



Logement : croissance de l'offre et des ventes, absorption de la hausse des coûts de construction

Réservations : +9% en valeur (+2% en volume)

Maintien de la marge opérationnelle¹ à 7,2%

Résultat opérationnel : 82,6 M€

Immobilier d'entreprise : succès sur l'ensemble des gammes et des territoires

1^{er} développeur en Immobilier d'entreprise (pipeline de 63 projets)

Succès sur l'ensemble des marchés et montée en puissance des Régions

Résultat opérationnel : 12,0 M€

Résultats financiers

- Chiffre d'affaires² : 1 269 M€ (-4,2%)
- Résultat opérationnel récurrent³ : 94,0 M€ (+5,8%)
- Résultat net FFO part du Groupe⁴ : 57,9 M€ (+6,9%)
- Endettement net⁵ : 267 M€ (vs cash net de 107 M€ fin 2021)
- Gearing⁶ : 0,2x (vs -0,10x fin 2021)

Paris, le 28 juillet 2022, 17h45. Après examen par le Conseil de Surveillance, la gérance a arrêté les comptes consolidés du 1^{er} semestre 2022. 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 Altarea, 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 A d'Euronext Paris.

CONTACTS FINANCE

Eric Dumas, Directeur Général Finance
edumas@altarea.com, tél : + 33 (0)1 44 95 51 42

Pierre Perrodin, Directeur Financier Adjoint
pperrodin@altarea.com, tél : + 33 (0)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. 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.

1 Résultat opérationnel rapporté au chiffre d'affaires à l'avancement.

2 Chiffre d'affaires à l'avancement (hors prestations de services externes).

3 Correspond au résultat opérationnel colonne Cash-flow courant des opérations (Funds From Operations ou FFO) du Compte de résultat analytique.

4 Correspond au résultat net part du Groupe colonne Cash-flow courant des opérations (FFO) du Compte de résultat analytique.

5 Endettement net bancaire et obligatoire consolidé.

6 Endettement net bancaire et obligatoire rapporté aux capitaux propres consolidés.



RAPPORT D'ACTIVITE

30 JUIN 2022

1. PURE PLAYER DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE EN FRANCE	3
1.1 Logement.....	4
1.2 Immobilier d'entreprise.....	7
2. RÉSULTATS FINANCIERS.....	10
3. RESSOURCES FINANCIÈRES	12

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^{ème} promoteur français⁷, 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 promoteur⁸ pour des clients externes avec une position particulièrement forte sur le marché des « clé-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 AltaFund⁹).

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 2022, Altarea maîtrise 15 grands projets mixtes représentant une valeur potentielle d'environ 4,0 milliards d'euros pour près de 910 000 m².

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 820 projets fin juin 2022, Altareit maîtrise ainsi un important portefeuille de projets de plus de 4,1 millions de m² pour une valeur potentielle de près de 18,3 milliards d'euros¹⁰.

Primonial

Suite à la non-réalisation de l'acquisition de Primonial, la société Alta Percier, filiale indirecte de la Société, et la société Altarea ont été assignées devant le Tribunal de commerce de Paris par les différents collèges d'actionnaires de New Primonial Holding 2 (société de tête du groupe Primonial) en vue d'obtenir l'indemnisation du préjudice qu'ils estiment avoir subi. Altarea et Alta Percier entendent s'opposer aux demandes formulées qu'elles considèrent infondées et mettre en œuvre tous les moyens légaux pour d'une part, assurer la défense de leurs intérêts légitimes et d'autre part, engager la responsabilité des actionnaires de Primonial et obtenir leur condamnation au paiement de dommages et intérêts au titre des préjudices que le Groupe a subi. A cet effet, Altarea et Alta Percier ont régularisé le 20 juin 2022 devant le Tribunal de commerce de Paris des conclusions en réponse et intervention volontaire.

A la date du présent communiqué, la procédure est en cours.

⁷ 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.

⁸ Cette activité de promotion ne présente pas de risque commercial : Altareit porte uniquement un risque technique mesuré.

⁹ AltaFund est un fonds d'investissement discrétionnaire créé en 2011 dont Altareit est l'un des contributeurs aux côtés d'institutionnels de premier plan.

¹⁰ 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 Logement

1.1.1 Stratégie

Altareit est le 2^{ème} promoteur de logements en France¹¹ 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 environnementale).

Une stratégie multimarques

Six 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 « Elu 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 CO₂, 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 qualité¹². 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 coeur (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.

Les différentes marques du Groupe sont dotées d'une autonomie opérationnelle (clients, produits) tout en bénéficiant de la puissance du Groupe incarnée par la marque ombrelle Altarea (stratégie, finances, supports).

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 ;
- 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

¹¹ 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.

¹² 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 altarea.com, rubrique Newsroom.

long de leur projet immobilier (accompagnement commercial, courtage en financement, gestion locative, syndic...). Fin juin 2022, le Groupe gère déjà dans le cadre de son activité de syndic plus de 15 405 lots répartis sur 373 immeubles, et plus de 6 330 lots dans le cadre de son offre de gestion locative.

1.1.2 Activité du semestre

Reconstitution de l'offre à la vente¹³ dans un contexte de demande soutenue

L'offre à la vente à fin juin 2022 atteint 1 971 millions d'euros TTC, en progression de +13% par rapport à fin décembre 2021.

La croissance de l'offre est due au travail mené sur l'ensemble des étapes du cycle de production (signatures des promesses, obtentions/purges des permis de construire et lancements commerciaux).

Approvisionnements¹⁴

Approvisionnements	S1 2022	S1 2021	Var.
En millions d'euros TTC	2 811	2 222	+27%
En nombre de lots	9 878	9 253	+7%

Les approvisionnements progressent de +27% en valeur (+7% en volume) par rapport au 1^{er} semestre 2021.

Cette croissance a principalement été tirée par les nouveaux territoires (Angers, Tours, Caen, Amiens,...) confirmant la pertinence de la stratégie d'élargissement de la couverture nationale entreprise en 2021. 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 permet de profiter de la dynamique favorable de ces territoires.

Permis de construire et acquisitions terrains

En nombre de lots	S1 2022	S1 2021	Var.
Dépôts de permis	8 118	6 211	+31%
Obtention de permis	5 723	4 913	+16%
Acquisitions de terrains	4 555	3 836	+19%

Lancements commerciaux (ventes au détail)

Lancements	S1 2022	S1 2021	Var.
Nombre de lots	4 410	3 770	+17%
Nombre d'opérations	103	82	+26%

Réservations¹⁵

Les réservations progressent de +9% en valeur (+2% en volume). Dans un contexte marqué par le retour de l'inflation et l'instabilité économique et géopolitique, l'immobilier résidentiel confirme plus que jamais son statut de valeur refuge.

Réservations	S1 2022	%	S1 2021	%	Var.
Particuliers - Accession	421 M€	30%	321 M€	25%	+31%
Particuliers - Investissement	559 M€	40%	495 M€	38%	+13%
Ventes en bloc	434 M€	30%	478 M€	37%	-9%
Total en valeur (TTC)	1 414 M€		1 294 M€		+9%
Particuliers - Accession	1 214 lots	24%	934 lots	19%	+30%
Particuliers - Investissement	1 998 lots	40%	1 855 lots	38%	+8%
Ventes en bloc	1 818 lots	36%	2 134 lots	43%	-15%
Total en lots	5 030 lots		4 923 lots		+2%

Le semestre a été marqué par :

- une forte demande des Particuliers (succès des lancements commerciaux avec des taux d'écoulement supérieurs à 12%) tant auprès des investisseurs locatifs que des accédants dont la proportion augmente ce semestre ;
- une appétence toujours forte des Institutionnels pour le produit résidentiel dont le profil apparaît particulièrement performant (logement libre, logement locatif intermédiaire et résidences gérées).

La demande de logements neufs reste portée par les fondamentaux de l'immobilier : croissance démographique, niveau d'épargne disponible et évolution des attentes en matière de logement.

Réservations par gamme de produit

En nombre de lots	S1 2022	%	S1 2021	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	3 179	63%	2 879	58%	10%
Haut de gamme	928	18%	920	19%	1%
Résidences Services	555	11%	719	15%	-23%
Rénovation / Réhabilitation	369	7%	405	8%	-9%
Total	5 031		4 923		+2%

Régularisations notariées

En M€ TTC	S1 2022	%	S1 2021	%	Var.
Particuliers	765	62%	667	56%	+15%
Ventes en bloc	468	38%	534	44%	-12%
Total	1 233		1 201		+3%

Chantiers en cours

Fin juin 2022, 312 opérations étaient en cours de construction en France pour près de 27 500 lots (+2% vs S1 2021).

¹³ Valeur des lots disponibles à la réservation.

¹⁴ Promesses de vente sur terrains, valorisées en équivalent réservations TTC ou lots.

¹⁵ 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).

Chiffre d'affaires à l'avancement¹⁶

En M€ HT	S1 2022	%	S1 2021	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	720	63%	741	62%	-3%
Haut de gamme	347	30%	403	33%	-14%
Résidences Services	51	5%	36	3%	+42%
Rénovation/Réhabilitation	22	2%	23	2%	-4%
Total	1 140		1 203		-5%

Le chiffre d'affaires à l'avancement en Logement est en recul de -5,2% par rapport au premier semestre 2021 en raison principalement du décalage d'opérations de ventes en bloc qui seront régularisées au second semestre.

Gestion du mix commercial et marge opérationnelle¹⁷

Dans un contexte marqué par une progression des coûts de construction de l'ordre de 5% à 7% en moyenne, la stratégie du Groupe a consisté à augmenter ses revenus à la fois à travers la gestion du mix commercial (proportion plus élevée de ventes au détail) et l'optimisation de sa grille de prix de vente à chaque fois que cela était possible.

Mix commercial ^(a)	S1 2022	S1 2021	S1 2020
Particuliers	70%	63%	36%
Institutionnels	30%	37%	64%

Grâce à sa politique commerciale, le Groupe est parvenu à absorber complètement la hausse des coûts de construction du premier semestre, maintenant constant son taux de marge opérationnelle à 7,2%.

1.1.3 Perspectives

Pipeline de projets

Le pipeline de projets en développement (+4%) 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 M€ TTC du CA potentiel	30/06/2022	Nb. mois	31/12/2021	Var.
Offre à la vente	1 971	17	1 742	+13%
Portefeuille foncier	11 776	100	11 536	+2%
Pipeline	13 747	117	13 278	+4%
En nb d'opérations	755		715	+6%
En nb de lots	47 700		48 200	-1%
En m ²	2 671 100		2 699 200	-1%

¹⁶ 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).

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 M€ HT	30/06/2022	31/12/2021	Var.
CA acté non avancé	1 801	1 987	-9%
CA réservé non acté	1 915	1 733	+11%
Backlog	3 716	3 720	0%
Dont MEE en QP	226	270	ns
En nombre de mois	19	18	

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 2022 :

- 49% 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 ;
- 51% 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.

¹⁷ Résultat opérationnel FFO rapporté au chiffre d'affaires à l'avancement.

1.2 Immobilier d'entreprise

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 promoteur¹⁸ 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 AltaFund¹⁹, pour des actifs à fort potentiel (localisation *prime*) en vue de leur cession une fois redéveloppés²⁰.

Le Groupe est systématiquement promoteur des opérations sur lesquelles il est également investisseur et gestionnaire²¹.

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 m² à 70 000 m²), 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 ;

- campus et écoles : pour le compte d'établissements de l'enseignement supérieur (grandes écoles) ou professionnel (privé et public) ;

- logistique : plateformes XXL pour des distributeurs ou des acteurs du e-commerce, hub multi-utilisateurs, logistique urbaine.

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.

1.2.2 Pipeline

1^{er} développeur d'immobilier d'entreprise en France, Altareit gère un portefeuille de 63 opérations pour une valeur potentielle estimée à près de 4,6 milliards d'euros à fin juin 2022 (à 100%).

Au 30/06/2022	Nb	Surface à 100% (m ²)	CA HT M€	Valeur potentielle à 100% (M€ HT)
Investissements (a)	4	128 600	495	1 471
Promotion CPI / VEFA	56	1 289 000	2 918	2 918
MOD (c)	3	56 500	194	194
Total	63	1 474 100	3 608	4 584
<i>Dont Bureau</i>	<i>53</i>	<i>716 800</i>	<i>2 889</i>	<i>3 865</i>
<i>Dont Logistique</i>	<i>10</i>	<i>757 300</i>	<i>719</i>	<i>719</i>
<i>Dont Régions</i>	<i>46</i>	<i>1 064 600</i>	<i>2 096</i>	<i>2 096</i>
<i>Dont Ile-de-France</i>	<i>17</i>	<i>409 500</i>	<i>1 512</i>	<i>2 488</i>

(a) Valeur potentielle : valeur de marché hors droits des projets à date de cession, détenus en direct ou via AltaFund, à 100%.

(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.

1.2.3 Activité du semestre

L'activité a été dynamique tant dans le Grand Paris qu'en Régions pour toutes les catégories de produits développés par le Groupe (bureaux, sièges sociaux, campus universitaires, plateformes logistiques, hôtels...).

Grand Paris

Au cours du premier semestre, le Groupe a connu des avancées significatives avec :

- la livraison du premier des trois immeubles de bureaux destinés à héberger le futur siège de la Caisse Nationale de Prévoyance (CNP) au sein du grand projet mixte Issy-Cœur de Ville, qui sera intégralement livré au second semestre 2022 ;

- la maîtrise de deux nouvelles opérations de promotion :
 - Le Central à Palaiseau (2 immeubles de 11 400 m² au total) ;

¹⁸ Cette activité de promotion ne présente pas de risque commercial : le Groupe a porté uniquement un risque technique mesuré.

¹⁹ 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.

²⁰ Revente en blanc ou loué.

²¹ Dans le cadre de contrats de commercialisation, de cession, d'asset management ou encore de fund management.

- la réhabilitation de l'ancien siège de CACEIS à proximité immédiate de la gare Paris-Austerlitz pour le compte de Crédit Agricole Assurances.

Métropoles régionales

1^{er} 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. Le premier semestre 2022 confirme cette tendance, avec notamment :

- la signature de deux VEFA (10 500 m² au total) :
 - un espace de coworking dans l'immeuble Jolimont à Toulouse vendu à Tivoli Capital ;
 - le siège social d'Eriila, entreprise sociale pour l'habitat (ESH) dans le programme Porte Est à Marseille ;
- la maîtrise de cinq nouvelles opérations (135 000 m² au total), parmi lesquelles 2 projets à Aix-en-Provence (25 000 m²) dont le nouveau campus de l'ESSCA ainsi que l'opération mixte logistique (50 000 m²) et locaux d'activité (20 000 m²) Ecoparc Cotière aux portes de Lyon, confirmant la montée en puissance de l'expertise du Groupe sur ce secteur immobilier en plein essor ;
- la livraison de trois projets (25 000 m² au total), dont :
 - #Community le nouveau campus de Groupama (15 000 m²) à Mérignac près de Bordeaux, vendu à Aream. L'ensemble immobilier en forme de H et d'inspiration biophilique, propose des espaces extérieurs généreux (loggias, terrasses, roof top) ainsi que le premier concept de « brown roof » en France : une toiture intégralement végétalisée de 2 500 m² qui accueille des essences locales. Ce projet est également un site pilote du « Booster du réemploi », visant à la réutilisation de matières premières dans une construction neuve ;
 - Les deux premiers immeubles du projet Vert Pomone, un pôle tertiaire vendu à la SCPI Mur Régions, filiale de la Banque Populaire du Grand Ouest, qui accueillera notamment le centre de formation Esaip et l'agence Nahema, filiale de l'OTAN spécialisée dans le développement de programmes d'hélicoptères militaires.

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 M€	30/06/2022	31/12/2021	Var.
VEFA/CPI	303	415	-27%
<i>Dont MEE en quote-part</i>	35	53	-34%
Honoraires (MOD)	10	10	0%
Total	313	425	-26%

Le backlog a été alimenté à hauteur de 47 millions d'euros par les placements (VEFA) signés au 1^{er} semestre 2022.

Pipeline au 30 juin 2022

	Surface (m ²)	Promotion		Valeur potentielle à 100% (M€ HT) ^(b)	Avancement ^(c)
		Typologie	CA HT (M€)		
Landscape (La Défense)	70 100	Invest.			Commercialisation en cours
Tour Eria (La Défense)	26 600	Invest.			Loué
Bellini (La Défense)	18 100	Invest.			En travaux/vendu
Louis le Grand	13 900	Invest.			Maitrisé
Investissements (4 opérations)	128 700		495	1 471	
Belvédère (Bordeaux)	50 100	VEFA			Travaux en cours
Cœur d'Orly (Orly)	30 700	CPI			Travaux en cours
EM Lyon Business School (Lyon)	29 400	CPI			Travaux en cours
Cœur de Ville - Hugo (Issy-les-Mx)	25 700	CPI			Travaux en cours
Amazing Amazones - EuroNantes (Nantes)	19 700	VEFA			Travaux en cours
Villeurbanne	13 000	VEFA			Travaux en cours
Unedic (Marseille)	11 900	VEFA			Travaux en cours
Bobigny-La Place	9 800	VEFA			Travaux en cours
Adriana (Marseille)	9 700	VEFA			Travaux en cours
Cœur de Ville - Leclerc (Issy-les-Mx)	7 400	CPI			Travaux en cours
Jolimont (Toulouse)	4 300	VEFA			Travaux en cours
PRD-Montparnasse (Paris)	56 200	VEFA			Maitrisé
Les Milles (Aix-en-Provence)	20 000	VEFA			Maitrisé
Haute Borne (Villeneuve d'Ascq)	11 900	VEFA			Maitrisé
<i>Autres projets Bureau (34 opérations)</i>	<i>231 900</i>	<i>CPI / VEFA</i>			<i>Maitrisé</i>
Technoparc (Collégien - Grand Paris)	8 600	VEFA			Travaux en cours
Hexahub Occitanie (Beziers)	50 400	CPI			Travaux en cours
Ecoparc Cotière (Lyon)	70 000	VEFA			Maitrisé
Hexahub Ile-de-France (Seine et Marne)	68 200	CPI			Maitrisé
Puceul (Nantes)	37 600	BEFA			Maitrisé
<i>Autres projets Logistique (5 opérations)</i>	<i>522 500</i>	<i>CPI / VEFA</i>			<i>Maitrisé</i>
Promotion « 100% externes » (56 opérations)	1 289 000		2 918	2 918	
MOD (3 opérations)	56 500	MOD	194	194	
Portefeuille Promotion total (63 opérations)	1 474 100		3 608	4 584	

(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.

2. Résultats financiers

Le chiffre d'affaires²² consolidé au 30 juin 2022 s'élève à 1 269,4 millions d'euros en baisse de -4,2% versus juin 2021.

Le résultat opérationnel (FFO) à 94,0 millions d'euros progresse de +5,8%, tiré par :

- le maintien de la marge opérationnelle en Logement²³ (7,2%) dans un contexte de hausse des coûts de construction ;
- la très forte croissance du résultat opérationnel en Immobilier d'entreprise portée par la montée en puissance de l'activité en Régions.

Le résultat net récurrent (FFO) part du Groupe s'élève à 57,9 millions d'euros en progression de +6,9%. Par action, il ressort à 33,1 euros (+6,9%).

En M€	Logement	Immobilier d'entreprise	Diversification	Autres Corporate	Cash-Flow courant des opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction	TOTAL
Chiffre d'affaires et prest. de serv. ext.	1 148,1	121,3	-	-	1 269,4	0,0	1 269,4
<i>Variation vs 30/06/2021</i>	-5,1%	+4,6%	na	na	-4,2%	-	-4,2%
Loyers nets	-	-	-	-			
Marge immobilière	88,3	14,8	-	-	103,1	0,0	103,1
Prestations de services externes	7,1	4,9	-	-	12,0	-	12,0
Revenus nets	95,4	19,7	-	-	115,1	-	115,1
<i>Variation vs 31/12/2020</i>	-3,6%	+68,9%			+3,5%		+3,5%
Production immobilisée et stockée	89,0	5,3	-	-	94,3	-	94,3
Charges d'exploitation	(106,2)	(11,0)	(0,1)	(0,3)	(117,6)	(10,9)	(128,5)
Frais de structure	(17,2)	(5,7)	(0,1)	(0,3)	(23,3)	(10,9)	(34,3)
Contributions des sociétés MEE	4,3	(2,0)	(0,1)	-	2,3	(0,7)	1,6
Charges calculées et frais de transaction Logement						(10,3)	(10,3)
Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction Immobilier d'entreprise						(0,8)	(0,8)
Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction Diversification						(0,0)	(0,0)
Autres						0,2	0,2
Résultat opérationnel	82,6	12,0	(0,2)	(0,3)	94,0	(22,5)	71,5
<i>Variation vs 30/06/2021</i>	-5,7%	14,5x			+5,8%		+15,4%
Coût de l'endettement net	(7,1)	(1,0)			(8,1)	2,4	(5,8)
Autres résultats financiers	(6,1)	(0,9)			(7,0)	(0,5)	(7,5)
Gains / pertes sur val. des instruments fin.					-	1,0	1,0
Impôts	(10,4)	(1,5)			(11,9)	(2,4)	(14,2)
Résultat net	59,0	8,6	(0,2)	(0,3)	67,1	(22,0)	45,0
Minoritaires	(9,2)	-	-	-	(9,2)	0,0	(9,2)
Résultat net, part du Groupe	49,9	8,6	(0,2)	(0,3)	57,9	(22,0)	35,9
<i>Variation vs 30/06/2021</i>	-7,3%	na			+6,9%		+44,8%
<i>Nombre moyen d'actions dilués</i>					1 748 420		
Résultat net, part du Groupe par action					33,12		
<i>Variation vs 30/06/2021</i>					+6,9%		

²² Chiffre d'affaires à l'avancement et prestations de services externes.

²³ Résultat opérationnel rapporté au chiffre d'affaires.

FFO Logement

En M€	S1 2022	S1 2021	
Chiffre d'affaires à l'avancement	1140,3	1203,4	-5,2%
Coût des ventes et autres charges	(1052,0)	(1109,8)	
Marge immobilière Logement	88,3	93,6	-5,7%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>7,7%</i>	<i>7,8%</i>	
Prestations de services externes	7,1	5,4	
Production stockée	89,0	83,2	
Charges d'exploitation	(106,2)	(99,1)	
Contribution des sociétés MEE	4,3	4,4	
Résultat opérationnel Logement	82,6	87,6	-5,7%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>7,2%</i>	<i>7,3%</i>	
Coût de l'endettement net	(7,1)	(9,7)	
Autres résultats financiers	(6,1)	(5,7)	
Impôt sur les sociétés	(10,4)	(10,0)	
Minoritaires	(9,2)	(8,4)	
FFO Logement	49,9	53,8	-7,3%

Le chiffre d'affaires à l'avancement en Logement est en recul de -5,2% par rapport au premier semestre 2021 en raison principalement du décalage d'opérations de ventes en bloc qui seront régularisées au second semestre.

L'optimisation du mix commercial (réorientation des ventes vers les Particuliers) et de la grille de prix ont permis d'absorber la hausse des coûts de construction et de maintenir le taux de marge opérationnelle stable.

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 2022	S1 2021	
Chiffre d'affaires à l'avancement	116,5	112,0	+4,0%
Coût des ventes et autres charges	(101,7)	(104,4)	
Marge immobilière IE	14,8	7,6	+94,2%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>12,7%</i>	<i>6,8%</i>	
Prestations de services externes	4,9	4,0	
Production stockée	5,3	3,3	
Charges d'exploitation	(11,0)	(10,1)	
Contribution des sociétés MEE	(2,0)	(4,1)	
Résultat opérationnel IE	12,0	0,8	na
<i>% du (chiffre d'affaires + Prest. serv. ext.)</i>	<i>9,9%</i>	<i>0,7%</i>	
Coût de l'endettement net	(1,0)	(0,8)	
Autres résultats financiers	(0,9)	(0,1)	
Impôt sur les sociétés	(1,5)	(0,0)	
Minoritaires	-	-	
FFO Immobilier d'entreprise	8,6	(0,1)	na

La marge immobilière double quasiment ce semestre à 14,8 millions d'euros tirée par la montée en puissance des opérations de promotion en Régions dont le taux de marge est élevé.

3. Ressources financières

Liquidités disponibles : 2,0 Mds€

Au 30 juin 2022, les liquidités disponibles représentent 2 042 millions d'euros (contre 2 409 millions d'euros au 31 décembre 2021), décomposées comme suit :

Disponible (en M€)	Trésorerie	Lignes de crédits non utilisées	Total
Au niveau Corporate	422	754	1 176
Au niveau des projets	595	271	866
Total	1 017	1 025	2 042

Les lignes de crédit non utilisées sont constituées à hauteur de 743 millions d'euros de RCF²⁴ dont la maturité moyenne est de 3 ans et 7 mois, sans aucune échéance au cours des 12 prochains mois.

Au 30 juin 2022, 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 terme

Au 30 juin 2022, Altareit dispose d'un encours NEU CP²⁵ de 289 millions d'euros (échéance inférieure ou égale à 1 an) et d'un encours NEU MTN²⁶ de 92 millions d'euros (échéance supérieure à 1 an).

L'encours total s'élève à 381 millions d'euros pour une échéance moyenne de 6 mois.

Dette nette : 267 M€

En M€	30/06/2022	31/12/2021
Term loans bancaires	194	198
Marché de crédit ^(a)	791	913
Dette promotion	152	138
Dette brute bancaire et obligataire	1 137	1 249
Disponibilités	(870)	(1 355)
Dette nette bancaire et obligataire	267	(107)

(a) Ce montant inclut la dette obligataire, ainsi que 381 millions d'euros de NEU CP et NEU MTN.

Notation crédit

Le 18 mars 2022, 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.

Ratio ICR²⁷

Le ratio ICR d'Altareit ressort à 11,8x contre 9,9x au 31 décembre 2021.

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	30/06/2022	31/12/2021	Delta
LTV ^(a)	≤ 60%	24,2%	24,1%	+0,1 pt
ICR ^(b)	≥ 2,0 x	12,6x	8,2x	+4,4x

(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 gearing²⁸ d'Altareit s'élève à 0,2x à fin juin 2022 contre -0,10x fin décembre 2021.

Capitaux propres

Les capitaux propres d'Altareit s'élèvent à 1 097 millions d'euros au 30 juin 2022, faisant d'Altareit l'un des promoteurs français les plus capitalisés.

²⁴ Revolving credit facilities (autorisations de crédit confirmées) pro forma des lignes de crédit signées avant la date de publication (RCF 235 M€).

²⁵ NEU CP (Negotiable European Commercial Paper).

²⁶ NEU MTN (Negotiable European Medium Term Note).

²⁷ ICR = Coût de l'endettement net FFO ramené au résultat opérationnel FFO sur 12 mois glissants.

²⁸ Endettement net bancaire et obligataire rapporté aux capitaux propres consolidés.

Compte de résultat analytique

	30/06/2022			30/06/2021		
<i>En millions d'euros</i>	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	1 140,3	-	1 140,3	1 203,4	-	1 203,4
Coût des ventes et autres charges	(1 052,0)	-	(1 052,0)	(1 109,8)	-	(1 109,8)
Marge immobilière	88,3	-	88,3	93,6	-	93,6
Prestations de services externes	7,1	-	7,1	5,4	-	5,4
Production stockée	89,0	-	89,0	83,2	-	83,2
Charges d'exploitation	(106,2)	(9,3)	(115,5)	(99,1)	(7,6)	(106,6)
Frais de structure nets	(10,1)	(9,3)	(19,3)	(10,5)	(7,6)	(18,0)
Part des sociétés associées	4,3	(0,4)	3,9	4,4	(0,2)	4,2
Dotations nettes aux amortissements et provisions	-	(10,3)	(10,3)	-	(13,1)	(13,1)
Indemnités (frais) de transaction	-	-	-	-	-	-
RESULTAT OPERATIONNEL LOGEMENT	82,6	(20,0)	62,5	87,6	(20,9)	66,7
Chiffre d'affaires	116,5	-	116,5	112,0	-	112,0
Coût des ventes et autres charges	(101,7)	-	(101,7)	(104,4)	-	(104,4)
Marge immobilière	14,8	-	14,8	7,6	-	7,6
Prestations de services externes	4,9	-	4,9	4,0	-	4,0
Production stockée	5,3	-	5,3	3,3	-	3,3
Charges d'exploitation	(11,0)	(2,0)	(13,0)	(10,1)	(1,9)	(12,0)
Frais de structure nets	(0,8)	(2,0)	(2,8)	(2,7)	(1,9)	(4,6)
Part des sociétés associées	(2,0)	(0,1)	(2,2)	(4,1)	0,5	(3,6)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	-	(0,8)	(0,8)	-	(0,4)	(0,4)
Gains / Pertes sur valeur des immeubles de placement	-	-	-	-	1,6	1,6
RESULTAT OPERATIONNEL IMMOBILIER D'ENTREPRISE	12,0	(3,0)	9,0	0,8	(0,1)	0,7
Frais de structure nets	(0,1)	0,4	0,3	0,6	(0,8)	(0,2)
Part des sociétés associées	(0,1)	(0,1)	(0,2)	(0,0)	-	(0,0)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	-	-	-	-	(0,0)	(0,0)
Gains / Pertes sur cessions d'actifs	-	(0,0)	(0,0)	-	-	-
RESULTAT OPERATIONNEL DIVERSIFICATION	(0,2)	0,3	0,1	0,6	(0,8)	(0,2)
Autres (Corporate)	(0,3)	0,2	(0,1)	(0,1)	(5,0)	(5,1)
RESULTAT OPERATIONNEL	94,0	(22,5)	71,5	88,8	(26,8)	62,0
Coût de l'endettement net	(8,1)	2,4	(5,8)	(10,5)	(0,9)	(11,4)
Autres résultats financiers	(7,0)	-	(7,0)	(5,8)	-	(5,8)
Variation de valeur et résultats de cession des instruments financiers	-	1,0	1,0	-	0,0	0,0
Résultats de cession des participations	-	(0,5)	(0,5)	-	0,0	0,0
RESULTAT AVANT IMPOT	78,9	(19,6)	59,3	72,6	(27,7)	44,9
Impôts sur les sociétés	(11,9)	(2,4)	(14,2)	(10,0)	(1,7)	(11,7)
RESULTAT NET	67,1	(22,0)	45,0	62,6	(29,4)	33,2
Minoritaires	(9,2)	0,0	(9,2)	(8,4)	(0,0)	(8,4)
RESULTAT NET, PART DU GROUPE	57,9	(22,0)	35,9	54,2	(29,4)	24,8
<i>Nombre moyen d'actions après effet dilutif</i>	1 748 420	1 748 420	1 748 420	1 748 390	1 748 390	1 748 390
RESULTAT NET PAR ACTION (€/ACTION), PART DU GROUPE	33,12	(12,6)	20,53	30,99	(16,81)	14,17

Bilan consolidé

En millions d'euros	30/06/2022	31/12/2021
Actifs non courants	795,6	803,9
<i>Immobilisations incorporelles</i>	303,1	304,1
<i>dont Ecarts d'acquisition</i>	192,1	192,1
<i>dont Marques</i>	105,4	105,4
<i>dont Autres immobilisations incorporelles</i>	5,6	6,7
<i>Immobilisations corporelles</i>	23,3	24,7
<i>Droits d'utilisation sur Immobilisations corporelles</i>	127,5	128,0
<i>Immeubles de placement</i>	91,5	91,5
<i>dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur</i>	9,6	9,2
<i>dont Immeubles de placement évalués au coût</i>	78,7	78,7
<i>dont Droits d'utilisation sur Immeubles de placement</i>	3,2	3,5
<i>Titres et créances sur les sociétés mises en équivalence</i>	229,5	239,2
<i>Actifs financiers (non courant)</i>	20,4	15,1
<i>Impôt différé actif</i>	0,3	1,2
Actifs courants	3 282,3	3 679,7
<i>Stocks et en-cours nets</i>	1 021,0	883,4
<i>Actifs sur contrats</i>	676,8	714,1
<i>Clients et autres créances</i>	690,6	690,0
<i>Créance d'impôt sur les sociétés</i>	6,5	7,8
<i>Actifs financiers (courant)</i>	17,1	29,0
<i>Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	870,3	1 355,4
TOTAL ACTIF	4 077,9	4 483,6
Capitaux propres	1 096,7	1 079,3
Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altareit SCA	1 055,5	1 026,1
<i>Capital</i>	2,6	2,6
<i>Primes liées au capital</i>	76,3	76,3
<i>Réserves</i>	940,7	874,9
<i>Résultat, part des actionnaires d'Altareit SCA</i>	35,9	72,2
Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales	41,2	53,2
<i>Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales</i>	32,0	35,2
<i>Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales</i>	9,2	18,0
Passifs non courants	880,9	1 030,5
<i>Emprunts et dettes financières à plus d'un an</i>	800,2	947,9
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	398,2	496,8
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	246,4	257,5
<i>dont Titres négociables à moyen terme</i>	15,0	52,0
<i>dont Avances Groupe et associés</i>	0,9	0,4
<i>dont Obligations locatives</i>	139,8	141,3
<i>Provisions long terme</i>	15,5	17,1
<i>Dépôts et cautionnements reçus</i>	0,3	0,6
<i>Impôt différé passif</i>	64,9	64,9
Passifs courants	2 100,3	2 373,8
<i>Emprunts et dettes financières à moins d'un an</i>	556,5	746,8
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	11,6	7,3
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	89,1	65,6
<i>dont Titres négociables à court terme</i>	366,0	357,0
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	11,1	12,3
<i>dont Avances Actionnaire, Groupe et associés</i>	61,6	288,2
<i>dont Obligations locatives</i>	17,1	16,5
<i>Passifs sur contrats</i>	219,1	168,1
<i>Dettes fournisseurs et autres dettes</i>	1 315,7	1 443,9
<i>Dettes d'impôt exigible</i>	9,0	14,9
TOTAL PASSIF	4 077,9	4 483,6