

RESULTATS ANNUELS 2015

Le 1^{er} développeur immobilier
des métropoles





SOMMAIRE

INTRODUCTION / 3

LE 1^{ER} DÉVELOPPEUR IMMOBILIER DES MÉTROPOLIS / 11

FONCIÈRE COMMERCE / 17

PÔLE PROMOTION / 27

RÉSULTATS FINANCIERS / 45

PERSPECTIVES / 58

ANNEXES / 64



INTRODUCTION



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

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

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

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

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

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

PITCH PROMOTION

347 M€ de placements

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

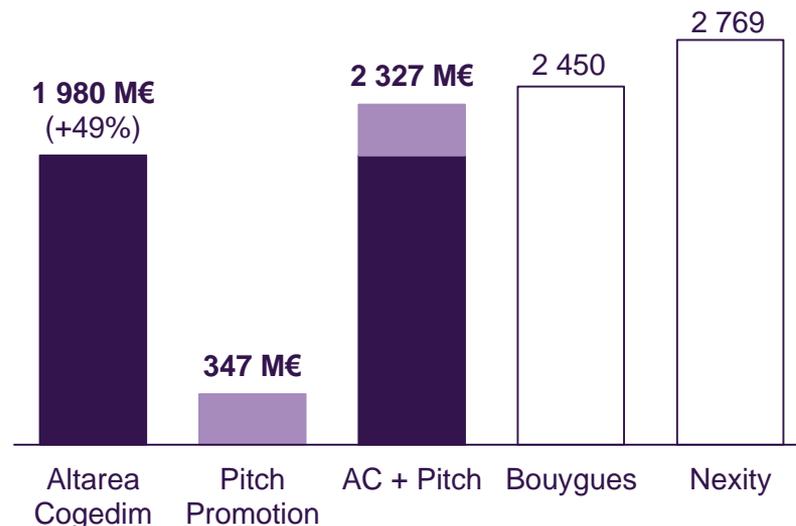
Valeur d'entreprise : 180 M€

7x EBIT
Paiement partiel en titres Altarea (1)

Un accélérateur de parts de marché

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

PLACEMENTS CUMULÉS PROFORMA



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

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

ALTAUTURE

Une Equipe dédiée et pluridisciplinaire

7 personnes

Une démarche d'Open Innovation avec les incubateurs



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



Un conseil scientifique

(Economistes, Philosophe, Sociologue, ...)

CULTURE DE L'INNOVATION

Engagement des dirigeants

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

Mobilisation des collaborateurs

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

Evènements pour stimuler la créativité

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

INTRODUCTION

L'innovation au cœur de la transformation d'entreprise

DIGITAL

Commercialisation

Usage des dernières technologies immersives



OCULUS RIFT



CONFIGURATEUR 3D

Conception & Construction

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

Connaissance et relation Client

Digital Factory, CRM et digitalisation du parcours clients

OPERATIONS PILOTES

Confort & bien-être

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



Mobilité & Objets Connectés

Autopartage et Boîtes aux lettres connectées
Opération En Vue - Clichy



Construction modulaire bois

Domaine de Guillemont – Canejan



INTRODUCTION

Un modèle vertueux et engagé

SURPERFORMER LA RÉGLEMENTATION	ALLER PLUS LOIN DANS LA PERFORMANCE RSE	UNE DEMARCHE RSE RECONNUE
<p>Consommation d'énergie : -33,5% ⁽¹⁾</p> <p>Objectif 2020 / - 40%</p> <p><i>Objectifs de la Loi de Transition Énergétique :</i> - 25 % à 2020 et - 60 % à 2050</p> <p>Emissions de CO₂ : -36,5% ⁽¹⁾</p> <p>Objectif 2020 / - 50%</p>	<p>1^{ère} Foncière commerce 100% certifiée ⁽²⁾</p> <p>100% du patrimoine certifié Breeam In-Use</p> <p>96% des nouveaux projets ⁽³⁾ à moins de 500 m d'un réseau de transport en commun</p>	 <p>99% pour la transparence A- pour la performance</p>  <p>Foncière : 18^{ème} / 688 mondial Promotion : 3^{ème} / 304 mondial</p>

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

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

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

INTRODUCTION

Une entreprise différente : 100% des salariés actionnaires

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

Un esprit entrepreneurial tourné vers la croissance

FFO ⁽¹⁾ PART DU GROUPE

Résultat récurrent (FFO) publié ⁽²⁾
161,2 M€ (+ 27,8%)



FFO / action
12,95 € (+ 23,8%) ⁽³⁾

ANR

Création de valeur immobilière ⁽⁴⁾
+ 293 M€



ANR / action ⁽⁵⁾
137,3 € (+ 5,8%)

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

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

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

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

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



LE 1^{ER} DÉVELOPPEUR IMMOBILIER DES MÉTROPOLIS



LES MÉTROPOLIS (1)



Concentration

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



Pouvoir d'achat

Revenus supérieurs de
15% à la moyenne
nationale



Démographie

Forte hausse (2)

UNE INTERVENTION ORIGINALE DU GROUPE

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

Approche multi-produits systématique

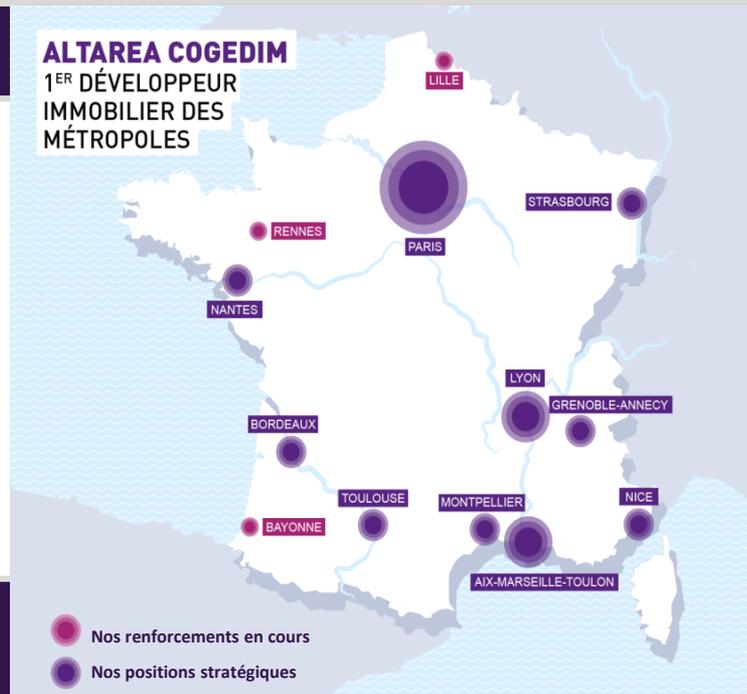


Promoteur
Investisseur
Asset manager

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

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

PIPELINE (1)	Surface (2)	Valeur potentielle (3)
Centres commerciaux	553 100 m ²	3,6 Md€
Comm. de proximité	100 300 m ²	0,3 Md€
Bureaux	531 000 m ²	2,2 Md€
Logements	1 503 000 m ²	5,9 Md€
TOTAL	2,7 M m²	12,0 Md€



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

(2) Commerce : m² GLA // Logements : surface habitable // Bureaux : SHON ou surface utile

(3) Centres Commerciaux : loyers à 100% capitalisés à 5,5% droits inclus. // Commerces de proximité valorisés : 2 500€/m² TTC// Valeur Logements : offre à la vente + portefeuille (i.e hors opérations en cours de construction) // Valeur Bureaux : VEFA/CPI : Q/P montants signés, MOD : Q/P honoraires capitalisés, Altafund : prix de revient à 100%.

COMMERCES DE PROXIMITÉ (1)

Une attente forte des collectivités

**Un produit généralement délaissé
par les promoteurs**

Un gisement de valorisation



La spécificité Altarea Cogedim

Projets en cours : 60 opérations // 100 300 m² // 314 M€

(1) Les commerces de proximité recouvrent plusieurs catégories, allant des pieds d'immeuble de 500 m² à des petits centres commerciaux de 5 000 à 7 000 m².

GRANDS PROJETS MIXTES GAGNÉS EN 2015



Des opérations globales

Construire des morceaux de ville

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

Une organisation spécifique

Direction des Projets Mixtes

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

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

BEZONS – CŒUR DE VILLE



Nouveau quartier de 66 000 m²

700 logements en accession et en locatif social

20 000 m² de commerces

17 000 m² d'espaces verts

600 places de parking

FONCIÈRE COMMERCE



UNE FONCIÈRE DE COMMERCE LEADER FRANÇAIS DU DÉVELOPPEMENT

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

LE LIEU, LA TAILLE

Les métropoles

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

Une taille minimum par projet

Ce seuil est différent suivant les produits (fréquentation, nombre de m², investissements)

LE PRODUIT



Grands centres régionaux



Commerces de flux



Grands Retail Parks (Family Village®)

UNE FONCIÈRE DE COMMERCE LEADER FRANÇAIS DU DÉVELOPPEMENT

Bonne tenue des indicateurs sur un patrimoine recentré

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

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

UNE FONCIÈRE DE COMMERCE LEADER FRANÇAIS DU DÉVELOPPEMENT

Asset management : faits marquants 2015

ACQUISITION



Quartz
Lancement réussi ⁽¹⁾
Contrôle à **100%** ⁽²⁾
400 M€

CESSIONS



Portefeuille Italie
4 actifs de petite taille
122 M€

EXTENSIONS



Marques Avenue® A13
1^{er} c. commercial structure bois

Jas de Bouffan, Aix-en-Provence

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

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

UNE PREMIÈRE ANNÉE RÉUSSIE



7 millions de visiteurs ⁽¹⁾

280 M€ de CA des commerçants

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

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

Programme CRM ciblé
70% des revisites dans les 30 jours suivant la 1^{ère} visite

(1) Et 600 000 visiteurs / mois.

(2) Après retraitement effet ouverture.

(3) Quartz est le 1^{er} centre commercial équipé des fonctionnalités de la Digital Factory, outil unique de captation et de traitement des données clients.

UNE FONCIÈRE DE COMMERCE LEADER FRANÇAIS DU DÉVELOPPEMENT

L'Avenue⁸³, Toulon-La Valette

L'AVENUE⁸³, TOULON-LA VALETTE : OUVERTURE LE 13 AVRIL 2016



Centre de commerce et loisirs de 51 000 m²

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

Un cinéma Pathé de 15 salles

70 boutiques et kiosques

**Inclus dans un projet mixte de
développement**

(logements, hôtels, bureaux)

Dans la 1^{ère} zone commerciale du Var

Commercialisé à 100%

4^{ÈME} GARE PARISIENNE DÉVELOPPÉE PAR LE GROUPE



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

**Un site de destination
de 30 000 m² de commerce
ouvert toute la semaine**

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

TRAVAUX LANCÉS DÉBUT 2016



Retail park de 60 000 m²

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

Pré-commercialisé à plus de 60%

Lancement du chantier début 2016
Pour une livraison S2 2017

LE 1^{ER} PIPELINE DE CENTRES COMMERCIAUX DE FRANCE

	QP Groupe	100%
Surface	435 000 m²	553 000 m ²
Prix de revient	1,9 Md€	2,5 Md€
Loyers potentiels ⁽¹⁾	152 M€	199 M€
Rendement net	7,8%	7,8%



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

UNE FONCIÈRE DE COMMERCE LEADER FRANÇAIS DU DÉVELOPPEMENT

Un potentiel de doublement du patrimoine

DOUBLEMENT DES LOYERS
DE 200 M€ ⁽¹⁾ À 400 M€ ⁽²⁾



Boulevard Macdonald

CRÉATION DE VALEUR POTENTIELLE
600 M€ EN QUOTE-PART GROUPE ⁽³⁾



Cap 3000

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

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

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



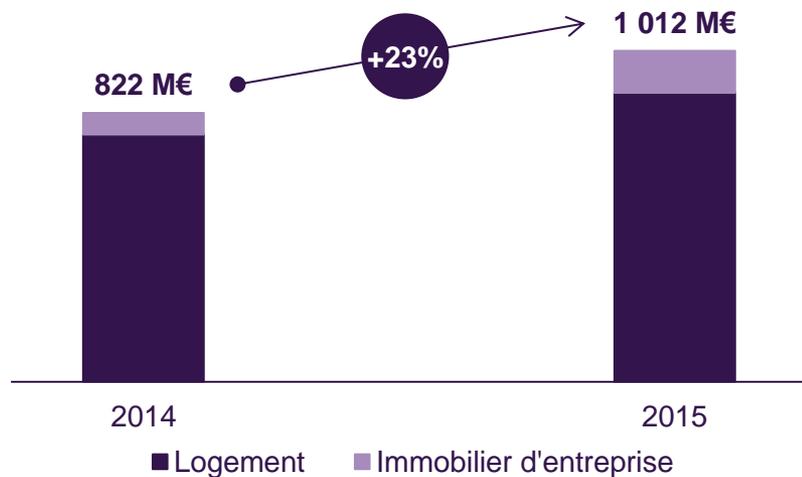
PÔLE PROMOTION



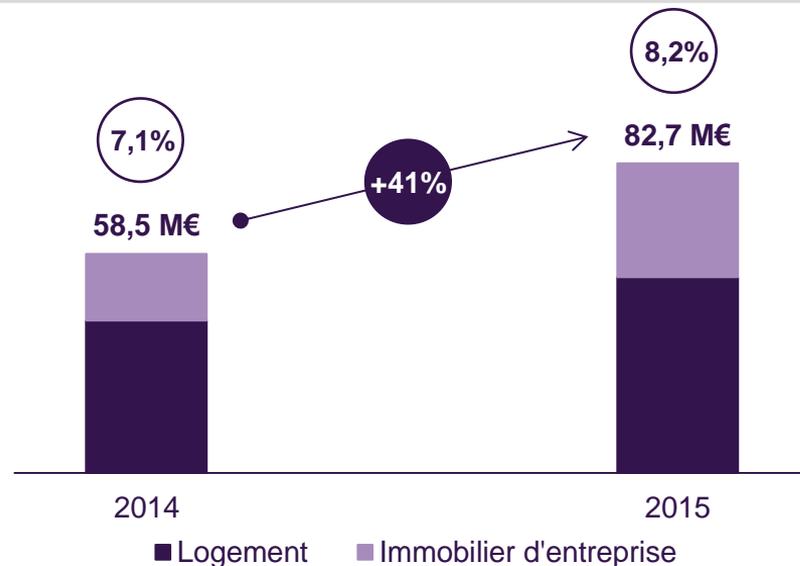
PROMOTION

Très forte progression des résultats

CHIFFRE D'AFFAIRES



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL ET TAUX DE MARGE ⁽¹⁾



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

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

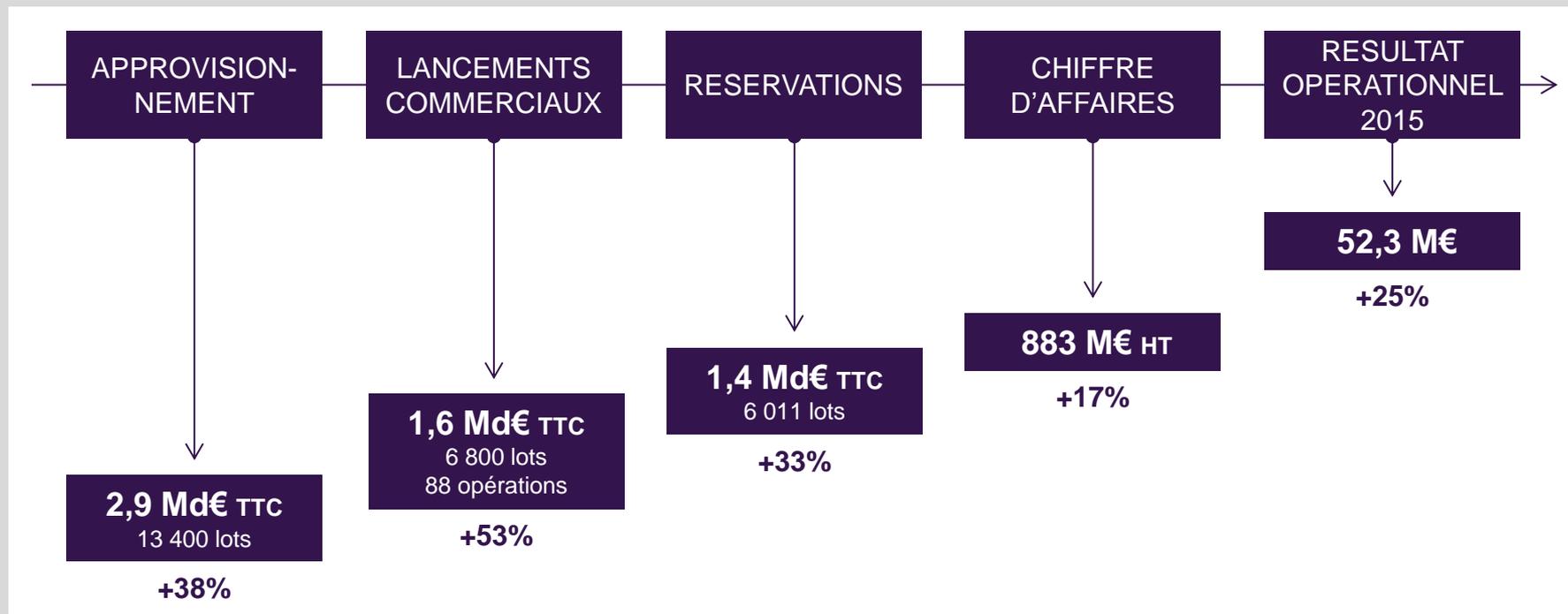
LOGEMENTS

Renforcer la valeur de la marque



LOGEMENTS

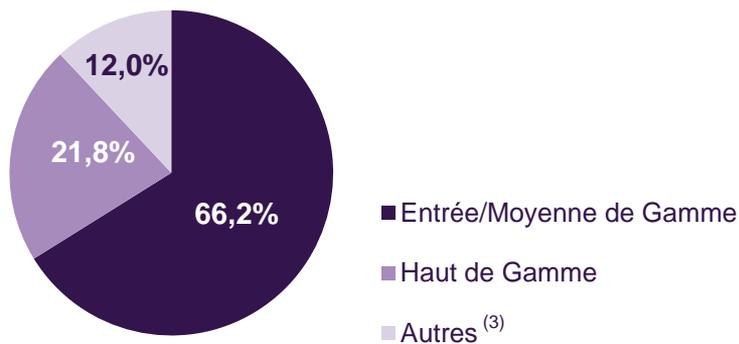
Lancement d'un cycle de croissance



LOGEMENTS

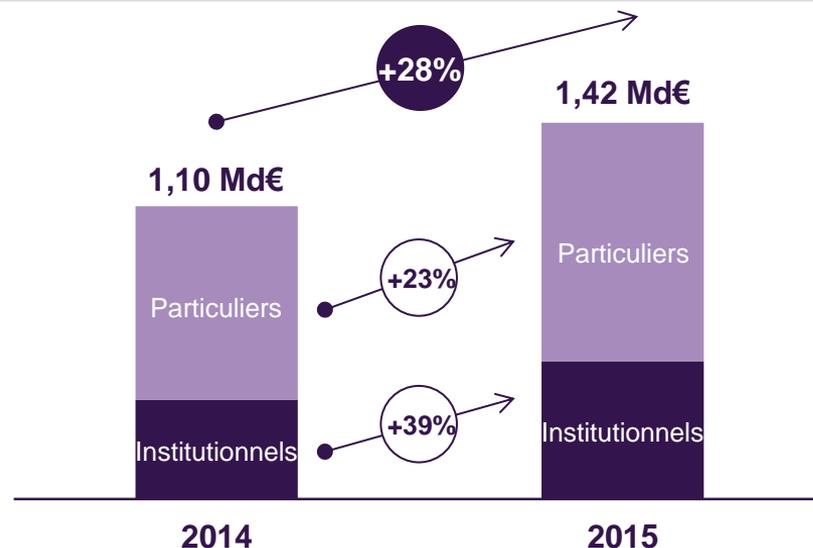
Croissance des ventes : **+33%** (soit le double du marché national) ⁽¹⁾

VENTES DE LOGEMENT ⁽²⁾



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

FORTE DEMANDE POUR LES PRODUITS COGEDIM

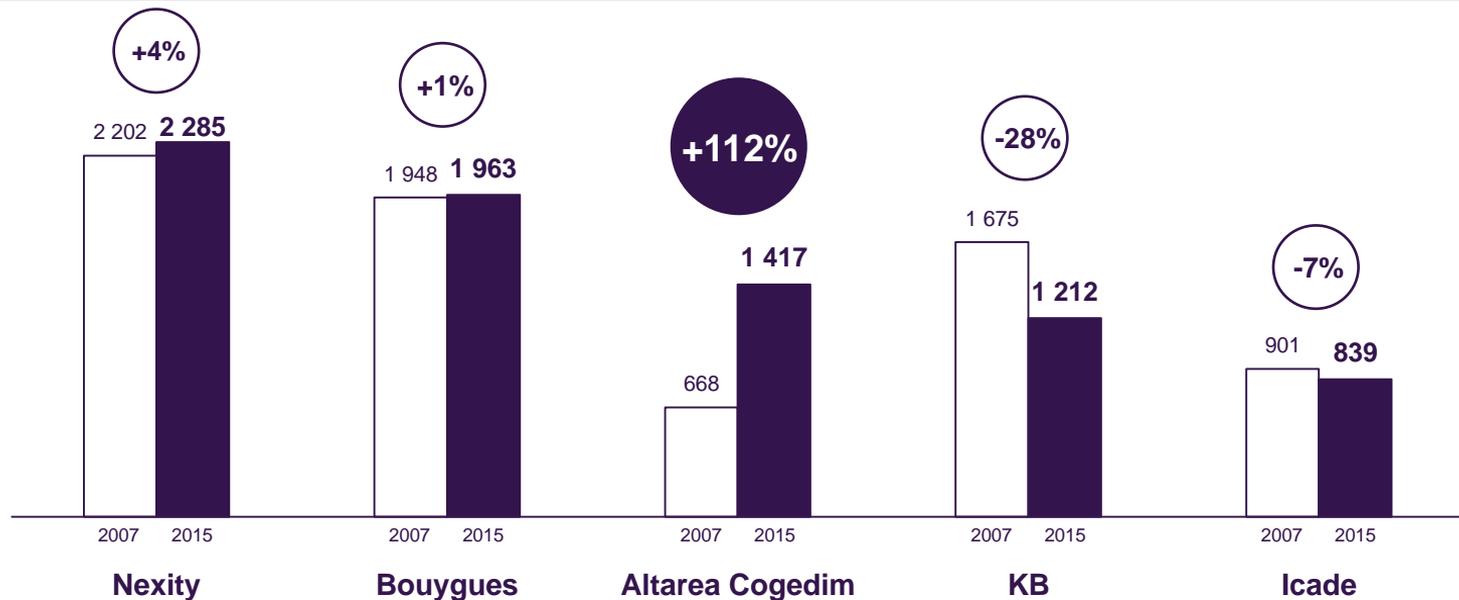


(1) Croissance en nombre de lots. Marché national : 102 000 lots soit une croissance du marché de +17% par rapport à 2014 (source Ministère du Développement Durable), et une part de marché de 6% pour Altarea Cogedim (en ligne avec les objectifs).

(2) En nombre de lots.

(3) Résidences services, rénovation etc.

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



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

CIBLER LES MARCHÉS PORTEURS

Cœur du marché

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

Haut de Gamme

Résidences services

Résidences séniors Cogedim Club ®...

Institutionnels

Offre spécifique, projets urbains mixtes

Niches de marché

Monuments historiques H&P, démembrement...



CIBLER LES NOUVEAUX TERRITOIRES

Grand Paris

2^{ème} et 3^{ème} couronnes

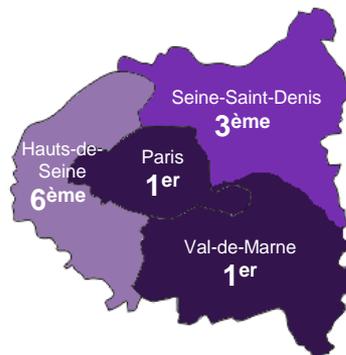
Lyon

2^{ème} agence lyonnaise

Littoral Atlantique
et Grand Ouest

Nord

PRÉSENCE EN ILE-DE-FRANCE (1)



Paris-Métropole
Le 1^{er} promoteur



Ile-de-France (2)
Hors du Top 10
Dans le Top 3 d'ici 3 ans

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

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

EXALTIS, PARIS Porte d'Auteuil



Appartements haut de gamme climatisés

Vues et terrasses exceptionnelles
(12 000 à 20 000 €/m², hors parking)

Des signatures de renom

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

200 logements

Accession, Résidence sénior,
Résidence Executive

Succès commercial

Lancé mi-novembre, vendu à 75%

21^{ÈME} DISTRICT, PANTIN



Premier programme associant Neuf & Réhabilitation (Histoire & Patrimoine)

Réhabilitation de l'ancienne usine Marchal
Volumes remarquables, lofts double hauteur
(4 700 €/m² hors parking)

Une opération mixte de grande qualité

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

Succès commercial

lancé en 2015, vendu à quasi 100%

PROGRAMME INSPIRATION - Quartier de la création Nantes

Nouveaux usages

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

Services partagés

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

Logements connectés

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





PÔLE PROMOTION - BUREAUX



LE MARCHÉ	LES EMPLACEMENTS	LE BUREAU DE DEMAIN
<p>Un marché locatif en reprise 2,2 millions de m² loués en 2015</p> <p>Liquidité abondante emplacements « core » et rares</p> <p>Compression des taux de capitalisation</p>	<p>Les actifs à restructurer sont souvent les mieux placés</p> <p>Paris intra-muros, Croissant Ouest & La Défense</p>	<p>Ouverture sur la ville</p> <p>Architecture iconique</p> <p>Flexibilité</p> <p>Nouveaux usages</p> <p>Image de l'entreprise</p> <p>Restructuration créative</p>

SUCCÈS COMMERCIAUX



**563 M€ de placements
sur 11 opérations**
dont la cession d'Austerlitz
(15 000 m²)

**Acquisition
des Tours Pascal**
69 000 m², La Défense

SUCCÈS OPÉRATIONNELS



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

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

(1) VEFA, CPI.

(2) MOD, asset management, promote.

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

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

TOURS PASCAL, LA DEFENSE (92)



Restructuration lourde des Tours Pascal (69 000 m²)
pour le compte d'AltaFund et Goldman Sachs (50/50)

Un architecte de renom international
Dominique Perrault

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

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

KOSMO – NEUILLY-SUR-SEINE



Un emplacement unique

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

Une rénovation exemplaire

Une qualité de vie de type campus

25 000 m² d'espaces de bureau
3 000 m² de terrasses et jardins
400 places de parking

Un business center et plusieurs restaurants

Une opération AltaFund

RÉSULTATS FINANCIERS



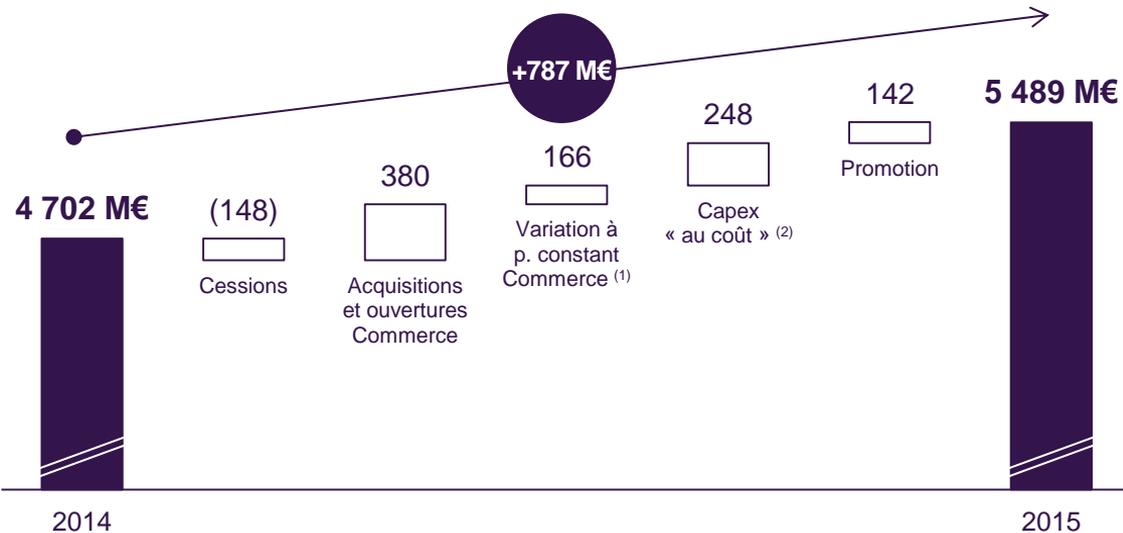
UNE ANNÉE D'INVESTISSEMENTS RECORD	REPROFILAGE A LONG TERME DU BILAN	FORTE CROISSANCE DES RÉSULTATS
<p>Une année historique en commerce</p> <p>LTV ⁽¹⁾ : 44,5%</p>	<p>2,2 Md€ de financements montés</p> <p>Une exceptionnelle visibilité à long terme</p>	<p>Résultat récurrent (FFO) ⁽²⁾ : 161,2 M€ (+28%)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

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

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

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

ÉVOLUTION DE LA VALEUR, EN M€



Capitaux employés :



Foncière 81%

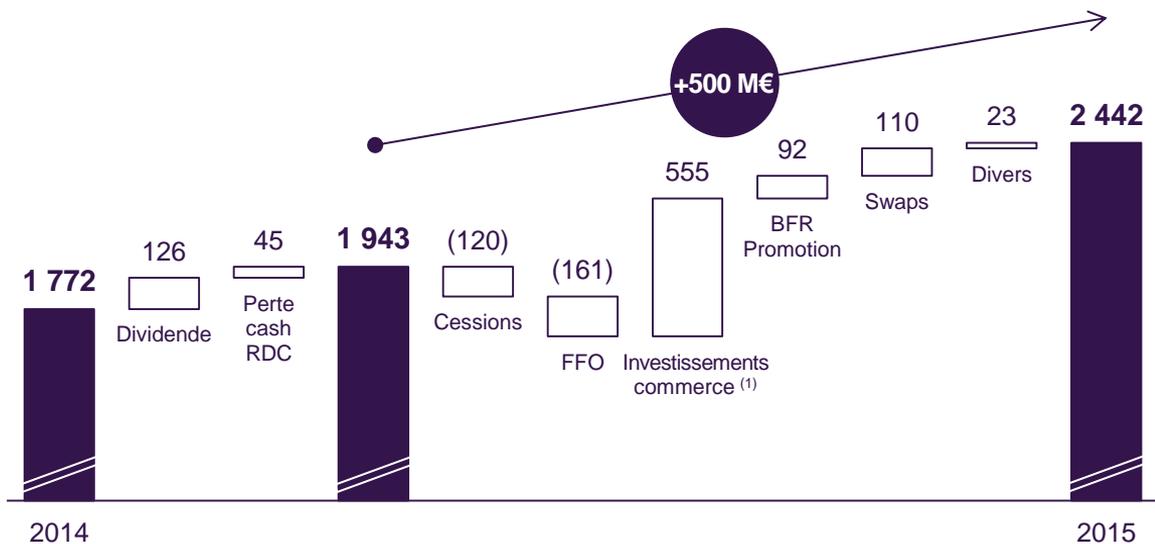


Promotion 19%

(1) Y compris Cap 3000.

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

ÉVOLUTION DE LA DETTE, EN M€



Progression du LTV :
44,5%

(vs. 37,7% en 2014)

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

REPROFILAGE À LONG TERME DE L'ENDETTEMENT

Une année exceptionnelle

RALLONGEMENT DE LA DURATION DE LA DETTE

2,2 Md€ de financements / refinancements mis en place ⁽¹⁾

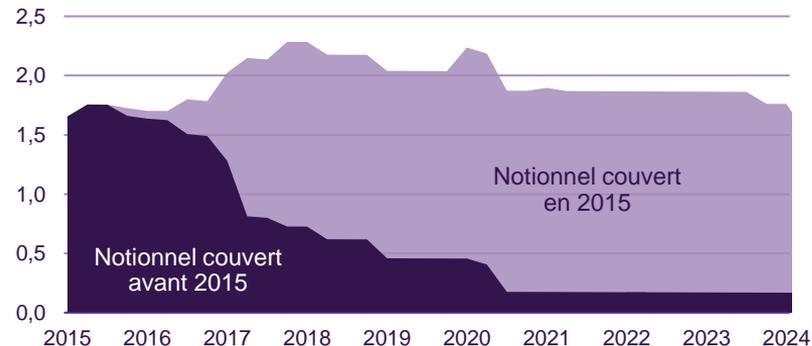
dont hypothécaire : 1,5 Md€ (21 actifs)
dont corporate : 0,7 Md€

Duration des financements montés : 7,5 ans

Spread moyen : 129 bps

RALLONGEMENT DE LA DURATION DE LA COUVERTURE

Notionnel couvert (en Md€)



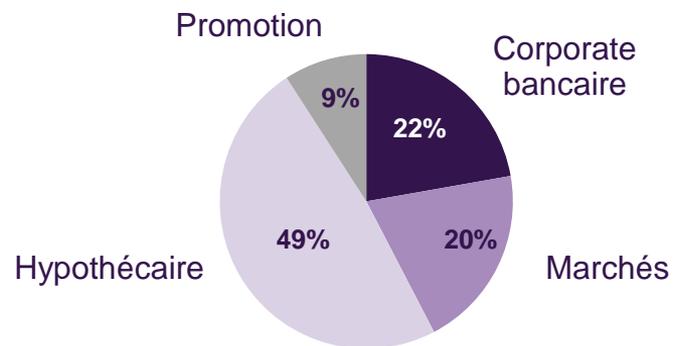
Duration moyenne de la couverture : 7,8 ans
Taux moyen couvert : 1,0% (2,10% en 2014)

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

STRUCTURE DE L'ENDETTEMENT

Une visibilité exceptionnelle à long terme

UN COÛT MOYEN PARMIS LES PLUS BAS



Dette nette consolidée : 2,4 Md€

Duration : 6,0 ans

Coût moyen de la dette ⁽¹⁾ : 1,94% en 2015

SÉCURISATION DE LA DETTE

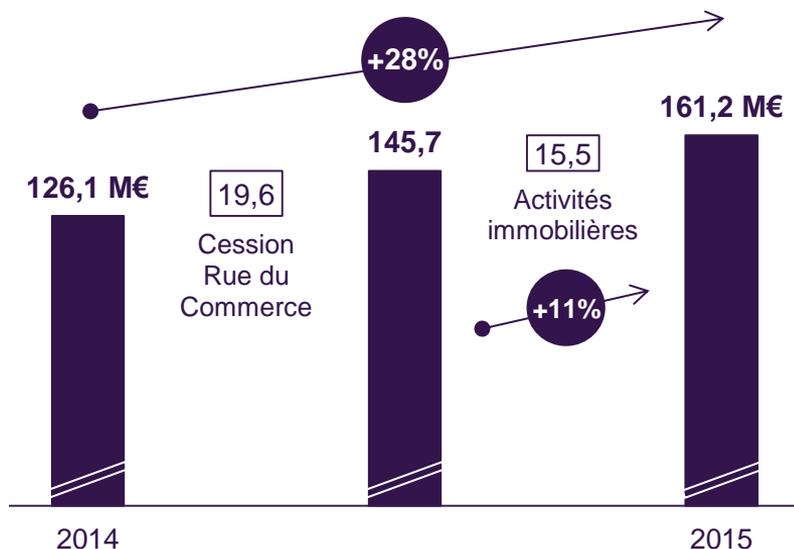
Duration longue

Couverture forte

Coût bas

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

RÉSULTAT RÉCURRENT (FFO) ⁽¹⁾ PART DU GROUPE (M€)



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

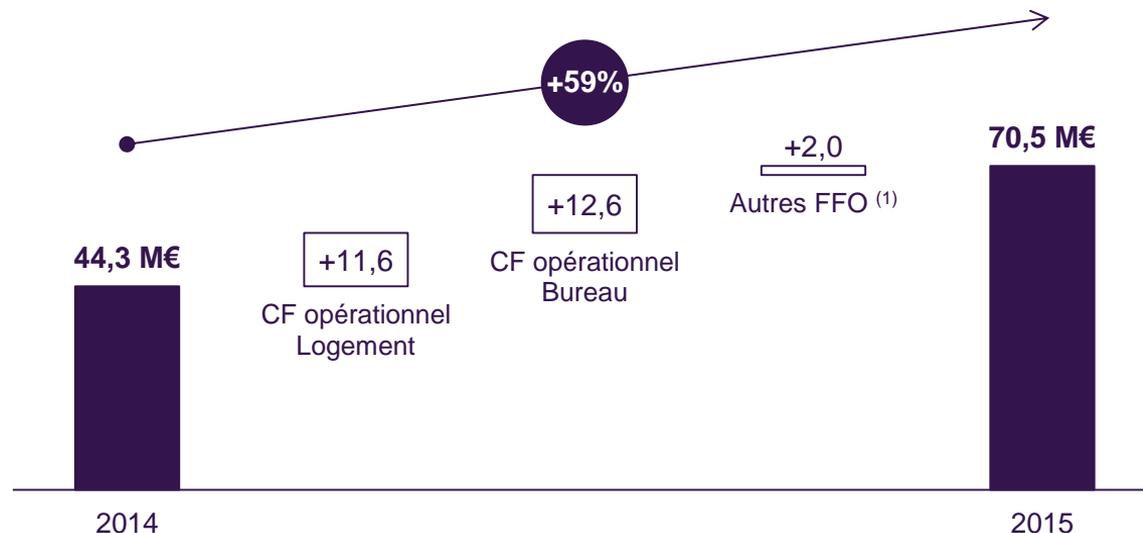
(1) Funds From Operations ou résultat récurrent des opérations : résultat net hors les variations de valeur, les charges calculées, les frais de transaction et les variations d'impôt différé.

(2) Cf. ci-après.

FFO PROMOTION

Très forte progression

FFO PROMOTION, PART DU GROUPE (M€)



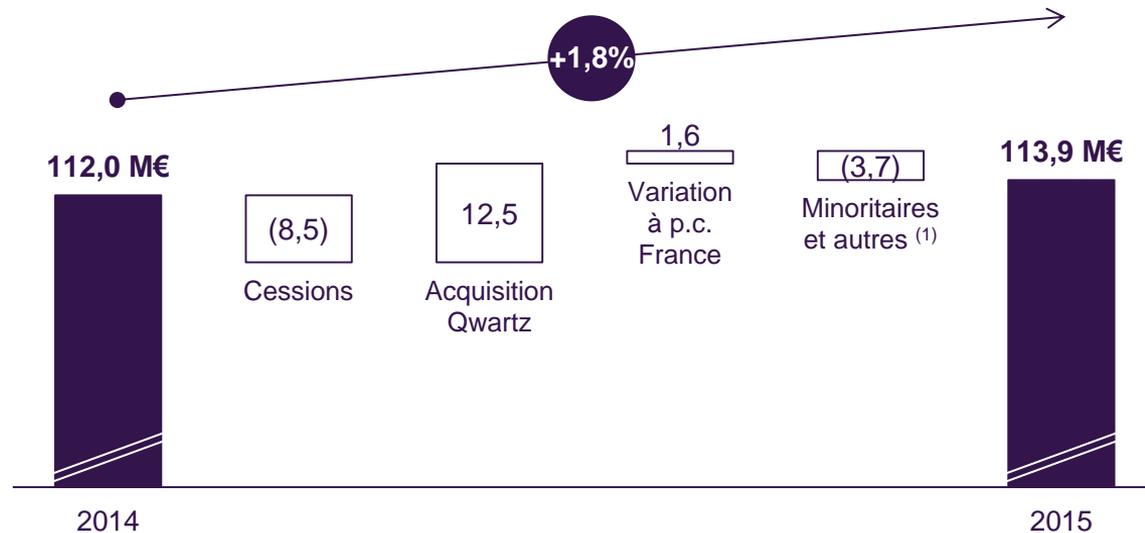
Une année de forte reprise en 2015

Une progression forte attendue en 2016

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

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

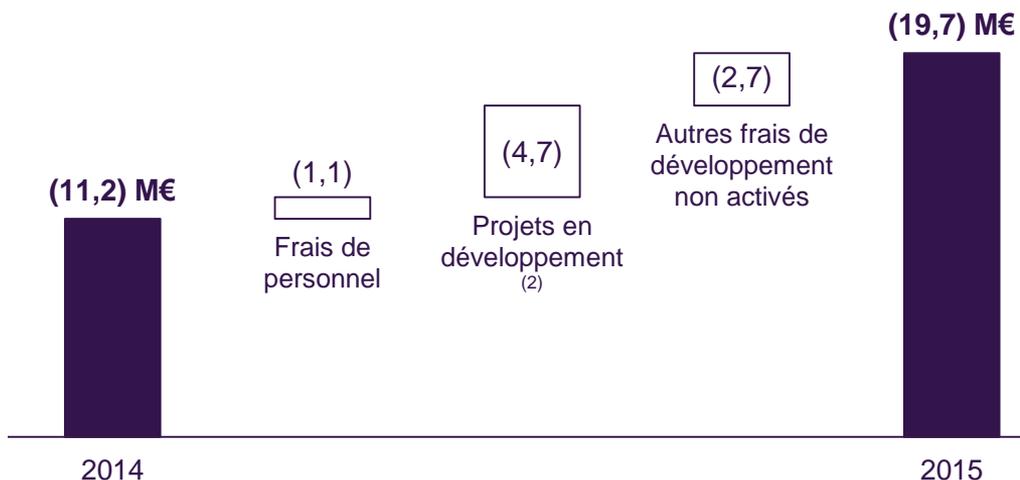
FFO FONCIÈRE COMMERCE, PART DU GROUPE (M€)



Forte rotation du patrimoine en 2015

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

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



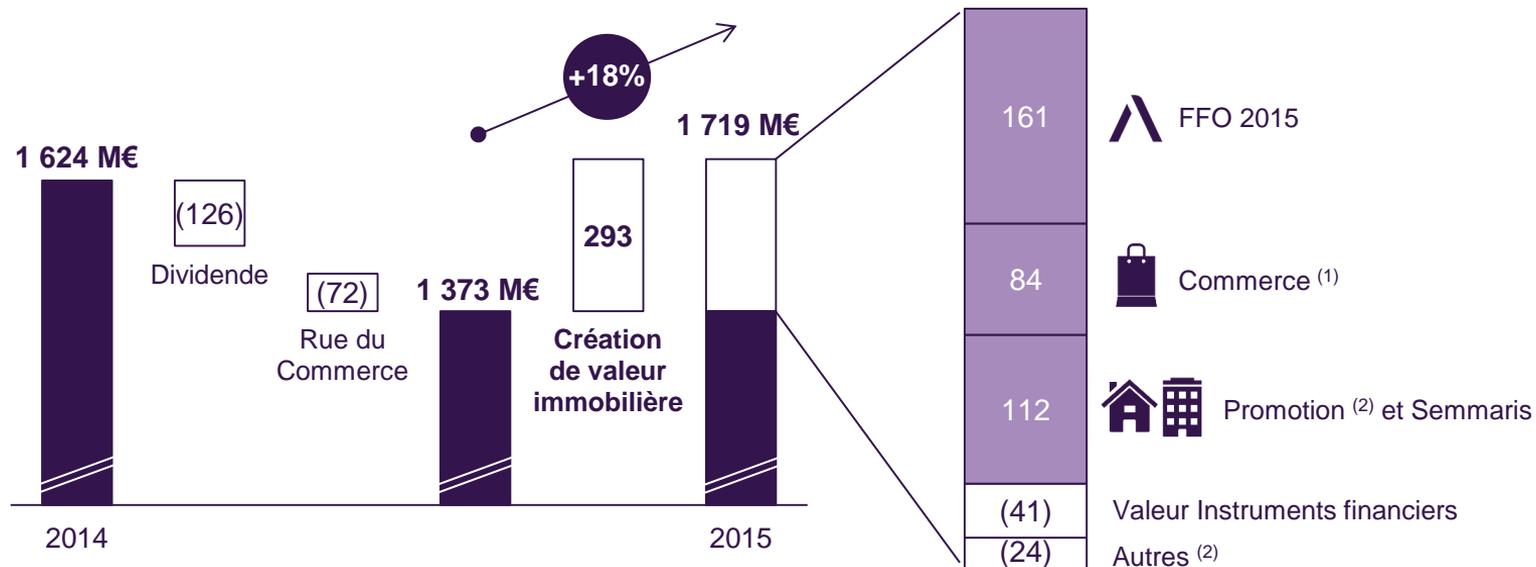
**Montée en puissance
des dépenses
sur les projets en cours**

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

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

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

ANR DE CONTINUATION (M€)



(1) Net des minoritaires.

(2) Cogedim et Altafund.

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

INDICATEURS PAR ACTION

Impact de la création d'actions en 2014 (effet année pleine) ⁽¹⁾

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

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

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

DIVIDENDE 2016 (AU TITRE DE 2015)

Une progression de +10%

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

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

Sous réserve approbation AG 15 Avril 2016

Fiscalité

10,55 € de remboursement d'apports ⁽¹⁾

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

Option conversion en titres

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

(1) Exonéré / Non imposable en France.



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

OBJECTIFS ⁽¹⁾



Le leader des projets urbains complexes



10 000 logements



≥ 500 M€ de commandes annuelles



Doublement de la Foncière



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

(1) A environnement économique et politique constants.

GUIDANCE 2016

FFO part du groupe : +15 à +20%

Très forte visibilité

Backlog promotion

Livraisons commerce (Toulon / Macdonald)

Coût de la dette sécurisé

PERSPECTIVES MOYEN TERME

FFO part du groupe : +5 à +10% par an

Les moteurs de la croissance

Horizon 2018 : la promotion

> 2018 : la foncière (pipeline)

FINANCEMENT DE LA CROISSANCE DANS LA DURÉE

Objectif de LTV ~40%

Dividende 2017 et 2018 : 11€ minimum

Option de paiement du dividende en titres en 2017-2018

OU

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

ALTAREA COGEDIM

Un potentiel de croissance unique dans la durée

Innovation et maîtrise des risques au cœur du modèle

Un développement équilibré et créateur de valeur



COMPTE DE RÉSULTAT DÉTAILLÉ

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

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

BILAN DÉTAILLÉ (1/2)

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

BILAN DÉTAILLÉ (2/2)

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

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

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

** Dilution maximale de 120 000 actions

*** Nombre d'actions diluées

12 513 433

12 512 638