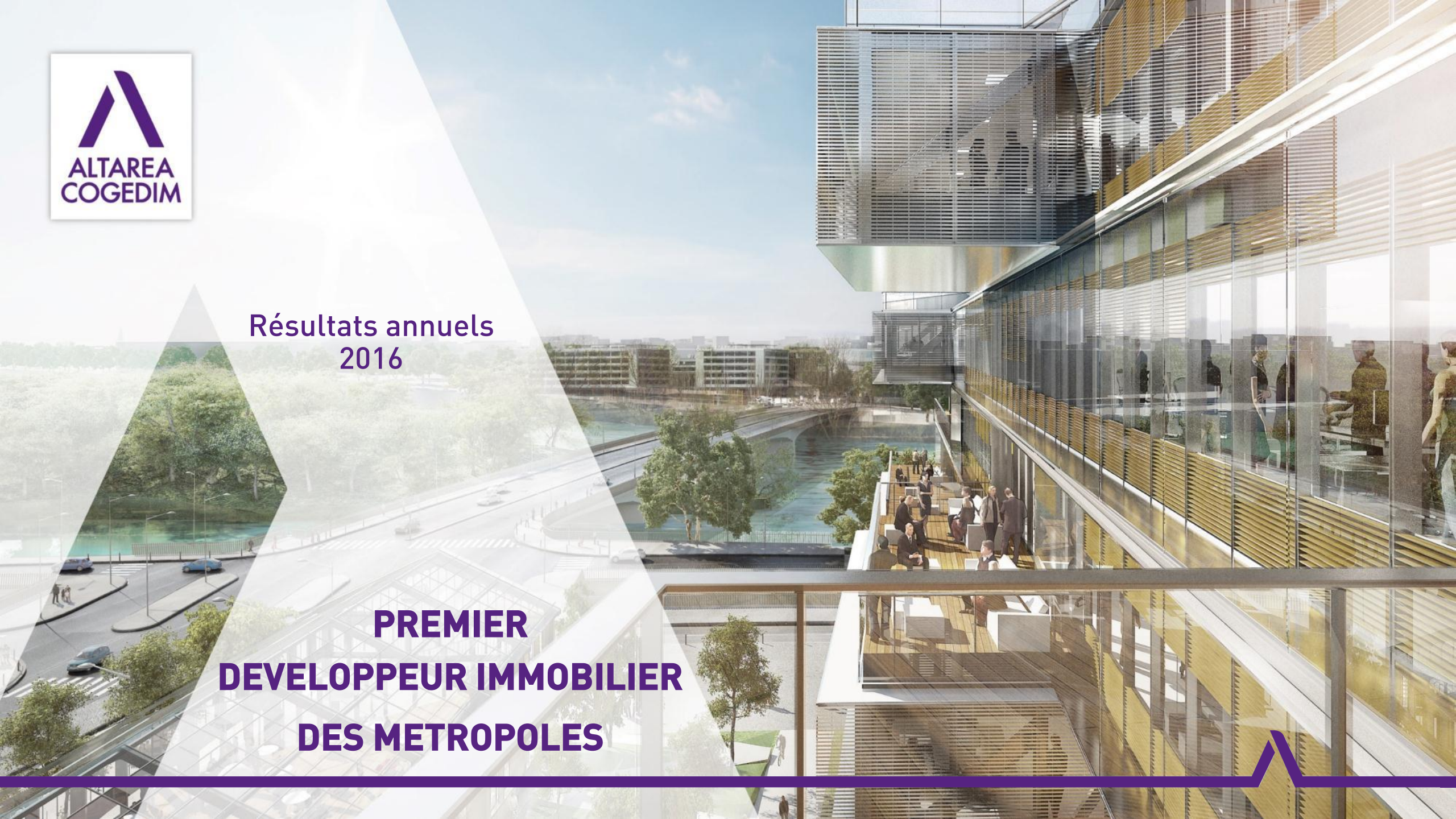




Résultats annuels
2016

**PREMIER
DEVELOPPEUR IMMOBILIER
DES METROPOLES**



Cette présentation a été préparée uniquement à titre informatif, comme complément des informations rendues publiques par ailleurs par Altarea Cogedim, auxquelles les lecteurs sont invités à se référer. Elle ne constitue pas, et ne doit pas être interprétée comme une sollicitation, une recommandation ou une offre d'achat, de vente, d'échange, ou de souscription de titres ou d'instruments financiers d'Altarea Cogedim.

La distribution du présent document peut être limitée dans certains pays par la législation ou la réglementation. Les personnes entrant par conséquent en possession de cette présentation sont tenues de s'informer et de respecter ces restrictions. Dans les limites autorisées par la loi applicable, Altarea Cogedim décline toute responsabilité ou tout engagement quant à la violation d'une quelconque de ces restrictions par quelque personne que ce soit.

SOMMAIRE

- 01 UN MODELE GAGNANT**
- 02 PERFORMANCE OPERATIONNELLE**
 - PROJETS URBAINS MIXTES
 - COMMERCE
 - LOGEMENT
 - IMMOBILIER D'ENTREPRISE
- 03 PERFORMANCE FINANCIERE**
- 04 PERSPECTIVES**
- 05 ANNEXES**



01 UN MODELE GAGNANT



LES METROPOLES : UN GISEMENT DE CROISSANCE A LONG TERME

UNE REVOLUTION EN MARCHÉ



Métropolisation
des territoires



Mutation des usages
urbains



(R)évolution
éco-technologique



(R)évolution
démographique

DE NOUVEAUX BESOINS

Imaginer la
multipolarité urbaine

Repenser chaque
produit immobilier

Redonner un sens
collectif à l'espace urbain

Favoriser les relations
humaines



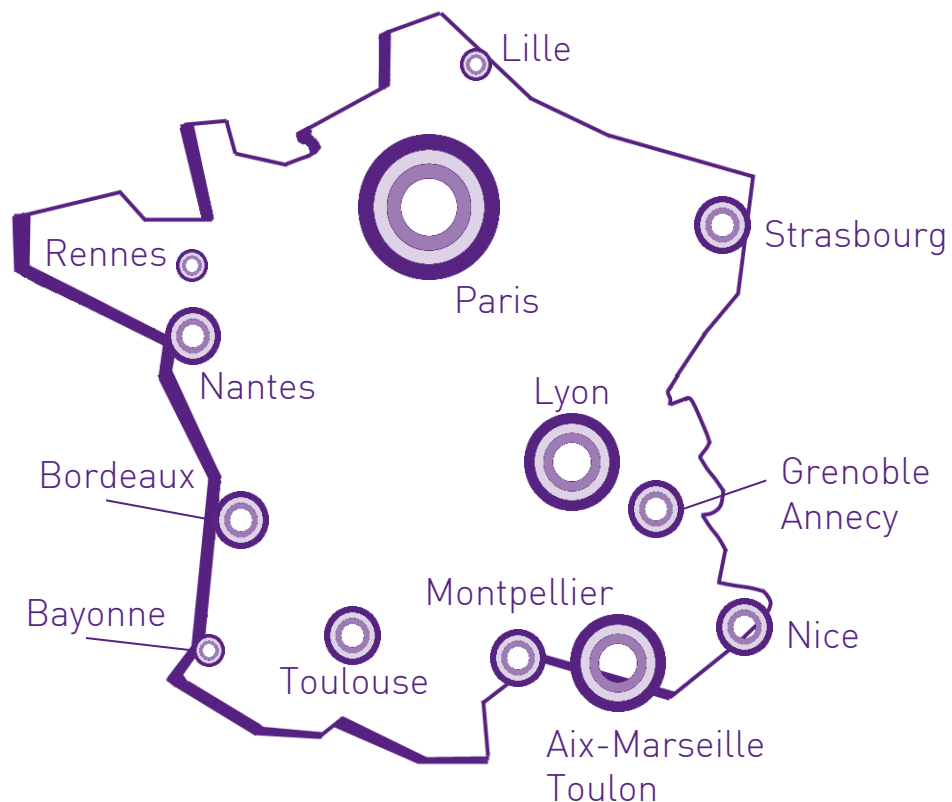
Altarea Cogedim
créateur
de solutions immobilières
pour les métropoles





« Répondre aux besoins immobiliers des métropoles en tenant compte de l'utilité sociale et économique de toutes les parties prenantes »

Nos implantations



Les métropoles

50%
de la population
sur **10%** du territoire

50%
des créations d'entreprise

LE MODELE OPERATIONNEL

LOGEMENT

Promoteur

Entrée-Moyenne gamme, Haut de gamme, Résidences gérées

COMMERCE

Foncière / Développeur

Centres commerciaux régionaux

Commerces de flux

Grands retail parks

Commerces de proximité



BUREAU

Prestataire / Promoteur / Investisseur

Repositionnement d'actifs

Clé-en-main utilisateurs

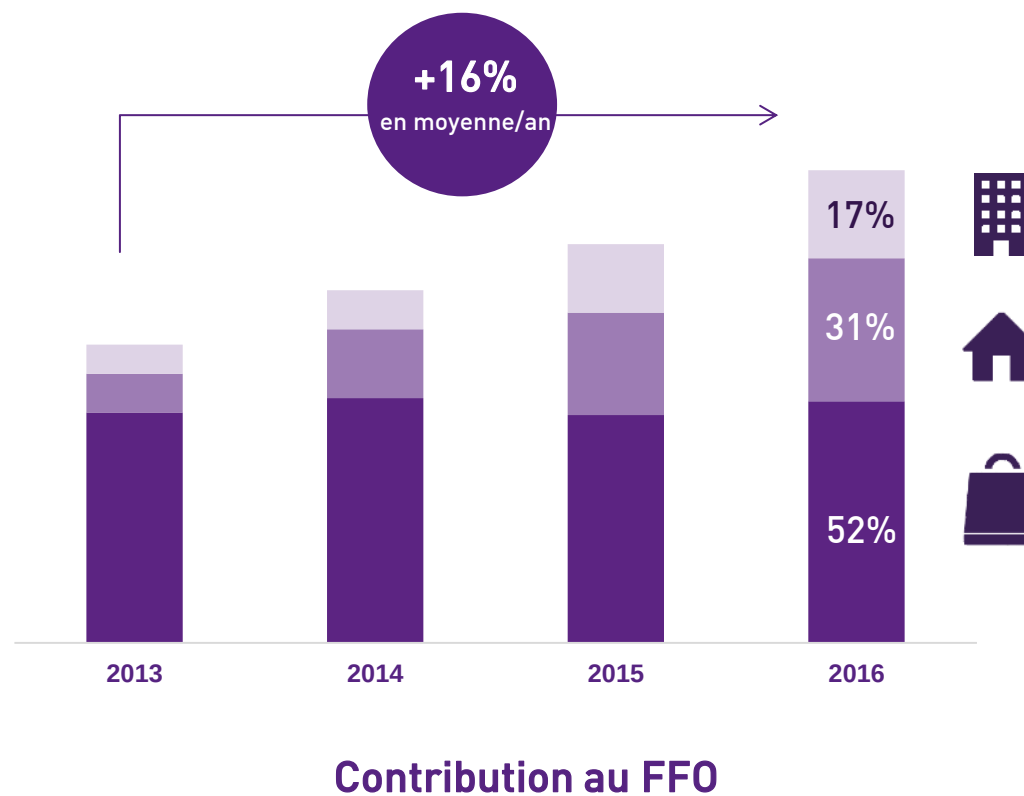
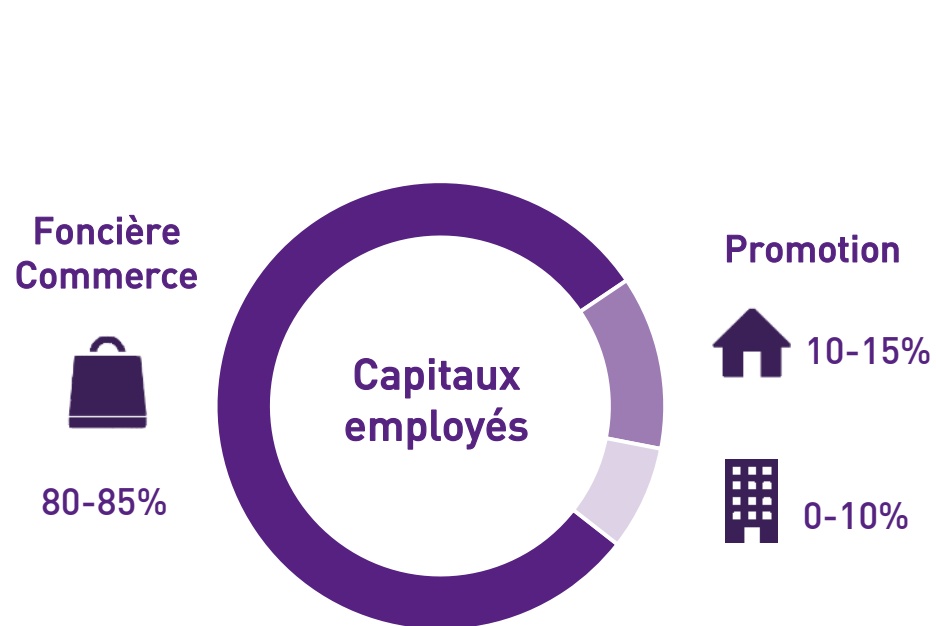
Emplacements / architectures remarquables

PROJETS URBAINS MIXTES

Aménageur / Promoteur / Investisseur

Morceaux de ville dans les métropoles

Un profil financier « Foncière Commerce », une rentabilité amplifiée par la Promotion



UNE NOUVELLE ANNEE DE FORTE CROISSANCE

Loyers nets Commerce

168,3 M€ **+4,9%**

Placements Promotion
(logement et bureau)

2 884 M€ TTC **+46%**

Logements vendus

10 011 lots **+67%**

FFO / action ⁽¹⁾

13,6 € **+7,2%**

ANR de continuation / action ⁽¹⁾

159,6 € **+16,2%**

Dividende ⁽²⁾

11,5 € **+4,5%**

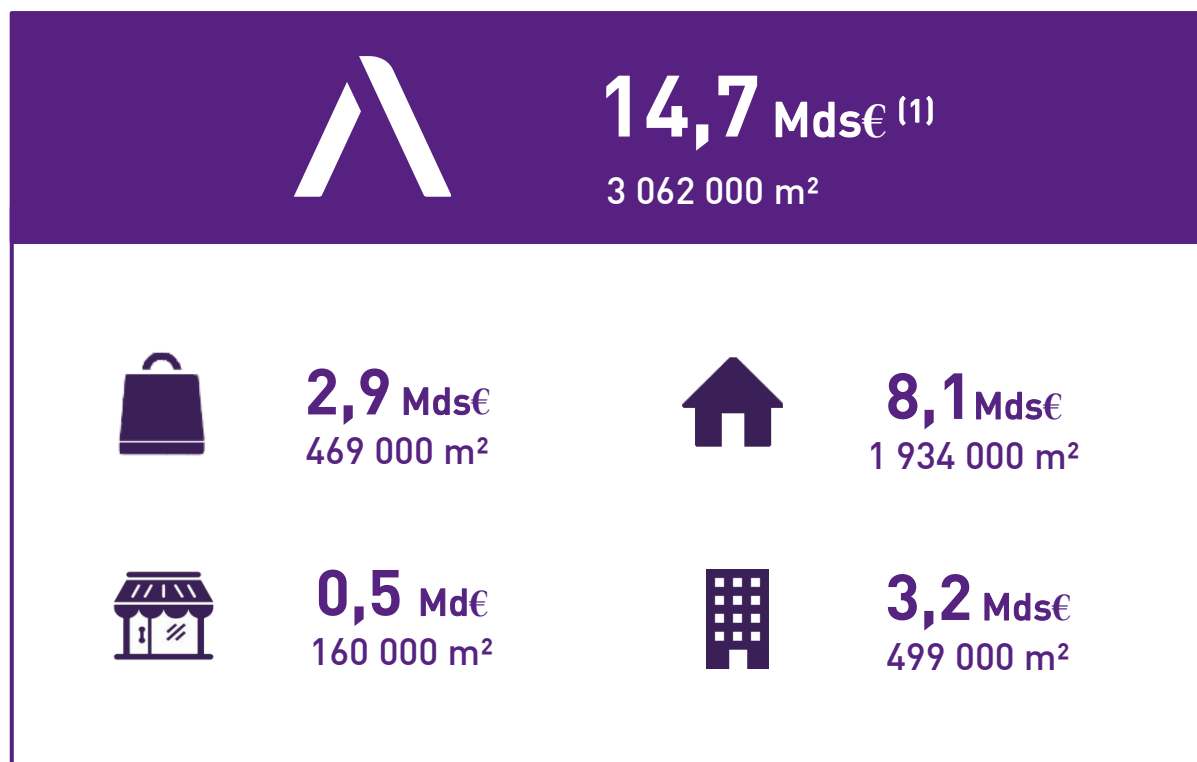
avec option de paiement en titres

(1) Après dilution.

(2) Soumis à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 11 mai 2017.

UN PIPELINE...

Considérable



Sous contrôle

Lancement optionnel en fonction :

- de la commercialisation
- de critères financiers

≤ 1 Md€
d'investissements engagés (QP Groupe)

(1) Valeur de marché potentielle.

« Inventer » une opération



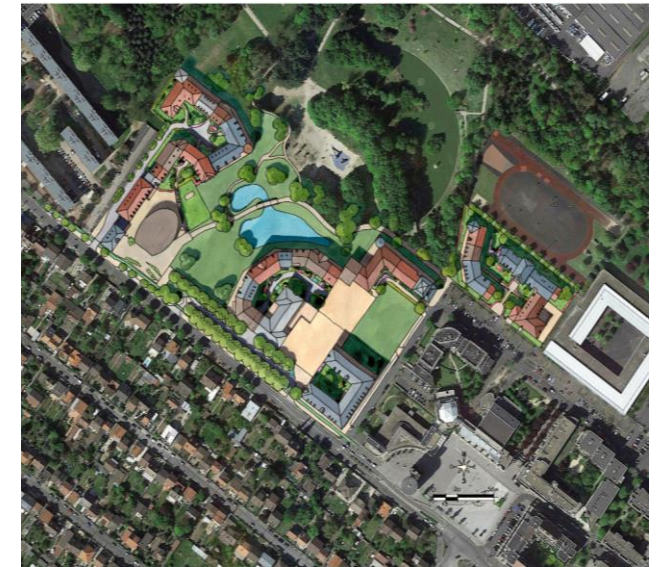
Pont d'Issy

Gagner par le projet



Avenue 83 - Toulon-la-Valette

Trouver le marché « caché »



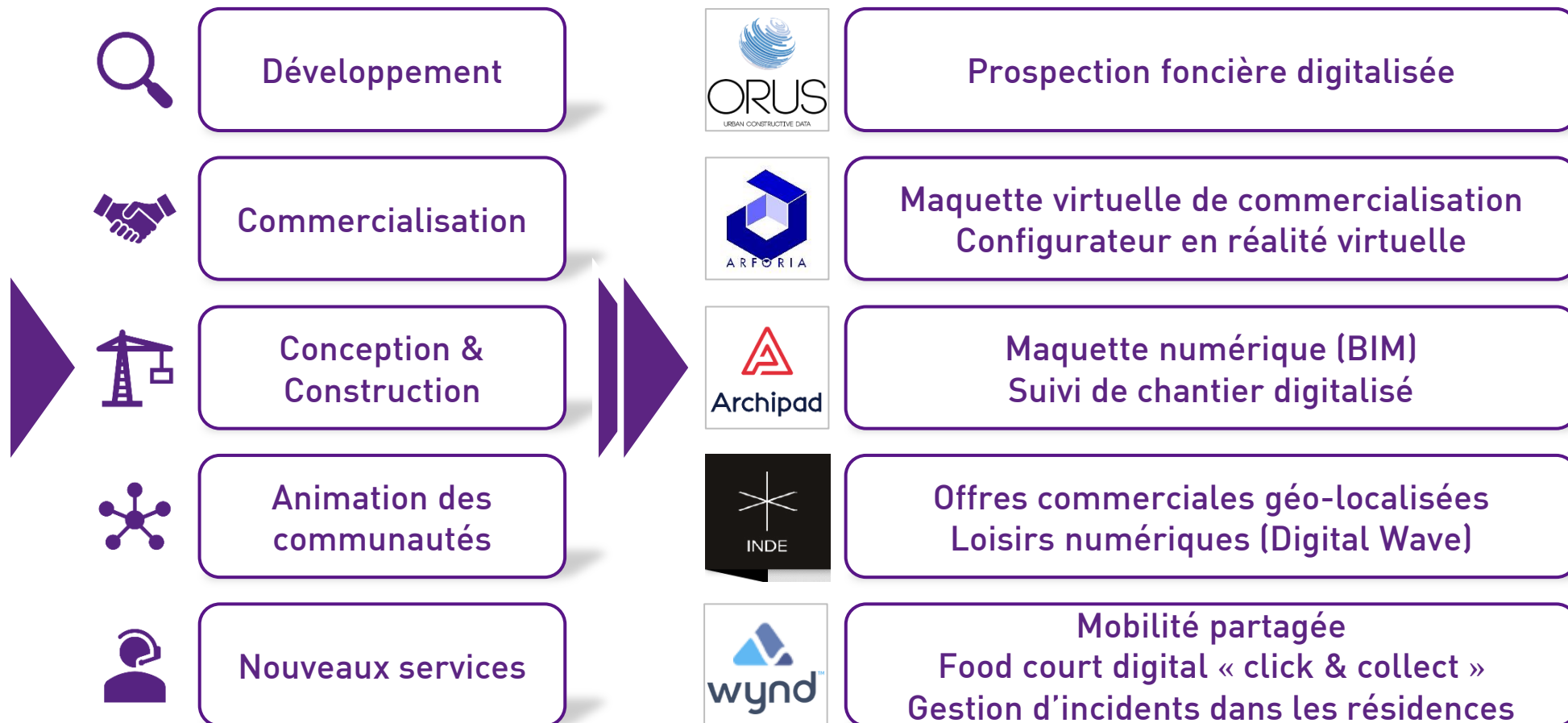
Blanc-Mesnil

LA DIGITALISATION PAR L'OPEN INNOVATION



Altarea Cogedim
digitalise
chaque étape
du projet



UNE ENTREPRISE EXEMPLAIRE A L'ECOUTE DE SON EPOQUE

#1



G R E S B Sector Leader 2016

DEVELOPPEMENT



97% des logements
à - de 500 m
des transports

100% des projets
certifiés



CHANTIER



Charte chantier faibles
nuisances



Charte emploi local
sur tous les projets
de commerce

RELATION CLIENT

Top 35

au classement
Relation client 2017 ⁽¹⁾

STORE COGEDIM

un lieu dédié aux clients



400 000 m² en cours
de labellisation bien-être

EXPLOITATION



-65% d'émissions de CO₂

BREEAM[®]

100% du patrimoine certifié
BREEAM in-use

(1) HCG 2017.

LA CULTURE DE L'EXCELLENCE

Attirer les meilleurs



1 400 collaborateurs

+33% vs 2015 ⁽¹⁾

Développer les compétences



11 000 heures de formation

1 académie interne

Partager la valeur



100% salariés actionnaires

113 000 actions gratuites
attribuées

(1) Effectifs y compris Pitch Promotion, hors Histoire et Patrimoine. 316 recrutements en CDI.



02 PERFORMANCE OPERATIONNELLE



An architectural rendering of a modern urban development. The scene shows a large, multi-story residential building with balconies and glass railings, surrounded by lush green trees and a paved plaza. People are depicted walking and sitting on the grass, suggesting a vibrant community. A cinema building with a curved facade and the word 'CINEMA' in red letters is visible in the background. The overall atmosphere is bright and sunny, with a clear blue sky.

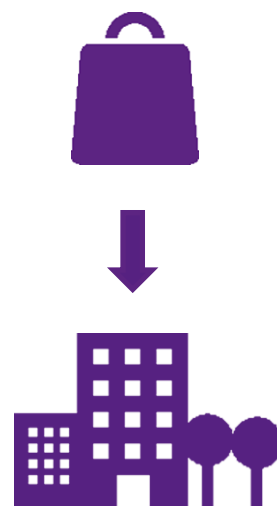
PROJETS URBAINS MIXTES

UNE OFFRE UNIQUE

Une offre unique,
des équipes dédiées



Le commerce,
clé d'entrée des grands projets



342 000 m²
gagnés en 2016 ⁽¹⁾

10 projets en cours

2,1 Mds€
de CA potentiel Q/P Groupe



(1) Issy-Cœur de ville, Bordeaux-Belvédère et Bobigny-La Place.

ISSY-COEUR DE VILLE - *ISSY-LES-MOULINEAUX*

Appel d'offre initial : 60 000 m²
100% bureau

NOTRE PROJET

100 000 m²



40 000 m²



20 000 m²



40 000 m²
700 lots



13 000 m²

800 M€

de CA potentiel (à 100%)

2018 - 2021

durée des travaux





COMMERCE

DANS UN MARCHÉ MATURE
LA FORCE DU DÉVELOPPEUR



DANS UN MARCHÉ MATURE, LA FORCE DU DÉVELOPPEUR

CONTEXTE GÉNÉRAL

Croissance économique
faible

Evolution des modes
de consommation

Concentration
des enseignes

Contexte sécuritaire

OPPORTUNITÉS

Capter les flux
(qualité de l'emplacement)

Centre commercial :
un nouveau HUB de vie
(commerce, loisir, service)

Diversification du mix
merchandising

Emergence de niches
porteuses



Altarea Cogedim
un profil
de foncière développeur

DES CONVICTIONS FORTES

SE CONCENTRER SUR LES FORMATS GAGNANTS

Centres régionaux
pour le Shopping



Grands retail parks
pour le rapport prix/qualité



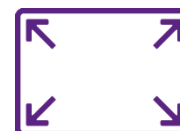
Commerces de flux
pour le trafic



LA CROISSANCE PAR LE DEVELOPPEMENT



Création
de nouveaux actifs



Extension
des actifs existants



Dynamique
locative

2016 : FORTE ACTIVITE DANS TOUS LES DOMAINES

COMMERCES DE FLUX

Signatures majeures



Gare Montparnasse



Gare d'Austerlitz

NOUVEAUX ACTIFS

84 000 m² livrés



L'Avenue 83 (Toulon)



Le Parks (Paris)

ACTIFS EXISTANTS

Valorisation / extension



Cap 3000 (Nice)



Carré de Soie (Lyon)

Des actifs performants



NOS CLIENTS

+1,3%

*fréquentation
vs -1,2% ⁽²⁾*

+1,1%

CA des commerçants
vs -0,4% ⁽²⁾

NOS LOYERS

+4,9%

loyers nets

+1,5%

loyers à
périmètre constant

Attractifs pour les enseignes



15%

taux de renégociation

+9%

taux de réversion

(1) Droits inclus, actifs en intégration globale et mises en équivalence.

(2) Données CNCC France.

UNE FORTE CREATION DE VALEUR EMBARQUEE



+72%

**potentiel de loyers du pipeline
vs loyers actuels du patrimoine ⁽¹⁾**

2019 – 2023
horizon de livraison

17 projets

2,1 Mds€
prix de revient

7,6%
rendement du pipeline

données à 100%

(1) Respectivement, 158,1 M€ de loyers bruts potentiels et 218,4 M€ de loyers bruts actuels pour les actifs en patrimoine, à 100%.

PROCHAINS RENDEZ-VOUS 2017

Livraison



Promenade de Flandre

58 000 m² - Roncq
Pré-commercialisation à 90%
Livraison 2017

Lancement chantier



Gare Montparnasse

18 000 m² - Paris
Lancement de chantier
Livraison 2018 – Phase 1

Lancement extension



Cap 3000

+37 000 m² - Nice
Lancement de l'extension finale
Livraison 2019



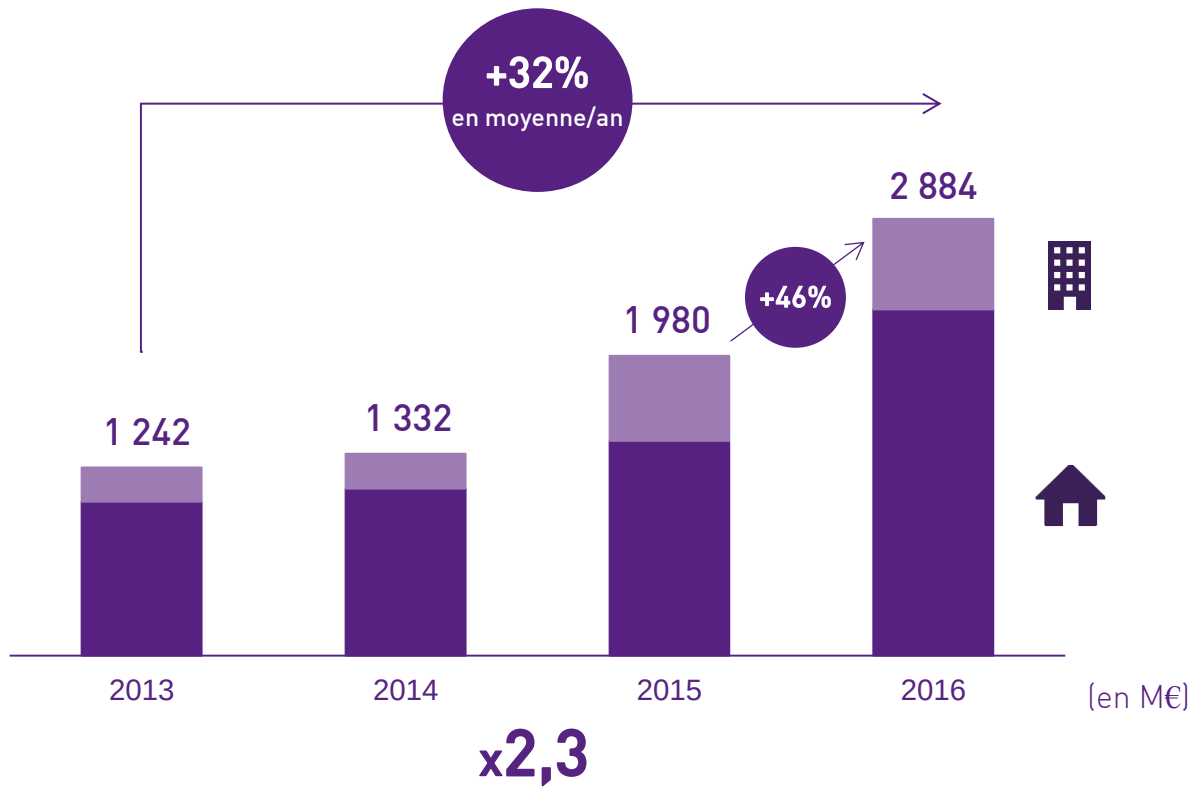
PROMOTION

UNE DYNAMIQUE EN MARCHÉ

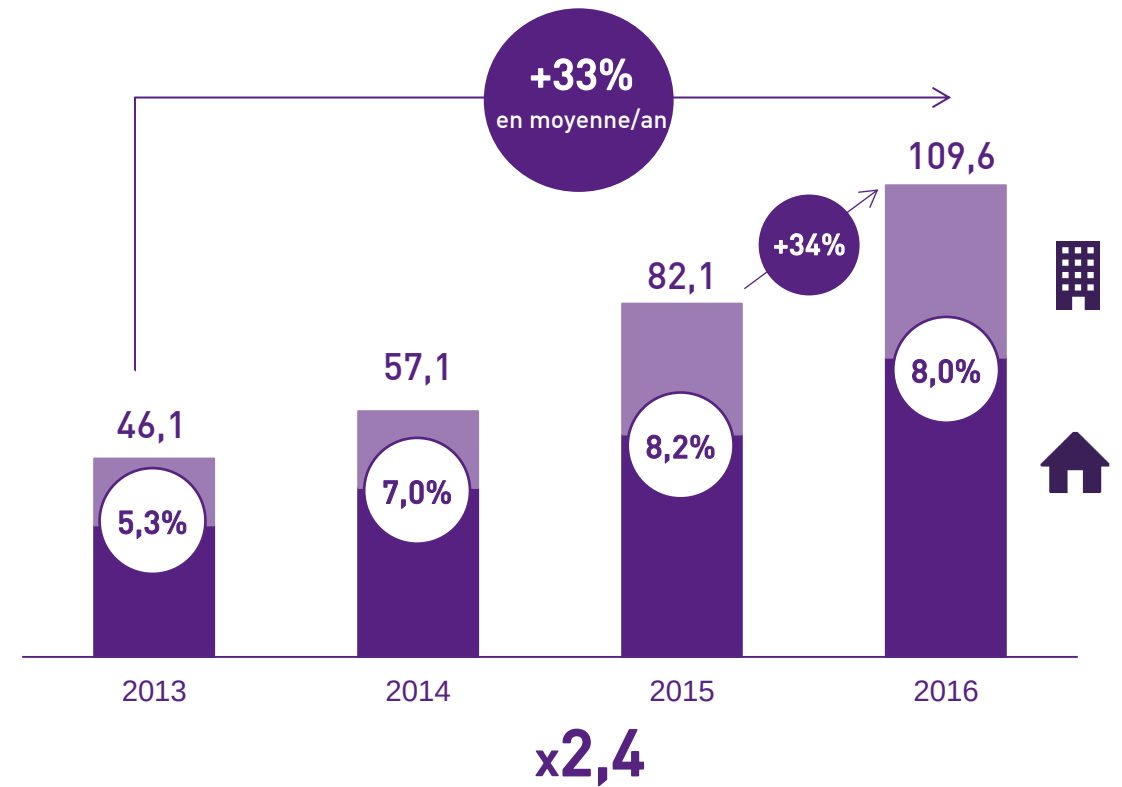


PROMOTION : UNE DYNAMIQUE EN MARCHÉ

Placements



Résultat opérationnel ⁽¹⁾ et taux de marge



(1) Hors impact Laennec sur la période.



LOGEMENT

DANS UN MARCHE PORTEUR,
UNE TRANSFORMATION REUSSIE



+21%

réservations en volume
vs. 2015

Donnée FPI France



Besoin structurel de logements



Effet de rattrapage suite aux reculs enregistrés
en 2013 et 2014



Prix stabilisés



Marché locatif très sain

UNE TRANSFORMATION REUSSIE

CONTEXTE GENERAL

Métropolisation

Evolution
démographique

Marché du crédit
favorable

Cadre fiscal avantageux

OPPORTUNITES

Repenser l'offre
dans les métropoles
(nouveaux quartiers, mixité
sociale)

Offrir toutes les typologies
de produits logement

Se concentrer sur la
qualité et la satisfaction
des clients



Altarea Cogedim

**une gamme complète
de solutions de logements**

LES MOTEURS DE LA TRANSFORMATION

ENGAGEMENT CLIENTS



FOCUS SUR LA QUALITE



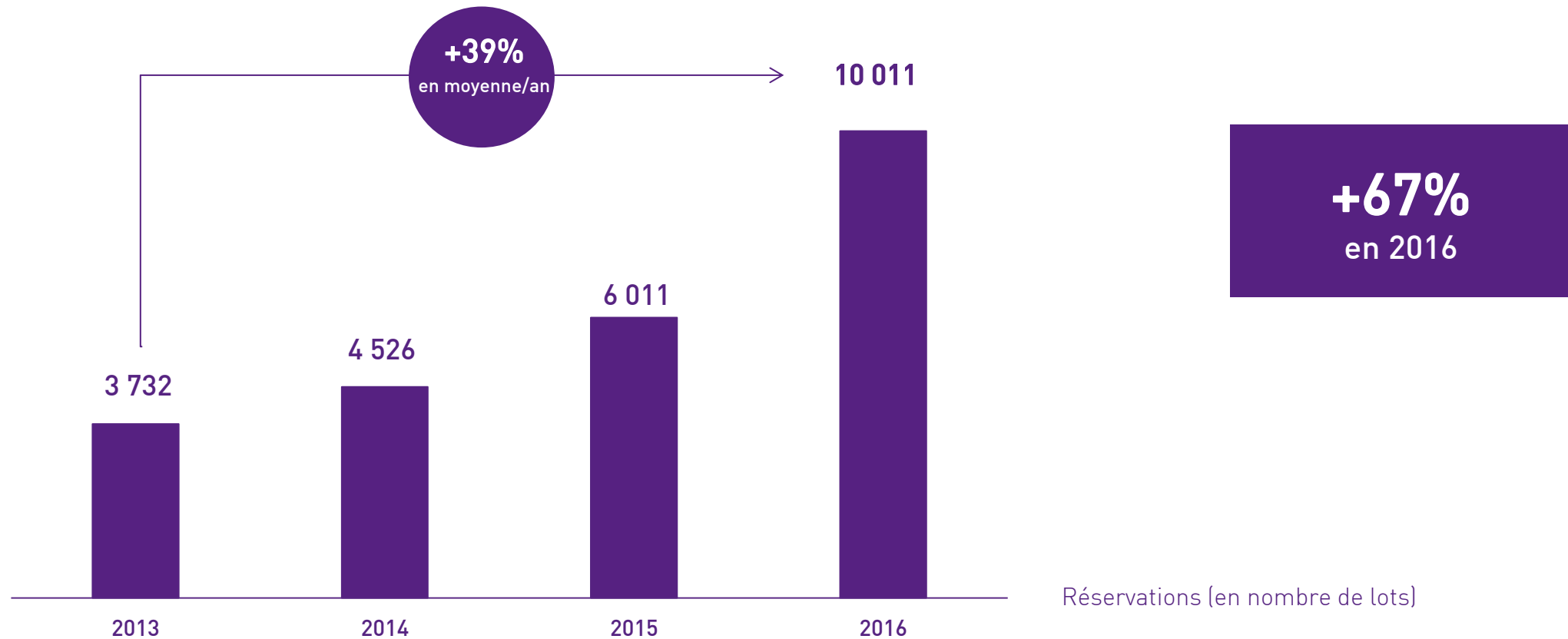
COUVERTURE GEOGRAPHIQUE



RENFORCEMENT DU DEVELOPPEMENT

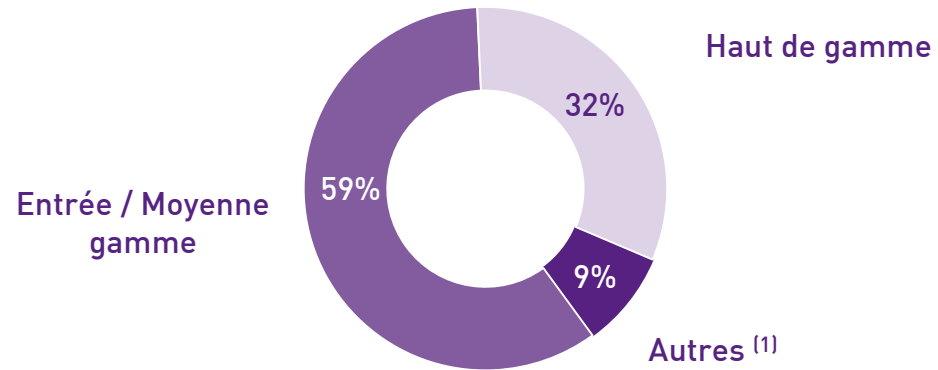


OBJECTIF 2018 ATTEINT DES 2016 : 10 000+ LOGEMENTS



UN LOGEMENT POUR CHACUN

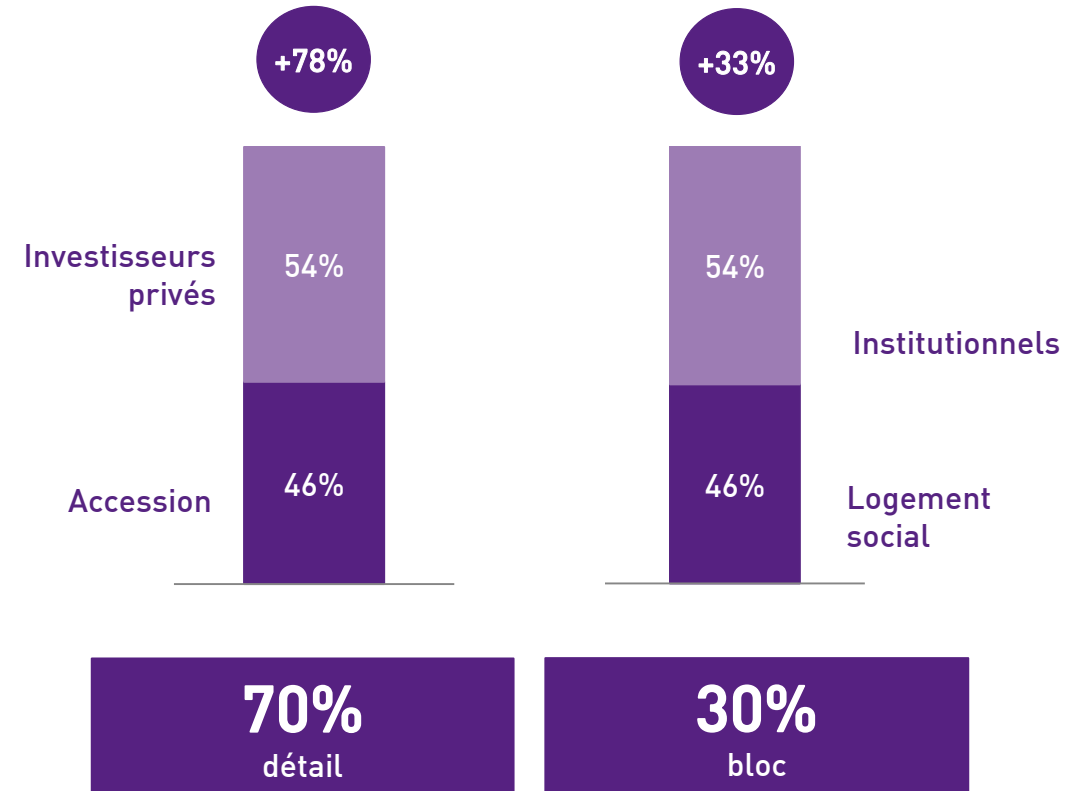
Tous les logements



228 k€ TTC
prix moyen

(base 2 286 M€)

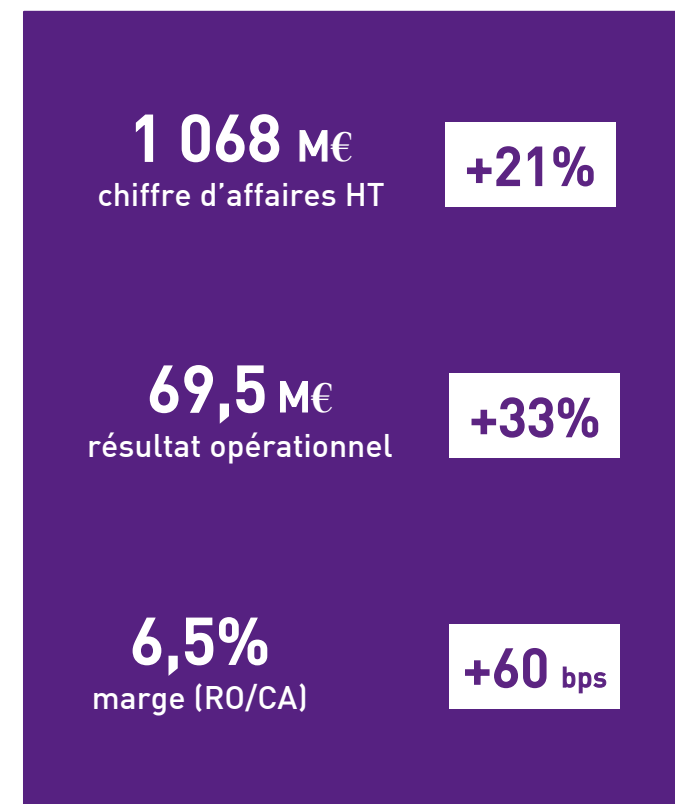
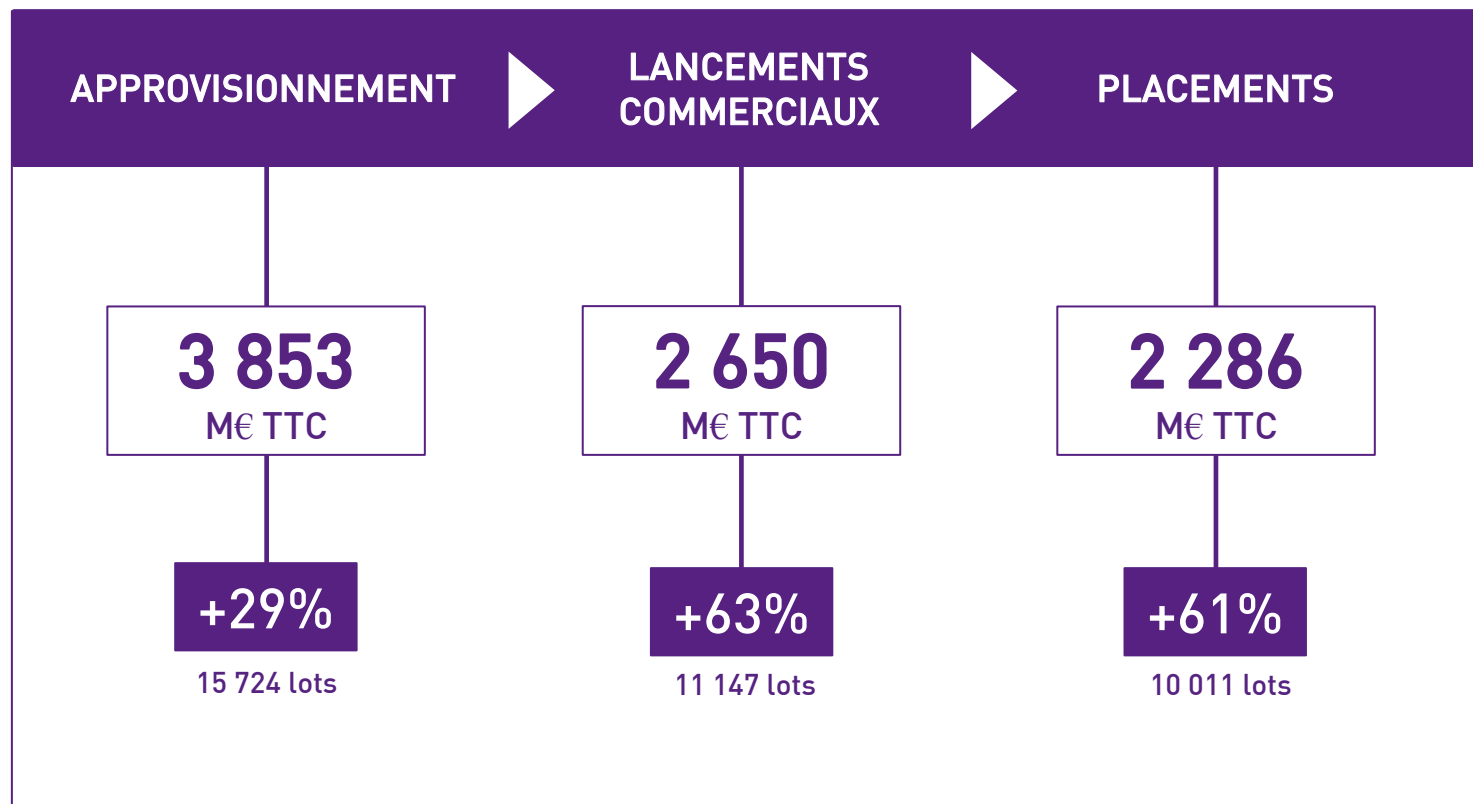
Tous les clients



70%
détail

30%
bloc

(1) Dont 7% de Résidences services et 2% de Rénovation.



FORTE VISIBILITE 2017 - 2018



Massy – Place du Grand Ouest
Livraison en 2017

2,6 Mds€ **+52%**
backlog HT ⁽¹⁾

8,1 Mds€ **+38%**
pipeline

**Forte progression
à venir des
résultats Logement**

à contexte économique équivalent

(1) Backlog sécurisé de 24 mois.



IMMOBILIER D'ENTREPRISE

UNE OFFRE EN PHASE
DANS UN MARCHÉ EN REPRISE



UNE OFFRE EN PHASE DANS UN MARCHÉ EN REPRISE

CONTEXTE GENERAL

Amorce de reprise
du marché locatif

Accélération de
l'obsolescence du parc
(nouveaux usages, digitalisation)

Compression des taux
de capitalisation

OPPORTUNITES

Besoins utilisateurs
insatisfaits

Bien anticiper le cycle

Abondance des capitaux
à investir



Altarea Cogedim

un modèle intégré unique

un volume d'activité important
pour un risque mesuré

UN MODELE DE REVENUS DIVERSIFIES



Tours Pascal

Investisseur



Plus-values



Siège social SANOFI

Promoteur



Marges



52 Champs-Élysées

Prestataire



Honoraires
(MOD & gestion de fonds)

2016 : UNE ACTIVITE INTENSE

163 000 m²

PLACEMENTS



Ilots des mariners – Paris XIV^{ème}



Clé en main utilisateurs :
Vaugirard – Paris XIV^{ème}

272 000 m²

PERMIS DEFINITIFS



Pont d'Issy – Issy-les-Moulineaux

ACQUISITION



Tour ERIA – La Défense

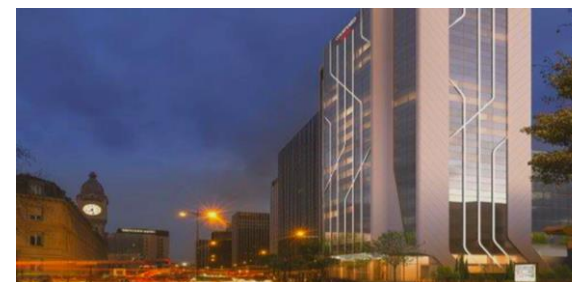
80 000 m²

LIVRAISONS

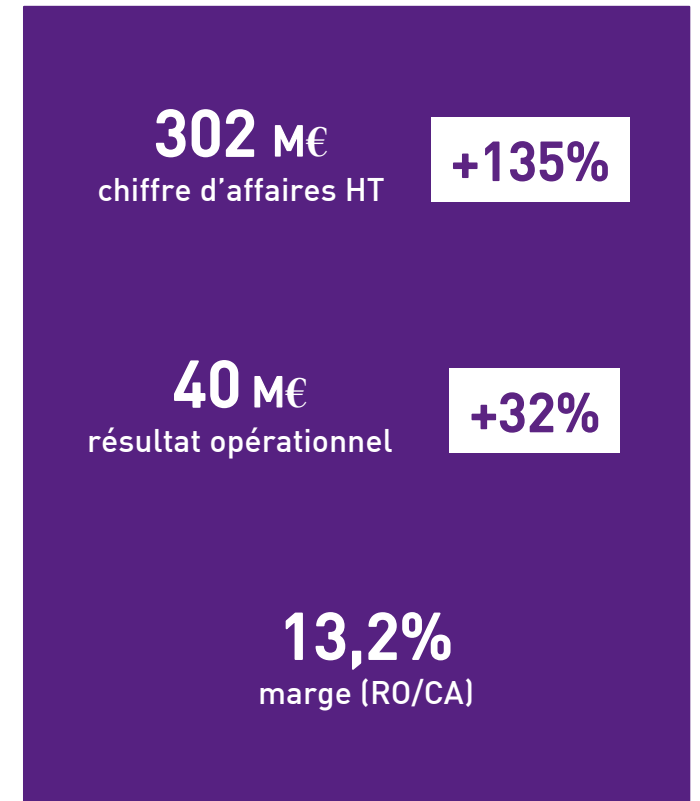
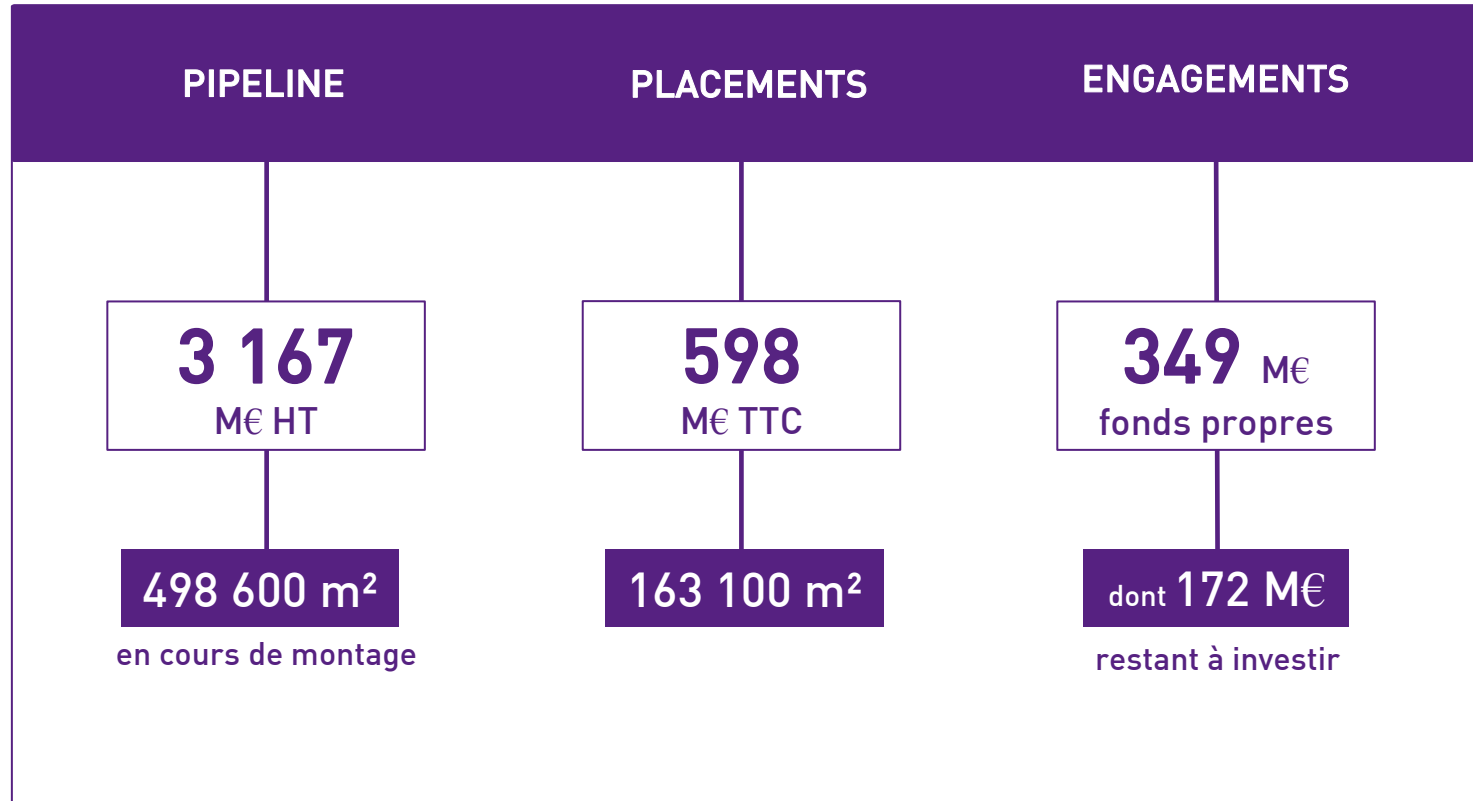


Siège Social SAFRAN – Toulouse

LANCEMENT DE CHANTIER



Marriott – Gare de Lyon – Paris XII^{ème}



FORTE CROISSANCE EMBARQUEE



Kosmo – Neuilly sur Seine

630 M€ HT **+92%**
backlog signé

Plusieurs CPI majeurs
en cours de signature

Pipeline considérable
d'opérations en cours
de location



**Contribution
croissante du Bureau
aux résultats
du Groupe**

03

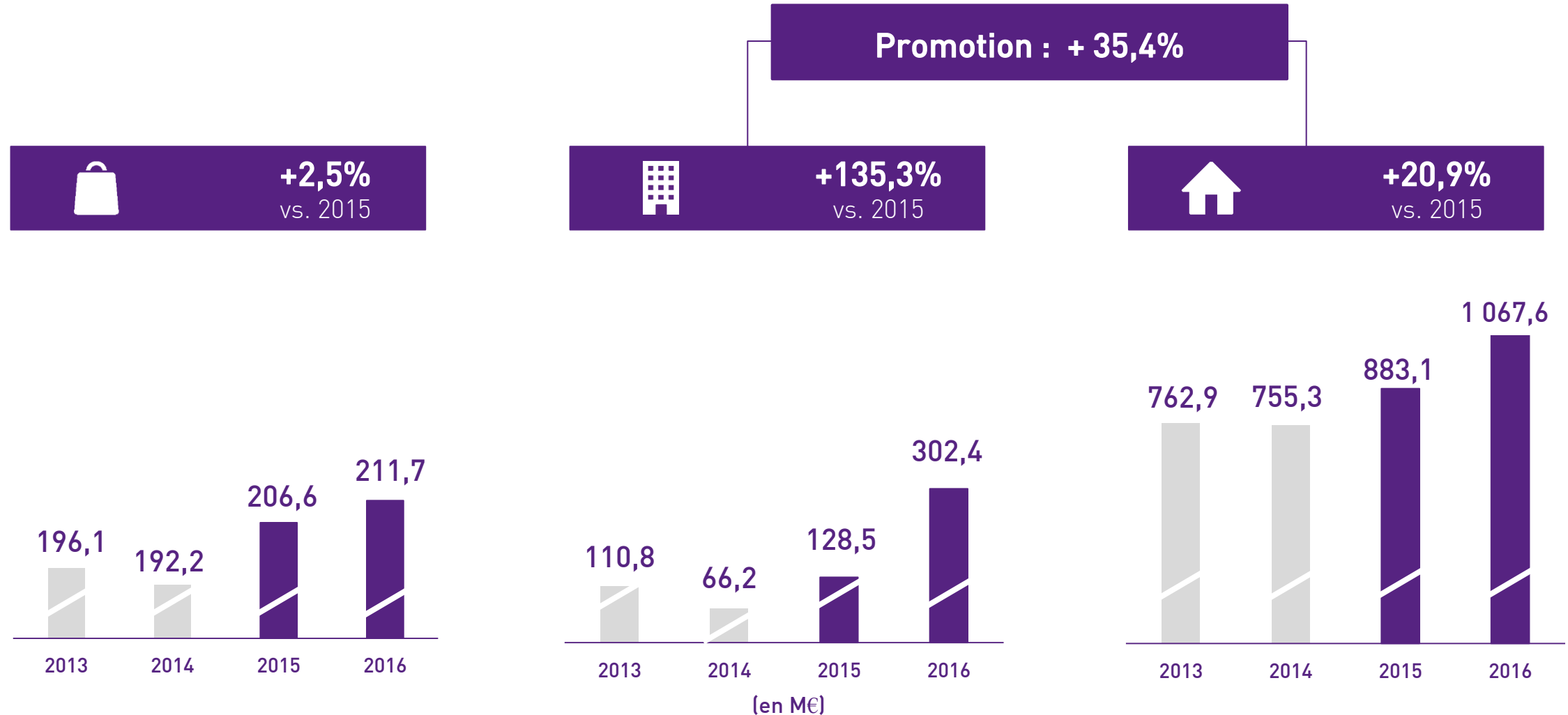
PERFORMANCE
FINANCIERE



FORTE PROGRESSION DES RESULTATS

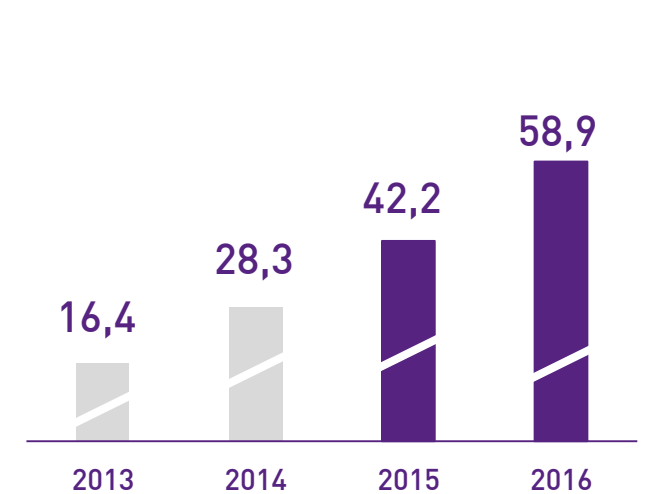
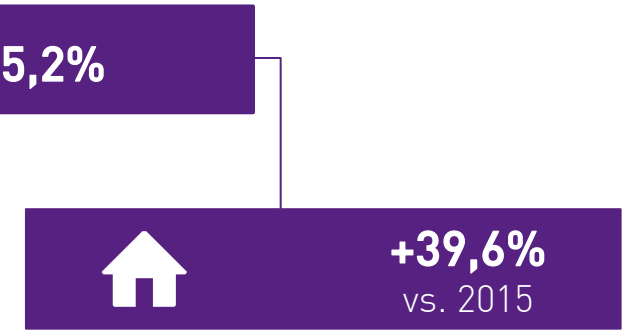
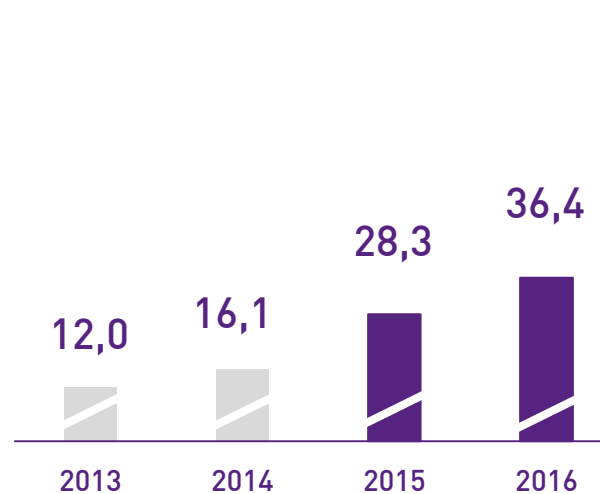
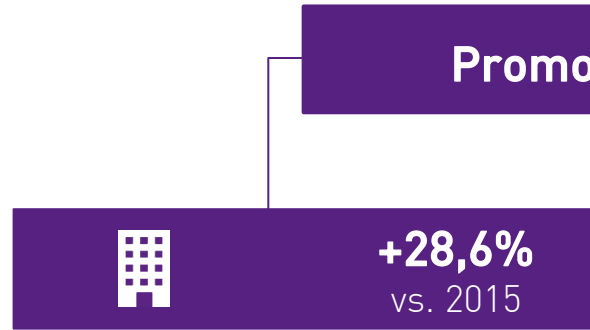
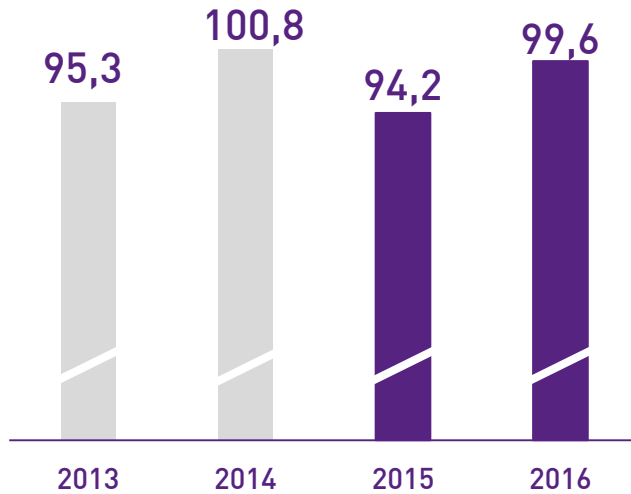
► Chiffre d'affaires <i>Forte croissance du CA promotion</i>	1 581,7 M€	+29,8%	
► Résultat net récurrent (FFO) <i>Impact de la dilution sur le FFO/action</i>	192,0 M€	+19,1%	13,6 €/action +7,2%
► ANR de continuation <i>Création de valeur Commerce</i> <i>Changement de dimension en Promotion</i>	2 398,1 M€	+39,5%	159,6 €/action +16,2%
► Loan To Value <i>Renforcement des fonds propres</i>	37,2%	-730 bps	

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1 581,7 M€, +29,8%



Hors impact de Laennec en 2013 et de Rue du Commerce sur la période.

RESULTAT NET RECURRENT (FFO) : 192,0 M€ ⁽¹⁾, +19,1%



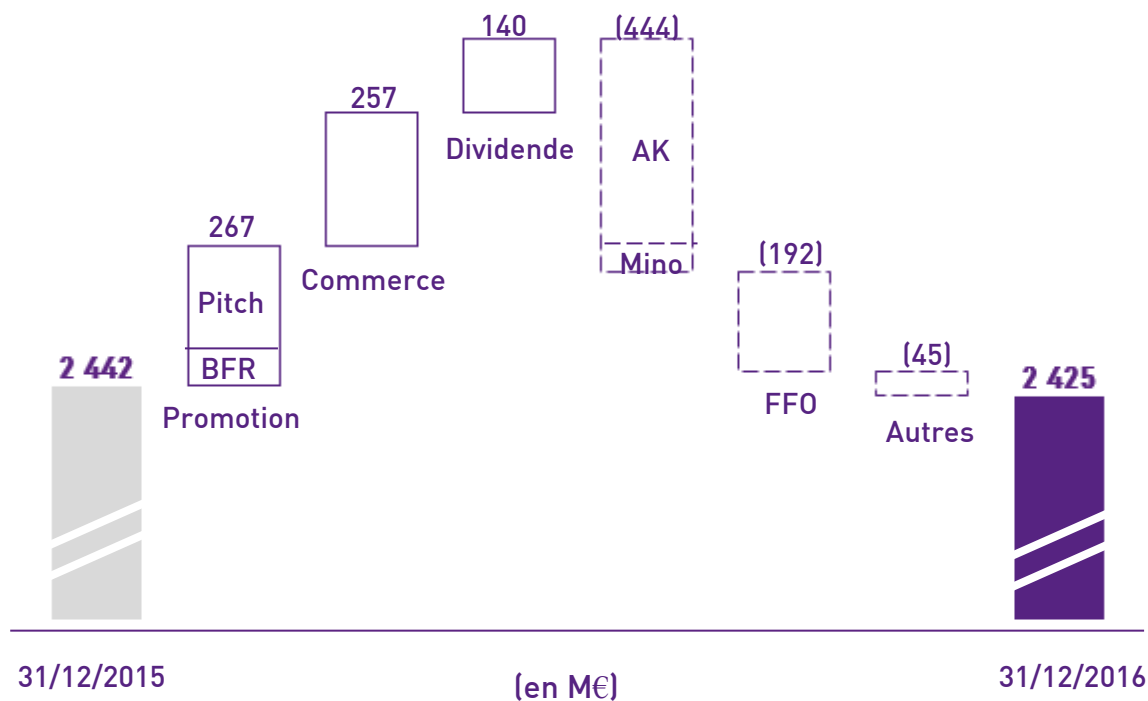
(en M€)

(1) Y compris corporate non affectés pour (2,9) M€.

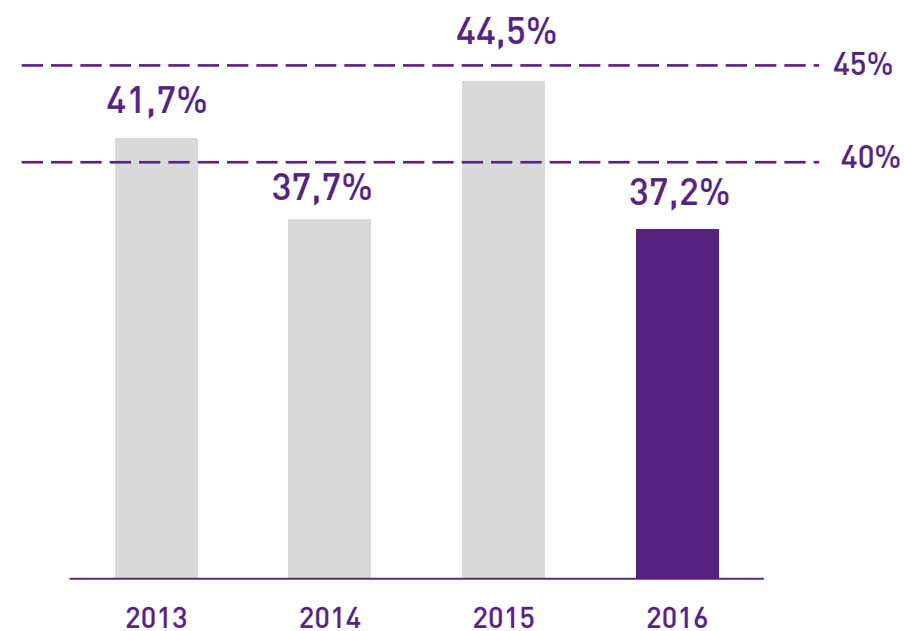
Hors impact de Laennec en 2013 et de Rue du Commerce sur la période.

RENFORCEMENT DES FONDS PROPRES, FORTE BAISSE DU LTV

Dette nette



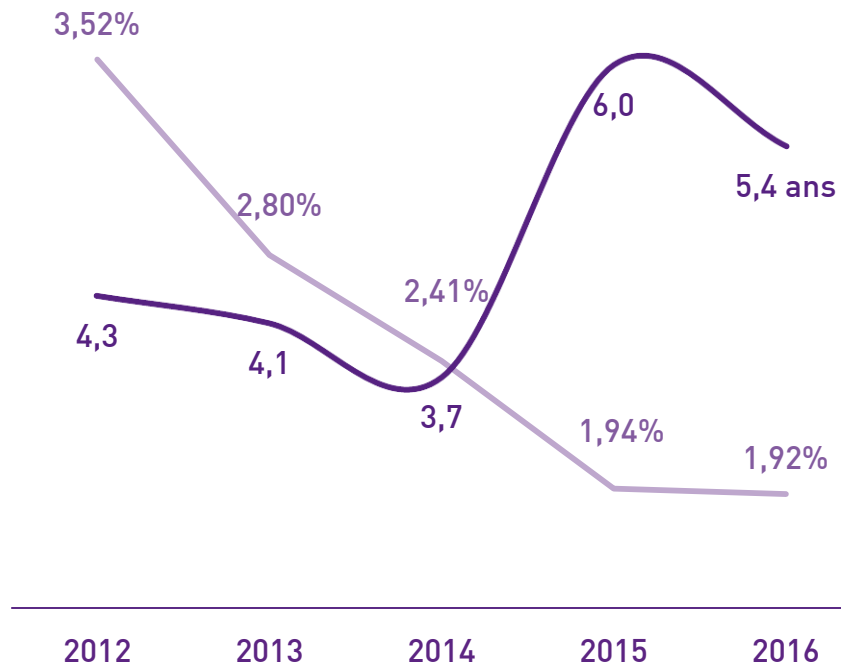
Une guidance de LTV entre 40% et 45%



FINANCEMENTS : POURSUITE DE L'OPTIMISATION DES RESSOURCES

1,92 %
coût moyen

5,4 ans
duration

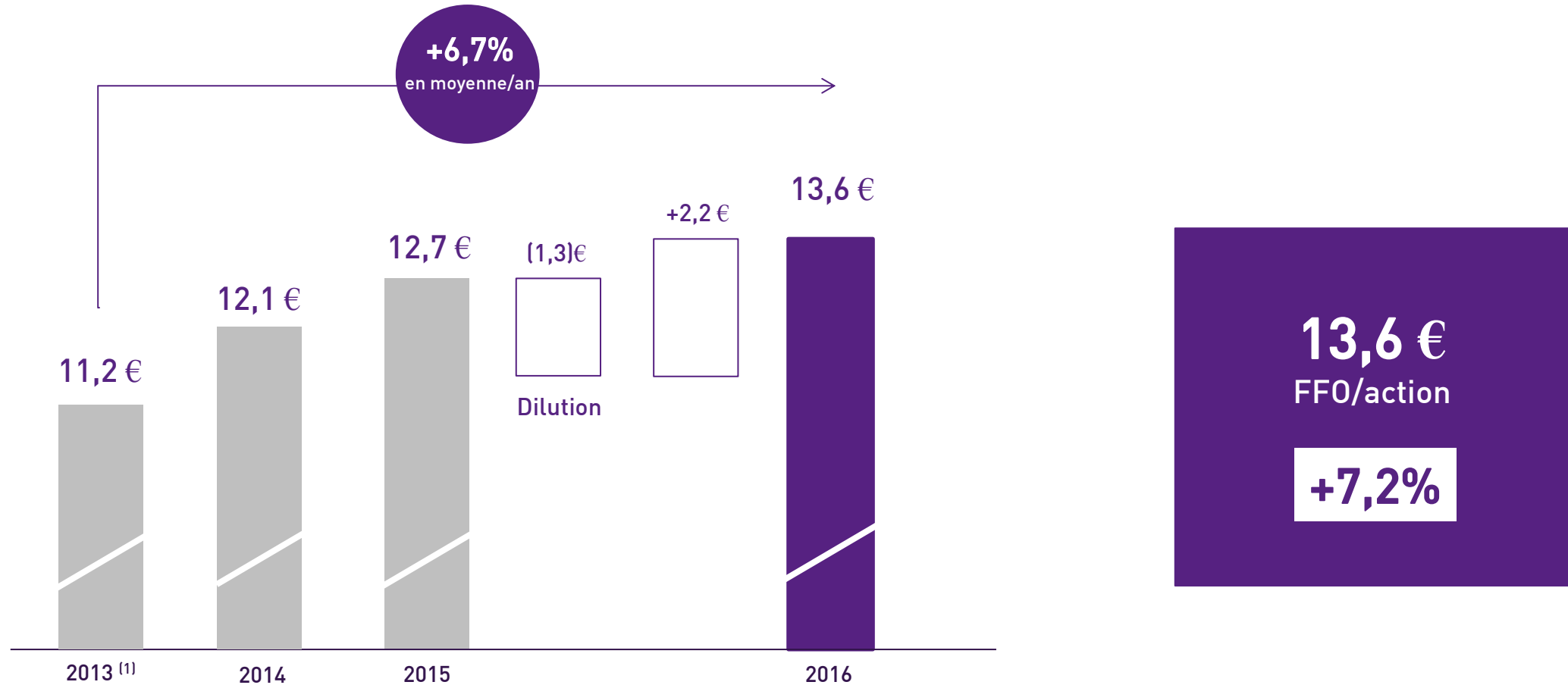


1 241 M€
financements signés

Diversification des ressources

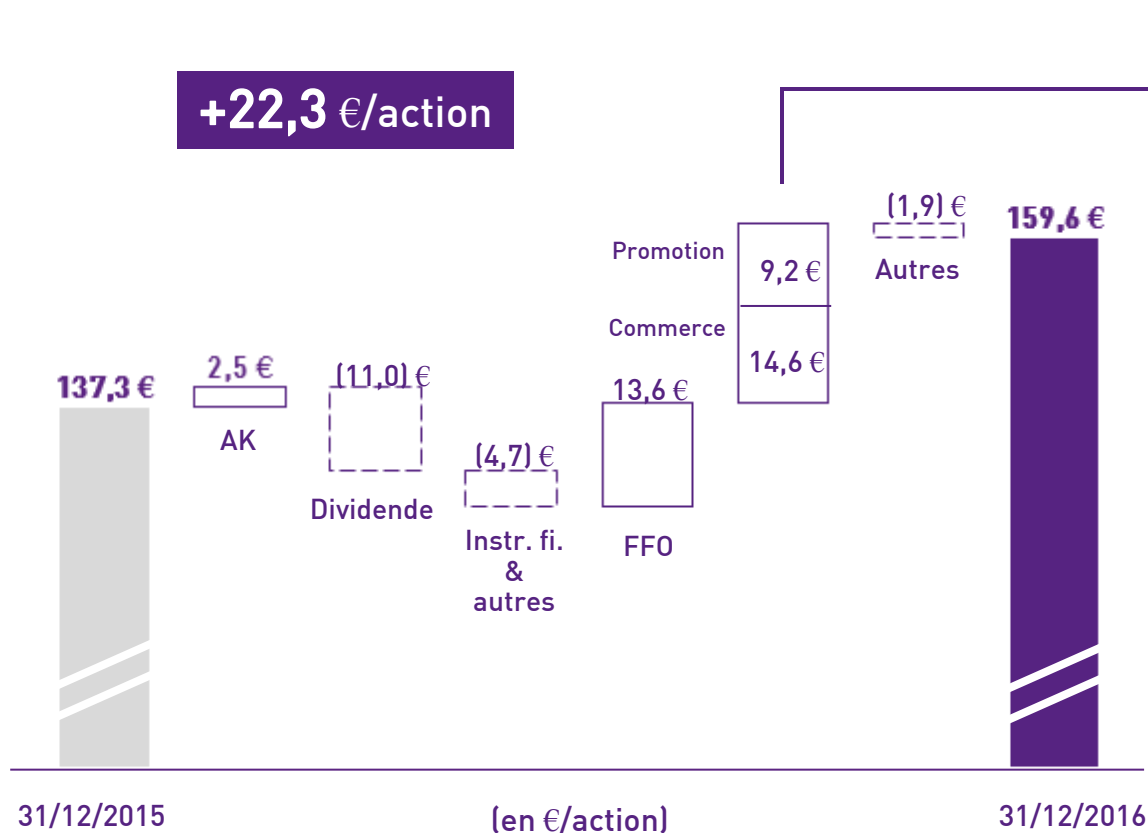
< 2,50%
taux sécurisé à long-terme

FFO/ACTION : LA CROISSANCE ABSORBE LA DILUTION



Hors impact de Laennec en 2013 et de Rue du Commerce sur la période.

ANR DE CONTINUATION : 159,6€ / ACTION, +16,2%



EVOLUTION DE LA VALEUR DES ACTIFS



Equilibre entre effet taux et effet revenu



Amélioration structurelle
liée au changement de dimension
en Promotion

DIVIDENDE : RENDEMENT ELEVE

11,5 €
par action ⁽¹⁾

+4,5%

Fiscalité

11,01 € : Remboursement de prime d'émission

0,40 € : Distribution de revenus prélevés sur les résultats taxables

0,09 € : Distribution de revenus prélevés sur les résultats SIIC

.....

Option conversion en titres ⁽²⁾

(1) Sous réserve de l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée générale du 11 mai 2017.

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

04 PERSPECTIVES



CONTEXTE DE MARCHE

Remontée prévisible des taux d'intérêt

Evolution de l'environnement
réglementaire et politique

Besoins croissants des Métropoles



ACCELERER

INVESTIR

INNOVER

SECURISER

RENFORCER L'EXPERTISE

Objectifs 2017 confirmés

$\geq 14,5$ €

FFO / action

$\geq 11,5$ €

dividende / action

Objectifs opérationnels



10 000+ log. récurrents



Délivrer les projets



Mettre en oeuvre
le pipeline

Forte visibilité 2018 - 2019

+5% à +10% / an
croissance des résultats

40-45%
LTV

Dividende en progression

UNE VISION POSITIVE ET RAISONNÉE

**Croissance assurée
du marché
sur le long terme**

**Les meilleurs produits
dans toutes
les classes d'actifs**

**Des femmes
et des hommes
fortement investis
dans l'entreprise**



05 ANNEXES



Approvisionnement logement : Promesses de vente de terrains signées et valorisées en équivalent réservations TTC potentielles.

ANR de continuation : Valeur de marché des capitaux propres dans une optique de continuation de l'activité tenant compte de la dilution potentielle liée au statut de SCA.

BREEAM-in-use : BRE Environmental Assessment Method-in-use. Certification permettant d'attester de la performance environnementale de l'exploitation des bâtiments. Développée par le Building Research Establishment (BRE), elle est désormais applicable partout dans le monde grâce au référentiel pilote BREEAM in Use International.

Backlog Bureau : Le backlog bureau est composé du chiffre d'affaires HT des ventes notariées restant à comptabiliser à l'avancement, des placements non encore régularisés par acte notarié (CPI signés) et honoraires à recevoir de tiers sur contrats signés.

Backlog Logement : Le backlog Logement est composé du 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.

Chiffre d'affaires des commerçants : Evolution du chiffre d'affaires des commerçants à périmètre constant (c'est-à-dire pour les enseignes présentes durant les 24 derniers mois). Hors actifs en restructuration ou en arbitrage.

Chiffre d'affaires Logement (€ HT) : Comptabilisé à l'avancement selon la norme IAS 18. L'avancement technique est mesuré par l'avancement du poste construction sans prise en compte du foncier.

CNCC : Conseil National des Centres Commerciaux. Organisation professionnelle française fédérant l'ensemble des professionnels de l'industrie des centres commerciaux qui publie un indice des chiffres d'affaires réalisés dans les centres commerciaux des sociétés adhérentes.

Coût moyen de la dette : Coût moyen complet, y compris les commissions de mise en place et les CNU (commissions de non utilisation).

Créances douteuses : Montant net des dotations et reprises de provisions pour créances douteuses ainsi que pertes définitives sur la période rapporté aux loyers et charges facturés, à 100 % en France. Hors actifs en restructuration et en arbitrage.

Création de valeur commerces : Ecart entre la valeur de marché potentielle droits inclus des projets à la livraison (loyers nets capitalisés à un taux de marché) non actualisée et l'investissement net sur projet de développement (comprenant les frais financiers et les coûts internes. Valeur à 100%.

FPI : Fédération des Promoteurs Immobiliers qui publie un indice annuel des ventes réalisées par ses adhérents.

Fréquentation : Variation du nombre de visiteurs, mesuré par Quantaflow sur les centres commerciaux équipés, et par comptage des voitures pour les retail parks (hors commerces de flux).

GRESB : Global Real Estate Sustainability Benchmark. Classement de référence évaluant chaque année la performance RSE des sociétés du secteur immobilier dans le monde (733 sociétés et fonds évalués en 2016)

Investissements engagés : Centres commerciaux : valeur totale des investissements en quote-part dans les centres en développement engagés du Groupe (Dépensé + reste à dépenser). Logement : valeur HT des promesses synallagmatiques, des dépenses autorisées sur les opérations dont le foncier est non acquis avec chantier non lancé, et du foncier acquis sur opérations non lancées. Bureau : dépenses en risque engagées pour les opérations VEFA et CPI non signées, et montant des capitaux propres engagés en quote-part sur les opérations d'investissement (dont projets AltaFund) comprenant les fonds propres déjà investis et les engagements en mises de fonds propres.

Loan-to-Value (LTV) : Ratio d'endettement. Endettement net consolidé / Valeur consolidée réévaluée du patrimoine droits inclus.

Logements Entrée et Moyenne gamme : Programmes dont le prix de vente est inférieur à 5 000 €/m² en Ile-de-France et 3 600 €/m² en régions, conçus pour répondre spécifiquement aux besoins de logements pour l'accession et l'investissement (dispositif Pinel).

Logements Haut de gamme : logements à plus de 5 000 € par m² en Ile-de-France et plus de 3 600 € par m² en régions.

Loyers du pipeline commerce : Loyers bruts prévisionnels estimés à 100%.

Métropole : Agglomération dominante concentrant au niveau local les flux de population, d'activités et de richesse d'une aire urbaine régionale, pour une population de plus de 300 000 habitants. Le 7 août 2015, la loi portant sur la Nouvelle Organisation Territoriale de la République (NOTRe) a confié de nouvelles compétences aux régions et a redéfini les compétences attribuées à chaque collectivité territoriale.

Offre à la vente : Lots disponibles à la vente (Valeur TTC ou nombre).

Open Innovation : Désigne des modes d'innovation fondés sur le partage et la collaboration entre parties prenantes.

Portefeuille logement : Portefeuille foncier constitué des projets maîtrisés (par le biais d'une promesse de vente, quasi exclusivement sous forme unilatérale), dont le lancement n'a pas encore eu lieu. (En valeur TTC quand exprimé en euros).

Pipeline (en surface) : Centres commerciaux et commerces de proximité : m² GLA créés. Bureaux : surface de plancher ou surface utile. Logements : SHAB (offre à la vente et portefeuille).

Pipeline (en valeur) : Valeur de marché estimée à date de livraison. Centres commerciaux : valeur de marché potentielle droits inclus des projets à la livraison (loyers nets capitalisés à un taux de marché). Commerces de proximité : chiffre d'affaires HT promotion. Bureaux : 100% des montants HT signés pour les VEFA/CPI, honoraires capitalisés pour les MOD et valeur de marché HT pour AltaFund. Logements : offre à la vente et portefeuille TTC.

Placements promotion (Logement et Bureau) : Valeur TTC des réservations Logement et des commandes Bureau (contrats signés de promotion CPI & VEFA et honoraires de prestation MOD capitalisés et arbitrages AltaFund) signées au cours d'une période.

Prix de revient : Budget de développement total incluant notamment les frais financiers de portage de l'opération et les coûts internes capitalisés.

Rendement pipeline commerce : Rapport entre les loyers bruts prévisionnels et le prix de revient.

Résultat net récurrent (FFO – Funds From Operations) : Résultat net hors les variations de valeur, les charges calculées, les frais de transaction et les variations d'impôts différés.

Résultat opérationnel : Cash-flow opérationnel récurrent (colonne FFO du P&L analytique comptable)

Réservations logement : Réservations nettes des désistements, chiffres en quote-part consolidée sauf pour Histoire & Patrimoine pris à hauteur de la quote-part de détention du Groupe (55%). (en € TTC quand exprimé en valeur).

Taux d'effort : Ratio des loyers et charges facturés aux locataires (y compris allègements), ramenés au chiffre d'affaires. Calcul TTC et à 100%, hors actifs en restructuration et en arbitrage.

Taux de marge (Promotion) : Rapport entre le cash-flow opérationnel (colonne FFO du P&L analytique comptable) et le chiffre d'affaires.

Taux de renégociation : Rapport entre le nombre de baux existants ou vacants renouvelés et recommercialisés sur l'année, rapporté au nombre de baux à l'ouverture (hors restructurations, hors actifs gérés pour compte de tiers). En France.

Taux de réversion : Rapport entre le montant des loyers des baux existants ou vacants renouvelés et recommercialisés sur l'année, rapporté au montant des loyers à l'ouverture (hors restructurations, hors actifs gérés pour compte de tiers). En France.

TCAM : Taux de Croissance Annuel Moyen.

Vacance financière : Valeur locative des lots vacants (ERV) rapportée à la situation locative y compris ERV. Hors actifs en restructuration et en arbitrage.

Valeur du patrimoine commerce : Valeur d'expertise droits inclus au 31 décembre 2016.

Variation des loyers à périmètre constant : Evolution des loyers à périmètre constant, hors actifs en restructuration ou en arbitrage, et hors indexation.

Portefeuille de projets maîtrisés (par métropole)	Surfaces (m²) (a)	Valeur potentielle (M€) (b)
Grand Paris	1 572 200	8 584
Métropole Nice-Côte d'Azur	212 900	1 582
Marseille-Aix-Toulon	264 700	929
Toulouse Métropole	212 400	691
Grand Lyon	112 000	430
Grenoble-Annecy	84 900	326
Nantes Métropole	69 400	239
Bordeaux Métropole	239 400	947
Eurométropole de Strasbourg	56 700	199
Métropole européenne de Lille	62 000	127
Montpellier Méditerranée Métropole	42 800	128
Italie	44 700	174
Espagne	22 400	71
Autres	65 500	228
Total	3 062 000	14 655

(a) Centres commerciaux et commerces de proximité : m² GLA créés.
Bureaux : surface de plancher ou surface utile. Logements : SHAB
(offre à la vente et portefeuille).

(b) Valeur de marché estimée à date de livraison.
Centres commerciaux : valeur de marché potentielle droits inclus des projets
à la livraison (loyers nets capitalisés à un taux de marché).
Commerces de proximité : chiffre d'affaires HT promotion.
Bureaux : 100% des montants HT signés pour les VEFA/CPI, honoraires
capitalisés pour les MOD et valeur de marché HT pour AltaFund.
Logements : offre à la vente et portefeuille TTC.

FONCIERE COMMERCE – PATRIMOINE ET PIPELINE

31 décembre 2016	Patrimoine en exploitation			Projets en développement		
	m² GLA	Loyers bruts actuels (M€) ^(d)	Valeur expertisée (M€) ^(e)	m² GLA créés	Loyers bruts prévisionnels (M€)	Investissements nets (M€) ^(f)
Actifs contrôlés (intégration globale) ^(a)	702 700	190,2	4 089	410 200	150,7	1 998
Q/P Groupe	553 300	135,5	2 811	385 500	126,0	1 720
Q/P Minoritaires	149 400	54,7	1 278	24 700	24,7	279
Actifs mis en équivalence ^(b)	138 400	28,2	423	58 400	7,5	84
Q/P Groupe	65 700	13,2	206	29 200	3,7	42
Q/P Tiers	72 700	15,0	217	29 200	3,7	42
Total actifs en patrimoine	841 100	218,4	4 512	468 600	158,1	2 082
Q/P Groupe	619 000	148,7	3 018	414 700	129,7	1 762
Q/P Tiers	222 100	69,7	1495	53 900	28,4	321
Gestion pour compte de tiers ^(c)	167 200	35,4	610	-	-	-
Total Actifs sous gestion	1 008 300	253,8	5 122	468 600	158,1	2 082
Q/P Groupe	619 000	148,7	3 018	414 700	129,7	1 762
Q/P Tiers	389 300	105,1	2 105	53 900	28,4	321

(a) Actifs dont Altarea Cogedim est actionnaire et pour lesquels Altarea Cogedim exerce le contrôle opérationnel. Comptabilisés en intégration globale dans les comptes consolidés.

(b) Actifs dont Altarea Cogedim n'est pas actionnaire majoritaire, mais où Altarea Cogedim exerce un co-contrôle opérationnel ou une influence notable. Intégrés par mise en équivalence dans les comptes consolidés.

(c) Actifs totalement détenus par des tiers, qui ont confié à Altarea Cogedim un mandat de gestion pour une durée initiale comprise entre 3 et 5 ans, renouvelable.

(d) Valeurs locatives des baux signés au 1er janvier 2017.

(e) Valeur d'expertise droits inclus.

(f) Budget total incluant les frais financiers et coûts internes.

Evolution des loyers nets

	En M€	
Loyers nets 31/12/2015	160,5	
<i>Dont centres cédés en 2015</i>	<i>2,9</i>	
<i>Dont centres en restructuration ^(a)</i>	<i>41,5</i>	
<i>Dont centres à périmètre constant</i>	<i>116,1</i>	
Mise en service	12,1	
Acquisitions	1,3	
Cessions	(2,9)	
Centres en restructuration	(4,0)	
Variation à périmètre constant	1,7	+1,5%
Indexation ^(b)	(0,3)	
Loyers nets 31/12/2016	168,3	+4,9%

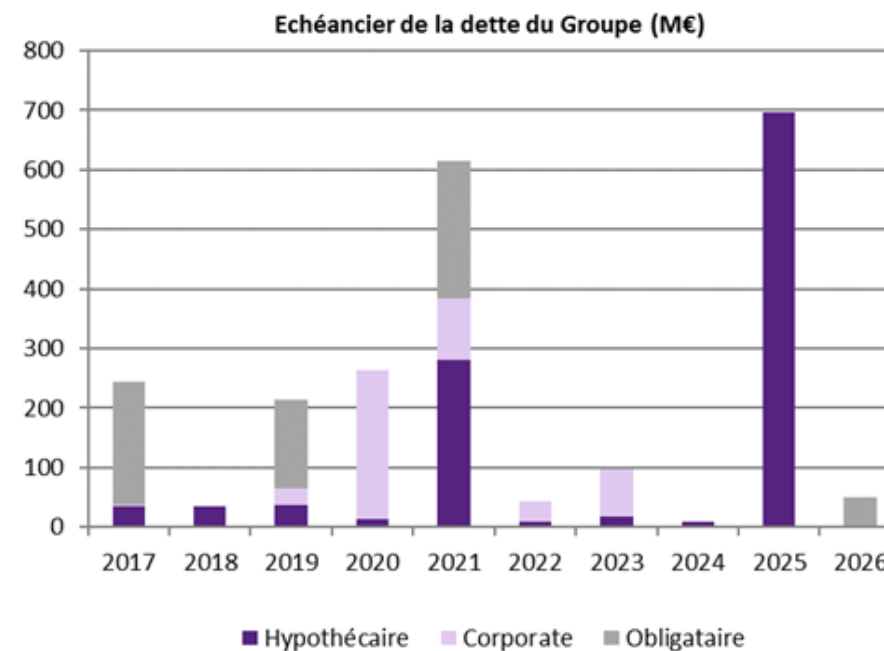
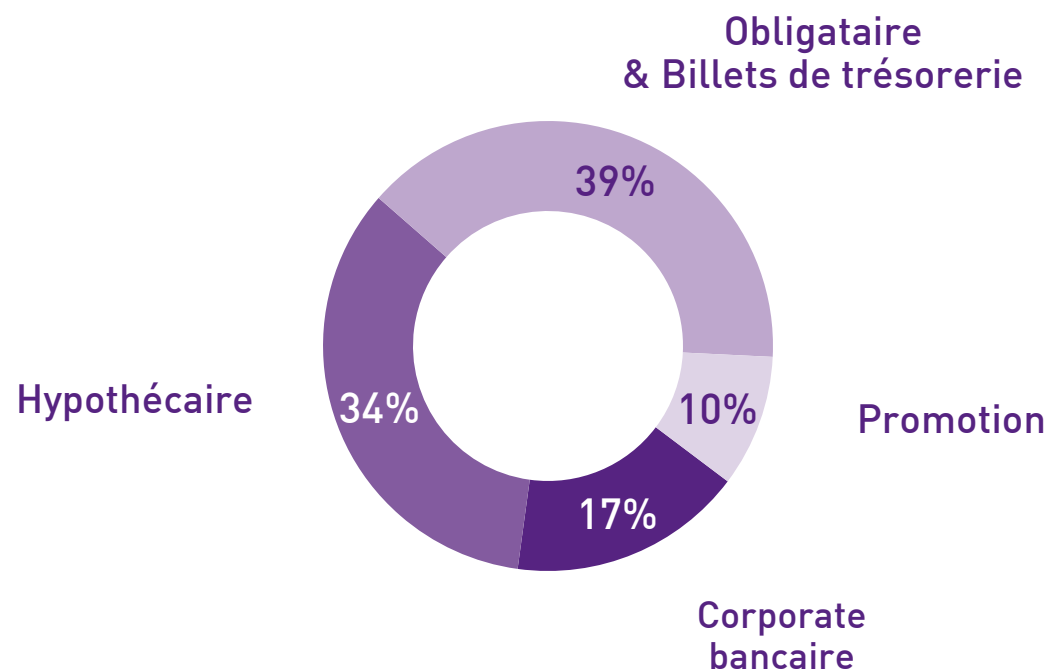
(a) Cap 3000, Okabé, Massy.

(b) Pour la France : ILC (Indice des Loyers Commerciaux) 2016.

Evolution des taux de capitalisation

Taux de rendement net moyen à 100%	2016	2015
France	5,19%	5,26%
International	6,25%	6,69%
TOTAL Patrimoine	5,28%	5,40%

DETTE FINANCIERE DU GROUPE



ACTIF NET REEVALUE

ANR GROUPE	31/12/2016				31/12/2015 Publié	
	En M€	Var	€/action ^(d)	Var/act.	En M€	€/action ^(d)
Capitaux propres consolidés part du Groupe	1 620,9		107,8		1 230,3	98,3
Autres plus-values latentes	636,5				381,4	
Retraitement des instruments financiers	68,7				20,8	
Impôt différé au bilan sur les actifs non SIIC ^(a)	23,9				20,1	
ANR EPRA	2 350,1	+42,2%	156,4	18,4%	1 652,5	132,1
Valeur de marché des instruments financiers	(68,7)				(20,8)	
Valeur de marché de la dette à taux fixe	(14,4)				(19,4)	
Impôt effectif sur les plus-values latentes non SIIC ^(b)	(27,2)				(18,2)	
Optimisation des droits de mutations ^(b)	90,8				66,4	
Part des commandités ^(c)	(18,5)				(15,8)	
ANR NNNAV de liquidation	2 312,1	+40,6%	153,8	17,0%	1 644,7	131,4
Droits et frais de cession estimés	86,7				74,5	
Part des commandités ^(c)	(0,7)				(0,7)	
ANR de continuation dilué	2 398,1	+39,5%	159,6	16,2%	1 718,5	137,3

(a) Actifs à l'international.

(b) En fonction du mode de cession envisagé (actif ou titres).

(c) Dilution maximale de 120 000 actions.

(d) Nombre d'actions diluées :

15 030 287

12 513 433

COMPTE DE RESULTAT

En M€	31/12/2016					31/12/2015		
	Cash-flow courant des opérations (FFO)		Variations de valeur, charges calculées et frais de transaction	TOTAL		Cash-flow courant des opérations (FFO)	Variations de valeur, charges calculées et frais de transaction	TOTAL
Commerce	206,2	5,3%	5,5	211,7	+29,8%	195,9	10,7	206,6
Logement	1 067,6	20,9%	—	1 067,6		883,1	—	883,1
Bureau	302,4	135,3%	—	302,4		128,5	—	128,5
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 576,2	30,5%	5,5	1 581,7		1 207,5	10,7	1 218,2
dont promotion	1 369,9	35,4%		1 369,9		1 011,6		1 011,6
Commerce	167,7	7,9%	167,1	334,8	+22,5%	155,5	111,4	266,9
Logement	69,5	32,8%	(14,6)	55,0		52,3	(5,0)	47,4
Bureau	40,1	32,0%	(6,5)	33,6		30,4	(1,1)	29,4
Autres	(2,9)	n/a	(4,7)	(7,6)		(3,5)	(0,7)	(4,2)
RESULTAT OPERATIONNEL	274,5	17,0%	141,2	415,7		234,7	104,7	339,4
dont promotion	109,7	32,5%	(21,1)	88,6		82,8	(6,0)	76,7
Coût de l'endettement net	(37,2)	16,4%	(6,3)	(43,5)	+4,2%	(31,9)	(5,4)	(37,4)
Actualisation des dettes et créances	—	-	(0,3)	(0,3)		—	(0,2)	(0,2)
Var. de valeur et résultat de cessions des IF	—	-	(75,8)	(75,8)		—	(40,5)	(40,5)
Résultat de cession de participation	—	-	(0,1)	(0,1)		—	(0,1)	(0,1)
Impôts sur les sociétés	(1,4)	n/a	(27,5)	(28,9)		(0,9)	(3,9)	(4,8)
RESULTAT NET	236,1	17,0%	31,3	267,4		201,8	54,7	256,5
Minoritaires	(44,1)	8,4%	(57,8)	(101,8)		(40,7)	(35,2)	(75,8)
RESULTAT NET, part du Groupe	192,0	19,1%	(26,5)	165,5		161,2	19,5	180,7
FFO, part du Groupe par action	13,60	7,2%				12,69		
Nombre moyen d'actions après effet dilutif ^(a)	14 120 403					12 703 660		

(a) En application de la norme IAS 33, le nombre moyen pondéré d'actions (dilué et non dilué) est ajusté de façon rétrospective pour prendre en compte l'augmentation de capital avec droits préférentiels de souscription intervenue au premier semestre 2016.

BILAN DETAILLE (1/2)

En M€	31/12/2016	31/12/2015
ACTIFS NON COURANTS	5 034,9	4 498,0
Immobilisations incorporelles	257,9	202,1
<i>dont Ecart d'acquisition</i>	155,3	128,7
<i>dont Marques</i>	89,9	66,6
<i>dont Relations clientèle</i>	5,5	-
<i>dont Autres immobilisations incorporelles</i>	7,2	6,7
Immobilisations corporelles	14,2	6,2
Immeubles de placement	4 256,0	3 759,6
<i>dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur</i>	3 797,0	3 453,6
<i>dont Immeubles de placement évalués au coût</i>	459,0	306,0
Titres et investissements dans les sociétés mises en équivalence ou non consolidées	412,0	361,0
Prêts et créances (non courant)	9,1	42,9
Impôt différé actif	85,7	126,2
ACTIFS COURANTS	2 046,6	1 634,9
Stocks et en-cours nets	978,1	711,5
Clients et autres créances	524,0	475,0
Créance d'impôt sur les sociétés	9,4	6,0
Prêt et créances financières (courant)	46,4	29,2
Instruments financiers dérivés	10,2	20,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	478,4	266,0
Actifs destinés à la vente et de l'activité cédée	-	127,2
TOTAL ACTIF	7 081,4	6 132,9

BILAN DETAILLE (2/2)

En M€

	31/12/2016	31/12/2015
CAPITAUX PROPRES	2 758,3	2 250,9
Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altarea SCA	1 620,9	1 230,3
Capital	229,7	191,2
Primes liées au capital	588,3	396,6
Réserves	635,1	534,0
Résultat, part des actionnaires d'Altarea SCA	167,8	108,4
Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales	1 137,4	1 020,6
Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales	840,5	749,8
Autres éléments de capitaux propres, Titres Subordonnés à Durée Indéterminée	195,1	195,1
Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales	101,8	75,8
PASSIFS NON COURANTS	2 337,6	2 416,2
Emprunts et dettes financières à plus d'un an	2 280,7	2 366,4
<i>dont Prêts participatifs et avances associés</i>	82,3	63,6
<i>dont Emprunts obligataires</i>	428,0	477,8
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit</i>	1 770,3	1 825,0
Provisions long terme	20,0	17,4
Dépôts et cautionnements reçus	31,7	29,8
Impôt différé passif	5,3	2,5
PASSIFS COURANTS	1 985,5	1 465,8
Emprunts et dettes financières à moins d'un an	799,9	450,6
<i>dont Emprunts obligataires</i>	104,4	4,4
<i>dont Emprunts auprès des établissements de crédit (hors trésorerie passive)</i>	240,0	335,1
<i>dont Billets de trésorerie</i>	358,6	60,5
<i>dont Concours bancaires (trésorerie passive)</i>	2,5	4,9
<i>dont Avances Groupe et associés</i>	94,3	45,8
Instruments financiers dérivés	75,3	37,3
Dettes fournisseurs et autres dettes	1 109,9	837,7
Dettes d'impôt exigible	0,4	9,5
Passif de l'activité en cours de cession	-	130,7
TOTAL PASSIF	7 081,4	6 132,9