

# RESULTATS ANNUELS 2015

Le 1<sup>er</sup> développeur immobilier  
des métropoles





# SOMMAIRE

**INTRODUCTION / 3**

**LE 1<sup>ER</sup> DÉVELOPPEUR IMMOBILIER DES MÉTROPOLIS / 11**

**FONCIÈRE COMMERCE / 17**

**PÔLE PROMOTION / 27**

**RÉSULTATS FINANCIERS / 45**



**PERSPECTIVES / 58**

**ANNEXES / 64**



# INTRODUCTION



STRATÉGIE	PROMOTION	FONCIÈRE	RÉSULTATS
<p style="text-align: center;"><b>Recentrage sur l'immobilier</b></p> <p style="text-align: center;">Cession</p>  <p style="text-align: center;">Acquisition</p>  <p style="text-align: center;">Construire l'avenir ensemble®</p>	<p style="text-align: center;"><b>Changement de dimension</b></p> <p style="text-align: center;"><b>2,0 Md€ de placements (+49%) (1)</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Doublement à venir</b></p> <p style="text-align: center;">Loyers bruts : un potentiel pour passer de <b>200 à 400 M€</b> (à 100%) (2)</p> <p style="text-align: center;"><b>~600 M€ de création de valeur potentielle (en quote-part Groupe) (3)</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Forte croissance</b></p> <p style="text-align: center;">Résultat récurrent (FFO) : <b>161 M€</b> (+28%) (4)</p> <p style="text-align: center;">Création de valeur immobilière : <b>+293 M€</b> (+18%) (5)</p>

(1) Réservations Logement et prises de commande Immobilier d'entreprise (hors Pitch Promotion).

(2) 201 M€ de loyers actuel +199 M€ en développement (chiffres à 100%). Soit 304 M€ en quote-part Groupe.

(3) Ecart entre la valeur potentielle droits inclus des projets à la livraison (loyers triple net capitalisés à 5,5%), non actualisée, et l'investissement net sur projet de développement. Valeur en quote-part Groupe.

(4) Résultat net hors variations de valeur, charges calculées, frais de transaction et variations d'impôt différé, et hors activités en cours de cession (IFRS 5), en quote-part Groupe. En croissance de +28%, et de +11% à périmètre comparable (retraité de l'impact de Rue du Commerce).

(5) Variation de l'ANR de continuation, hors impact dividende 2015 et activités abandonnées.

### PITCH PROMOTION

#### 347 M€ de placements

Logements : 1 021 lots en quote-part  
Bureau : 111 M€

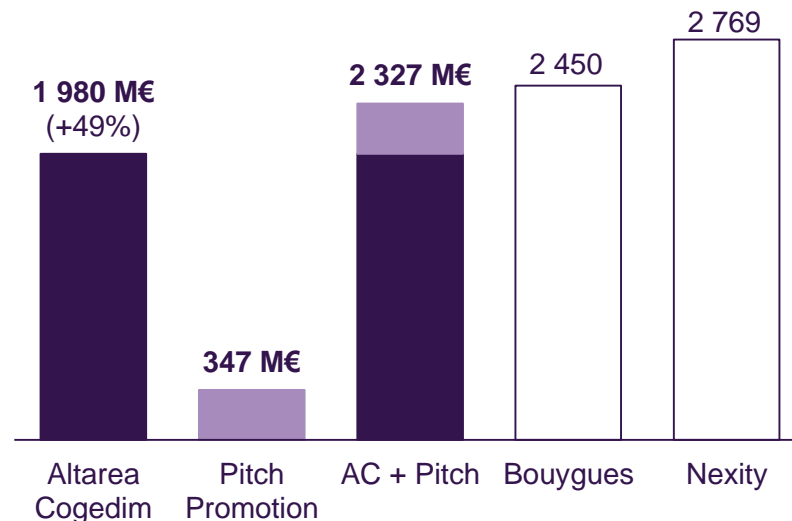
#### Valeur d'entreprise : 180 M€

7x EBIT  
Paiement partiel en titres Altarea (1)

#### Un accélérateur de parts de marché

Altarea Cogedim + Pitch Promotion :  
7% du marché du Logement (2)

### PLACEMENTS CUMULÉS PROFORMA



(1) 190 000 actions Altarea, soit environ 1,5% du capital.

(2) Placements en logements cumulés, rapportés au marché de la promotion privée estimé à 102 000 lots (progression de + 17% au T3 2015 appliquée au marché de 86 800 en 2014 – source Commissariat du Développement Durable).

# INTRODUCTION

Un état d'esprit d'innovation

## ALTAUTURE

**Une Equipe dédiée et pluridisciplinaire**

7 personnes

**Une démarche d'Open Innovation  
avec les incubateurs**



**IMMOWELL-LAB**  
ACCELERATEUR DE BIEN-ÊTRE PAR L'IMMOBILIER



**Un conseil scientifique**

(Economistes, Philosophe, Sociologue, ...)

## CULTURE DE L'INNOVATION

**Engagement des dirigeants**

Cycle de Learning Expedition  
(Comex, Commerce, Bureau, Logement)

**Mobilisation des collaborateurs**

Plateforme collaborative interne dédiée à l'Innovation  
(Tendances, Innovations, Benchmarks, Startups...)

**Evènements pour stimuler la créativité**

Conférences, Ateliers, Salons innovation internationaux  
(Consumer Electronic Show, Big Retail Show ...)

# INTRODUCTION

L'innovation au cœur de la transformation d'entreprise

## DIGITAL

### Commercialisation

Usage des dernières technologies immersives



OCULUS RIFT



CONFIGURATEUR 3D

### Conception & Construction

Maquette numérique (BIM)  
pour 100% des nouveaux projets bureaux

### Connaissance et relation Client

Digital Factory, CRM et digitalisation du parcours clients

## OPERATIONS PILOTES

### Confort & bien-être

Certification WELL sur les projets :  
*Richelieu - Paris 2*  
*Pont d'Issy – Issy-les-Moulineaux*  
*Tours Pascal – La Défense*



### Mobilité & Objets Connectés

Autopartage et Boîtes aux lettres connectées  
*Opération En Vue - Clichy*



### Construction modulaire bois

Domaine de Guillemont – Canejan



# INTRODUCTION

Un modèle vertueux et engagé

SURPERFORMER LA RÉGLEMENTATION	ALLER PLUS LOIN DANS LA PERFORMANCE RSE	UNE DEMARCHE RSE RECONNUE
<p><b>Consommation d'énergie :</b>  <b>-33,5%</b> <sup>(1)</sup></p> <p>Objectif 2020 / - 40%</p> <p><i>Objectifs de la Loi de Transition Énergétique :            - 25 % à 2020 et - 60 % à 2050</i></p> <p><b>Emissions de CO<sub>2</sub> :</b>  <b>-36,5%</b> <sup>(1)</sup></p> <p>Objectif 2020 / - 50%</p>	<p><b>1<sup>ère</sup> Foncière commerce</b>  <b>100% certifiée</b> <sup>(2)</sup></p> <p>100% du patrimoine certifié            Breeam In-Use</p> <p><b>96% des nouveaux projets</b> <sup>(3)</sup>            à moins de 500 m d'un réseau de            transport en commun</p>	<p></p> <p><b>99% pour la transparence</b>  <b>A- pour la performance</b></p> <p></p> <p>Foncière : <b>18<sup>ème</sup></b> / 688 mondial            Promotion : <b>3<sup>ème</sup></b> / 304 mondial</p>

(1) Entre 2010 et 2015 sur le patrimoine existant à périmètre constant et climat constant.

(2) 100% du patrimoine français géré bénéficie de la certification environnementale internationale BREEAM In-Use.

(3) Nouveaux projets de logement, bureau, commerce et hôtel.



# INTRODUCTION

Une entreprise différente : 100% des salariés actionnaires

LES SALARIÉS DU GROUPE	UNE COMBINAISON UNIQUE DE COMPÉTENCES	PARTAGER LA VALEUR
1000 salariés	Attirer les meilleurs	Des distributions d'actions régulières
200 embauches prévues en 2016	Conserver les meilleurs	Les avantages de la Loi Macron
Un développement à rythme important	Une politique salariale maîtrisée	0,8% à 1% du capital distribué par an sur les 3 prochaines années

**Un esprit entrepreneurial tourné vers la croissance**

### FFO <sup>(1)</sup> PART DU GROUPE

Résultat récurrent (FFO) publié <sup>(2)</sup>  
**161,2 M€ (+ 27,8%)**



**FFO / action**  
**12,95 € (+ 23,8%) <sup>(3)</sup>**

### ANR

Création de valeur immobilière <sup>(4)</sup>  
**+ 293 M€**



**ANR / action <sup>(5)</sup>**  
**137,3 € (+ 5,8%)**

(1) Résultat net hors variations de valeur, charges calculées, frais de transaction et variations d'impôt différé, et hors activités en cours de cession (IFRS5), en quote-part Groupe.

(2) +10,6% à périmètre comparable (i.e. après retraitement de l'impact de Rue du Commerce en 2014, reclassé en « Activités en cours de cession »).

(3) +7,2% à périmètre comparable (retraité de l'impact de Rue du Commerce).

(4) Variation de l'ANR de continuation, hors impact dividende 2014 versé en 2015 et activités abandonnées (Rue du Commerce).

(5) ANR de continuation : Valeur de marché des capitaux propres dans une optique de continuation de l'activité.



# LE 1<sup>ER</sup> DÉVELOPPEUR IMMOBILIER DES MÉTROPOLIS



## LES MÉTROPOLES <sup>(1)</sup>



**Concentration**

**9,5%** du territoire  
**38%** de la population  
**71%** du PIB



**Pouvoir d'achat**

Revenus supérieurs de  
**15%** à la moyenne  
nationale



**Démographie**

**Forte hausse <sup>(2)</sup>**

## UNE INTERVENTION ORIGINALE DU GROUPE

**Concentration sur une dizaine de cibles**  
sur la base de critères démographiques  
(territoires ciblés: +740 000 habitants en 5 ans <sup>(1)</sup>)

**Approche multi-produits systématique**

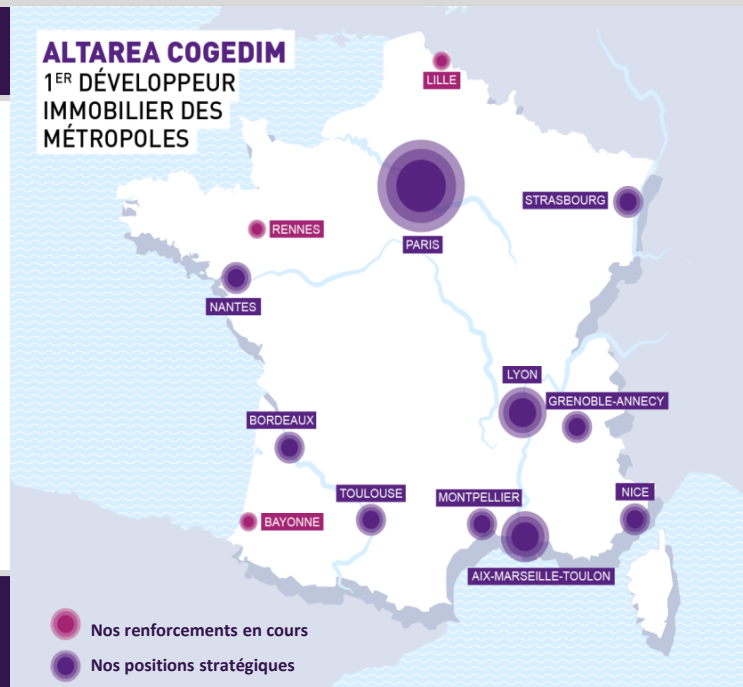


**Promoteur**  
**Investisseur**  
**Asset manager**

(1) Données cumulées dans les 11 métropoles dans lesquelles le Groupe est présent (Source Insee).

(2) Entre 2008 et 2013, +740 000 personnes sur les 11 métropoles où le Groupe est concentré (Source Insee). Sur 30 ans, les métropoles ont gagné plus de 9 millions d'habitants.

PIPELINE (1)	Surface (2)	Valeur potentielle (3)
Centres commerciaux	553 100 m <sup>2</sup>	3,6 Md€
Comm. de proximité	100 300 m <sup>2</sup>	0,3 Md€
Bureaux	531 000 m <sup>2</sup>	2,2 Md€
Logements	1 503 000 m <sup>2</sup>	5,9 Md€
<b>ALTAREA COGEDIM TOTAL</b>	<b>2,7 M m<sup>2</sup></b>	<b>12,0 Md€</b>



(1) Seuls les commerces ont vocation à être gardés.

(2) Commerce : m<sup>2</sup> GLA // Logements : surface habitable // Bureaux : SHON ou surface utile

(3) Centres Commerciaux : loyers à 100% capitalisés à 5,5% droits inclus. // Commerces de proximité valorisés : 2 500€/m<sup>2</sup> TTC// Valeur Logements : offre à la vente + portefeuille (i.e hors opérations en cours de construction) // Valeur Bureaux : VEFA/CPI : Q/P montants signés, MOD : Q/P honoraires capitalisés, Altafund : prix de revient à 100%.

### COMMERCES DE PROXIMITÉ (1)

**Une attente forte des collectivités**

**Un produit généralement délaissé  
par les promoteurs**

**Un gisement de valorisation**



**La spécificité Altarea Cogedim**

**Projets en cours : 60 opérations // 100 300 m<sup>2</sup> // 314 M€**

(1) Les commerces de proximité recouvrent plusieurs catégories, allant des pieds d'immeuble de 500 m<sup>2</sup> à des petits centres commerciaux de 5 000 à 7 000 m<sup>2</sup>.

### GRANDS PROJETS MIXTES GAGNÉS EN 2015



#### Des opérations globales

Construire des morceaux de ville

**Bâtir un projet immobilier,**  
mais aussi **de nouvelles centralités**  
par le commerce et les loisirs

#### Une organisation spécifique

Direction des Projets Mixtes

Projets mixtes	m <sup>2</sup>	# log.	m <sup>2</sup> hors log.
Bezons Cœur de Ville	66 000	700	18 700
Strasbourg Fischer	33 000	430	5 000
Hospices Civils Lyonnais	16 000	250	3 500
Toulouse Montaudran	75 000	600	27 350
Gif-sur-Yvette <sup>(1)</sup>	19 000	300	5 300
<b>TOTAL</b>	<b>209 000</b>	<b>2 280</b>	<b>59 850</b>
dont Comm. de proximité			~45 000

(1) Quote-part Groupe uniquement, soit 25% des 1 200 logements construits en copromotion avec Vinci et Eiffage, et 100% des commerces.

### BEZONS – CŒUR DE VILLE



**Nouveau quartier de 66 000 m<sup>2</sup>**

**700** logements en accession et en locatif social

**20 000 m<sup>2</sup>** de commerces

**17 000 m<sup>2</sup>** d'espaces verts

**600** places de parking



# FONCIÈRE COMMERCE



# UNE FONCIÈRE DE COMMERCE LEADER FRANÇAIS DU DÉVELOPPEMENT

## Nos convictions sur les centres commerciaux en France (hors commerce de proximité)

### LE LIEU, LA TAILLE

#### Les métropoles

Une densité commerciale moyenne élevée, mais très différente si on cible géographiquement le développement

#### Une taille minimum par projet

Ce seuil est différent suivant les produits (fréquentation, nombre de m<sup>2</sup>, investissements)

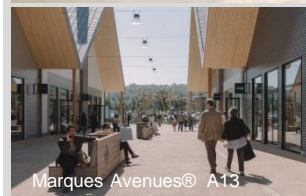
### LE PRODUIT



**Grands centres régionaux**




**Commerces de flux**



**Grands Retail Parks (Family Village®)**

# UNE FONCIÈRE DE COMMERCE LEADER FRANÇAIS DU DÉVELOPPEMENT

## Bonne tenue des indicateurs sur un patrimoine recentré

UN PATRIMOINE RECENTRÉ <sup>(1)</sup> (Md€)	BONNE TENUE DES INDICATEURS OPÉRATIONNELS	
 <p>Patrimoine de <b>3,8 Md€</b></p> <p><b>201 M€</b> de loyer</p> <p><b>39</b> actifs</p> <p>Valeur moyenne de <b>98 M€</b></p>	<p>CA des commerçants</p> <p>Variation loyers nets</p> <p>Taux d'effort</p> <p>Créances douteuses</p> <p>Vacance financière</p> <p>Baux signés</p> <p>Taux de réversion</p>	<p><b>+1,5%</b></p> <p><b>+2,6%</b> (+1,3% à p. constant)</p> <p><b>9,9%</b></p> <p><b>1,9%</b></p> <p><b>2,9%</b></p> <p><b>215</b></p> <p><b>20%</b></p>

(1) Valeur du patrimoine droits inclus et loyers bruts au 1<sup>er</sup> janvier 2016 à 100%, soit respectivement 2,6 Md€ et 152 M€ en quote-part Groupe.

### ACQUISITION



#### Quartz

Lancement réussi <sup>(1)</sup>

Contrôle à **100%** <sup>(2)</sup>

**400 M€**

### CESSIONS



#### Portefeuille Italie

4 actifs de petite taille

**122 M€**

### EXTENSIONS



#### Marques Avenue® A13

1<sup>er</sup> c. commercial structure bois

**Jas de Bouffan, Aix-en-Provence**

(1) Au 31 décembre 2015, le Quartz affichait une fréquentation en progression de 10% et un chiffre d'affaires des locataires en progression de 9%, après retraitement de l'effet ouverture.

(2) Le Quartz a été développé et était jusqu'à présent détenu en joint-venture à 50/50 avec Orion.

## UNE PREMIÈRE ANNÉE RÉUSSIE



**7 millions de visiteurs (1)**

**280 M€ de CA des commerçants**

**En 2015 : +10% de fréquentation  
+9% de CA des locataires (2)**

**Digital Factory (3) :**  
**220 000 parcours clients retracés / mois**

**Programme CRM ciblé**  
**70% des revisites dans les 30 jours suivant la 1<sup>ère</sup> visite**

(1) Et 600 000 visiteurs / mois.

(2) Après retraitement effet ouverture.

(3) Quartz est le 1<sup>er</sup> centre commercial équipé des fonctionnalités de la Digital Factory, outil unique de captation et de traitement des données clients.

# UNE FONCIÈRE DE COMMERCE LEADER FRANÇAIS DU DÉVELOPPEMENT

## L'Avenue<sup>83</sup>, Toulon-La Valette

L'AVENUE<sup>83</sup>, TOULON-LA VALETTE : OUVERTURE LE 13 AVRIL 2016



**Centre de commerce et loisirs de 51 000 m<sup>2</sup>**

12 moyennes surfaces (Primark, Nike Store...)

Un cinéma Pathé de 15 salles

70 boutiques et kiosques

**Inclus dans un projet mixte de  
développement**

(logements, hôtels, bureaux)

**Dans la 1<sup>ère</sup> zone commerciale du Var**

**Commercialisé à 100%**

### 4<sup>ÈME</sup> GARE PARISIENNE DÉVELOPPÉE PAR LE GROUPE



**Le centre commercial  
d'un nouveau quartier qui s'achève**

**Un site de destination  
de 30 000 m<sup>2</sup> de commerce  
ouvert toute la semaine**

**Une liaison verte et de détente  
dans le prolongement du Jardin des Plantes,  
entre le Paris historique et le Nouveau Paris**

## TRAVAUX LANCÉS DÉBUT 2016



**Retail park de 60 000 m<sup>2</sup>**

**En renforcement d'un pôle commercial  
leader de la métropole lilloise**  
A 2km de la frontière belge

**Pré-commercialisé à plus de 60%**

**Lancement du chantier début 2016**  
Pour une livraison S2 2017



### LE 1<sup>ER</sup> PIPELINE DE CENTRES COMMERCIAUX DE FRANCE

	QP Groupe	100%
Surface	<b>435 000 m<sup>2</sup></b>	553 000 m <sup>2</sup>
Prix de revient	<b>1,9 Md€</b>	2,5 Md€
Loyers potentiels <sup>(1)</sup>	<b>152 M€</b>	199 M€
Rendement net	<b>7,8%</b>	7,8%



(1) Loyers bruts prévisionnels du pipeline de développement commerce.

# UNE FONCIÈRE DE COMMERCE LEADER FRANÇAIS DU DÉVELOPPEMENT

## Un potentiel de doublement du patrimoine

DOUBLEMENT DES LOYERS  
DE 200 M€ <sup>(1)</sup> À 400 M€ <sup>(2)</sup>



Boulevard Macdonald

CRÉATION DE VALEUR POTENTIELLE  
600 M€ EN QUOTE-PART GROUPE <sup>(3)</sup>



Cap 3000

(1) Loyers bruts actuels des actifs du patrimoine, à 100%. 152 M€ en quote-part Groupe.

(2) Loyers bruts prévisionnels des actifs du patrimoine et loyers bruts prévisionnels du pipeline de développement commerce, non actualisés et hors arbitrages éventuels, à 100%. 304 M€ en quote-part Groupe.

(3) Ecart entre la valeur potentielle droits inclus des projets à la livraison (loyers triple net capitalisés à 5,5%), non actualisée, et l'investissement net sur projet de développement. Valeur en quote-part Groupe.



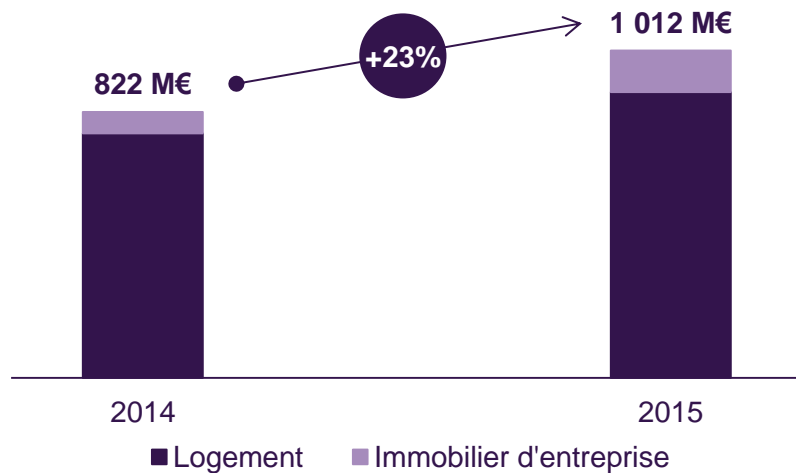
# PÔLE PROMOTION



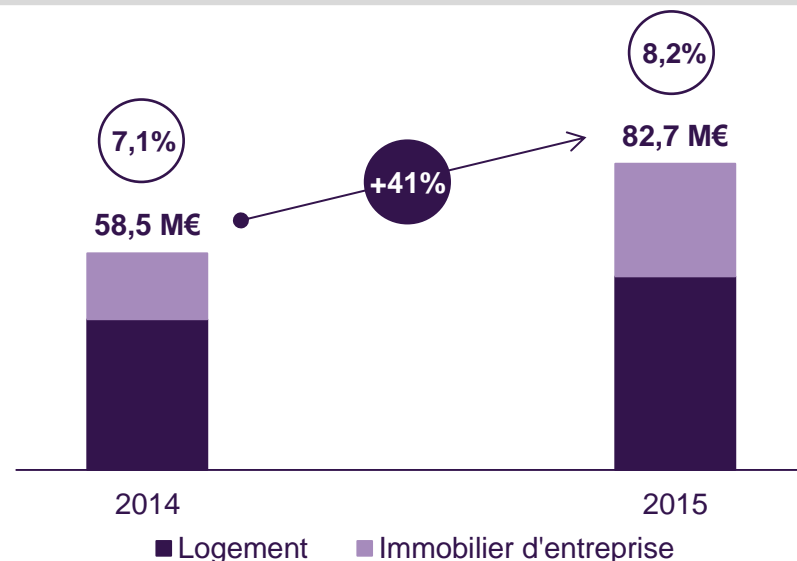
# PROMOTION

Très forte progression des résultats



## CHIFFRE D'AFFAIRES



## RÉSULTAT OPÉRATIONNEL ET TAUX DE MARGE <sup>(1)</sup>



(1) Ce taux de marge intègre l'intégralité des frais corporate du Groupe Altarea Cogedim facturés au pôle Promotion, pour un montant équivalent à environ 100 bps de taux marge.

MARCHÉ	PRODUITS & SERVICES	CLIENT	COGEDIM STORE Bercy Village
<p>Un marché profond</p> <p>Une situation de pénurie et de sous-production</p> <p>Des besoins très inégalement répartis sur le territoire</p> <p>Prix stabilisés</p>	<p>Proximité des transports en commun</p> <p>La cohérence de nos gammes avec l'ADN qualitatif de COGEDIM</p> <p>Des services de proximité et une attention aux détails</p>	<p>Intégrer la multiplicité des profils clients</p> <p>Accompagner en gestion locative les clients-investisseurs</p> <p>Repenser le parcours client et améliorer le taux de satisfaction</p>	 

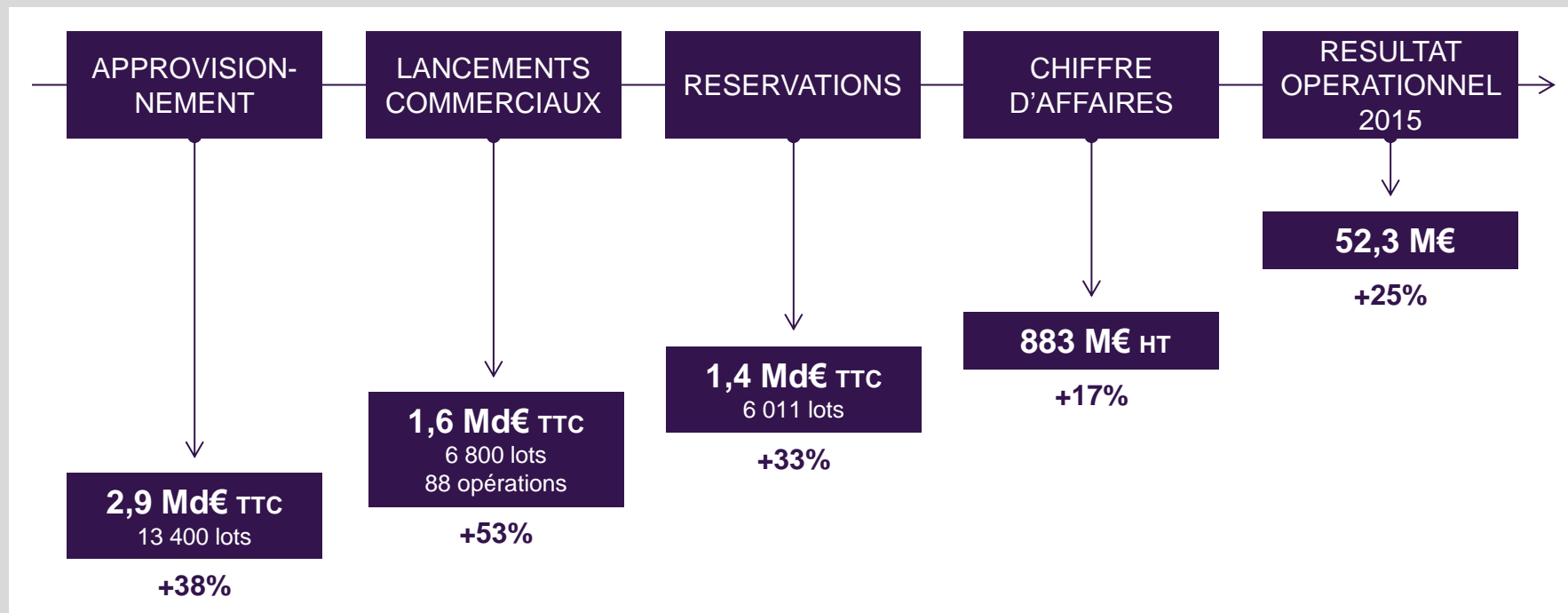
# LOGEMENTS

Renforcer la valeur de la marque



# LOGEMENTS

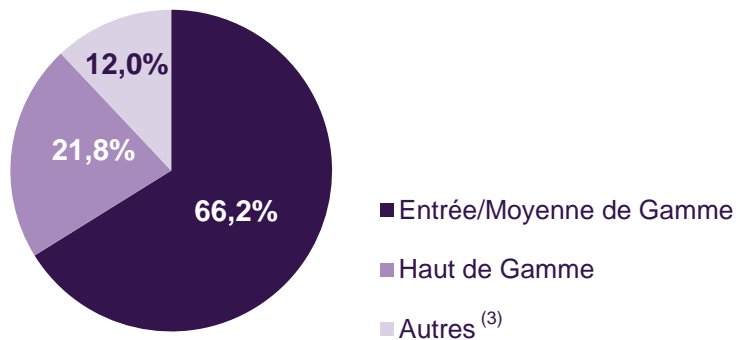
## Lancement d'un cycle de croissance



# LOGEMENTS

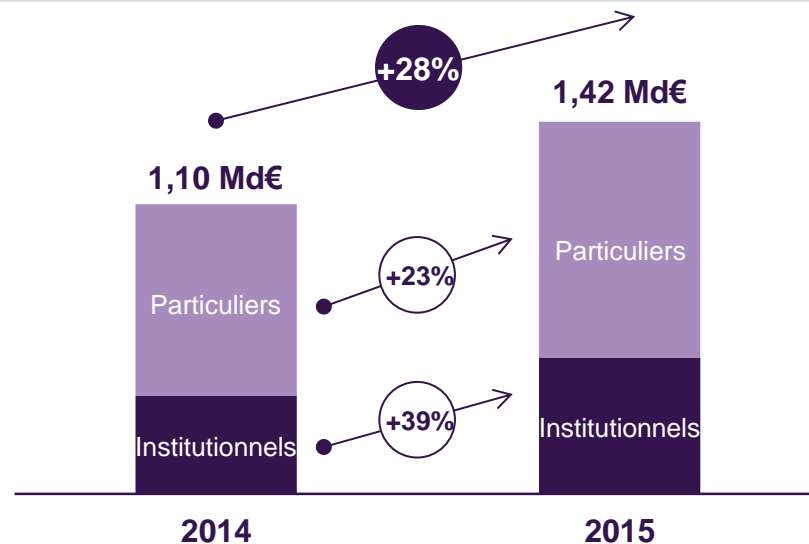
Croissance des ventes : **+33%** (soit le double du marché national) <sup>(1)</sup>

## VENTES DE LOGEMENT <sup>(2)</sup>



**6 011 lots (+33%)**  
 Prix moyen du lot : 235 700€

## FORTE DEMANDE POUR LES PRODUITS COGEDIM



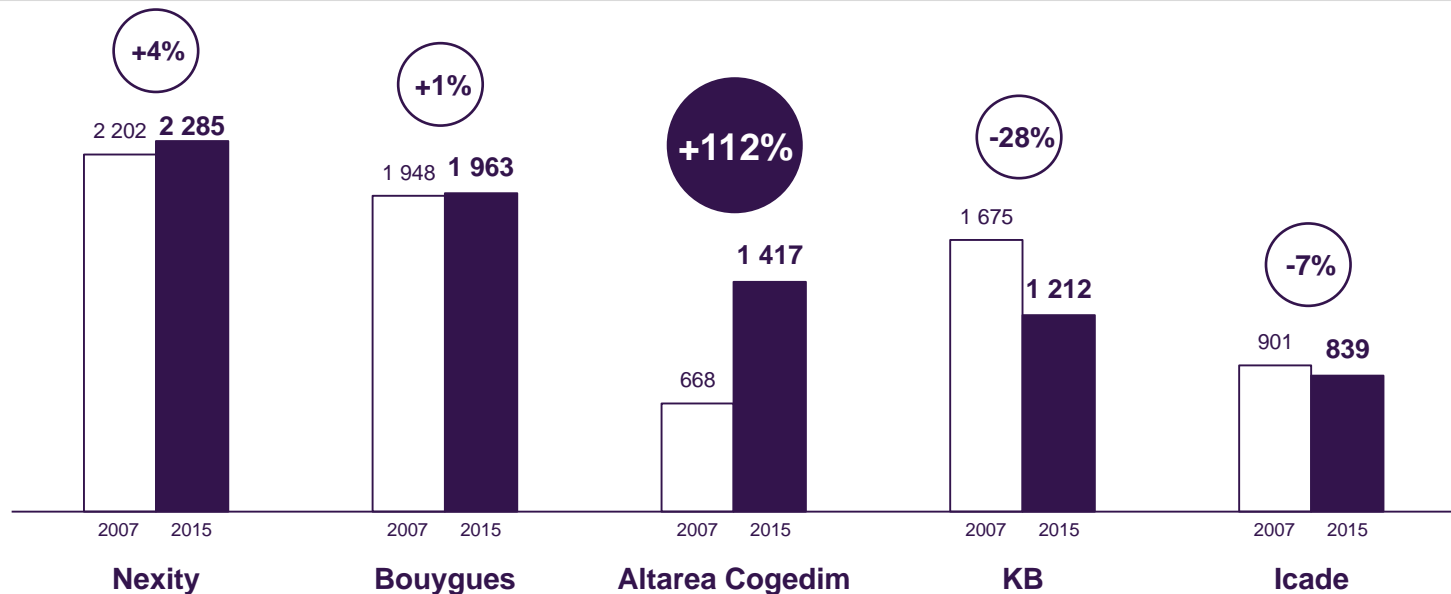
(1) Croissance en nombre de lots. Marché national : 102 000 lots soit une croissance du marché de +17% par rapport à 2014 (source Ministère du Développement Durable), et une part de marché de 6% pour Altarea Cogedim (en ligne avec les objectifs).

(2) En nombre de lots.

(3) Résidences services, rénovation etc.



### PLACEMENT DE LOGEMENTS (M€) ET CROISSANCE (1)



(1) Hors Pitch Promotion (qui a vendu 1 021 lots pour 236 M€ en 2015).

### CIBLER LES MARCHÉS PORTEURS

#### Cœur du marché

Entrée et milieu de gamme  
Impact fort du PTZ+ et de la Loi Pinel

#### Haut de Gamme

#### Résidences services

Résidences séniors Cogedim Club ®...

#### Institutionnels

Offre spécifique, projets urbains mixtes

#### Niches de marché

Monuments historiques H&P, démembrement...



### CIBLER LES NOUVEAUX TERRITOIRES

#### Grand Paris

2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> couronnes

#### Lyon

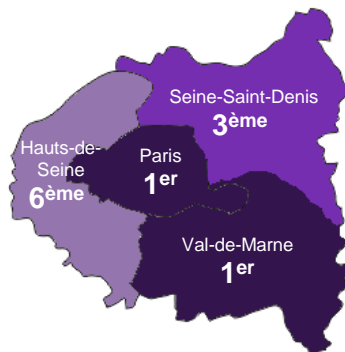
2<sup>ème</sup> agence lyonnaise

#### Littoral Atlantique

et Grand Ouest

#### Nord

### PRÉSENCE EN ILE-DE-FRANCE (1)



#### Paris-Métropole

Le 1<sup>er</sup> promoteur



#### Ile-de-France (2)

Hors du Top 10  
Dans le Top 3 d'ici 3 ans

(1) Classement des ventes en valeur en collectif classique (Source CAPEM).

(2) Hors Paris-Métropole. NB : les ventes de logement réalisées sur les territoires de Paris-Métropole égalent l'ensemble des ventes réalisées dans le reste de l'Ile-de-France.

### EXALTIS, PARIS Porte d'Auteuil



#### **Appartements haut de gamme climatisés**

Vues et terrasses exceptionnelles  
(12 000 à 20 000 €/m<sup>2</sup>, hors parking)

#### **Des signatures de renom**

Finn Geipel et Anne Demians pour l'architecture  
Sara Lavoine pour la décoration intérieure

#### **200 logements**

Accession, Résidence sénior,  
Résidence Executive

#### **Succès commercial**

Lancé mi-novembre, vendu à 75%

### 21<sup>ÈME</sup> DISTRICT, PANTIN



#### **Premier programme associant Neuf & Réhabilitation (Histoire & Patrimoine)**

Réhabilitation de l'ancienne usine Marchal  
Volumes remarquables, lofts double hauteur  
(4 700 €/m<sup>2</sup> hors parking)

#### **Une opération mixte de grande qualité**

130 logements en accession dont 6 maisons  
44 logements réhabilités  
82 logements sociaux + 37 en locatif intermédiaire  
1 local d'activité et 3 commerces

#### **Succès commercial**

lancé en 2015, vendu à quasi 100%

### PROGRAMME INSPIRATION - Quartier de la création Nantes

#### Nouveaux usages

- Hauteur sous plafond de 2,7 m
- Solariums privatifs en toiture
- Logements dédiés à la colocation
- Mutabilité des logements

#### Services partagés

- Vélos partagés, ateliers de réparation & espaces rangement
- Espace fitness
- Terrasses et jardins partagés
- Conciergerie

#### Logements connectés

- Halls connectés intelligents
- Consignes numériques
- Application Smartphone unique (résidents + réseau social de quartier)





# PÔLE PROMOTION - BUREAUX



LE MARCHÉ	LES EMPLACEMENTS	LE BUREAU DE DEMAIN
<p><b>Un marché locatif en reprise</b> 2,2 millions de m<sup>2</sup> loués en 2015</p> <p><b>Liquidité abondante</b> emplacements « core » et rares</p> <p><b>Compression des taux de capitalisation</b></p>	<p><b>Les actifs à restructurer sont souvent les mieux placés</b></p> <p><b>Paris intra-muros, Croissant Ouest &amp; La Défense</b></p>	<p><b>Ouverture sur la ville</b></p> <p><b>Architecture iconique</b></p> <p><b>Flexibilité</b></p> <p><b>Nouveaux usages</b></p> <p><b>Image de l'entreprise</b></p> <p><b>Restructuration créative</b></p>



### SUCCÈS COMMERCIAUX



**563 M€ de placements  
sur 11 opérations**  
dont la cession d'Austerlitz  
(15 000 m<sup>2</sup>)

**Acquisition  
des Tours Pascal**  
69 000 m<sup>2</sup>, La Défense

### SUCCÈS OPÉRATIONNELS



Permis de construire définitif	2 opérations	82 000 m <sup>2</sup>
Mises en chantier	7 opérations	98 000 m <sup>2</sup>
Livraisons	8 opérations	70 000 m <sup>2</sup>

REVENUS ET RESULTAT OPERATIONNEL		ALTAFUND
Marge de promotion <sup>(1)</sup>	18,2 M€	<b>Fonds discrétionnaire doté de 650 M€ de fonds propres</b> (Quote-part Groupe 18/30%)  <b>1 opération livrée</b> (Boulevard Raspail) <b>1 opération vendue</b> (Austerlitz SEMAPA) <b>3 opérations en cours</b>
Honoraires de prestation <sup>(2)</sup>	20,2 M€	
Plus Value d'investisseur <sup>(3)</sup>	8,5 M€	
<b>Total revenus</b>	<b>46,7 M€</b>	<b>Altafund I : liquidation rapide prévue <sup>(4)</sup></b> <b>Altafund II : en cours d'investissement</b> <b>Altafund III : en cours de levée de fonds</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>30,4 M€</b> +70%	

(1) VEFA, CPI.

(2) MOD, asset management, promote.

(3) Quote-part de plus-value Altafund et partenariats.

(4) Monétisation prévue en 2016 (TRI pro forma attendu >30%).

### TOURS PASCAL, LA DEFENSE (92)



**Restructuration lourde des Tours Pascal (69 000 m<sup>2</sup>)**  
pour le compte d'AltaFund et Goldman Sachs (50/50)

**Un architecte de renom international**  
Dominique Perrault

**Création de nouvelles surfaces**  
Augmentation de la capacité d'accueil à 5 000 personnes

**Modification de l'image architecturale des façades**  
**Adaptation des tours aux exigences environnementales**

### KOSMO – NEUILLY-SUR-SEINE



#### **Un emplacement unique**

190-192 av. Charles-de-Gaulle, Neuilly-sur-Seine  
En face de La Défense

#### **Une rénovation exemplaire**

#### **Une qualité de vie de type campus**

25 000 m<sup>2</sup> d'espaces de bureau  
3 000 m<sup>2</sup> de terrasses et jardins  
400 places de parking

Un business center et plusieurs restaurants

#### **Une opération AltaFund**

# RÉSULTATS FINANCIERS



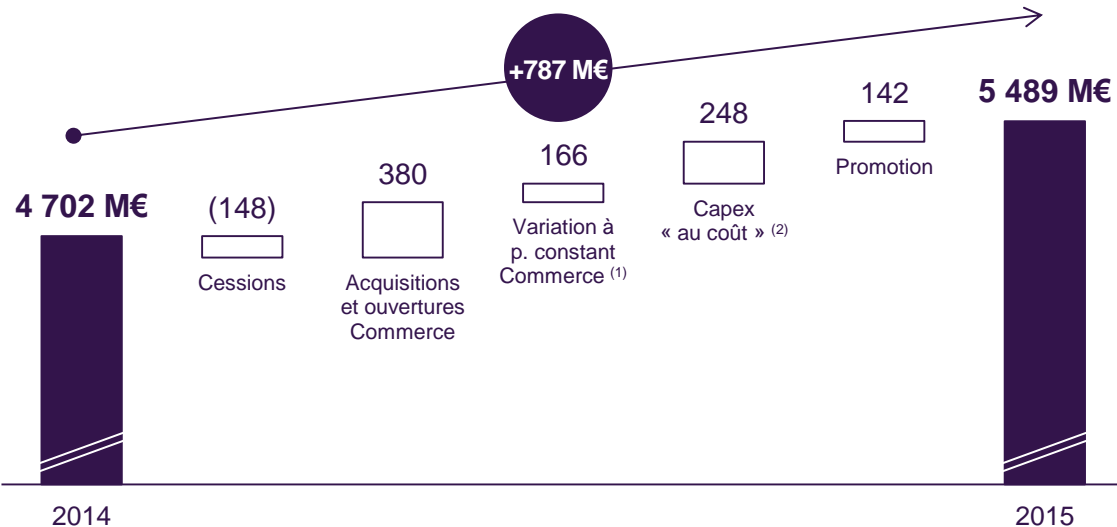
UNE ANNÉE D'INVESTISSEMENTS RECORD	REPROFILAGE A LONG TERME DU BILAN	FORTE CROISSANCE DES RÉSULTATS
<p><b>Une année historique en commerce</b></p> <p><b>LTV <sup>(1)</sup> : 44,5%</b></p>	<p><b>2,2 Md€ de financements montés</b></p> <p><b>Une exceptionnelle visibilité à long terme</b></p>	<p><b>Résultat récurrent (FFO) <sup>(2)</sup> :</b> <b>161,2 M€ (+28%)</b></p> <p><b>ANR : + 293 M€ de création de valeur immobilière <sup>(3)</sup></b></p>

(1) Loan-to-Value (LTV) = Endettement net / Valeur réévaluée du patrimoine droits inclus.

(2) Cash-flow Courant des Opérations (Résultat net hors variations de valeur, charges calculées, frais de transaction et variations d'impôt différé, et hors activités en cours de cession (IFRS 5), en quote-part Groupe). En croissance de +27,8%, et de +10,6% à périmètre comparable (retraité de l'impact de Rue du Commerce).

(3) Variation de l'ANR de continuation, hors impact dividende 2015 et activités abandonnées.

### ÉVOLUTION DE LA VALEUR, EN M€



### Capitaux employés :



Foncière 81%

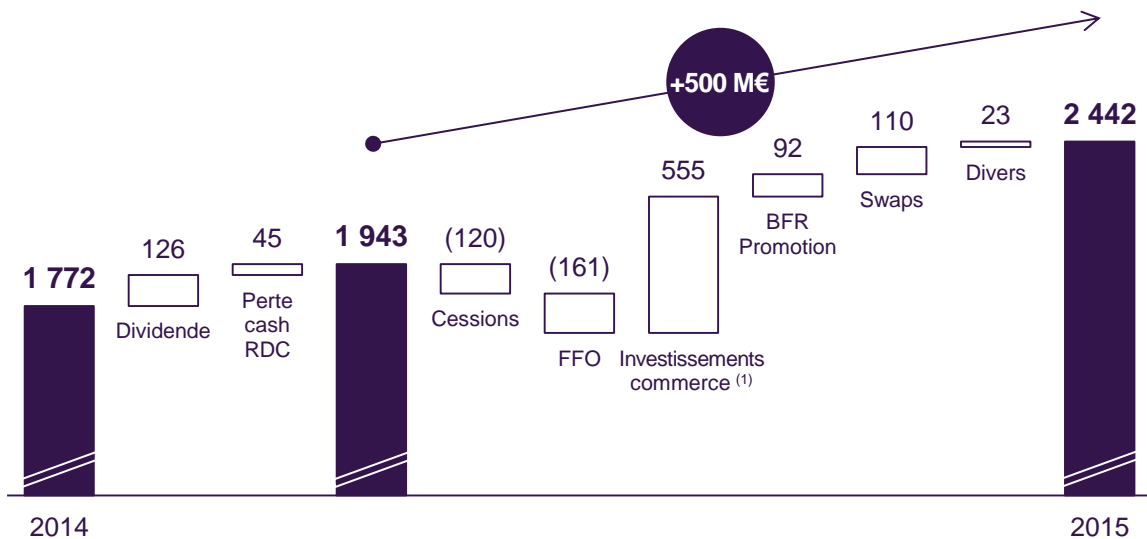


Promotion 19%

(1) Y compris Cap 3000.

(2) Y compris Cap 3000 (capex relatifs à l'extension seulement).

### ÉVOLUTION DE LA DETTE, EN M€



**Progression du LTV :**  
**44,5%**

(vs. 37,7% en 2014)

(1) Dont 190 M€ de Capex sur Cap 3000 et 275 M€ relatifs à Qwartz.



# REPROFILAGE À LONG TERME DE L'ENDETTEMENT

Une année exceptionnelle

## RALLONGEMENT DE LA DURATION DE LA DETTE

**2,2 Md€ de financements / refinancements mis en place <sup>(1)</sup>**

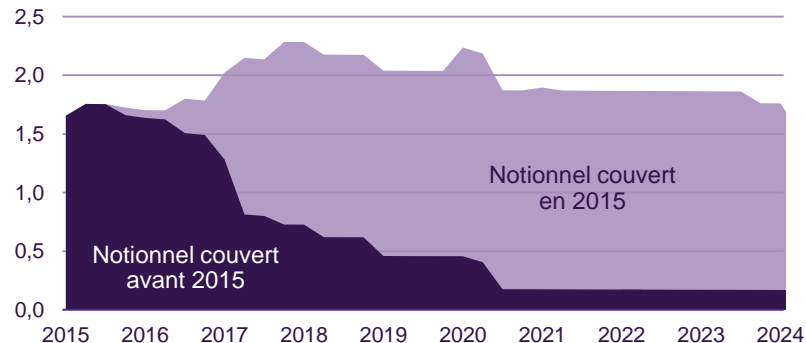
dont hypothécaire : 1,5 Md€ (21 actifs)  
dont corporate : 0,7 Md€

**Duration des financements montés : 7,5 ans**

**Spread moyen : 129 bps**

## RALLONGEMENT DE LA DURATION DE LA COUVERTURE

Notionnel couvert (en Md€)



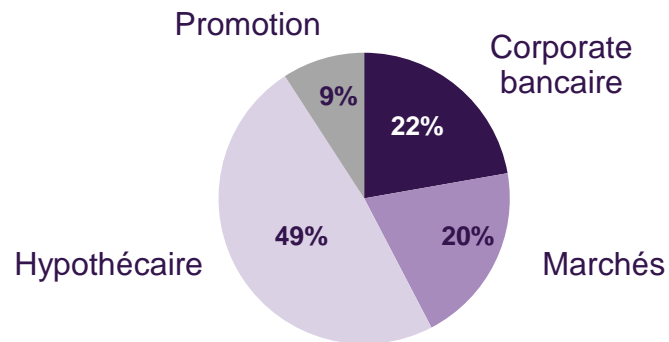
**Duration moyenne de la couverture : 7,8 ans**  
**Taux moyen couvert : 1,0%** (2,10% en 2014)

(1) Y compris les financements signés et engagements fermes reçus début 2016.

# STRUCTURE DE L'ENDETTEMENT

Une visibilité exceptionnelle à long terme

## UN COÛT MOYEN PARMIS LES PLUS BAS



**Dette nette consolidée : 2,4 Md€**

**Duration : 6,0 ans**

**Coût moyen de la dette <sup>(1)</sup> : 1,94% en 2015**

## SÉCURISATION DE LA DETTE

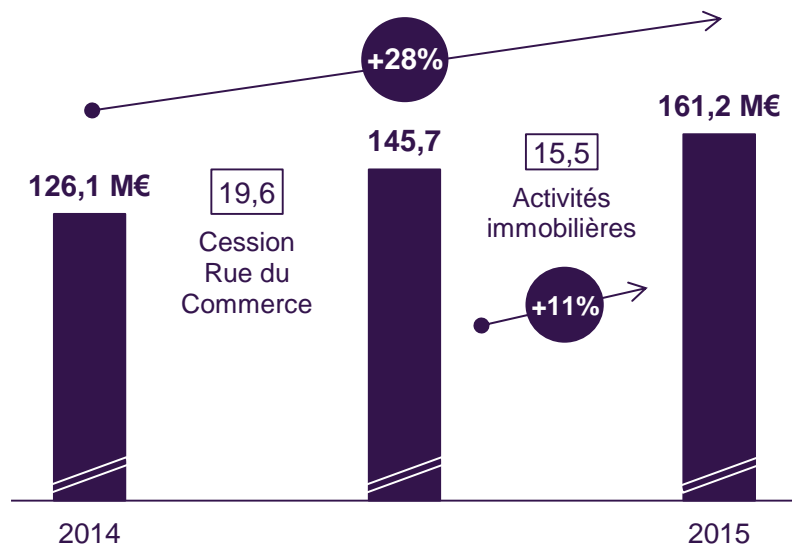
**Duration longue**

**Couverture forte**

**Coût bas**

(1) Coût complet, y compris commissions et CNU, soit 1,85% sur la dette tirée uniquement.

### RÉSULTAT RÉCURRENT (FFO) <sup>(1)</sup> PART DU GROUPE (M€)



Promotion	70,5 M€	+59,1%
Foncière Commerce	113,9 M€	+1,7%
Prestations & Développement Commerce <sup>(2)</sup>	(19,7) M€	x 1,8
Autres	(3,5) M€	n.a.
<b>FFO consolidé, part du Groupe</b>	<b>161,2 M€</b>	<b>+27,8%</b>
<b>Résultat net, part du Groupe</b>	<b>108,4 M€</b>	<b>-5,2%</b>

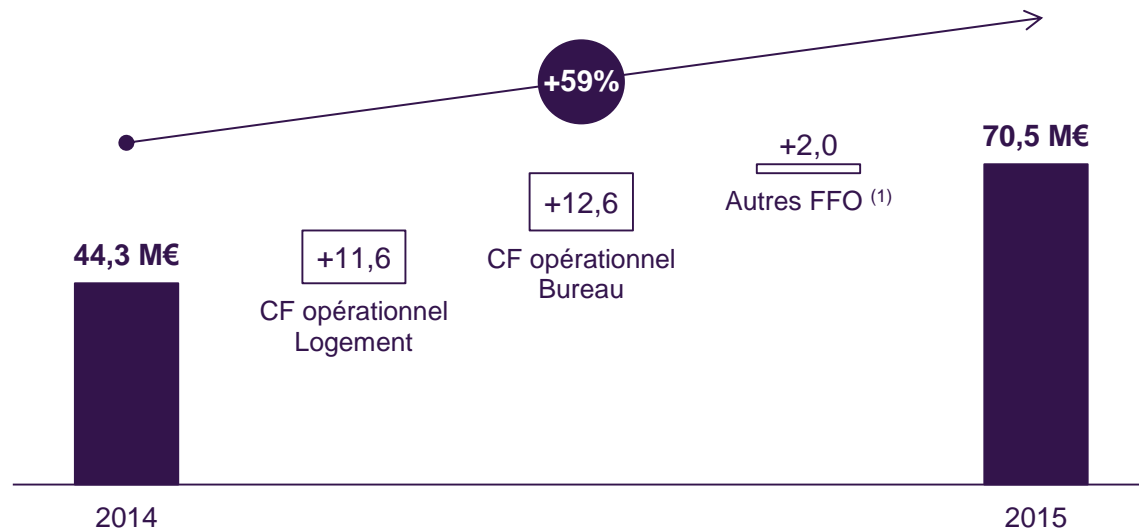
(1) Funds From Operations ou résultat récurrent des opérations : résultat net hors les variations de valeur, les charges calculées, les frais de transaction et les variations d'impôt différé.

(2) Cf. ci-après.

# FFO PROMOTION

## Très forte progression

### FFO PROMOTION, PART DU GROUPE (M€)



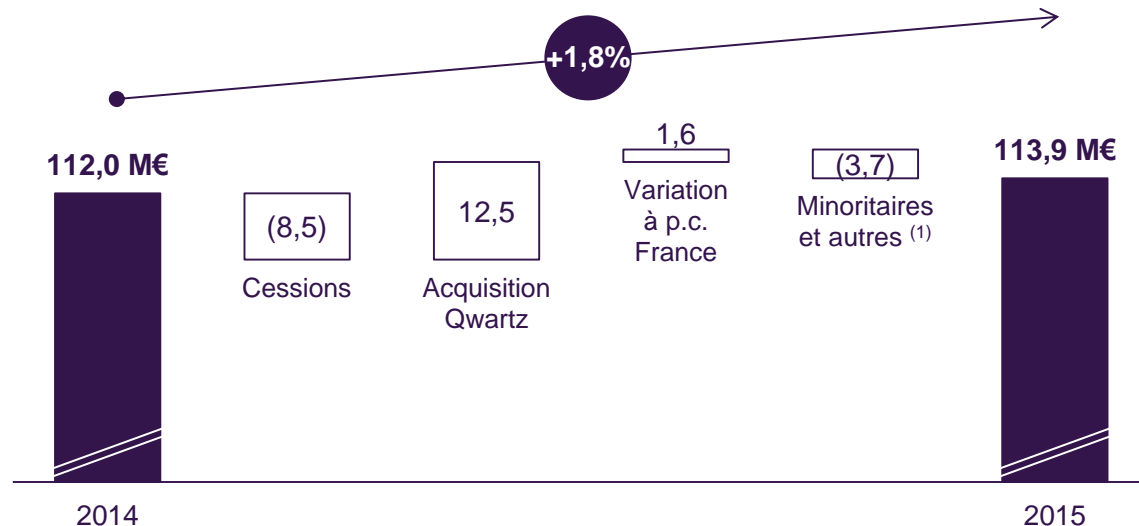
**Une année de forte reprise en 2015**

**Une progression forte attendue en 2016**

Backlog logement : 1,7 Md€  
Nombreuses opérations de bureaux en sortie

(1) Coût de l'endettement net, impôt sur les sociétés, minoritaires.

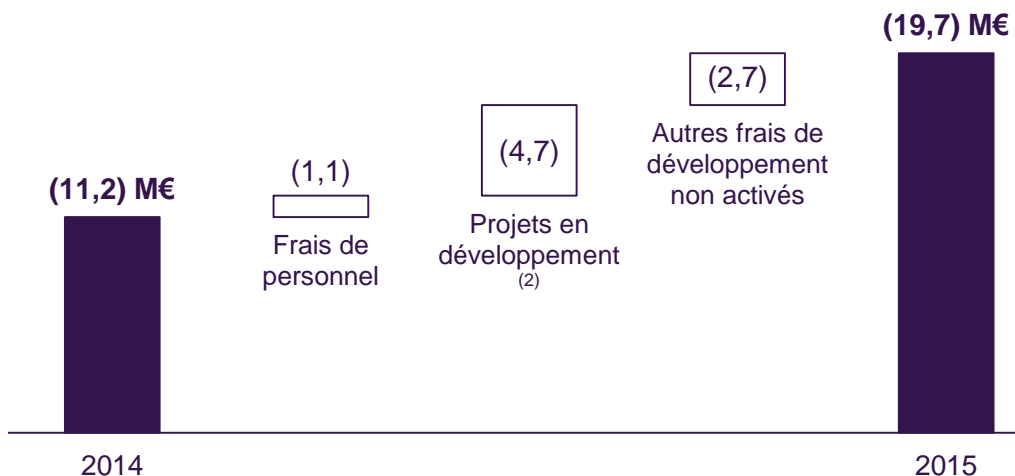
### FFO FONCIÈRE COMMERCE, PART DU GROUPE (M€)



**Forte rotation du patrimoine en 2015**

(1) Restructurations, indexation, International, contribution des sociétés MEE.

### FFO PRESTATIONS & DÉVELOPPEMENT COMMERCE, PART DU GROUPE (M€)



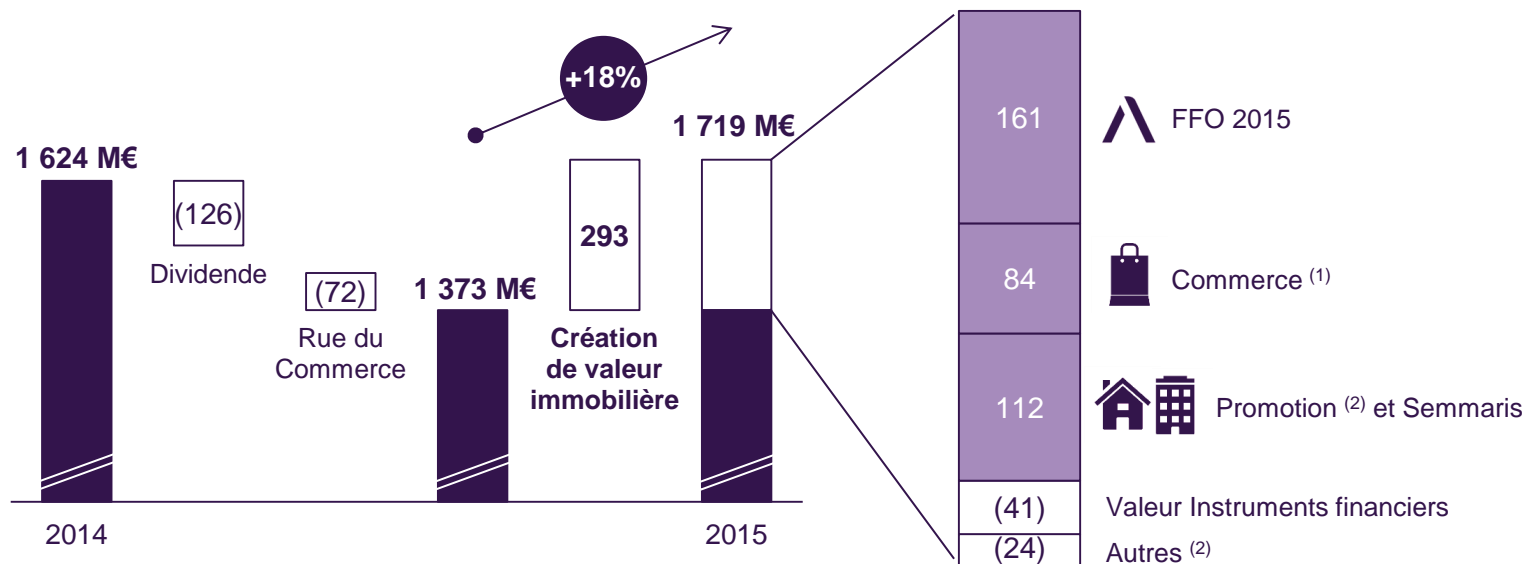
**Montée en puissance  
des dépenses  
sur les projets en cours**

**Des investissements à mettre en  
regard de la création de valeur  
sur le pipeline commerce**

(1) Soit une création de valeur de l'ordre de 600 M€ à terme (chiffres non actualisés, en quote-part Groupe).

(2) Développements, livraisons, lancements (Cap 3000, Quartz, extensions Aix et Aubergenville, Concours Gares, commerces de proximité etc.)

### ANR DE CONTINUATION (M€)



(1) Net des minoritaires.

(2) Cogedim et Altafund.

(3) Dont impôts différés, charges calculées, frais des transaction.

# INDICATEURS PAR ACTION

Impact de la création d'actions en 2014 (effet année pleine) <sup>(1)</sup>

FFO / ACTION <sup>(1)</sup>		ANR / ACTION	
<b>12,95 €/action (+23,8%)</b>		<b>137,3 €/action (+5,8%)</b>	
dont résultats immobiliers	13,99 €/action	dont création de valeur immobilière	23,5 €/action
		dont dividende	-10,0 €/action
dont dilution <sup>(2)</sup>	-1,04 €/action	dont Rue du Commerce	-5,8 €/action

(1) Funds From Operations ou Cash-flow courant des opérations, part du Groupe. En croissance de +23,8% par action, et de +7,2% à périmètre comparable (retraité de l'impact de Rue du Commerce).

(2) Dividende payé en titre, impact année pleine en 2015



# DIVIDENDE 2016 (AU TITRE DE 2015)

Une progression de +10%

**DIVIDENDE 2016 (AU TITRE DE 2015) : 11,00 €/ACTION**

**Dividende 2016 : 11,00 €/action (+10%)**

Sous réserve approbation AG 15 Avril 2016

## **Fiscalité**

10,55 € de remboursement d'apports <sup>(1)</sup>

0,45 € de distribution de revenus (dont 0,25 € de résultat exonéré)

## **Option conversion en titres**


Sur la base d'un discount de 10% sur la moyenne des cours des 20 derniers jours ouverts précédant l'Assemblée Générale, moins le dividende

(1) Exonéré / Non imposable en France.



# PERSPECTIVES



ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE	NOTRE STRATÉGIE
<p><b>Taux d'intérêt bas</b></p>	 <p>Accélérer la promotion avec un contrôle des risques accru Vendre vite et bien</p>
<p><b>Inflation nulle</b></p>	 <p>Se développer sur des sites primes Continuer les cessions</p>
<p><b>Risques macro-économiques et politiques</b></p>	 <p>Se financer à long terme à un taux bas sécurisé</p>

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



**Le leader des projets urbains complexes**



**10 000 logements**



**≥ 500 M€ de commandes annuelles**



**Doublement de la Foncière**



**FFO : 50% Promotion et 50% Foncière  
Foncière : > 80 à 85% du bilan**

(1) A environnement économique et politique constants.

### GUIDANCE 2016

**FFO part du groupe : +15 à +20%**

#### **Très forte visibilité**

Backlog promotion

Livraisons commerce (Toulon / Macdonald)

Coût de la dette sécurisé

### PERSPECTIVES MOYEN TERME

**FFO part du groupe : +5 à +10% par an**

#### **Les moteurs de la croissance**

Horizon 2018 : la promotion

> 2018 : la foncière (pipeline)

### FINANCEMENT DE LA CROISSANCE DANS LA DURÉE

**Objectif de LTV ~40%**

**Dividende 2017 et 2018 : 11€ minimum**

**Option de paiement du dividende en titres en 2017-2018**

**OU**

**Augmentation de capital de l'ordre de 200 à 300 M€**

## ALTAREA COGEDIM

**Un potentiel de croissance unique dans la durée**

**Innovation et maîtrise des risques au cœur du modèle**

**Un développement équilibré et créateur de valeur**





# COMPTE DE RÉSULTAT DÉTAILLÉ

En M€	31/12/2015				31/12/2014 <sup>(1)</sup>			
	Cash-flow courant des opérations (FFO)		Variation de valeurs, charges calculées et frais de transaction	TOTAL	Cash-flow courant des opérations (FFO)		Variation de valeurs, charges calculées et frais de transaction	TOTAL
Centres commerciaux	195,9	4%	10,7	206,6	188,6		3,6	192,2
Logement	883,1	17%	–	883,1	755,3		–	755,3
Bureau	128,5	94%	–	128,5	66,2		–	66,2
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>1 207,5</b>	<b>19,5%</b>	<b>10,7</b>	<b>1 218,2</b>	<b>1 010,1</b>		<b>3,6</b>	<b>1 013,7</b>
Centres commerciaux	155,5	(3,9)%	111,4	266,9	161,7		104,5	266,2
Logement	52,3	28,7%	(5,0)	47,4	40,7		(7,0)	33,7
Bureau	30,4	70,4%	(1,1)	29,4	17,8		1,4	19,3
Autres	(3,5)	n/a	(0,7)	(4,2)	0,6		(2,8)	(2,2)
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>234,7</b>	<b>6,3%</b>	<b>104,7</b>	<b>339,4</b>	<b>220,8</b>		<b>96,2</b>	<b>317,0</b>
Coût de l'endettement net	(31,9)	(4,8)%	(5,4)	(37,4)	(33,6)		(5,0)	(38,6)
Actualisation des dettes et créances	–	-	(0,2)	(0,2)	–		(5,9)	(5,9)
Var. de valeur et résultat de cessions des IF	–	-	(40,5)	(40,5)	–		(72,8)	(72,8)
Résultat de cession de participation	–	-	(0,1)	(0,1)	–		0,0	0,0
Impôts sur les sociétés	(0,9)	(27)%	(3,9)	(4,8)	(1,3)		86,3	85,0
<b>RESULTAT NET DES ACTIVITES POURSUIVIES</b>	<b>201,8</b>	<b>8,5%</b>	<b>54,7</b>	<b>256,5</b>	<b>186,0</b>		<b>98,8</b>	<b>284,8</b>
<i>Dont Résultat Net des activités poursuivies, Part du Groupe</i>	<i>161,2</i>	<i>10,6%</i>	<i>19,5</i>	<i>180,7</i>	<i>145,7</i>		<i>(6,6)</i>	<i>139,2</i>
<i>Nombre moyen d'actions après effet dilutif (en millions)</i>	<i>12,442</i>				<i>12,055</i>			
<b>FFO PART DU GROUPE PAR ACTION</b>	<b>12,95€</b>	<b>23,8%</b>			<b>10,46€</b>			

(1) Données 2014 retraitées de l'incidence de l'application de l'interprétation IFRIC 21 – Taxes. Cette interprétation s'appliquant de façon rétrospective, les états financiers présentés au titre des exercices comparatifs ont été retraités en conséquence.

# BILAN DÉTAILLÉ (1/2)

En M€	31/12/2015	31/12/2014
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>4 498,0</b>	<b>3 940,5</b>
Immobilisations incorporelles	202,1	244,7
<i>dont Ecarts d'acquisition</i>	128,7	128,7
<i>dont Marques</i>	66,6	96,8
<i>dont Autres immobilisations incorporelles</i>	6,7	19,2
Immobilisations corporelles	6,2	10,6
Immeubles de placement	3 759,6	3 163,6
<i>dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur</i>	3 453,6	2 974,4
<i>dont Immeubles de placement évalués au coût</i>	306,0	189,2
Titres et investissements dans les sociétés mises en équivalence ou non consolidées	361,0	362,0
Créances et autres actifs financiers non courants	42,9	43,3
Impôt différé actif	126,2	116,4
<b>ACTIFS COURANTS</b>	<b>1 634,9</b>	<b>1 406,4</b>
Stocks et en-cours nets	711,5	617,9
Clients et autres créances	475,0	392,5
Créance d'impôt sur les sociétés	6,0	6,3
Prêt et créances financières (courant)	29,2	15,2
Instruments financiers dérivés	20,0	15,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie	266,0	358,0
Actifs non courants détenus en vue de la vente	127,2	0,7
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>6 132,9</b>	<b>5 347,0</b>

# BILAN DÉTAILLÉ (2/2)

En M€	31/12/2015	31/12/2014
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>2 250,9</b>	<b>2 169,9</b>
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altarea SCA</b>	<b>1 230,3</b>	<b>1 250,1</b>
Capital	191,2	191,2
Primes liées au capital	396,6	518,7
Réserves	534,0	425,9
Résultat, part des actionnaires d'Altarea SCA	108,4	114,3
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales</b>	<b>1 020,6</b>	<b>919,8</b>
Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales	749,8	579,1
Autres éléments de capitaux propres, Titres Subordonnés à Durée Indéterminée	195,1	195,1
Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales	75,8	145,6
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>2 416,2</b>	<b>1 850,0</b>
Emprunts et dettes financières à plus d'un an	2 366,4	1 795,1
<i>dont Prêts participatifs et avances associés</i>	63,6	50,8
<i>dont Emprunts obligataires</i>	477,8	477,2
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	1 825,0	1 267,1
Provisions long terme	17,4	21,3
Dépôts et cautionnements reçus	29,8	26,2
Impôt différé passif	2,5	7,4
<b>PASSIFS COURANTS</b>	<b>1 465,8</b>	<b>1 327,0</b>
Emprunts et dettes financières à moins d'un an	450,6	448,3
<i>dont Emprunts obligataires</i>	4,4	4,3
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit (hors trésorerie passive)</i>	335,1	326,5
<i>dont Billets de trésorerie</i>	60,5	53,0
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	4,9	2,1
<i>dont Avances Groupe et associés</i>	45,8	62,3
Instruments financiers dérivés	37,3	102,7
Dettes fournisseurs et autres dettes	837,7	757,4
Dettes d'impôt exigible	9,5	18,7
Passif de l'activité en cours de cession	130,7	0,0
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>6 132,9</b>	<b>5 347,0</b>

ANR GROUPE	31/12/2015				31/12/2014	
	En M€	Var	€/action	Var/act.	En M€	€/action
<b>Capitaux propres consolidés part du Groupe</b>	<b>1 230,3</b>		<b>98,3</b>		<b>1 249,5</b>	<b>99,9</b>
Autres plus-values latentes	381,4				276,8	
Retraitement des instruments financiers	20,8				87,8	
Impôt différé au bilan sur les actifs non SIIC (actifs à l'international)	20,1				22,4	
Provisions Italie	-				-	
<b>ANR EPRA</b>	<b>1 652,5</b>	<b>1,0%</b>	<b>132,1</b>	<b>1,0 %</b>	<b>1 636,5</b>	<b>130,8</b>
Valeur de marché des instruments financiers	(20,8)				(87,8)	
Valeur de marché de la dette à taux fixe	(19,4)				(13,1)	
Impôt effectif sur les plus-values latentes non SIIC *	(18,2)				(17,6)	
Optimisation des droits de mutations*	66,4				55,6	
Part des commandités**	(15,8)				(14,9)	
<b>ANR NNNAV de liquidation</b>	<b>1 644,7</b>	<b>5,5%</b>	<b>131,4</b>	<b>5,5%</b>	<b>1 558,6</b>	<b>124,6</b>
Droits et frais de cession estimés	75,4				65,9	
Part des commandités**	(0,7)				(0,6)	
<b>ANR de continuation dilué</b>	<b>1 718,4</b>	<b>5,8%</b>	<b>137,3</b>	<b>5,8%</b>	<b>1 623,9</b>	<b>129,8</b>

\* En fonction du mode de cession envisagé (actif ou titres)

\*\* Dilution maximale de 120 000 actions

\*\*\* Nombre d'actions diluées

12 513 433

12 512 638