



**Chiffre d'affaires : 1,3 Md€ (+4,1%)**  
**Résultat net FFO Part du Groupe : 54,2 M€ (+1,5%)**

**Logement : réorientation de l'offre vers les Particuliers, croissance des résultats**

Réservations :	1 293 M€ (-33%) pour 4 923 lots (-26%)
<i>dont Particuliers</i>	816 M€ (+18%) pour 2 789 lots (+28%)
Résultat opérationnel :	87,6 M€ (+18%)

**Immobilier d'entreprise : commercialisation de deux tours à La Défense et forte activité en Régions**

La Défense :	Location de Eria (26 600 m <sup>2</sup> ) à Campus Cyber Promesse de vente de Bellini (18 100 m <sup>2</sup> ) à Swiss Life AM
Régions :	6 nouvelles opérations maîtrisées pour un total de 54 400 m <sup>2</sup>

**Résultats financiers**

- Chiffre d'affaires <sup>1</sup> :	1 325,4 M€ (+4,1%), porté par le Logement (+13%)
- Résultat opérationnel récurrent <sup>2</sup> :	88,8 M€ (+15,5%)
- Résultat net FFO part du Groupe <sup>3</sup> :	54,2 M€ (+1,5%), compte tenu de la hausse de l'impôt
- Endettement net <sup>4</sup> :	228 M€ (20 M€ fin 2020)
- Gearing <sup>5</sup> :	0,22x (vs 0,02x fin 2020)

Paris, le 30 juillet 2021, 17h45. Après examen par le Conseil de Surveillance, la gérance a arrêté les comptes consolidés du 1<sup>er</sup> semestre 2021. Les procédures d'examen limité ont été effectuées. Les rapports des commissaires aux comptes sur l'information financière semestrielle ont été émis sans réserve.

**A PROPOS D'ALTAREIT - FR0000039216 - AREIT**

Filiale à 99,85% du groupe Altea, Altareit est un pure player de la Promotion immobilière en France. Son expertise unique en promotion multiproduit en fait un acteur de référence sur les Grands projets mixtes des métropoles françaises. Altareit dispose de l'ensemble des savoir-faire pour concevoir, développer, commercialiser et gérer des produits immobiliers sur-mesure. Altareit est coté sur le compartiment B d'Euronext Paris.

**CONTACTS FINANCE**

Eric Dumas, Directeur Général Finance  
edumas@altarea.com, tél : + 33 1 44 95 51 42

Pierre Perrodin, Directeur Financier Adjoint  
pperrodin@altarea.com, tél : + 33 6 43 34 57 13

**AVERTISSEMENT**

Ce communiqué de presse ne constitue pas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat de titres Altareit. Si vous souhaitez obtenir des informations plus complètes concernant Altareit, nous vous invitons à vous reporter aux documents disponibles sur notre site Internet [www.altareit.com](http://www.altareit.com). Ce communiqué peut contenir certaines déclarations de nature prévisionnelle. Bien que la Société estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent document, elles sont par nature soumises à des risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations.

<sup>1</sup> Chiffre d'affaires à l'avancement (hors prestations de services externes).

<sup>2</sup> Correspond au résultat opérationnel colonne Cash-flow courant des opérations (Funds From Operations ou FFO) du Compte de résultat analytique.

<sup>3</sup> Correspond au résultat net part du Groupe colonne Cash-flow courant des opérations (FFO) du Compte de résultat analytique.

<sup>4</sup> Endettement net bancaire et obligataire consolidé.

<sup>5</sup> Endettement net bancaire et obligataire rapporté aux capitaux propres consolidés.



# RAPPORT D'ACTIVITE

30 JUIN 2021

# SOMMAIRE

<b>1.1 PURE PLAYER DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE EN FRANCE .....</b>	<b>4</b>
1.1.1 Logement.....	5
1.1.2 Immobilier d'entreprise.....	8
<b>1.2 RÉSULTATS FINANCIERS.....</b>	<b>11</b>
<b>1.3 RESSOURCES FINANCIÈRES.....</b>	<b>13</b>

# 1.1 Pure player de la promotion immobilière en France

## Un modèle résilient

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.

En Logement, Altareit est le 2<sup>ème</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>6</sup> pour des clients externes avec une position particulièrement forte sur le marché des « clé-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>7</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 30 juin 2021, Altarea maîtrise 13 grands projets mixtes représentant 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.

Avec plus de 600 projets fin juin 2021, Altareit maîtrise ainsi un important portefeuille de projets de près de 4,2 millions de m<sup>2</sup> pour une valeur potentielle<sup>8</sup> de près de 17,3 milliards d'euros<sup>9</sup>.

<sup>6</sup> Cette activité de promotion ne présente pas de risque commercial : Altareit porte uniquement un risque technique mesuré.

<sup>7</sup> AltaFund est un fonds d'investissement discrétionnaire créé en 2011 dont Altareit est l'un des contributeurs aux côtés d'institutionnels de premier plan.

<sup>8</sup> Valeur potentielle = valeur de marché à date de livraison. Logement : offre à la vente + portefeuille TTC. Immobilier d'entreprise : valeur de

marché potentielle hors droits à date de cession pour les opérations d'investissement (à 100%), montant HT des contrats de VEFA/CPI pour les autres opérations de promotion (à 100%, ou en quote-part pour les projets en contrôle conjoint), et honoraires de MOD capitalisés, quasi stable sur un an.

<sup>9</sup> Ce pipeline n'intègre pas le backlog du Groupe, qui s'établit à près de 4,2 milliards d'euros.

## 1.1.1 Logement

### 1.1.1.1 STRATÉGIE

Le Groupe, le 2<sup>ème</sup> promoteur de logements en France<sup>10</sup>, s'est structuré afin d'atteindre un potentiel de 18 000 lots vendus par an à terme.

La stratégie de développement du Groupe vise à détenir des positions fortes sur les territoires les plus dynamiques, grandes métropoles mais également villes de taille moyennes, où le besoin de logements est le plus important.

La quasi totalité de l'offre à la vente et du portefeuille foncier est ainsi située dans les zones dites « tendues » et concernent des immeubles collectifs disposant d'un très haut niveau de certification (qualité et/ou environnementale).

Par ailleurs, pour répondre à l'évolution des attentes des Français en termes de logement (confort, espace de télétravail, espaces extérieurs), Cogedim, principale marque du Groupe, a mis en place une offre « de biens qui font du bien » autour de 10 engagements mettant en avant la santé, le bien-être et l'environnement, avec notamment un soin particulier apporté en matière de qualité de l'air, de neutralité des matériaux, de réduction des émissions de CO<sub>2</sub>, d'économies d'énergie, de luminosité et de confort thermique et acoustique.

#### 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 incarnée par la marque ombrelle Altarea (stratégie, finances, supports).

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 sociaux en zones tendues, et apportent ainsi des solutions alternatives aux collectivités ;

<sup>10</sup> Source : Classement des Promoteurs 2021 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.

• 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 Altarea Solutions & Services, une plateforme de services internalisée à valeur ajoutée pour accompagner ses clients et partenaires tout au long de leur projet.

### 1.1.1.2 ACTIVITÉ DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE

#### Rareté de l'offre disponible au 1<sup>er</sup> semestre

Début 2021, l'activité reste pénalisée par les retards de mises à l'offre, conséquence de la pandémie de Covid-19, de l'allongement des délais d'obtention des permis de construire et de la stratégie d'écoulement en bloc vers les Institutionnels en 2020. Au 1<sup>er</sup> semestre, le Groupe a donné la priorité aux clients Particuliers qui représentent 63% des ventes en valeur à fin juin 2021, principalement dans le cadre de projets d'investissements. A titre d'exemple, Histoire & Patrimoine réalise le meilleur semestre de réservations de son histoire.

Réservations<sup>11</sup> : 1,3 Md€

Réservations	S1 2021	%	S1 2020	%	Var.
Particuliers - Accession	321 M€	25%	347 M€	18%	(7)%
Particuliers - Investissement	495 M€	38%	345 M€	18%	43%
Ventes en bloc	478 M€	37%	1 228 M€	64%	(61)%
<b>Total en valeur (TTC)</b>	<b>1 294 M€</b>		<b>1 921 M€</b>		<b>(33)%</b>
<i>Dont MEE en QP</i>	<i>56 M€</i>		<i>92 M€</i>		<i>(39)%</i>
Particuliers - Accession	934 lots	19%	946 lots	14%	(1)%
Particuliers - Investissement	1 855 lots	38%	1 238 lots	19%	50%
Ventes en bloc	2 134 lots	43%	4 483 lots	67%	(52)%
<b>Total en lots</b>	<b>4 923 lots</b>		<b>6 667 lots</b>		<b>(26)%</b>

Cette situation devrait s'améliorer au cours des prochains semestres grâce :

- à l'augmentation progressive du rythme des mises en vente
- à l'appétence confirmée des Institutionnels pour les actifs réels (logements classiques et résidences gérées) ;
- au retour de la demande des Particuliers (succès des lancements commerciaux et hausse des ventes, notamment en investissement locatif). La demande de logements neufs reste plus que jamais portée par les fondamentaux de l'immobilier qui constitue une valeur refuge dans un contexte de taux bas : croissance démographique, niveau d'épargne disponible post-Covid et évolution des attentes en matière de logement.

<sup>11</sup> 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).

## Réservations par gamme de produit

En nombre de lots	S1 2021	%	S1 2020	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	2 879	58%	4 657	70%	(38)%
Haut de gamme	920	19%	1 657	25%	(44)%
Résidences Services	719	15%	146	2%	x5
Rénovation / Réhabilitation	405	8%	207	3%	x2
<b>Total</b>	<b>4 923</b>		<b>6 667</b>		<b>(26)%</b>

Régularisations notariées : 1,2 Md€

En M€ TTC	S1 2021	%	S1 2020	%	Var.
Particuliers	667	56%	809	43%	(18)%
Ventes en bloc	534	44%	1 074	57%	(50)%
<b>Total</b>	<b>1 201</b>		<b>1 883</b>		<b>(36)%</b>

Au 1<sup>er</sup> semestre 2021, les régularisations notariées restent importantes, malgré l'inversion du mix clients vers les Particuliers, dont le montage des financements et la granularité des opérations allongent les délais de régularisations.

## Livraisons et chantiers en cours

Au 1<sup>er</sup> semestre, l'avancement des chantiers a repris son rythme d'avant crise sanitaire, ainsi plus de 5 475 lots ont été livrés sur le semestre (contre 3 900 au 1<sup>er</sup> semestre 2020) et plus de 26 840 lots sont en cours de construction à fin juin 2021.

Chiffre d'affaires à l'avancement : 1,2 Md€

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 M€ HT	S1 2021	%	S1 2020	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	741	62%	729	68%	+2%
Haut de gamme	403	33%	303	28%	+33%
Résidences Services	36	3%	16	1%	x2,3
Rénovation / Réhabilitation	23	2%	21	2%	+10%
<b>Total</b>	<b>1 203</b>		<b>1 069</b>		<b>+13%</b>

Sur le semestre, la croissance du chiffre d'affaires à l'avancement atteint +13% grâce aux bons niveaux d'avancements techniques et commerciaux.

## Perspectives

### Lancements commerciaux dynamiques

Au 1<sup>er</sup> semestre 2021, et particulièrement au 2<sup>ème</sup> trimestre, le rythme desancements reprend de la vigueur avec 82 nouvelles opérations (3 770 lots), contre 110 opérations sur l'ensemble de l'année 2020 (5 300 lots).

Backlog : 3,7 Mds€

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 M€ HT	30/06/2021	31/12/2020	Var.
CA acté non avancé	2 002	2 252	(11)%
CA réservé non acté	1 732	1 709	1%
<b>Backlog</b>	<b>3 734</b>	<b>3 962</b>	<b>(6)%</b>
<i>Dont MEE en QP</i>	<i>230</i>	<i>324</i>	<i>ns</i>
<i>En nombre de mois</i>	<i>18</i>	<i>20</i>	

### 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 desancements commerciaux.

En M€ TTC du CA potentiel	30/06/2021	Nb. mois	31/12/2020	Var.
Offre à la vente	1 790	8	1 563	15%
Portefeuille foncier	10 930	49	11 235	(3)%
<b>Pipeline</b>	<b>12 720</b>	<b>57</b>	<b>12 798</b>	<b>(0,6)%</b>
<i>En nb de lots</i>	<i>48 638</i>		<i>49 515</i>	<i>(2)%</i>
<i>En m<sup>2</sup></i>	<i>2 723 700</i>		<i>2 772 800</i>	<i>(2)%</i>

Le pipeline du Groupe reste élevé avec plus de 48 000 lots en développement pour près de 12,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires TTC.

L'offre à la vente est en croissance de +15% à fin juin 2021 grâce à la reprise desancements commerciaux au 2<sup>ème</sup> trimestre .

### Gestion des risques des engagements fonciers

Les risques relatifs aux engagements fonciers sont appréciés lors des Comités des engagements, qui évaluent notamment les risques financiers, juridiques, administratifs, techniques et commerciaux.

Chaque opération fait l'objet, a minima, de trois revues en comité pouvant être complétées par des revues d'actualisation assurant ainsi un suivi constant et régulier de la vie des opérations.

Ces procédures sont déclinées sur l'ensemble des filiales et marques de promotion du Groupe.

Fin juin 2021 :

- 64% de l'offre à la vente en nombre de lots concerne des programmes dont le foncier n'a pas encore été acquis 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 ;
- 36% de l'offre concerne des programmes dont le foncier est actuellement acquis. 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 sous promesse synallagmatique ;
- accord requis du comité des engagements à chaque étape de l'opération
- forte pré-commercialisation requise préalablement à l'acquisition du foncier ;
- abandon ou renégociation des opérations dont le taux de pré-commercialisation serait en-deçà du plan validé en comité.

## 1.1.2 Immobilier d'entreprise

### 1.1.2.1 STRATEGIE

#### Un modèle de promoteur investisseur

Altareit 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>12</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 « clé-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>13</sup>, pour des actifs à fort potentiel (localisation *prime*) en vue de leur cession une fois redéveloppés<sup>14</sup>.

Le Groupe est systématiquement promoteur des opérations sur lesquelles il est également investisseur et gestionnaire<sup>15</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 : il 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, le Groupe 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,...

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.

<sup>12</sup> Cette activité de promotion ne présente pas de risque commercial : Altareit porte uniquement un risque technique mesuré.

<sup>13</sup> AltaFund est un fonds d'investissement discrétionnaire créé en 2011 dont Altareit est l'un des contributeurs aux côtés d'institutionnels de premier plan.

### 1.1.2.2 ACTIVITE DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE

#### Placements

Au 1<sup>er</sup> semestre 2021, le Groupe a placé plusieurs opérations pour près de 80 millions d'euros, dont :

- la vente au Systral (Syndicat Mixte des Transports pour le Rhône et l'Agglomération Lyonnaise) d'un immeuble de bureau de 6 000 m<sup>2</sup> situé à Villeurbanne. Ce bâtiment, livrable début 2023, vise les certifications HQE niveau Excellent ; Référentiel Bureau Durable Grand Lyon et BREEAM very Good ;
- la signature d'un bail avec le Campus Cyber pour la tour Eria à La Défense.

Début juillet, le Groupe a annoncé la signature d'une promesse de vente pour Bellini (La Défense), auprès de Swiss Life Asset Management, qui installera dans cet immeuble de 18 000 m<sup>2</sup> à l'architecture iconique le siège social de Swiss Life France en 2024.

#### Pipeline

##### 62 projets en développement

A fin juin 2021, le pipeline du Groupe se compose de 62 opérations pour une valeur potentielle estimée à 4,2 milliards d'euros à 100%.

Il intègre 7 opérations en co-investissement, dont le portage est partagé avec des investisseurs institutionnels de premier plan, pour un potentiel de valeur de 1,8 milliard d'euros à 100% (510 millions d'euros en part du Groupe).

Au 30/06/2021	Nb	Surface à 100% (m <sup>2</sup> )	CA HT M€	Valeur potentielle à 100% (M€ HT)
Investissements <sup>(a)</sup>	7	413 600	366	1 842
Promotion CPI / VEFA	53	912 500	2 268	2 268
MOD <sup>(c)</sup>	2	35 400	112	112
<b>Total</b>	<b>62</b>	<b>1 361 500</b>	<b>2 746</b>	<b>4 222</b>
<i>Dont Régions</i>	<i>44</i>	<i>881 900</i>	<i>1 638</i>	<i>1 827</i>
<i>Dont Bureau</i>	<i>55</i>	<i>769 600</i>	<i>2 313</i>	<i>3 695</i>
<i>Dont Logistique</i>	<i>7</i>	<i>591 900</i>	<i>433</i>	<i>527</i>

(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.

<sup>14</sup> Revente en blanc ou loué.

<sup>15</sup> Dans le cadre de contrats de commercialisation, de cession, d'asset management ou encore de fund management.

## Livraisons

Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2021, Altareit a livré 244 000 m<sup>2</sup> d'immeubles tertiaires (dont 88 000 m<sup>2</sup> en Régions), dont notamment :

- 3 opérations (pour 155 000 m<sup>2</sup>) situées dans le Grand Paris : Bridge (siège social d'Orange), Landscape et Eria à la Défense<sup>16</sup>, dont les 26 000 m<sup>2</sup> sont intégralement loués à Campus Cyber, projet initié par l'Etat français, qui recherchait un lieu central et fonctionnel, pour héberger les acteurs publics et privés de la cybersécurité ;
- Eknow, à Nantes, immeuble de bureau déjà vendu à BNP Paribas REIM et qui accueillera les équipes régionales de Generali Vie, Keyence et Siemens. Cet immeuble constitue la première tranche d'une opération mixte de 16 000 m<sup>2</sup>, développant également 5 000 m<sup>2</sup> de logements libres et un foyer jeunes actifs, dont la livraison doit intervenir fin 2021 ;
- le campus « Orange Tolosa » à Balma près de Toulouse qui rassemblera sur un site unique quelques 1 250 salariés du Groupe. Le bâtiment construit sur une ancienne plateforme logistique a bénéficié d'une approche biophilique, et a été certifié HQE® Bâtiments tertiaires. Connecté et communicant, le campus est en cours de labellisation Effinergie + et R2S niveau 2 étoiles, offrant des espaces de travail confortables, dynamiques et baignés de lumière du jour ;
- trois des quatre immeubles développés dans le cadre du projet Quais des Caps dans le quartier des Bassins à Flot à Bordeaux : Cap Leeuwin composé de 5 500 m<sup>2</sup> de bureaux, d'un hôtel de 124 chambres et d'une résidence hôtelière, Cap Comorin et Cap de Bonne Espérance, qui accueillera cet été un cinéma UGC.

## Approvisionnements

Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2021, le Groupe a intégré 7 nouvelles opérations :

- 5 VEFA en Régions ;
- et 2 opérations en co-investissement : le projet Louis le Grand à Paris, en partenariat avec J.P. Morgan Global Alternatives, qui consiste en la restructuration d'un ensemble de 7 immeubles de bureau totalisant 14 000 m<sup>2</sup> et le projet Be-Twin, qui vise à transformer l'ancien siège social de la Caisse d'Épargne Rhône-Alpes (CERA) à Lyon Part-Dieu en un bâtiment mixte de 31 000 m<sup>2</sup> culminant à 50 mètres de hauteur, composé de 22 000 m<sup>2</sup> bureaux, 100 logements dans les étages les plus hauts et de commerces en pied d'immeuble.

Par ailleurs, l'opération logistique en cours de montage à Bollène près de Lyon (260 000 m<sup>2</sup>) a été reclassée en opération de co-investissement (50%/50% avec Patrizia).

## 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 M€	30/06/2021	31/12/2020	Var.
VEFA/CPI	414	468	
<i>Dont MEE en quote-part</i>	48	31	
Honoraires (MOD)	11	11	
<b>Total</b>	<b>425</b>	<b>479</b>	<b>(11)%</b>

<sup>16</sup> Les opérations en co-investissement livrées demeurent dans le pipeline jusqu'à leur date de cession (Eria et Landscape).

	Surface (m <sup>2</sup> )	Promotion		Valeur potentielle à 100% (M€ HT) <sup>(b)</sup>	Avancement <sup>(c)</sup>
		Typologie	CA HT (M€)		
Landscape (La Défense)	70 100	Invest.			Livré
Tour Eria (La Défense)	26 600	Invest.			Livré/loué
Bellini (La Défense)	18 100	Invest.			Maitrisé/loué
Bollène (Lyon)	260 000	Invest.			Maitrisé
Be-Twin/Cera (Lyon)	22 800	Invest.			Maitrisé
Louis le Grand	13 900	Invest.			Maitrisé
Saussure (Paris)	2 100	Invest.			Maitrisé
<b>Investissements (7 opérations)</b>	<b>413 600</b>		<b>366</b>	<b>1 842</b>	
Bridge (Issy-les-Moulineaux)	57 800	VEFA			Livré
Belvédère (Bordeaux)	50 000	VEFA			Travaux en cours
Cœur de Ville - Hugo (Issy-les-Mx)	25 700	CPI			Travaux en cours
Amazing Amazones - EuroNantes (Nantes)	19 100	VEFA			Travaux en cours
Aerospace - Tranche A (Toulouse)	13 500	VEFA			Travaux en cours
Cœur de Ville - Leclerc & Vernet (Issy-les-Mx)	15 200	CPI			Travaux en cours
Bobigny-La Place	9 800	VEFA			Travaux en cours
Bassins à Flot (Bordeaux)	9 400	VEFA			Travaux en cours
Gravity (Lyon)	4 800	VEFA			Travaux en cours
Cœur d'Orly (Orly)	30 700	CPI			Maitrisé
EM Lyon Business School (Lyon)	29 400	CPI			Maitrisé
PRD-Montparnasse (Paris)	56 200	VEFA			Maitrisé
<i>Autres projets Bureau (35 opérations)</i>	<i>249 000</i>	<i>CPI / VEFA</i>			
ICAM T2 (Seine et Marne)	5 300	VEFA			Travaux en cours
Technoparc (Collégien - Grand Paris)	11 800	VEFA			Travaux en cours
Hexahub Ile-de-France (Seine et Marne)	68 200	CPI			Maitrisé
Hexahub Aquitaine (Bordeaux)	170 000	CPI			Maitrisé
<i>Autres projets Logistique (2 opérations)</i>	<i>76 600</i>	<i>CPI / VEFA</i>			
<b>Promotion « 100% externes » (53 opérations)</b>	<b>902 500</b>		<b>2 268</b>	<b>2 268</b>	
<b>MOD (2 opérations)</b>	<b>35 400</b>	MOD	<b>112</b>	<b>112</b>	
<b>Portefeuille Promotion total (62 opérations)</b>	<b>1 351 500</b>		<b>2 746</b>	<b>4 222</b>	

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

(b) Valeur potentielle : valeur de marché hors droits des projets. Investissements : valeur potentielle à date de cession pour les opérations d'investissement (à 100%). Projets à destination des clients "100% externes" (VEFA/CPI) : montant HT des contrats signés ou estimés (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 financiers

Le chiffre d'affaires<sup>17</sup> consolidé au 30 juin 2021 à 1 325,4 millions d'euros (+4,1%), porté par la croissance du Logement (+12,6%) qui a compensé la baisse de l'activité en Immobilier d'entreprise.

Le résultat opérationnel (FFO) à 88,8 millions d'euros progresse de +15,5%, porté par la hausse du résultat opérationnel Logement de +13,4 millions d'euros<sup>18</sup>.

Le résultat net récurrent (FFO) part du Groupe s'élève à 54,2 millions d'euros progresse de +1,5%, compte tenu de la montée en puissance de l'impôt (10,0 millions d'euros, contre 4,1 millions d'euros au 1<sup>er</sup> semestre 2020). Par action, il ressort à 30,99 euros (+1,5%).

En M€	Logement	Immobilier d'entreprise	Diversification	Autres Corporate	Cash-Flow courants des opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction	TOTAL
<b>Chiffre d'affaires et prest. de serv. ext.</b>	<b>1 209,4</b>	<b>116,0</b>	–	–	<b>1 325,4</b>		<b>1 325,4</b>
<i>Variation vs 30/06/2020</i>	+12,6%	(41,8)%	na	na	+4,1%		+4,1%
Loyers nets							
Marge immobilière	93,6	7,6	–	(0,1)	101,2		101,2
Prestations de services externes	5,4	4,0	–	0,6	10,0	–	10,0
<b>Revenus nets</b>	<b>99,0</b>	<b>11,6</b>	–	<b>0,5</b>	<b>111,2</b>	<b>0,0</b>	<b>111,2</b>
<i>Variation vs 30/06/2020</i>	+6,1%	(11,8)%	na	na	+4,4%		+4,7%
Production immobilisée et stockée	83,2	3,3			86,6		86,6
Charges d'exploitation	(99,1)	(10,1)	0,6	(0,7)	(109,2)	(10,3)	(119,5)
<b>Frais de structure</b>	<b>(15,8)</b>	<b>(6,8)</b>	<b>0,6</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(22,7)</b>	<b>(10,3)</b>	<b>(32,9)</b>
Contributions des sociétés MEE	4,4	(4,1)	(0,0)	–	0,3	0,3	0,7
Charges calculées et frais de transaction Logement						(13,1)	(13,1)
Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction Immobilier d'entreprise						1,2	1,2
Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction Diversification						(0,0)	(0,0)
Autres						(5,0)	(5,0)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>87,6</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>(0,1)</b>	<b>88,8</b>	<b>(26,8)</b>	<b>62,0</b>
<i>Variation vs 30/06/2020</i>	+18,0%	(82,6)%	na	na	+15,5%		+11,6%
Coût de l'endettement net	(9,7)	(0,8)	0,0	–	(10,5)	(0,9)	(11,4)
Autres résultats financiers	(5,7)	(0,1)	–	–	(5,8)	–	(5,8)
Gains / pertes sur val. des instruments fin.	–	–	–	–	–	0,0	0,0
Résultat de cession de participation	–	–	–	–	–	0,0	0,0
Impôts	(10,0)	(0,0)	–	–	(10,0)	(1,7)	(11,7)
<b>Résultat net</b>	<b>62,2</b>	<b>(0,0)</b>	<b>0,6</b>	<b>(0,1)</b>	<b>62,6</b>	<b>(29,4)</b>	<b>33,2</b>
Minoritaires	(8,4)	(0,0)	–	–	(8,4)	(0,0)	(8,4)
<b>Résultat net, part du Groupe</b>	<b>53,8</b>	<b>(0,1)</b>	<b>0,6</b>	<b>(0,1)</b>	<b>54,2</b>	<b>(29,4)</b>	<b>24,8</b>
<i>Variation vs 30/06/2020</i>	(2,0)%	na	na	na	+1,5%		
<i>Nombre moyen d'actions dilué</i>					1 748 424		
<b>Résultat net, part du Groupe par action</b>					<b>30,99</b>		
<i>Variation vs 30/06/2020</i>					+1,5%		

<sup>17</sup> Chiffre d'affaires à l'avancement et prestations de services externes.

<sup>18</sup> 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 au S1 2020 pour un montant de -3,7 M€, en contrepartie de l'augmentation des Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction, diminuant ainsi le résultat opérationnel FFO à due concurrence. Le résultat opérationnel FFO Logement au S1 2020 ainsi retraité est de 74,2 M€.

## FFO Logement

En M€	S1 2021	S1 2020	
Chiffre d'affaires à l'avancement	1203,4	1069,5	+12,5%
Coût des ventes et autres charges	(1109,8)	(980,9)	
<b>Marge immobilière Logement</b>	<b>93,6</b>	<b>88,6</b>	+5,7%
% du chiffre d'affaires	7,8%	8,3%	
Prestations de services externes	5,4	4,7	
Production stockée	83,2	76,3	
Charges d'exploitation	(99,1)	(99,3)	
Contribution des sociétés MEE	4,4	3,9	
<b>Résultat opérationnel Logement</b>	<b>87,6</b>	<b>74,2</b>	+18,0%
% du chiffre d'affaires	7,3%	6,9%	
Coût de l'endettement net	(9,7)	(4,1)	
Autres résultats financiers	(5,7)	(1,1)	
Impôt sur les sociétés	(10,0)	(3,9)	
Minoritaires	(8,4)	(10,2)	
<b>FFO Logement</b>	<b>53,8</b>	<b>54,9</b>	(2,0)%

Le chiffre d'affaires à l'avancement en Logement progresse de +12,5% sur le semestre grâce aux bons niveaux d'avancements techniques et commerciaux.

La croissance du résultat opérationnel (+18,0%) reflète à la fois la maîtrise des frais généraux et la contribution significative des honoraires (production stockée).

## FFO Immobilier d'entreprise

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 M€	S1 2021	S1 2020	
Chiffre d'affaires à l'avancement	112,0	196,5	(43,0)%
Coût des ventes et autres charges	(104,4)	(186,0)	
<b>Marge immobilière IE</b>	<b>7,6</b>	<b>10,5</b>	(27,7)%
% du chiffre d'affaires	6,8%	5,4%	
Prestations de services externes	4,0	2,7	
Production stockée	3,3	5,6	
Charges d'exploitation	(10,1)	(14,8)	
Contribution des sociétés MEE	(4,1)	0,7	
<b>Résultat opérationnel IE</b>	<b>0,8</b>	<b>4,7</b>	(82,4)%
% du (chiffre d'affaires + Prest. serv. ext.)	0,7%	2,3%	
Coût de l'endettement net	(0,8)	(3,2)	
Autres résultats financiers	(0,1)	(0,2)	
Impôt sur les sociétés	(0,0)	(0,2)	
Minoritaires	(0,0)	0,4	
<b>FFO Immobilier d'entreprise</b>	<b>(0,1)</b>	<b>1,5</b>	na

## 1.3 Ressources financières

Liquidités disponibles : 1,8 Md€

Au 30 juin 2021, les liquidités disponibles représentent 1 832 millions d'euros (contre 2 454 millions d'euros au 31 décembre 2020), décomposées comme suit :

Disponible (en M€)	Trésorerie	Lignes de crédits non utilisées	Total
Au niveau Corporate	402	534	936
Au niveau des projets	643	253	896
<b>Total</b>	<b>1 045</b>	<b>787</b>	<b>1 832</b>

Les lignes de crédit non utilisées sont constituées à hauteur de 514 millions d'euros de RCF<sup>19</sup> dont la maturité moyenne est de 3,3 ans, sans aucune échéance au cours des 12 prochains mois.

Au 30 juin 2021, 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 court et moyen termes

Au 30 juin 2021, Altareit dispose d'un encours NEU CP<sup>20</sup> de 225 millions d'euros (échéance inférieure ou égale à 1 an) et d'un encours NEU MTN<sup>21</sup> de 95 millions d'euros (échéance supérieure à 1 an).

L'encours total s'élève à 320 millions d'euros pour une échéance moyenne de 7,4 mois.

Dettes nettes : 228 M€

En M€	30/06/2021	31/12/2020
Term loans bancaires	203	197
Marché de crédit <sup>(a)</sup>	830	842
Dettes promotion	85	167
<b>Dettes brutes bancaires et obligataires</b>	<b>1 118</b>	<b>1 206</b>
Disponibilités	(890)	(1 185)
<b>Dettes nettes bancaires et obligataires</b>	<b>228</b>	<b>20</b>

(a) Ce montant inclut la dette obligataire, ainsi que 320 millions d'euros de NEU CP et NEU MTN.

### Notation de crédit BBB

Le 30 juin 2021, suite à l'annonce par Altarea de son projet d'acquisition du groupe Primonial, qui sera réalisé par une filiale d'Altareit<sup>22</sup>, l'agence de notation S&P Global a confirmé la notation financière *Investment Grade* pour Altarea et Altareit à BBB-, assortie d'une perspective négative.

### Ratio ICR<sup>23</sup>

Le ratio ICR d'Altareit ressort à 8,5x au 30 juin 2021, contre 10,1x au 31 décembre 2020.

### 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.

Covenant	30/06/2021	31/12/2020	Delta
LTV <sup>(a)</sup> ≤ 60%	33,9%	33,0%	+0,9 pt
ICR <sup>(b)</sup> ≥ 2,0 x	7,5x	7,3x	+0,2 x

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

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

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

Enfin, le gearing<sup>24</sup> d'Altareit s'élève à 0,22x au 30 juin 2021, contre 0,02x au 31 décembre 2020.

### Capitaux propres

Les capitaux propres d'Altareit s'élèvent à 1 030 millions d'euros au 30 juin 2021, faisant d'Altareit l'un des promoteurs français les plus capitalisés.

<sup>19</sup> Revolving credit facilities (autorisations de crédit confirmées).

<sup>20</sup> NEU CP (Negotiable European Commercial Paper).

<sup>21</sup> NEU MTN (Negotiable European Medium Term Note).

<sup>22</sup> Cf communiqué diffusé le 30 juin 2021 « Altarea devient le leader indépendant de l'investissement et du développement immobilier », disponible sur [altarea.com](http://altarea.com).

<sup>23</sup> ICR = Coût de l'endettement net FFO ramené au résultat opérationnel FFO.

<sup>24</sup> Endettement net bancaire et obligataire rapporté aux capitaux propres consolidés.

## Compte de résultat analytique

	30/06/2021			30/06/2020		
	Cash-flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées, frais de transaction	Total	Cash-flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées, frais de transaction	Total
<i>En millions d'euros</i>						
Chiffre d'affaires	1 203,4	–	1 203,4	1 069,5	–	1 069,5
Coût des ventes et autres charges	(1 109,8)	–	(1 109,8)	(980,9)	(0,3)	(981,2)
<b>Marge immobilière</b>	<b>93,6</b>	<b>–</b>	<b>93,6</b>	<b>88,6</b>	<b>(0,3)</b>	<b>88,3</b>
Prestations de services externes	5,4	–	5,4	4,7	–	4,7
Production stockée	83,2	–	83,2	76,3	–	76,3
Charges d'exploitation	(99,1)	(7,6)	(106,6)	(99,3)	(6,6)	(105,9)
<b>Frais de structure nets</b>	<b>(10,5)</b>	<b>(7,6)</b>	<b>(18,0)</b>	<b>(18,3)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>(24,9)</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>4,4</b>	<b>(0,2)</b>	<b>4,2</b>	<b>3,9</b>	<b>(2,3)</b>	<b>1,6</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(13,1)</b>	<b>(13,1)</b>	<b>–</b>	<b>(10,8)</b>	<b>(10,8)</b>
<b>Indemnités (frais) de transaction</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>RESULTAT OPERATIONNEL LOGEMENT</b>	<b>87,6</b>	<b>(20,9)</b>	<b>66,7</b>	<b>74,2</b>	<b>(20,0)</b>	<b>54,2</b>
Chiffre d'affaires	112,0	–	112,0	196,5	–	196,5
Coût des ventes et autres charges	(104,4)	–	(104,4)	(186,0)	–	(186,0)
<b>Marge immobilière</b>	<b>7,6</b>	<b>–</b>	<b>7,6</b>	<b>10,5</b>	<b>–</b>	<b>10,5</b>
Prestations de services externes	4,0	–	4,0	2,7	–	2,7
Production stockée	3,3	–	3,3	5,6	–	5,6
Charges d'exploitation	(10,1)	(1,9)	(12,0)	(14,8)	(1,3)	(16,1)
<b>Frais de structure nets</b>	<b>(2,7)</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(4,6)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(7,9)</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>(4,1)</b>	<b>0,5</b>	<b>(3,6)</b>	<b>0,7</b>	<b>3,5</b>	<b>4,2</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>–</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(1,0)</b>
<b>Gains / Pertes sur valeur des immeubles de placement</b>	<b>–</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>RESULTAT OPERATIONNEL IMMOBILIER D'ENTREPRISE</b>	<b>0,8</b>	<b>(0,1)</b>	<b>0,7</b>	<b>4,7</b>	<b>1,2</b>	<b>5,9</b>
<b>Frais de structure nets</b>	<b>0,6</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>–</b>	<b>(0,8)</b>
<b>Part des sociétés associées</b>	<b>(0,0)</b>	<b>–</b>	<b>(0,0)</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>Dotations nettes aux amortissements et provisions</b>	<b>–</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(0,0)</b>	<b>–</b>	<b>(2,3)</b>	<b>(2,3)</b>
<b>Gains / Pertes sur cessions d'actifs</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(0,1)</b>
<b>RESULTAT OPERATIONNEL DIVERSIFICATION</b>	<b>0,6</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(3,2)</b>
Autres (Corporate)	(0,1)	(5,0)	(5,1)	(1,2)	(0,2)	(1,4)
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>88,8</b>	<b>(26,8)</b>	<b>62,0</b>	<b>76,9</b>	<b>(21,4)</b>	<b>55,5</b>
Coût de l'endettement net	(10,5)	(0,9)	(11,4)	(7,3)	(1,2)	(8,5)
Autres résultats financiers	(5,8)	–	(5,8)	(2,3)	–	(2,3)
Variation de valeur et résultats de cession des instruments financiers	–	0,0	0,0	–	0,6	0,6
Résultats de cession des participations	–	0,0	0,0	–	(0,2)	(0,2)
<b>RESULTAT AVANT IMPOT</b>	<b>72,6</b>	<b>(27,7)</b>	<b>44,9</b>	<b>67,3</b>	<b>(22,1)</b>	<b>45,1</b>
Impôts sur les sociétés	(10,0)	(1,7)	(11,7)	(4,1)	(8,5)	(12,6)
<b>RESULTAT NET</b>	<b>62,6</b>	<b>(29,4)</b>	<b>33,2</b>	<b>63,1</b>	<b>(30,6)</b>	<b>32,5</b>
Minoritaires	(8,4)	(0,0)	(8,4)	(9,8)	(0,1)	(9,9)
<b>RESULTAT NET, PART DU GROUPE</b>	<b>54,2</b>	<b>(29,4)</b>	<b>24,8</b>	<b>53,4</b>	<b>(30,7)</b>	<b>22,7</b>
Nombre moyen d'actions après effet dilutif	1 748 424	1 748 424	1 748 424	1 748 438	1 748 438	1 748 438
<b>RESULTAT NET PAR ACTION (€/ACTION), PART DU GROUPE</b>	<b>30,99</b>	<b>(16,8)</b>	<b>14,17</b>	<b>30,52</b>	<b>(17,6)</b>	<b>13,0</b>

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	30/06/2021	31/12/2020
<b>Actifs non courants</b>	<b>796,2</b>	<b>753,4</b>
<i>Immobilisations incorporelles</i>	305,4	303,3
<i>dont Ecart d'acquisition</i>	192,1	192,1
<i>dont Marques</i>	105,4	105,4
<i>dont Autres immobilisations incorporelles</i>	7,9	5,8
<i>Immobilisations corporelles</i>	24,9	24,1
<i>Droits d'utilisation sur Immobilisations corporelles</i>	133,3	139,4
<i>Immeubles de placement</i>	90,9	32,8
<i>dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur</i>	8,5	6,5
<i>dont Immeubles de placement évalués au coût</i>	78,5	22,0
<i>dont Droits d'utilisation sur Immeubles de placement</i>	3,9	4,3
<i>Titres et créances sur les sociétés mises en équivalence</i>	225,5	242,0
<i>Actifs financiers (non courant)</i>	13,3	9,8
<i>Impôt différé actif</i>	3,0	2,0
<b>Actifs courants</b>	<b>3 247,0</b>	<b>3 449,9</b>
<i>Stocks et en-cours nets</i>	867,0	845,9
<i>Actifs sur contrats</i>	682,0	741,2
<i>Clients et autres créances</i>	760,8	649,7
<i>Créance d'impôt sur les sociétés</i>	6,2	5,5
<i>Actifs financiers (courant)</i>	41,5	22,6
<i>Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	889,6	1 185,1
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>4 043,2</b>	<b>4 203,3</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>1 030,6</b>	<b>1 002,0</b>
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altareit SCA</b>	<b>971,4</b>	<b>949,8</b>
<i>Capital</i>	2,6	2,6
<i>Primes liées au capital</i>	76,3	76,3
<i>Réserves</i>	867,7	801,6
<i>Résultat, part des actionnaires d'Altareit SCA</i>	24,8	69,4
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales</b>	<b>59,2</b>	<b>52,1</b>
<i>Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales</i>	50,9	31,1
<i>Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales</i>	8,4	21,0
<b>Passifs non courants</b>	<b>1 023,0</b>	<b>1 050,6</b>
<i>Emprunts et dettes financières à plus d'un an</i>	949,0	978,4
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	496,4	496,0
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	264,6	301,5
<i>dont Titres négociables à moyen terme</i>	40,0	25,0
<i>dont Avances Groupe et associés</i>	0,9	3,0
<i>dont Obligations locatives</i>	147,2	152,9
<i>Provisions long terme</i>	16,6	16,3
<i>Dépôts et cautionnements reçus</i>	1,5	1,4
<i>Impôt différé passif</i>	56,0	54,5
<b>Passifs courants</b>	<b>1 989,6</b>	<b>2 150,8</b>
<i>Emprunts et dettes financières à moins d'un an</i>	400,7	473,9
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	14,0	6,8
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	20,7	58,4
<i>dont Titres négociables à court terme</i>	280,0	314,0
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	2,5	3,9
<i>dont Avances Actionnaire, Groupe et associés</i>	75,6	89,9
<i>dont Obligations locatives</i>	8,1	0,9
<i>Passifs sur contrats</i>	166,1	177,3
<i>Dettes fournisseurs et autres dettes</i>	1 413,1	1 488,4
<i>Dettes d'impôt exigible</i>	9,6	11,2
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>4 043,2</b>	<b>4 203,3</b>