

# RAPPORT D'ACTIVITÉ



<b>1.1</b>	<b>PURE PLAYER DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE BAS CARBONE EN FRANCE</b>	<b>8</b>
	Un positionnement unique	8
	<i>Pipeline</i> de projets	8
<b>1.2</b>	<b>PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE</b>	<b>10</b>
1.2.1	Logement	10
1.2.2	Immobilier d'entreprise	14
<b>1.3</b>	<b>PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE</b>	<b>17</b>
1.3.1	Taxonomie : nouveau standard de <i>reporting</i> de la performance environnementale	17
1.3.2	Performance carbone	19
<b>1.4</b>	<b>RÉSULTATS FINANCIERS</b>	<b>21</b>
<b>1.5</b>	<b>RESSOURCES FINANCIÈRES</b>	<b>23</b>

## 1.1 Pure player de la promotion immobilière bas carbone en France

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 2e promoteur français<sup>(1)</sup>, et vise un potentiel 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 urbaine bas carbone.

Les crises successives des dernières années (sanitaires, environnementales, sociales) ont mis en évidence la nécessité de repenser en profondeur l'organisation et le fonctionnement de nos villes. Un grand nombre d'infrastructures immobilières sont devenues obsolètes et doivent être transformées pour s'adapter à la fois aux changements d'usage qui concernent désormais la

quasi-totalité des produits immobiliers ainsi qu'au changement climatique (sobriété énergétique).

Tout le savoir-faire du Groupe est de développer des produits immobiliers bas carbone qui intègrent tous ces enjeux dans une équation économique complexe. Ses différentes marques opérationnelles<sup>(4)</sup> couvrent en effet toute la palette immobilière permettant aux villes d'être acteurs de leur transformation, soit par touches successives, soit à l'échelle de quartiers entiers.

### Pipeline de projets

Avec près de 870 opérations maîtrisées fin 2022, Altareit développe ainsi le plus important portefeuille de projets immobiliers de France représentant une valeur potentielle de près de 20,2 milliards d'euros<sup>(5)</sup> pour près de 4,4 millions de mètres carrés.

Les projets du *pipeline* sont essentiellement réalisés dans le cadre d'un modèle de type « promoteur » (développement en vue de la cession). La quasi-totalité des projets est contrôlée sous forme d'options que le Groupe peut exercer en fonction de critères prudentiels adaptés à chaque situation.

Le Groupe maîtrise 21 grands projets de renouvellement urbain d'une valeur potentielle cumulée de près de 5,1 milliards d'euros pour une surface de près de 1,3 million de mètres carrés, comprenant notamment 15 800 lots résidentiels (y compris hôtellerie et résidences services).

Véritables condensés de la ville dans toutes ses composantes, ces nouveaux quartiers contribuent à lutter contre l'artificialisation des sols par la densification et la reconversion du foncier existant.

(1) Source : Classement des Promoteurs 2022 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) Cogedim, Pitch Immo, Histoire & Patrimoine, Severini, Woodeum, Altarea Entreprise, Cogedim Club, Altarea Solutions et Services.

(5) 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.

## Primonial

Le 2 mars 2022, Altarea a informé le public que l'acquisition du groupe Primonial ne pouvait être réalisée dans les conditions convenues dans les accords. Altarea considère que les Vendeurs n'ont pas respecté les stipulations du protocole d'acquisition signé en juillet 2021, lequel est devenu caduc.

Suite à la non-réalisation de l'acquisition de Primonial, Altarea et Alta Percier (filiale indirecte d'Altareit et donc d'Altarea) ont été assignées devant le Tribunal de commerce de Paris par les vendeurs – différents groupes d'actionnaires de Primonial (fonds d'investissement et managers) en vue d'obtenir l'indemnisation du préjudice qu'ils estiment avoir subi. Altarea et Alta Percier s'opposent aux demandes formulées qu'elles considèrent comme infondées et considèrent tout à l'inverse que ce sont les vendeurs qui sont à l'origine de l'échec de l'opération. Altarea sollicite ainsi leur condamnation au paiement de dommages et intérêts au titre des préjudices que le Groupe a subis. À 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.

Dans leurs conclusions en réplique des 21 novembre 2022 et 16 janvier 2023, les différents groupes d'actionnaires ont maintenu et développé leur argumentation et ont allégué respectivement un préjudice de 118 988 650 euros pour les vendeurs managers et de 588 082 058,50 euros en l'état, pour les fonds d'investissement.

Connaissance prise de l'ensemble des demandes adverses, Altarea maintient sa position selon laquelle sa responsabilité n'est pas engagée, la non-réalisation de l'opération étant, à son sens, imputable aux vendeurs, de sorte que ces derniers ne sauraient se prévaloir de préjudices qui sont infondés et injustifiés au regard des éléments de fait et de droit. Altarea développera son argumentation dans ses prochaines conclusions en réplique.

À la date de publication des comptes annuels du Groupe, la procédure est en cours.

En accord avec ses conseils, aucune provision n'a été comptabilisée par le Groupe.

## 1.2 Performance opérationnelle

### 1.2.1 Logement

#### 1.2.1.1 Stratégie

Altareit est le 2<sup>e</sup> promoteur de logements en France<sup>(1)</sup>. Le Groupe s'est structuré afin d'atteindre de l'ordre de 18 000 lots vendus par an à moyen terme en fonction du marché.

#### Une couverture géographique nationale

Le Groupe détient des positions particulièrement fortes, au sein des grandes métropoles où il occupe une position de leader ou coleader. 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 concerne des immeubles collectifs disposant d'un très haut niveau de certification (qualité et environnementale).

#### Une stratégie multimarque

##### Des 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 notamment été « Élu service client de l'année » pour la 6<sup>e</sup> année consécutive début 2023). 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 10 000 à 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 Énergie+Carbone-). Les marques **Severini** (spécialisée dans la région Aquitaine), et **Groupe XF** (promoteur toulousain acquis en juillet 2022) lui sont rattachées 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 spéciale 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 1 500 à 2 000 lots vendus par an à terme.

**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, filiale à 100 % du Groupe depuis début 2023, est structurée pour atteindre un potentiel de l'ordre de 2 000 lots vendus 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.

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 qu'aux enjeux des bailleurs sociaux et des investisseurs institutionnels ;
- 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.

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 2022, le Groupe gère déjà dans le cadre de son activité de syndic près de 16 100 lots répartis sur 382 immeubles, et plus de 6 650 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 2021 avec l'institut OpinionWay une étude intitulée « Les Français, le logement et la santé », dont les résultats sont disponibles sur le site internet [altarea.com](https://www.altarea.com), rubrique Newsroom.

### 1.2.1.2 Contexte 2022

#### Adaptation de la politique commerciale et de la gestion des engagements fonciers au contexte

Bien que le marché du logement neuf demeure en sous-offre structurelle par rapport aux besoins dans la plupart des grandes villes, il est, depuis le début de l'année 2022, contraint par de nombreux facteurs défavorables tant au niveau macro-économique (hausse des taux d'intérêt, taux d'usure, taux d'effort maximum de 35 % du revenu, inflation et pouvoir d'achat) que géopolitique (guerre en Ukraine et pénuries/tensions énergétiques).

Les conditions d'accès au financement, l'envie et le pouvoir d'achat immobilier se sont érodés tout au long de l'année, entraînant une

baisse des ventes au dernier trimestre, et affectant l'ensemble des clientèles : particuliers en résidence principale, particuliers investisseurs et acquéreurs institutionnels.

En conséquence, Le Groupe, dont les ventes étaient encore en croissance au 3<sup>e</sup> trimestre 2022, a mis en place une plus grande sélectivité dans ses projets pour donner la priorité à l'écoulement des programmes en cours et au développement des projets les plus rentables. Cette politique a mené à décaler certainsancements commerciaux ainsi que des acquisitions terrains prévues initialement fin 2022.

### 1.2.1.3 Activité de l'année

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

Approvisionnements	2022	2021	Var.
En millions d'euros TTC	6 381	5 502	+ 16 %
En nombre de lots	22 983	21 471	+ 7 %

Les approvisionnements progressent de + 16 % en valeur (+ 7 % en volume) par rapport à 2021, notamment suite à l'entrée dans le *pipeline* de plusieurs grands projets urbains à horizon moyen terme (Cité de la gastronomie à Rungis, Grands Moulins à Corbeil-Essonnes, Marly-le-Roi...).

#### Permis de construire et acquisitions terrains

En nombre de lots	2022	2021	Var.
Dépôts de permis	17 086	17 981	- 5 %
Obtention de permis	14 052	12 057	+ 17 %
Acquisition de terrains	12 487	11 523	+ 8 %

#### Lancements commerciaux (ventes au détail)

Lancements	2022	2021	Var.
Nombre de lots	7 864	7 241	+ 9 %
Nombre d'opérations	182	166	+ 10 %

#### Livraisons et chantiers en cours

En 2022, plus de 9 170 lots répartis sur 152 programmes ont été livrés (contre 12 175 en 2021 pour 155 programmes).

Fin 2022, 344 opérations étaient en cours de construction en France, pour près de 32 000 lots.

(1) Promesses de vente sur terrains, valorisées en équivalent réservations TTC ou lots.

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

Réservations<sup>(2)</sup>

Réservations	2022	%	2021	%	Var.
Particuliers – Accession	707	27 %	667	22 %	+ 6 %
Particuliers – Investissement	1 015	38 %	1 031	34 %	- 2 %
Ventes en bloc	945	35 %	1 340	44 %	- 29 %
<b>TOTAL EN VALEUR (M€ TTC)</b>	<b>2 666</b>		<b>3 038</b>		<b>- 12 %</b>
Particuliers – Accession	2 000	20 %	1 945	16 %	+ 3 %
Particuliers – Investissement	3 590	36 %	3 866	34 %	- 7 %
Ventes en bloc	4 428	44 %	5 710	50 %	- 22 %
<b>TOTAL EN VOLUME (LOTS)</b>	<b>10 018</b>		<b>11 521</b>		<b>- 13 %</b>

Les réservations qui étaient encore en progression à fin septembre 2022, s'inscrivent en baisse de - 12 % en valeur sur l'année avec de fortes disparités selon les clientèles :

- les ventes auprès des Particuliers s'inscrivent en très légère progression (+ 1,4 % sur l'année), tirées par les ventes en accession ;
- les ventes en bloc enregistrent un recul de - 29 % en 2022 lié principalement aux reports d'acquisitions de terrains de fin d'année comportant traditionnellement une part élevée de ventes en bloc.

## Réservations par gamme de produit

En nombre de lots	2022	%	2021	%	Var.
Entrée/Moyenne gamme	6 286	63 %	7 072	61 %	- 11 %
Haut de gamme	1 946	19 %	2 280	20 %	- 15 %
Résidences Services	1 031	10 %	1 397	12 %	- 26 %
Rénovation/Réhabilitation	754	8 %	772	7 %	- 2 %
<b>TOTAL</b>	<b>10 017</b>		<b>11 521</b>		<b>- 13 %</b>

## Régularisations notariées

(en millions d'euros TTC)	2022	%	2021	%	Var.
Particuliers	1 943	62 %	1 609	55 %	+ 21 %
Ventes en bloc	1 182	38 %	1 298	45 %	- 9 %
<b>TOTAL</b>	<b>3 125</b>		<b>2 907</b>		<b>+ 7 %</b>

Les ventes notariées ont connu une forte progression auprès des Particuliers (+ 21 %), notamment auprès de ceux qui disposaient de leur financement et qui souhaitaient bénéficier de la dernière année du Pinel dans son format actuel.

Stabilité du chiffre d'affaires à l'avancement<sup>(1)</sup>

(en millions d'euros HT)	2022	%	2021	%	Var.
Entrée/Moyenne gammes	1 578	64 %	1 595	64 %	- 1 %
Haut de gamme	649	26 %	667	27 %	- 3 %
Résidences Services	88	4 %	95	4 %	- 7 %
Rénovation	143	6 %	128	5 %	12 %
<b>TOTAL</b>	<b>2 459</b>		<b>2 485</b>		<b>- 1 %</b>

Le chiffre d'affaires à l'avancement est globalement stable à 2 459 millions d'euros (- 1 %). Histoire & Patrimoine, marque spécialisée sur la niche des bâtiments historiques réalise une excellente performance (+ 12 %) dans un contexte plus difficile pour la promotion résidentielle.

### 1.2.1.4 Perspectives

#### Pipeline de projets

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

- l'offre à la vente<sup>(2)</sup> (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)	31/12/2022	Nombre de mois	31/12/2021	Var.
Offre à la vente	2 234	10	1 742	+ 28 %
Portefeuille foncier	13 491	61	11 536	+ 17 %
<b>PIPELINE</b>	<b>15 725</b>	<b>71</b>	<b>13 278</b>	<b>+ 18 %</b>
En nombre d'opérations	815		715	+ 14 %
En nombre de lots	52 920		48 200	+ 10 %
En m <sup>2</sup>	2 963 500		2 699 200	+ 10 %

#### 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)	31/12/2022	31/12/2021	Var.
CA acté non avancé	1 937	1 987	- 3 %
CA réservé non acté	1 555	1 733	- 10 %
<b>BACKLOG</b>	<b>3 491</b>	<b>3 720</b>	<b>- 6 %</b>
Dont MEE en QP	216	270	- 20 %
<b>En nombre de mois</b>	<b>17</b>	<b>18</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 2022 :

- 36 % 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 ;
- 64 % de l'offre concerne des programmes dont le foncier est actuellement acquis. Le montant du stock de produits finis n'est pas significatif (moins de 1 % de l'offre totale).

Dans le contexte actuel, le Groupe a renforcé ses critères pruden- tiels avec :

- la volonté de privilégier la signature de fonciers sous promesse de vente unilatérale plutôt que sous promesse synallagmatique ;
- un accord requis du comité des engagements à chaque étape de l'opération ;
- un fort niveau de précommercialisation requis préalablement à l'acquisition du foncier et dont le niveau a été renforcé en 2022 ;
- la sécurisation des marchés de travaux le plus en amont possible ;
- l'abandon ou la renégociation des opérations dont le taux de précommercialisation serait en deçà du plan validé en comité.

## 1.2.2 Immobilier d'entreprise

### 1.2.2.1 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>.

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 cessions et honoraires.

#### Stratégie territoriale

Le Groupe est structuré pour adresser deux marchés complémentaires :

- **Grand Paris** : dans un contexte de rareté foncière, Altarea 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 ;

### 1.2.2.2 Pipeline

Premier développeur d'Immobilier d'entreprise en France, Altareit gère un portefeuille de 59 opérations pour une valeur potentielle estimée de près de 4,4 milliards d'euros à fin décembre 2022 (à 100 %).

Au 31/12/2022	Nombre	Surface à 100 % (m <sup>2</sup> )	CA HT (M€)	Valeur potentielle à 100 % (M€ HT)
Investissements <sup>(a)</sup>	3	102 000	361	1 189
Promotion CPI/VEFA <sup>(b)</sup>	53	1 239 000	2 983	2 983
MOD <sup>(c)</sup>	3	56 500	194	194
<b>TOTAL</b>	<b>59</b>	<b>1 397 500</b>	<b>3 538</b>	<b>4 366</b>
Dont Bureau	50	666 500	2 807	3 635
Dont Logistique	9	731 000	731	731
Dont Régions	46	1 069 201	2 218	2 218
Dont Île-de-France	13	328 299	1 320	2 148

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

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

(3) Revente en blanc ou loué.

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

### 1.2.2.3 Activité de l'année

L'activité a été intense pour toutes les catégories de produits développées et sur l'ensemble du territoire.

#### Grand Paris

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

- vente en juillet à La Française REM du **Campus Cyber** à Paris-La Défense, un immeuble de bureaux de 26 500 m<sup>2</sup> adapté aux nouveaux usages professionnels et développé selon les meilleurs standards environnementaux<sup>(1)</sup>. Cet actif rare offre un rendement sécurisé et indexé (bail de 10 ans signé avec un groupement réunissant pouvoirs publics et grands groupes privés spécialisés dans la cybersécurité) ;
- la livraison des trois immeubles de bureaux au sein du grand projet mixte **Issy Cœur de Ville** labellisés BEPOS (bâtiment à énergie positive) et destinés à héberger le siège de la Caisse Nationale de Prévoyance (CNP) début 2023. CNP libère ainsi son siège historique situé au-dessus de la gare Montparnasse, détenu par Altarea et la Caisse des Dépôts, lequel fera l'objet d'une restructuration complète au cours des prochaines années ;
- la commercialisation partielle de **Landscape** à La Défense auprès de ManpowerGroup France, Vitogaz et Rubis Énergie, réalisant ainsi la plus grande transaction pour un immeuble de grande hauteur (IGH) de bureau de l'année ;
- le démarrage des travaux de démolition de l'immeuble situé sur la parcelle qui accueillera **Bellini**, futur siège de Swiss Life France à La Défense acquis par Swiss Life Asset Managers fin 2021 ;
- la maîtrise de plusieurs nouvelles opérations de promotion dont la réhabilitation de l'ancien siège de CACEIS à proximité immédiate de la gare Paris-Austerlitz pour Crédit Agricole Assurances et **Le Central**, un ensemble de bureau dans le quartier de l'École polytechnique à Palaiseau.

#### Métropoles régionales

Premier promoteur d'Immobilier d'entreprise en Régions, Altarea a su capitaliser sur son savoir-faire pour répondre aux attentes de ce marché en fort développement. L'année 2022 confirme cette tendance, avec notamment :

- la signature de nombreuses VEFA et CPI (143 000 m<sup>2</sup>) :
  - **KI** à Lyon (CPI), un programme mixte de 29 400 m<sup>2</sup> mêlant commerces, bureaux et logements. Les travaux de démolition de cet ancien siège de la CERA ont démarré,
  - **Hill Side** à Toulouse avec Tivoli Capital qui installera un espace de coworking Newton offices dans ce bâtiment visant une double certification NF HQE™ Bâtiments Tertiaires et BREEAM,

#### 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 actes notariés (CPI signés) et des honoraires à recevoir de tiers sur contrats signés.

(en millions d'euros)	31/12/2022	31/12/2021	Var.
VEFA/CPI	338	415	- 19 %
Honoraires (MOD)	11	10	+ 10 %
<b>TOTAL</b>	<b>349</b>	<b>425</b>	<b>- 18 %</b>

- **Porte Est** à Marseille avec Erilia, entreprise sociale pour l'habitat (ESH) et avec la SCPI Atlantique Mur Régions pour un immeuble destiné à accueillir l'INSEE,
- **un immeuble mixte** à Aix-en-Provence avec Groupama immobilier qui abritera à la fois des bureaux, des laboratoires de R&D et des ateliers industriels d'Alstom ;
- la maîtrise de sept nouvelles opérations (170 000 m<sup>2</sup>), parmi lesquelles le nouveau campus de l'ESSCA à Aix-en-Provence et plusieurs opérations de bureau dans le Grand Ouest pour un total de 36 000 m<sup>2</sup>, dont Feel Good à Nantes qui a déjà fait l'objet d'une VEFA avec SMABTP en fin d'année, un programme mixte à Angers (Amytis), composé de 150 logements et 5 800 m<sup>2</sup> de bureaux ou encore à Rennes (8 000 m<sup>2</sup> de bureaux et 150 logements) ;
- la livraison de 31 000 m<sup>2</sup> de bureaux, dont :
  - **#Community** le nouveau campus de Groupama à Mérignac près de Bordeaux, vendu à Aream,
  - **La Tannerie** dans le quartier de Gerland à Lyon, vendu au groupe d'intérim LIP fin 2020,
  - les premiers bâtiments du projet **Vert Pomone**, un pôle tertiaire vendu à la SCPI Mur Régions, 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.

#### Logistiques

Dans un contexte de réindustrialisation, de réorganisation des supply chains et de développement du e-commerce, le marché français de l'immobilier logistique connaît un essor sans précédent. Présent sur ce segment depuis près de 20 ans, le Groupe renforce son positionnement historique sur les grandes plateformes d'une part et a structuré son offre sur le segment porteur de la logistique urbaine d'autre part avec :

- le lancement d'un nouveau projet aux portes de Lyon, **Ecoparc Côtière**, mixant logistique XXL (50 000 m<sup>2</sup>) et locaux d'activité (20 000 m<sup>2</sup>) et la poursuite du développement des 8 autres projets en cours sur l'axe nord-sud et l'arc atlantique ;
- le succès d'un premier projet de logistique urbaine « **La Manufacture de Reuilly** » mené en partenariat avec Corsalis Logistics Real Estate portant sur la restructuration d'un bâtiment en plein Paris loué à La Belle Vie (leader français des courses à domicile) puis vendue à un fonds géré par AEW.

Fort de ce succès, le Groupe a noué un partenariat avec Corsalis, afin de compléter l'expertise des équipes dédiées en interne et d'accélérer le développement du *pipeline* composé à date d'une dizaine d'opérations situées à la fois dans les projets mixtes du Groupe, mais aussi identifiées grâce aux équipes de prospection de la promotion à Paris et dans les métropoles.

(1) NF HQE Exceptionnel, Effinergie+, Wiredscore Platinum, BREEAM niveau « Excellent », Well Silver.

## Pipeline au 31 décembre 2022

	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.			Livré/loué partiellement
Bellini (La Défense)	18 100	Invest.			Travaux en cours/vendu
Louis le Grand	13 800	Invest.			Maîtrisé
<b>Investissements (3 opérations)</b>	<b>102 000</b>		<b>361</b>	<b>1 189</b>	
Belvédère (Bordeaux)	50 100	VEFA			Travaux en cours
EM Lyon Business School (Lyon)	29 400	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
Haute Borne (Villeneuve-d'Ascq)	11 900	VEFA			Travaux en cours
Bobigny-La Place	9 800	VEFA			Travaux en cours
Adriana (Marseille)	9 700	VEFA			Travaux en cours
Jolimont (Toulouse)	4 300	VEFA			Travaux en cours
PRD-Montparnasse (Paris)	56 200	CPI			Maîtrisé
Les Milles (Aix-en-Provence)	20 000	VEFA			Maîtrisé
Autres projets Bureau (33 opérations)	272 000	CPI/VEFA			Maîtrisés
<b>Sous-total Bureau</b>	<b>508 000</b>		<b>2 252</b>		
Technoparc (Collégien – Grand Paris)	8 600	VEFA			Travaux en cours
Hexahub Occitanie (Béziers)	50 400	CPI			Travaux en cours
Ecoparc Côtière (Lyon)	70 000	VEFA			Maîtrisé
Hexahub Île-de-France (Seine et Marne)	68 200	CPI			Maîtrisé
Puceul (Nantes)	37 600	BEFA			Maîtrisé
Autres projets Logistique (4 opérations)	496 200	CPI/VEFA			Maîtrisés
<b>Sous-total Logistique</b>	<b>731 000</b>		<b>731</b>		
<b>Promotion « 100 % externes » (53 opérations)</b>	<b>1 239 000</b>		<b>2 983</b>	<b>2 983</b>	
<b>MOD (3 opérations)</b>	<b>56 500</b>		<b>194</b>	<b>194</b>	
<b>PORTEFEUILLE PROMOTION TOTAL (59 OPÉRATIONS)</b>	<b>1 397 500</b>		<b>3 538</b>	<b>4 366</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.

## 1.3 Performance environnementale : taxonomie européenne et performance carbone

### 1.3.1 Taxonomie : nouveau standard de *reporting* de la performance environnementale

#### 1.3.1.1 Principes généraux

Le règlement Taxinomie<sup>(1)</sup> (ou taxonomie européenne) est un système de classification commun à l'Union européenne (UE) permettant d'identifier les activités économiques considérées comme durables sur le plan environnemental. Il définit des critères uniformes pour chaque secteur permettant d'évaluer leur contribution aux objectifs environnementaux de l'UE.

En 2022, les entreprises non financières doivent publier des indicateurs directement issus de leur comptabilité (chiffre d'affaires, Capex et Opex) en indiquant pour chacun la proportion concernée par la taxonomie (taux d'éligibilité) ainsi que la proportion conforme aux critères environnementaux européens (taux d'alignement).

À partir de 2024, les entreprises financières devront à leur tour publier la part de leurs investissements finançant les activités économiques durables alignées au sens de la taxonomie, le Green Asset Ratio (GAR). Les institutions financières dotées d'un GAR élevé devraient bénéficier à terme d'un cadre plus favorable pour leurs activités, l'objectif poursuivi par l'Union européenne étant d'accélérer le financement de la transition écologique.

#### 1.3.1.2 Application à Altareit

Compte tenu de son activité, le chiffre d'affaires est l'indicateur comptable le plus pertinent pour le Groupe<sup>(2)</sup>.

#### Éligibilité du chiffre d'affaires consolidé

En 2022, 99 % du chiffre d'affaires consolidé d'Altareit<sup>(3)</sup> relève des activités éligibles à la taxonomie européenne suivantes :

- « Construction de bâtiments neufs » pour la Promotion ;
- « Rénovation de bâtiments existants » pour Histoire & Patrimoine notamment ;
- « Acquisition et propriété de bâtiments »<sup>(4)</sup>.

#### Calcul de l'alignement

Pour être considéré comme durable (« aligné »), chaque projet ou actif contribuant au chiffre d'affaires d'Altareit doit être passé au crible de 6 critères environnementaux<sup>(5)</sup>. Pour chaque critère, des seuils de performance élevés ont été fixés, notamment sur le critère « Énergie », qui est considéré comme le critère de « contribution substantielle » pour le Groupe.

- **Énergie** (atténuation du changement climatique), composé de quatre sous-critères : consommation d'énergie primaire, étanchéité à l'air et intégrité thermique, analyse du cycle de vie d'un bâtiment (conception, construction, exploitation) et gestion énergétique ;
- **Climat** (adaptation au changement climatique) : étude des risques climatiques physiques sur le territoire d'implantation et plan d'adaptation ;
- **Eau** : gestion des ressources en eau sur les chantiers ;
- **Économie circulaire** : réemploi des matériaux, valorisation des déchets, et conception des bâtiments et techniques de construction favorisant la circularité ;
- **Pollution** : non recours aux produits polluants/dangereux/cancérogènes, pollution des sols, nuisances sonores et émissions de particules et gaz polluants,
- **Biodiversité** : évaluation de l'impact sur l'environnement et les zones non constructibles.

Une approche spécifique a été mise en œuvre sur certains critères afin de tenir compte de situations particulières (pertinence opérationnelle, seuils de significativité...). Un travail important a également été effectué pour documenter de la façon la plus complète possible certains critères (rapports sur l'analyse du cycle de vie, chartes chantiers...).

(1) Le règlement Taxinomie (EU) 2020/852, règlement délégué (EU) 2021/2139 (« Climat ») du 4 juin 2021 précisant la classification des activités durables, règlement délégué (EU) 2021/2178 (« Article 8 ») du 6 juillet 2021 précisant les obligations de reporting des entreprises en lien avec la taxonomie et le règlement délégué complémentaire (EU) 2022/1214 (« Climat et Article 8 ») du 9 mars 2022.

(2) L'ensemble des indicateurs de performance et la méthodologie complète seront présentés dans le document d'enregistrement universel, chapitre DPEF.

(3) En 2022, le chiffre d'affaires consolidé atteint 2 729 millions d'euros, dont 18 millions d'euros (0,7 %) non éligibles à la taxonomie (relevant par exemple des activités de syndicat) et 2 711 millions d'euros éligibles.

(4) Correspond à l'activité de Comet au sein du siège de Richelieu.

(5) Un critère de « contribution substantielle » et cinq critères d'absence d'effets négatifs (« DNSH »). Le nombre et la nature des critères varient en fonction de chaque activité, avec un nombre minimum de deux (un critère de contribution substantielle et un DNSH).

## Taux d'alignement

Le taux d'alignement atteint 43 % du chiffre d'affaires consolidé 2022.

(en millions d'euros)	Construction	Rénovation	Propriété	Groupe
<b>Activités alignées</b>	<b>1 158</b>	<b>23</b>	<b>4</b>	<b>1 184</b>
% du CA consolidé	45 %	16 %	100 %	43 %

## Détails de la performance par critère

Le taux d'alignement obtenu pour chaque critère pris individuellement est élevé. Il atteint même 64 % au niveau Groupe sur le critère substantiel de l'Énergie.

% du CA consolidé	Construction	Rénovation	Propriété	Groupe
<b>Taux d'alignement</b>	<b>45 %</b>	<b>16 %</b>	<b>100 %</b>	<b>43 %</b>
Énergie	64 %	100 %	100 %	64 %
Climat	100 %	100 %	100 %	100 %
Eau	88 %	100 %		88 %
Économie circulaire	78 %	28 %		76 %
Pollution	90 %	100 %		91 %
Biodiversité	100 %			100 %

Le taux d'alignement global est cependant minoré par le caractère cumulatif des critères : le non-respect d'un seul critère invalidant l'alignement du projet analysé.

## Une approche environnementale exemplaire

Cette performance est le reflet de l'approche exemplaire du Groupe, souvent précurseur en matière environnementale en matière de Promotion immobilière :

- prise en compte par anticipation et de manière plus exigeante des réglementations énergétiques et environnementales : les projets de promotion antérieurs à 2022 visaient déjà des consommations énergétiques inférieures de 10 % par rapport aux exigences réglementaires en Logement et d'au moins 30 % en Immobilier d'entreprise en Île-de-France ;
- recherche systématique de labels et certifications : NF Habitat HQE, HQE « Très bon » et/ou BREEAM® « Very Good » a minima pour les immeubles de bureau ;

- généralisation de chartes chantier ambitieuses (faibles nuisances, valorisation des déchets...) ;
- développement de la qualité des bâtiments construits (modularité, multi-usages, confort, santé...) ou gérés : Cogedim a par exemple défini 10 engagements prenant en compte bien-être, qualité de l'air, neutralité des matériaux, réduction des émissions de CO<sub>2</sub>, économies d'énergie, luminosité, confort thermique et acoustique dans ses programmes résidentiels.

### 1.3.1.3 Plans d'actions

Des plans d'actions et de suivis ont été déclinés par responsabilité managériale et le système de rémunération des salariés et des dirigeants intègre désormais la taxonomie dans ses objectifs.

## 1.3.2 Performance carbone

En 2022, Altareit a remis à plat sa méthodologie de mesure de sa performance carbone<sup>(1)</sup> afin de disposer d'un outil de pilotage performant. Le Groupe dispose ainsi d'indicateurs pertinents lui permettant de se fixer des objectifs de décarbonation ambitieux et mesurables de façon fiable dans la durée.

### 1.3.2.1 Méthodologie Altareit<sup>(2)</sup>

#### Périmètre (Scopes 1&2&3)

Pour être conforme au GHG Protocol<sup>(3)</sup>, les émissions de Gaz à Effet de Serre (GES)<sup>(4)</sup>, exprimées en kilogramme d'équivalent de CO<sub>2</sub> (kgCO<sub>2</sub>e), sont classées en 3 catégories (scopes) :

- les émissions directes (scope 1) couvrent toutes les émissions dont est directement responsable l'entreprise (combustion de carburants fossiles, recharges de fluides frigorigènes...);
- les émissions indirectes associées à l'énergie (scope 2) représentent les émissions liées aux consommations d'électricité ou aux réseaux de chaleur et de froid ;
- les autres émissions indirectes (scope 3) représentent tous les autres flux d'émissions dont dépend l'ensemble des activités de l'entreprise (achats de biens & prestations, déplacements, fret, immobilisations...).

Concernant Altareit, les émissions de GES dépendent des activités du Groupe :

- pour la **promotion Immobilière**<sup>(5)</sup>, elles sont liées à la construction du bâtiment ainsi qu'à son utilisation sur une durée de 50 ans :
  - *construction* : matériaux (y compris leur transport), chantier et équipements du bien, ainsi que l'entretien et le recyclage,
  - *utilisation* : énergie consommée par les occupants du bien construit, cumulée sur une durée de 50 ans ;
- pour le **corporate**, elles concernent le carbone émis par les collaborateurs du Groupe dans le cadre de leur activité professionnelle (locaux et déplacements).

#### Promotion immobilière

##### Performance carbone à l'avancement

Altareit a mis au point une méthodologie de calcul de sa performance carbone « à l'avancement » à partir des mêmes bases utilisées pour la détermination de son chiffre d'affaires comptable.

Un bilan carbone a été calculé pour chaque projet contribuant au chiffre d'affaires (541 projets pour l'année 2022) en partant de la surface SHAB à laquelle a été appliqué un facteur d'émission exprimé en kgCO<sub>2</sub>e/m<sup>2</sup>. Ce facteur d'émission se décompose entre un facteur d'émission lié à la construction du bien et un facteur d'émission lié à l'utilisation du bien sur une durée de 50 ans.

Le rythme de comptabilisation des émissions carbone est aligné sur celui utilisé pour la détermination du chiffre d'affaires comptable :

- les émissions liées à la construction sont comptabilisées au prorata de l'avancement technique (hors terrain) ;
- les émissions liées à l'utilisation du bien sont comptabilisées au prorata de l'avancement commercial.

##### Facteurs d'émission

Pour les projets dont le dépôt du permis de construire est antérieur à 2022, les facteurs d'émission utilisés (construction et utilisation) dépendent de la nature du bien (bureau, logement, commerce, logistique...) et de la date d'obtention du permis de construire<sup>(6)</sup>. Ces facteurs d'émissions ont été déterminés à partir de référentiels standards ADEME et Carbone4<sup>(7)</sup>.

Pour les projets dont le permis de construire a été déposé en 2022, les facteurs d'émission utilisés (ICc pour la construction, ICe pour l'utilisation) sont directement issus des Analyses de Cycle de Vie (ACV) effectuées bâtiment par bâtiment et rendues obligatoires depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2022 pour le résidentiel (RE2020) et le 1<sup>er</sup> juillet 2022 pour le tertiaire.

À titre d'illustration, les facteurs d'émissions maximum applicables dans le cadre de la RE2020 (résidentiel neuf) sont présentés ci-après.

Logements neufs (en kgCO <sub>2</sub> e/m <sup>2</sup> )	Construction (ICc)	Utilisation (ICe)	Total (ICg)
Applicables à partir de 2022	740	560	1 300
Applicables à partir de 2025	650	260	910
Applicables à partir de 2028	580	260	840
Applicables à partir de 2031	490	260	750

L'application de la réglementation RE2020 conduit à une réduction à terme des émissions carbone de - 42 % à horizon 2031, avec une amélioration rapide de la performance à l'utilisation et plus progressive à la construction, reflétant ainsi une plus grande complexité de mise en œuvre (disponibilité de solutions techniques, industrialisation des processus, absorption des surcoûts...).

(1) Intégration des principes de mesure de la nouvelle réglementation environnementale (RE2020 principalement). Périmètre, comparabilité des exercices, piste d'audit.

(2) Dans le chapitre Déclaration de Performance Extrafinancière de son document d'enregistrement universel 2022.

(3) Protocole international proposant un cadre pour mesurer, comptabiliser et gérer les émissions de gaz à effet de serre provenant des activités des secteurs privé et public élaboré par le World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) et le World Resources Institute (WRI).

(4) Les GES sont des gaz présents dans l'atmosphère (dioxyde de carbone, protoxyde d'azote, méthane, ozone...) qui absorbent le rayonnement infrarouge et le redistribuent sous forme de radiations contribuant à renforcer la rétention de la chaleur solaire (effet de serre).

(5) Pour compte propre ou compte de tiers.

(6) Assimilée à la date d'acquisition du terrain.

(7) À titre d'illustration, les facteurs d'émission utilisés pour le Logement vont de 942 kgCO<sub>2</sub>e/m<sup>2</sup> en 2019 à 915 kgCO<sub>2</sub>e/m<sup>2</sup> en 2021 (construction) et de 637 kgCO<sub>2</sub>e/m<sup>2</sup> en 2019 à 598 kgCO<sub>2</sub>e/m<sup>2</sup> en 2021 (utilisation).

## Corporate

Altareit comptabilise les émissions « corporate » à partir de la consommation en énergie des bâtiments (mesures réelles). Cette consommation est ensuite convertie en équivalent émissions de carbone en utilisant un facteur dont le niveau fluctue en fonction de caractère plus ou moins carboné de l'énergie consommée.

Les émissions « corporate » proviennent essentiellement de la consommation énergétique des sièges du Groupe et de la consommation de carburant lors des déplacements professionnels de ses collaborateurs.

### 1.3.2.2 Résultats et analyses

#### Performance carbone

En 2022, les émissions du Groupe (scope 1&2&3) ont représenté 1 067 milliers de tonnes équivalentes CO<sub>2</sub> (tCO<sub>2</sub>e), en baisse de - 4,6 % par rapport à 2021 et de - 30,5 % par rapport à 2019. Les chiffres présentés dans le tableau ci-dessous sont exprimés en quote-part Groupe (carbone économique<sup>(1)</sup>).

(en milliers de tCO <sub>2</sub> e)	2019	2020	2021	2022
<b>Promotion Immobilière</b>				
Logement	1 041	982	907	914
Immobilier d'Entreprise	315	203	139	102
Commerce	177	93	70	49
Corporate	3	2	2	2
<b>GROUPE EN Q/P</b>	<b>1 536</b>	<b>1 281</b>	<b>1 118</b>	<b>1 067</b>
<i>Dont Construction</i>	<i>804</i>	<i>750</i>	<i>764</i>	<i>708</i>
<i>Dont Utilisation</i>	<i>729</i>	<i>529</i>	<i>352</i>	<i>356</i>
<i>Dont corporate</i>	<i>3</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>2</i>

Sur un total d'émission de 1 067 milliers tCO<sub>2</sub>e, 356 milliers tCO<sub>2</sub>e (soit 33 %) correspondent à des émissions qui n'ont pas encore eu lieu (quote-part relative à l'utilisation à venir des bâtiments sur une durée de 50 ans).

#### Analyse

La baisse globale des émissions intervenues entre 2019 et 2022 provient à la fois d'un « effet volume » (livraisons des grandes opérations Bureau Île-de-France<sup>(2)</sup> et des projets Commerce<sup>(3)</sup>), mais également d'un « effet taux » (baisse du facteur d'émission moyen de l'ordre de - 8 % sur la période).

La Promotion immobilière Logement constitue 86 % du total. En 2022, les émissions de cette activité progressent légèrement (+ 0,8 %), en raison notamment de la croissance d'Histoire & Patrimoine et de Pitch Immo qui ont connu une activité particulièrement dynamique.

#### Intensité carbone

L'intensité carbone peut se définir comme la quantité de CO<sub>2</sub>e nécessaire pour générer un euro de chiffre d'affaires. La performance carbone d'Altareit étant issue du même référentiel de données que son chiffre d'affaires, cet indicateur est pertinent pour mesurer le découplage entre création de valeur économique et émissions de GES, principe fondamental de la croissance bas carbone.

(en gCO <sub>2</sub> e /€)	2019	2020	2021	2022
Intensité carbone	532	451	398	391

Depuis 2019, Altareit a réduit son intensité carbone de - 26,6 % et de - 1,7 % en 2022, illustrant ainsi la décarbonation en cours des activités du Groupe.

(1) Les émissions à 100 % (carbone géré) ont représenté 1 123 tCO<sub>2</sub>e en 2022.

(2) CPI Richelieu, Kosmo, Bridge, Issy Cœur de Ville, Landscape...

(3) Développés pour compte propre et pour compte de tiers (Issy Cœur de Ville...).

## 1.4 Résultats financiers

En 2022, Altareit enregistre une bonne performance financière malgré la détérioration du contexte macroéconomique qui a impacté la promotion résidentielle. Le chiffre d'affaires<sup>(1)</sup> consolidé au 31 décembre 2022 s'élève à 2,7 milliards d'euros en léger repli (- 3,0 %).

Le résultat opérationnel (FFO) est stable à 205,8 millions d'euros, la progression de l'Immobilier d'entreprise (+ 148,5 %), ayant plus que compensé le repli du Logement (- 15,3 %).

Le résultat net récurrent (FFO<sup>(2)</sup>) part du Groupe progresse de + 1,8 % à 138,2 millions d'euros, soit 79,1 euros par action (+ 1,8 %).

(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 prestations de services ext.</b>	<b>2 469,9</b>	<b>258,7</b>	-	-	<b>2 728,6</b>	-	<b>2 728,6</b>
Variation vs 31/12/2021	- 1,1 %	- 17,2 %	-	-	- 3,0 %	-	- 3,0 %
Loyers nets	-	-	-	-			
Marge immobilière	155,7	22,4	-	-	178,1	-	178,1
Prestations de services externes	11,4	11,9	-	-	23,3	-	23,3
<b>Revenus nets</b>	<b>167,1</b>	<b>34,2</b>	-	-	<b>201,3</b>	-	<b>201,3</b>
Variation vs 31/12/2021	- 23,1 %	- 17,6 %	-	-	- 22,5 %	-	- 22,5 %
Production immobilisée et stockée	221,0	15,4	-	-	236,5	-	236,5
Charges d'exploitation	(241,5)	(31,9)	(0,9)	(1,0)	(275,2)	(24,9)	(300,1)
<b>Frais de structure</b>	<b>(20,4)</b>	<b>(16,5)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(38,8)</b>	<b>(24,9)</b>	<b>(63,7)</b>
Contributions des sociétés MEE	9,2	34,2	(0,2)	-	43,2	(1,0)	42,2
Charges calculées et frais de transaction Logement						(23,5)	(23,5)
Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction Immobilier d'entreprise						(1,0)	(1,0)
Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction Diversification						(10,8)	(10,8)
Autres						0,2	0,2
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>155,8</b>	<b>52,0</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>205,8</b>	<b>(62,7)</b>	<b>143,0</b>
Variation vs 31/12/2021	- 15,3 %	x2,5	-	-	+ 0,2 %		-6,0 %
Coût de l'endettement net	(8,6)	(6,5)	-	-	(15,1)	6,1	(8,9)
Autres résultats financiers	(5,5)	(8,9)	-	-	(14,4)	0,0	(14,3)
Gains/pertes sur val. des instruments fin.	-	-	-	-	-	2,0	2,0
Impôts	(17,4)	(5,8)	-	-	(23,3)	(9,3)	(32,5)
<b>Résultat net</b>	<b>124,3</b>	<b>30,8</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>153,1</b>	<b>(63,8)</b>	<b>89,3</b>
Minoritaires	(14,8)	-	-	-	(14,8)	0,0	(14,8)
<b>RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE</b>	<b>109,5</b>	<b>30,8</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>138,2</b>	<b>(63,8)</b>	<b>74,4</b>
Variation vs 31/12/2021	- 14,1 %	X3,8			+ 1,8 %		
Nombre moyen d'actions dilué					1 748 412		
<b>RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE EN € PAR ACTION</b>					<b>79,07</b>		
Variation vs 31/12/2021					+ 1,8 %		

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

(2) Funds from Operations : résultat net hors les variations de valeur, charges calculées, frais de transaction et variations d'impôt différé.

## Logement

(en millions d'euros)	2022	2021	Variation
Chiffre d'affaires à l'avancement	2 458,5	2 484,7	- 1,1 %
Coût des ventes et autres charges	(2 302,8)	(2 280,9)	
<b>Marge immobilière Logement</b>	<b>155,7</b>	<b>203,8</b>	<b>- 23,6 %</b>
% du chiffre d'affaires	6,3 %	8,2 %	
Prestations de services externes	11,4	13,4	
Production stockée	221,0	177,7	
Charges d'exploitation	(241,5)	(222,9)	
Contribution des sociétés MEE	9,2	12,0	
<b>Résultat opérationnel Logement</b>	<b>155,8</b>	<b>184,0</b>	<b>- 15,3 %</b>
% du chiffre d'affaires	6,3 %	7,4 %	
Coût de l'endettement net	(8,6)	(12,8)	
Autres résultats financiers	(5,5)	(8,2)	
Impôt sur les sociétés	(17,4)	(17,8)	
Minoritaires	(14,8)	(17,8)	
<b>FFO LOGEMENT</b>	<b>109,5</b>	<b>127,4</b>	<b>- 14,1 %</b>

La baisse du résultat opérationnel Logement est liée à la baisse de la rentabilité des opérations ayant contribué au chiffre d'affaires 2022 (quasi stable à 2 458,5 millions d'euros). Cette baisse est imputable à la dégradation du contexte de la fin de l'année, ayant entraîné une hausse du prix de revient des opérations (coûts de construction, main-d'œuvre, aides à la vente).

Au total, le FFO Logement baisse de - 14,1 % à 109,5 millions d'euros.

## 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 ; et
- contribution des sociétés mises en équivalence : résultats réalisés sur les opérations d'investissement en partenariat.

(en millions d'euros)	2022	2021	Variation
Chiffre d'affaires à l'avancement	246,8	305,2	- 19,1 %
Coût des ventes et autres charges	(224,5)	(271,0)	
<b>Marge immobilière IE</b>	<b>22,4</b>	<b>34,2</b>	<b>- 34,6 %</b>
% du chiffre d'affaires	9,1 %	11,2 %	
Prestations de services externes	11,9	7,4	
Production stockée	15,4	10,3	
Charges d'exploitation	(31,9)	(26,0)	
Contribution des sociétés MEE	34,2	(4,9)	
<b>Résultat opérationnel IE</b>	<b>52,0</b>	<b>20,9</b>	<b>x 2,5</b>
% du (chiffre d'affaires + prestations de services ext.)	20,1 %	6,7 %	
Coût de l'endettement net	(6,5)	(8,0)	
Autres résultats financiers	(8,9)	(2,7)	
Impôt sur les sociétés	(5,8)	(1,8)	
Minoritaires	-	(0,2)	
<b>FFO IMMOBILIER D'ENTREPRISE</b>	<b>30,8</b>	<b>8,2</b>	<b>x 3,8</b>

L'année 2022 a été marquée par un haut niveau d'activité, tant en Île-de-France (vente de Cyber Campus enregistrée en mise en équivalence) qu'en Régions. Le résultat opérationnel Immobilier d'Entreprise s'élève à 52 millions d'euros (x 2,5 par rapport à 2021), et le FFO à 30,8 millions d'euros (x 3,8) après prise en compte de l'impôt.

## 1.5 Ressources financières

### Liquidités disponibles

Au 31 décembre 2022, les liquidités disponibles représentent 2 074 millions d'euros (contre 2 409 millions d'euros au 31 décembre 2021), décomposées comme suit :

Disponible (en millions d'euros)	Trésorerie	Lignes de crédits non utilisées	Total
Au niveau corporate	370	794	1 164
Au niveau des projets	558	352	910
<b>TOTAL</b>	<b>928</b>	<b>1 146</b>	<b>2 074</b>

Les lignes de crédit non utilisées sont constituées à hauteur de 783 millions d'euros de RCF<sup>(1)</sup> dont la maturité moyenne est de 3 ans et 4 mois, sans aucune échéance au cours des 12 prochains mois.

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 à court terme.

### Financements court et moyen terme

Au 31 décembre 2022, Altareit dispose d'un encours NEU CP<sup>(2)</sup> de 170 millions d'euros et d'un encours NEU MTN<sup>(3)</sup> de 52 millions d'euros. L'encours total s'élève à 222 millions d'euros pour une échéance moyenne de 2 mois.

### Dette nette

(en millions d'euros)	31/12/2022	31/12/2021
Term loans bancaires	212	198
Marché de crédit <sup>(a)</sup>	575	913
Dette promotion	158	138
<b>Dette brute bancaire et obligataire</b>	<b>945</b>	<b>1 249</b>
Disponibilités	(799)	(1 355)
<b>Dette nette bancaire et obligataire</b>	<b>146</b>	<b>(107)</b>

(a) Ce montant inclut la dette obligataire, ainsi que 222 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. Le 20 mars 2023, l'agence a relevé de « négative » à « stable » la perspective de la notation du groupe Altarea, et celle de sa filiale cotée Altareit, spécialisée dans la promotion immobilière.

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

Le ratio ICR d'Altareit ressort à 13,7x fin 2022, contre 9,9x au 31 décembre 2021.

(1) Revolving Credit Facilities (autorisations de crédit confirmées) pro forma des lignes de crédit signées avant la date de publication (RCF 235 M€).

(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 sur 12 mois glissants.

## 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	31/12/2022	31/12/2021	Delta
LTV <sup>(a)</sup>	$\leq$ 60 %	24,5 %	24,1 %	+ 0,4 pt
ICR <sup>(b)</sup>	$\geq$ 2,0 x	13,0x	8,2x	+ 4,8x

(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 0,13x fin 2022 contre - 0,10x fin décembre 2021.

## Capitaux propres

Les capitaux propres d'Altareit s'élèvent à 1 145 millions d'euros au 31 décembre 2022, faisant d'Altareit l'un des promoteurs français les plus capitalisés.

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