



RAPPORT D'ACTIVITE

31 DECEMBRE 2024

Paris, le 25 février 2025, 17h45. Après examen par le Conseil de Surveillance, la gérance a arrêté les comptes consolidés de l'exercice 2024. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés et individuels (Altareit SCA) sont effectuées et les rapports d'audit relatifs à leur certification sont en cours d'émission.

SOMMAIRE

1.1	ALTAREIT, UN GROUPE IMMOBILIER INTÉGRÉ.....	3
1.2	PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE.....	4
1.2.1	Logement	4
1.2.2	Immobilier d'entreprise	7
1.2.3	Nouvelles activités	8
1.3	PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE.....	10
1.4	RÉSULTATS FINANCIERS 2024	13
1.5	RESSOURCES FINANCIÈRES	14

1.1 Altareit, un groupe immobilier intégré

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.

Promotion : un positionnement unique

En Logement, Altareit est le 2^{ème} promoteur français¹ grâce à son portefeuille de marques aux positionnements complémentaires.

En Immobilier d'entreprise (Bureau et Logistique), Altareit intervient de manière extrêmement variée grâce à une palette de compétences très diversifiées.

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 couvrent en effet toute la palette immobilière permettant aux villes d'être actrices de leur transformation, soit par touches successives, soit à l'échelle de quartiers entiers.

Nouvelles activités

Le Groupe a décidé d'investir dans des activités nouvelles : infrastructures photovoltaïques, data centers et asset management immobilier.

Ces nouveaux marchés ont pour caractéristiques d'être tirés par des besoins immenses avec des barrières à l'entrée fortes liées à la maîtrise de savoir-faire complexes.

Pour chacune de ces nouvelles activités, la stratégie du Groupe consiste à maîtriser la chaîne de valeur opérationnelle (investissement dans les compétences) tout en adoptant systématiquement un modèle capitalistique optimisé. Le développement se fait principalement par croissance organique et opportunément par croissance externe.

¹ Source : Classement des Promoteurs réalisé par Innovapresse en juin 2024.

1.2 Performance opérationnelle

1.2.1 Logement

Le Groupe est le 2^{ème} promoteur résidentiel en France² à travers ses marques grand public (Cogedim, Woodeum et Histoire & Patrimoine) qui proposent une offre de logements large et diversifiée³ sur l'ensemble du territoire.

1.2.1.1 ADAPTATION AU NOUVEAU CYCLE

Le cycle précédent, marqué par des taux d'intérêt faibles et une croissance continue des volumes, s'est achevé en 2022, date à partir de laquelle le marché est entré en crise.

Le Groupe a consacré l'année 2023 à apurer le cycle précédent, notamment en accélérant l'écoulement de l'offre ancienne génération, en recalibrant son portefeuille de projets et en réduisant drastiquement ses acquisitions foncières. Cette politique a permis de réduire très significativement ses engagements et son besoin en fonds de roulement.

En 2024, le Groupe a finalisé l'écoulement de son offre issue de l'ancien⁴ cycle et lancé son offre nouvelle génération abordable, décarbonée et rentable.

En 2025 et 2026 le Groupe prévoit une augmentation des volumes de mise à l'offre au détail avec par ailleurs des ventes en bloc toujours majoritaires et enfin une restauration progressive de la rentabilité.

1.2.1.2 LA NOUVELLE OFFRE

Une offre abordable, décarbonée et rentable

La nouvelle offre élaborée par le Groupe constitue un retour aux fondamentaux : le client, ses besoins et son pouvoir d'achat.

Cette offre est majoritairement concentrée sur les 2 et 3 pièces afin de tenir compte de l'évolution de la sociologie et de la taille des ménages.

La compacité a été optimisée afin de maximiser les mètres carrés utiles des pièces à vivre grâce à un travail sur les plans (simplification et standardisation) et sur la conception intérieure (limitation des espaces de distribution, de circulation et d'infrastructures).

Le prix de revient a été optimisé, tant sur le gros œuvre que sur la constructibilité des parcelles, sans compromis sur la qualité architecturale et environnementale. Le Groupe a été vigilant aux coûts annexes des chartes ou des cahiers des charges imposés sans bénéfice pour le client.

Cette offre de nouvelle génération s'adresse à l'ensemble des clients du Groupe (acquéreurs en blocs, accédants, investisseurs). Un travail spécifique supplémentaire a été fait pour les primo-accédants, à qui s'adresse l'offre Access.

Access, la nouvelle offre conçue pour les primo-accédants

Le Groupe a particulièrement concentré ses efforts sur les primo-accédants issus des classes moyennes⁵ et a élaboré Access, une offre façonnée pour une clientèle actuellement locataire dans le privé ou le social et qui n'imaginait pas pouvoir accéder à la propriété.

Access consiste en une offre de financement inédite et très attractive, avec des emprunts à taux bonifiés, sans apport initial, sans frais de notaire et sans intérêts intercalaires. L'acquéreur ne commence ainsi à payer qu'au moment de la remise des clés pour une mensualité de remboursement de crédit proche voire équivalente à celle d'un loyer.

Une nouvelle offre répondant à la demande des investisseurs institutionnels et particuliers

Les investisseurs institutionnels (logement social ou locatif intermédiaire LLI) représentent la majorité des ventes résidentielles du Groupe. L'offre de nouvelle génération est adaptée à leurs attentes en terme de qualité (emplacement, performance carbone, soin dans la réalisation) ainsi qu'à leurs objectifs de rentabilité locative. Les logements acquis en bloc auprès du Groupe constituent ainsi un support d'investissement dont le rapport qualité/prix est particulièrement attractif.

Pour les particuliers investisseurs, le Groupe propose des produits adaptés à leurs attentes (meublés loués en LMNP, résidences gérées notamment pour étudiants). Le Groupe a également développé une offre démembrée adossée à l'Usufruit Locatif Libre ainsi qu'une solution permettant d'optimiser la transmission de son patrimoine en doublant l'abattement des droits de donation.

La satisfaction client comme priorité

L'année 2024 a été marquée par une forte activité de livraison (11 000 lots). La qualité des produits et la satisfaction client sont restées au cœur des préoccupations du Groupe, avec une performance particulièrement satisfaisante en matière de qualité⁶.

Récompensant cet engagement, Cogedim, marque résidentielle phare du Groupe, a été « Élu Service Client de l'Année » pour la 7^{ème} fois dans la catégorie « Promotion immobilière ».

Cogedim obtient également pour la 3^{ème} année consécutive la première place du Top 200 de la relation client 2024 tous secteurs confondus, réalisé par The Human Consulting Group pour Les Echos.

² Source : Classement des Promoteurs publié en juin 2024 par Innovapresse.

³ Logements neufs toutes gammes (accession et investissement, libre, social, LLI), résidences gérées, Malraux, monuments historiques, déficits fonciers, démembrement, logements structure bois CLT, rénovation. Principalement sous les marques grand public Cogedim, Woodeum et Histoire & Patrimoine.

⁴ A l'exception de quelques lots en cours de reconfiguration (découpage, repositionnement).

⁵ A partir de revenus légèrement supérieurs au SMIC.

⁶ Avec moins de 1,2 réserve par logement en moyenne (dont la quasi-totalité levée dans les jours suivants la réception des logements), taux particulièrement bas dans le secteur de la promotion résidentielle.

1.2.1.3 ACTIVITE DE L'ANNEE

Réservations⁷

En 2024, les réservations s'inscrivent en baisse de -5% en volume (7 601 lots) et de -17% en valeur (1 875 millions d'euros) par rapport à 2023.

La baisse des volumes s'explique par une offre à la vente restée faible pendant toute l'année en raison de mises à l'offre limitées en 2024.

Cette insuffisance de l'offre constitue l'enjeu principal du Groupe alors que la demande en produits abordables est restée toujours aussi forte comme en témoigne le taux d'écoulement des lots proposés au détail qui atteint 10,4 %⁸.

La baisse en valeur est accentuée par la réduction du prix unitaire des lots vendus qui s'explique à la fois par une proportion plus importante que par le passé de lots situés en Région versus Paris, et d'autre part par la nature des logements (davantage de 2 et 3 pièces et des lots plus compacts). Le prix moyen par lot est ainsi passé en un an de 281 000 euros à 247 000 euros (-12 %).

Réservations	2024	%	2023	%	Var.
Particuliers - Accession	1 482	19%	1 458	18%	+2%
Particuliers - Investissement	1 646	22%	2 356	29%	-30%
Ventes en bloc	4 473	59%	4 190	52%	+7%
Total en volume (lots)	7 601		8 004		-5%
Particuliers - Accession	447	24%	472	21%	-5%
Particuliers - Investissement	427	23%	649	29%	-34%
Ventes en bloc	1 001	53%	1 130	50%	-11%
Total en valeur (M€ TTC)	1 875		2 250		-17%
Dont MEE en QP	17	1%	54	2%	

Les ventes en bloc ont représenté un peu plus de la moitié des réservations. Elles concernent de très nombreux acteurs, les deux premiers clients (CDC Habitat et INLI) représentant un peu moins de 40 % des ventes en bloc.

Les ventes aux particuliers accédants se sont relativement bien tenues, portées notamment par la gamme Access qui a représenté près d'un tiers des ventes aux accédants.

Les ventes aux particuliers investisseurs s'inscrivent en nette baisse sur l'ensemble de l'année, malgré la reprise tardive de la demande pour les derniers lots éligibles au dispositif Pinel.

Régularisations notariées

	2024	%	2023	%	Var.
Particuliers	3 091	37%	4 531	58%	-32%
Ventes en bloc	5 348	63%	3 298	42%	62%
En nombre de lots	8 439		7 829		+8%
Particuliers	897	42%	1 418	62%	-37%
Ventes en bloc	1 220	58%	857	38%	42%
En millions d'euros TTC	2 118		2 275		-7%

⁷ 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.

⁸ Moyenne des placements mensuels rapportée à la moyenne de l'offre mensuelle (offre au détail logements neufs) sur l'ensemble de l'année 2024.

La forte hausse des régularisations notariées en bloc a quasiment compensé la baisse des régularisations des particuliers, notamment investisseurs.

Les régularisations notariées sont supérieures aux réservations de l'année, reflet d'une situation commerciale saine et d'engagements maîtrisés.

Lancements commerciaux

Lancements	2024	2023	Var.
Nombre de lots	3 126	3 564	-12%
Nombre d'opérations	76	104	-27%

L'année 2024 marque un point bas de lancements commerciaux, la gamme Access n'ayant débuté sa montée en puissance qu'à partir du second semestre (1 377 lots lancés, soit 44% des lancements de l'année).

Permis de construire et acquisitions foncières

En 2024, le Groupe a acquis 71 terrains, dont 37 sur le seul dernier trimestre. La reprise des acquisitions foncières devrait monter en puissance tout au long de l'année 2025.

En nombre de lots	2024	2023	Var
Dépôts de permis	10 704	8 664	+24%
Obtention de permis	6 166	10 177	-39%
Acquisitions de terrains	6 282	5 064	+24%

L'activité de dépôt de permis s'est redressée en fin d'année 2024 avec 10 704 lots déposés, dont une proportion significative de gamme Access.

1.2.1.4 PERSPECTIVES

Offre à la vente

Fin 2024, l'offre à la vente représente 2 801 lots⁹ dont 72 % en cours de construction. Elle est désormais quasiment entièrement constituée de programmes abordables, décarbonés et rentables, dont environ un quart en gamme Access.

Offre à la vente	2024	2023	Var.
En nombre de lots	2 801	3 307	-15%
En millions d'euros	840	1 130	-26%

Approvisionnements¹⁰

Approvisionnements	2024	2023	Var.
En millions d'euros TTC	2 261	2 719	-17%
En nombre de lots	11 108	9 934	+12%

Les approvisionnements de l'année concernent des projets dont la taille moyenne des lots est plus faible que par le passé, en ligne avec la politique commerciale du Groupe.

Un taux d'écoulement supérieur à 8 % indique que l'offre à la vente est écoulee en moins de 12 mois.

⁹ Dont 28 lots achevés non vendus.

¹⁰ Signature de nouvelles options foncières.

Pipeline

En M€ TTC du CA potentiel	31/12/2024	Nb. mois	31/12/2023	Var.
Offre à la vente	840	5	1 130	-26%
Portefeuille foncier	8 895	57	8 690	+2%
Pipeline	9 735		9 820	-1%
<i>En nb d'opérations</i>	<i>538</i>		<i>545</i>	<i>-1%</i>
<i>En nb de lots</i>	<i>39 603</i>		<i>34 574</i>	<i>+15%</i>
<i>En m²</i>	<i>2 415 760</i>		<i>2 109 040</i>	<i>+15%</i>

Après une année 2023 consacrée à la revue approfondie du portefeuille foncier ayant conduit à l'abandon de 13 200 lots, l'année 2024 marque une reprise de la marche en avant en matière de développement foncier, avec un pipeline désormais adapté au nouveau cycle.

Backlog Logement¹¹

Le backlog Logement au 31 décembre 2024 représente 2,4 milliards d'euros HT (vs 2,7 milliards d'euros HT fin 2023).

¹¹ Chiffre d'affaires HT des ventes notariées restant à appréhender à l'avancement de la construction et des réservations des ventes au détail et en bloc à régulariser chez le notaire.

1.2.2 Immobilier d'entreprise

Altareit intervient en Immobilier d'entreprise sur les marchés du Bureau et de la Logistique pour un risque limité et de manière variée grâce à une palette de compétences très diversifiées et ce sur l'ensemble du territoire national.

1.2.2.1 BUREAU

En bureau, le Groupe intervient en tant que développeur (contrats de VEFA, BEFA, CPI, ou encore MOD¹²) et parfois en tant que co-investisseur pour certains actifs à repositionner.

Bureau / Grand Paris

En 2024, le Groupe s'est principalement concentré sur des opérations de prestations de services, tout en restant à l'écoute du marché en matière d'investissement. L'activité Bureau sur le Grand Paris a ainsi été marquée par :

- la livraison fin avril du 26 *Champs-Élysées* à Paris sur 14 000 m², ensemble mixant bureaux et commerces, pour le compte de 52 Capital ;
- la livraison de l'immeuble *Bellini* (18 000 m², La Défense), le nouveau siège social de SwissLife France ;
- la signature d'un BEFA de 9 ans ferme avec le cabinet d'avocats Ashurst pour l'ensemble immobilier de 6 100 m² situé au 185 rue Saint-Honoré à Paris pour une livraison prévue au 1^{er} semestre 2026 ;
- la location de dix étages de *Landscape* (22 200 m², La Défense) portant le taux d'occupation à près de 60% (projet réalisé pour le compte d'AltaFund) ;
- la signature du contrat de promotion immobilière pour le projet *Madeleine* (21 000 m² à Paris) pour le compte de Norges Bank IM.

Bureau / Métropoles régionales

L'année a été marquée par la vente à Midi 2i de l'immeuble *Blanc Azur* à Aix-en-Provence, bureau multi-occupants de 6 600 m² intégralement loué.

En Régions, le Groupe a livré quatre immeubles de bureaux totalisant 14 000 m² (rue Laurencin, *Hill Side* et *Urbanclay* à Toulouse et la première tranche de *Feel Good* à Nantes).

Par ailleurs, six opérations nouvelles pour un total de 38 000 m² ont été maîtrisées à Nantes, Nice, Clermont-Ferrand et Grenoble.

Le pipeline de projets en Régions représente ainsi 310 000 m² à fin 2024. Ce portefeuille très granulaire est composé d'opérations qui contribueront de manière récurrente aux résultats futurs du Groupe.

12 VEFA (vente en l'état futur d'achèvement), BEFA (bail en l'état futur d'achèvement), CPI (contrat de promotion immobilière) et MOD (maîtrise d'ouvrage déléguée).

13 Le site est composé de 5 entrepôts, dont 3 en exploitation loués (ITM, ID Logistics, Mutual Logistics, Gerflor et Mistral Semences) et 2 en cours de développement. Le parc de Bollène répond aux dernières normes en matière de sécurité et sera équipé de panneaux photovoltaïques d'une puissance installée d'environ 22 MWC, 3 MWC étant actuellement en

1.2.2.2 LOGISTIQUE

En logistique, le Groupe opère en tant qu'aménageur - promoteur, et développe des projets qui répondent à des enjeux techniques, réglementaires et environnementaux de plus en plus exigeants.

Le Groupe développe principalement des grandes plateformes ou des hubs stratégiquement situés sur la dorsale historique nord-sud, ainsi que sur l'arc Atlantique. Ces plateformes sont principalement destinées aux distributeurs et aux acteurs du e-commerce.

Actif en développement de plateformes logistiques depuis de nombreuses années, le Groupe commence cette année à engranger les fruits de sa stratégie et confirme ses ambitions sur ce marché porteur.

390 M€ de cessions signées fin 2024

Le Groupe a signé fin 2024 deux opérations de cession pour un montant total de 390 millions d'euros :

- cession à WDP du parc logistique de Bollène¹³ (Vaucluse) représentant 260 000 m² à terme ainsi que le parc logistique de l'Oseraye à Puceul (Loire-Atlantique) représentant 37 000 m² ;
- cession à un fond géré par CBRE de trois lots de la plateforme *Ecoparc Côtière* située à La Boisse proche de Lyon (56 200 m²). Cette opération se distingue notamment par une performance environnementale particulièrement exemplaire¹⁴.

L'impact comptable de ces transactions est majoritairement enregistré au cours de l'exercice 2024, le solde étant réparti sur les années 2025 et 2026 principalement.

Après ces cessions, les opérations maîtrisées ou en cours de montage représentent 650 000 m², dont 310 000 m² bénéficient de permis de construire purgés (75 000 m² pré-loués), et contribueront aux résultats du Groupe au cours des prochains exercices.

Backlog Immobilier d'entreprise¹⁵

Le backlog en Immobilier d'entreprise au 31 décembre 2024 représente 214 millions d'euros HT (vs 282 millions d'euros HT fin 2023).

exploitation. Il bénéficie des labels HQE® Bâtiment Durable niveau Excellent et BREEAM® Excellent.

14 Livré en novembre 2024, l'Ecoparc a été aménagé dans le respect d'une compensation biodiversité et bénéficie d'un système de chauffage décarboné par pompes à chaleur. Le site vise une certification HQE® Excellent.

15 Chiffre d'affaires HT des ventes notariées restant à comptabiliser à l'avancement, des placements HT non encore régularisés par acte notarié (CPI signés) et honoraires à recevoir de tiers sur contrats signés.

1.2.3 Nouvelles activités

Dans le cadre de sa feuille de route stratégique, Altarea a décidé d'investir dans des activités nouvelles complémentaires de ses savoir-faire : les infrastructures photovoltaïques, les data centers et l'asset management immobilier.

Ces nouvelles activités ont pour caractéristiques d'être tirées par des besoins immenses avec des barrières à l'entrée fortes liées à la maîtrise de savoir-faire complexes.

La stratégie du Groupe consiste à maîtriser la chaîne de valeur opérationnelle (investissement dans les compétences) tout en adoptant un modèle économique adapté à chaque profil de risque.

1.2.3.1 INFRASTRUCTURES PHOTOVOLTAÏQUES

La décarbonation de l'économie française devrait accroître de façon considérable les besoins en électricité d'origine photovoltaïque¹⁶ avec des investissements estimés à plusieurs milliards d'euros par an au cours des prochaines décennies.

Le Groupe entend capter une partie de ce marché à travers une stratégie qui combine la maîtrise des savoir-faire opérationnels et un modèle économique optimisé en matière de capitaux employés. Le Groupe maîtrise d'ores et déjà les premiers maillons de la chaîne de valeur opérationnelle avec des équipes constituées, une gamme complète et un pipeline de projets déjà important.

En 2024, le Groupe a franchi un cap avec l'acquisition de Prejeance Industrial¹⁷ pour 140 millions d'euros de valeur d'entreprise¹⁸ et a commencé à percevoir ses premiers revenus de vente d'électricité.

Un dispositif complet

Le Groupe a constitué une équipe dédiée opérant en France et en Italie lui permettant de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur opérationnelle :

- études, faisabilité, conception, maîtrise foncière ;
- autorisations administratives (construction, raccordement) et financements ;
- commercialisation de l'énergie produite ;
- installation et mise en service ;
- exploitation, monitoring, maintenance, recyclage.

Le Groupe propose aujourd'hui une gamme complète :

- ombrières de parkings (notamment sur son patrimoine de centres commerciaux gérés) ;
- toitures photovoltaïques sur ses projets immobiliers (notamment entrepôts logistiques) ;
- centrales solaires au sol sur sites anthropisés (carrières, friches, décharges, délaissés...) ;

- agrivoltaïsme au sol ou intégré au bâti (granges, hangars, serres...), en direct ou dans le cadre de partenariats stratégiques.

Infrastructures intégrées aux projets immobiliers du Groupe

Le Groupe intègre désormais de façon systématique des centrales photovoltaïques sur ses projets immobiliers partout où cela est possible afin de valoriser les sites et d'apporter un service complémentaire à leurs utilisateurs (confort, autoconsommation, responsabilité).

En 2024, le Groupe a ainsi mis en service les ombrières photovoltaïques du Family Village Costières Sud à Nîmes, après celle de La Vigie à Strasbourg (500 kWc¹⁹ pour chaque site). A date, 7 chantiers sont en cours notamment sur le portefeuille de retail parks gérés par Altarea²⁰.

En Logistique, le parc de Bollène, vendu à WDP cette année, comprendra des panneaux photovoltaïques en toiture pour une puissance installée d'environ 22 MWc à terme.

Partenariats stratégiques avec de grands opérateurs

Début 2024, un partenariat a été signé avec Terrena, coopérative agricole regroupant près de 20 000 adhérents dans le Grand Ouest. Ce partenariat, qui s'adressait initialement aux éleveurs ovins s'est ouvert en cours d'année à d'autres types d'exploitation (bovins, volailles, production viticole...). Il permettra de concrétiser plusieurs dizaines de projets à partir de 2026.

Le Groupe est également en discussion avec d'autres coopératives et avec de grands propriétaires (industriels, hôpitaux, logisticiens, foncières...) pour les accompagner dans leurs investissements en infrastructures photovoltaïques.

Parc en exploitation et portefeuille de projets

A fin décembre 2024, le Groupe détient et exploite un parc d'une puissance totale de 94 MWc, répartis entre 61 MWc d'installations déjà raccordées et 33 MWc en cours de construction et/ou en attente de raccordement.

Le Groupe travaille par ailleurs sur un portefeuille de projets important, à des stades d'avancement très divers, comprenant notamment 800 MWc sécurisés²¹ et le solde à l'étude²².

1.2.3.2 DATA CENTERS

Les besoins en data centers, notamment de grande capacité, sont en forte croissance dans le monde, tirés par la digitalisation de l'économie et l'essor de l'intelligence artificielle. Les investissements nécessaires sont difficiles à estimer mais représentent de façon certaine plusieurs milliards d'euros par

¹⁶ Ces besoins seraient de l'ordre de 100 gigawatts-crête (GWc) d'ici 2050 (source : rapport sur les futurs énergétiques 2050 de RTE). Au 31 mars 2024, la puissance du parc solaire photovoltaïque français atteint 21,1 GWc. Source : Ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires.

¹⁷ Société française spécialisée dans le développement de projets photovoltaïques en toitures de petites et moyennes tailles (entre 100 et 500 kWc), principalement sur des hangars agricoles.

¹⁸ Dont 10,4 millions d'euros d'incorporels.

¹⁹ Watt-crête : puissance maximale théorique atteinte au pic de production par un panneau solaire.

²⁰ Brest Guipavas, Gennevilliers, Aubergenville, Villeparisis et Ruaudin.

²¹ Foncier maîtrisé ou sous promesse.

²² Regroupent les projets dont le foncier fait l'objet d'une lettre d'intention, les projets en cours de sécurisation, et les projets d'appels d'offres (AO), d'appels à manifestation d'intérêt (AMI) ou d'appels à projets (AAP).

an pour un marché comme la France, qui bénéficie d'une électricité largement décarbonée.

Le Groupe dispose d'avantages compétitifs déterminants pour capter une partie de ce marché grâce à ses savoir-faire de maîtrise foncière et d'obtention d'autorisations administratives complexes.

Le Groupe entend adresser deux segments distincts : les data centers en colocation de taille moyenne et les data centers hyperscale (Cloud et IA).

Data centers de proximité écoresponsables en colocation

Les data centers de proximité sont destinés à une clientèle d'entreprises (privée ou publique), à qui ils assurent connectivité, haute performance, haute sécurité et haute disponibilité. Ils permettent aux acteurs qui le souhaitent de (re)localiser le stockage de leurs données sur le territoire national. Il s'agit généralement de data centers de moyenne puissance (inférieure à 20 MW).

Pour ce type de produit, la stratégie du Groupe consiste à maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur opérationnelle (origination et autorisations, construction et réalisation des installations, commercialisation, exploitation et gestion de l'infrastructure physique).

Le Groupe a ainsi constitué une équipe dédiée à travers un mix d'acquisition tactique, et de recrutements internes et externes pour développer des data centers écoresponsables²³ selon un modèle économique de type « développeur - asset manager ».

Le Groupe travaille sur un pipeline d'une quinzaine de sites potentiels dans les principales métropoles françaises (Paris, Lyon, Marseille, Toulouse, Nantes).

Data centers hyperscale

Les data centers hyperscale s'adressent à un nombre limité d'acteurs qui raisonnent à l'échelle mondiale et dont les besoins sont immenses. La France constitue pour ces groupes une cible géographique privilégiée leur permettant d'accéder au marché européen et de bénéficier d'une électricité largement décarbonée. Les data centers hyperscale nécessitent des investissements considérables liés à leur puissance qui peut atteindre plusieurs centaines de megawatts.

Le Groupe travaille sur plusieurs implantations potentielles dans un contexte où ce type de produit est à la fois rare et administrativement très complexe.

1.2.3.3 ASSET MANAGEMENT IMMOBILIER

La société de gestion Altarea Investment Managers, agréée en 2023 par l'Autorité des Marchés Financiers, compte désormais une équipe de gestion et d'investissement complète. Elle a pour objectif d'étendre progressivement ses accords de distribution sur la partie grand public notamment auprès des réseaux externes et des Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), et de développer une offre complète de supports d'investissements immobiliers.

La SCPI Alta Convictions, son premier fonds grand public lancé fin 2023, est positionnée sur le thème du nouveau cycle immobilier, sans stock ni financement d'avant crise. La collecte se poursuit tout comme les investissements avec un objectif de diversification aussi bien sectoriel que géographique. La SCPI a par ailleurs obtenu en juin le label ISR soulignant son engagement en faveur d'une gestion responsable et durable.

Par ailleurs, le Groupe a lancé en 2023 une plateforme de dette immobilière en partenariat avec Tikehau Capital via un premier fonds baptisé ATREC (Altarea Tikehau Real Estate Credit) capitalisé à hauteur de 200 millions d'euros par les deux sponsors (100 millions d'euros chacun) ayant vocation à accueillir des partenaires tiers. Cette plateforme capitalise sur les expertises complémentaires d'Altarea et Tikehau Capital en matière immobilière et de dette privée, et permettra aux investisseurs de bénéficier d'un accès privilégié au pipeline combiné des deux groupes ainsi qu'à leur réseau respectif pour saisir les opportunités d'investissement les plus attractives. Les premières opérations ont été déployées et un pipeline d'opportunités est en cours d'étude.

²³ Avec traitement de l'énergie fatale comprenant le cas échéant la récupération de la chaleur émise et sa réinjection dans les réseaux urbains de chauffage et de refroidissement.

1.3 Performance environnementale

1.3.1 Taxonomie européenne²⁴

La taxonomie européenne est un système de classification européen des activités économiques durables sur le plan environnemental. Elle définit des critères uniformes pour chaque secteur afin d'évaluer leur contribution aux six objectifs environnementaux de la Commission européenne.

Les entreprises non financières sont tenues de publier des indicateurs directement issus de leurs comptes (chiffre d'affaires, Capex et Opex) en indiquant pour chacun la proportion concernée par la taxonomie (taux d'éligibilité publié depuis le 1^{er} janvier 2022) ainsi que la proportion conforme aux objectifs environnementaux européens (taux d'alignement depuis le 1^{er} janvier 2023) et sociaux (garanties sociales minimales).

Depuis le 1^{er} janvier 2024, les entreprises financières doivent également publier la part de leurs investissements finançant les activités économiques alignées au sens de la taxonomie (Green Asset Ratio ou GAR). Les institutions financières dotées d'un GAR élevé devraient bénéficier à terme d'un cadre plus favorable pour leurs activités, l'objectif de l'Union Européenne étant soutenir la transition écologique facilitant l'orientation de l'épargne et des financements vers des activités durables.

Méthodologie Altareit

Altareit analyse l'alignement de son chiffre d'affaires à la maille du projet ou de l'actif.

Pour être considéré comme aligné, chaque projet ou actif contribuant au chiffre d'affaires doit être étudié à l'aune de six familles de critères environnementaux²⁵ (Atténuation du changement climatique (Energie), Adaptation au changement climatique (Climat), Utilisation durable et protection des ressources aquatiques et marines (Eau), Transition vers une économie circulaire, Prévention et réduction de la pollution, Protection et restauration de la biodiversité et des écosystèmes), eux-mêmes constitués de plusieurs sous-critères d'analyse²⁶.

Altareit a déployé ces dernières années d'importants moyens pour assurer la collecte digitalisée, le contrôle, et le référencement normé de plusieurs milliers de documents permettant de justifier l'alignement des programmes analysés et d'assurer une piste d'audit fiable. Le Groupe a notamment réalisé un travail spécifique sur certains critères particulièrement exigeants : énergie, économie circulaire et pollution²⁷.

²⁴ Cf Rapport de durabilité conforme à la directive CSRD.

²⁵ 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).

²⁶ Par exemple, l'atténuation du changement climatique comprend 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 déconstruction) et gestion énergétique.

²⁷ Altareit a réalisé une vérification spécifique sur un échantillon représentatif des produits et matériaux entrant dans la construction de ses projets pour s'assurer que ses fournisseurs n'utilisaient pas de produits dangereux au sens de la réglementation REACH et a fait vérifier par un cabinet spécialisé les processus d'alerte en place.

La méthodologie de calcul de l'alignement à la taxonomie et son résultat ont ainsi pu faire l'objet d'une revue dès l'exercice 2023 et d'un rapport spécifique émis par le cabinet E&Y avec un an d'avance sur l'obligation réglementaire CSRD.

Chiffre d'affaires 2024 aligné à 69,5%²⁸

En M€	Construction	Rénovation	Propriété	Groupe
CA consolidé	2 256,7	197,5	4,4	2 473,7
CA aligné	1 622,5	92,6	4,4	1 719,5
% CA consolidé	71,9%	46,9%	100,0%	69,5%

En 2024, le taux d'alignement du chiffre d'affaires consolidé est de 69,5 % (43,4 % pour l'exercice 2022, 44,7 % en 2023).

La progression constante de l'alignement vient principalement de la contribution croissante des opérations de promotion initiées à partir du 1^{er} janvier 2022, pour lesquelles le Groupe a mis en place une politique d'alignement systématique à la taxonomie sur le plan du critère énergétique.

1.3.2 Performance carbone

Altareit a mis au point une comptabilité carbone sur l'ensemble de ses activités permettant de suivre sa performance carbone avec la même rigueur que sa performance comptable.

Le Groupe dispose ainsi d'indicateurs pertinents permettant de mesurer de façon fiable dans la durée ses volumes d'émissions, son intensité carbone surfacique et son intensité carbone économique.

Méthodologie Altareit

Les émissions de GES²⁹, exprimées en kilogrammes d'équivalent de CO₂ (kgCO₂e.), sont classées en trois catégories (scopes³⁰) :

- les émissions directes (scope 1) couvrent toutes les émissions associées aux consommations de combustibles fossiles (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...).

²⁸ Le chiffre d'affaires 2024 d'Altareit est éligible à la taxonomie européenne au titre des activités « 7.1. Construction de bâtiments neufs », « 7.2. Rénovation de bâtiments existants » et « 7.7. Acquisition et propriété de bâtiments ». Le taux d'éligibilité 2024 s'élève à 96,8% (soit 2 394,2 M€ de CA éligible).

²⁹ 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).

³⁰ Conformément au GHG protocol international proposant un cadre pour mesurer, comptabiliser et gérer les émissions de GES provenant des activités des secteurs privé et public élaboré par le World Business Council for Sustainable Development et le World Resources Institute.

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

- pour la **promotion immobilière**³¹, elles sont liées à :
 - la construction des bâtiments : matériaux (y compris leur transport), chantier et équipements du bien, ainsi que l'entretien et le recyclage,
 - et à leur utilisation : énergie consommée par les occupants du bien construit, cumulée sur une durée de 50 ans,
- pour le **corporate**, elles concernent les émissions des collaborateurs dans le cadre de leur activité professionnelle (consommation énergétique des sièges du Groupe et consommation de carburant liée aux déplacements professionnels).

Le périmètre pris en compte pour le reporting des émissions correspond aux opérations pour compte propre et sous contrôle opérationnel³².

Promotion immobilière

Altareit comptabilise sa performance carbone « à l'avancement » à partir des mêmes bases utilisées pour la détermination de son chiffre d'affaires comptable :

- un bilan carbone est calculé pour chacun des projets ayant contribué au chiffre d'affaires en 2024 ;
- les émissions liées à la construction sont comptabilisées au prorata de l'avancement technique (hors terrain) de chaque projet,
- les émissions liées à l'utilisation du bien sont comptabilisées au prorata de l'avancement commercial de chaque projet.

³¹ Pour compte propre ou compte de tiers.

³² Opérations en intégration globale à 100% et mise en équivalence en quote-part.

³³ Altareit a choisi l'année 2019 comme point de départ de sa trajectoire de décarbonation. L'année 2019 correspondait à des niveaux relativement élevés d'activité avec une intensité carbone surfacique moyenne qui s'établissait alors à 1 553 kgCO₂eq / m² et un bilan carbone total de 1 536 milliers de tCO₂eq/m².

³⁴ L'évolution du mix produit (logement, bureaux, logistique etc.) est en théorie susceptible d'avoir une influence sur la trajectoire carbone du

Baisse de -16% des émissions en 2024

En 2024, les émissions du Groupe (scope 1, 2 et 3) ont représenté 739 milliers de tonnes, en baisse de - 16% par rapport à 2023 et de - 52 % par rapport à 2019 (année de référence)³³. Sur ce total, 232 milliers de tonnes (soit 31 %) correspondent à des émissions qui n'ont pas encore eu lieu (quote-part relative à l'utilisation à venir des bâtiments en cours de construction).

En milliers de tCO ₂ e	2024	2023	2019
Promotion Immobilière	739	884	1 534
Logement	567	760	1 041
Immobilier d'Entreprise	148	82	315
Commerce	21	34	178
Corporate	3	4	2
Nouvelles activités	1	-	-
Groupe	739	880	1 536
Dont Construction	505	594	805
Dont Utilisation	231	282	729
Dont Corporate	3	4	2

La Promotion résidentielle constitue la très grande majorité des émissions du Groupe (77 %).

Analyse de la variation des émissions de GES et trajectoire à horizon 2030

La trajectoire carbone d'Altareit résulte de l'évolution de deux³⁴ facteurs combinés :

- le **volume d'activité (effet volume)** mesuré par les surfaces immobilières développées par le Groupe, dont l'évolution dépend en grande partie du cycle immobilier³⁵.
- l'**intensité carbone surfacique (effet taux)** exprimée en kgCO₂eq / m² mesure la quantité équivalente de carbone nécessaire pour fabriquer un m² d'immobilier ainsi que le carbone qui sera émis par l'utilisateur final pendant une durée de 50 ans.

Le principal levier de décarbonation d'Altareit consiste à agir sur l'intensité carbone surfacique. Sa réduction nécessite en effet de revoir l'ensemble des processus industriels (sourcing des matériaux et des fournisseurs, conception et réalisation des bâtiments) afin d'aboutir à un produit immobilier sobre en carbone mais sans concession sur sa valeur d'usage.

Evolution sur l'année 2024

Émissions GES du Groupe en milliers de tCO ₂ e	Var.	
Émissions GES 2023	880	
Promotion - effet volume	-45	- 5%
Promotion - effet taux	-96	- 11%
Émissions GES 2024	739	- 16%

Groupe même si pratiquement, l'intensité carbone surfacique d'Altareit est très proche en moyenne de celle du logement avec éventuellement des exceptions ponctuelles en fonction des années

³⁵ Les marchés immobiliers se caractérisent par des cycles de durées et d'intensités variables. On considère ainsi que le précédent bas de cycle a été atteint en 2008/2009 et que le dernier haut de cycle a été atteint en 2021/2022. Depuis la fin de 2022, le marché immobilier est entré dans une phase baissière dont la durée est encore difficile à estimer mais qui semble avoir atteint un palier au cours de l'année 2024.

La baisse de -5% liée à l'effet volume est principalement le reflet de la situation de crise conjoncturelle que connaît la promotion résidentielle.

La baisse de -11 % de l'intensité carbone surfacique³⁶ qui ressort à 1 155 kgCO₂e/m² en 2024 (contre 1 299 kgCO₂e/m² en 2023) est liée à la sortie d'opérations anciennes plus carbonées³⁷ d'une part et à l'intégration d'opérations nouvelles plus performantes³⁸ d'autre part

Evolution depuis 2019 (année de référence)³⁹

Émissions GES du Groupe en milliers de tCO ₂ e			Var.
Émissions GES 2019	1 536		
<i>Effet périmètre</i>	+34		+2%
Effet volume	-435		-28%
Effet taux	-396		-26%
Émissions GES 2024	739		-52%

Par rapport à 2019, les émissions du Groupe sont passées de 1 536 milliers de tCO₂e à 739 milliers de tCO₂e, soit une baisse de - 52 %. La décarbonation structurelle (effet taux lié à l'intensité surfacique) a représenté -26%, le solde étant dû à la baisse d'activité (effet volume) et aux variations de périmètre.

Trajectoire carbone à horizon 2030

A horizon 2030, Altareit estime que son intensité surfacique moyenne sera comprise entre 900 kgCO₂e/m² et 1 000 kgCO₂e/m², en raison notamment de la montée en puissance de la très exigeante réglementation RE2020 (seuil 2025 et 2028).

Altareit se fixe pour objectif de retrouver d'ici 2030 un niveau d'activité au moins équivalent à celui de 2019. Dans cette perspective, et compte tenu de sa cible d'intensité surfacique, les émissions de GES 2030 devraient être comprises entre 850 et 950 milliers de tCO₂e (soit de -46 % à -38 % par rapport à 2019).

Cette estimation est donnée « toutes choses étant égales par ailleurs ». Elle n'intègre pas certains événements potentiellement significatifs, susceptibles d'avoir une influence favorable ou défavorable sur la trajectoire carbone du Groupe, à savoir :

- l'évolution du cycle immobilier d'ici 2030 ;
- une transformation des procédés constructifs et des matériaux entrant dans la construction des bâtiments neufs ;
- toute modification réglementaire remettant en cause les hypothèses de la trajectoire carbone d'Altareit ;
- de la montée en puissance de la vente de crédits carbone par le Groupe, notamment sur les produits Woodeum⁴⁰ ;
- un changement structurel du mix produit du Groupe ;
- toute opération de croissance externe ou de désinvestissement significatif .

Altareit reverra tous les ans sa trajectoire carbone et en expliquera le moment venu les éventuelles variations.

Suivi du découplage entre création de valeur économique et émissions de GES

Le découplage entre création de valeur économique et émissions de GES est un principe fondamental de la croissance bas carbone.

Altareit mesure ce découplage à travers l'intensité carbone économique qui correspond à la quantité de CO₂e émise pour générer un euro de chiffre d'affaires⁴¹.

En gCO ₂ e /€	2024	2023	2019
Intensité carbone	299	359	533

En 2024, Altareit a émis 299 grammes de CO₂e par euro de chiffre d'affaires, soit -17 % par rapport à 2023 (et - 44 % par rapport à 2019). La baisse enregistrée en 2024 a été particulièrement forte en raison de la contribution significative de la Logistique au chiffre d'affaires consolidé. La Logistique est en effet un produit moins carboné en moyenne que le Logement ou le Bureau par exemple.

³⁶ Quantité de CO₂e émise pour construire et utiliser un mètre carré d'immobilier, exprimée en kilogrammes de CO₂e par mètre carré ou kg CO₂e /m². Calcul hors Logistique.

³⁷ D'intensité carbone surfacique moyenne de 1 381 kgCO₂e/m².

³⁸ D'intensité carbone surfacique moyenne de 1 125 kgCO₂e/m².

³⁹ L'année 2019 correspondait à un niveau d'activité « normal » avec une intensité carbone surfacique moyenne de 1 551 kgCO₂e/m² et un bilan carbone total de 1 536 milliers de tCO₂e/m².

⁴⁰ En 2024, Woodeum a obtenu les tout premiers crédits carbone pour la construction neuve en France correspondant 2 042 de tCO₂e/m².

⁴¹ Exprimée en grammes de CO₂e par euro ou gCO₂e/€.

1.4 Résultats financiers 2024

Le chiffre d'affaires consolidé 2024 s'établit à 2 474,0 M€, en hausse de +1% par rapport à 2023 (à 2 450,8 M€). La baisse du chiffre d'affaires Logement a été compensée par la forte hausse du chiffre d'affaires en Immobilier d'entreprise porté par les transactions logistiques de fin d'année.

Le résultat opérationnel FFO progresse de +6% à 68,9 M€ (contre 64,7 M€ en 2023) :

- 32,0 M€ en Logement (vs 62,8 M€, -49%), résultant de l'enregistrement à l'avancement de la contribution d'opérations issues du cycle précédent à marges faibles ;
- 44,1 M€ en Immobilier d'entreprise (vs 9,1 M€, x4,9). Cette progression provient essentiellement des transactions en Logistique dont l'impact comptable a été majoritairement enregistré au cours de l'exercice, le solde étant réparti sur les années 2025 et 2026 principalement. Par ailleurs, l'activité de Bureau en Régions est restée soutenue en 2024.

Les coûts de structure liés au développement des nouvelles activités sont intégralement passés en charge.

Le résultat net FFO⁴² s'établit à 24,9 M€, contre 23 M€ en 2023 (+8 %). Le résultat net part du Groupe est une perte de (61,0) M€ (contre une perte de (325,6) M€⁴³ en 2023), après notamment enregistrement de -26,9 millions d'euros de variation de valeur des instruments financiers et des autres variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction comprenant notamment une dépréciation d'incorporels pour 16 M€⁴⁴.

En M€	Logement	Immobilier d'entreprise	Nouvelles activités	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.	1 997,1	476,9	–	–	2 474,0	–	2 474,0
<i>Variation vs 31/12/2023</i>	-11%	x2,3	-	-	+1%	-	+1%
Marge immobilière	76,0	58,7	–	–	134,7	(6,7)	128,1
Prestations de services externes	26,7	5,0	–	–	31,8	–	31,8
Revenus nets	102,7	63,8	–	–	166,5	(6,7)	159,8
<i>Variation vs 31/12/2023</i>	-33%	x1,2	-	-	-9%		+(11)%
Production immobilisée et stockée	125,0	8,2	–	–	133,3	–	133,3
Charges d'exploitation	(193,4)	(29,6)	(6,1)	(0,5)	(229,6)	(23,9)	(253,5)
Frais de structure	(68,4)	(21,4)	(6,1)	(0,5)	(96,3)	(23,9)	(120,2)
Contributions des sociétés MEE	(2,4)	1,7	(0,6)	–	(1,3)	(9,9)	(11,1)
Dotation aux amortissements et provisions	–	–	–	–	–	(36,4)	(36,4)
Résultat opérationnel	32,0	44,1	(6,7)	(0,5)	68,9	(76,9)	(8,0)
<i>Variation vs 31/12/2023</i>	-49%	x4,9	-	-	+6%		na
Coût de l'endettement net					(17,9)	(1,9)	(19,8)
Autres résultats financiers					(13,9)	–	(13,9)
Gains / pertes sur val. des instruments fin.					–	(26,9)	(26,9)
Impôts					(0,7)	19,8	19,2
Résultat net					36,4	(85,9)	(49,5)
Minoritaires					(11,5)	0,0	(11,5)
Résultat net, part du Groupe					24,9	(85,9)	(61,0)
<i>Variation vs 31/12/2023</i>					+8%		
<i>Nombre moyen d'actions dilué</i>					1 748 360		
Résultat net, part du Groupe par action					14,26		
<i>Variation vs 31/12/2023</i>					+8%		

42 Funds From Operations : résultat net hors les variations de valeur, charges calculées, frais de transaction et variations d'impôt différé. Part du Groupe.

43 Altareit a enregistré en variation de valeur d'une charge comptable exceptionnelle Promotion de - 393,9 millions d'euros avant impôts (-293,4 M€ après impôt), reflétant sa vision du marché et visant à solder le cycle précédent.

44 Comprenant notamment la marque Pitch.

1.5 Ressources financières

Faits marquants de l'année

En 2024, Altareit a poursuivi ses efforts de réduction du besoin en fonds de roulement de son activité de promotion, lui permettant d'investir dans de nouvelles activités (infrastructures photovoltaïques, data centers et asset management immobilier) tout en assurant une diminution de sa dette nette. Altareit a également finalisé son programme de renforcement de ses ressources à long terme.

En 2024, Altareit a ainsi signé ou renégocié 436 millions d'euros de crédits bancaires, dont 326 millions d'euros de RCF⁴⁵ et 110 millions d'euros de Term Loans à 5 ans.

Ces crédits bancaires corporate intègrent une clause d'alignement du chiffre d'affaires consolidé à la Taxonomie européenne⁴⁶ (« EU Taxonomy linked loan »).

Liquidités disponibles

Au 31 décembre 2024, les liquidités disponibles représentent 1 761 millions d'euros (contre 1 640 millions d'euros au 31 décembre 2023), décomposées comme suit :

Disponible (en M€)	Trésorerie	Lignes de crédits non utilisées	Total
Au niveau Corporate	444	700	1 144
Au niveau des projets	339	278	617
Total	783	978	1 761

Les lignes de crédit non utilisées sont constituées à hauteur de 700 millions d'euros de RCF dont la maturité moyenne est de 4 ans, sans aucune échéance avant le 30 juin 2027. Au 31 décembre 2024, aucun RCF n'est tiré.

Altareit dispose d'ores et déjà de la liquidité, principalement sous forme de cash placé, pour rembourser son échéance obligataire 2025.

Financements court et moyen terme

Altareit dispose d'un programme NEU CP⁴⁷ (échéance inférieure ou égale à 1 an) et d'un programme NEU MTN⁴⁸ (échéance supérieure à 1 an). A date de publication, l'encours de ces programmes est nul.

Dette nette⁴⁹

En M€	31/12/2024	31/12/2023
Dette corporate bancaire	228	225
Marchés de crédit	335	339
Dette sur opérations de promotion	109	141
Dette sur infrastructures	81	-
Dette brute bancaire et obligataire	753	705
Disponibilités	(653)	(559)
Dette nette bancaire et obligataire	100	146

Au 31 décembre 2024, la dette nette d'Altareit est en baisse de 46 millions d'euros par rapport à fin 2023. La dette brute, en hausse de 48 millions d'euros sur un an, intègre dorénavant la dette liée au projets photovoltaïques, à hauteur de 81 millions d'euros au niveau de Préjeance Industrial, dont Altareit a pris le contrôle à 100% en juillet 2024.

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).

Fin décembre 2024, la situation financière du Groupe satisfait largement l'ensemble des covenants prévus dans les différents contrats de crédit.

	Covenant	31/12/2024	31/12/2023	Delta
LTV ^(a)	≤ 60%	28,5%	28,7%	-0,2pt
ICR ^(b)	≥ 2,0 x	9,6x	7,5x	+2,1x

(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 gearing⁵⁰ d'Altareit s'élève à 0,13x à fin décembre 2024, contre 0,18x fin décembre 2023.

Notation crédit

Le 9 octobre 2024, l'agence S&P Global a confirmé la notation à long terme Investment Grade d'Altareit, à BBB-, assortie d'une perspective négative en raison principalement du contexte de marché.

Capitaux propres

Les capitaux propres d'Altareit s'élèvent à 751 millions d'euros au 31 décembre 2024, faisant d'Altareit l'un des promoteurs français les plus capitalisés.

45 Revolving Credit Facilities (autorisations de crédit confirmées).

46 La 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.

47 NEU CP (Negotiable European Commercial Paper).

48 NEU MTN (Negotiable European Medium Term Note).

49 Dette nette obligataire et bancaire.

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

Compte de résultat analytique

	31/12/2024			31/12/2023		
	Cash-flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées, frais de transaction	Total	Cash-flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées, frais de transaction	Total
<i>En millions d'euros</i>						
Chiffre d'affaires	1 970,4	–	1 970,4	2 217,7	–	2 217,7
Coût des ventes et autres charges	(1 894,4)	(6,7)	(1 901,1)	(2 092,7)	(297,5)	(2 390,3)
Marge immobilière	76,0	(6,7)	69,3	124,9	(297,5)	(172,6)
Prestations de services externes	26,7	–	26,7	29,1	–	29,1
Production stockée	125,0	–	125,0	142,0	–	142,0
Charges d'exploitation	(193,4)	(19,9)	(213,3)	(233,2)	(19,8)	(253,0)
Frais de structure nets	(41,6)	(19,9)	(61,6)	(62,1)	(19,8)	(81,9)
Part des sociétés associées	(2,4)	(5,3)	(7,6)	(0,0)	(3,7)	(3,7)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	(28,5)	(28,5)	–	(67,5)	(67,5)
Indemnités (frais) de transaction	–	–	–	–	(0,0)	(0,0)
RESULTAT OPERATIONNEL LOGEMENT	32,0	(60,4)	(28,4)	62,8	(388,6)	(325,8)
Chiffre d'affaires	471,9	–	471,9	196,0	–	196,0
Coût des ventes et autres charges	(413,2)	–	(413,2)	(175,5)	(17,9)	(193,4)
Marge immobilière	58,7	–	58,7	20,5	(17,9)	2,6
Prestations de services externes	5,0	–	5,0	8,0	–	8,0
Production stockée	8,2	–	8,2	10,6	–	10,6
Charges d'exploitation	(29,6)	(3,4)	(33,0)	(22,4)	(3,6)	(26,0)
Frais de structure nets	(16,3)	(3,4)	(19,7)	(3,8)	(3,6)	(7,4)
Part des sociétés associées	1,7	(4,4)	(2,6)	(7,6)	10,1	2,5
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	(0,2)	(0,2)	–	(47,1)	(47,1)
Gains / Pertes sur valeur des immeubles de placement	–	(1,9)	(1,9)	–	–	–
RESULTAT OPERATIONNEL IMMOBILIER D'ENTREPRISE	44,1	(9,9)	34,2	9,1	(58,5)	(49,3)
Frais de structure nets	(6,1)	(0,7)	(6,7)	(5,9)	(1,0)	(6,9)
Part des sociétés associées	(0,6)	(0,3)	(0,9)	(0,6)	(1,7)	(2,4)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	(3,6)	(3,6)	–	(1,4)	(1,4)
Gains / Pertes sur cessions d'actifs	–	–	–	–	0,0	0,0
Indemnités (frais) de transaction	–	(2,1)	(2,1)	–	–	–
RESULTAT OPERATIONNEL DIVERSIFICATION	(6,7)	(6,7)	(13,4)	(6,5)	(4,1)	(10,7)
Autres (Corporate)	(0,5)	0,1	(0,4)	(0,7)	(0,1)	(0,7)
RESULTAT OPERATIONNEL	68,9	(76,9)	(8,0)	64,7	(451,3)	(386,6)
Coût de l'endettement net	(17,9)	(1,9)	(19,8)	(12,1)	(1,9)	(13,9)
Autres résultats financiers	(13,9)	–	(13,9)	(14,0)	–	(14,0)
Variation de valeur et résultats de cession des instruments financiers	–	(25,9)	(25,9)	–	(17,2)	(17,2)
Résultats de cession des participations	–	(1,0)	(1,0)	–	(3,2)	(3,2)
RESULTAT AVANT IMPOT	37,1	(105,7)	(68,6)	38,7	(473,5)	(434,9)
Impôts sur les sociétés	(0,7)	19,8	19,2	0,5	108,5	108,9
RESULTAT NET	36,4	(85,9)	(49,5)	39,1	(365,1)	(325,9)
Minoritaires	(11,5)	0,0	(11,5)	(16,1)	16,5	0,4
RESULTAT NET, PART DU GROUPE	24,9	(85,9)	(61,0)	23,0	(348,6)	(325,6)
<i>Nombre moyen d'actions après effet dilutif</i>	<i>1 748 360</i>	<i>1 748 360</i>	<i>1 748 360</i>	<i>1 748 351</i>	<i>1 748 351</i>	<i>1 748 351</i>
RESULTAT NET PAR ACTION (€/ACTION), PART DU GROUPE	14,26	(49,13)	(34,86)	13,16	(199,36)	(186,21)

Bilan consolidé

En millions d'euros	31/12/2024	31/12/2023
Actifs non courants	854,8	737,6
<i>Immobilisations incorporelles</i>	332,0	340,2
<i>dont Ecart d'acquisition</i>	228,9	218,5
<i>dont Marques</i>	99,0	115,0
<i>dont Relations clientèles</i>	1,3	3,6
<i>dont Autres immobilisations incorporelles</i>	2,8	3,1
<i>Immobilisations corporelles</i>	163,4	24,0
<i>Droits d'utilisation sur Immobilisations corporelles</i>	116,2	123,8
<i>Immeubles de placement</i>	59,1	58,0
<i>dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur</i>	9,1	10,4
<i>dont Immeubles de placement évalués au coût</i>	48,0	45,5
<i>dont Droits d'utilisation sur Immeubles de placement</i>	2,0	2,1
<i>Titres et créances sur les sociétés mises en équivalence</i>	135,1	139,9
<i>Actifs financiers (non courant)</i>	8,9	28,6
<i>Impôt différé actif</i>	40,1	23,1
Actifs courants	2 942,4	3 015,8
<i>Stocks et en-cours nets</i>	938,0	1 090,9
<i>Actifs sur contrats</i>	507,2	536,0
<i>Clients et autres créances</i>	806,9	785,3
<i>Créance d'impôt sur les sociétés</i>	3,2	17,3
<i>Actifs financiers (courant)</i>	30,8	27,1
<i>Instruments financiers dérivés</i>	2,9	–
<i>Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	653,4	559,2
TOTAL ACTIF	3 797,2	3 753,4
Capitaux propres	751,0	807,1
Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altareit SCA	717,1	776,5
<i>Capital</i>	2,6	2,6
<i>Primes liées au capital</i>	76,3	76,3
<i>Réserves</i>	699,1	1 023,2
<i>Résultat, part des actionnaires d'Altareit SCA</i>	(61,0)	(325,6)
Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales	33,9	30,6
<i>Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales</i>	22,4	31,0
<i>Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales</i>	11,5	(0,4)
Passifs non courants	529,7	786,2
<i>Emprunts et dettes financières à plus d'un an</i>	476,7	727,4
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	–	333,6
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	354,4	259,8
<i>dont Avances Groupe et associés</i>	0,2	0,3
<i>dont Obligations locatives</i>	122,1	133,8
<i>Provisions long terme</i>	48,9	56,2
<i>Dépôts et cautionnements reçus</i>	2,8	1,5
<i>Impôt différé passif</i>	1,2	1,0
Passifs courants	2 516,5	2 160,0
<i>Emprunts et dettes financières à moins d'un an</i>	644,1	337,9
<i>dont Placement obligataire et privé</i>	339,0	4,8
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	59,1	60,2
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	1,3	47,0
<i>dont Avances Actionnaire, Groupe et associés</i>	224,0	207,6
<i>dont Obligations locatives</i>	20,7	18,4
<i>Instruments financiers dérivés</i>	6,7	0,7
<i>Passifs sur contrats</i>	130,2	257,0
<i>Dettes fournisseurs et autres dettes</i>	1 734,3	1 564,1
<i>Dettes d'impôt exigible</i>	1,2	0,4
TOTAL PASSIF	3 797,2	3 753,4