



RAPPORT D'ACTIVITE

30 JUIN 2025

Paris, le 29 juillet 2025, 17h45. Après examen par le Conseil de Surveillance, la gérance a arrêté les comptes consolidés du 1er semestre 2025. Les procédures d'examen limité ont été effectuées. Les rapports des commissaires aux comptes sur l'information financière semestrielle ont été émis sans réserve.

SOMMAIRE

1.1 ALTAREIT, UN GROUPE IMMOBILIER INTÉGRÉ	3
1.2 PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE	4
1.2.1 Logement.....	4
1.2.2 Immobilier d'entreprise.....	6
1.2.3 Nouvelles activités	7
1.3 PERFORMANCE ENVIRONNEMENTALE	8
1.3.1 Alignement à la taxonomie.....	8
1.4 RÉSULTATS FINANCIERS DU 1ER SEMESTRE 2025.....	9
1.5 RESSOURCES FINANCIÈRES	10

1.1 Altareit, un groupe immobilier intégré

Filiale à 99,85% du groupe Altarea, Altareit propose une plateforme de compétences couvrant l'ensemble des classes d'actifs (logement, bureau, commerce, logistique, hôtellerie, résidences services...). Cette spécificité lui permet de répondre efficacement et de manière globale aux enjeux de transformation des villes.

Promotion : un positionnement unique

En Logement, Altareit est le 2^{ème} promoteur en France¹ grâce à une offre de logements large et diversifiée² disponible sur l'ensemble du territoire.

En Immobilier d'entreprise, Altareit intervient de manière extrêmement variée grâce à une palette de compétences très diversifiées.

Le Groupe a structuré au fil des ans une plateforme de compétences immobilières unique au service de la transformation urbaine bas carbone.

Les crises successives des dernières années (sanitaires, environnementales, sociales) ont mis en évidence la nécessité de repenser en profondeur l'organisation et le fonctionnement de nos villes. Un grand nombre d'infrastructures immobilières sont devenues obsolètes et doivent être transformées pour s'adapter à la fois aux changements d'usage qui concernent désormais la quasi-totalité des produits immobiliers ainsi qu'au changement climatique (sobriété énergétique).

Tout le savoir-faire du Groupe est de développer des produits immobiliers bas carbone qui intègrent tous ces enjeux dans une équation économique complexe. Ses différentes marques opérationnelles couvrent en effet toute la palette immobilière permettant aux villes d'être actrices de leur transformation, soit par touches successives, soit à l'échelle de quartiers entiers.

Nouveaux métiers

Le Groupe a décidé d'investir dans des activités nouvelles : infrastructures photovoltaïques, data centers et asset management immobilier.

Ces nouveaux marchés ont pour caractéristiques d'être tirés par des besoins immenses avec des barrières à l'entrée fortes liées à la maîtrise de savoir-faire complexes.

Pour chacune de ces nouvelles activités, la stratégie du Groupe consiste à maîtriser la chaîne de valeur opérationnelle (investissement dans les compétences) tout en adoptant systématiquement un modèle capitalistique optimisé. Le développement se fait principalement par croissance organique et opportunément par croissance externe.

¹ Source : Classement des Promoteurs (37ème édition) publié en juillet 2025 par Innovapresse.

² Logements neufs toutes gammes (accession et investissement, libre, social, LLI), résidences gérées, Malraux, monuments historiques, déficits fonciers, démantèlement, logements structure bois CLT (Woodeum), rénovation. Principalement sous les marques grand public Cogedim et Histoire & Patrimoine.

1.2 Performance opérationnelle

1.2.1 Logement

Altareit est le 2^{ème} promoteur résidentiel en France³ grâce à une offre de logements large et diversifiée⁴ disponible sur l'ensemble du territoire et correspondant au nouveau cycle immobilier.

Au cours du semestre, le Groupe a poursuivi la montée en puissance de son offre nouvelle génération abordable, décarbonée et rentable.

1.2.1.1 LA NOUVELLE OFFRE

Une offre abordable, décarbonée et rentable

La nouvelle offre élaborée par le Groupe s'adresse à l'ensemble de ses clients (acquéreurs en blocs, accédants, investisseurs particuliers). Elle constitue un retour aux fondamentaux : le client, ses besoins et son pouvoir d'achat.

Cette offre se concentre majoritairement sur les 2 et 3 pièces afin de tenir compte de l'évolution de la sociologie et de la taille des ménages.

La compacité a été optimisée afin de maximiser les mètres carrés utiles des pièces à vivre grâce à un travail sur les plans (simplification et standardisation) et sur la conception intérieure (limitation des espaces de distribution, de circulation et d'infrastructures).

Le prix de revient a été optimisé, tant sur le gros œuvre que sur la constructibilité des parcelles, sans compromis sur la qualité architecturale et environnementale qui a été intégralement repensée.

1.2.1.2 DES SOLUTIONS DEDIEES

Access, la nouvelle offre conçue pour les primo-accédants

Le Groupe a particulièrement concentré ses efforts sur les primo-accédants issus des classes moyennes⁵ et a élaboré Access, une offre façonnée pour une clientèle actuellement locataire dans le privé ou le social et qui n'imaginait pas pouvoir accéder à la propriété.

Access comprend notamment une offre de financement inédite et très attractive (emprunts à taux bonifiés, pas d'apport initial, pas de frais de notaire, pas d'intérêts intercalaires). L'acquéreur ne commence ainsi à payer qu'au moment de la remise des clés pour une mensualité de remboursement de crédit proche voire équivalente à celle d'un loyer.

Avantages, la nouvelle offre répondant à la demande des investisseurs particuliers

Pour les particuliers investisseurs, le Groupe a développé une offre de solutions d'investissement locatif clé en main accessibles, performantes et adaptées à chaque profil pour bâtir un patrimoine immobilier durable. Le Groupe propose un accompagnement *full service* (conseil personnalisé, recherche du bien, montage du financement, gestion locative, accompagnement juridique et fiscal) et s'appuie sur six dispositifs locatifs⁶ : la formule patrimoniale, le dispositif Meublé (LMNP), le Logement Locatif Intermédiaire (LLI), la formule LLI Meublé, le dispositif Meublé géré et la Nue-propriété.

Une offre pour les institutionnels

L'offre de nouvelle génération est également adaptée aux attentes des investisseurs institutionnels (logement social ou locatif intermédiaire LLI) en terme de qualité (emplacement, performance carbone, soin dans la réalisation) ainsi qu'à leurs objectifs de rentabilité locative. Les logements acquis en bloc auprès du Groupe constituent ainsi un support d'investissement dont le rapport qualité/prix est particulièrement attractif.

1.2.1.3 LA QUALITE COGEDIM

Cogedim réaffirme son engagement en faveur de logement de qualité pour tous : une marque accessible mais exigeante, sans compromis sur la qualité, une marque qui propose un service client complet, personnalisé et humain, une marque innovante capable d'intégrer les enjeux bas carbone, notamment grâce à l'expertise bois de *Woodeum*.

La nouvelle signature, « La qualité ça change la vie », s'articule autour de quatre piliers : qualité de la conception et des constructions, qualité d'usages, qualité environnementale et qualité de la relation client. Cet engagement, depuis toujours au cœur des préoccupations du Groupe, se matérialise par des indicateurs de performance élevés⁷ et des récompenses clients renouvelées⁸.

3 Source : Classement des Promoteurs (37ème édition) publié en juillet 2025 par Innovapresse.

4 Logements neufs toutes gammes (accession et investissement, libre, social, LLI), résidences gérées, Malraux, monuments historiques, déficits fonciers, démembrement, logements structure bois CLT (Woodeum), rénovation. Principalement sous les marques grand public Cogedim et Histoire & Patrimoine.

5 A partir de revenus légèrement supérieurs au SMIC.

6 Communiqué de presse détaillé diffusé le 16 juin 2025 et disponible sur [Altarea.com](https://www.altarea.com) rubrique Newsroom.

7 Avec 1,2 réserve par logement en moyenne au S1 2025 (dont la quasi-totalité levée dans les jours suivants la réception des logements), taux particulièrement bas dans le secteur de la promotion résidentielle.

8 « Élu Service Client de l'Année » pour la 7^{ème} fois dans la catégorie « Promotion immobilière » en 2025 et 1^{er} pour la 3^{ème} année consécutive du Top 200 de la relation client tous secteurs confondus, réalisé par The Human Consulting Group pour Les Echos.

1.2.1.4 ACTIVITE DU SEMESTRE

Réservations⁹

Réservations	S1 2025	%	S1 2024	%	Var.
Particuliers - Accession	859	19%	663	17%	+30%
Particuliers - Investissement	568	12%	906	23%	-37%
Ventes en bloc	3 184	69%	2 404	60%	+32%
Total en volume (lots)	4 610		3 973		+16%
Particuliers - Accession	243	24%	198	20%	+23%
Particuliers - Investissement	124	12%	243	25%	-49%
Ventes en bloc	657	64%	545	55%	+21%
Total en valeur (M€ TTC)	1 025		986		+4%
Dont MEE en QP	18	2%	8	1%	

Les réservations du semestre sont en hausse tant en volume (+16%) qu'en valeur (+4%). La nouvelle offre, abordable, décarbonée et rentable a été plébiscitée par les accédants (+23% en valeur) et par les institutionnels (+21%), ce qui a plus que compensé la baisse des particuliers investisseurs liée à la fin du Pinel (-49%).

La baisse du prix moyen du lot (222 k€ vs 248 k€) est liée à un mix commercial comportant davantage de résidences gérées ainsi qu'à la montée en puissance de l'offre de nouvelle génération (principalement composée de T1, T2 et de T3).

Régularisations notariées

Régularisations	S1 2025	%	S1 2024	%	Var.
Particuliers	1 152	49%	1 143	40%	+1%
Ventes en bloc	1 192	51%	1 724	60%	-31%
En nombre de lots	2 344		2 867		-18%
Particuliers	307	52%	341	43%	-10%
Ventes en bloc	284	48%	453	57%	-37%
En millions d'euros TTC	591		794		-26%

Les régularisations notariées sont en diminution en raison de la baisse d'activité constatée depuis deux ans. La baisse constatée ce semestre n'est pas représentative de la performance annuelle attendue.

Lancements commerciaux

Lancements	S1 2025	S1 2024	Var.
Nombre de lots	1 274	1 522	-16%
Nombre d'opérations	35	42	-17%

Lesancements commerciaux sont désormais entièrement constitués d'offre de nouvelle génération.

La baisse desancements constatée ce semestre n'est pas représentative de la performance annuelle attendue, avec un deuxième semestre qui devrait être marqué par une forte accélération.

Acquisitions foncières et permis de construire

Acquisitions terrains	S1 2025	S1 2024	Var.
Nombre de terrains	18	23	-22%
Nombre de lots	2 027	2 420	-16%

La baisse du semestre n'est pas représentative de la performance annuelle attendue, avec un deuxième semestre qui devrait être marqué par une forte accélération des acquisitions foncières.

En nombre de lots	S1 2025	S1 2024	Var
Dépôts de permis	3 998	3 653	+9%
Obtention de permis	5 085	3 304	+54%

En 2024, le Groupe avait fortement augmenté le volume de permis de construire déposés (plus de 10 700 lots), notamment en fin d'année. Les obtentions de permis sont ainsi en nette hausse au cours du semestre et devraient se traduire par une accélération desancements commerciaux et des acquisitions foncières d'ici la fin de l'année.

1.2.1.5 PERSPECTIVES

Offre à la vente¹⁰

L'offre à fin juin 2025 est de 2 508 lots (vs 2 801 lots à fin décembre 2024). Cette offre est totalement "dans le marché" comme en témoigne le taux d'écoulement¹¹ des ventes au détail élevé de 10,8% sur le semestre.

Offre à la vente	S1 2025	2024	Var.
En nombre de lots	2 508	2 801	-10%
En millions d'euros	766	840	-9%

Le niveau d'offre à fin juin se situe à un point bas, et devrait remonter au fur et à mesure de la montée en puissance desancements commerciaux d'ici la fin de l'année.

Backlog Logement¹²

Le backlog Logement au 30 juin 2025 représente 2,5 milliards d'euros HT (vs 2,4 milliards d'euros HT fin 2024).

¹⁰ Dont 8 lots achevés non vendus à fin juin 2025.

¹¹ Moyenne desancements mensuels rapportée à la moyenne de l'offre mensuelle (offre au détail logements neufs) sur l'ensemble de la période. Un taux d'écoulement de 8 % indique que l'offre à la vente est écoulee en 12 mois.

¹² Chiffre d'affaires HT des ventes notariées restant à appréhender à l'avancement de la construction et desancements des ventes au détail et en bloc à régulariser chez le notaire.

⁹ Réservations nettes desancements, en euros TTC quand exprimées en valeur. Données à 100 %, à l'exception desancements en contrôle conjoint pris en quote-part.

1.2.2 Immobilier d'entreprise

Altareit intervient en Immobilier d'entreprise sur les marchés du Bureau et de la Logistique pour un risque limité et de manière variée grâce à une palette de compétences très diversifiées et ce sur l'ensemble du territoire national.

1.1.1.1 BUREAU

En bureau, le Groupe intervient en tant que développeur (contrats de VEFA, BEFA, CPI, ou encore MOD¹³) et parfois en tant que co-investisseur pour certains actifs à repositionner.

Bureau / Grand Paris

Au 1^{er} semestre 2025, l'activité Bureau sur le Grand Paris a été marquée par :

- la livraison en mars des bureaux du projet Bobigny Cœur de Ville (10 000 m²) ;
- la location de plus de 1 000 m² supplémentaires à Landscape (La Défense) portant le taux d'occupation à 60% (projet réalisé pour le compte d'AltaFund) ;
- la poursuite des travaux de plusieurs ensembles immobiliers dans la capitale : *Upper*, le projet de rénovation des bureaux situés au-dessus de la gare de Paris-Montparnasse (55 000 m²), les travaux preneurs du 185 rue Saint-Honoré pré-loué à un cabinet d'avocats (6 100 m²) ou encore la réhabilitation d'un ensemble de 5 hôtels particuliers rue Louis le Grand (en partenariat avec JP Morgan qui en détient 95%).

Bureau / Métropoles régionales

Le Groupe a livré le nouveau siège social régional d'Alstom à Aix-en-Provence qui intègre sur 7 000 m², des bureaux mais également un laboratoire de R&D et des ateliers industriels. Cet ensemble avait été vendu à Groupama en VEFA en 2023.

Le Groupe a également lancé la construction de Ki en lieu et place de l'ancien siège social de la CERA. A proximité immédiate de la gare de la Part-Dieu à Lyon, Ki est un programme mixte composé de 21 000 m² de bureaux, 85 logements, 550 m² de commerces et services en rez-de-chaussée et 3 000 m² d'espaces verts.

Fin juin 2025, le portefeuille de projets en Régions représente une surface cumulée d'environ 265 000 m². Ces opérations, très granulaires, contribueront de manière récurrente aux résultats futurs du Groupe.

1.1.1.2 LOGISTIQUE

En logistique, le Groupe opère en tant qu'aménageur - promoteur, et développe des projets qui répondent à des enjeux techniques, réglementaires et environnementaux de plus en plus exigeants.

Altareit développe principalement des grandes plateformes ou des hubs stratégiquement situés sur la dorsale historique nord-sud, ainsi que sur l'arc Atlantique. Ces plateformes sont principalement destinées aux distributeurs et aux acteurs du e-commerce.

Avancement du pipeline

Dans le prolongement de l'accord noué fin 2024, le Groupe a signé une promesse de vente avec WDP pour une plateforme de 75 000 m² (deux bâtiments pré-loués à Boulanger), constituant la dernière tranche du hub logistique de Bollène.

Au 30 juin 2025, les opérations maîtrisées ou en cours de montage représentent 650 000 m², dont 310 000 m² bénéficient de permis de construire purgés (75 000 m² pré-loués).

Backlog Immobilier d'entreprise¹⁴

Le backlog en Immobilier d'entreprise au 30 juin 2025 représente 141 millions d'euros HT (vs 214 millions d'euros fin 2024).

¹³ VEFA (vente en l'état futur d'achèvement), BEFA (bail en l'état futur d'achèvement), CPI (contrat de promotion immobilière) et MOD (maîtrise d'ouvrage déléguée).

¹⁴ Chiffre d'affaires HT des ventes notariées restant à comptabiliser à l'avancement, des placements HT non encore régularisés par acte notarié (CPI signés) et honoraires à recevoir de tiers sur contrats signés.

1.2.3 Nouvelles activités

1.2.3.1 INFRASTRUCTURES PHOTOVOLTAIQUES

Le Groupe a constitué une équipe dédiée opérant en France et en Italie lui permettant de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur opérationnelle¹⁵.

La stratégie du Groupe sur ce marché est de déployer un modèle économique optimisé en matière de capitaux employés.

Des partenariats stratégiques sont en cours de discussion avancée avec plusieurs acteurs de premier plan.

Un dispositif complet

Le Groupe propose aujourd'hui une gamme complète :

- ombrières de parkings (notamment centres commerciaux) ;
- toitures photovoltaïques sur ses projets immobiliers (notamment entrepôts logistiques) ;
- centrales solaires au sol sur sites anthropisés (carrières, friches, décharges, délaissés...) ;
- agrivoltaïsme au sol ou intégré au bâti (granges, hangars, serres...), en direct ou dans le cadre de partenariats stratégiques.

Parc en exploitation et portefeuille de projets

A fin juin 2025, Altareit détient et exploite un parc d'une puissance totale de 126 MWc, répartis entre 81 MWc d'installations déjà raccordées et 45 MWc en cours de construction et/ou en attente de raccordement.

Au premier semestre 2025, le Groupe a notamment :

- lancé à Caudecoste (Lot-et-Garonne) la construction de sa première centrale photovoltaïque au sol d'une puissance de 7 MWc ;
- réalisé la pose de sa 500^e toiture photovoltaïque¹⁶. Elle équipe une exploitation équestre à Francueil (Indre-et-Loire) dont la production d'électricité est intégralement réinjectée dans le réseau.

Le Groupe travaille par ailleurs sur un important portefeuille de projets, à des stades d'avancement très divers, comprenant 600 MWc sécurisés¹⁷ et le solde à l'étude¹⁸. Sur ce pipeline, le Groupe appliquera des critères d'engagement stricts, notamment en matière de dépenses préalables à la sécurisation du tarif de revente d'électricité.

1.2.3.2 DATA CENTERS

Le Groupe entend adresser ce marché sur deux segments distincts : les data centers de proximité en colocation de taille moyenne et les data centers *hyperscale* (Cloud et IA).

Data centers de proximité en colocation

Les data centers de proximité sont destinés à une clientèle d'entreprises (privée ou publique), à qui ils assurent connectivité, haute performance, haute sécurité et haute disponibilité. Ils permettent aux acteurs qui le souhaitent de (re)localiser le stockage de leurs données sur le territoire national.

Pour ce type de produit de moyenne puissance (inférieure à 20 MW), la stratégie du Groupe consiste à maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur opérationnelle (origination et autorisations, construction et réalisation des installations, commercialisation, exploitation et gestion de l'infrastructure physique).

Le Groupe a constitué une équipe dédiée pour développer des data centers écoresponsables¹⁹ selon un modèle économique de type « développeur - opérateur ».

Le premier data center entièrement réalisé par le Groupe a été livré en mars 2025 à Noyal-sur-Vilaine près de Rennes (puissance de 3 MW IT sur 3 000 m²).

Le Groupe travaille sur un portefeuille de sites potentiels situés dans les principales métropoles françaises (Paris, Lyon, Marseille, Toulouse, Nantes), dont un projet d'une capacité de 7 MW IT en région parisienne qui a obtenu son permis de construire en mai dernier.

Data centers *hyperscale*

Les data centers *hyperscale* s'adressent à un nombre limité d'acteurs qui raisonnent à l'échelle mondiale et dont les besoins sont immenses. La France constitue pour ces groupes une cible géographique privilégiée leur permettant d'accéder au marché européen et de bénéficier d'une électricité largement décarbonée. Les *hyperscales* nécessitent des investissements considérables liés à leur puissance qui peut atteindre plusieurs centaines de mégawatts. Le Groupe travaille sur plusieurs implantations potentielles dans un contexte où ce type de produit est à la fois rare et administrativement très complexe. Le Groupe développera un modèle en partenariat sur des projets de *Cloud & IA* en France, en ligne avec les objectifs ambitieux de l'Etat et de la filière numérique.

¹⁵ Etudes, faisabilité, conception, maîtrise foncière / Autorisations administratives (construction, raccordement) et financements / Commercialisation de l'énergie produite / Installation et mise en service / Exploitation, monitoring, maintenance et recyclage.

¹⁶ Via sa marque spécialisée Prejeance Industrial.

¹⁷ Foncier maîtrisé ou sous promesse.

¹⁸ Regroupent les projets dont le foncier fait l'objet d'une lettre d'intention, les projets en cours de sécurisation, et les projets d'appels d'offres (AO), d'appels à manifestation d'intérêt (AMI) ou d'appels à projets (AAP).

¹⁹ Avec traitement de l'énergie fatale comprenant le cas échéant la récupération de la chaleur émise et sa réinjection dans les réseaux urbains de chauffage et de refroidissement.

1.2.3.3 ASSET MANAGEMENT IMMOBILIER

La société de gestion Altarea Investment Managers, agréée en 2023 par l'Autorité des Marchés Financiers, compte désormais une équipe de gestion et d'investissement complète. Elle a pour objectif d'étendre progressivement ses accords de distribution sur la partie grand public notamment auprès des réseaux externes et des Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), et de développer une offre complète de supports d'investissements immobiliers.

La SCPI Alta Convictions, son premier fonds grand public lancé fin 2023, est positionnée sur le thème du nouveau cycle immobilier, sans stock ou financement d'avant crise. La collecte se poursuit tout comme les investissements avec un objectif de diversification aussi bien sectoriel que géographique. Au cours du premier semestre 2025, la SCPI a notamment réalisé ses deux premiers investissements dans le domaine de la logistique du froid, sites intégralement loués à Danone (à Marly près de Metz et Chaponnay près de Lyon).

1.2 Performance environnementale

1.2.1 Alignement à la taxonomie

La taxonomie européenne²⁰ est un système de classification européen des activités économiques durables sur le plan environnemental. Elle définit des critères uniformes pour chaque secteur afin d'évaluer leur contribution aux six objectifs environnementaux de la Commission européenne.

1.2.1.1 UN INDICATEUR CLE

Le Groupe est un précurseur en matière de mesure de sa performance environnementale et le taux d'alignement de son chiffre d'affaires consolidé est devenu un indicateur de performance clé du Groupe pour mesurer l'évolution de la durabilité de son modèle opérationnel compte tenu de son caractère polycritère.

En effet, pour être considéré comme aligné, chaque projet ou actif contribuant au chiffre d'affaires doit être étudié à l'aune de six familles de critères environnementaux (Atténuation du changement climatique (Energie), Adaptation au changement climatique (Climat), Utilisation durable et protection des ressources aquatiques et marines (Eau), Transition vers une économie circulaire, Prévention et réduction de la pollution, Protection et restauration de la biodiversité et des écosystèmes), eux-mêmes constitués de plusieurs sous-critères d'analyse.

1.2.1.2 RESULTATS

Chiffre d'affaires aligné à 73,8%²¹ au S1 2025

En M€	Construction	Rénovation	Propriété	Groupe
CA consolidé	734,6	70,1	3,2	808,0
CA aligné	526,2	67,4	2,7	596,3
% CA consolidé	71,6%	96,1%	83,2%	73,8%

Au 1^{er} semestre 2025, le taux d'alignement du chiffre d'affaires consolidé est de 73,8% (69,5 % pour l'exercice 2024).

La progression constante de l'alignement vient principalement de la contribution croissante des opérations de promotion initiées à partir du 1^{er} janvier 2022, pour lesquelles le Groupe a mis en place une politique d'alignement systématique à la taxonomie sur le plan du critère énergétique.

²⁰ Cf Rapport de durabilité du Document d'Enregistrement Universel 2024 conforme à la directive CSRD disponible sur altareit.com.

²¹ Le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2025 est éligible à la taxonomie européenne au titre des activités « 7.1. Construction de bâtiments neufs », « 7.2. Rénovation de bâtiments existants » et « 7.7. Acquisition et propriété de bâtiments ». Le taux d'éligibilité du S1 2025 s'élève à 98,6% (soit 796,3 M€ de CA éligible).

1.3 Résultats financiers du 1^{er} semestre 2025

Au 30 juin 2025, le **chiffre d'affaires consolidé** s'établit à 808,0 M€ (vs 1 060,9 M€ au S1 2024) en baisse de -23,8% :

- en **Logement**, il baisse de -24,1% à 736,1 M€ (vs 966,0 M€). Ce chiffre d'affaires est encore majoritairement composé d'opérations de l'ancien cycle dont la contribution est en forte baisse. Les opérations de nouvelle génération sont en phase de montée en puissance et ont représenté près de 41% du chiffre d'affaires à l'avancement Logement (vs 8% au S1 2024) ;
- en **Immobilier d'Entreprise**, il ressort à 71,9 M€ (vs 90,8 M€ soit -20,8%).

Le **résultat opérationnel FFO**²² progresse de +32,2% à 38,4 M€ (contre 29,0 M€ au S1 2024) :

- 26,1 M€ en **Logement** (-1,2% vs S1 2024). L'essentiel du résultat provient des opérations de nouvelle génération à marges satisfaisantes (les marges des opérations de l'ancien cycle étant faibles voire nulles) ;
- 15,1 M€ en **Immobilier d'entreprise** (vs 7,4 M€ au S1 2024, soit x2,0), porté par l'activité de prestations en Ile-de-France ;
- les frais de développement des **Nouvelles activités** sont intégralement passés en charge.

Le **résultat net FFO**²³ s'établit à 23,9 M€, contre 13,6 M€ au S1 2024 (+76,7%) et le résultat net part du Groupe est de - 8,1 M€ (vs -10,5 M€ au S1 2024).

En M€	Logement	Immobilier d'entreprise	Nouvelles activités	Autres Corporate	Cash-Flow courant des opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées et frais de transaction	TOTAL
Chiffre d'affaires et prest. de serv. ext.	736,1	71,9	-	-	808,0	-	808,0
<i>Variation vs 30/06/2024</i>	<i>(24,1)%</i>	<i>(20,8)%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>(23,8)%</i>	<i>-</i>	<i>(23,8)%</i>
Marge immobilière	48,8	20,0	-	-	68,8	(0,4)	68,4
Prestations de services externes	11,8	1,9	-	-	13,7	-	13,7
Revenus nets	60,6	21,9	-	-	82,6	(0,4)	82,2
<i>Variation vs 30/06/2024</i>	<i>(8,3)%</i>	<i>78,3%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>5,3%</i>		<i>13,1%</i>
Production immobilisée et stockée	46,8	4,4	-	-	51,2	-	51,2
Charges d'exploitation	(80,1)	(11,4)	(2,8)	(0,3)	(94,7)	(10,0)	(104,7)
Frais de structure	(33,4)	(7,0)	(2,8)	(0,3)	(43,5)	(10,0)	(53,6)
Contributions des sociétés MEE	(1,2)	0,2	0,3	-	(0,7)	(3,7)	(4,4)
Dotation aux amortissements et provisions	-	-	-	-	-	(11,2)	(11,2)
Résultat opérationnel	26,1	15,1	(2,5)	(0,3)	38,4	(25,4)	13,0
<i>Variation vs 30/06/2024</i>	<i>(1,2)%</i>	<i>x2,0</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>32,2%</i>		
Coût de l'endettement net					(3,3)	(1,0)	(4,3)
Autres résultats financiers					(6,3)	-	(6,3)
Gains / pertes sur val. des instruments fin.					-	(7,0)	(7,0)
Impôts					(0,5)	1,5	1,0
Résultat net					28,3	(32,0)	(3,7)
Minoritaires					(4,4)	(0,0)	(4,4)
Résultat net, part du Groupe					23,9	(32,0)	(8,1)
<i>Variation vs 30/06/2024</i>					<i>76,7%</i>		
<i>Nombre moyen d'actions dilué</i>					<i>1 748 397</i>		
Résultat net, part du Groupe par action					13,66		
<i>Variation vs 30/06/2024</i>					<i>+76,7%</i>		

²² FFO (Fund From Operations) – Cash flow courant des opérations.

²³ Funds From Operations : résultat hors les variations de valeur, charges calculées, frais de transaction et variations d'impôt différé. Part du Groupe.

1.4 Ressources financières

Faits marquants du semestre

Le 30 avril 2025, le Groupe a remboursé par anticipation l'obligation Altareit²⁴ d'échéance juillet 2025 pour un montant de 343 M€ (nominal et intérêts courus) intégralement par le cash disponible. Altareit n'a désormais plus d'échéance obligataire.

Liquidités disponibles

Au 30 juin 2025, les liquidités disponibles représentent 1 215 millions d'euros (contre 1 761 millions d'euros au 31 décembre 2024), décomposées comme suit :

Disponible (en M€)	Trésorerie	Lignes de crédits non utilisées	Total
Au niveau Corporate	30	648	678
Au niveau des projets	219	318	537
Total	249	966	1 215

Les lignes de crédit non utilisées sont constituées à hauteur de 700 millions d'euros de RCF, tirées à hauteur de 60 millions d'euros, dont la maturité moyenne est de 3,5 ans, sans aucune échéance avant le 30 juin 2027.

Financements court et moyen terme

Altareit dispose d'un programme NEU CP²⁵ (échéance inférieure ou égale à 1 an) et d'un programme NEU MTN²⁶ (échéance supérieure à 1 an). A date de publication, l'encours de ces programmes est nul.

Dettes nettes²⁷

En M€	30/06/2025	31/12/2024
Dettes bancaires	280	228
Marchés de crédit	-	335
Dettes sur opérations de promotion	97	109
Dettes sur infrastructures	90	81
Dettes brutes bancaires et obligataires	467	753
Disponibilités	(188)	(653)
Dettes nettes bancaires et obligataires	279	100

Au 30 juin 2025, la dette nette d'Altareit est en hausse de 179 M€ par rapport à fin 2024 (et en baisse de 55 millions d'euros par rapport au 30/06/2024), reflétant les investissements réalisés sur l'ensemble de ses activités : opérations de nouvelle génération en Logement, projets d'immobilier d'entreprise dont la sortie est sécurisée, ainsi que sur ses nouvelles activités.

Covenants applicables

La dette corporate est assortie des covenants consolidés du Groupe Altarea dont Altareit est filiale à hauteur de 99,85% (LTV ≤ 60%, ICR ≥ 2).

Fin juin 2025, la situation financière du Groupe satisfait largement l'ensemble des covenants prévus dans les différents contrats de crédit.

	Covenant	30/06/2025	31/12/2024	Delta
LTV (a)	≤ 60%	29,8%	28,5%	+1,3pt
ICR (b)	≥ 2,0 x	8,5x	9,6x	-1,1x

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

(b) Interest Coverage Ratio = Résultat opérationnel / Coût de l'endettement net (colonne "Cash-flow courant des opérations").

Par ailleurs, la dette promotion adossée à des projets est assortie de covenants spécifiques à chaque projet.

Enfin, le gearing²⁸ d'Altareit s'élève à 0,37x à fin juin 2025, contre 0,13x fin décembre 2024.

Notation crédit

Fin mai 2025, l'agence S&P Global a confirmé la notation à long terme Investment Grade d'Altareit, à BBB-, assortie d'une perspective négative en raison principalement du contexte de marché.

Capitaux propres

Les capitaux propres d'Altareit s'élèvent à 751,4 millions d'euros contre 751,0 millions d'euros au 31 décembre 2024, faisant d'Altareit l'un des promoteurs français les plus capitalisés.

²⁴ Nominal initial de 350 000 000 EUR, coupon de 2,875%, échéance 2 juillet 2025 (code ISIN FR0013346814).

²⁵ NEU CP (Negotiable European Commercial Paper).

²⁶ NEU MTN (Negotiable European Medium Term Note).

²⁷ Dette nette obligataire et bancaire.

²⁸ Endettement net bancaire et obligataire rapporté aux capitaux propres consolidés.

Compte de résultat analytique

	30/06/2025			30/06/2024		
	Cash-flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées, frais de transaction	Total	Cash-flow courant des Opérations (FFO)	Variations de valeurs, charges calculées, frais de transaction	Total
<i>En millions d'euros</i>						
Chiffre d'affaires	724,3	–	724,3	956,8	–	956,8
Coût des ventes et autres charges	(675,5)	(0,4)	(675,9)	(904,0)	(5,7)	(909,8)
Marge immobilière	48,8	(0,4)	48,4	52,8	(5,7)	47,1
Prestations de services externes	11,8	–	11,8	13,3	–	13,3
Production stockée	46,8	–	46,8	58,3	–	58,3
Charges d'exploitation	(80,1)	(7,7)	(87,9)	(96,0)	(8,9)	(105,0)
Frais de structure nets	(21,5)	(7,7)	(29,3)	(24,4)	(8,9)	(33,3)
Part des sociétés associées	(1,2)	(2,2)	(3,4)	(2,0)	(4,1)	(6,1)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	(9,9)	(9,9)	–	(4,9)	(4,9)
RESULTAT OPERATIONNEL LOGEMENT	26,1	(20,2)	5,8	26,4	(23,6)	2,8
Chiffre d'affaires	70,0	–	70,0	88,9	–	88,9
Coût des ventes et autres charges	(50,0)	–	(50,0)	(78,5)	–	(78,5)
Marge immobilière	20,0	–	20,0	10,4	–	10,4
Prestations de services externes	1,9	–	1,9	1,9	–	1,9
Production stockée	4,4	–	4,4	5,2	–	5,2
Charges d'exploitation	(11,4)	(0,6)	(12,0)	(9,5)	(1,6)	(11,2)
Frais de structure nets	(5,2)	(0,6)	(5,7)	(2,4)	(1,6)	(4,0)
Part des sociétés associées	0,2	(1,2)	(1,0)	(0,6)	(1,5)	(2,1)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	1,6	1,6	–	1,7	1,7
Gains / Pertes sur valeur des immeubles de placement	–	0,3	0,3	–	(1,5)	(1,5)
RESULTAT OPERATIONNEL IMMOBILIER D'ENTREPRISE	15,1	0,1	15,2	7,4	(3,0)	4,4
Frais de structure nets	(2,8)	(1,7)	(4,6)	(4,8)	(0,5)	(5,3)
Part des sociétés associées	0,3	(0,3)	0,0	0,1	(0,1)	(0,1)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	–	(3,2)	(3,2)	–	(0,7)	(0,7)
Gains / Pertes sur cessions d'actifs	–	–	–	–	–	–
Gains / Pertes sur valeur des immeubles de placement	–	–	–	–	–	–
Indemnités (frais) de transaction	–	–	–	–	–	–
RESULTAT OPERATIONNEL DIVERSIFICATION	(2,5)	(5,2)	(7,7)	(4,7)	(1,3)	(6,0)
Autres (Corporate)	(0,3)	(0,0)	(0,3)	(0,1)	0,0	(0,1)
RESULTAT OPERATIONNEL	38,4	(25,4)	13,0	29,0	(27,9)	1,1
Coût de l'endettement net	(3,3)	(1,0)	(4,3)	(1,4)	(1,2)	(2,7)
Autres résultats financiers	(6,3)	–	(6,3)	(7,9)	–	(7,9)
Variation de valeur et résultats de cession des instruments financiers	–	(7,0)	(7,0)	–	(0,7)	(0,7)
Résultats de cession des participations	–	(0,2)	(0,2)	–	0,1	0,1
RESULTAT AVANT IMPOT	28,8	(33,5)	(4,7)	19,7	(29,7)	(10,1)
Impôts sur les sociétés	(0,5)	1,5	1,0	(0,4)	5,7	5,3
RESULTAT NET	28,3	(32,0)	(3,7)	19,3	(24,1)	(4,7)
Minoritaires	(4,4)	(0,0)	(4,4)	(5,8)	0,0	(5,8)
RESULTAT NET, PART DU GROUPE	23,9	(32,0)	(8,1)	13,5	(24,0)	(10,5)
<i>Nombre moyen d'actions après effet dilutif</i>	<i>1 748 397</i>	<i>1 748 397</i>	<i>1 748 397</i>	<i>1 748 351</i>	<i>1 748 351</i>	<i>1 748 351</i>
RESULTAT NET PAR ACTION (€/ACTION), PART DU GROUPE	13,66	(18,32)	(4,66)	7,73	(13,75)	(6,02)

Bilan consolidé

En millions d'euros	30/06/2025	31/12/2024
Actifs non courants	824,9	854,8
Immobilisations incorporelles	331,2	332,0
dont Ecart d'acquisition	228,9	228,9
dont Marques	99,0	99,0
dont Relations clientèles	0,9	1,3
dont Autres immobilisations incorporelles	2,4	2,8
Immobilisations corporelles	187,9	163,4
Droits d'utilisation sur Immobilisations corporelles	112,5	116,2
Immeubles de placement	13,8	59,1
dont Immeubles de placement évalués à la juste valeur	9,6	9,1
dont Immeubles de placement évalués au coût	2,4	48,0
dont Droits d'utilisation sur Immeubles de placement	1,8	2,0
Titres et créances sur les sociétés mises en équivalence	131,2	135,1
Actifs financiers (non courant)	9,3	8,9
Impôt différé actif	39,0	40,1
Actifs courants	2 353,6	2 942,4
Stocks et en-cours nets	931,3	938,0
Actifs sur contrats	451,7	507,2
Clients et autres créances	746,8	806,9
Créance d'impôt sur les sociétés	3,0	3,2
Actifs financiers (courant)	25,9	30,8
Instruments financiers dérivés	6,8	2,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie	188,3	653,4
TOTAL ACTIF	3 178,5	3 797,2
Capitaux propres	751,4	751,0
Capitaux propres attribuables aux actionnaires d'Altareit SCA	713,3	717,1
Capital	2,6	2,6
Primes liées au capital	76,3	76,3
Réserves	642,6	699,1
Résultat, part des actionnaires d'Altareit SCA	(8,1)	(61,0)
Capitaux propres attribuables aux actionnaires minoritaires des filiales	38,1	33,9
Réserves, part des actionnaires minoritaires des filiales	33,6	22,4
Résultat, part des actionnaires minoritaires des filiales	4,4	11,5
Passifs non courants	501,8	529,7
Emprunts et dettes financières à plus d'un an	448,8	476,7
dont Emprunts auprès des établissements de crédit	330,9	354,4
dont Avances Groupe et associés	0,7	0,2
dont Obligations locatives	117,1	122,1
Provisions long terme	50,0	48,9
Dépôts et cautionnements reçus	2,7	2,8
Impôt différé passif	0,3	1,2
Passifs courants	1 925,4	2 516,5
Emprunts et dettes financières à moins d'un an	375,4	644,1
dont Placement obligataire et privé	–	339,0
dont Emprunts auprès des établissements de crédit	121,4	59,1
dont Concours bancaires (trésorerie passive)	14,7	1,3
dont Avances Actionnaire, Groupe et associés	218,1	224,0
dont Obligations locatives	21,3	20,7
Instruments financiers dérivés	9,9	6,7
Passifs sur contrats	123,4	130,2
Dettes fournisseurs et autres dettes	1 416,4	1 734,3
Dettes d'impôt exigible	0,3	1,2
TOTAL PASSIF	3 178,5	3 797,2