

# 1

# RAPPORT D'ACTIVITÉ

<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	13
<b>1.2</b>	<b>RÉSULTATS FINANCIERS</b>	<b>17</b>
<b>1.3</b>	<b>RESSOURCES FINANCIÈRES</b>	<b>19</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>e</sup> promoteur français<sup>(1)</sup>, et vise un objectif de 18 000 lots vendus par an à terme.

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-*asset manager* 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>).

### 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 2021, Altarea maîtrise 15 grands projets mixtes représentant une valeur d'environ 4,0 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 près de 800 projets fin 2021, Altareit maîtrise ainsi un important portefeuille de projets de près de 4,1 millions de m<sup>2</sup> pour une valeur potentielle de près de 17,6 milliards d'euros<sup>(4)</sup>.

(1) 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.

(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.

(4) 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.

## 1.1.1 Logement

### 1.1.1.1 Stratégie

Altareit est le 2<sup>e</sup> promoteur de logements en France<sup>(1)</sup> et s'est structuré afin d'atteindre un potentiel de 18 000 lots vendus par an à moyen terme.

#### Une couverture géographique nationale

Le Groupe détient des positions particulièrement fortes, au sein des grandes métropoles où il occupe une position de leader ou co-leader. Depuis quelques années, il se développe également à un rythme soutenu sur les villes de taille moyenne qui constituent de nouveaux territoires de conquête. Ces territoires particulièrement dynamiques sont généralement situés le long d'axes de transports reliant les métropoles entre elles ou dans des zones littorales ou frontalières.

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

#### Une stratégie multimarques

##### 6 marques complémentaires pour couvrir l'ensemble du marché

**Cogedim** (« des biens qui font du bien ») est la première marque du Groupe en termes de maillage géographique, de gammes et de notoriété (Cogedim a été « Élu service client de l'année » à 5 reprises depuis 2018). Cogedim propose une offre 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. Cette offre est particulièrement en ligne avec les nouvelles attentes des français en matière de logement de qualité<sup>(2)</sup>. Cogedim est structurée pour atteindre un potentiel de 11 000 lots vendus à terme.

**Pitch Immo** (« plus proche de vous pour aller plus loin ») a un positionnement incarné par quatre valeurs : l'humain au cœur (renforcement du maillage territorial pour plus de proximité), l'intégration locale (des programmes sur mesure développés avec des acteurs locaux), la qualité de vie et la RSE (espaces extérieurs et espaces verts, qualité de l'air, certifications NF Habitat, HQE et Energie+Carbone). La marque **Severini** (spécialisée dans la région Aquitaine) lui est rattachée opérationnellement. Au total, Pitch Immo a un potentiel de 4 000 lots vendus par an à terme.

**Histoire & Patrimoine** (« faire des lieux d'histoire, des lieux de vie ») est la marque spécialisée en rénovation et en réhabilitation urbaine du Groupe. Le savoir-faire d'Histoire & Patrimoine se concentre sur des bâtiments historiques, sites du patrimoine urbain et architectural exceptionnels pour leur donner une seconde vie. Histoire & Patrimoine a un potentiel d'environ 1 000 lots vendus par an à terme.

**Cogedim Club** (« l'esprit maison de famille ») est la marque spécialisée dans le développement de résidences gérées à destination des seniors actifs proposant des appartements à la location, assortis de services personnalisés et d'animations, pour le confort et le bien-être de leurs occupants.

**Woodeum** (« 100 % engagé pour la planète et votre bien-être ») est la marque spécialisée dans la construction de logements en bois massif CLT et bas carbone. Les technologies constructives développées par Woodeum contribuent à réduire l'empreinte carbone et les nuisances de construction des bâtiments, tout en offrant un confort d'usage exceptionnel. Woodeum est structurée pour atteindre un potentiel de 2 000 lots vendus à terme.

#### Une stratégie multiproduits

Le Groupe apporte 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 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 des résidences pour seniors actifs (sans suivi médical quotidien), des résidences de tourisme ainsi que des résidences étudiantes alliant une localisation au cœur des villes et un éventail de services à la carte. Le Groupe gère fin 2021, sous la marque Cogedim Club®, 24 résidences seniors (près de 2 050 lots) et développe 27 projets, dont 13 sont actuellement en construction (près de 2 300 lots au total, dont 1 150 en cours) ;
- 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 logements sociaux 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 Altarea Solutions & Services, une plateforme de services internalisés à valeur ajoutée pour accompagner ses clients et partenaires tout au long de leur projet immobilier (accompagnement commercial, courtage en financement, gestion locative, syndic...). Fin 2021, le Groupe gère déjà dans le cadre de son activité de syndic plus de 15 140 lots répartis sur 370 immeubles, et plus de 6 000 lots dans le cadre de son offre de gestion locative.

(1) 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.

(2) Cogedim a mené en septembre 2021 avec l'institut OpinionWay une étude intitulée « Les Français, le logement et la santé », dont les résultats ont été publiés le 16 novembre 2021 et sont disponibles sur le site internet [www.altarea.com](http://www.altarea.com), rubrique Newsroom.

### 1.1.1.2 Activité de l'année

#### Un enjeu de mise à l'offre

Début 2021, l'activité restait 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 commerciale menée en 2020 (ventes en bloc), ayant réduit l'offre disponible.

**La pénurie d'offre s'est progressivement résorbée notamment sur la fin de l'année** sans retrouver cependant les niveaux atteints en 2018 et 2019. Cette reprise progressive a pu se faire grâce au travail mené sur l'ensemble des étapes du cycle de production (signatures des promesses, obtentions/purgés des permis de construire et lancements commerciaux).

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

Approvisionnements	2021	2020	Var.
En millions d'euros TTC	5 502	4 693	+ 17 %
En nombre de lots	21 471	19 374	+ 11 %

Les approvisionnements progressent très fortement par rapport à 2020 (+ 17 % en valeur et + 11 % en volume) dépassant ceux enregistrés en 2019 (+ 7 % en valeur et + 4 % en volume).

Une partie de cette progression a été réalisée grâce à l'extension de la couverture nationale. Le Groupe a en effet ouvert des bureaux

à Tours, Rouen, Caen, Angers, Rennes, Dijon, Clermont-Ferrand, Mulhouse, Metz et renforcé sa présence à Lille, Strasbourg, La Rochelle ou encore Amiens. Cette stratégie lui a permis de profiter de la dynamique favorable de ces territoires.

#### Permis de construire et acquisitions terrains

En 2021	Nombre d'opérations	Nombre de lots
Permis de construire déposés	233	17 981
Permis de construire obtenus	146	12 057
Acquisitions de terrains	138	11 523

Au cours de l'année 2021, le Groupe a déposé des permis de construire pour près de 18 000 lots. Cet indicateur avancé permet d'anticiper une croissance significative de l'offre future.

Les acquisitions de terrains correspondent aux permis de construire obtenus et purgés au cours de l'année.

#### Lancements commerciaux (ventes au détail)

Lancements	2021	2020	Var.
Nombre de lots	7 241	5 307	+ 36 %
Nombre d'opérations	166	110	+ 51 %

Les lancements commerciaux à destination des Particuliers ont connu une forte progression (+ 36 % en nombre de lots), en ligne avec la réorientation de la stratégie commerciale vers cette clientèle.

#### Offre à la vente

L'offre à la vente à fin décembre 2021 (valeur des lots disponibles à la réservation) atteint 1 742 millions d'euros TTC, en progression de + 11 % vs 2020.

L'offre disponible se rapproche progressivement de son niveau d'avant crise sanitaire (l'offre moyenne mensuelle au 4<sup>e</sup> trimestre 2021 atteint 91 % du niveau atteint au 1<sup>er</sup> trimestre 2020) et devrait progresser tout au long de l'année 2022.

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

## Réservations<sup>(1)</sup>

Réservations	2021	%	2020	%	Var.
Particuliers – Accession	667 M€	22 %	609 M€	18 %	+ 10 %
Particuliers – Investissement	1 031 M€	34 %	724 M€	22 %	+ 42 %
Ventes en bloc	1 340 M€	44 %	2 019 M€	60 %	- 34 %
<b>TOTAL EN VALEUR (TTC)</b>	<b>3 038 M€</b>		<b>3 353 M€</b>		<b>- 9 %</b>
Particuliers – Accession	1 945 lots	17 %	1 622 lots	13 %	+ 20 %
Particuliers – Investissement	3 866 lots	33 %	2 605 lots	22 %	+ 48 %
Ventes en bloc	5 710 lots	50 %	7 702 lots	65 %	- 26 %
<b>TOTAL EN LOTS</b>	<b>11 521 LOTS</b>		<b>11 929 LOTS</b>		<b>- 3 %</b>

En 2021, l'immobilier résidentiel a confirmé son statut de valeur refuge avec :

- l'appétence croissante des Institutionnels (logement libre, logement locatif intermédiaire et résidences gérées) ;
- le 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 : croissance démographique, niveau d'épargne disponible et évolution des attentes en matière de logement.

**En 2021, la stratégie commerciale a consisté à réorienter l'offre disponible vers les Particuliers**, dont les réservations ont progressé de + 27 % en valeur, tirées par l'investissement locatif (+ 42 % en valeur). Les Particuliers redeviennent majoritaires avec 56 % des ventes en 2021, contre 40 % en 2020. Parallèlement, le Groupe a réduit la part des Institutionnels dans ses ventes tout en diversifiant son portefeuille de clients (Gecina, M & G, In'li, LaSalle ou encore La Française).

## Réservations par gamme de produit

(en nombre de lots)	2021	%	2020	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	7 072	61 %	7 625	64 %	- 7 %
Haut de gamme	2 280	20 %	3 169	27 %	- 28 %
Résidences Services	1 397	12 %	614	5 %	x2,3
Rénovation/Réhabilitation	772	7 %	521	4 %	+ 48 %
<b>TOTAL</b>	<b>11 521</b>		<b>11 929</b>		<b>- 3 %</b>

## Régularisations notariées

(en millions d'euros TTC)	2021	%	2020	%	Var.
Particuliers	1 609	55 %	1 965	53 %	- 18 %
Ventes en bloc	1 298	45 %	1 768	47 %	- 27 %
<b>TOTAL</b>	<b>2 907</b>		<b>3 733</b>		<b>- 22 %</b>

L'année 2020 avait été marquée par de très importantes régularisations sur les ventes en bloc (1,7 milliard d'euros).

En 2021, les régularisations notariées sont en baisse en lien direct avec le niveau global des réservations et l'inversion du mix clients vers les Particuliers pour lesquels le montage des financements et la granularité des opérations allongent les délais de régularisations.

(1) 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).

## Livraisons et chantiers en cours

En 2021, l'avancement des chantiers a repris son rythme d'avant crise sanitaire, ainsi plus de 12 019 lots répartis sur 153 programmes ont été livrés en 2021 (contre 7 768 en 2020 pour 91 programmes).

Fin 2021, 334 opérations étaient en cours de construction en France, pour près de 27 000 lots.

## Chiffre d'affaires à l'avancement

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)	2021	%	2020	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	1 595	64 %	1 578	66 %	+ 1 %
Haut de gamme	667	27 %	694	29 %	- 4 %
Résidences Services	95	4 %	42	2 %	x 2,3
Rénovation/Réhabilitation	128	5 %	92	4 %	+ 39 %
<b>TOTAL</b>	<b>2 485</b>		<b>2 407</b>		<b>+ 3 %</b>

Le chiffre d'affaires à l'avancement Logement progresse de + 3,2 % *versus* 2020 et + 8,8 % *versus* 2019. Cette progression est le résultat du retour à la normale en matière d'avancement technique alors même que le niveau des régularisations notariées est inférieur à celui de 2020.

### 1.1.1.3 Perspectives

#### Pipeline de projets

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)	31/12/2021	Nb. mois	31/12/2020	Var.
Offre à la vente	1 742	7	1 563	+ 11 %
Portefeuille foncier	11 536	46	11 235	+ 3 %
<b>PIPELINE</b>	<b>13 278</b>	<b>53</b>	<b>12 798</b>	<b>+ 4 %</b>
En nb d'opérations	715		550	+ 30 %
En nb de lots	48 200		49 515	- 3 %
En m <sup>2</sup>	2 699 200		2 772 800	- 3 %

#### Backlog

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	31/12/2021	31/12/2020	Var.
CA acté non avancé	1 987	2 252	- 12 %
CA réservé non acté	1 733	1 709	1 %
<b>BACKLOG</b>	<b>3 720</b>	<b>3 962</b>	<b>- 6 %</b>
Dont MEE en QP	270	324	ns
<b>En nombre de mois</b>	<b>18</b>	<b>20</b>	

## 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 décembre 2021 :

- 45 % 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 ;

- 55 % 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 précommercialisation requise préalablement 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 promoteur/investisseur/asset manager

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>(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>.

Il est ainsi susceptible d'intervenir tout au long de la chaîne de création de valeur, avec un modèle de revenus diversifiés : marges de promotion à l'avancement, loyers, plus-values de cessions et honoraires.

#### Stratégie territoriale

Le Groupe est structuré pour adresser deux marchés complémentaires :

- **Grand Paris** : dans un contexte de rareté foncière, le Groupe 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, qui s'étend désormais sur de nouveaux territoires (villes moyennes généralement situées le long d'axes de transports reliant les métropoles entre elles).

#### Une large gamme de produits

Le Groupe dispose d'une offre couvrant l'ensemble des produits d'Immobilier d'entreprise :

- **bureau** : sièges sociaux, immeubles multi-occupants, immeubles de grande hauteur, couvrant toutes les tailles (de 1 500 m<sup>2</sup> à 70 000 m<sup>2</sup>), toutes les gammes (du prime à l'opportuniste) et tous les territoires ;
- **hôtels** : toutes les catégories de 1 à 4 étoiles, jusqu'à 700 chambres, en centre-ville ou à proximité de nœuds de transports, de façon indépendante ou dans le cadre de grands projets mixtes ;
- **logistique** : plateformes XXL pour des distributeurs ou des acteurs du e-commerce, hub multi-utilisateurs, logistique urbaine du dernier kilomètre ;
- **campus et écoles** : pour le compte d'établissements de l'enseignement supérieur (grandes écoles) ou professionnel (privé et public).

Toutes les opérations du Groupe intègrent le plus haut niveau d'exigence en matière environnementale et de performance bas carbone ainsi qu'une démarche modulaire favorisant la reconversion d'usage.

(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.

(3) Revente en blanc ou loué.

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

### 1.1.2.2 Pipeline

1<sup>er</sup> développeur d'Immobilier d'entreprise en France, Altareit gère un portefeuille de 63 opérations pour une valeur potentielle estimée à près de 4,3 milliards d'euros à fin 2021 (à 100 %).

Au 31/12/2021	Nb	Surface à 100 % (m <sup>2</sup> )	CA promotion HT (M€)	Valeur potentielle à 100 % (M€ HT)
Investissements <sup>(a)</sup>	7	413 500	366	1 885
Promotion CPI/VEFA <sup>(b)</sup>	54	941 500	2 308	2 308
MOD <sup>(c)</sup>	2	35 400	100	100
<b>TOTAL</b>	<b>63</b>	<b>1 390 400</b>	<b>2 774</b>	<b>4 293</b>
Dont Bureau	54	699 800	2 269	3 693
Dont Logistique	9	690 600	506	600
Dont Régions	47	974 000	1 692	2 041
Dont Ile-de-France	16	416 400	1 082	2 252

(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.

### 1.1.2.3 Activité de l'année

Après une année 2020 marquée par des décalages de livraisons et des retards pris sur certains projets du fait du contexte sanitaire et à un certain attentisme des opérateurs face au développement du télétravail, 2021 témoigne d'une forte reprise de l'activité à tous les niveaux du cycle de production, dans le Grand Paris et en Régions, et pour toutes les catégories de produits développés par le Groupe (bureaux, sièges sociaux, campus universitaires, plateformes logistiques, hôtels...).

#### Grand Paris

Le Groupe a connu des avancées significatives, notamment sur les grandes opérations d'investissement, avec :

- la livraison de **Bridge** en mars 2021 devenu le siège social mondial d'Orange ;
- la signature d'une promesse de vente pour **Bellini** à Paris-La Défense auprès de Swiss Life Asset Management qui installera dans cet immeuble iconique de 18 000 m<sup>2</sup> le siège social de Swiss Life France. Les travaux ont démarré fin 2021 pour une livraison en 2024 ;
- la location **d'Eria** à la Défense, dont les 26 000 m<sup>2</sup> sont intégralement loués à Campus Cyber, projet porté par l'État français, qui recherchait un lieu central et fonctionnel, pour héberger les acteurs publics et privés de la cybersécurité. Cet immeuble a été inauguré par Bruno Le Maire, Ministre de l'Économie, des Finances et de la Relance, en février 2022 ;

- la signature de l'opération **Louis le Grand** à Paris en co-investissement 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> ;
- la livraison d'un campus universitaire de 5 000 m<sup>2</sup> pour **l'ICAM** (Institut catholique des arts et métiers) à Lieusaint-Sénart en Seine-et-Marne, par Pitch Immo.

#### Métropoles régionales

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 en fort développement. L'année 2021 confirme cette tendance, avec :

##### ■ 3 opérations vendues :

- **L'Hexahub Occitanie** à Béziers (ZAC de la Méridienne) une plateforme logistique composée de 5 cellules pour un total de 50 000 m<sup>2</sup>, acquis par Barings Asset Management et dont les travaux ont débuté fin 2021,
- l'immeuble **#Community** à Mérignac près de Bordeaux pour Groupama, acquis en VEFA par Atream dans le cadre d'un club deal institutionnel qui s'inscrit dans une démarche de labellisation ISR Immobilier dont le chantier a été lancé dernièrement,
- un immeuble de 6 000 m<sup>2</sup> à Villeurbanne vendu au Sytral (syndicat mixte des transports pour le Rhône et l'agglomération lyonnaise) ;

### ■ 8 opérations nouvelles maîtrisées :

- 2 opérations de bureaux à Lyon : **42 Deruelle**, qui vise à transformer l'ancien siège social de la Caisse d'Épargne Rhône-Alpes (CERA) à Lyon Part-Dieu en un bâtiment mixte composé de bureau comprenant également 87 logements dans les étages les plus élevés et des commerces en pied d'immeuble et un immeuble de 6 400 m<sup>2</sup> pour le Groupe Inpact,
- 3 opérations à Aix-en-Provence totalisant 20 000 m<sup>2</sup>, dont un projet pour Alstom, qui regroupera sur deux bâtiments de 6 500 m<sup>2</sup> au total, ses équipes locales, un laboratoire de R & D et des ateliers industriels,
- 3 nouvelles opérations logistiques pour près de 105 000 m<sup>2</sup> à Nantes et Angers, dont un BEFA auprès de Logeos sur une plateforme de 38 000 m<sup>2</sup>, confirmant la montée en puissance de l'expertise du Groupe sur ce secteur immobilier en plein essor ;

### ■ 8 livraisons (pour 125 000 m<sup>2</sup>), dont :

- **Eknow**, à Nantes, immeuble de bureau vendu à BNP Paribas REIM qui accueillera les équipes régionales de Generali Vie, Keyence et Siemens. Cet immeuble fait partie 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 pour jeunes actifs,
- un ensemble de bureau et une concession automobile pour le Groupe Renault à Marseille Michelet dans le cadre d'une grande opération résidentielle réalisée par Cogedim,

- le campus « **Orange Tolosa** » à Balma près de Toulouse réalisé par Pitch Immo, qui rassemble sur un site unique quelques 1 250 salariés d'Orange. Le bâtiment construit sur une ancienne plateforme logistique a bénéficié d'une approche biophilique, et a été certifié HQE® Bâtiments tertiaires niveau Excellent. Connecté et communicant, le campus est labellisé Effinergie + et R2S niveau 2 étoiles, offrant des espaces de travail confortables, inspirants et baignés de lumière du jour,
- **Quais des Caps** (47 000 m<sup>2</sup>) dans le quartier des Bassins à Flot à Bordeaux composé de 4 immeubles : Cap Leeuwin (5 500 m<sup>2</sup> de bureaux, d'un hôtel de 124 chambres et d'une résidence hôtelière), Cap Comorin, Cap Horn et Cap de Bonne Espérance, qui accueille depuis l'été un cinéma UGC et des commerces ;

### ■ le lancement du chantier du futur campus de l'**Emlyon Business School**.

Développé sur près de 30 000 m<sup>2</sup> dont 7 000 m<sup>2</sup> d'espaces collaboratifs et expérientiels, ce lieu de rencontre, de recherche et de formation sera livré fin 2023 et accueillera en 2024 les étudiants dans le quartier de Gerland, au cœur du 7<sup>e</sup> arrondissement. Le campus sera exemplaire dans le domaine environnemental. Un grand parc paysager de 9 000 m<sup>2</sup> permettra de réintégrer la nature et la biodiversité sur une ancienne friche industrielle. La conception de l'immeuble est bioclimatique, permettant d'optimiser la consommation énergétique du bâtiment. Le bâtiment vise les certifications HQE Excellent et Breeam Very Good.

## Backlog Promotion

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)	31/12/2021	31/12/2020	Var.
VEFA/CPI	415	468	
<i>Dont MEE en quote-part</i>	53	31	
Honoraires (MOD)	10	11	
<b>TOTAL</b>	<b>425</b>	<b>479</b>	<b>- 11 %</b>

Le *backlog* a été alimenté à hauteur de 344 millions d'euros par les placements (VEFA et CPI) signés en 2021 (versus 161 millions d'euros en 2020).

## Pipeline au 31 décembre 2021

	Surface (m <sup>2</sup> )	Promotion		Valeur potentielle à 100 % (M€ HT) <sup>(b)</sup>	Avancement <sup>(c)</sup>
		Typologie	CA HT (M€) <sup>(a)</sup>		
Landscape (La Défense)	70 100	Invest.			En cours de livraison
Tour Eria (La Défense)	26 600	Invest.			Livré/loué
Bellini (La Défense)	18 100	Invest.			En travaux/vendu
42 Deruelle (Lyon)	22 700	Invest.			maîtrisé
Bollène (Lyon)	260 000	Invest.			maîtrisé
Louis le Grand	13 900	Invest.			maîtrisé
Saussure (Paris)	2 100	Invest.			maîtrisé
<b>Investissements (7 opérations)</b>	<b>413 500</b>		<b>366</b>	<b>1 885</b>	
Belvédère (Bordeaux)	50 200	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
Cœur de Ville – Leclerc & Vernet (Issy-les-Mx)	15 200	CPI			Travaux en cours
Bobigny-La Place	9 800	VEFA			Travaux en cours
Adriana (Marseille)	9 700	VEFA			Travaux en cours
Gravity (Lyon)	4 800	VEFA			Travaux en cours
Villeurbanne	13 000	VEFA			Travaux en cours
Cœur d'Orly (Orly)	30 700	CPI			Travaux en cours
EM Lyon Business School (Lyon)	29 400	CPI			maîtrisé
Haute Borne (Villeneuve d'Ascq)	11 900	VEFA			maîtrisé
Cambacères (Montpellier)	10 000	VEFA			maîtrisé
PRD-Montparnasse (Paris)	56 200	VEFA			maîtrisé
<i>Autres projets Bureau (33 opérations)</i>	<i>225 300</i>	<i>CPI/VEFA</i>			
Technoparc (Collégien – Grand Paris)	11 800	VEFA			Travaux en cours
Hexahub Occitanie (Beziers)	50 400	CPI			Travaux en cours
Hexahub Ile-de-France (Seine et Marne)	68 200	CPI			maîtrisé
Puceul (Nantes)	37 600	BEFA			maîtrisé
<i>Autres projets Logistique (4 opérations)</i>	<i>262 500</i>	<i>CPI/VEFA</i>			<i>maîtrisé</i>
<b>Promotion « 100 % externes » (54 opérations)</b>	<b>941 500</b>		<b>2 308</b>	<b>2 308</b>	
<b>MOD (2 opérations)</b>	<b>35 400</b>	<b>MOD</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	
<b>PORTEFEUILLE PROMOTION TOTAL (63 OPÉRATIONS)</b>	<b>1 390 400</b>		<b>2 774</b>	<b>4 293</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>(1)</sup> consolidé au 31 décembre 2021 s'élève à 2,8 milliards d'euros, la croissance de l'activité Logement (+ 3,4 %) venant compenser la baisse de l'activité en Immobilier d'entreprise, qui avait bénéficié en 2020 de l'avancement de plusieurs grands projets de bureaux du Grand Paris livrés début 2021, dont le siège social mondial d'Orange (Bridge).

Le **résultat opérationnel (FFO)** à 205,2 millions d'euros progresse de + 8,4 %, porté par la progression du résultat opérationnel Logement (+ 3,3 %) et par celui de l'Immobilier d'entreprise (+ 63,3 %).

Le **résultat net récurrent (FFO)** part du Groupe s'élève à 135,9 millions d'euros en progression de + 6,4 %. Par action, il ressort à 77,7 euros (+ 6,4 %).

(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>2 498,1</b>	<b>312,5</b>	-	<b>1,1</b>	<b>2 811,7</b>	-	<b>2 811,7</b>
<i>Variation vs 31/12/2020</i>	+ 3,4 %	- 26,1 %	-	-	- 1,0 %	-	- 1,0 %
Loyers nets	-	-	-	-			
Marge immobilière	203,8	34,2	-	(0,1)	237,9	-	237,9
Prestations de services externes	13,4	7,4	-	1,1	21,9	-	21,9
<b>Revenus nets</b>	<b>217,2</b>	<b>41,5</b>	-	<b>1,1</b>	<b>259,8</b>	-	<b>259,8</b>
<i>Variation vs 31/12/2020</i>	+ 2,6 %	+ 45,6 %			+ 8,2 %		+ 8,4 %
Production immobilisée et stockée	177,7	10,3	-	-	188,0	-	188,0
Charges d'exploitation	(222,9)	(26,0)	1,0	(1,7)	(249,6)	(26,9)	(276,6)
<b>Frais de structure</b>	<b>(45,2)</b>	<b>(15,7)</b>	<b>1,0</b>	<b>(1,7)</b>	<b>(61,7)</b>	<b>(26,9)</b>	<b>(88,6)</b>
Contributions des sociétés MEE	12,0	(4,9)	(0,0)	-	7,1	(0,9)	6,2
Charges calculées et frais de transaction Logement						(24,6)	(24,6)
Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction Immobilier d'entreprise						1,7	1,7
Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction Diversification						(0,0)	(0,0)
Autres						(2,3)	(2,3)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>184,0</b>	<b>20,9</b>	<b>1,0</b>	<b>(0,7)</b>	<b>205,2</b>	<b>(53,1)</b>	<b>152,2</b>
<i>Variation vs 31/12/2020</i>	+ 3,3 %	+ 63,3 %			+ 8,4 %		- 0,9 %
Coût de l'endettement net	(12,8)	(8,0)	0,0	-	(20,8)	(1,8)	(22,6)
Autres résultats financiers	(8,2)	(2,7)	-	-	(10,9)	-	(10,9)
Gains/pertes sur val. des instruments fin.	-	-	-	-	-	0,2	0,2
Impôts	(17,8)	(1,8)	-	-	(19,7)	(8,9)	(28,6)
<b>Résultat net</b>	<b>145,2</b>	<b>8,3</b>	<b>1,0</b>	<b>(0,7)</b>	<b>153,9</b>	<b>(63,6)</b>	<b>90,3</b>
Minoritaires	(17,8)	(0,2)	-	-	(18,0)	0,0	(18,0)
<b>RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE</b>	<b>127,4</b>	<b>8,2</b>	<b>1,0</b>	<b>(0,7)</b>	<b>135,9</b>	<b>(63,6)</b>	<b>72,2</b>
<i>Variation vs 31/12/2020</i>	+ 3,8 %	+ 21,4 %			+ 6,4 %		+ 4,2 %
<i>Nombre moyen d'actions dilué</i>					1 748 440		
<b>RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE PAR ACTION</b>					<b>77,7</b>		
<i>Variation vs 31/12/2020</i>					+ 6,4 %		

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

### FFO Logement

(en millions d'euros)	2021	2020	Variation
Chiffre d'affaires à l'avancement	2 484,7	2 406,9	+ 3,2 %
Coût des ventes et autres charges	(2 280,9)	(2 205,3)	
<b>Marge immobilière Logement</b>	<b>203,8</b>	<b>201,6</b>	<b>+ 1,1 %</b>
% du chiffre d'affaires	8,2 %	8,4 %	
Prestations de services externes	13,4	10,1	
Production stockée	177,7	163,0	
Charges d'exploitation	(222,9)	(207,3)	
Contribution des sociétés MEE	12,0	10,8	
<b>Résultat opérationnel Logement</b>	<b>184,0</b>	<b>178,1</b>	<b>+ 3,3 %</b>
% du chiffre d'affaires	7,4 %	7,4 %	
Coût de l'endettement net	(12,8)	(13,4)	
Autres résultats financiers	(8,2)	(7,5)	
Impôt sur les sociétés	(17,8)	(13,3)	
Minoritaires	(17,8)	(21,3)	
<b>FFO LOGEMENT</b>	<b>127,4</b>	<b>122,7</b>	<b>+ 3,8 %</b>

Le chiffre d'affaires à l'avancement en Logement progresse légèrement de + 3,2 % sur l'année grâce au bon niveau d'avancement technique.

Le résultat opérationnel Logement s'affiche en hausse de + 3,3 % malgré la contribution encore importante au résultat des ventes en

bloc à marge plus faible ayant été actées au cours de l'année 2020. Le taux de marge opérationnelle Logement reste stable à 7,4 % grâce aux opérations lancées en 2021 à marges plus élevées.

Au total le FFO Logement s'établit à 127,4 millions d'euros, en hausse de + 3,8 %.

### 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 millions d'euros)	2021	2020	Variation
Chiffre d'affaires à l'avancement	305,2	416,5	- 26,7 %
Coût des ventes et autres charges	(271,0)	(394,2)	
<b>Marge immobilière IE</b>	<b>34,2</b>	<b>22,3</b>	<b>+ 53,0 %</b>
% du chiffre d'affaires	11,2 %	5,4 %	
Prestations de services externes	7,4	6,2	
Production stockée	10,3	13,9	
Charges d'exploitation	(26,0)	(29,3)	
Contribution des sociétés MEE	(4,9)	(0,3)	
<b>Résultat opérationnel IE</b>	<b>20,9</b>	<b>12,8</b>	<b>+ 63,3 %</b>
% du (chiffre d'affaires + Prest. serv. ext.)	6,7 %	3,0 %	
Coût de l'endettement net	(8,0)	(5,3)	
Autres résultats financiers	(2,7)	(0,5)	
Impôt sur les sociétés	(1,8)	(0,6)	
Minoritaires	(0,2)	0,3	
<b>FFO IMMOBILIER D'ENTREPRISE</b>	<b>8,2</b>	<b>6,7</b>	<b>+ 21,4 %</b>

Bien que le chiffre d'affaires soit en baisse (- 26,7 %), la marge immobilière progresse de + 11,9 millions d'euros (+ 53 %), portée par la montée en puissance de l'Immobilier d'entreprise en Régions.

Au total le FFO Immobilier d'entreprise s'établit à 8,2 millions d'euros contre 6,7 millions d'euros en 2020.

## 1.3 Ressources financières

### Liquidités disponibles : 2,4 Mds€

Au 31 décembre 2021, les liquidités disponibles représentent 2 409 millions d'euros (contre 2 454 millions d'euros au 31 décembre 2020), décomposées comme suit :

Disponible (en millions d'euros)	Trésorerie	Lignes de crédits non utilisées	Total
Au niveau Corporate	882	534	1 416
Au niveau des projets	642	351	993
<b>TOTAL</b>	<b>1 524</b>	<b>885</b>	<b>2 409</b>

Les lignes de crédit non utilisées sont constituées à hauteur de 514 millions d'euros de RCF<sup>(1)</sup> dont la maturité moyenne est de 3 ans, avec une unique échéance de 50 millions d'euros au cours des 12 prochains mois.

Au 31 décembre 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 31 décembre 2021, Altareit dispose d'un encours NEU CP<sup>(2)</sup> de 292 millions d'euros (échéance inférieure ou égale à 1 an) et d'un encours NEU MTN<sup>(3)</sup> de 117 millions d'euros (échéance supérieure à 1 an).

L'encours total s'élève à 409 millions d'euros pour une échéance moyenne de 6,7 mois.

### Dettes nettes : (107) M€

(en millions d'euros)	31/12/2021	31/12/2020
Term loans bancaires	198	197
Marché de crédit <sup>(a)</sup>	913	842
Dettes promotion	138	167
<b>Dettes brutes bancaires et obligataires</b>	<b>1 249</b>	<b>1 206</b>
Disponibilités	(1 355)	(1 185)
<b>Dettes nettes bancaires et obligataires</b>	<b>(107)</b>	<b>20</b>

(a) Ce montant inclut la dette obligataire, ainsi que 409 millions d'euros de NEU CP et NEU MTN.

### Notation crédit

Le 30 juin 2021, l'agence de notation S & P Global a confirmé la notation **Investment Grade** pour le groupe Altarea et pour Altareit avec la note BBB-, assortie d'une perspective négative. L'agence a de nouveau confirmé ces notations le 18 mars 2022.

### Ratio ICR<sup>(4)</sup>

Le ratio ICR d'Altareit ressort à 9,9x, contre 8,5x au 30 juin 2021 et 10,1x au 31 décembre 2020.

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

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

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

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

## Covenants applicables

La dette corporate est assortie des covenants consolidés du groupe Altarea dont Altareit est filiale à hauteur de 99,85 % (LTV  $\leq$  60 %, ICR  $\geq$  2). Altarea les respecte avec une marge de manœuvre importante.

	Covenant	31/12/2021	31/12/2020	Delta
LTV <sup>(a)</sup>	$\leq$ 60 %	24,1 %	33,0 %	- 8,9 pts
ICR <sup>(b)</sup>	$\geq$ 2,0x	8,2x	7,3x	+ 0,9x

(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 »).

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

Enfin, le *gearing*<sup>(1)</sup> d'Altareit s'élève à - 0,10x fin décembre 2021 contre 0,22x fin juin 2021 et 0,02x au 31 décembre 2020.

## Capitaux propres

Les capitaux propres d'Altareit s'élèvent à 1 080 millions d'euros au 31 décembre 2021, faisant d'Altareit l'un des promoteurs français les plus capitalisés.

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