
RESULTATS ANNUELS

2010

■ COMMERCE ■ LOGEMENT ■ BUREAU



INTRODUCTION

Alain Taravella
Jacques Nicolet



LE COMITÉ EXÉCUTIF

Alain Taravella



**Président
fondateur**

Jacques Nicolet



**Co-fondateur
Président du
Conseil de
Surveillance**

Gilles Boissonnet



**Directeur Général
Délégué
Commerce**

Christian de Gournay



**Directeur Général
Délégué
Logement**

Stéphane Theuriau



**Directeur Général
Délégué
Bureau**

Ludovic Castillo



**Administrateur
délégué
Italie**

Eric Dumas



**Directeur
Financier**

ALTAREA COGEDIM : UN ACTEUR MAJEUR DE L'IMMOBILIER PRESENT SUR LES TROIS PRINCIPAUX MARCHES

COMMERCE

- ⇒ **Marché mature**
- ⇒ **Résilience**

LOGEMENT

- ⇒ **Marché profond**
- ⇒ **Pénurie**

BUREAU

- ⇒ **Marché cyclique**
- ⇒ **Technologie**

Un modèle financier combinant récurrence et valeur ajoutée

Loyers de la foncière commerce

Valeur ajoutée du promoteur



NOTRE ORGANISATION

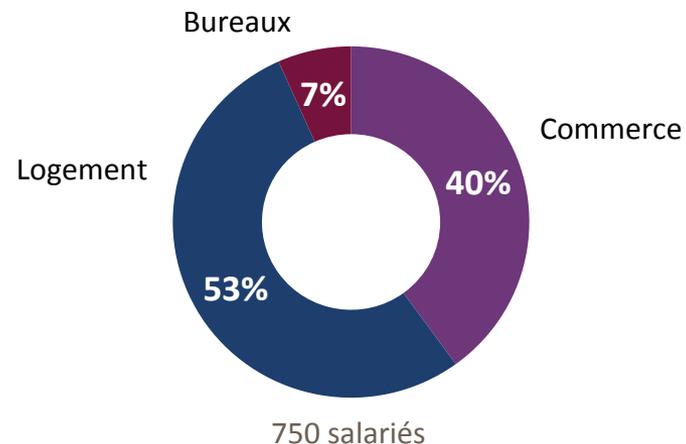
AU NIVEAU DE L'ENTREPRISE

Fondateurs

**Dirigeants
opérationnels**

Salariés

**100%
actionnaires**



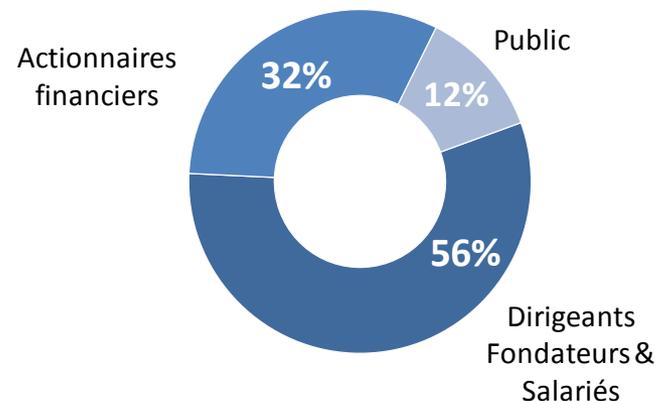
AU NIVEAU DE LA GOUVERNANCE

Fondateurs

**Principaux
actionnaires**

**Actionnaires
Financiers⁽¹⁾**

**Partenaires
opérationnels**



⁽¹⁾ Foncière des Régions (12,1%), Crédit Agricole Assurances (11,7%), fonds ABP (7,8%)

NOS VALEURS

Culture du produit

Couvrir tous nos marchés grâce à des produits innovants à forte valeur ajoutée

Ouverture d'esprit

Saisir les opportunités quand elles se présentent

ADN entrepreneurial

Gérer les risques en permanence pour une performance optimisée

LES RÉSULTATS

<i>En euros par action</i>	<i>2010</i>	<i>Var. 2010</i>
Résultat net récurrent⁽¹⁾	11,7 €	+ 11%
Actif net réévalué⁽²⁾	139,3 €	+ 23%



⁽¹⁾ Résultat opérationnel récurrent après frais financiers et IS

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

LOGEMENT

Christian de Gournay



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL LOGEMENT

M€ - IFRS	2010	2009	Variation
Chiffre d'affaires	577,4	546,1	+ 6%
Marge immobilière <i>en % du chiffre d'affaires</i>	60,9 10,6%	50,8 9,3%	+ 20%
Résultat opérationnel récurrent <i>en % du chiffre d'affaires</i>	49,3 8,5%	35,7 6,5%	+38%

UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE

Des besoins à long terme

- Marché profond ⁽¹⁾
- Pénurie structurelle ⁽²⁾
- Sous production récurrente ⁽³⁾
- Croissance démographique ⁽⁴⁾
- Facteurs sociologiques

Une conjoncture porteuse en 2010

- Taux d'intérêt bas
- Investissement : Scellier
- Valeur refuge
- Prime de risque favorable
- Accession : PTZ +

**Avec 115 000 logements vendus en 2010,
le marché reste en dessous de son niveau de 2007 (127 000)**



⁽¹⁾ 24 Mds€ en 2010 (marché neuf hors logement social)

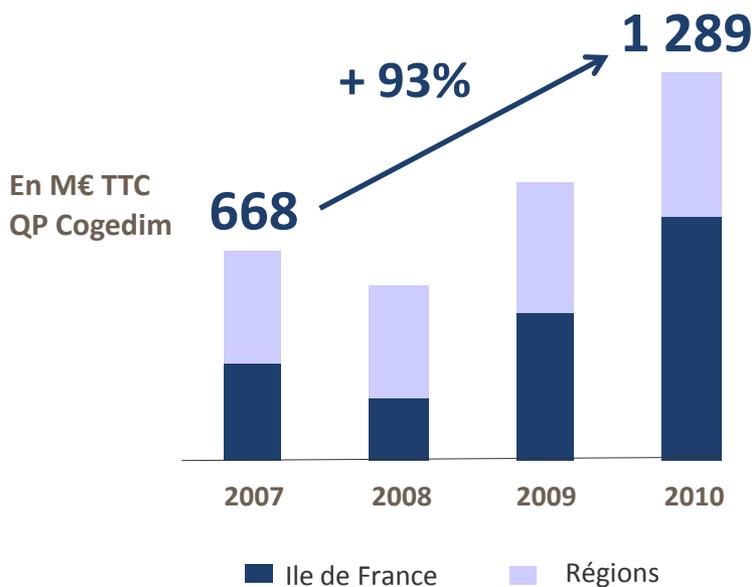
⁽²⁾ Déficit accumulé d'environ 900 000 logements en France

⁽³⁾ Entre 80 000 et 130 000 logements / an

⁽⁴⁾ + 356 000 habitants en 2010 (recensement INSEE)

2007-2010 : CHANGEMENT DE DIMENSION

Réservations de logements neufs



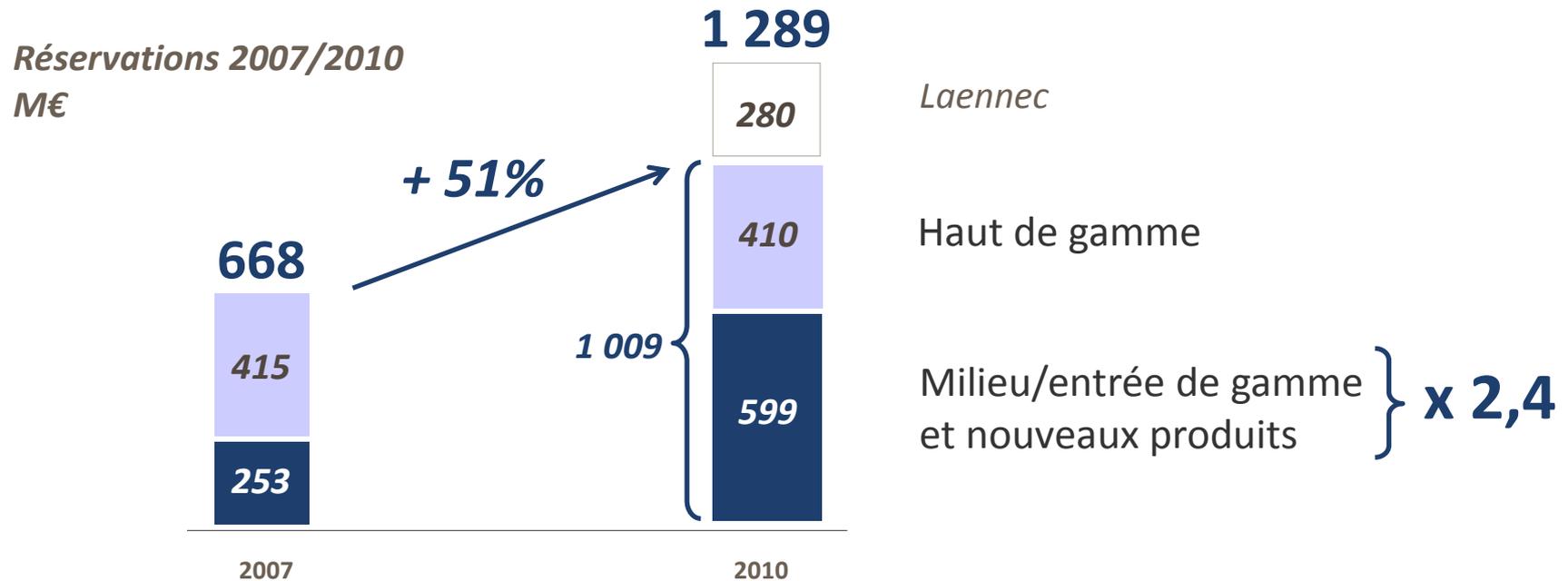
Activité commerciale

En M€ TTC	2007	2010
Approvisionnement foncier	1 085	2 095
Lancements commerciaux	746	1 311
Réservations	668	1 289
Backlog (HT)	727	1 395
Part de marché en valeur	2,5%	5,3%

x2

UNE STRATÉGIE QUI S'APPUIE SUR LA PUISSANCE DE LA MARQUE

- L'élargissement de la gamme constitue le principal moteur de la croissance de Cogedim



Laennec constitue un vecteur de notoriété supplémentaire et un accélérateur de performance

LAENNEC : UNE OPÉRATION D'EXCEPTION



**191 logements libres et 130 logements sociaux
au cœur de Paris 7ème sur 4 hectares de jardins**

Un prestige qui rejailit sur toutes les gammes de produits de Cogedim

LA QUALITE COGEDIM DANS TOUTES LES GAMMES



Paris15e - Square Vaugirard
11 000 €/m²



Meudon (92) - Les Demeures de Bellevue
7 800 €/m²



Haut de gamme

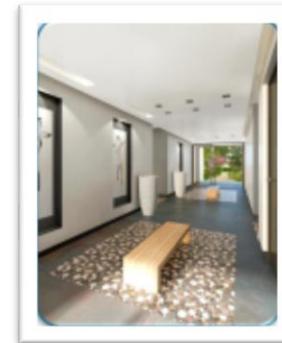
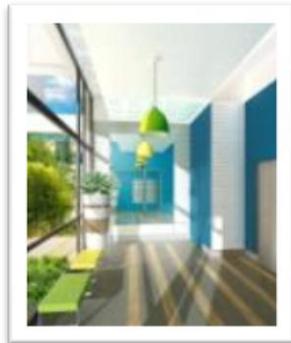
LA QUALITE COGEDIM DANS TOUTES LES GAMMES



Colombes Autrement – Hall Houat
5 300 €/m²



Massy Programme Oz – Hall Olympie
4 400 €/m²



Milieu de gamme

LA QUALITE COGEDIM DANS TOUTES LES GAMMES



Bobigny – Les Terrasses d’Eole
2 900 €/m²

Entrée de gamme : une réponse adaptée à la clientèle PTZ+

NOUVEAUX PRODUITS

Domaines Privés

Nouveaux Quartiers

Cogedim Club



Preessin (01)
287 logements



Promenade Sisley, Suresnes (92)
592 logements



Le jardin d'Aragon, Villejuif (94)
50 logements

PERSPECTIVES OPÉRATIONNELLES 2011

■ Poursuite du développement opérationnel

- Diffusion du concept de résidence senior : « Cogedim Club »
- Conquête de nouveaux territoires en régions

■ Renforcement de l'organisation

- Recrutement de 85 collaborateurs en 2010
- Création de « Cogedim Invest » : force de vente interne dédiée investissement

Elargissement de la clientèle
Extension géographique
Renforcement des équipes



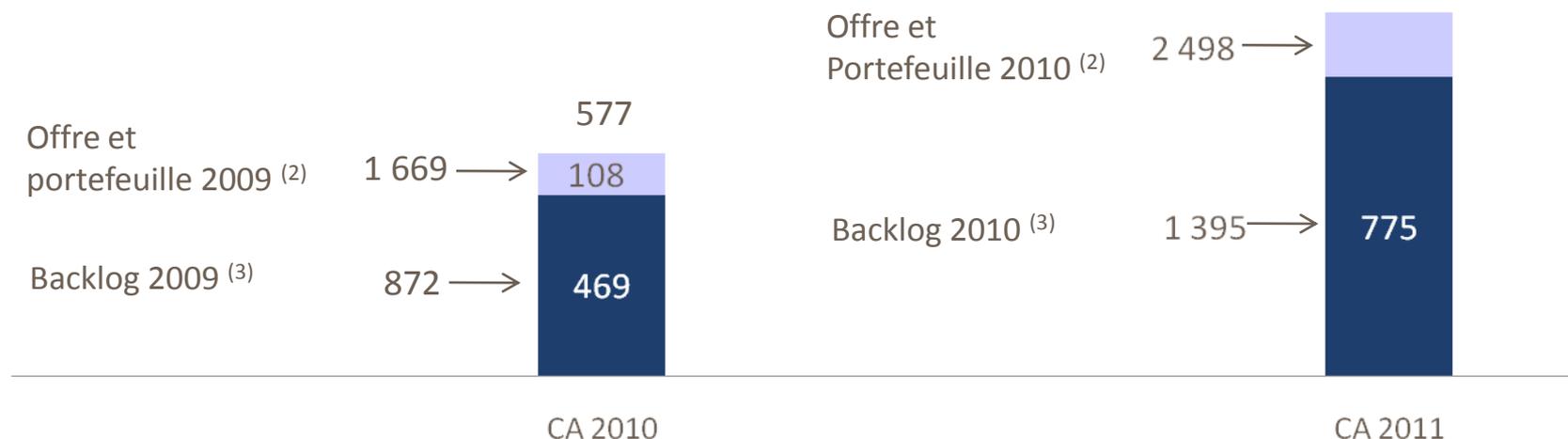
PERSPECTIVES FINANCIÈRES 2011-2012

Le doublement de l'activité commerciale rend envisageable :

- un impact similaire en 2 ans sur le chiffre d'affaires à l'avancement
- un impact supérieur sur le résultat opérationnel

compte tenu du niveau élevé des marges en backlog

Provenance du CA ⁽¹⁾ (n) par origine (n-1) en M€



Résultat opérationnel ⁽⁴⁾

Chiffre d'affaires

8,5 %

>



⁽¹⁾ CA comptabilisé hors foncier dans le taux d'avancement technique

⁽²⁾ CA TTC sur l'ensemble des terrains pour lesquels une promesse de vente a été signée

⁽³⁾ Ventes HT signées et/ou régularisées

⁽⁴⁾ Résultat après frais de commercialisation, coûts de structure et frais financiers stockés

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

BUREAU

Stéphane Theuriau

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

M€ - IFRS	2010	2009	Variation
Chiffre d'affaires	65,2	138,6	- 53%
Marge immobilière	5,9	15,4	- 62%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>9%</i>	<i>11,1%</i>	
Résultat opérationnel récurrent	7,1	16,0	- 56%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>10,8%</i>	<i>11,6%</i>	

BUREAU : UN MARCHÉ ENCORE ATTENTISTE

- **Légère reprise des investissements (11 mds € en 2010)**
 - Marché dominé par les investisseurs en fonds propres
 - Produits recherchés en priorité : actifs core sécurisés par des baux longs
- **Hausse de la demande placée en Ile de France (+15%)**
 - Peu de transactions unitaires significatives
 - Locataires focalisés sur la recherche d'économies
- **Pas de relance significative du blanc et des restructurations d'actifs**
 - Attentisme fort du marché dans un contexte de baisse de l'offre future certaine et de remise aux normes environnementales du parc existant
 - Besoin potentiel grandissant de surfaces neuves face à la contraction historique de l'offre disponible à l'horizon 2012

ACTIVITÉ COMMERCIALE 2010

■ Des placements pour 332 M€ ⁽¹⁾

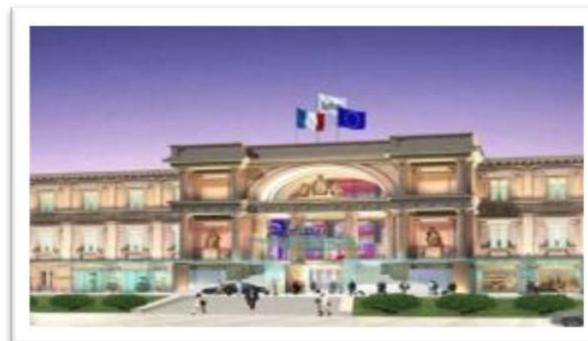
- 122 M€ de CPI : reconversion de 2 sites existants en hôtels de luxe pour AXA Reim
- 7 opérations de bureaux en Ile de France pour 209 M€

■ Un backlog de 194 M€ HT

Marseille - Hôtel Dieu



Nantes - Palais de Justice



Pomona



Laennec



LIVRAISONS 2010

- 71 000 m² de bureaux en régions sur 4 opérations

Nice Meridia - Premium



- ✓ 10 000 m²
- ✓ Certifié HQE

Toulouse - Porte Sud



- ✓ Co-promotion
- ✓ 23 000 m² de bureaux

Saint-Etienne – Ilôt Gruner



- ✓ 26 660 m²
- ✓ Propriétaire : Saint-Etienne Métropole

Blagnac – Le Galilée



- ✓ 11 000 m²
- ✓ A proximité du pôle aéronautique

PERSPECTIVES 2011 : 171 000 M² LIVRÉS 100% HQE



Suite Novotel - 6 320 m² - Issy les Moulineaux

- ✓ MOD pour le compte d'Accor



Matignon - 8 120 m² - Paris 8ème

- ✓ MOD pour le compte d'Abu Dhabi Investment Authority



Green One - 5 175 m² - Paris 18ème

- ✓ Location de l'intégralité à Syndex
- ✓ Vendu en VEFA à Amundi



Club House - 5 200 m² - Saint Cloud

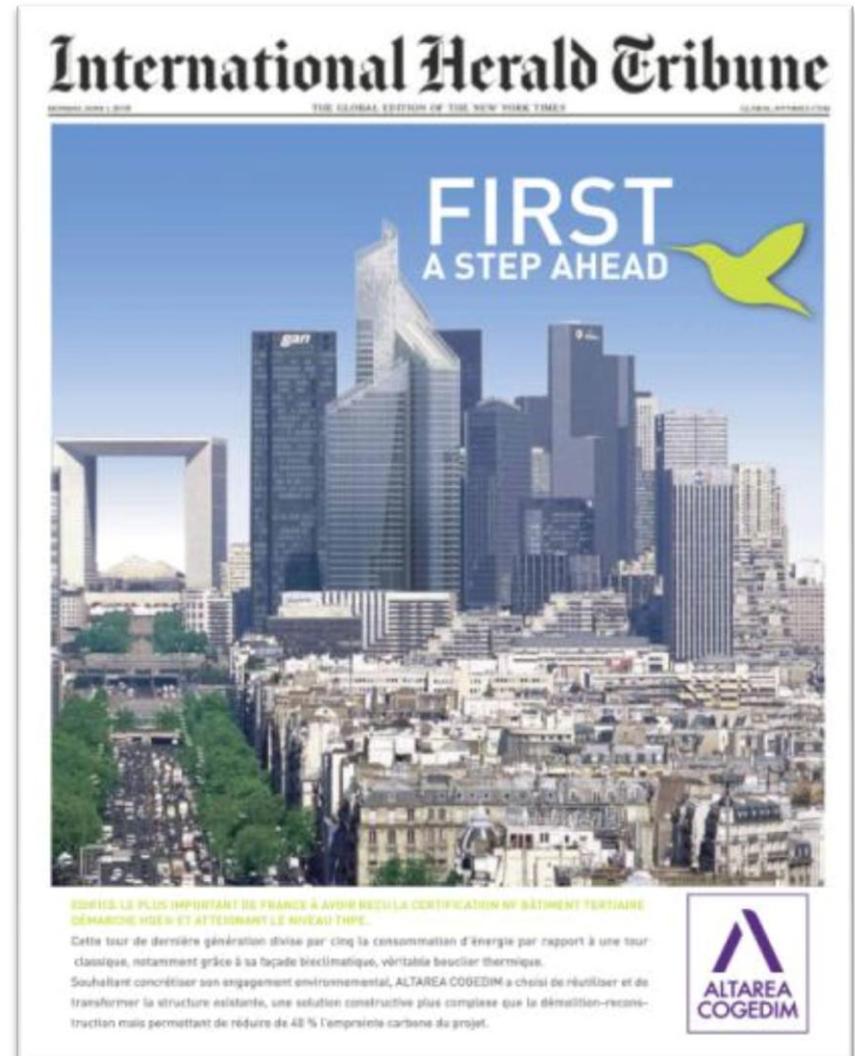
- ✓ Restructuration
- ✓ MOD pour le compte Swiss Life

**Crédit Agricole
Alpes Provence - Aix**



LE PROMOTEUR DE FIRST

- Un projet nécessitant une excellente maîtrise technique
 - ALTAREA COGEDIM a reçu en 2009 le Grand Prix National de l'Ingénierie du Ministère de l'Écologie pour le projet de la Tour First
 - Plus grand projet certifié HQE (THPE) et plus haut immeuble construit en France
 - 231 m de hauteur pour 87 000 m² de surface et des travaux gérés pour 330 M€



2011 - 2015 : UNE STRATÉGIE FONDÉE SUR LA MAÎTRISE TECHNOLOGIQUE

■ Un track record sans comparaison

- Plus de 40 ans d'expérience en immobilier d'entreprise
- Plus de 2,5 millions de m² construit
- + 200 000 m² livrés ou en cours de livraison HQE

■ Large gamme de produits bureaux et hôtels

- Sièges sociaux
- Immeubles de grande hauteur
- Projets mixtes
- Leader en hôtellerie de luxe

■ Leadership en matière de développement durable

- 100% de notre production future certifiée
- Challenge restructuration d'immeubles existants, Grenelle 2, en site occupé ou non



2011 – 2015 : UN PIPELINE IMPORTANT

■ Ile de France

- Immeuble neufs : + de 300 000 m²
- Tours à restructurer : + de 60 000 m²
- Immeubles parisiens à restructurer : + de 40 000 m²



Cœur d'Orly



Nanterre Cœur de quartier

- En régions : + 120 000 m² de bureaux et 32 000 m² en logistique

2011-2015 : DES FONDS PROPRES POUR SAISIR LA REPRISE

- Un premier closing de 350 M€ de fonds propres. Objectif 500 M€
- Plus important fonds discrétionnaire lancé en Europe depuis 2 ans
- Capacité d'investissement de 1 Md€ (objectif LTV de 50 %)
- Cible : en Ile de France, sur des projets à haute valeur ajoutée environnementale
- Retours sur investissement : entre 12% et 18%
- Altarea Cogedim Entreprise : operating partner, asset manager, project manager
- Investisseurs : institutionnels français & internationaux - Altarea Cogedim investit 20% des fonds propres



2011-2015 : PERSPECTIVES

- **Altarea Cogedim Entreprise : 5 % à 10 % de part de marché**
- **Profil de risque : maîtrisé**

COMMERCE

Gilles Boissonnet

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COMMERCE

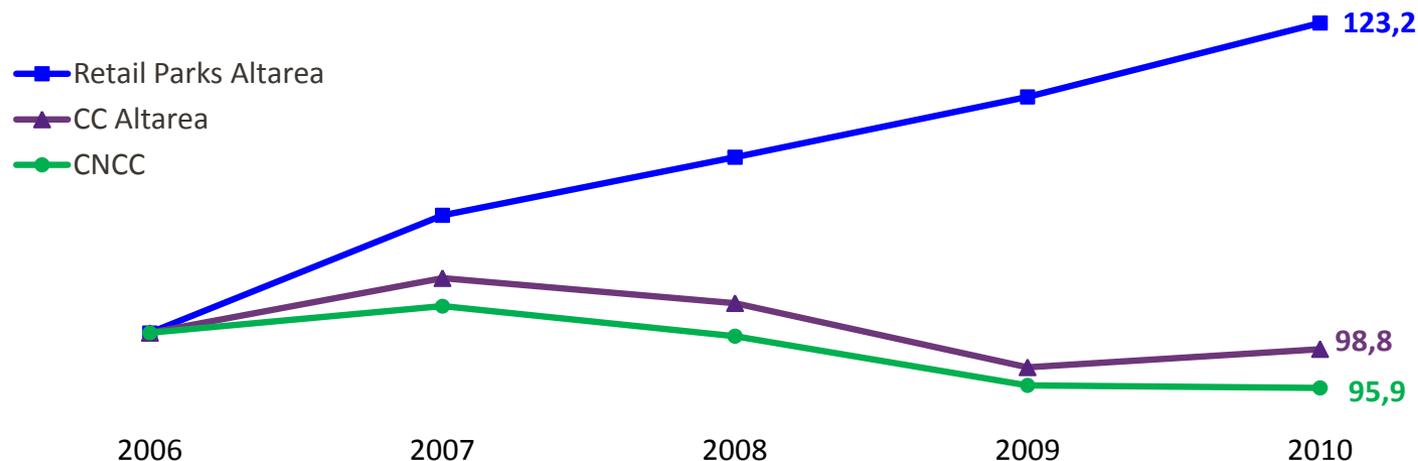
M€ - IFRS	2010	2009	Variation
Revenus locatifs	164,4	153,5	+7%
Loyers nets	152,1	140,8	+8%
Résultat opérationnel récurrent	133,4	127,0	+5%

SYNTHÈSE DE L'ÉVOLUTION DES LOYERS

	M€	Variation
Loyers décembre 2009	140,8	
Mises en service 2009/2010	+ 18,6	+ 13,2 %
Cessions	(7,8)	- 5,6 %
Acquisitions	+ 4,1	+ 2,9 %
Restructurations	(2,2)	- 1,6 %
Variation à périmètre constant	(1,4)	- 1,0 %
Total variation loyers nets	+ 11,2	+ 8 %
Loyers net décembre 2010	152,1	

CHIFFRE D'AFFAIRES DES LOCATAIRES

Chiffre d'affaires des commerçants à périmètre constant (base 100 en 2006)



Evolution du chiffre d'affaires 2010

	Courant ⁽¹⁾	Constant ⁽²⁾
Retail parks	+ 6,7 %	+ 4,7 %
Centres Commerciaux	+ 4,0 %	+ 1,3 %
Ensemble	+ 4,6 %	+ 2,3 %
Indice CNCC	+ 0,8 %	- 0,2 %



⁽¹⁾ Courant : Progression annuelle du CA cumulé des commerçants à « centres constants »

⁽²⁾ Constant : Progression annuelle du CA cumulé des commerçants à « commerces constants »

LIVRAISON 2010 : FAMILY VILLAGE - LIMOGES

- **Architecture de maisons de ville en bois dans une ambiance paysagère**
 - Accueillant 27 moyennes et grandes surfaces (100% commercialisé)
 - Surface : 28 000 m² GLA
 - Enseignes : Leroy Merlin, Alinea, Alain Afflelou, Cultura, Boulanger, Toys R'Us
 - Ouvert en septembre 2010



2 LIVRAISONS DE CENTRES COMMERCIAUX

■ Okabé (Kremlin-Bicêtre)

- Surface : 25 100 m² GLA
- Tx. de commercialisation : 99%
- HyperAuchan de 15 000 m², 70 boutiques
- 4 moyennes surfaces, 15 restaurants



■ Due Torri (Milan)

- Surface : 32 400 m² GLA
- Tx. de commercialisation : 95%
- Hypermarché Esselunga
- 100 boutiques
- 6 moyennes surfaces
- 10 restaurants



CAP 3000 : UNE ACQUISITION MAJEURE

- **Centre commercial régional « core »**
 - 65 000 m² GLA
 - 8^{ème} centre de France (CA global : 350 M€) et 2nd meilleur rendement /m² de France
 - Locomotives : Galeries Lafayette, H&M
 - Loyers bruts 22 M€, qui doubleront en 5 ans
- **Co-acquisition avec ABP et Predica**
- **Asset management Altarea France**



PATRIMOINE : INTENSE POLITIQUE D'ASSET MANAGEMENT

■ Restructurations/extensions d'actifs existants

- Toulouse – Gramont

Toulouse



■ Implantation d'enseignes emblématiques

- Bercy Village
- Strasbourg L'Aubette
- Cap 3000

Bercy Village



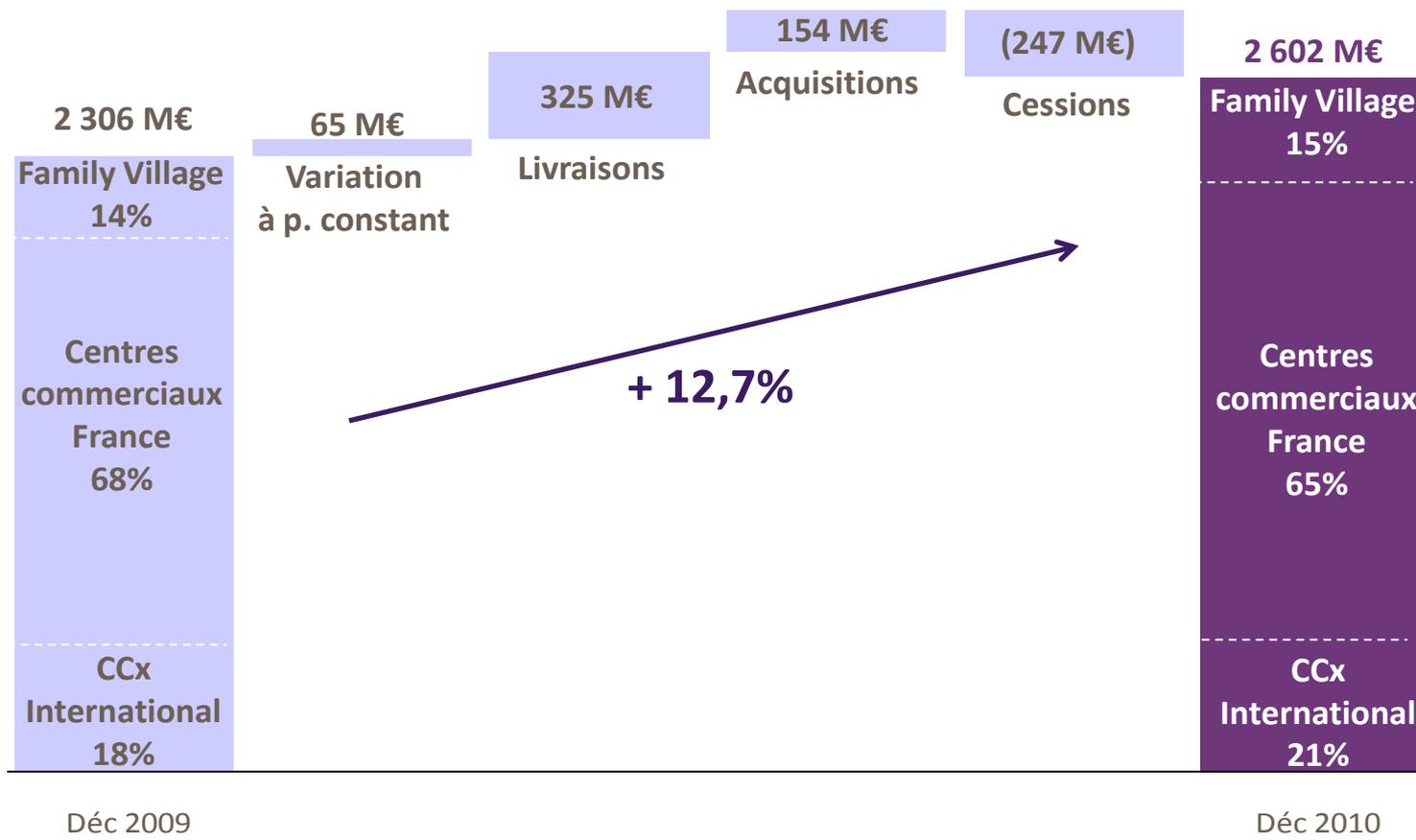
■ Arbitrages

- 247 M€ d'actifs cédés
- Actifs stabilisés, matures, sans possibilité d'extension
- Plus-value IFRS de cession de 25,1 M€
- Gestion conservée

Brest



UN PATRIMOINE DE 2,6 MDS € DROITS INCLUS



	Déc 2009	Déc 2010	△
Taux de capitalisation (hors droits)	6,58%	6,35%	-23 bp
Family Village	6,89%	6,69%	- 20 bp
Centres commerciaux (France et International)	6,53%	6,30%	- 23 bp

PERSPECTIVES STRATEGIQUES : 2011-2015

- Marché mature et réglementé qui cache de grandes disparités
- Densité commerciale forte



Concentrer les développements et les restructurations d'actifs sur les régions démographiquement dynamiques

(Ile de France, Grand Sud Est et Italie du Nord)

- Une consommation en faible progression ⁽¹⁾
- Sensibilité croissante aux prix liée à la lente montée en puissance d'Internet



Renforcer le patrimoine dans les grands centres à forte attractivité et les Family Village

PERSPECTIVES 2011-2015 : LA STRATÉGIE PRODUIT

Restructuration / extension de centre existant à potentiel régional



Toulouse Gramont 2

Création de centre régional



Villeneuve La Garenne

Centre Commerce Loisirs



Gênes / Italie

Retail park Family Village



Family Village Ruaudin 2 / Le Mans

PERSPECTIVES 2011-2015 : PROJETS MAÎTRISÉS (1)

Centre	Projet	Loyers bruts (M€)	Investissement (2) (M€)	Rendement	Loyer moyen m ²
Family Village Le Mans 2	Création				
Family Village Aubergenville 2	Extension				
Puget	Création				
La Valette du Var	Création				
Family Village Roncq	Création				
Family Village Centre	Création				
Total Retail park		26	294	8,9%	140 €
Villeneuve la Garenne	Création				
Toulouse Occitania	Extension				
Massy	Restructuration				
Bercy Village	Restructuration				
Cœur d'Orly	Création				
Cap 3000	Restructuration				
Extension Aix	Extension				
Centres commerciaux France		36	416	8,8%	400 €
Induno	Création				
Ponte Parodi	Création				
Centres commerciaux Italie		16	171	9,6%	270 €
TOTAL	15 projets	79	881	9,0%	

- **Priorité donnée aux retail parks sous le format « Family Village » et aux grands centres**
- **85 % des investissements situés en Ile de France, dans le Grand Sud Est 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 et les coûts internes. Sur ce total, 113 M€ sont engagés au 31/12/2010 (chiffres en QP Groupe)

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 50 m€

2010 / 2013
Redéploiement

- Créations
- Restructurations
- Arbitrages

2013 / 2015
Développement

Objectif 2015

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

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

Consolidation des loyers

Reprise de la croissance
des loyers



FINANCES

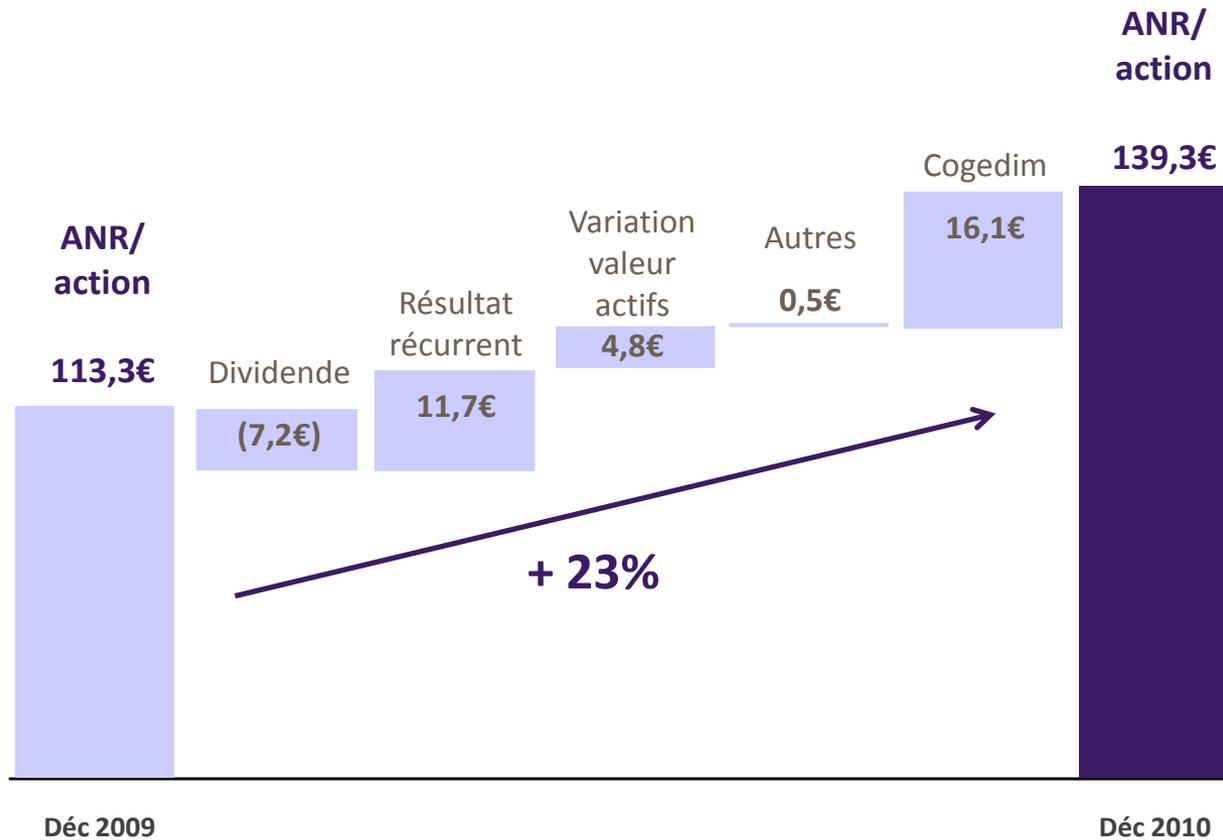
Eric Dumas



RÉSULTAT NET RÉCURRENT

M€ / IFRS	Promotion Logement	Promotion Bureau	Centres commerciaux	Total 2010	%
Résultat opérationnel récurrent	49,3	7,1	133,4	189,8	
<i>Variation en %</i>	+ 38 %	-56 %	+ 5 %		
Variation en M€	+13,6	-8,9			
	Promotion : + 4,7 M€		Foncière : +6,4 M€	+11,1	+6 %
Coût de l'endettement net				(73,3)	
<i>Variation en %</i>				-1%	
Autres				3,8	
Résultat net récurrent pdg				120,3	+11 %
Variation de valeur et autres résultats non récurrents				26,7	
Résultat net pdg				147,0	
RNR par action (en €/action)				11,7 €	+11 %

ANR PAR ACTION : +23% ⁽¹⁾



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

EPRA NAV : 137,6 € (+ 21 %) / EPRA triple NAV : 131,5 € (+ 25 %)

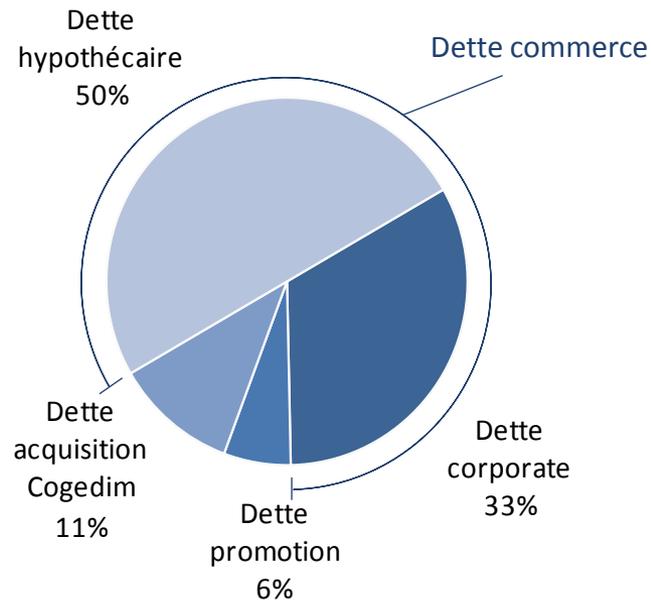
VALORISATION DE COGEDIM

- Impairment test annuel
- Valorisation par un cabinet externe spécialisé
 - DCF avec valeur basse et haute
 - Comparables boursiers

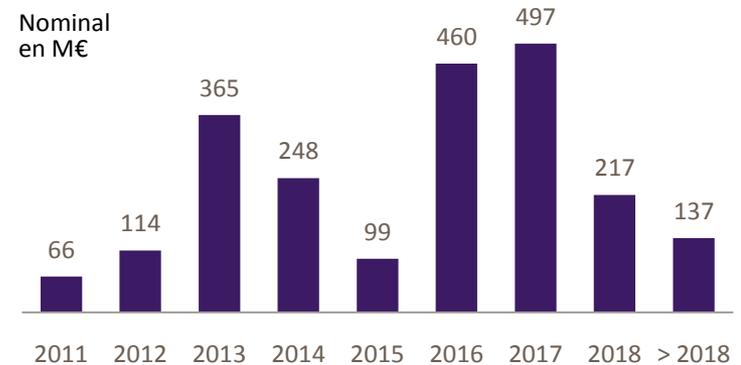
**Valeur retenue dans ANR = DCF fourchette basse
Très inférieure aux comparables boursiers**

ENDETTEMENT NET CONSOLIDÉ

- Dette nette : 2 055 M€



- Echancier



- Covenants consolidés / dette corporate

	LTV	ICR
Covenant	≤ 65%	≥ 2x
Décembre 2010	53,2 %	2,7x
Décembre 2009	55,7%	2,6x

RISQUES ET ENGAGEMENTS : COMMERCE

- **Objectif** : indissociable de la gestion du bilan et de la liquidité du Groupe⁽¹⁾
- **Règles d'engagement par projet**
 - Construction si pré-commercialisation > à 50 %
 - Partenariats
 - Arbitrages parallèlement aux engagements
- **Indicateur global**
 - LTV (53,2 % à fin 2010)
 - Reste à dépenser engagé⁽²⁾ < trésorerie immobilisable immédiatement⁽³⁾
- **Résultat** : un développement ambitieux pour une prise de risque adaptée au bilan du Groupe



⁽¹⁾ 83 % de l'endettement consolidé affecté au Commerce

⁽²⁾ 18 M€ à fin 2010

⁽³⁾ 267 M€ à fin 2010

RISQUES ET ENGAGEMENTS : LOGEMENT

- **Objectif** : optimiser le volume d'offre à la vente par rapport à la capacité d'absorption par le marché

- **Règles d'engagement par projet**
 - Promesses unilatérales sur terrain (sauf exception)
 - Pré-commercialisation avérée (~50 %) au moment de la levée de la promesse
 - Raccourcissement du cycle commercial⁽¹⁾

- **Indicateur global : décomposition de l'offre à la vente⁽²⁾**
 - Par stade d'avancement opérationnel
 - Par date de livraison prévisionnelle

- **Résultat** : Un stock physique marginal durant la crise, une capacité à proposer un volume d'offre adapté au marché



⁽¹⁾ - Lancement commercial / dépôt PC
- Régularisations / Levées d'options

⁽²⁾ 249 M€ d'offre à la vente au stade chantier à fin 2010 dont 5 M€ en stock, 25 M€ DAT 2011, 52 M€ DAT 2012, 167 M€ DAT 2013

RISQUES ET ENGAGEMENTS : BUREAU

- **Objectif** : une rentabilité optimisée pour une allocation en fonds propres contrôlée
- **Règles d'engagement par projet**
 - VEFA / CPI : pas d'engagement en blanc
 - MOD : prestation
- **Contribution aux fonds propres du véhicule d'investissement**
 - Participation plafonnée à 20 % (7 % des FP du Groupe)
 - Honoraires (asset management, MOD et promote)
- **Résultat** : Altarea Cogedim en position idéale pour saisir la reprise quand elle se produira

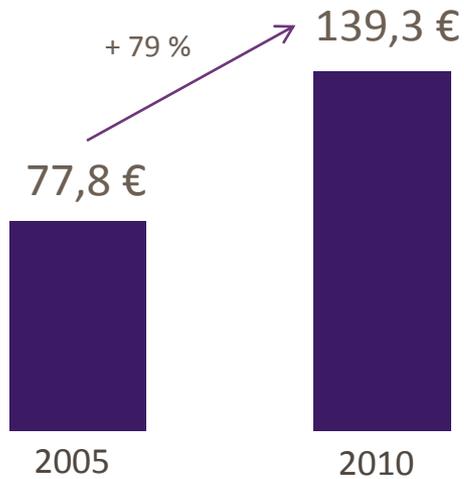
CONCLUSION

Alain Taravella



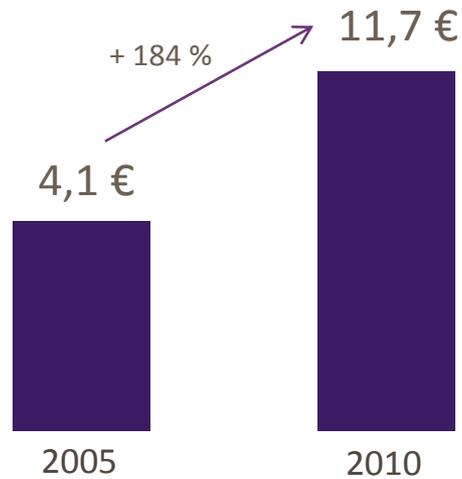
PERFORMANCE DANS LA DURÉE

ANR



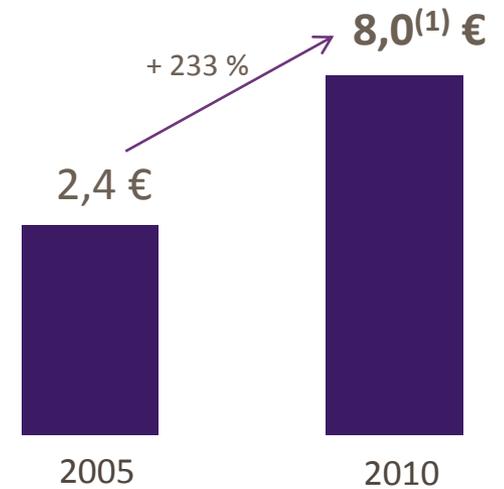
+12 % / an

Résultat récurrent



+23 % / an

Dividende



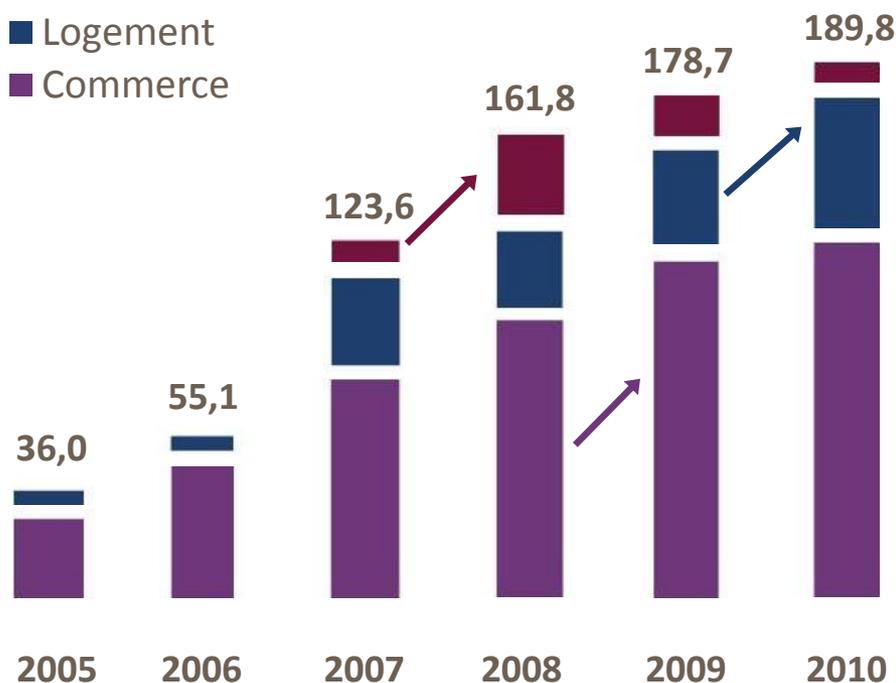
+27 % / an



⁽¹⁾ Proposé à l'Assemblée Générale du 17 juin 2011

UN MODÈLE UNIQUE

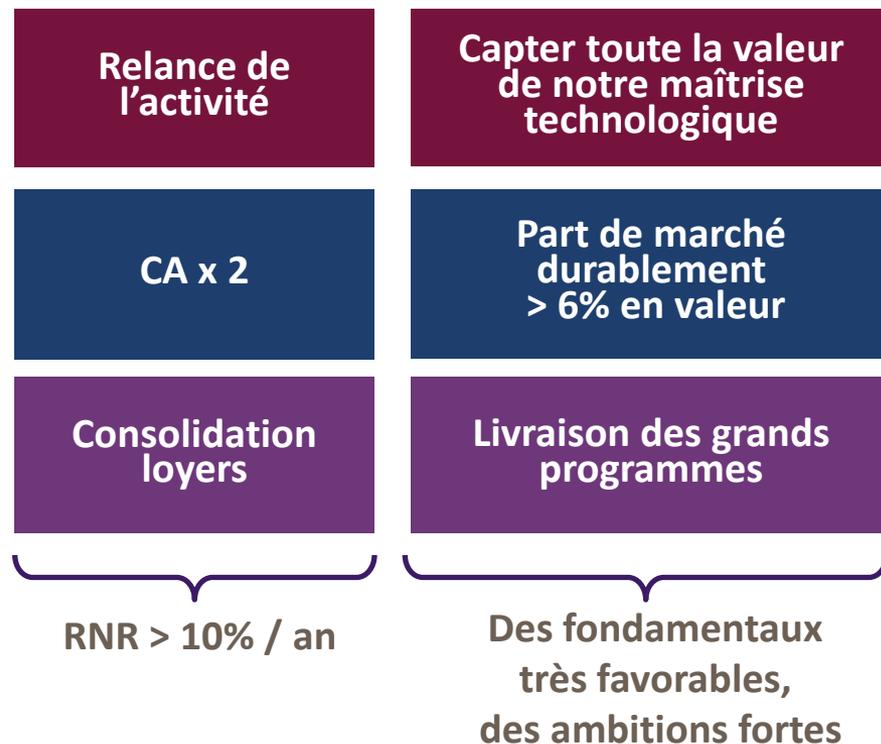
- Bureau
- Logement
- Commerce



Résultat opérationnel en M€

2011 - 2012

Objectif 2015



3 marchés différents, 3 cycles complémentaires

GUIDANCE 2011-2012

- **Croissance annuelle minimum du résultat net récurrent et du dividende de 10% sur les 2 prochaines années**

- **Objectif de LTV de ~ 50%**