



RÉSULTATS SEMESTRIELS 2012



L'IMMOBILIER EN 3 DIMENSIONS



SOMMAIRE

1. Introduction

2. Logement

3. Bureau

4. Commerce

5. Finance

6. Perspectives

INTRODUCTION



RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2012

			<i>Périmètre comparable</i>
CHIFFRE D'AFFAIRES	728 M€	+50%	+23%
FFO ⁽¹⁾	74 M€	+13%	+17%
<i>FFO part du Groupe par action</i>	<i>6,93 €</i>	<i>+12%</i>	<i>+17%</i>
ANR ⁽²⁾	1 509 M€	+0,7% ⁽⁴⁾	
<i>ANR par action ⁽³⁾</i>	<i>138,3 €</i>	<i>-6% ⁽⁴⁾</i>	
LOAN-TO-VALUE ⁽⁵⁾	50,2%	-100bps	

(1) Fund From Operations (Cash flow courant des opérations) : résultat avant variations de valeurs et charges calculées

(2) Actif net réévalué de continuation : droits inclus, après instruments financiers, après fiscalité, totalement dilué (notamment des 732 624 actions émises en paiement du dividende au titre de 2011)

(3) Totalement dilué après émission de 732 624 actions liées au paiement du dividende en titres

(4) Vs. 31/12/2011

(5) Dette financière nette / Valeur des actifs

ALTAREA COGEDIM EST PRÉSENT SUR LES 3 PRINCIPAUX MARCHÉS DE L'IMMOBILIER



COMMERCE



LOGEMENT



BUREAU



L'innovation comme moteur de la performance

La 1^{ère} foncière multicanal

Récurrence et valeur ajoutée

FAITS MARQUANTS DU 1^{ER} SEMESTRE 2012

LOGEMENT

- Chiffre d'affaires en forte hausse : +31% à 451 M€
- Réservations : -32% à 420 M€ dans un marché très attentiste
- Backlog à 1,5 Md€ HT, soit 20 mois de chiffre d'affaires

BUREAU

- Premier investissement réalisé par AltaFund, situé boulevard Raspail à Paris dans le 6ème arrondissement

COMMERCE

- Poursuite de la stratégie de concentration du patrimoine
- Croissance des loyers à périmètre constant (+4,4%)
- OPA réussie sur RueduCommerce et création de la première foncière multicanal

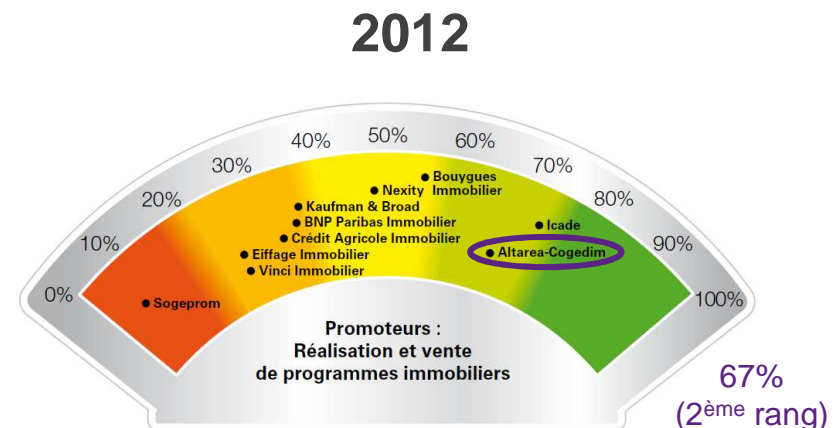
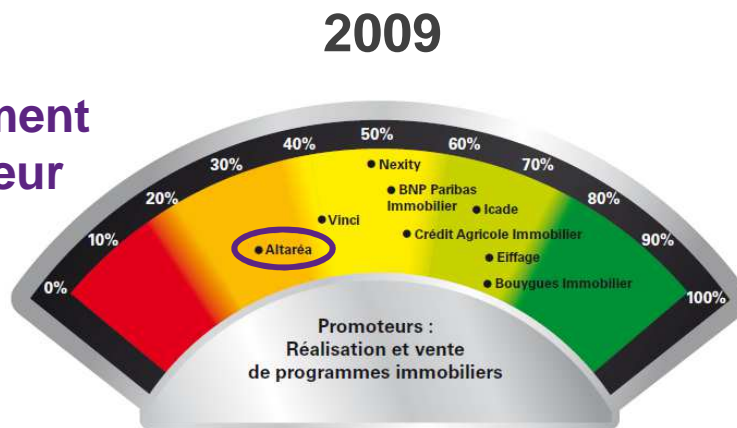
DÉVELOPPEMENT DURABLE



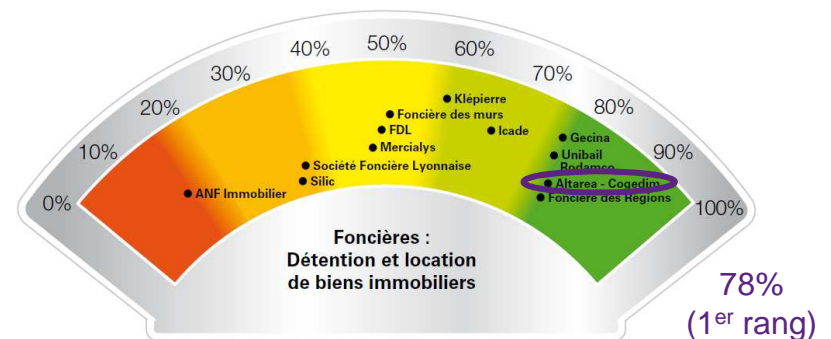
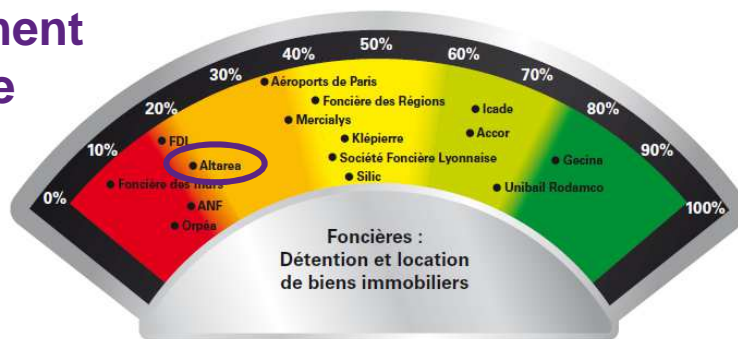
- Une Démarche développement durable récompensée par une forte progression du classement d'Altarea Cogedim sur le baromètre Novethic



Classement Promoteur



Classement Foncière



LOGEMENT

« Un logement pour chacun »



RÉSULTATS DU 1ER SEMESTRE 2012

UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN HAUSSE DE + 31%



CHIFFRE D'AFFAIRES (HT)	451 M€	+31%	
CASH-FLOW OPÉRATIONNEL	45,4 M€	+15%	
BACKLOG (HT) ⁽¹⁾	1 527 M€	-6%	⇒ 20 mois de CA HT

⇒ Une croissance forte du chiffre d'affaire, reflet des gains de parts de marché réalisés par Cogedim depuis 2009

(1) Backlog : CA HT des ventes notariées à appréhender à l'avancement et des réservations à régulariser chez notaires

MARCHÉ DU LOGEMENT EN FRANCE



Ralentissement des ventes

- Ventes et mises en chantier en baisse dans un contexte macro-économique et fiscal peu porteur
 - > Réduction d'avantages fiscaux (Scellier...)
- Fort attentisme lié à la période électorale

Des projets de relance et de financement à l'étude

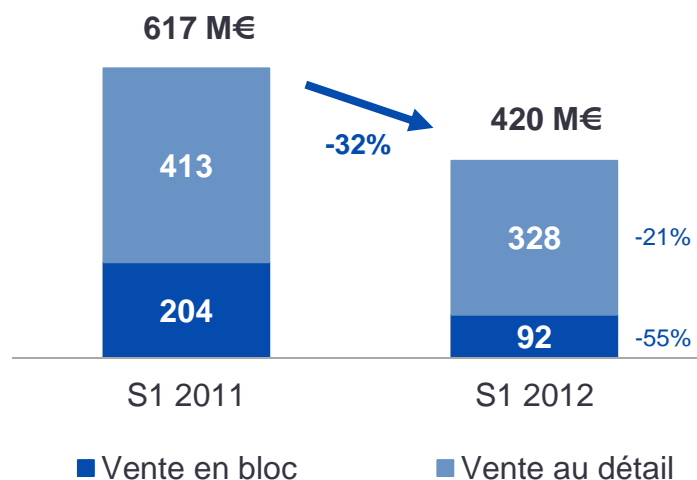
Face à un manque structurel d'1 million de logements :

- Incitations à l'investissement locatif des institutionnels et des particuliers (avantage fiscal assorti de conditions en faveur des locataires)
- Allocation de moyens financiers supplémentaires (Livret A...)
- Libération de fonciers propriété de l'Etat
- Lutte contre la rétention foncière

MAINTIEN DES PARTS DE MARCHÉ DANS UN MARCHÉ EN BAISSE DE 30% (1)



Réservations du 1^{er} semestre 2012



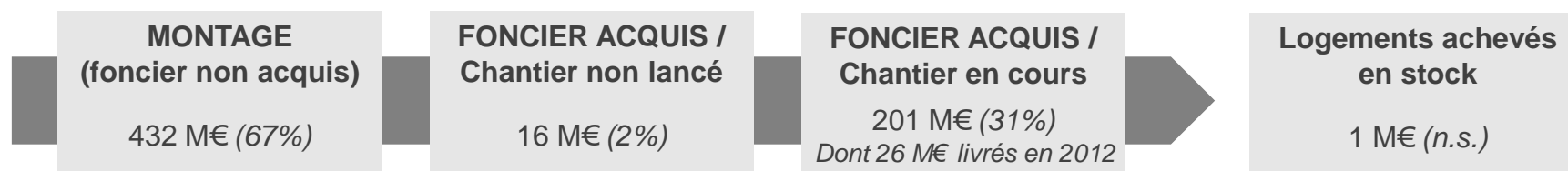
- Baisse des lancements commerciaux de -36% à 436 M€
- Maintien des parts de marché Cogedim aux alentours de 5,5% du marché national grâce à la bonne résistance des ventes au détail
- Baisse globale des réservations due principalement à la baisse des ventes en bloc
- Taux d'écoulement stable : 19% (21% en 2011)

(1) Estimation sur la base des chiffres publiés par le Commissariat Général au Développement Durable

GESTION DE L'OFFRE ET DES ENGAGEMENTS



650 M€ D'OFFRE À LA VENTE⁽¹⁾ AU 30 JUIN 2012



- ⇒ Quasi-absence de stock physique
- ⇒ Risque maîtrisé : pour 2/3 de l'offre à la vente, le foncier n'a pas encore été acquis

Règles prudentielles d'engagement par projet

- Signature de promesses unilatérales sur les terrains
- Lancement commercial conditionné par une demande locale adéquate et forte
- Pré-commercialisation avérée (~50 %) requise pour lever la promesse et lancer les travaux

(1) Offre à la vente = lots disponibles à la vente, en chiffre d'affaires TTC

NOTRE STRATÉGIE

- Une gamme élargie pour couvrir les différents marchés
- Une stratégie s'appuyant sur le principe de qualité, le capital marque et l'innovation
- Un pipeline significatif de 3,8 Md€⁽¹⁾



⇒ **Renforcement de l'offre sur le milieu et l'entrée de gamme ⁽²⁾ qui représente déjà 71% des réservations du premier semestre 2012**

(1) 3,8 Md€ = 650 M€ d'offre à la vente + 3,1 Md€ d'offre future (= portefeuille maîtrisé sous forme d'options foncières généralement unilatérales)

(2) Incluant le logement social, le logement intermédiaire, les logements à prix maîtrisés ainsi que les résidences services

PROJET « MANHATTAN » À SAINT-OUEN

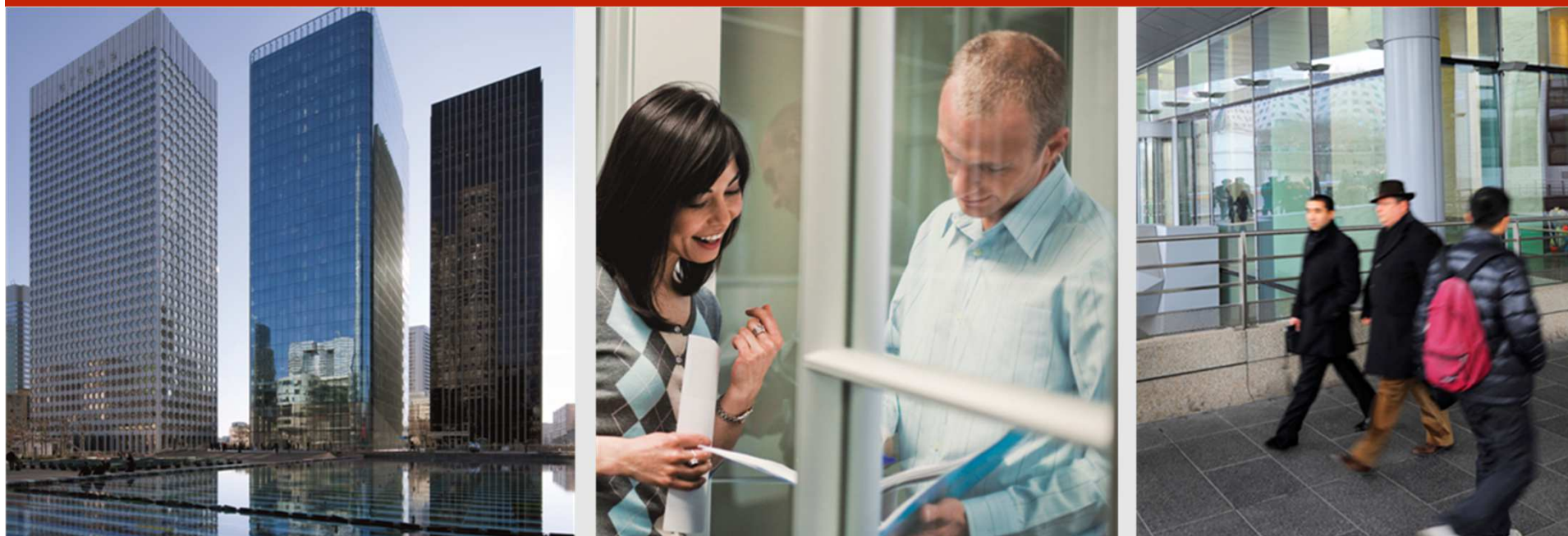
UNE OPÉRATION À PRIX MAÎTRISÉS



- Commercialisé en priorité auprès des habitants et salariés de Saint-Ouen
- 186 logements à prix maîtrisés, à environ 4 500 €/m²
- Implantation au cœur d'un parc paysager, en bord de Seine
- Des prestations de qualité (architecture, parties communes, terrasses...)

BUREAU

« Toutes les expertises au service de nos clients »



RÉSULTATS DU 1ER SEMESTRE 2012

STABILITÉ DE L'ACTIVITÉ DANS UN CONTEXTE DIFFICILE



CHIFFRE D'AFFAIRES	48,5 M€	-4%
HONORAIRES	2,7 M€	0%
CASH-FLOW OPÉRATIONNEL	1,8 M€	n/a

⇒ Maintien d'un niveau d'activité stable, grâce à la palette de nos modes d'intervention

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

UN MARCHÉ AU RALENTI



Marché de l'investissement en France

- 5,6 Md€ de transactions au 1^{er} semestre 2012 (+4% sur un an)
- Un environnement économique difficile, les investisseurs restant prudents et ciblant en priorité les actifs et les localisations prime

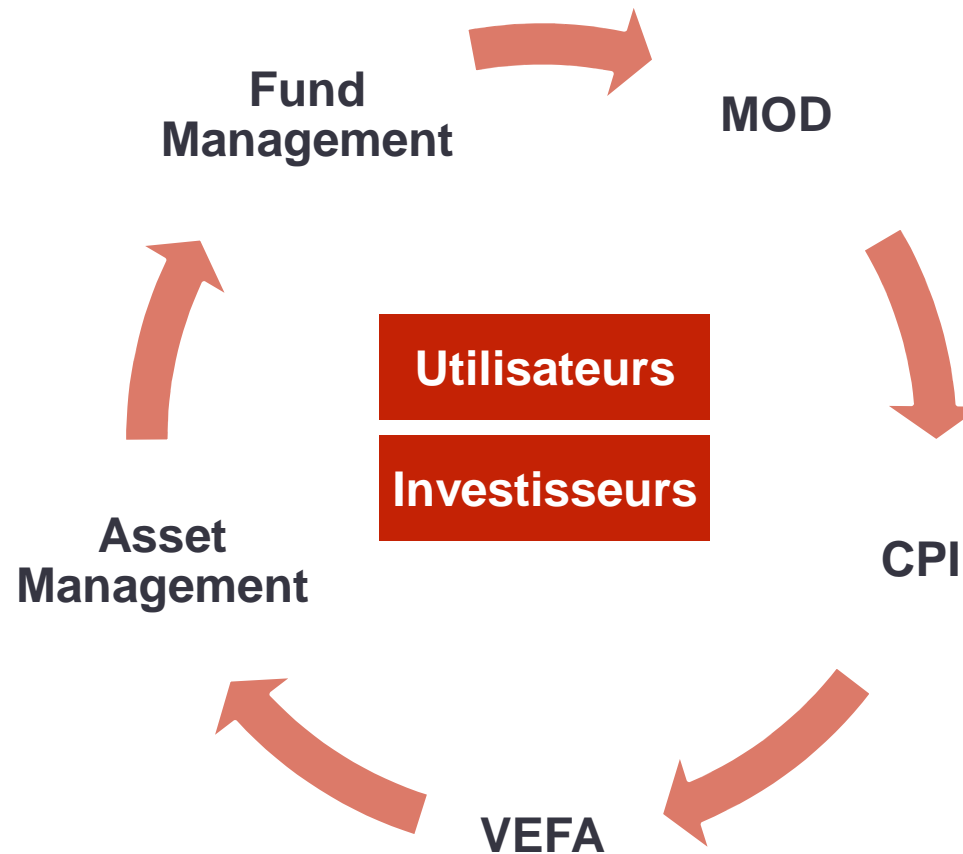
Placements et offre immédiate en Ile-de-France

- Demande placée d'environ 1 million de m² fin juin 2012
- Une offre immédiate de 3,8 millions de m² (part du neuf/restructuré stable autour de 26%)

Caractéristiques des utilisateurs

- Recherche d'économies, via des regroupements de surfaces et/ou des loyers moins élevés
- Un fort attentisme lié à la période électorale

UNE OFFRE DE SERVICES COMPLÈTE, ADAPTÉE À CHACUN DE NOS CLIENTS



TRANSACTIONS RÉCENTES

Mercedes-Benz France Montigny-le-Bretonneux



- Siège social de Mercedes-Benz en France, à Montigny-le-Bretonneux
- Ensemble immobilier labellisé BBC / RT 2012
- 13 000 m² HON de bureaux
- Démarrage des travaux au S1 2012 pour une livraison fin 2013

Euromed Center Marseille



- CPI pour le compte de Prédica/FDR
- Construction d'un quartier mixte de 63 000 m² HON
- 1^{ère} tranche démarrée en juin pour une livraison des premiers bâtiments fin 2014

Rue des Archives Paris



- CPI pour le compte de GE Real Estate
- Rénovation d'un ensemble immobilier tertiaire
- 2 bâtiments d'une surface totale de 23 500 m²

ALTA FUND

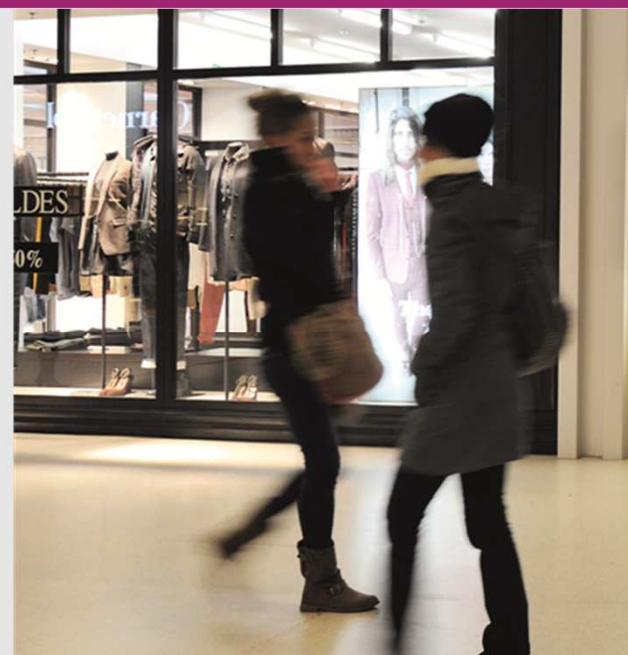
PREMIÈRE OPÉRATION DE REQUALIFICATION (BD RASPAIL)



- Acquisition d'un immeuble de bureaux prime de 9 900 m² en vue de sa requalification
 - > Travaux de mise aux normes environnementales
 - > Respect de la conception initiale datant des années 1970
- Futur siège social d'un utilisateur unique, dans un marché « Rive Gauche » en mutation
- Livraison prévue fin 2014

COMMERCE

« Investir dans le commerce de demain »



RÉSULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2012

CROISSANCE DE +7% DU CASH-FLOW OPÉRATIONNEL



LOYERS NETS	73,9 M€	-1%	+4,4% à périmètre constant
HONORAIRES	9,0 M€	+48%	
CASH-FLOW OPÉRATIONNEL	70,9 M€	+7%	

⇒ Une croissance du cash-flow opérationnel tirée par les prestations de services pour compte de tiers

MARCHÉ DES CENTRES COMMERCIAUX

UNE CONSOMMATION DES MÉNAGES EN BAISSÉ



**Baisse de la
consommation
de -0,9%**

- Un environnement macro-économique et fiscal incertain
 - > Report de certains gros achats d'équipement
- Des conditions climatiques moins favorables
- De nombreux ponts au mois de mai
- Un décalage des soldes

**Et croissance
du e-commerce
de +19,1%**

- Part grandissante de produits d'équipement de la personne et de la maison réalisée par le e-commerce
- Augmentation de l'utilisation des tablettes et smartphones
- Émergence d'une consommation multicanal, avec un impact positif du « pick up » sur les points de vente physiques
 - > Le retrait s'accompagne souvent de nouveaux achats

⇒ **Dans cet environnement, Altarea Cogedim a enregistré une fréquentation supérieure au marché, tant dans ses centres physiques que online**

UNE STRATÉGIE DE CONCENTRATION DU PATRIMOINE



FORMAT

Centres Régionaux & Grands Retail Parks
sous le format Family Village®



IMPLANTATION GEOGRAPHIQUE

Zones à fort développement démographique



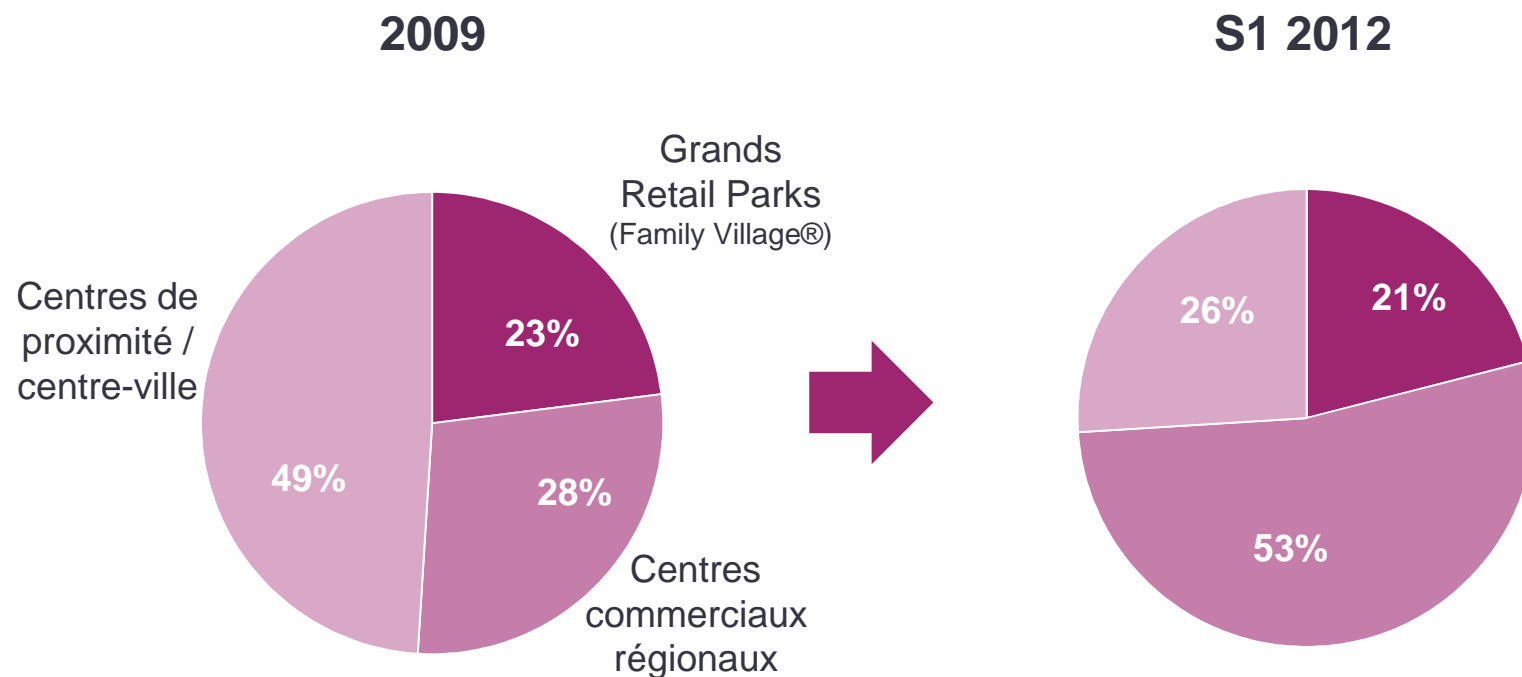
OFFRE

Loisirs, une composante transversale



⇒ Objectif 2015 : 30 à 35 actifs de taille moyenne supérieure à 100 M€

PRIVILÉGIER LES CENTRES COMMERCIAUX RÉGIONAUX ET LES GRANDS RETAIL PARKS



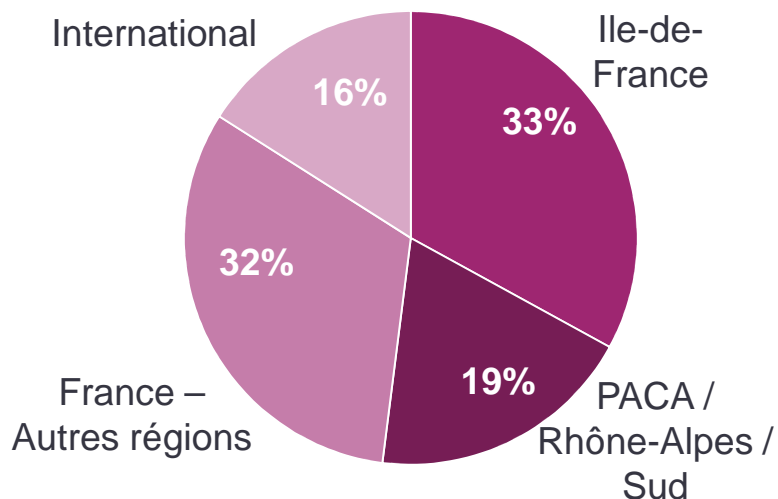
⇒ Les formats visés représentent déjà près de 75% du patrimoine

Répartition sur la base de la valeur des actifs, à 100%

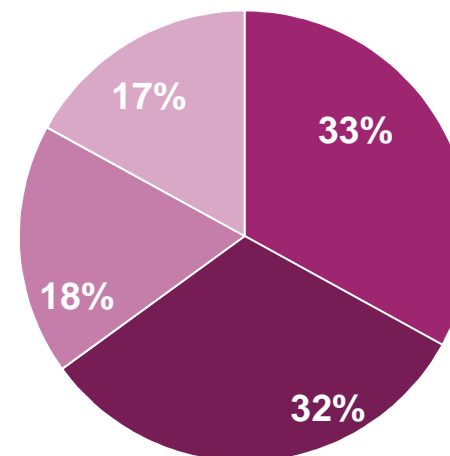
PRIVILÉGIER LES ZONES GÉOGRAPHIQUES DYNAMIQUES



2009



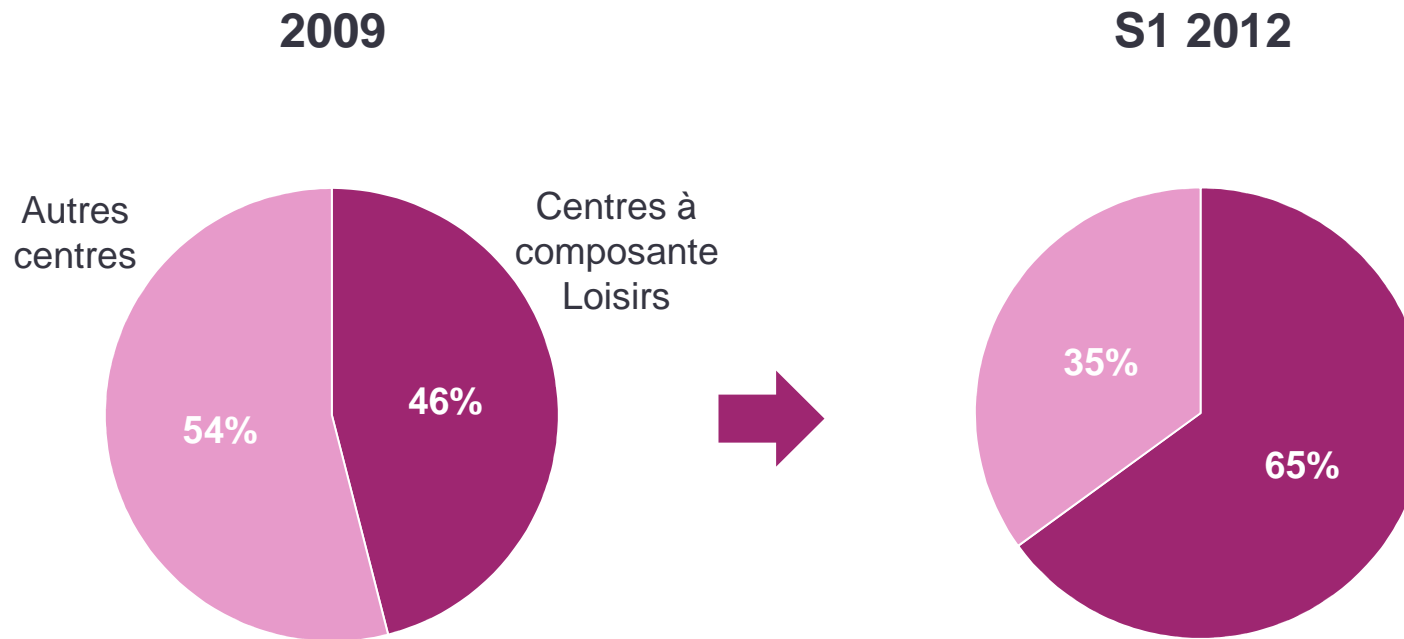
S1 2012



⇒ **2/3 du patrimoine est localisé dans les zones à potentiel démographique le plus fort**

Répartition sur la base de la valeur des actifs, à 100%

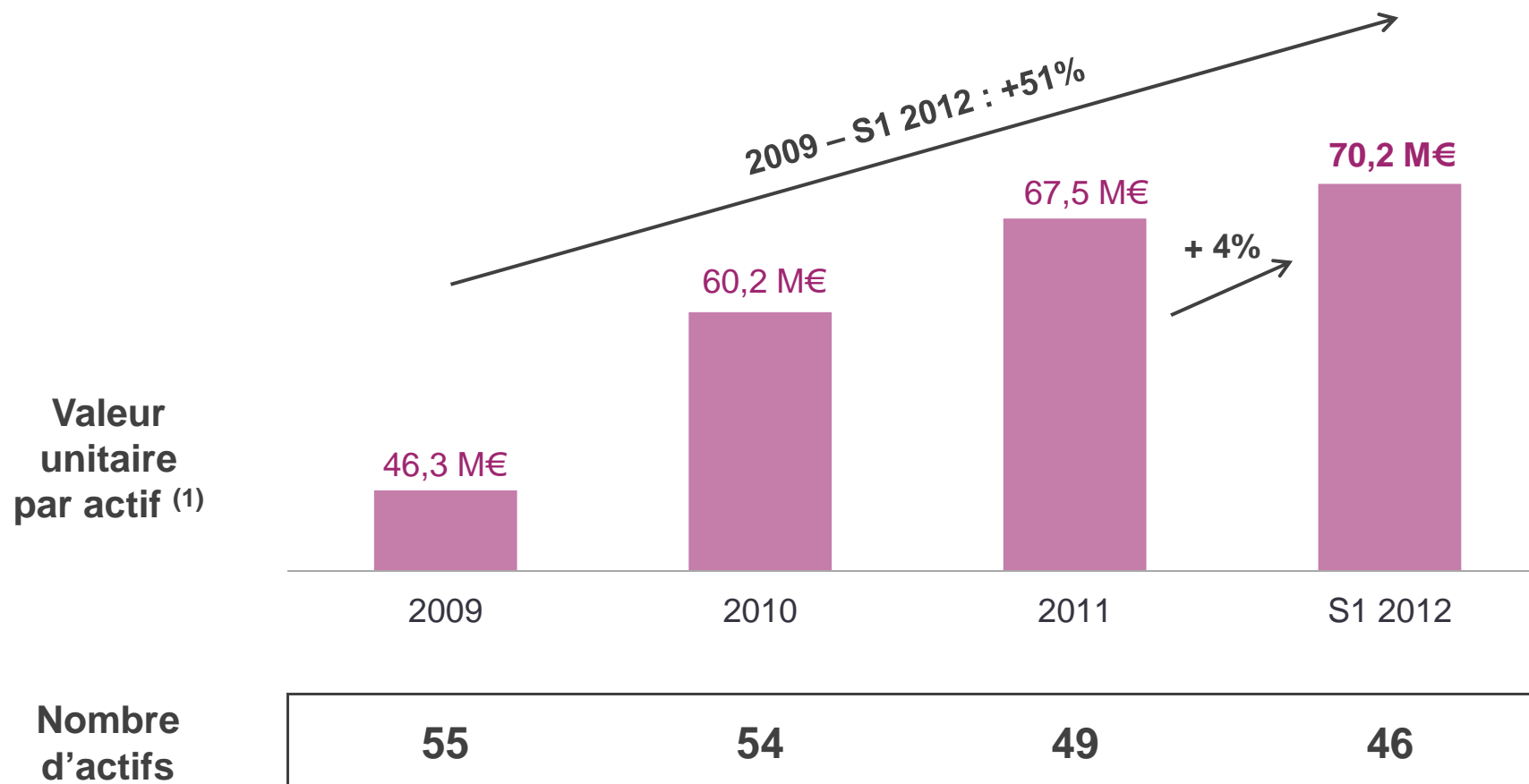
PRIVILÉGIER LES ACTIFS OFFRANT UNE COMPOSANTE « LOISIRS » (1)



⇒ **2/3 du patrimoine comporte déjà une composante « Loisirs » dans son offre commerciale**

(1) L'offre « Loisirs » se décline sous diverses formules : cinémas, restauration, espaces de jeux, médiathèques, espaces de concerts, bowling... Répartition sur la base de la valeur des actifs, à 100%

PROGRESSION DE LA TAILLE MOYENNE DES ACTIFS



(1) Chiffres à 100% (la valeur unitaire moyenne des actifs en quote-part est de 55 M€, en croissance de +3% par rapport à 2011 et de +31% par rapport à 2009)

BERCY VILLAGE (1)

LE LABORATOIRE DU COMMERCE



- Ouverture du flagship multicanal FNAC sur 4 000 m²
- Arrivée de 10 nouvelles enseignes, 100% nouveaux concepts
- Programmation culturelle sans équivalent

(1) 12 millions de visiteurs par an dont 20% de touristes, UGC Cité Ciné Bercy 2ème plus grand cinéma d'Europe en termes de fréquentation

PATRIMOINE & PROJETS À FIN JUIN 2012

UNE MUTATION À L'ŒUVRE



PATRIMOINE

Valeur Droits Inclus à 100%	3 229 M€
En quote-part	2 535 M€
 Loyers (à 100%)	 200 M€
 Taux de capitalisation (1)	 6,25% + 4bp vs. 31/12/11

⇒ **46 actifs d'une valeur unitaire moyenne de 70,2 M€**

PROJETS (2)

Pipeline de développement (3)	1 455 M€
En quote-part	855 M€
 Loyers prévisionnels (à 100%)	 124 M€
 Rendement (4)	 8,5%

⇒ **Le pipeline représente 50% du patrimoine**

⇒ **Accélérer la rotation des actifs, fortement créatrice de valeur**

(1) Rendement locatif net sur la valeur d'expertise hors droits

(2) 7 actifs en création et 7 actifs en restructuration / extension

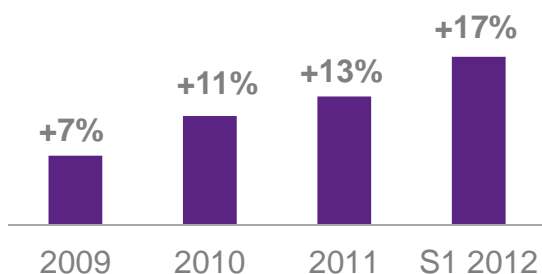
(3) Investissement net : Budget total incluant les frais financiers de portage et coûts internes, net des cessions et droits d'entrée

(4) Loyers bruts prévisionnels / investissement net

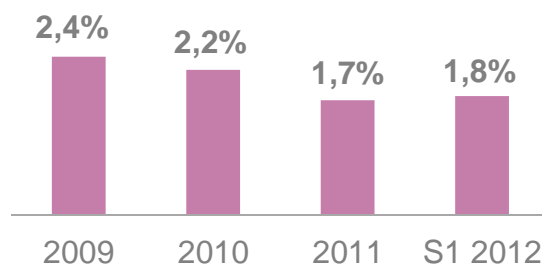
AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE DES CENTRES



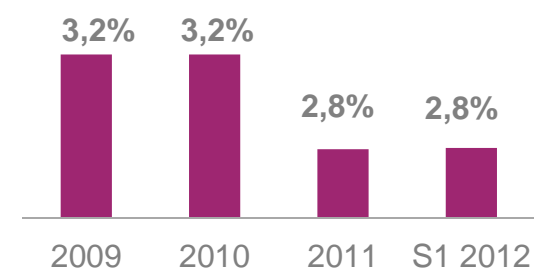
Uplift sur renouvellements et recommercialisations



Créances douteuses ⁽¹⁾



Vacance financière ⁽²⁾



- Progression du chiffre d'affaires des locataires des centres commerciaux : +0,4% ⁽³⁾
- Augmentation du taux d'effort moyen à 9,6% en ligne avec l'évolution du mix composant le patrimoine (centres régionaux à taux d'effort plus élevé ⁽⁴⁾)

⁽¹⁾ Montant net des dotations et reprises de provisions pour créances douteuses ainsi que pertes définitives sur la période rapporté aux loyers et charges facturés

⁽²⁾ Valeur locative des lots vacants rapportée à la situation locative y compris valeur locative des lots vacants (hors actifs en restructuration)

⁽³⁾ CA cumulé des commerçants à commerce constant

⁽⁴⁾ Entre 12% et 13% en moyenne

VARIATION DES LOYERS NETS A PÉRIMÈTRE CONSTANT : +4,4%



Loyers nets au 30 juin 2011	74,9 M€	
Mises en service	0,1 M€	+0,1%
Cessions ⁽¹⁾	(3,9 M€)	-5,2%
Acquisitions	-	
Restructurations ⁽²⁾	(0,5 M€)	-0,7%
Variation à périmètre constant	3,3 M€	+4,4%
Total variation loyers nets	(1,0 M€)	-1,3%
Loyers nets au 30 juin 2012	73,9 M€	

(1) Au cours du semestre, 3 actifs ont été cédés pour un montant total de 82 M€ : 2 actifs au Nord de Bordeaux et un petit actif en périphérie de Grenoble

(2) Concerne principalement le centre commercial de Massy, dont les surfaces sont progressivement libérées en vue de travaux de restructuration à venir

RUEDUCOMMERCE

INTÉGRATION DANS LE GROUPE ALTAREA COGEDIM



**Un taux de succès de
96,5% à l'OPA**

**Mise en œuvre de la
foncière multicanal**



RÉSULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2012

CROISSANCE DE +20% DU VOLUME
D'ACTIVITÉ DE LA GALERIE MARCHANDE



Chiffre d'affaires DISTRIBUTION	127,7 M€	-2%
--	-----------------	------------

Volume d'activité GALERIE MARCHANDE	51,6 M€	+20%
--	----------------	-------------

Commissions Galerie Marchande	4,6 M€	+43%
--------------------------------------	---------------	-------------

Taux de commission moyen	8,9%	+210bps
---------------------------------	-------------	----------------













UN SITE LEADER EN TERMES D'AUDIENCE ET DE FREQUENTATION



5 à 8 millions de visiteurs uniques par mois
(femmes 44%, hommes 56%)

5,5 millions
de comptes clients

87% de notoriété

Sites	Activité	V.U. mensuel ⁽¹⁾
1 Amazon	 Généraliste, place de marché B/C	12,3
2 Cdiscount	 Généraliste, deals B/C	8,8
3 PriceMinister	 Généraliste, deals B/C	8,4
4 Fnac	 Culture, vente directe B/C	8,2
5 La Redoute	 Mode / maison, vente directe B/C	7,3
6 Carrefour	 Généraliste, deals B/C	6,5
7 Vente-privée.com	 Textile, deals B/C	6,3
8 Groupe RueDuCommerce ⁽²⁾	 High-tech, vente directe B/C + Généraliste, place de marché B/C	5,8
9 3 Suisses	 Mode / maison, vente directe B/C	4,9
10 Pixmania	 High-tech, vente directe B/C + Généraliste, place de marché B/C	4,9

Sources : FEVAD et Médiamétrie/Netratings

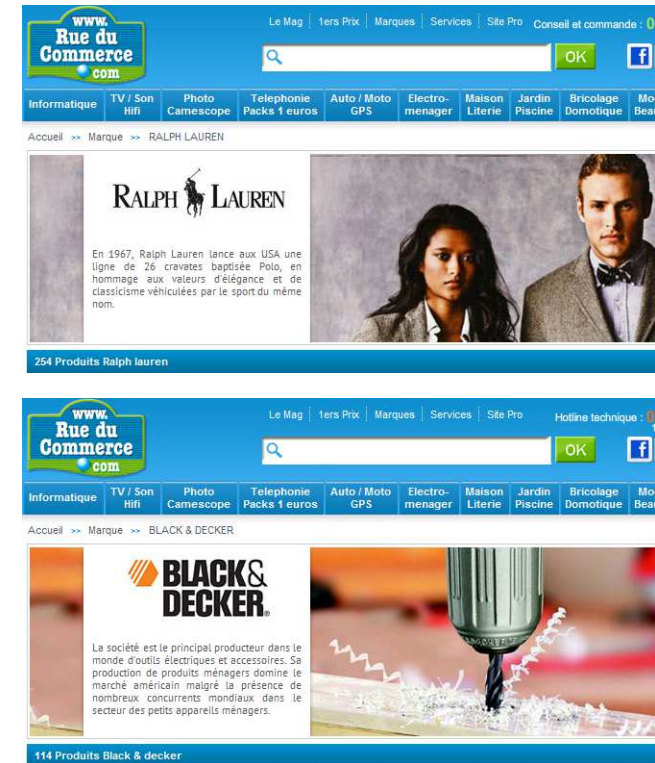
(1) Nombre d'individus ayant visité au moins une fois le site durant le mois, en millions de visiteurs uniques (Moyenne Janvier – Mai 2012)

(2) Y compris TopAchat et Alapage

LA FONCIÈRE MULTICANAL UN PROJET UNIQUE DANS LE MONDE DU COMMERCE



- **Une offre de distribution complète** à destination des enseignes, alliant une place de marché online & offline pour augmenter leur volume d'activité
> *Exemple : « Corners » online sur le modèle des Grands Magasins*
- **Une offre marketing & publicité géolocalisée**, au service des centres commerciaux et de leurs enseignes au niveau local
- **Capitaliser sur la dématérialisation des transactions** grâce à la révolution m-commerce pour capter davantage de volume d'activité au profit du Groupe



⇒ 1ères mises en œuvre au cours de l'année 2013

FINANCES

« Croissance du FFO et renforcement bilantiel »



RÉSULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE

SYNTHESE



	S1 2012	S1 2011	
CHIFFRE D'AFFAIRES	728,1 M€	486,3 M€	+50% ⁽¹⁾
CASH-FLOW OPÉRATIONNEL	113,2 M€	105,2 M€	+8%
FFO ⁽²⁾	74,1 M€	65,8 M€	+13% ⁽³⁾
RÉSULTAT NET PDG IFRS APRÈS VARIATIONS DE VALEURS	26,2 M€	104,9 M€	-75%

(1) +23% à périmètre comparable (hors impact RueduCommerce)

(2) Fund From Operations (Cash flow courant des opérations) : résultat avant variation de valeurs et charges calculées

(3) +17% à périmètre comparable (hors impact RueduCommerce)

CHIFFRE D'AFFAIRES S1 2012 : +50%

+23% À PÉRIMÈTRE COMPARABLE (HORS IMPACT RUEDUCOMMERCE)



En M€	Commerce		Logement (3)	Bureau (4)	TOTAL
	Physique (1)	Online (2)			
Revenus locatifs et commissions GM	80,3 -1%	4,6 +43%			84,9 +1%
Chiffre d'affaires Distribution		127,7 -2%			127,7 -2%
Chiffre d'affaires à l'avancement			450,9 +31%	48,5 -4%	499,4 +27%
Honoraires	9,0 +48%		0,3 n/a	2,7 0%	12,0 +28%
Divers	4,0				4,0
Chiffre d'affaires	93,3 +3%	132,3 n/a	451,2 +31%	51,2 -4%	728,1 +50%

(1) **Revenus locatifs** : les mises en service (+0,1 M€) et la progression des loyers (+3,3 M€) compensent en partie les arbitrages / restructurations (-4,4 M€)

Honoraires : contribution des centres détenus en partenariat ainsi que des centres arbitrés conservés en gestion

(2) **CA Distribution & Commissions Galerie marchande** : première contribution de RueduCommerce

(3) **Chiffre d'affaires à l'avancement** en très forte croissance, conséquence des gains de part de marché réalisés sur les trois dernières années

(4) **Chiffre d'affaires** : impact des VEFA sur les programmes majoritairement situés en régions (Nexans, Hôtel Dieu, ...)

CASH-FLOW OPÉRATIONNEL S1 2012 : +8%

FORTE CONTRIBUTION DU LOGEMENT (+15%)



En M€	Commerce		Logement ⁽³⁾	Bureau ⁽⁴⁾	TOTAL	
	Physique	Online				
Loyers nets & Commissions Galerie marchande	73,9	4,6			78,5	
Marges sur ventes pour compte propre		17,0			17,0	
Marges immobilières			59,1	2,5	61,6	
Frais de structure nets	(7,6)	(25,8)	(13,6)	(0,3)	(47,3)	
Part sociétés associées (Rungis...)	4,6		(0,1)	(0,4)	4,1	
Autres					(0,7)	
Cash-flow opérationnel	70,9 ⁽¹⁾ +7%	(4,2) ⁽²⁾	45,4 ⁽³⁾ +15%	1,8 ⁽⁴⁾ n/a	(0,7)	113,2 +8%

(1) Le CF opérationnel représente 88,3% des revenus locatifs, soit + 650bps

(2) Impact des investissements (marketing, IT, recrutements) et saisonnalité de l'activité

(3) Taux de marge opérationnelle (Cash-flow opérationnel / Chiffre d'affaires) : 10,1% (vs. 11,5% au S1 2011)

(4) A l'équilibre malgré un marché en bas de cycle

FFO * EN CROISSANCE DE +13%

En M€	S1 2012	S1 2011	
Commerce	66,7	66,0	
<i>dont Commerce physique</i>	70,9	66,0	
<i>dont Commerce online</i>	(4,2)	-	
Logement	45,4	39,5	
Bureau	1,8	0,2	
Divers	(0,7)	(0,6)	
Cash-flow opérationnel	113,2	105,2	+8%
Coût de l'endettement net	(39,1) ⁽¹⁾	(38,9)	
IS décaissé	0	(0,5)	
FFO *	74,1	65,8	+13%
FFO part du Groupe par action	6,93 €	6,19 €	+12%
Résultat sur cession d'actifs	(1,9)	3,4	
Var. de valeur immeubles de placement	17,8	42,9	
Var. de valeur instruments financiers	(34,5) ⁽²⁾	17,5	
Impôt différé	(13,3)	(6,5)	
Charges calculées **	(13,5)	(10,4)	
Résultat net consolidé IFRS	28,7	112,7	

(1) Diminution de l'endettement (-66 M€) compensée par une légère hausse du taux moyen (+26bps à 3,85%)

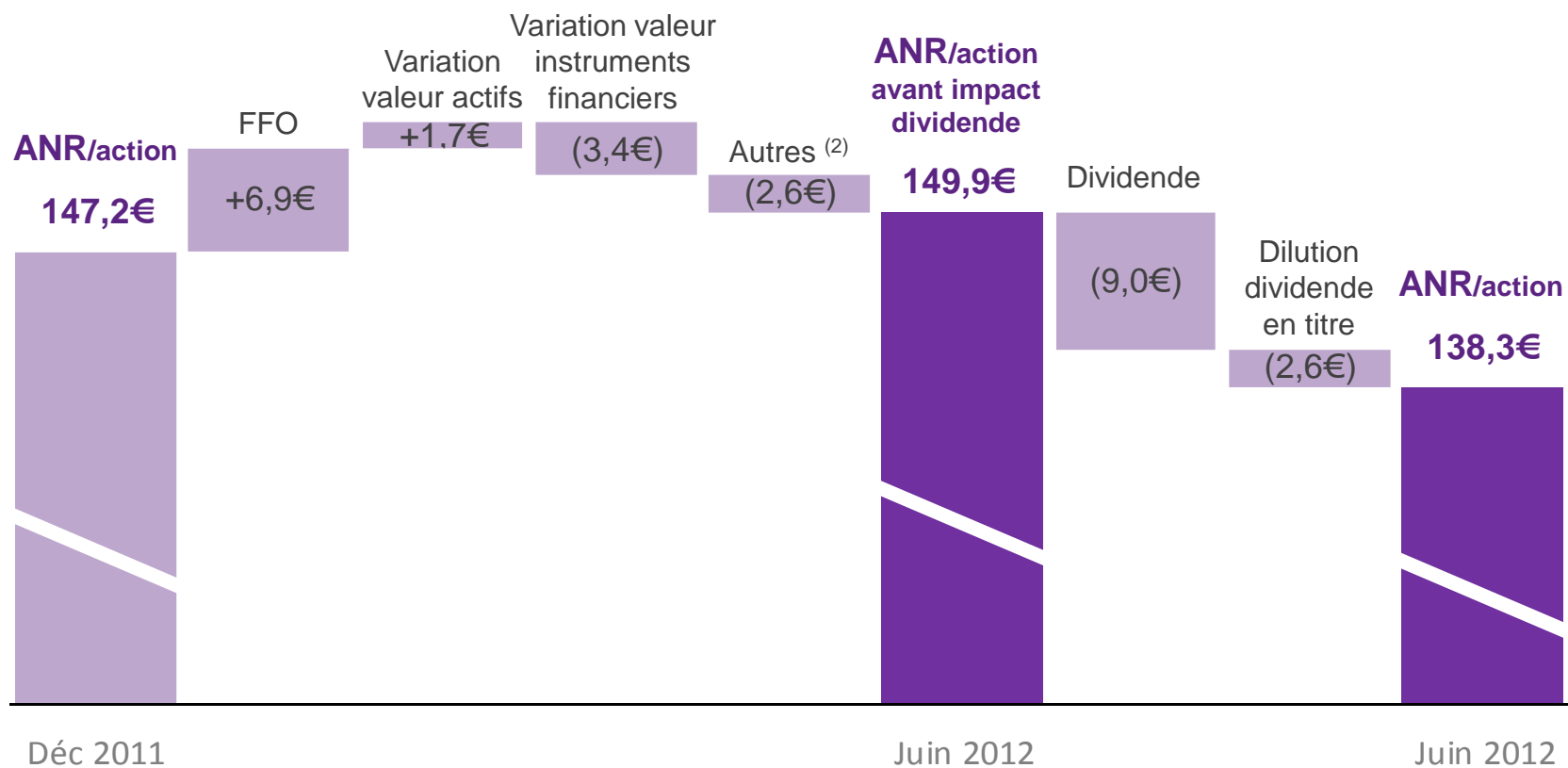
(2) Impact de la baisse des taux d'intérêt sur la valeur du portefeuille de swaps au 30 juin 2012

* Fund From Operations (Cash flow courant des opérations) : résultat avant variations de valeurs et charges calculées

** Dotations aux amortissements et aux provisions non courantes, AGA, provisions retraite et amortissements financiers

ANR PAR ACTION TOTALEMENT DILUÉ (1) : 138,3 € (-6,1%)

+2,9% EN PRENANT EN COMPTE LA RELIATION LIÉE AU PAIEMENT DU DIVIDENDE EN ACTIONS



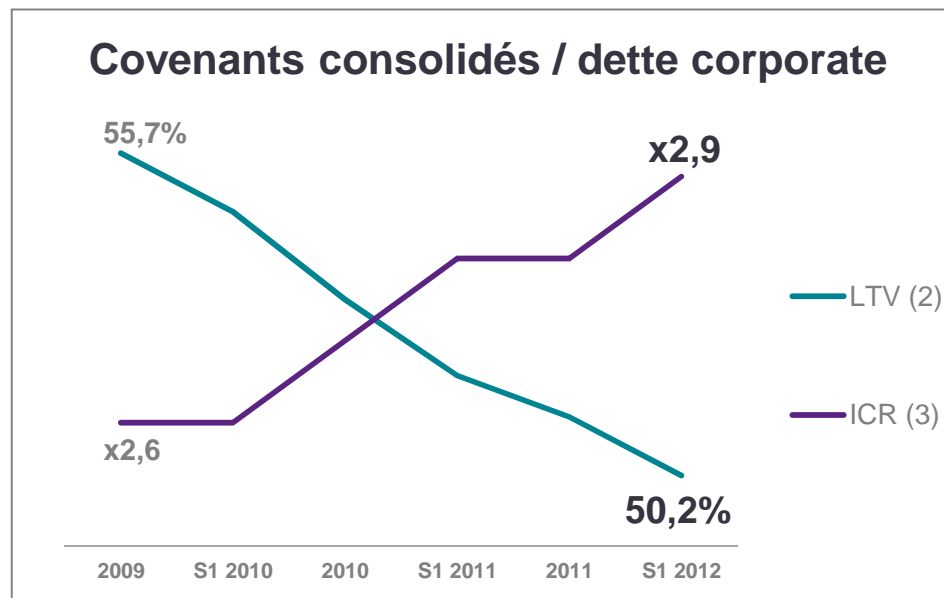
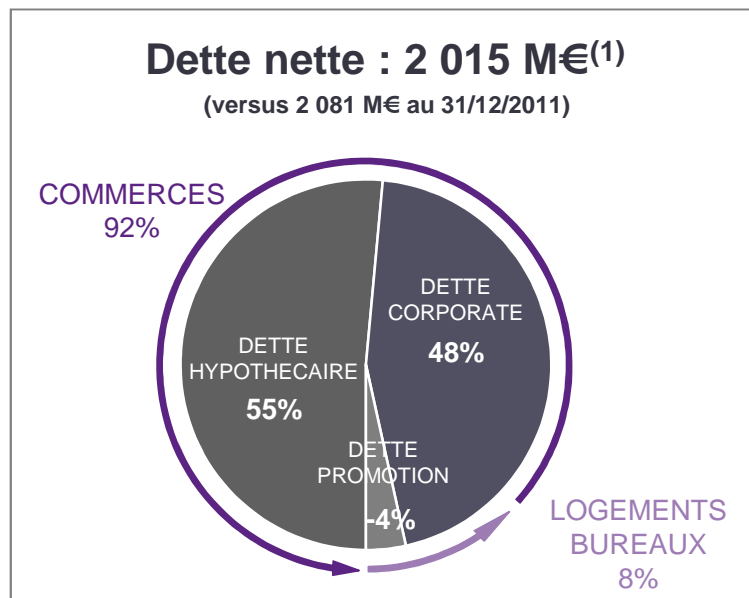
(1) ANR de continuation dilué après instruments financiers et fiscalité non SIIC

EPRA NAV : 144,4 € (- 6,1%) / EPRA triple NAV : 131,2 € (- 6,1%)

(2) Variation d'impôts différés et autres éléments non cash

ENDETTEMENT NET CONSOLIDÉ

LTV À 50,2% SOIT -100 bps PAR RAPPORT AU 31 DÉCEMBRE 2011



- Trésorerie mobilisable : 516 M€
- Coût moyen Endettement au 30 juin 2012 (y compris marges) : 3,85% (+26bps)
- Coût moyen Couverture 2012-2015 (hors marges) : 2,50% / 3,21%

(1) Dette brute hors promotion (2 161 M€) + Dette brute promotion (149 M€) – Disponibilités (279 M€) – Règlements IFRS (16 M€) = Dette nette (2 015 M€)

(2) Covenant de LTV = < 60%

(3) Covenant d'ICR = > x2

PERSPECTIVES

« Investir sur les marchés d'avenir »



CAPITALISER SUR NOS ATOUTS

DANS UN ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DÉGRADÉ DURABLEMENT



✓ INNOVATION ET RÉACTIVITÉ

✓ MARQUES FORTES

PERSPECTIVES

DANS UN ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE DÉGRADÉ DURABLEMENT



COMMERCE

- Achever la mutation du patrimoine (format, géographie, taille)
- Mise en œuvre de la foncière multicanal

LOGEMENT

- 6% de part de marché dans un marché en profonde mutation (accentuation du milieu et de l'entrée de gamme)

BUREAU

- Compléter la palette d'intervention (promoteur, prestataire, asset & fund manager...)

GUIDANCE 2012



MAINTIEN DES PERSPECTIVES

+ 10 % de croissance du FFO