

RÉSULTATS
SEMESTRIELS

2011

■ COMMERCE ■ LOGEMENT ■ BUREAU



ALTAREA COGEDIM : UN ACTEUR MAJEUR DE L'IMMOBILIER PRÉSENT SUR LES TROIS PRINCIPAUX MARCHÉS

COMMERCE



LOGEMENT



BUREAU



Un modèle financier combinant récurrence et valeur ajoutée

Loyers de la foncière commerce

Valeur ajoutée du promoteur



PLAN DE MARCHÉ : RAPPEL DES OBJECTIFS STRATÉGIQUES

COMMERCE

- Renforcement du patrimoine dans les grands centres et les retail parks sous le format Family Village
- Priorité au développement en IDF et dans le Grand Sud
- Objectif à 3-4 ans : 30 à 35 centres de taille moyenne ~ 100M€

LOGEMENT

- Elargissement de l'offre vers le milieu et l'entrée de gamme
- Renforcement dans les zones à démographie dynamique
- Objectif : 6% de part de marché en valeur (1,2Md€ à 1,5Md€)

BUREAU

- Création/restructuration d'actifs à forte valeur ajoutée environnementale
- Evolution du modèle : des fonds propres pour capter davantage de valeur
- Objectif : 5 à 10% de part de marché



RÉALISATIONS DU S1 EN LIGNE AVEC LE PLAN DE MARCHÉ

COMMERCE

- Lancement de Villeneuve la Garenne
 - 2 nouveaux Family Villages autorisés
 - Arbitrage d'actifs pour 58M€
 - CA locataires : +2,4%, surperformance des grands centres et retail parks
- } 210M€ d'investissements potentiels

LOGEMENT

- Forte hausse des indicateurs financiers (CA +38% à 344M€, doublement du résultat opérationnel à 38,5M€)
- 617M€ de réservations (+4,5%) et gains de part de marché
- Négociations exclusives pour l'acquisition d'Urbat⁽¹⁾

BUREAU

- Livraison de 131 600 m² dont la Tour First à la Défense
- 88M€ de placements dans un marché attentiste
- Premier closing du fonds bureaux pour 350M€ suivi d'un deuxième pour 125M€



⁽¹⁾ Opération S2 soumise à conditions

CHIFFRES CLÉS DU S1 2011

<i>En euros par action</i>	S1 2011	Variation ⁽³⁾
Résultat net récurrent ⁽¹⁾	6,29€	+ 13%
Actif net réévalué ⁽²⁾	146,7€	+ 5,3%
LTV	51,9%	- 1,3pt



⁽¹⁾ Résultat opérationnel récurrent après frais financiers et IS

⁽²⁾ ANR de continuation dilué après instruments financiers et fiscalité non SIIC

⁽³⁾ Variation du Résultat net récurrent par rapport au 30 Juin 2010, variation de l'ANR et de la LTV par rapport au 31 Décembre 2010

LOGEMENT



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL LOGEMENT

M€ - IFRS	S1 2011	S1 2010	Variation
Chiffre d'affaires	344,0	248,8	+ 38%
Marge immobilière	46,4	24,6	+ 88%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>13,5%</i>	<i>9,9%</i>	
Résultat opérationnel récurrent	38,5	18,7	+ 106%
<i>Marge opérationnelle</i>	<i>11,2%</i>	<i>7,5%</i>	<i>+ 3,7pt</i>

- Les résultats reflètent la reprise de l'activité commerciale intervenue courant 2009⁽¹⁾



⁽¹⁾ Il s'écoule entre 18 et 24 mois en moyenne entre l'acte commercial (réservation) et le chiffre d'affaires comptable enregistré au fur et à mesure de la construction

TENDANCES DE MARCHÉ⁽¹⁾

- **Ralentissement marqué au T1 (réservations de logements neufs -24%)...**
 - Déficit d'offre après un T4 2010 exceptionnel
 - Investissements Scellier : -34%
 - Marché annuel 2011 révisé à la baisse (moins de 100 000 lots)

- **... lié à un contexte moins favorable...**
 - Remontée des taux d'intérêts
 - Prix élevés
 - Solvabilité des acquéreurs sous tension

- **... mais plusieurs signaux encourageants à partir du T2**
 - Stabilisation des taux d'intérêts
 - Engouement pour le PTZ+ : 200 000^{ème} contrat signé en juillet (dont ~ 25% dans le neuf)
 - Persistance de l'attrait pour la pierre

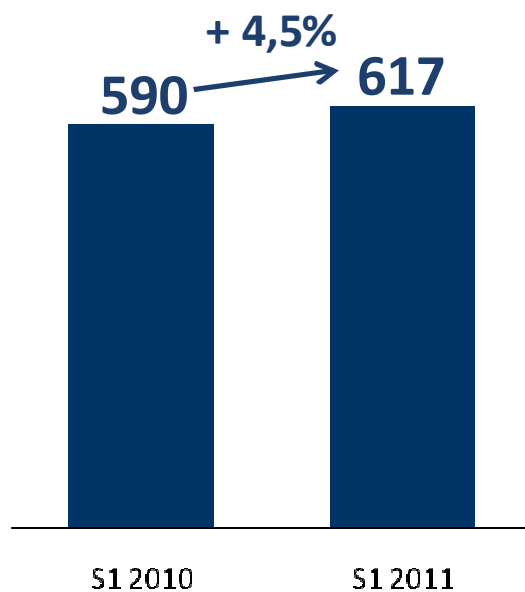


⁽¹⁾ Fédération des Promoteurs Immobiliers – 11 mai 2011

ACTIVITÉ COMMERCIALE DU S1 2011

Réservations de logements neufs

En M€ TTC



Part de marché⁽¹⁾

4,3%

4,9%

Activité commerciale

En M€ TTC sauf mention contraire	S1 2011	S1 2010
Approvisionnement foncier	918	767
Lancements commerciaux	677	569
Lancements commerciaux (nb de lots)	~ 2 500	2 642
Taux d'écoulement (%)	21%	21%
Backlog (HT)	1 576	1 119
Backlog (mois)	28	25
Offre et portefeuille ⁽²⁾	3 066	1 886
Offre et portefeuille (mois)	30	19

- > Poursuite des gains de part de marché
- > Forte visibilité à 2 ans grâce au backlog



⁽¹⁾ Calculée en valeur, sur la base du T1 (chiffres nationaux T2 non disponibles à la date de publication)

⁽²⁾ Le portefeuille est constitué à 97,8% d'options foncières unilatérales

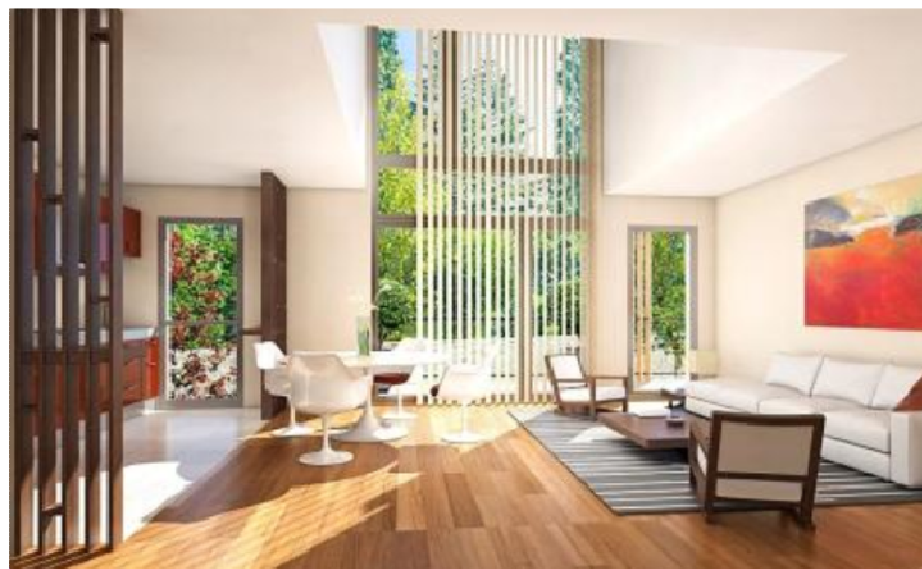
STRUCTURE DES VENTES AU S1

	<i>S1 2011</i>	<i>S1 2010</i>
Proportion réalisée en IDF	64%	50%
Proportion de haut de gamme	50%	39%
Proportion d'accédants	55%	45%

- Dans un contexte de ralentissement relatif du marché, Cogedim a maintenu ses positions grâce à ses fondamentaux historiques

LE PRINCIPE DE QUALITÉ AU CŒUR DES PRODUITS

- Emplacement, élégance de l'architecture
- Soins apportés à la réalisation : matériaux, habitabilité, décoration
- Contrôle qualité et satisfaction client
- Référence en matière d'éco-performance des bâtiments⁽¹⁾



Chaville - Mon Jardin, La Forêt



⁽¹⁾ Classé n°1 parmi les 8 premiers promoteurs français par le baromètre Novethic 2011 sur l'éco-performance des bâtiments

EXEMPLES DE LANCEMENTS DU S1

► Domaine privé

Résidences sécurisées sur sites arborés offrant des prestations haut de gamme incluant des équipements partagés (piscine, aire de jeu, practice de golf)



Viry, Le Parc – 150 logements

► Cogedim Club

Résidences urbaines à proximité des transports et services destinées aux seniors actifs qui en sont les locataires (Cogedim gestionnaire pour le compte d'investisseurs)



Arcachon, Patio Plaisance – 69 logements



RENFORCEMENT DANS LE GRAND SUD : PROJET URBAT

(NÉGOCIATIONS EXCLUSIVES SOUMISES À CONDITIONS)

- Promoteur régional implanté dans des zones à fort dynamisme démographique⁽¹⁾
- Volume d'activité 2010 : 185M€
- Renforcement du maillage géographique de Cogedim et complémentarité des gammes



Déjà n°1 en valeur en IDF et dans le Grand Lyon, Cogedim ambitionne d'être dans les 3 premiers dans chaque région où le Groupe a décidé de s'implanter



⁽¹⁾ Croissance de la population estimée à 10 ans : Toulouse : +13,8%, Montpellier, Perpignan, Toulon et Nîmes : +7,8% (vs moyenne France Métropolitaine : +4,6%)
(Source : BIPE)

RÉSIDENTIEL : OBJECTIFS 2011

- **Augmentation de la part de marché**
- **Respect des règles prudentielles en matière d'engagements**
- **Objectif de chiffre d'affaires : 800 – 850M€**
- **Marge immobilière à 2 chiffres**



PERSPECTIVES STRATÉGIQUES 2011-2015

- Le « capital marque » Cogedim fonde la stratégie d'élargissement de la clientèle
- Les moyens humains et financiers ont été alloués pour continuer de créer les produits de demain
- La couverture du territoire peut être complétée
- La capacité d'adaptation des équipes est avérée

Cogedim dispose du potentiel pour atteindre de façon durable une part d'environ 6% du marché en valeur (soit 1,2 Md€ à 1,5 Md€)



BUREAU

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

M€ - IFRS	S1 2011	S1 2010	Variation
Chiffre d'affaires	50,6	35,3	+ 44%
Marge immobilière	2,8	3,6	- 21%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>5,5%</i>	<i>10,1%</i>	
Honoraires	2,7	4,5	- 40%
Résultat opérationnel récurrent	(0,1)	4,4	NA
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>(0,1%)</i>	<i>12,5%</i>	

- Evolution du mix sur le semestre (davantage de constructions, moins d'honoraires de MOD)
- Les résultats reflètent l'absence de reprise du marché depuis le début de la crise



LE MARCHÉ DU BUREAU⁽¹⁾

- **Stabilité des investissements à 4,4Md€...**
 - Intérêt des investisseurs pour les actifs « core » et les secteurs les plus liquides
 - Vigilance des banques : marché dominé par les investisseurs en fonds propres

- **... dans un marché attentiste**
 - Stabilité de la demande placée en IDF depuis 1 an (1,1 million de m²)
 - Recherche d'économies par les utilisateurs : regroupements de surface, loyers moins élevés
 - Offre disponible stable depuis plus d'un an : 3,7 millions de m²
 - Peu de lancements d'opérations en blanc, report des décisions



⁽¹⁾ Source : CBRE

TRANSACTIONS RÉALISÉES AU S1 2011

Des placements pour 88M€ dans un marché très peu actif



► **Lyon – Nexans – Ambre et Opale**

Vente en VEFA pour 45,4M€ TTC

12 300 m² SHON certifié BBC

Livraison prévue au T2 2013

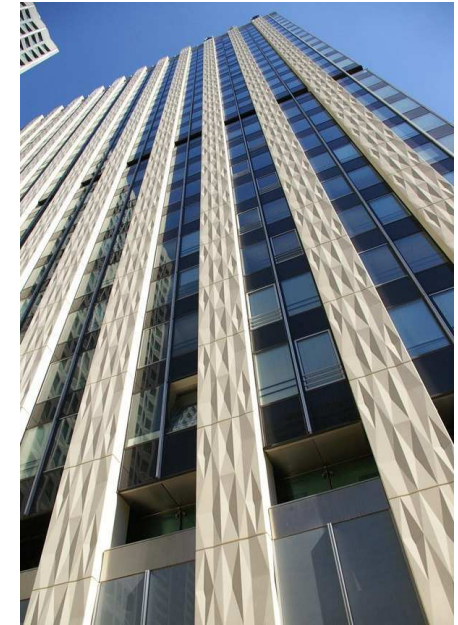


► **La Défense – Tour Chartis**

Maîtrise d’Ouvrage Déléguée (rénovation)

30 000 m² SHON

Livraison prévue au T4 2013



LIVRAISONS DU S1 2011

131 600 m² livrés au cours du S1



► **La Défense – Tour First**

87 600 m² SHON de bureaux

Très Haute Performance Energétique (THPE)

Plus haut immeuble de la Défense (231m)

Restructuration pour AXA / Beacon

Plus grand chantier HQE d'Europe

Grand prix national de l'ingénierie

MIPIM Award 2011



ALTAFUND : DES FONDS PROPRES POUR SAISIR LA REPRISE

- Un premier closing de 350M€ de fonds propres levés au T1⁽¹⁾
 - 125M€ d'engagements complémentaires levés au T2⁽¹⁾
 - Contribution du Groupe : 20%, capés à 100M€
 - Objectif final : ~ 600M€ (capacité d'investissement > 1Md€ après levier)
-
- Cible : Ile de France, projets à haute valeur ajoutée environnementale
 - Altarea Cogedim Entreprise : operating partner, asset manager, project manager



Une évolution du modèle pour capter davantage de valeur



⁽¹⁾ Compagnies d'assurances, Fonds de pension, Fonds souverains Europe, Asie Pacifique

BUREAU : OBJECTIFS 2011

- Livraison de 39 730 m² d'hôtels et de bureaux en Île de France



Green One - 5 175 m² - Paris 18^e



Suite Novotel - 6 140 m² - Issy les
Moulineaux



Crédit Agricole Alpes Provence – 21 800
m² – Aix

- Finalisation du closing d'Altafund
- Premiers investissements pour le fonds bureaux
- Chiffre d'affaires : 80 – 90 M€



2011-2015 : PERSPECTIVES

- Capitaliser sur la maîtrise technologique du Groupe en matière d'actifs à haute valeur ajoutée environnementale
- Forte contribution aux résultats à partir de 2014 - 2015
- Profil de risque : maîtrisé

Altarea Cogedim Entreprise : 5 % à 10 % de part de marché



A photograph of a CapSOU restaurant building. The building has a wooden facade with the name 'CAPSOU' in large red letters. There are yellow and red decorative elements on the roof. In the foreground, there are palm trees and a clear blue sky with a bird in flight. A purple rectangular box with the word 'COMMERCE' in white capital letters is overlaid on the right side of the image.

COMMERCE

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

M€ - IFRS	S1 2011	S1 2010	Variation
Revenus locatifs	80,8	80,9	- 0,1%
Loyers nets	74,9	74,7	+ 0,3%
<i>En % des revenus locatifs</i>	<i>92,7%</i>	<i>92,3%</i>	
Résultat opérationnel récurrent	64,1	66,9	- 4,1%
<i>% des revenus locatifs</i>	<i>79,4%</i>	<i>82,7%</i>	<i>- 3,3pt</i>

- **Stabilité des loyers nets**
- **Plus forte absorption des charges de développement**






TENDANCES DE MARCHÉ

■ Des habitudes de consommation en mutation

- Faible progression en valeur absolue⁽¹⁾
- Montée d'Internet et accroissement de la sensibilité-prix
- Un consommateur pluriel (premium/discount, rationnel/impulsion, plaisir/besoin)

■ Les réponses apportées aux différentes problématiques

- Prix  Retail parks
- Choix  Centre régional
- Proximité  Centre-ville

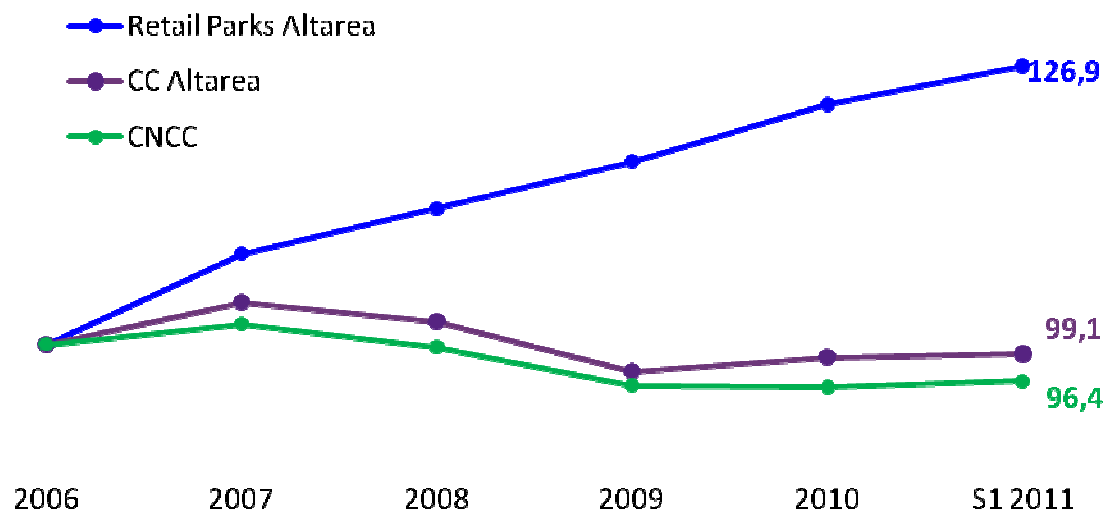
Une adaptation continue, nécessaire pour offrir une solution adaptée à chaque situation



⁽¹⁾ Données INSEE, +1,2% au T1, léger recul au T2, croissance de + 0,7% attendue au S2

CHIFFRE D'AFFAIRES DES LOCATAIRES

Chiffre d'affaires des commerçants (à commerces constants, base 100 en 2006)



Evolution du chiffre d'affaires S1 2011

	Surfaces constantes	Commerces constants
Retail parks et Family Village	+ 3,7%	+ 3,0%
Centres Commerciaux	+ 1,7%	+ 0,3%
Ensemble	+ 2,4%	+ 1,1%
Indice CNCC	+ 0,3%	- 0,6%

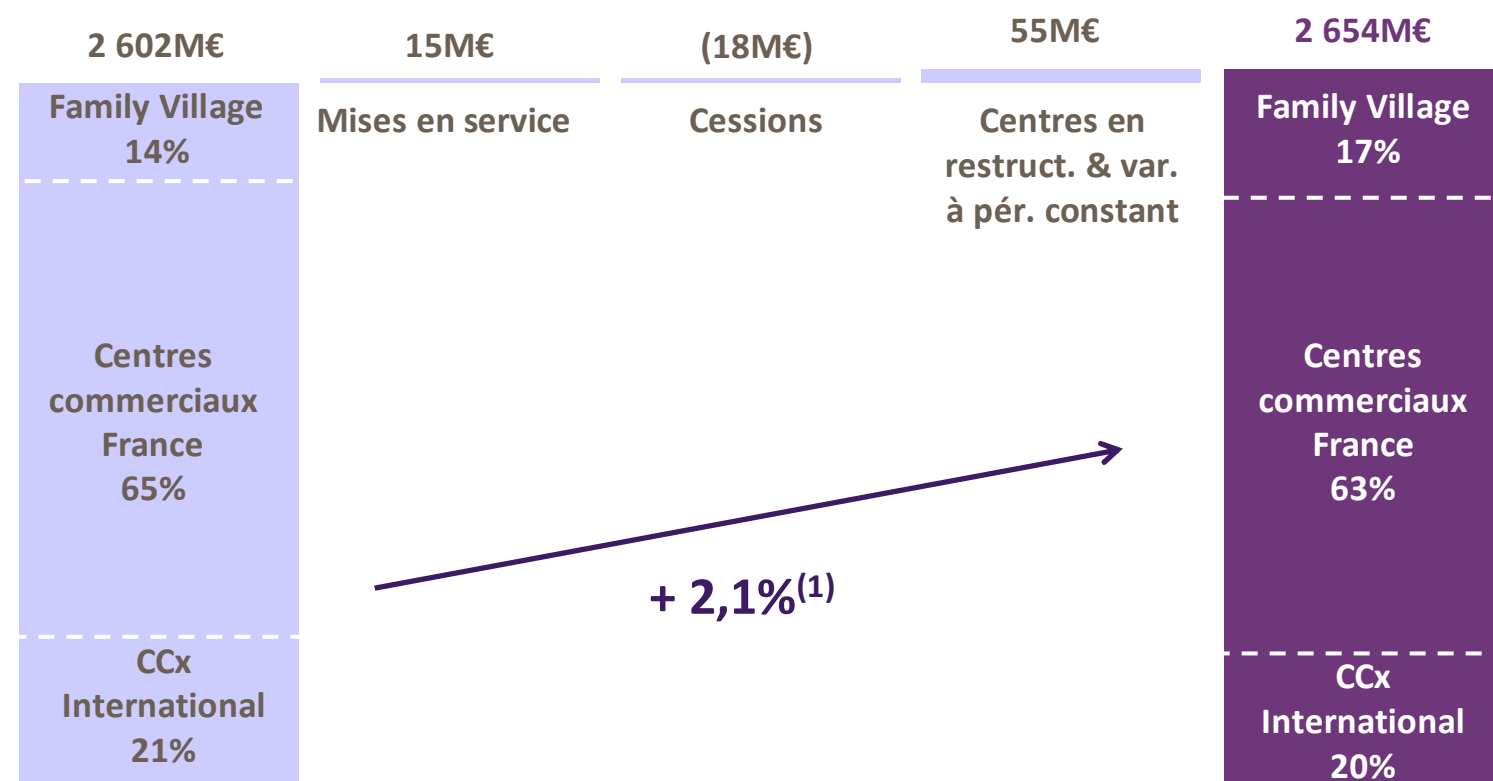


ÉVOLUTION DES LOYERS

	M€	Variation
Loyers nets juin 2010	74,7	
Mises en service	+ 5,0	6,7%
Cessions	(8,3)	(11,1%)
Acquisitions	+ 4,0	5,4%
Restructurations	(0,8)	(1,1%)
Variation à périmètre constant	+ 0,2	0,3%
Total variation loyers nets	+ 0,2	0,3%
Loyers nets juin 2011	74,9	

- **Effet année pleine : les mises en service et les acquisitions ont compensé les arbitrages**
- **Stabilité des loyers à périmètre constant**

UN PATRIMOINE DE 2,65MD€ DROITS INCLUS



Déc 2010

Jun 2011



	Taux de capitalisation	
6,35%		6,20% - 15bp
6,68%	Family Village	6,46% - 22bp
6,29%	Centres commerciaux (France et International)	6,15% - 14bp



⁽¹⁾ A périmètre constant

PERSPECTIVES 2011-2015 : PROJETS MAÎTRISÉS⁽¹⁾

Centre	Projet	GLA créée (m ²)	Loyers bruts (M€)	Investissement ⁽²⁾ (M€)	Rendement
Family Village Le Mans 2	Création	19 800			
Family Village Aubergenville 2	Extension	11 600			
Puget	Création	54 400			
La Valette du Var	Création	37 800			
Family Village Roncq	Création	21 300			
Family Village Nîmes	Création	29 000			
Total Retail park		173 900	24,8	287	8,7%
Villeneuve la Garenne	Création	32 900			
Toulouse Occitania	Extension	4 900			
Massy	Restructuration	6 700			
Bercy Village	Restructuration	0			
Cœur d'Orly	Création	30 700			
Cap 3000	Restructuration	5 000			
Extension Aix	Extension	2 400			
Centres commerciaux France		82 600	35,9	396	9,1%
Induno	Création	16 900			
Ponte Parodi	Création	35 500			
Centres commerciaux Italie		52 400	16,3	173	9,4%
TOTAL	15 projets	308 900	77,1	856	9,0%

- **Priorité donnée aux retail parks sous le format « Family Village » et aux grands centres**
- **92% des investissements situés en Ile de France, dans le Grand Sud et en Italie du Nord**



⁽¹⁾ En cours de construction ou dont le foncier est acquis ou sous promesse, partiellement ou totalement autorisé (chiffres en QP Groupe). Ce pipeline n'inclut pas les projets sur lesquels le Groupe est actuellement en cours de négociation ou d'études avancées

⁽²⁾ Budget incluant les frais financiers de portage et les coûts internes

DÉVELOPPEMENTS : CENTRE RÉGIONAL



- ▶ **Villeneuve la Garenne**
 - 4 km au Nord Ouest de Paris
 - 86 000 m² SHON
 - 150 magasins
 - Localisation à proximité des grands axes routiers
 - 234M€ d'investissements à 100%, Altarea : 50%
 - Ouverture prévue fin 2013
 - Commercialisation > 50%

Lancement de la construction



DÉVELOPPEMENTS : FAMILY VILLAGES

94M€ d'investissements



- ▶ **Les Hunaudières - Sud Est du Mans (63 000 m² post extension)**

Extension de 34 000 m²

Ouverture prévue en 2013



- ▶ **Nîmes Costière - Sud de Nîmes**

Création (28 500m²)

Ouverture prévue début 2013

Projets autorisés



PERSPECTIVES 2011

- **Poursuite de la stratégie de rotation du capital (réduction du nombre d'actifs)**
- **Investissement dans les grands centres et les retail parks**
- **Organisation opérationnelle : allocation de ressources supplémentaires (extensions, développements)**



2011 – 2015 : UNE ÉVOLUTION PROFONDE DU PATRIMOINE

Jusqu'à 2009
Développement

- Croissance dynamique du parc sur des formats multiples
- 48 actifs fin 2009
- Valeur moyenne par actif de 50M€

Constitution d'un patrimoine de 2,6Md€ (159M€ de loyers)

2010 / 2013
Redéploiement

- Créations
- Restructurations
- Arbitrages

Consolidation des loyers

2013 / 2015
Développement

Objectif 2015

- Livraisons des grands programmes
- 30 à 35 actifs
- Valeur moyenne par actif de 100M€

Reprise de la croissance des loyers



FINANCES

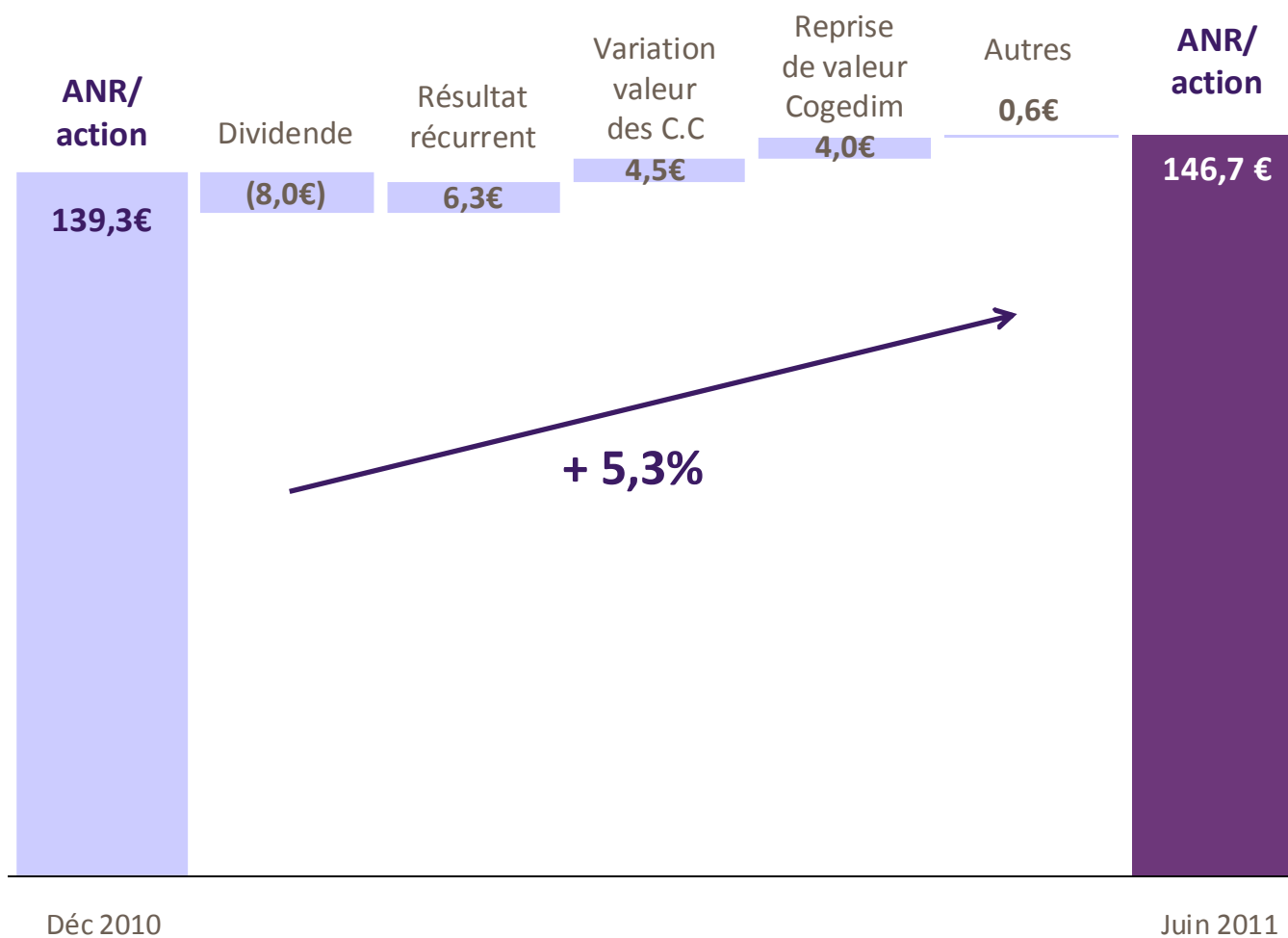


RÉSULTAT NET RÉCURRENT

M€ / IFRS	S1 2011	S1 2010	%
Centres commerciaux	64,1	66,9	
Promotion Logement	38,5	18,7	
Promotion Bureau	(0,1)	4,4	
Résultat opérationnel récurrent	102,6	90,0	+ 14%
Coût de l'endettement net	(38,5)	(34,8)	
Autres	2,3	4,1	
Résultat net récurrent	66,4	59,3	+ 12%
<i>Variation de valeur et autres résultats non récurrents</i>	47,2	(34,5)	
Résultat net	113,6	24,8	
<i>RNR par action (€/action)</i>	6,29€	5,57€	+13%



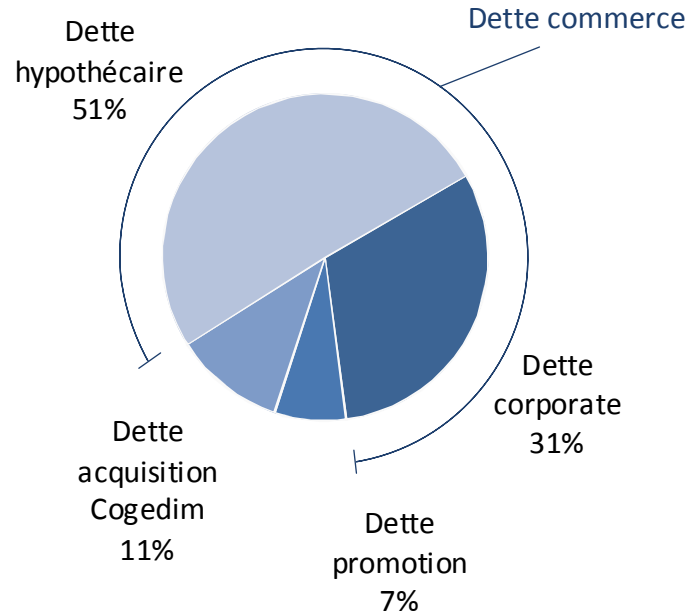
ANR PAR ACTION : +5,3%⁽¹⁾



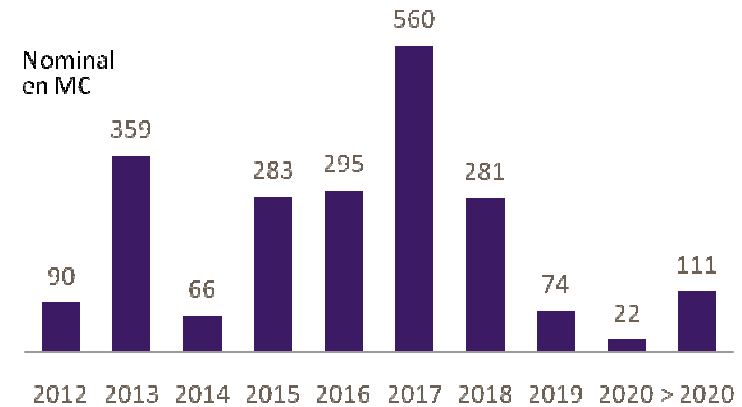
⁽¹⁾ ANR de continuation dilué après instruments financiers et fiscalité non SIIC
 EPRA NAV : 141,9 € (+ 3,1%) / EPRA triple NAV : 138,6 € (+ 5,4%)

ENDETTEMENT NET CONSOLIDÉ

■ Dette nette au 30 juin 2011 : 2 071M€



■ Echancier (hors promotion)



■ Covenants consolidés / dette corporate

	Jun 2011	Déc 2010
Coût de financement moyen	3,61%	3,69%
Maturité moyenne	4,9 ans	5,6 ans

	LTV	ICR
Covenant	≤ 65%	≥ 2x
Jun 2011	51,9%	2,8x
Décembre 2010	53,2%	2,7x



(1) vs 3,69% fin décembre 2010, coût marge incluse

CONCLUSION



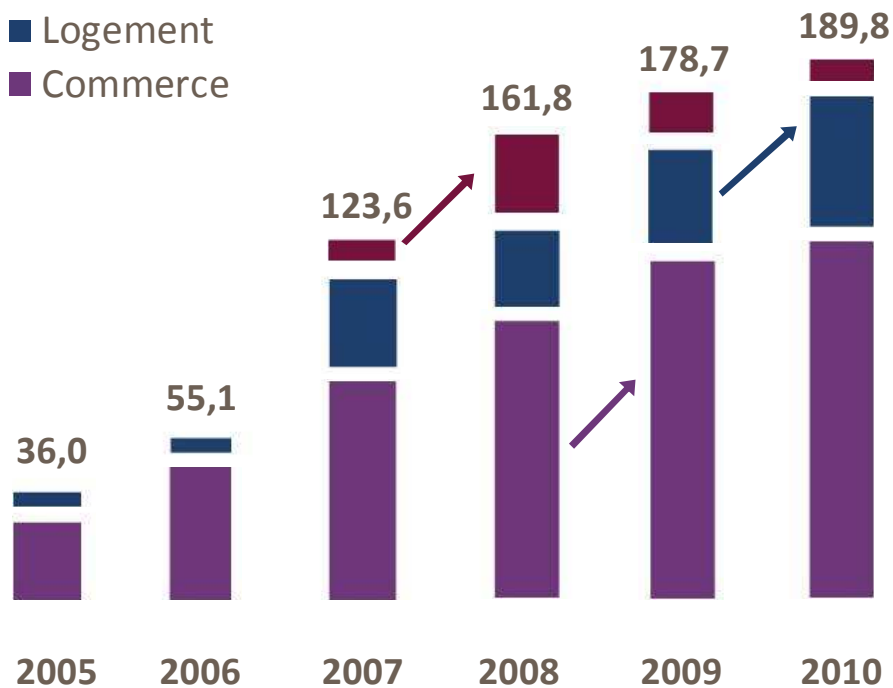
CONFIRMATION DES GUIDANCES 2011

- **Promotion (Logement/Bureau) : objectif de CA > 900M€**
- **Foncière commerce : consolidation des loyers**
- **Croissance annuelle du résultat net récurrent nettement supérieure à 10%**
- **Objectif de LTV : 50% / 52%**



RAPPEL DE LA STRATÉGIE : UN MODÈLE UNIQUE

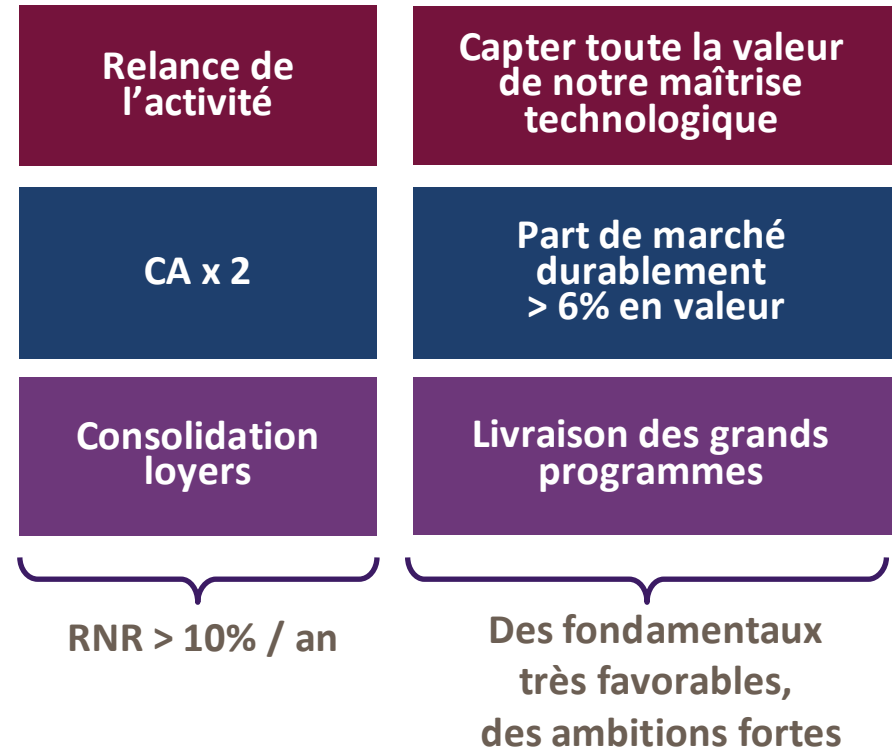
- Bureau
- Logement
- Commerce



Résultat opérationnel en M€

2011 - 2012

Objectif 2015



3 marchés différents, 3 cycles complémentaires



RÉSULTATS
SEMESTRIELS

2011

■ COMMERCE ■ LOGEMENT ■ BUREAU

