	49 515		48 885	+ 1 %
En m <sup>2</sup>	2 772 800		2 737 600	+ 1 %

Le recul facial de l'offre à la vente fin 2020 est lié à l'accélération des ventes en bloc au cours de l'année. Ce recul est temporaire, car le Groupe a rechargé dans le même temps son portefeuille foncier, dont près de la moitié des 45 000 lots qu'il contient doivent être lancés dans les douze prochains mois.

## Gestion des risques

Fin 2020, l'offre à la vente s'élève à près de 1,6 milliard d'euros TTC (soit 6 mois d'activité), et se répartit comme suit selon le stade d'avancement des opérations :

En millions d'euros	Chantier non lancé	Chantier en cours	En stock	Total
<b>Montants engagés HT</b>	<b>245</b>	<b>549</b>	<b>13</b>	<b>806</b>
Dont déjà décaissé <sup>(a)</sup>	245	303	13	561
<b>Offre à la vente TTC<sup>(b)</sup></b>	<b>895</b>	<b>639</b>	<b>29</b>	<b>1 563</b>
En %	57 %	41 %	2 %	100 %
Dont à livrer	en 2021	86		
	en 2022	328		
	≥ 2023	226		

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

(b) En chiffre d'affaires TTC.

## Gestion des engagements fonciers

57 % de l'offre à la vente 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.

41 % de l'offre est actuellement en cours de construction, dont une part limitée correspond à des lots à livrer d'ici fin 2021 (86 millions d'euros, soit moins de 6 % 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 :

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

## 1.1.2 Immobilier d'entreprise

### 1.1.2.1 Stratégie

#### Un modèle de promoteur investisseur

Le Groupe intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise de façon significative et pour un risque en capital limité :

- principalement 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) ;
- ou en tant que co-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 également 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 et honoraires.

#### Une double stratégie de diversification

##### Stratégie géographique

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

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

Devenu en quelques années également le 1<sup>er</sup> promoteur d'Immobilier d'entreprise en Régions, Altareit a su capitaliser sur son savoir-faire pour répondre aux attentes de ce marché de report pour les entreprises situées en région parisienne. Ces dernières partagent la même demande pour des produits centrés sur le confort de travail et les aménagements de grande qualité (connectivité, espaces collaboratifs...).

##### Stratégie produit

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

Le véhicule d'investissement Logistique créé fin 2017 par Pitch Promotion a permis à Altareit de devenir un acteur engagé de la logistique en France avec 7 projets totalisant près de 600 000 m<sup>2</sup> en développement fin décembre 2020.

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.

### 1.1.2.2 Activité de l'année

#### Impact de la pandémie sur l'activité

Le premier confinement (17 mars au 11 mai 2020) a perturbé l'activité avec la mise à l'arrêt de la majorité des chantiers en cours, sauf celui de Richelieu, siège social d'Altarea qui a été livré au 2<sup>e</sup> trimestre, et celui de Bridge à Issy-les-Moulineaux (futur siège social d'Orange), dont la livraison a dû être décalée à début 2021.

#### Placements

Sur l'ensemble de l'année 2020, le Groupe a placé 8 opérations pour 161 millions d'euros dont :

- 9 700 m<sup>2</sup> de bureaux du grand projet mixte Bobigny-La Place en VEFA et une MOD dans le centre de Paris ;
- et six VEFA en Régions, parmi lesquelles :
  - « Amazing Amazones » à Nantes, au sein du projet mixte EuroNantes, 16 200 m<sup>2</sup> de bureaux acquis par la SCPI Accimmo Pierre (BNP REIM),
  - « Gravity » à Lyon, et « La Pomone » à Aix-en-Provence, toutes deux vendues à une SCPI, filiale de la Banque Populaire Grand Ouest ;
  - « Gravity », livrable fin 2021, vise les certifications HQE Bâtiments Tertiaires niveau Excellent et BREEAM® Very Good. « La Pomone », composé de 3 immeubles, (sur 4 900 m<sup>2</sup>), est loué au centre de formation Esaip et à l'agence Nahema, filiale de l'OTAN spécialisée dans le développement de programme d'hélicoptères militaires, et constitue la première tranche du programme « Vert Pomone ».
  - et « Campus Adriana » à Marseille, un immeuble de 9 600 m<sup>2</sup> à proximité de la gare St-Charles. Cette opération d'intérêt public, à usage de co-working, formation, restauration et salles de sport est livrable en 2022. Partiellement loué à EPITECH sur 2 500 m<sup>2</sup> (avec Auditorium), membre du Groupe Ionis, premier groupe d'enseignement supérieur privé en France, cet immeuble a été vendu à Newton Offices.

(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 le Groupe 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.

## Pipeline

### 62 projets en développement

Fin 2020, le pipeline du Groupe se compose de 62 opérations pour une valeur potentielle estimée de 4,0 milliards d'euros.

Il intègre 4 opérations en co-investissement, dont le portage est partagé avec des investisseurs institutionnels de premier plan, pour un potentiel de valeur de 1,1 milliard d'euros à 100 % (243 millions d'euros en part du Groupe).

Au 31/12/2020	Nb	Surface à 100 % (m <sup>2</sup> )	CA (M€ HT)	Valeur potentielle à 100 % (M€ HT)
Investissements <sup>(a)</sup>	4	116 900	436	1 088
Promotion CPI/VEFA <sup>(b)</sup>	55	1 232 600	2 769	2 769
MOD <sup>(c)</sup>	3	36 400	122	122
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>1 385 900</b>	<b>3 327</b>	<b>3 979</b>
Dont Régions	44	919 200	1 756	1 756
Dont Bureau	55	794 000	2 803	2 803
Dont Logistique	7	592 000	524	524

(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

Malgré les contraintes liées à la pandémie, Altareit a livré cette année plusieurs projets emblématiques illustrant sa stratégie produits et géographique, notamment :

- « Convergence », le nouveau siège social monde de Danone à Rueil-Malmaison, certifié NF HQE Bâtiments Tertiaires ;
- une plateforme logistique de 46 000 m<sup>2</sup> pour Lidl à proximité de Nantes ;
- « Orange Lumière » à Lyon Part-Dieu, le nouveau campus d'Orange rassemblant ses équipes lyonnaises, auparavant réparties sur dix-huit sites (concomitant d'une opération de 160 logements libres, intermédiaires et sociaux réalisés par le Groupe).

Le Groupe a également livré son siège social au premier semestre au 87, rue de Richelieu à Paris, projet récompensé à de nombreuses reprises pour sa restructuration exemplaire (Grand Prix SIMI 2020 notamment).

Début 2021, le Groupe livrera « Bridge », futur siège d'Orange à Issy-les-Moulineaux, qui vient d'être labellisé Wired Score « Platinum », plus haut niveau de distinction existant en matière de connectivité numérique, Eria à La Défense qui sera occupé par le futur pôle de Cybersécurité voulu par le Président de la République, ainsi que Landscape à La Défense.

### Backlog

Le backlog promotion en Immobilier d'entreprise est composé des ventes notariées HT restant à comptabiliser à l'avancement, des placements HT non encore régularisés par acte notarié (CPI signés) et des honoraires à recevoir de tiers sur contrats signés.

En millions d'euros	31/12/2020	31/12/2019	Var.
VEFA/CPI	468	668	- 30 %
Dont MEE en quote-part	31	73	-
Honoraires (MOD)	11	9	-
<b>TOTAL</b>	<b>479</b>	<b>677</b>	<b>- 29 %</b>

(1) Comptabilisé dans le pipeline MOD pour sa contribution en euros, mais non en surface et en nombre de projets, car déjà intégré aux opérations en co-investissement.

**Pipeline en cours de développement au 31 décembre 2020**

	Typologie	Surface (m <sup>2</sup> )	CA HT (M€) <sup>(a)</sup>	Valeur potentielle à 100 % (M€ HT) <sup>(b)</sup>	Avancement <sup>(c)</sup>
Tour Eria (La Défense)	Invest	26 600			Travaux en cours
Landscape (La Défense)	Invest	70 100			Travaux en cours
Cocktail (La Défense)	Invest	18 100			maîtrisé
Saussure (Paris)	Invest	2 100			maîtrisé
<b>Projets d'investissements Groupe (4 opérations)</b>		<b>116 900</b>	<b>436</b>	<b>1 088</b>	
Belvédère (Bordeaux)	VEFA	50 000			Travaux en cours
Bridge (Issy-les-Moulineaux)	CPI	57 900			Travaux en cours
Bassins à Flot (Bordeaux)	VEFA	49 500			Travaux en cours
Cœur de Ville – Immeuble Hugo (Issy-les-Mx)	CPI	25 700			Travaux en cours
Campus Balma – Orange (Toulouse)	VEFA	19 100			Travaux en cours
Amazing Amazones (Nantes)	VEFA	19 100			Travaux en cours
Cœur de Ville – Immeuble Leclerc & Vernet	CPI	15 200			Travaux en cours
Aerospace – Tranche A (Toulouse)	VEFA	13 500			Travaux en cours
Bobigny-La Place	VEFA	9 800			Travaux en cours
Gravity (Lyon)	VEFA	4 800			Travaux en cours
Cœur d'Orly (Orly)	CPI	30 700			maîtrisé
EM Lyon Business School (Lyon)	CPI	29 400			maîtrisé
Vert Pomone -Tranche A (Aix-en-Provence)	VEFA	4 900			maîtrisé
<i>Autres projets Bureau (35 opérations)</i>	<i>CPI/VEFA</i>	<i>311 000</i>			<i>Travaux ou maîtrisés</i>
ICAM T2 (Seine et Marne)	CPI	5 300			Travaux en cours
Technoparc (Collégien – Grand Paris)	CPI/VEFA	11 800			Travaux en cours
Hexahub Ile-de-France (Seine et Marne)	CPI	68 200			maîtrisé
Hexahub Aquitaine (Bordeaux)	CPI	170 000			maîtrisé
<i>Autres projets Logistique (3 opérations)</i>	<i>CPI/VEFA</i>	<i>336 700</i>			<i>maîtrisé</i>
<b>Promotion « 100 % externes » (55 opérations)</b>		<b>1 232 600</b>	<b>2 769</b>	<b>2 769</b>	
<b>Portefeuille MOD (3 opérations)</b>		<b>36 400</b>	<b>122</b>	<b>122</b>	
<b>TOTAL PORTEFEUILLE PROMOTION (62 OPÉRATIONS)</b>		<b>1 385 900</b>	<b>3 327</b>	<b>3 979</b>	

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

(b) Investissements : valeur de marché potentielle hors droits à date de cession pour les opérations d'investissement (à 100 %). VEFA/CPI : montant HT des contrats signés ou estimés pour les autres opérations de promotion (à 100 %, ou en quote-part pour les projets en contrôle conjoint). MOD : honoraires capitalisés.

(c) 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.

## 1.2 Résultats consolidés

Le chiffre d'affaires<sup>(1)</sup> consolidé 2020 s'élève à 2 839,7 millions d'euros en très légère baisse sur un an (- 1,5 %), porté par la croissance du Logement (+ 5,3 %) qui a compensé la baisse de l'activité en Immobilier d'entreprise (retard sur les chantiers et décalages de livraison sur 2021).

Le résultat opérationnel (FFO) à 189,3 millions d'euros (- 4,5 % sur un an) tient compte de :

- la hausse du résultat opérationnel Logement<sup>(2)</sup> (+ 6,1 millions d'euros) ;

- la baisse du résultat opérationnel Immobilier d'entreprise (- 10,7 millions d'euros) principalement sous l'effet de décalages de livraison sur le 1<sup>er</sup> semestre 2021 (Bridge, le futur siège d'Orange notamment).

Le résultat net récurrent (FFO)<sup>(3)</sup> part du Groupe s'élève à 127,7 millions d'euros (- 19,8 % sur un an), du fait de la montée en puissance de l'impôt en Logement (soit au total, 13,9 millions d'euros, contre 4,7 millions d'euros en 2019). Par action, il ressort à 73,06 euros.

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<sup>(1)</sup></b>	<b>2 417,0</b>	<b>422,7</b>	-	-	<b>2 839,7</b>	-	<b>2 839,7</b>
Variation vs 31/12/2019	+ 5,3 %	- 28,1 %	na	na	- 1,5 %		- 1,5 %
Loyers nets	-	-	-	-	-	-	-
Marge immobilière	201,6	22,3	-	-	223,9	(0,6)	223,3
Prestations de services externes	10,1	6,2	-	-	16,3	-	16,3
<b>Revenus nets</b>	<b>211,7</b>	<b>28,5</b>	-	-	<b>240,2</b>	<b>(0,6)</b>	<b>239,6</b>
Variation vs 31/12/2019	- 3,3 %	+ 20,0 %	na	na	- 1,1 %		- 1,1 %
Production immobilisée et stockée	163,0	13,9	-	-	176,9	-	176,9
Charges d'exploitation	(207,3)	(29,3)	0,1	(1,7)	(238,3)	(16,8)	(255,0)
<b>Frais de structure</b>	<b>(44,3)</b>	<b>(15,4)</b>	<b>0,1</b>	<b>(1,7)</b>	<b>(61,3)</b>	<b>(16,8)</b>	<b>(78,1)</b>
Contributions des sociétés MEE	10,8	(0,3)	-	-	10,4	4,1	14,5
Gains/Pertes sur cessions d'actifs Diversification						(0,1)	(0,1)
Var. valeurs Immeuble de placement						-	-
Charges calculées et frais de transaction						(22,4)	(22,4)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>178,1</b>	<b>12,8</b>	<b>0,1</b>	<b>(1,7)</b>	<b>189,3</b>	<b>(35,7)</b>	<b>153,6</b>
Variation vs 31/12/2019	+ 3,6 %	-45,6 %	na	na	-4,5 %		+ 4,4 %
Coût de l'endettement net	(13,4)	(5,3)	-	-	(18,7)	(2,1)	(20,8)
Autres résultats financiers	(7,5)	(0,5)	-	-	(8,0)	(0,0)	(8,0)
Gains/pertes sur val. des instruments fin.	-	-	-	-	-	1,1	1,1
Impôts	(13,3)	(0,6)	-	-	(13,9)	(21,5)	(35,4)
<b>Résultat net</b>	<b>143,9</b>	<b>6,4</b>	<b>0,1</b>	<b>(1,7)</b>	<b>148,7</b>	<b>(58,3)</b>	<b>90,4</b>
Minoritaires	(21,3)	0,3	-	-	(21,0)	(0,1)	(21,1)
<b>RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE</b>	<b>122,7</b>	<b>6,7</b>	<b>0,1</b>	<b>(1,7)</b>	<b>127,7</b>	<b>(58,4)</b>	<b>69,4</b>
Variation vs 31/12/2019	-12,4 %	-59,3 %	na	na	-19,8 %		
Nombre moyen d'actions dilué					1 748 409		
<b>RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE PAR ACTION</b>					<b>73,06</b>		
Variation vs 31/12/2019					- 19,8 %		

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

(2) Afin de refléter au mieux la contribution économique de son activité de résidences gérées, Altareit a décidé de retraiter l'impact positif de la norme IFRS 16 sur sa contribution au FFO, pour un montant de - 7,5 millions d'euros (vs - 5,7 millions d'euros en 2019) en contrepartie de l'augmentation des Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction, diminuant ainsi le FFO à due concurrence.

(3) 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.

## FFO Logement

En millions d'euros	2020	2019	Variation
Chiffre d'affaires à l'avancement	2 407	2 283	+ 5,4 %
Coût des ventes hors frais marketing	(2 177)	(2 035)	
<b>Marge Logement</b>	<b>229,9</b>	<b>248,2</b>	<b>- 7,4 %</b>
% du chiffre d'affaires	9,6 %	10,9 %	
Frais marketing	(28,3)	(40,5)	
<b>Marge immobilière Logement</b>	<b>201,6</b>	<b>207,7</b>	<b>- 2,9 %</b>
% du chiffre d'affaires	8,4 %	9,1 %	- 7,9 %
Prestations de services externes	10,1	11,2	
Production stockée	163,0	157,8	
Charges d'exploitation	(207,3)	(217,1)	
Contribution des sociétés MEE	10,8	12,5	
<b>Résultat opérationnel Logement</b>	<b>178,1</b>	<b>172,0</b>	<b>+ 3,6 %</b>
% du chiffre d'affaires	7,4 %	7,5 %	
Coût de l'endettement net	(13,4)	(7,9)	
Autres résultats financiers	(7,5)	(1,2)	
Impôt sur les sociétés	(13,3)	(3,4)	
Minoritaires	(21,3)	(19,3)	
<b>FFO LOGEMENT</b>	<b>122,7</b>	<b>140,1</b>	<b>- 12,4 %</b>

Le chiffre d'affaires à l'avancement en Logement atteint un nouveau record historique (+ 5,4 %) en dépit du contexte, le taux d'avancement commercial (régularisations) ayant compensé le retard d'avancement technique lié au confinement du printemps.

Hors frais marketing, le taux de marge baisse de 130 bps reflétant ainsi la proportion accrue de ventes en bloc dans le chiffre d'affaires comptabilisé à l'avancement. Cette baisse du taux de marge a cependant été partiellement compensée par une forte baisse des frais marketing, essentiellement engagés pour les ventes au détail. Au total, la baisse du taux de marge après frais marketing est contenue à - 70 bps.

Compte tenu de la gestion rigoureuse des frais de structure (- 9,8 millions d'euros), le résultat opérationnel Logement s'inscrit en progression de + 3,6 %. Ramené au chiffre d'affaires à l'avancement, le taux de marge opérationnel Logement reste stable à 7,4 %.

La baisse du FFO Logement est imputable à la montée en puissance de l'impôt (9,9 millions d'euros) d'une part, et à l'augmentation du coût de portage de l'importante liquidité dont bénéficie le pôle promotion d'autre part (conséquence notamment des levées obligatoires réalisées en 2020).

## FFO Immobilier d'entreprise (IE)

Le modèle de revenu du pôle Immobilier d'entreprise est particulièrement diversifié :

- marge immobilière issue des opérations de promotion (CPI et VEFA) ;
- prestations de services externes : honoraires de MOD, *asset management*, commercialisation et performance (« promote ») ;
- et contribution des sociétés mises en équivalence : résultats réalisés sur les opérations d'investissement en partenariat.

En millions d'euros	2020	2019	Variation
Chiffre d'affaires à l'avancement	416,5	577,0	- 27,8 %
Coût des ventes et autres charges	(394,2)	(564,2)	
<b>Marge immobilière IE</b>	<b>22,3</b>	<b>12,9</b>	<b>73,5 %</b>
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>5,4 %</i>	<i>2,2 %</i>	
Prestations de services externes	6,2	10,9	
Production stockée	13,9	24,7	
Charges d'exploitation	(29,3)	(34,9)	
Contribution des sociétés MEE	(0,3)	9,9	
<b>Résultat opérationnel IE</b>	<b>12,8</b>	<b>23,5</b>	<b>- 45,6 %</b>
<i>% du (chiffre d'affaires + Prest. serv. ext.)</i>	<i>3,0 %</i>	<i>4,0 %</i>	
Coût de l'endettement net	(5,3)	(7,8)	
Autres résultats financiers	(0,5)	(2,8)	
Impôt sur les sociétés	(0,6)	(1,3)	
Minoritaires	0,3	4,8	
<b>FFO IMMOBILIER D'ENTREPRISE</b>	<b>6,7</b>	<b>16,4</b>	<b>- 59,3 %</b>

En 2020, la marge immobilière s'inscrit en nette hausse à 22,3 millions d'euros malgré un chiffre d'affaires en baisse en raison d'un mix d'opérations à taux de marge moyen plus élevé (notamment en Régions).

La contribution des sociétés mises en équivalence s'inscrit en nette baisse en raison du fort niveau d'activité réalisé en 2019 (87, rue de Richelieu notamment).

Par ailleurs, la gestion rigoureuse des frais de structure (5,6 millions d'euros d'économies) n'a pas pu compenser la forte baisse des honoraires (- 10,8 millions d'euros) liée à la baisse d'activité suite aux retards pris sur certains chantiers durant le confinement et au décalage de plusieurs opérations sur 2021.

## 1.3 Ressources financières

### Mise en place de 590 M€ de financements long terme

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020, le Groupe a mis en place 590 millions d'euros de nouveaux financements long terme.

En millions d'euros	RCF	Term loan	Total bancaire	Obligataire	Total
New money	237	70	307	150	457
Extension	83	50	133	-	133
<b>TOTAL</b>	<b>320</b>	<b>120</b>	<b>440</b>	<b>150</b>	<b>590</b>

En juillet et octobre, Altareit a placé respectivement 80 millions d'euros et 70 millions d'euros d'obligations assimilées à la souche Altareit 2,875 % 07/2025, portant le nominal total de cette souche à 500 millions d'euros.

### Liquidités disponibles : 2,5 Mds€

Au 31 décembre 2020, les liquidités disponibles représentent 2 454 millions d'euros (contre 1 772 millions d'euros au 31 décembre 2019), décomposées comme suit :

Disponible (en millions d'euros)	Trésorerie	Lignes de crédits non utilisées	Total
Au niveau corporate	738	540	1 278
Au niveau des projets	586	590	1 176
<b>TOTAL</b>	<b>1 324</b>	<b>1 130</b>	<b>2 454</b>

Les lignes de crédit non utilisées sont constituées à hauteur de 520 millions d'euros de RCF<sup>(1)</sup> dont la maturité moyenne est de 4,0 ans, sans aucune échéance au cours des 18 prochains mois.

Au 31 décembre 2020, compte tenu de la situation de liquidité du Groupe d'une part, et du maintien de l'accès au marché à court terme d'autre part, aucun RCF n'est tiré. Le Groupe n'envisage pas d'y avoir recours avant plusieurs mois.

### Financements à court et moyen termes

Au 31 décembre 2020, Altareit dispose d'un encours NEU CP<sup>(2)</sup> de 254 millions d'euros (échéance inférieure ou égale à 1 an) et d'un encours NEU MTN<sup>(3)</sup> de 85 millions d'euros (échéance supérieure à 1 an).

L'encours total s'élève à 339 millions d'euros pour une échéance moyenne de 5,5 mois.

(1) Revolving credit facilities (autorisations de crédit confirmées).

(2) NEU CP (Negotiable European Commercial Paper).

(3) NEU MTN (Negotiable European Medium Term Note).

## Baisse de la dette nette<sup>(1)</sup> : - 314 M€

En millions d'euros	31/12/2020	31/12/2019
Term loans bancaires	197	148
Marché de crédit <sup>(a)</sup>	842	666
Dette promotion	167	205
<b>Dette brute bancaire et obligataire</b>	<b>1 206</b>	<b>1 019</b>
Disponibilités	(1 185)	(685)
<b>Dette nette bancaire et obligataire</b>	<b>20</b>	<b>334</b>

(a) Ce montant inclut la dette obligataire, ainsi que 339 millions d'euros de NEU CP et NEU MTN.

Grâce à une forte génération de *cash-flow*, la dette nette d'Altareit est désormais proche de zéro.

## Notation de crédit BBB

En mai 2020, dans la foulée d'une revue sectorielle, l'agence de notation S&P Global a attribué la notation financière « BBB, assortie d'une perspective négative » tant pour Altarea que pour Altareit.

## Ratio ICR<sup>(2)</sup>

Le ratio ICR d'Altareit ressort à 10.1x au 31 décembre 2020, contre 10.0x au 31 décembre 2019.

## 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 les respecte avec une marge de manœuvre importante (LTV à 33,0 % et ICR à 7,3x).

	Covenant	31/12/2020	31/12/2019	Delta
LTV <sup>(a)</sup>	≤ 60 %	33,0 %	33,2 %	(0,2) pt
ICR <sup>(b)</sup>	≥ 2,0x	7,3x	7,3x	(0,0)x

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

(b) ICR (Interest-Coverage-Ratio) = Résultat opérationnel retraité/Coût de l'endettement net (colonne « Cash-flow courant des opérations »).

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

Le *gearing*<sup>(3)</sup> Altareit s'élève à 0,02x au 31 décembre 2020, contre 0,36x au 31 décembre 2019.

## Capitaux propres

Les capitaux propres d'Altareit s'établissent à 1 002 millions d'euros au 31 décembre 2020, contre 918 millions d'euros au 31 décembre 2019, faisant d'Altareit l'un des promoteurs français les plus capitalisés.

(1) Endettement net bancaire et obligataire.

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

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

## Compte de résultat analytique

En millions d'euros	31/12/2020			31/12/2019 retraité*		
	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
Chiffre d'affaires	2 406,9	–	2 406,9	2 283,1	–	2 283,1
Coût des ventes et autres charges	(2 205,3)	(0,6)	(2 205,9)	(2 075,4)	(0,6)	(2 076,0)
<b>Marge immobilière</b>	<b>201,6</b>	<b>(0,6)</b>	<b>201,0</b>	<b>207,7</b>	<b>(0,6)</b>	<b>207,1</b>
Prestations de services externes	10,1	–	10,1	11,2	–	11,2
Production stockée	163,0	–	163,0	157,8	–	157,8
Charges d'exploitation	(207,3)	(12,6)	(219,9)	(217,1)	(16,3)	(233,5)
<b>Frais de structure nets</b>	<b>(34,2)</b>	<b>(12,6)</b>	<b>(46,8)</b>	<b>(48,1)</b>	<b>(16,3)</b>	<b>(64,5)</b>
<b>Part des sociétés associées<sup>(1)</sup></b>	<b>10,8</b>	<b>(2,5)</b>	<b>8,3</b>	<b>12,5</b>	<b>0,1</b>	<b>12,6</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(22,9)</b>	<b>(22,9)</b>	<b>–</b>	<b>(18,3)</b>	<b>(18,3)</b>
<b>Indemnités (frais) de transaction</b>	<b>–</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>–</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(1,5)</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL LOGEMENT</b>	<b>178,1</b>	<b>(38,6)</b>	<b>139,5</b>	<b>172,0</b>	<b>(36,6)</b>	<b>135,5</b>
Chiffre d'affaires	416,5	–	416,5	577,0	–	577,0
Coût des ventes et autres charges	(394,2)	–	(394,2)	(564,2)	–	(564,2)
<b>Marge immobilière</b>	<b>22,3</b>	<b>–</b>	<b>22,3</b>	<b>12,9</b>	<b>–</b>	<b>12,9</b>
Prestations de services externes	6,2	–	6,2	10,9	–	10,9
Production stockée	13,9	–	13,9	24,7	–	24,7
Charges d'exploitation	(29,3)	(3,0)	(32,3)	(34,9)	(3,7)	(38,6)
<b>Frais de structure nets</b>	<b>(9,2)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(12,2)</b>	<b>0,8</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(2,9)</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>(0,3)</b>	<b>6,6</b>	<b>6,3</b>	<b>9,9</b>	<b>(3,0)</b>	<b>6,9</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(1,5)</b>	<b>–</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(3,2)</b>
<b>Gains/Pertes sur valeur des immeubles de placement</b>	<b>–</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>–</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL IMMOBILIER D'ENTREPRISE</b>	<b>12,8</b>	<b>3,8</b>	<b>16,7</b>	<b>23,5</b>	<b>(8,6)</b>	<b>15,0</b>
Revenus locatifs	–	–	–	1,6	–	1,6
Autres charges	–	–	–	(0,8)	–	(0,8)
<b>Loyers nets</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>0,8</b>	<b>–</b>	<b>0,8</b>
Prestations de services externes	–	–	–	–	–	–
Charges d'exploitation	0,1	(1,0)	(0,9)	4,7	–	4,7
<b>Frais de structure nets</b>	<b>0,1</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>4,7</b>	<b>–</b>	<b>4,7</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>0,2</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(0,1)</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>–</b>	<b>(5,1)</b>	<b>(5,1)</b>
<b>Gains/Pertes sur cessions d'actifs</b>	<b>–</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>–</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(1,2)</b>
<b>Gains/Pertes sur valeur des immeubles de placement</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL DIVERSIFICATION</b>	<b>0,1</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(0,7)</b>	<b>5,7</b>	<b>(5,6)</b>	<b>0,1</b>
Autres (corporate)	(1,7)	(0,2)	(1,9)	(3,0)	(0,4)	(3,4)
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>189,3</b>	<b>(35,7)</b>	<b>153,6</b>	<b>198,3</b>	<b>(51,2)</b>	<b>147,2</b>
Coût de l'endettement net	(18,7)	(2,1)	(20,8)	(16,4)	(1,3)	(17,8)
Autres résultats financiers	(8,0)	(0,0)	(8,0)	(3,4)	–	(3,4)
Actualisation des dettes et créances	–	–	–	–	2,1	2,1
Variation de valeur et résultats de cession des instruments financiers	–	1,1	1,1	–	(0,1)	(0,1)
Résultats de cession des participations	–	(0,0)	(0,0)	–	(1,7)	(1,7)
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔT</b>	<b>162,6</b>	<b>(36,8)</b>	<b>125,8</b>	<b>178,5</b>	<b>(52,2)</b>	<b>126,3</b>
Impôts sur les sociétés	(13,9)	(21,5)	(35,4)	(4,7)	(26,2)	(30,9)
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>148,7</b>	<b>(58,3)</b>	<b>90,4</b>	<b>173,8</b>	<b>(78,5)</b>	<b>95,3</b>
Minoritaires	(21,0)	(0,0)	(21,0)	(14,5)	0,2	(14,3)
<b>RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE</b>	<b>127,7</b>	<b>(58,3)</b>	<b>69,4</b>	<b>159,2</b>	<b>(78,3)</b>	<b>81,0</b>
Nombre moyen d'actions après effet dilutif	1 748 409	1 748 409	1 748 409	1 748 489	1 748 489	1 748 489
<b>RÉSULTAT NET PAR ACTION (€/ACTION), PART DU GROUPE</b>	<b>73,1</b>	<b>(33,4)</b>	<b>39,7</b>	<b>91,1</b>	<b>(44,8)</b>	<b>46,3</b>

\* Retraité en 2019 du changement de présentation du Coût de l'endettement.

(1) Concernant la part des mises en équivalence, l'impact du retraitement IFRS 16 est totalement présenté en variations de valeurs, notamment pour l'activité Cogedim Résidences Services.

## Bilan

En millions d'euros	31/12/2020	31/12/2019 retraité*
<b>Actifs non courants</b>	<b>753,4</b>	<b>667,5</b>
Immobilisations incorporelles	303,3	303,1
<i>dont Ecarts d'acquisition</i>	192,1	192,1
<i>dont Marques</i>	105,4	105,4
<i>dont Relations clientèles</i>	-	0,6
<i>dont Autres immobilisations incorporelles</i>	5,8	5,0
Immobilisations corporelles	24,1	18,9
Droits d'utilisation sur Immobilisations corporelles	139,4	21,7
Immeubles de placement	32,8	31,1
<i>dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur</i>	6,5	4,1
<i>dont Immeubles de placement évalués au coût</i>	22,0	22,0
<i>dont Droits d'utilisation sur Immeubles de placement</i>	4,3	5,0
Titres et créances sur les sociétés mises en équivalence	242,0	249,5
Actifs financiers non courants	9,8	41,9
Impôt différé actif	2,0	1,3
<b>Actifs courants</b>	<b>3 449,9</b>	<b>3 016,0</b>
Stocks et en-cours nets	845,9	1 051,1
Actifs sur contrats	741,2	564,9
Clients et autres créances	649,7	686,4
Créance d'impôt sur les sociétés	5,5	6,4
Actifs financiers courants	22,6	22,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1 185,1	685,0
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>4 203,3</b>	<b>3 683,5</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>1 002,0</b>	<b>918,0</b>
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altareit SCA</b>	<b>949,8</b>	<b>881,0</b>
Capital	2,6	2,6
Primes liées au capital	76,3	76,3
Réserves	801,6	721,1
Résultat, part des actionnaires d'Altareit SCA	69,4	81,0
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales</b>	<b>52,1</b>	<b>37,1</b>
Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales	31,1	22,7
Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales	21,0	14,3
<b>Passifs non courants</b>	<b>1 050,6</b>	<b>704,9</b>
Emprunts et dettes financières à plus d'un an	978,4	652,5
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	496,0	345,7
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	301,5	259,6
<i>dont Titres négociables à moyen terme</i>	25,0	30,0
<i>dont Avances Groupe et associés</i>	3,0	2,8
<i>dont Obligations locatives</i>	152,9	14,3
Provisions long terme	16,3	19,2
Dépôts et cautionnements reçus	1,4	2,1
Impôt différé passif	54,5	31,2
<b>Passifs courants</b>	<b>2 150,8</b>	<b>2 060,5</b>
Emprunts et dettes financières à moins d'un an	473,9	478,6
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	6,8	5,1
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	58,4	91,6
<i>dont Titres négociables à court terme</i>	314,0	285,0
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	3,9	2,2
<i>dont Avances actionnaire, Groupe et associés</i>	89,9	82,5
<i>dont Obligations locatives</i>	0,9	12,2
Passifs sur contrats	177,3	168,8
Dettes fournisseurs et autres dettes	1 488,4	1 407,8
Dettes d'impôt exigible	11,2	5,3
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>4 203,3</b>	<b>3 683,5</b>

\* Retraité en 2019 du changement de présentation entre actifs financiers courants et non courants.