



Résultats annuels 2025

Après examen par le Conseil de Surveillance, la gérance a arrêté les comptes consolidés de l'exercice 2025.

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.

Calendrier financier indicatif 2026

Assemblée Générale Mixte : jeudi 4 juin 2026

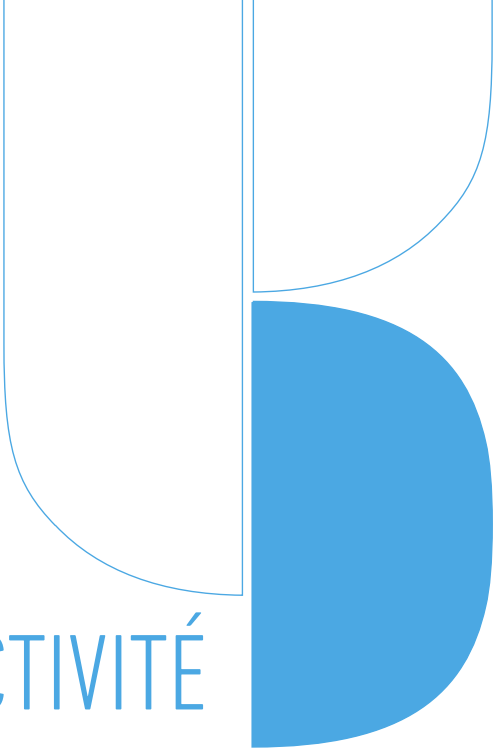
Résultats semestriels 2025 : mercredi 29 juillet 2026 (après bourse)

A PROPOS D'ALTAREIT - FR0000039216 - AREIT

Filiale à 99,85 % du groupe Altarea, Altareit dispose d'un savoir-faire de promoteur couvrant l'ensemble des classes d'actifs immobiliers : logement, bureau, commerce, logistique, hôtellerie, résidences services, infrastructures photovoltaïques et data centers. Cette spécificité lui permet de répondre efficacement et de manière globale aux enjeux de transformation des territoires.

Altareit est coté sur le compartiment B d'Euronext Paris.

Avertissement / Ce communiqué de presse ne constitue pas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat de titres Altareit. Si vous souhaitez obtenir des informations plus complètes concernant Altareit, nous vous invitons à vous reporter aux documents disponibles sur notre site Internet www.altareit.com. Ce document peut contenir certaines déclarations de nature prévisionnelle uniquement fondées sur les informations disponibles actuellement et ne sont valables qu'à la date du présent document. Elles ne constituent pas des garanties quant aux performances futures du groupe Altareit. Bien qu'Altareit estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent document, elles sont par nature soumises à des risques et incertitudes qui sont inconnus ou que Altareit est incapable de prévoir ou de contrôler pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations. Ce communiqué de presse ne doit pas être publié, diffusé ou distribué, directement ou indirectement, dans tout pays dans lequel la distribution de ces informations fait l'objet de restrictions légales.



RAPPORT D'ACTIVITÉ 2025

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
1.3.1	Taxonomie européenne	10
1.3.2	Performance carbone	11
1.4	RÉSULTATS FINANCIERS	14
1.5	RESSOURCES FINANCIÈRES	15

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 territoires.

Promotion : un positionnement unique

Altareit est un des premiers promoteurs français grâce à son dispositif unique développé pour concevoir et réaliser des produits immobiliers avec une gamme particulièrement large :

- en Logement, Altareit est le deuxième promoteur en France⁽¹⁾. Le Groupe propose ainsi une offre de logements large et diversifiée⁽²⁾ sur l'ensemble du territoire ;
- en Immobilier d'entreprise (Bureau et Logistique), Altareit intervient de manière extrêmement variée grâce à une palette de compétences très diversifiées, pour développer des bureaux de tous formats, plateformes logistiques, locaux d'activités et industriels, hôtels, écoles et campus.

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 de nouvelles activités complémentaires de ses savoir-faire :

- les infrastructures photovoltaïques : gamme complète de centrales solaires intégrées au bâti, ombrières de parking, agrivoltaïsme ;
- les data centers : de proximité (colocation ou *edge*) et *hyperscale* (cloud et IA) ;
- et l'*asset management* immobilier.

Ces Nouvelles activités ont pour caractéristiques communes d'aborder des marchés aux 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 un modèle économique adapté à chaque profil de risque.

⁽¹⁾ Source : Classement des Promoteurs réalisé par Innopresse en juin 2025.

⁽²⁾ Logements neufs toutes gammes (accession et investissement, libre, social, LLI), résidences gérées, Malraux, monuments historiques, déficits fonciers, démantèlement, logements structure bois CLT, rénovation.

1.2 Performance opérationnelle

1.2.1 Logement

Le Groupe est le deuxième promoteur résidentiel en France⁽¹⁾ à travers ses marques grand public Cogedim pour le logement neuf et Histoire & Patrimoine pour la réhabilitation de l'ancien. Le Groupe propose ainsi une offre de logements large et diversifiée⁽²⁾ sur l'ensemble du territoire.

1.2.1.1 Le logement neuf

La qualité Cogedim

En 2025, le Groupe a achevé la réorganisation de son offre de logement neuf en réunissant ses expertises sous sa marque de référence Cogedim.

Le Groupe réaffirme ainsi son engagement en faveur du logement de qualité pour tous. Cogedim incarne une marque accessible mais exigeante, sans compromis sur la qualité ; une marque qui propose un service client complet, personnalisé et humain ; une marque innovante capable d'intégrer les enjeux bas carbone.

La nouvelle signature, « La qualité ça change la vie », s'articule autour de quatre piliers : qualité de la conception et des constructions, qualité d'usages, qualité environnementale et qualité de la relation client. Cet engagement se matérialise par des indicateurs de performance élevés⁽³⁾ et des récompenses clients renouvelées⁽⁴⁾.

Une offre abordable, décarbonée et rentable

L'offre de logement neuf s'adresse à l'ensemble des clients du Groupe (acquéreurs en blocs, accédants, investisseurs particuliers) et constitue un retour aux fondamentaux : le client, ses besoins et son pouvoir d'achat.

Cette offre se concentre majoritairement 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 travaillé, tant sur le gros œuvre que sur la constructibilité des parcelles, sans compromis sur la qualité architecturale et environnementale qui a été intégralement repensée.

Access, l'offre pour les primo-accédants

Le Groupe a particulièrement concentré ses efforts sur les primo-accédants issus des classes moyennes⁽⁵⁾ 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 comprend notamment une offre de financement inédite et très attractive (emprunts à taux bonifiés, pas d'apport initial, pas de frais de notaire, pas d'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.

Avantages, l'offre répondant à la demande des investisseurs particuliers

Pour les particuliers investisseurs, le Groupe a développé une offre de solutions d'investissement locatif clé en main accessibles, performantes et adaptées à chaque profil pour bâtir un patrimoine immobilier durable. Le Groupe propose un accompagnement *full service* (conseil personnalisé, recherche du bien, montage du financement, gestion locative, accompagnement juridique et fiscal) et s'appuie sur six dispositifs locatifs : la formule patrimoniale, le dispositif Meublé (LMNP), le Logement Locatif Intermédiaire (LLI), la formule LLI Meublé, le dispositif Meublé géré et la Nue-propriété.

Woodeum, l'offre bas carbone bois

Woodeum est la marque bois de Cogedim qui propose une solution bas carbone en surperformance par rapport aux normes actuelles. Cette gamme de produits en bois CLT (bois lamellé croisé) s'adresse à une clientèle d'institutionnels et de particuliers particulièrement exigeants en matière de performance énergétique.

Une offre adaptée aux institutionnels

En 2025, le Groupe a renforcé son offre à destination d'un panel d'une quarantaine de grands clients institutionnels majoritairement territoriaux, proposant à la fois des logements sociaux, intermédiaires ou libres.

Cette offre est particulièrement adaptée aux attentes de ces clients, tant en termes de qualité (emplacement, performance carbone, soin dans la réalisation) qu'en matière d'objectif 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.

1.2.1.2 La réhabilitation de l'ancien

Préservation du patrimoine et revitalisation des territoires

Le Groupe intervient sur ce marché à travers sa marque Histoire & Patrimoine, qui propose à une clientèle à fort pouvoir d'achat des produits de réhabilitation de l'ancien dans un cadre fiscal favorable (Monuments Historiques, Malraux, Déficit Foncier).

Histoire & Patrimoine intervient sur l'ensemble des territoires et contribue à la réhabilitation de bâtiments à dimension historique patrimoniale, architecturale ou industrielle.

⁽¹⁾ Source : Classement des Promoteurs publié en juin 2025 par Innovapresse.

⁽²⁾ Logements neufs toutes gammes (accession et investissement, libre, social, LLI), résidences gérées, Malraux, monuments historiques, déficits fonciers, démembrement, logements structure bois CLT, rénovation.

⁽³⁾ Avec 1,3 réserve par logement neuf en moyenne en 2025 (dont la quasi-totalité levée dans les jours suivants la réception des logements), taux particulièrement bas dans le secteur de la promotion résidentielle.

⁽⁴⁾ « Élu Service Client de l'Année » pour la huitième fois dans la catégorie « Promotion immobilière » en novembre 2025 et 1^{er} pour la 4^{ème} année consécutive en janvier 2026 du Top 200 de la relation client tous secteurs confondus, réalisé par The Human Consulting Group pour Les Echos.

⁽⁵⁾ À partir de revenus légèrement supérieurs au SMIC.

1.2.1.3 Activité de l'année

Faits marquants

En Logement neuf, le Groupe a poursuivi avec succès sa stratégie de montée en puissance de son offre de nouvelle génération abordable, décarbonée et rentable. Les ventes auprès des institutionnels et des particuliers accédants sont bien orientées, permettant au Groupe d'engager une reprise de son cycle de production, dans un marché toujours convalescent à l'approche d'une séquence électorale.

Sur le segment de la **réhabilitation de l'ancien** l'activité commerciale a marqué en 2025 un fort ralentissement dans un contexte budgétaire et fiscal particulièrement tourmenté. La

valeur nette comptable des engagements d'Histoire & Patrimoine a été revue⁽¹⁾ et le Groupe a entamé le repositionnement de cette activité afin d'élargir son domaine d'intervention à l'ensemble du marché de réhabilitation de l'ancien, tant historique que classique.

Altarea a cédé en janvier 2026 à Stella Management son activité de gestion de résidences seniors⁽²⁾. Cette opération s'inscrit dans la stratégie du Groupe de répondre durablement aux mutations urbaines tout en se recentrant sur son activité de développement immobilier.

Réservations⁽³⁾

Réservations	2025	%	2024	%	Var.
Particuliers – Accession	1 658	21 %	1 482	19 %	+12 %
Particuliers – Investissement	1 085	14 %	1 646	22 %	-34 %
Ventes en bloc	5 217	66 %	4 473	59 %	+17 %
TOTAL EN VOLUME (LOTS)	7 960		7 601		+5 %
Dont Logement neuf	7 753	97 %	7 167	94 %	+8 %
Particuliers – Accession	458	25 %	447	24 %	+3 %
Particuliers – Investissement	247	13 %	427	23 %	-42 %
Ventes en bloc	1 162	62 %	1 001	53 %	+16 %
TOTAL EN VALEUR (EN M€ TTC)	1 867		1 875		-0,4 %
Dont Logement neuf	1 785	96 %	1 702	91 %	+5 %

En volume, les ventes en neuf progressent de +8 %. Cette offre est plébiscitée tant par les institutionnels que par les accédants. Le taux d'écoulement des lots au détail auprès de ces derniers restant très dynamique à 10,1 %⁽⁴⁾.

En valeur, les ventes en logement neuf sont en hausse de +5 % à 1 785 millions d'euros.

La baisse des particuliers investisseurs s'est poursuivie (-34 % en volume et -42 % en valeur). Elle s'explique à la fois par un effet de base lié à la **fin du dispositif Pinel** en Logement neuf, **et par le fort ralentissement des ventes d'ancien réhabilité** (207 lots pour 82 millions d'euros en 2025, contre respectivement 434 lots et 173 millions d'euros en 2024).

Régularisations notariées

	2025	%	2024	%	Var.
Particuliers	2 848	39 %	3 091	37 %	-8 %
Ventes en bloc	4 519	61 %	5 348	63 %	-16 %
EN NOMBRE DE LOTS	7 367		8 439		-13 %
Particuliers	751	40 %	897	42 %	-16 %
Ventes en bloc	1 108	60 %	1 220	58 %	-9 %
EN MILLIONS D'EUROS TTC	1 859		2 118		-12 %

La diminution de -12 % des régularisations notariées est liée à la baisse de l'activité commerciale depuis deux ans, en attendant la montée en puissance de l'offre nouvelle génération qui se traduira le moment venu par le retour de la croissance des actes notariés.

⁽¹⁾ Cf. partie Performance financière.

⁽²⁾ Cession de 100 % des sociétés Nohée, Sopregi et Sopregim opérant sous les marques Nohée et Les Hespéride et représentant 60 résidences seniors en exploitation ou en développement. Cette activité est reclassée en IFRS 5 dans les comptes consolidés du Groupe.

⁽³⁾ 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 (la quote-part relative à ces projets représente 50 M€ en 2025 (contre 17 M€ en 2024).

⁽⁴⁾ Moyenne des placements mensuels rapportée à la moyenne de l'offre mensuelle (offre au détail logements neufs) sur l'ensemble de l'année 2025. Un taux d'écoulement de 10% indique que l'offre à la vente est écoulee en moins de 10 mois.

Lancements commerciaux détail

Lancements	2025	2024	Var.
Nombre de lots	3 039	3 126	-3 %
Nombre d'opérations	82	76	+8 %

En 2025, le Groupe a relancé son cycle de production de programmes neufs avec 81ancements commerciaux représentant 3 033 lots (contre 70ancements représentant 2 807 lots en 2024). En réhabilitation de l'ancien, une seule opération de 6 lots a été lancée cette année (contre 6 opérations représentant 319 lots en 2024).

Acquisitions foncières et permis de construire

Acquisitions terrains	2025	2024	Var.
Nombre de terrains	74	71	+4 %
Nombres de lots	7 376	6 282	+17 %

En 2025, le Groupe a acquis 74 terrains portant uniquement sur des programmes neufs (dont 56 sur la deuxième partie de l'année) représentant au total 7 376 lots soit une progression de +17 %.

Permis de construire (en nombre de lots)	2025	2024	Var.
Dépôts de permis	7 972	10 704	-26 %
Obtention de permis	11 293	6 166	+83 %

En 2024, le Groupe avait fortement augmenté le volume de permis de construire déposés (plus de 10 700 lots), notamment en fin d'année. Les obtentions de permis sont ainsi en nette hausse en 2025 (+83 %), ce qui permet au Groupe d'aborder l'année 2026, année électorale, avec une *pipeline* de projets autorisés satisfaisant.

1.2.1.4 Perspectives

Offre à la vente

L'offre à la vente est entièrement constituée de produits adaptés aux nouvelles conditions de marché, tant pour les accédants que pour les investisseurs.

Offre à la vente	2025	2024	Var.
En nombre de lots	2 892	2 801	+3 %
En millions d'euros TTC	867	840	+3 %

L'offre à la vente est en légère hausse tant en volume qu'en valeur (+3 %).

Approvisionnements⁽¹⁾

Approvisionnements	2025	2024	Var.
En millions d'euros TTC	2 104	2 261	-7 %
En nombre de lots	10 606	11 108	-5 %

Altarea maîtrise le rythme des approvisionnements dans le cadre strict de ses critères prudentiels de sélectivité et de rentabilité.

Pipeline

En millions d'euros TTC de CA potentiel	31/12/2025	Nb. mois	31/12/2024	Var.
Offre à la vente	867	6	840	+3 %
Portefeuille foncier	7 724	50	8 895	-13 %
PIPELINE	8 591	55	9 735	
En nb d'opérations	409		538	-24 %
En nb de lots	36 212		39 603	-9 %
En m ²	2 208 932		2 415 760	

Backlog Logement⁽²⁾

Le backlog Logement au 31 décembre 2025 représente 2,2 milliards d'euros HT (vs. 2,4 milliards d'euros HT fin 2024).

⁽¹⁾ Signature de nouvelles options foncières.

⁽²⁾ 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, Altareit intervient en tant que développeur (contrats de VEFA, BEFA, CPI, ou encore MOD⁽¹⁾) et parfois en tant que co-investisseur pour certains actifs à repositionner.

Bureau/Grand Paris

En 2025, 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 :

- livraison en mars des bureaux de Bobigny Cœur de Ville (10 000 m²) ;
- réalisation des travaux preneurs du 185, rue Saint-Honoré loué au cabinet d'avocats Ashurst (6 100 m²) et dont la livraison devrait intervenir en 2026 ;
- poursuite des travaux du projet Madeleine (21 000 m² à Paris) pour le compte de Norges Bank menés dans le cadre d'un contrat de promotion immobilière ;
- réhabilitation d'un ensemble de 5 hôtels particuliers rue Louis-le-Grand (partenariat JP Morgan/Altarea à 95/5 %) ;
- avancées dans la commercialisation de Landscape (70 200 m², La Défense) portant le taux d'occupation à 66 % (projet réalisé pour le compte d'AltaFund, dans lequel le groupe Altarea détient une participation de 30,3 %).

Bureau/Métropoles régionales

En 2025, Altareit a livré 6 programmes totalisant 38 000 m² :

- à Aix-en-Provence, le Groupe a réalisé le nouveau siège social régional d'Alstom qui intègre sur 7 000 m², des bureaux, un laboratoire de R&D et des ateliers industriels ;
- le nouveau campus de l'ESSCA à Aix-en-Provence (5 500 m²) confirmant une nouvelle fois le savoir-faire du Groupe sur le segment de l'immobilier éducatif ;
- au sein du Technopole de la Mer à Ollioules, Altareit a construit pour Naval Group (en partenariat avec Icade) un ensemble tertiaire de nouvelle génération d'environ 5 000 m², dédié aux systèmes et à la cybersécurité, au sein d'un pôle d'innovation maritime unique et en fort développement ;
- à Marseille le siège social d'Erilia de 11 000 m² ; ainsi que
- le Carré Rabelais à Tours et Claystone à Toulouse, totalisant ensemble 7 600 m².

Le Groupe a lancé, en partenariat 50/50 avec Caisse d'Epargne Rhône-Alpes (CERA), la construction de Ki en lieu et place de l'ancien siège social de la CERA. À proximité immédiate de la gare de Lyon-Part-Dieu, Ki est un programme mixte composé de 21 000 m² de bureaux, 85 logements, 550 m² de commerces et services en rez-de-chaussée et 3 000 m² d'espaces verts.

Cette année le Groupe a placé deux projets : La Manufacture à Clermont-Ferrand (12 260 m²) et Le Lab à Nice Méridia (6 740 m²), représentant 59 millions d'euros TTC en quote-part Groupe.

Par ailleurs, 2 nouvelles opérations pour un total de 12 300 m² ont été maîtrisées à Ollioules (en co-promotion) et à Toulouse.

Fin 2025, le *pipeline* de projets sécurisés en cours de développement en Régions représente une surface cumulée d'environ 152 000 m². Ces opérations, très granulaires, contribueront de manière récurrente aux résultats futurs du Groupe.

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.

Avancement du pipeline

Dans le prolongement de l'accord noué fin 2024, le Groupe a signé en 2025 une promesse de vente avec WDP pour les deux bâtiments pré-loués à Boulanger (75 000 m²), constituant la dernière tranche du hub logistique de Bollène actuellement en cours de construction.

Fin 2025, les opérations maîtrisées ou en cours de montage représentent ainsi 355 000 m², dont 220 000 m² bénéficient de permis de construire purgés (75 000 m² pré-loués).

Backlog Immobilier d'entreprise⁽²⁾

Le *backlog* en Immobilier d'entreprise au 31 décembre 2025 représente 124 millions d'euros HT (vs. 214 millions d'euros HT fin 2024).

⁽¹⁾ 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).

⁽²⁾ 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

Le Groupe a décidé d'investir dans de nouvelles activités complémentaires de ses savoir-faire : les infrastructures photovoltaïques, les *data centers* et l'*asset management* immobilier.

Ces Nouvelles activités ont pour caractéristiques communes d'aborder des marchés aux besoins immenses avec des barrières à l'entrée fortes liées à la maîtrise de savoir-faire complexes.

Sa stratégie 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

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⁽¹⁾.

La stratégie du Groupe sur ce marché est de déployer un modèle économique optimisé en matière de capitaux employés.

Un dispositif complet

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) ;
- toitures photovoltaïques sur bâtiments industriels ;
- centrales solaires au sol sur sites anthropisés (carrières, friches, décharges, délaissés, etc.) ;
- agrivoltaïsme au sol ou intégré au bâti (granges, hangars, serres, etc.), en direct ou dans le cadre de partenariats stratégiques.

Premier partenariat signé

Le Groupe Altarea et plusieurs entités du groupe Crédit Agricole⁽²⁾ ont signé un accord de partenariat portant sur 124,6 MWc d'infrastructures photovoltaïques, dont 92,6 MWc en exploitation et le solde achevé ou en fin de construction.

Ce partenariat prendra la forme d'une structure commune à 25/75 (Altarea conservant 25 %) constituée par l'apport de plus de 700 toitures solarisées et un projet au sol de 7,1 MWc développé par le Groupe.

Ce partenariat valide le modèle du Groupe en tant que développeur, *asset manager* et gestionnaire d'infrastructures photovoltaïques et s'inscrit plus généralement dans la stratégie du Groupe qui consiste à partager l'investissement long terme des opérations arrivées à maturité avec des partenaires de premier plan.

Portefeuille de projets

Le nouveau contexte réglementaire (Programmation Pluriannuelle de l'énergie 3) devrait impacter à la baisse le volume de projets développés en France. Le Groupe a modifié ses critères d'engagements en conséquence.

À fin décembre 2025, post partenariat avec le groupe Crédit Agricole, le *pipeline* de projets photovoltaïques représente environ 735 MWc sécurisés⁽³⁾, dont 140 MWc à tarif garanti, et le solde à l'étude⁽⁴⁾.

1.2.3.2 Data centers

La maîtrise des savoir-faire au coeur de la stratégie

Sur le marché des data centers, le parcours administratif est particulièrement complexe, les savoir-faire pertinents sont rares, l'évolution technologique est rapide et la création de valeur est fondamentalement liée à l'utilisateur final.

Depuis plusieurs années, le Groupe constitue une équipe spécialisée couvrant l'ensemble des savoir-faire nécessaires au développement, la réalisation et l'exploitation de data centers.

L'année 2025 a été consacrée à approfondir la connaissance client, à acquérir des expertises techniques supplémentaires et à maîtriser un portefeuille de terrains susceptibles d'accueillir des data centers de différents formats.

Data centers hyperscale

Sur le segment des *hyperscale* (cloud ou IA) l'accès à l'électricité est critique et les utilisateurs finaux potentiels sont peu nombreux et majoritairement américains, ajoutant ainsi une dimension géopolitique au risque de développement. Le Groupe intervient selon deux stratégies foncières et financières : la vente à l'utilisateur final de terrains autorisés et le développement de projets en co-promotion avec des acteurs mondiaux spécialisés dans les *hyperscale*.

Sur ce marché où les investissements sont potentiellement considérables⁽⁵⁾, le Groupe limitera dans un premier temps ses engagements à la maîtrise foncière et aux études et ne mettra en oeuvre les projets qu'une fois ceux-ci sécurisés et dans le cadre de partenariats financiers et commerciaux compatibles avec sa notation de crédit.

Data centers de proximité (colocation ou edge)

Sur ce segment, le Groupe s'adresse principalement à des clients qui cherchent à sécuriser le stockage de leurs données sur le territoire français. En fonction des circonstances, ce format peut également répondre aux besoins d'*hyperscalers* en recherche de puissance de calcul additionnelle (*edge*).

L'objectif du Groupe est de disposer d'une base d'actifs en exploitation et de s'imposer comme un acteur de référence du développement et de l'exploitation des data centers de proximité.

⁽¹⁾ Études, faisabilité, conception, maîtrise foncière/Autorisations administratives (construction, raccordement) et financements/Commercialisation de l'énergie produite/Installation et mise en service/Exploitation, monitoring, maintenance et recyclage.

⁽²⁾ Fonds Crédit Agricole Énergies & Territoires à hauteur de 50 % et Caisses Régionales du Crédit Agricole à hauteur de 25 %. Closing prévu en 2026.

⁽³⁾ Foncier maîtrisé ou sous promesse.

⁽⁴⁾ 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).

⁽⁵⁾ Les investissements représentent environ 10 M€ par MW IT pour l'infrastructure, auxquels se rajoutent environ 20 M€ par MW IT investis par l'utilisateur final.

Des avancées majeures en 2025

Data centers hyperscale

Des accords sous conditions ont été signés avec un géant du numérique pour la cession d'un terrain aménagé, détenu par Altareit en Ile-de-France et porteur d'une autorisation de raccordement électrique (PTF⁽¹⁾) pour 120 MW.

Un partenariat a également été signé début 2026 avec Vantage Data Centers⁽²⁾ pour la conception, la commercialisation et la réalisation d'un campus près de Bordeaux sur un terrain détenu par Altareit et disposant d'une autorisation de raccordement électrique de 400 MW (projet Citadel). Le lancement de ce projet est conditionné à la signature d'accords avec l'utilisateur final.

Data centers de proximité (colocation ou edge)

Le Groupe a livré un premier projet de 3 MW IT⁽³⁾ près de Rennes, acquis un data center déjà loué de 1 MW IT à Mordelles (35) et obtenu un permis de construire définitif pour 7 MW IT à Vélizy (78).

En 2025, Altarea a sécurisé sous forme d'options ou de promesses de nombreux terrains sur lesquels les équipes travaillent en vue d'accueillir des data centers de tout format.

1.2.3.3 Asset management immobilier

L'activité d'*asset management* immobilier recouvre deux stratégies complémentaires :

- l'épargne immobilière grand public pilotée par la société de gestion du Groupe, Altarea Investment Managers, au travers de la SCPI Alta Convictions, labellisée ISR et positionnée sur le nouveau cycle immobilier. En 2025, Alta Convictions a poursuivi l'élargissement et la diversification de son portefeuille avec l'acquisition de trois actifs logistiques (près de Metz, Lyon et à Sainte-Ménéhould) et d'un portefeuille de huit commerces alimentaires en pied d'immeuble (Île-de-France, Chambéry et Lyon). À fin 2025, la SCPI compte 16 actifs, pour une capitalisation dépassant 100 millions d'euros ;
- le marché des institutionnels, adressé notamment au travers du fonds de dette immobilière ATREC (Altarea Tikehau Real Estate Credit) lancé en partenariat avec Tikehau Capital et capitalisé à hauteur de 200 millions d'euros par les deux sponsors (100 millions d'euros chacun) et ayant vocation à accueillir des partenaires tiers. Les premières opérations ont été déployées en France et en Europe, et un *pipeline* d'opportunités est en cours d'étude.

⁽¹⁾ Proposition technique et financière : correspond à une autorisation de raccordement électrique pour une puissance donnée.

⁽²⁾ Vantage Data Centers est un leader mondial de l'infrastructure numérique, au service des fournisseurs d'IA et de cloud les plus influents au monde, avec 9 GW de capacité électrique sur plus de 40 campus hyperscale.

⁽³⁾ Puissance électrique dédiée exclusivement aux équipements informatiques du data center (serveurs, stockage, réseaux, processeurs,...). Il s'agit de la puissance réellement disponible pour les charges IT, hors besoins liés au refroidissement, aux systèmes électriques auxiliaires ou à l'infrastructure du bâtiment.

1.3 Performance environnementale

1.3.1 Taxonomie européenne

La taxonomie européenne⁽¹⁾ 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.

Le Groupe est un précurseur en matière de mesure de sa performance environnementale et le taux d'alignement de son chiffre d'affaires consolidé est devenu un indicateur de performance clé pour mesurer l'évolution de la durabilité de son modèle opérationnel compte tenu de son caractère polycritère.

La grille d'analyse de la taxonomie permet de mettre en valeur le travail réalisé par le Groupe depuis de nombreuses années pour garantir la qualité environnementale de ses actifs commerciaux et de ses opérations de promotion.

Depuis fin juillet 2023, tous les crédits bancaires corporate (signés ou renouvelés) intègrent une clause d'alignement du chiffre d'affaires à la taxonomie.

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 environnementaux⁽²⁾ (Atténuation du changement climatique (Énergie), 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'analyse⁽³⁾.

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 pollution⁽⁴⁾.

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 2025 aligné à 76,1 %⁽⁵⁾

(en millions d'euros)	Construction	Rénovation	Propriété	Groupe
CA consolidé	1 711,2	127,7	6,1	1 845,0
CA aligné	1 307,6	91,5	4,7	1 403,8
% CA consolidé	76,4 %	71,7 %	77,0 %	76,1 %

En 2025, le taux d'alignement du chiffre d'affaires consolidé est de 76,1 % (69,5 % pour l'exercice 2024, 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⁾ Cf. Rapport de durabilité conforme à la directive CSRD.

⁽²⁾ 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).

⁽³⁾ 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.

⁽⁴⁾ 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. Ce travail est mis à jour tous les ans.

⁽⁵⁾ Le chiffre d'affaires 2025 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 2025 s'élève à 98,8 % (soit 1822,8 millions d'euros de CA éligible).

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 GES⁽¹⁾, exprimées en kilogrammes d'équivalent de CO₂ (kgCO₂e), sont classées en trois catégories (scopes⁽²⁾) :

- les émissions directes (scope 1) couvrent toutes les émissions associées aux consommations de combustibles fossiles (combustion de carburants fossiles, recharges de fluides frigorigènes, etc.) ;
- 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, etc.).

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

- pour la **promotion immobilière**⁽³⁾, 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 sous contrôle opérationnel⁽⁴⁾.

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 2025 ;
- 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.

Évolution des émissions en 2025

En 2025, les émissions du Groupe (scopes 1, 2 et 3) ont représenté 563 milliers de tonnes⁽⁵⁾, en baisse de -24 % par rapport à 2024 et de -63 % par rapport à 2019⁽⁶⁾.

(en milliers de tCO ₂ e)	2025	%	2024	2019
Promotion Immobilière	524	93 %	735	1 534
Logement	430	76 %	567	1 041
Immobilier d'Entreprise	70	12 %	148	315
Commerce	24	4 %	21	178
Corporate	3	0,5 %	3	2
Nouvelles activités	36	6 %	1	0
GROUPE	563	100 %	739	1 536
dont Construction	386	68,5 %	505	805
dont Utilisation	175	31,0 %	232	729
dont Corporate	3	0,5 %	3	2

La Promotion résidentielle constitue la très grande majorité des émissions du Groupe (76 %).

⁽¹⁾ 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).

⁽²⁾ 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.

⁽³⁾ Pour compte propre ou compte de tiers.

⁽⁴⁾ Opérations en intégration globale à 100 % et mise en équivalence en quote-part.

⁽⁵⁾ Dont 175 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).

⁽⁶⁾ 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 kgCO₂e/m² et un bilan carbone total de 1 536 milliers de tCO₂e/m².

Analyse de la variation des émissions de GES

La trajectoire carbone d'Altareit résulte de l'évolution de deux⁽¹⁾ 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 immobilier⁽²⁾ ;
- 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.

Évolution sur l'année 2025

Émissions GES du Groupe (en milliers de tCO ₂ e)		Var.
Émissions GES 2024	739	
Promotion – effet volume	-98	-13 %
Promotion – effet taux	-78	-11 %
ÉMISSIONS GES 2025	563	-24 %

En 2025, la baisse de -24 % des émissions de GES se décompose entre :

- -11 % d'effet taux lié à la baisse de l'intensité carbone surfacique⁽³⁾ qui ressort à 998 kgCO₂e/m² en 2025 contre 1 155 kgCO₂e/m² en 2024 (sortie d'opérations anciennes plus carbonées⁽⁴⁾ et intégration d'opérations nouvelles plus performantes⁽⁵⁾) ;
- -13 % d'effet volume lié à la baisse d'activité de la promotion résidentielle.

Évolution depuis 2019 (année de référence)

Émissions GES du Groupe (en milliers de tCO ₂ e)		Var.
Émissions GES 2019	1 536	
Effet périmètre	+34	+2 %
Effet volume	-457	-30 %
Effet taux	-550	-36 %
ÉMISSIONS GES 2025	563	-63 %

Par rapport à 2019, les émissions du Groupe sont passées de 1 536 milliers de tCO₂e à 563 milliers de tCO₂e, soit une baisse de -63%. La décarbonation structurelle (effet taux lié à l'intensité surfacique) a représenté -36 %, le solde étant dû à la baisse d'activité (effet volume) et aux variations de périmètre.

⁽¹⁾ L'évolution du mix produit (logement, bureaux, logistique etc.) est en théorie susceptible d'avoir une influence sur la trajectoire carbone du 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.

⁽²⁾ 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.

⁽³⁾ 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.

⁽⁴⁾ D'intensité carbone surfacique moyenne de 1 363 kgCO₂e/m².

⁽⁵⁾ D'intensité carbone surfacique moyenne de 1 008 kgCO₂e/m².

Trajectoire carbone à horizon 2030

Au regard de sa performance 2025 et de la maturité accrue du secteur du bâtiment sur les enjeux carbone, le Groupe se fixe des objectifs encore plus plus ambitieux en matière de trajectoire carbone.

À horizon 2030, Altareit estime que son intensité surfacique moyenne sera comprise entre 800 kgCO₂e/m² et 900 kgCO₂e/m² (contre 900 kgCO₂e/m² et 1 000 kgCO₂e/m² précédemment).

Dans l'hypothèse d'une reprise de croissance en volume des activités de promotion immobilière et compte tenu de cette nouvelle cible d'intensité surfacique, les émissions de gaz à effet de serre en 2030 devraient désormais être comprises entre 670 et 750 milliers de tonnes de CO₂e contre 850 et 950 milliers de tonnes de CO₂e précédemment, soit -21 %.

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

- 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 ;
- 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 se mesure à travers l'intensité carbone économique (quantité de CO₂e émise pour générer un euro de chiffre d'affaires⁽¹⁾).

(en gCO ₂ e/€)	2025	2024	2019
Intensité carbone	305	299	533

En 2025, Altareit a émis 305 grammes de CO₂e par euro de chiffre d'affaires⁽²⁾, soit +2,0 % par rapport à 2024 (et -43 % par rapport à 2019).

⁽¹⁾ Exprimée en grammes de CO₂e par euro ou gCO₂e/€.

⁽²⁾ Chiffre d'affaires intégrant les cessions internes.

1.4 Résultats financiers

Le chiffre d'affaires consolidé 2025 s'établit à 1 845,0 millions d'euros en baisse de -25,4 % en raison de l'extinction rapide de la contribution des opérations d'ancienne génération en Logement et de l'absence de grandes transactions Logistique en Immobilier d'entreprise.

En Logement, les opérations de nouvelle génération sont désormais majoritaires dans le chiffre d'affaires du segment.

Le résultat opérationnel FFO progresse de +11,1 % à 76,5 millions d'euros (contre 68,9 millions d'euros en 2024) :

■ 59,7 millions d'euros en Logement (vs 32,0 millions d'euros en 2024 soit +86,6 %), la progression du résultat opérationnel FFO provient de la montée en puissance des projets de nouvelle génération en Logement neuf à marges satisfaisantes. La réhabilitation de l'ancien a impacté négativement le résultat opérationnel à hauteur de -11,3 millions d'euros ;

■ 18,4 millions d'euros en Immobilier d'entreprise (vs. 44,1 millions d'euros en 2024, -58,3 %), reflétant la bonne tenue de l'activité courante. L'année 2024 avait été marquée par des grandes transactions en Logistique.

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

Le résultat net FFO⁽¹⁾ s'établit à 43,1 millions d'euros, contre 24,9 millions d'euros en 2024 (+73,2 %).

Le résultat net part du Groupe après variation de valeurs et charges calculées⁽²⁾ est une perte de -67,1 millions d'euros (contre une perte de -61,0 millions d'euros en 2024), après prise en compte notamment de charges comptables exceptionnelles sur l'activité de réhabilitation de l'ancien (Histoire & Patrimoine) pour -43,6 millions d'euros⁽³⁾.

(en millions d'euros)	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.	1 707,5	137,5	-	-	1 845,0		1 845,0
Variation vs. 31/12/2024	-14,5 %	-71,2 %	-	-	-25,4 %		-25,4 %
Marge immobilière	107,6	26,6	-	-	134,2	(59,1)	75,0
Prestations de services externes	20,1	5,6	-	-	25,7	-	25,7
Revenus nets	127,7	32,2	-	-	159,9	(59,1)	100,8
Variation vs. 31/12/2024	+24,4 %	-49,5 %	-	-	-3,9 %		-36,9 %
Production immobilisée et stockée	120,0	9,7	2,3	-	132,0		132,0
Charges d'exploitation	(190,5)	(24,6)	(3,8)	(0,7)	(219,7)	(22,8)	(242,5)
Frais de structure	(70,5)	(14,9)	(1,6)	(0,7)	(87,6)	(22,8)	(110,4)
Contributions des sociétés MEE	2,4	1,1	0,7	-	4,2	(10,3)	(6,0)
Dotation aux amortissements et provisions	-	-	-	-	-	(25,4)	(25,4)
Résultat opérationnel	59,7	18,4	(0,9)	(0,7)	76,5	(117,6)	(41,0)
Variation vs. 31/12/2024	+86,6 %	-58,3 %	na	na	+11,1 %		na
Coût de l'endettement net					(10,7)	(1,5)	(12,2)
Autres résultats financiers					(12,0)	-	(12,0)
Gains/pertes sur val. des instruments fin.					-	(14,3)	(14,3)
Impôts					(0,7)	23,3	22,6
RÉSULTAT NET					53,1	(110,0)	(56,9)
Minoritaires					(10,0)	(0,1)	(10,1)
RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE					43,1	(110,2)	(67,1)
Variation vs. Variation vs. 31/12/2024					+73,2 %		na
Nombre moyen d'actions dilué					1,7		
RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE PAR ACTION					24,7		
Variation vs. 31/12/2024					+73,0 %		

⁽¹⁾ Funds From Operations : résultat net hors les variations de valeur, charges calculées, frais de transaction et variations d'impôt différé. Part du Groupe.

⁽²⁾ Dotations aux amortissements et provisions, variations de valeur des instruments financiers, frais de transaction et autres charges calculées.

⁽³⁾ Ajustement de la valeur comptable des stocks, des frais d'études, de l'offre à la vente ainsi que des coûts techniques et commerciaux (montant après impôts).

1.5 Ressources financières

Liquidités disponibles

Fin avril 2025, le Groupe a remboursé par anticipation son obligation⁽¹⁾ d'échéance juillet 2025 pour un montant de 343 millions d'euros (nominal et intérêts courus), intégralement par le cash disponible. Altareit n'a désormais plus d'échéance obligataire.

Au 31 décembre 2025, les liquidités disponibles représentent 1 204 millions d'euros (contre 1 761 millions d'euros au 31 décembre 2024), décomposées comme suit :

Disponible (en millions d'euros)	Lignes de crédits		Total
	Trésorerie	non utilisées	
Au niveau corporate	142	604	746
Au niveau des projets	191	266	457
TOTAL	334	870	1 204

Les lignes de crédit non utilisées sont constituées à hauteur de 694 millions d'euros de RCF dont la maturité moyenne est de 2 ans et 10 mois, sans aucune échéance avant le 30 juin 2027. Au 31 décembre 2025, les RCF⁽²⁾ sont tirés à hauteur de 125 millions d'euros.

Financements court et moyen terme

Altareit dispose d'un programme NEU CP⁽³⁾ (échéance inférieure ou égale à 1 an) et d'un programme NEU MTN⁽⁴⁾ (échéance supérieure à 1 an). Au 31 décembre 2025, l'encours du programme NEU CP Altareit est de 141 millions d'euros.

Dette nette⁽⁵⁾

(en millions d'euros)	31/12/2025	31/12/2024
Dette corporate bancaire	343	228
Marchés de crédit	141	335
Dette sur opérations de promotion	87	109
Dette sur infrastructures photovoltaïques	7	81
Dette brute bancaire et obligataire	578	753
Disponibilités	(262)	(653)
Dette nette bancaire et obligataire	316	100

En 2025, le Groupe a poursuivi ses investissements en Logement (nouvelle offre abordable, décarbonée et rentable), en Immobilier d'entreprise (bureau Saint-Honoré et hub logistique de Bollène) ainsi que sur ses nouvelles activités. Au total, la dette nette s'établit à 316 millions d'euros (+216 millions vs. 2024).

⁽¹⁾ Nominal initial de 350 000 000 EUR, coupon de 2,875%, échéance 2 juillet 2025 (code ISIN FR0013346814).

⁽²⁾ Revolving Credit Facilities (autorisations de crédit confirmées).

⁽³⁾ NEU CP (Negotiable EUropean Commercial Paper).

⁽⁴⁾ EU MTN (Negotiable EUropean Medium Term Note).

⁽⁵⁾ Dette nette obligataire et bancaire.

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). Fin décembre 2025, la situation financière du Groupe satisfait largement l'ensemble des *covenants* prévus dans les différents contrats de crédit.

	Covenant	31/12/2025	31/12/2024	Delta
LTV ^(a)	$\leq$ 60 %	31,0 %	28,5 %	+250 bps
ICR ^(b)	$\geq$ 2,0 x	8,1x	9,6x	-1,5x

(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*⁽¹⁾ d'Altareit s'élève à 0,46x à fin décembre 2025, contre 0,13x fin décembre 2024.

Capitaux propres

Les capitaux propres d'Altareit s'élèvent à 682,7 millions d'euros au 31 décembre 2025, faisant d'Altareit l'un des promoteurs français les plus capitalisés.

Notation crédit

Le 6 octobre 2025, S&P Global a confirmé la notation de crédit long terme d'Altarea à « BBB- » et a relevé la perspective de « négative » à « stable », ainsi que celle de sa filiale Altareit spécialisée dans la promotion.

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

Compte de résultat analytique

	31/12/2025			31/12/2024		
	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	1 687,4	–	1 687,4	1 970,4	–	1 970,4
Coût des ventes et autres charges	(1 579,8)	(59,1)	(1 638,9)	(1 894,4)	(6,7)	(1 901,1)
Marge immobilière	107,6	(59,1)	48,5	76,0	(6,7)	69,3
Prestations de services externes	20,1	–	20,1	26,7	–	26,7
Production stockée	120,0	–	120,0	125,0	–	125,0
Charges d'exploitation	(190,5)	(17,8)	(208,4)	(193,4)	(19,9)	(213,3)
Frais de structure nets	(50,3)	(17,8)	(68,2)	(41,6)	(19,9)	(61,6)
Part des sociétés associées	2,4	(7,4)	(5,0)	(2,4)	(5,3)	(7,6)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	(19,2)	(19,2)	–	(28,5)	(28,5)
Indemnités (frais) de transaction	–	–	–	–	–	–
Résultat opérationnel logement	59,7	(103,6)	(43,8)	32,0	(60,4)	(28,4)
Chiffre d'affaires	131,9	–	131,9	471,9	–	471,9
Coût des ventes et autres charges	(105,3)	–	(105,3)	(413,2)	–	(413,2)
Marge immobilière	26,6	–	26,6	58,7	–	58,7
Prestations de services externes	5,6	–	5,6	5,0	–	5,0
Production stockée	9,7	–	9,7	8,2	–	8,2
Charges d'exploitation	(24,6)	(2,6)	(27,2)	(29,6)	(3,4)	(33,0)
Frais de structure nets	(9,3)	(2,6)	(11,9)	(16,3)	(3,4)	(19,7)
Part des sociétés associées	1,1	(2,3)	(1,2)	1,7	(4,4)	(2,6)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	1,7	1,7	–	(0,2)	(0,2)
Gains/Pertes sur valeur des immeubles de placement	–	0,2	0,2	–	(1,9)	(1,9)
Indemnités (frais) de transaction	–	–	–	–	–	–
Résultat opérationnel immobilier d'entreprise	18,4	(3,0)	15,4	44,1	(9,9)	34,2
Production stockée	2,3	–	2,3	–	–	–
Charges d'exploitation	(3,8)	(2,4)	(6,2)	(6,1)	(0,7)	(6,7)
Frais de structure nets	(1,6)	(2,4)	(3,9)	(6,1)	(0,7)	(6,7)
Part des sociétés associées	0,7	(0,6)	0,1	(0,6)	(0,3)	(0,9)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	(8,1)	(8,1)	–	(3,6)	(3,6)
Gains/Pertes sur cessions d'actifs	–	–	–	–	–	–
Indemnités (frais) de transaction	–	–	–	–	(2,1)	(2,1)
Résultat opérationnel diversification	(0,9)	(11,0)	(11,9)	(6,7)	(6,7)	(13,4)
Nouvelles activités	–	–	–	–	–	–
Autres (corporate)	(0,7)	–	(0,7)	(0,5)	0,1	(0,4)
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	76,5	(117,6)	(41,0)	68,9	(76,9)	(8,0)
Coût de l'endettement net	(10,7)	(1,5)	(12,2)	(17,9)	(1,9)	(19,8)
Autres résultats financiers	(12,0)	–	(12,0)	(13,9)	–	(13,9)
Actualisation des dettes et créances	–	–	–	–	–	–
Variation de valeur et résultats de cession des instruments financiers	–	(11,9)	(11,9)	–	(25,9)	(25,9)
Résultats de cession des participations	–	(2,4)	(2,4)	–	(1,0)	(1,0)
RÉSULTAT AVANT IMPÔT	53,8	(133,3)	(79,5)	37,1	(105,7)	(68,6)
Impôts sur les sociétés	(0,7)	23,3	22,6	(0,7)	19,8	19,2
RÉSULTAT NET	53,1	(110,0)	(56,9)	36,4	(85,9)	(49,5)
Minoritaires	(10,0)	(0,1)	(10,1)	(11,5)	–	(11,5)
RÉSULTAT NET, PART DU GROUPE	43,1	(110,2)	(67,1)	24,9	(85,9)	(61,0)
Nombre moyen d'actions dilué	1 748 406	1 748 406	1 748 406	1 748 360	1 748 360	1 748 360
RÉSULTAT NET PAR ACTION (EN €/ACTION), PART DU GROUPE	24,66	(63,02)	(38,35)	14,26	(49,13)	(34,86)

Bilan consolidé

(en millions d'euros)	31/12/2025	31/12/2024
Actifs non courants	790,1	854,8
Immobilisations incorporelles	319,1	332,0
<i>dont Écarts d'acquisition</i>	217,7	228,9
<i>dont Marques</i>	99,0	99,0
<i>dont Relations clientèles</i>	0,5	1,3
<i>dont Autres immobilisations incorporelles</i>	1,9	2,8
Immobilisations corporelles	156,5	163,4
Droits d'utilisation sur Immobilisations corporelles et incorporelles	103,2	116,2
Immeubles de placement	13,3	59,1
<i>dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur</i>	9,9	9,1
<i>dont Immeubles de placement évalués au coût</i>	1,9	48,0
<i>dont Droits d'utilisation sur Immeubles de placement</i>	1,5	2,0
Titres et créances sur les sociétés mises en équivalence	128,0	135,1
Actifs financiers (non courant)	10,2	8,9
Impôt différé actif	59,8	40,1
Actifs courants	2 562,1	2 942,4
Stocks et en-cours nets	901,2	938,0
Actifs sur contrats	453,3	507,2
Clients et autres créances	710,9	806,9
Créance d'impôt sur les sociétés	3,4	3,2
Actifs financiers (courant)	27,1	30,8
Instruments financiers dérivés	13,7	2,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie	261,6	653,4
Actifs destinés à la vente	190,9	0,0
TOTAL ACTIF	3 352,2	3 797,2

(en millions d'euros)	31/12/2025	31/12/2024
Capitaux propres	682,7	751,0
Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altareit SCA	658,9	717,1
Capital	2,6	2,6
Primes liées au capital	76,3	76,3
Réserves	647,1	699,1
Résultat, part des actionnaires d'Altareit SCA	(67,1)	(61,0)
Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales	23,8	33,9
Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales	13,6	22,4
Autres éléments de capitaux propres, Titres Subordonnés à Durée Indéterminée	0,0	0,0
Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales	10,1	11,5
Passifs non courants	431,5	529,7
Emprunts et dettes financières à plus d'un an	380,7	476,7
<i>dont Placement obligatoire et privé</i>	0,0	0,0
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	274,0	354,4
<i>dont Avances Groupe et associés</i>	0,7	0,2
<i>dont Obligations locatives</i>	106,0	122,1
Provisions long terme	48,2	48,9
Dépôts et cautionnements reçus	2,6	2,8
Impôt différé passif	0,0	1,2
Passifs courants	2 238,0	2 516,5
Emprunts et dettes financières à moins d'un an	567,8	644,1
<i>dont Placement obligatoire et privé</i>	0,0	339,0
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	155,9	59,1
<i>dont Titres négociables à court terme</i>	141,0	0,0
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	6,3	1,3
<i>dont Avances Actionnaire, Groupe et associés</i>	242,7	224,0
<i>dont Obligations locatives</i>	21,9	20,7
Instruments financiers dérivés	0,0	6,7
Passifs sur contrats	106,6	130,2
Dettes fournisseurs et autres dettes	1 459,8	1 734,3
Dettes d'impôt exigible	0,8	1,2
Passifs destinés à la vente	103,0	0,0
TOTAL PASSIF	3 352,2	3 797,2