PRESENTATION MASTER

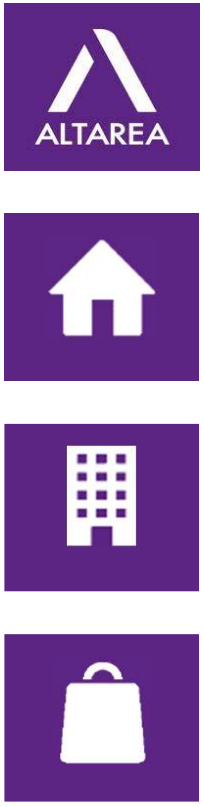
Agenda :

1. Présentation du Groupe

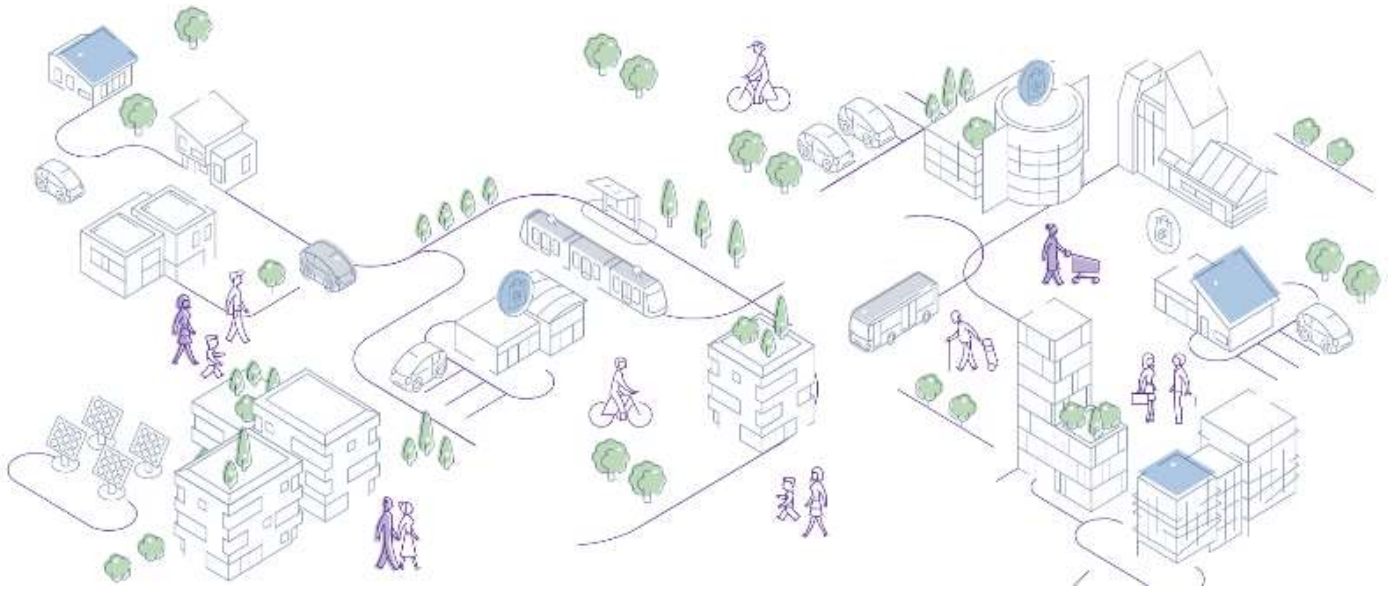
2. Logements

3. Tertiaire / Grands Projets

4. Foncière / Commerces



FABRIQUER LA VILLE DE DEMAIN



Pipeline consolidé
Logement, Immobilier d'entreprise, Commerce

20 Mds€ de valeur potentielle

700 projets

4 millions de m²

Altarea, 1er développeur immobilier de France

ALTAREA, SA RAISON D'ETRE : CREATEUR DE VALEUR(S)…

HUMAINE	ARCHITECTURALE	D'USAGE	COMMERCIALE	ÉCONOMIQUE
Nudge – Paris 13ème	*L'Hospitalité – Le Kremlin-Bicêtre*	*Bridge – Issy les Moulineaux*	*Ferney Voltaire*	*Tour Eria – La Défense*
Pour … nos concitoyens	**Pour nos villes**	**Pour nos utilisateurs**	**Pour nos enseignes**	**Pour nos investisseurs**

ALTAREA, PARTENAIRE D'INTÉRÊT GÉNÉRAL DES VILLES

Rendre la ville durable

QUARTIER VILLE EVRARD – Neuilly/Marne

100% des projets labellisés/certifiés

GRESB REAL ESTATE

#1

biodivercity

1ère mondiale pour Cap 3000

Favoriser les mixités

LABEL VISEHA – Cogedim Club® Terre-de-Sienne

20%
logements sociaux

viseha
Vie Seniors & Habitat le label qualité des résidences services seniors

SoCo foncière commerciale solidaire

habitat et humanisme

Soutenir l'emploi

JOURNÉES POUR L'EMPLOI 2018 – Qwartz

56 600 emplois soutenus en France

1 700 emplois locaux créés à Cap 3000

UNE PLATEFORME DE COMPÉTENCES SANS ÉQUIVALENT

2 000 professionnels de l'immobilier

Créativité Engagement Expertise

La culture du développement

Tous les savoir-faire pour fabriquer la ville

LES ACTIVITÉS DU GROUPE

LOGEMENT

Promoteur

Entrée-Moyenne gamme, Haut de gamme, Résidences gérées

COMMERCE

Foncière / Développeur

Centres commerciaux régionaux

Commerces de flux

Grands retail parks

Commerces de proximité

BUREAU

Prestataire / Promoteur / Investisseur

Repositionnement d'actifs

Clé-en-main utilisateurs

Emplacements / architectures remarquables

PROJETS URBAINS MIXTES

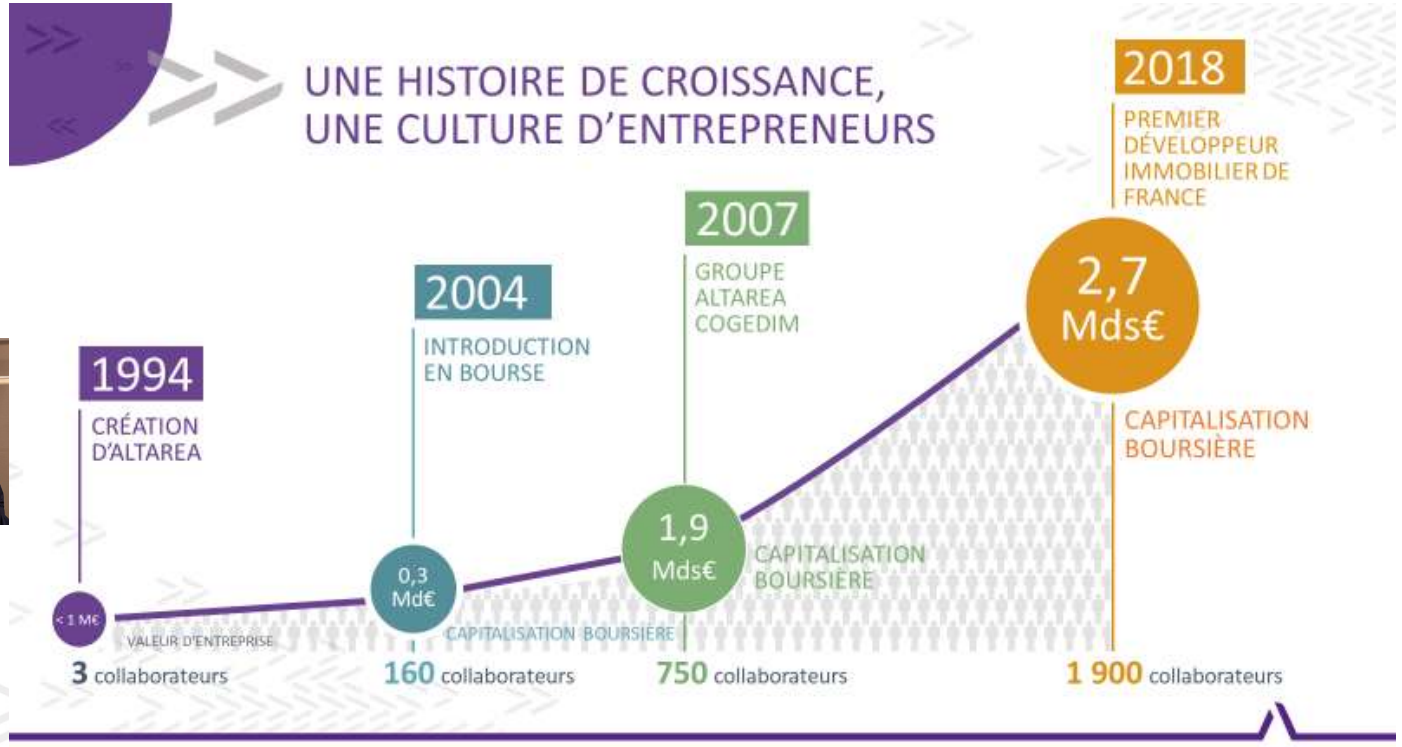
Aménageur / Promoteur / Investisseur

Morceaux de ville dans les métropoles

UN GROUPE – DES MARQUES

UN GROUPE EN PLEINE CROISSANCE

Une histoire d'entrepreneurs depuis 1994

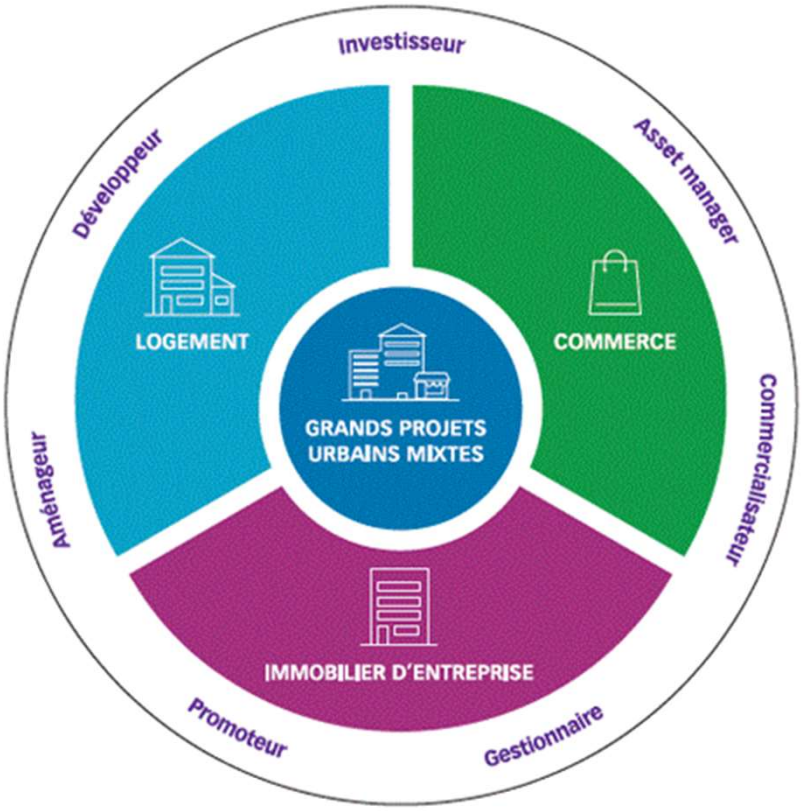


UN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL A LA HAUTEUR DE NOS AMBITIONS

Un siège social
En plein cœur de Paris

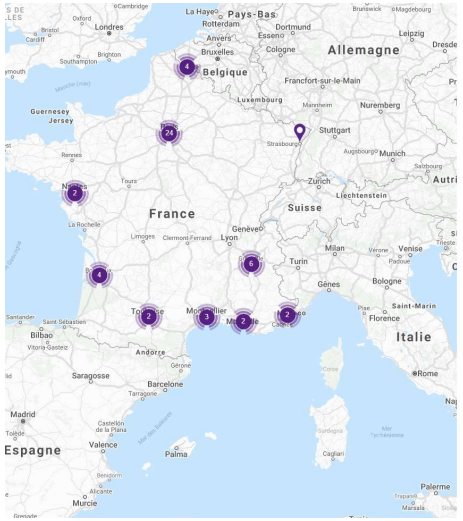
Des espaces de travail conviviaux

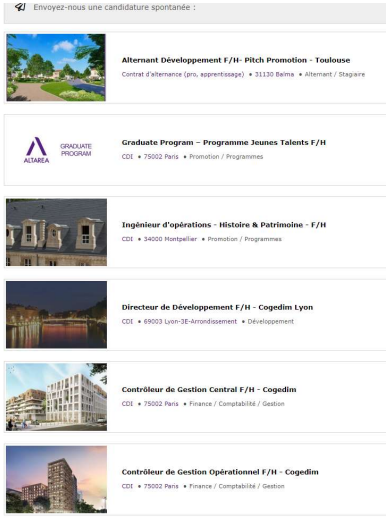
NOS PRINCIPAUX MÉTIERS



Toutes nos offres sont consultables sur notre espace carrières accessible via le site www.altarea.com

https://carrieres.altareacogedim.com/fr/annonces





MÉTIER :

PROMOTEUR

LOGEMENTS

ALTAREA

1. Logement :

2ème promoteur résidentiel

Résultat : 12 128 logements vendus à travers ses marques :

COGEDIM

PITCH PROMOTION
Construire l'avenir ensemble®

HISTOIRE & PATRIMOINE

SEVERINI PIERRES & LOISIRS
PATRIMOINE D'EXCEPTION

Woodeum

Objectif d'ici 3 ans de 18 à 20 000 logements vendus par an

Réalisation de logements mais aussi de résidences services (Résidence Seniors, Tourisme, Etudiants)

COGEDIM club®
RÉSIDENCES SENIORS

Le métier de promoteur

Développement → Conception → Commercialisation → Chantier → Livraison et SAV

En moyenne 4 ans entre la signature d'un terrain jusqu'à sa livraison

Le métier de promoteur

Le promoteur immobilier est le véritable chef d'orchestre des programmes immobiliers en neuf ou réhabilitation.

Le promoteur :

- **évalue la faisabilité d'un projet immobilier,**
- **définit des objectifs aux architectes et différents partenaires,**
- **achète des terrains constructibles,**
- **cherche des financements,**
- **et vend des biens immobiliers à ses clients.**

Il doit savoir être très polyvalent car ses tâches sont variées.

Compétences nécessaires pour devenir promoteur immobilier :

- **Grande rigueur et technicité**
- **Solides connaissances en droit et gestion**
- **Sens de la négociation**
- **Bonne gestion du stress et résistance physique**

Développement

Consiste à détecter un terrain avec un potentiel de construction

- **Soit en prospectant auprès des propriétaires**
- **Soit réponses à des consultations (privées ou publiques)**

Objectif : signer une promesse de vente avec le propriétaire

Métier : Développeur (responsable / directeur)

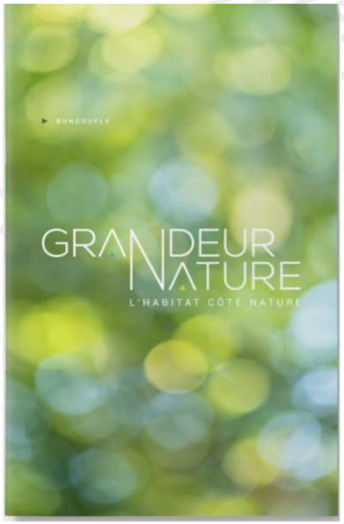
Conception

Consiste à faire dessiner les plans de la future construction et d'élaborer les demandes d'autorisation de travaux et de plans détaillés

Objectif : déposer les demandes de Permis de construire et d'autorisations administratives en réalisant des plans adaptés aux futurs clients

Métier : Responsable / Directeur de programmes

Commercialisation



Consiste à réussir la pré-vente des futures constructions

- **Soit en prospectant auprès des propriétaires**
- **Soit réponses à des consultations (privées ou publiques)**

Objectif : signer une promesse de vente avec le propriétaire

Métiers : Responsable / Directeur de programmes
Marketing
Commercial

Chantier

Consiste à suivre les travaux conformément aux plans de vente et de permis de construire

- **Suivi du planning / intervenants**
- **Arbitrages sur les aléas**
- **Piloter les informations auprès des clients**

Objectif : suivre la réalisation immobilière en lien avec les entreprises qui réalisent les travaux (architectes/BET – entreprises de construction)

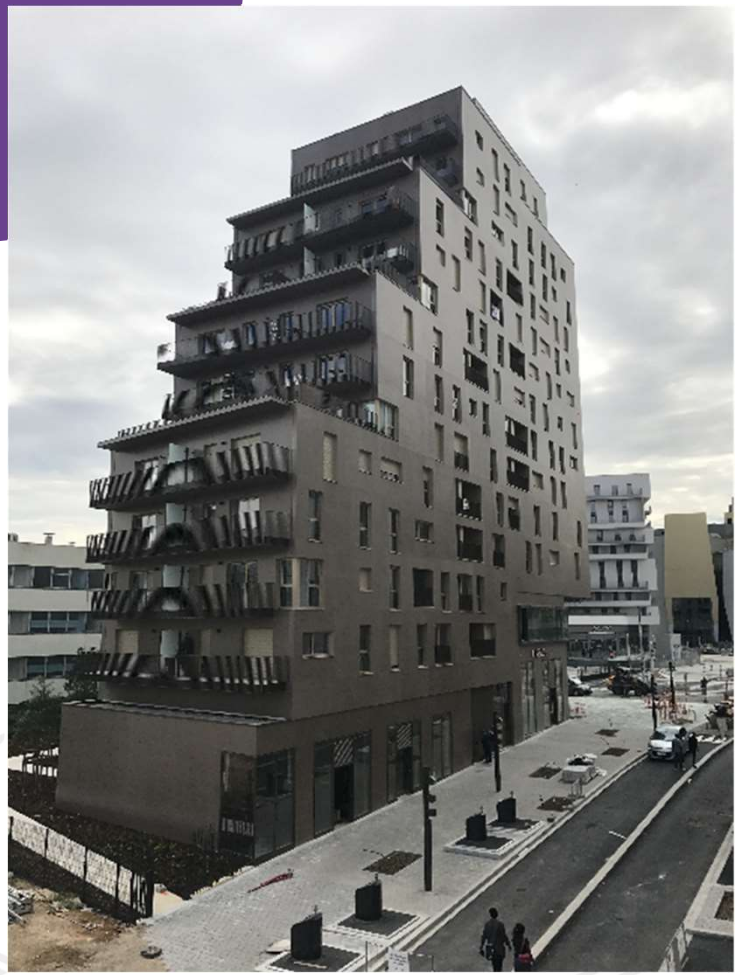
Métiers : Responsable / Directeur de programmes
Responsable / Directeur travaux

Livraison et SAV

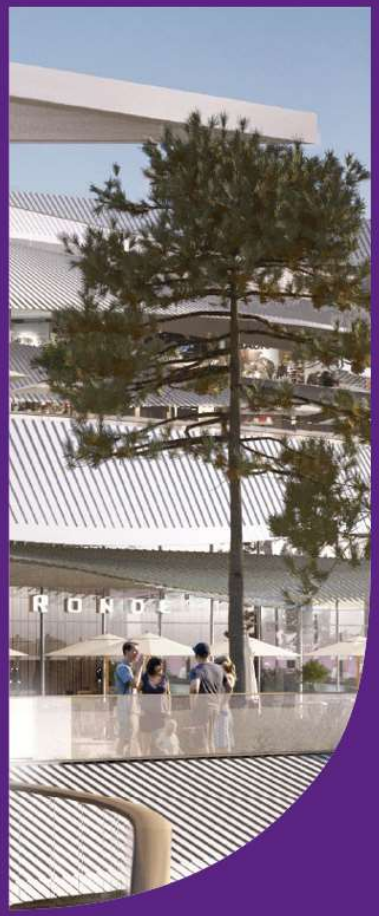
Consiste à livrer le produit vendu et répondre aux éventuels besoins après la livraison (SAV)
Finaliser les comptes et le suivi administratif

Objectif : Clôturer l'opération immobilière

Métier : **Responsable / Directeur de programmes**
Responsable SAV
Responsable clientèle



Métier : **Responsable / Directeur de programmes**
Responsable SAV
Responsable clientèle



MÉTIER :

DÉVELOPPEUR IMMOBILIER

TERTIAIRE

ALTAREA

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE AU SEIN DU GROUPE

Altarea Entreprise : 1er Promoteur Français

Le Modèle Altarea Cogedim présent sur toute la chaîne de valeur

Le modèle Altarea Groupe appliqué à l'immobilier d'entreprise

PROMOTEUR

- **VEFA** (vente en l'état futur d'achèvement)
- **BEFA** (bail en l'état futur d'achèvement)
- **CPI** (contrat de promotion immobilière)
- **MOD** (maîtrise d'ouvrage déléguée)

INVESTISSEUR / ASSET MANAGEMENT

- En **direct** ou à travers le **fonds AltaFund**,
- Stratégie : **Cession** une fois redéveloppés
- Le Groupe est systématiquement **promoteur** des opérations d'investissement

Duplication du modèle à la

LOGISTIQUE

Avec notamment la création d'un fond d'investissement dont Pitch est l'opérateur.

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE AU SEIN DU GROUPE

Quelques Projets emblématiques

BRIDGE - ISSY-LES-MOULINEAUX (92)
Nouveau siège du groupe Orange

ARCHITECTE : *Jean Paul Viguier*

EMLYON – Quartier Gerland Lyon 7
CPI pour l'EM Lyon – Construction du HUB2022

ARCHITECTE : *PCA-STREAM / Insolites Architectures*

KOSMO – NEUILLY-SUR-SEINE (92)
nouveau siège des Parfums Christian Dior
Cession à Sogecap

ARCHITECTE : *Ateliers 2/3/4*

PRD MONTPARNASSE – PARIS (75)
Acquisition du siège actuel de CNP Assurances, en JV 50/50 avec la Caisse des Dépôts

ARCHITECTE : *Ateliers 2/3/4*
(avant concours d'architectes lancé en septembre 2019)

RICHELIEU – PARIS (75)
Restructuration et vente en VEFA
à CNP de l'ancien siège d'Allianz

ARCHITECTE : *Wilmotte & Associés*

LES NOUVEAUX USAGES & LES DEFIS DU BUREAU DE DEMAIN

Transformer les bureaux actuels en lieux de vie attractifs et expérienciels

ESPACES INSTAGRAMMABLES

Google - Tel-Aviv

ESPACES DE TRAVAIL INFORMELS

Comet Meeting - Paris

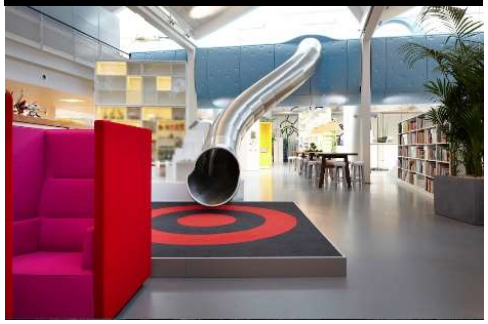
ESPACES VEGETALISES

Parfums Christian Dior – Kosmo Neuilly-sur-Seine

SERVICES TENDANCES

Comet Meeting - Paris

ACTIVITÉS/EXPÉRIENCES LUDIQUES



LEGO - Danemark

Le Développement Immobilier

Enjeux de la phase de développement

- …à la genèse des projets
- De la prospection foncière au montage des opérations immobilières
- Définition d'un projet cohérent
- Création de valeur

Missions

- Identifier les appels d'offres / terrains / actifs
- Proposer une stratégie de réponse :
  - ➢ Environner le projet
  - ➢ Définir une programmation pertinente
  - ➢ Proposer des partenaires pertinents
- Piloter la conception, négociation et contractualisation du projet immobilier, aux côtés de la Direction de Programmes

Qualités attendues

- Compréhension des « besoins » de manière générale
- Analyse de données objectives de marché, anticipation des tendances et nouvelles attentes du marché ;
- Définition des conditions de faisabilité d'un projet
- Capacité à entretenir des réseaux diversifiés

Le Développement Immobilier

Typologies tertiaire

⇒ Bureaux

⇒ Activités

⇒ Hôtellerie

⇒ Logistique

Spécificités

⇒ Acteurs professionnels majoritairement (investisseurs, utilisateurs)

⇒ Financiarisation de l'approche

⇒ Expertises pointues

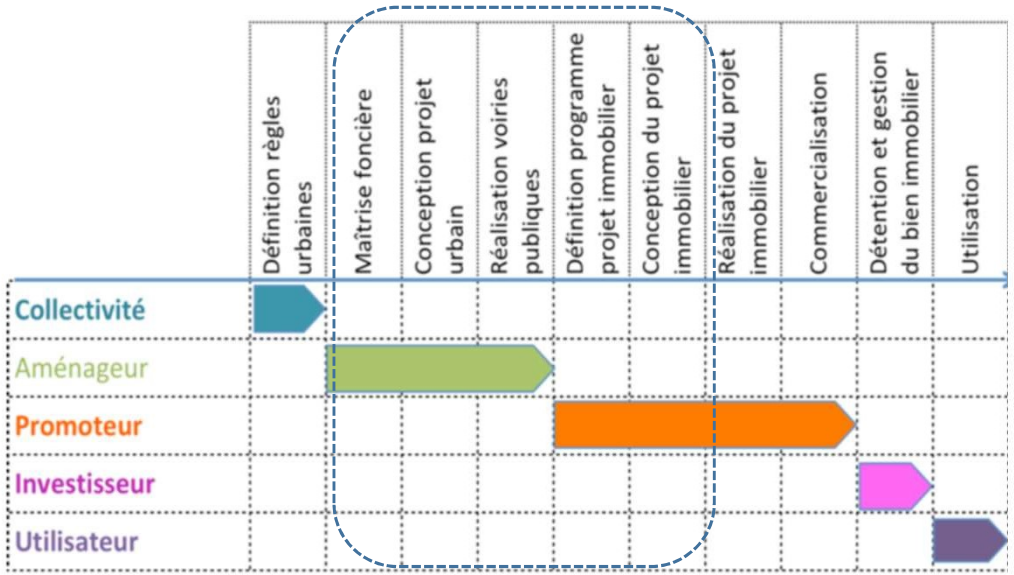
⇒ Architectes de renom

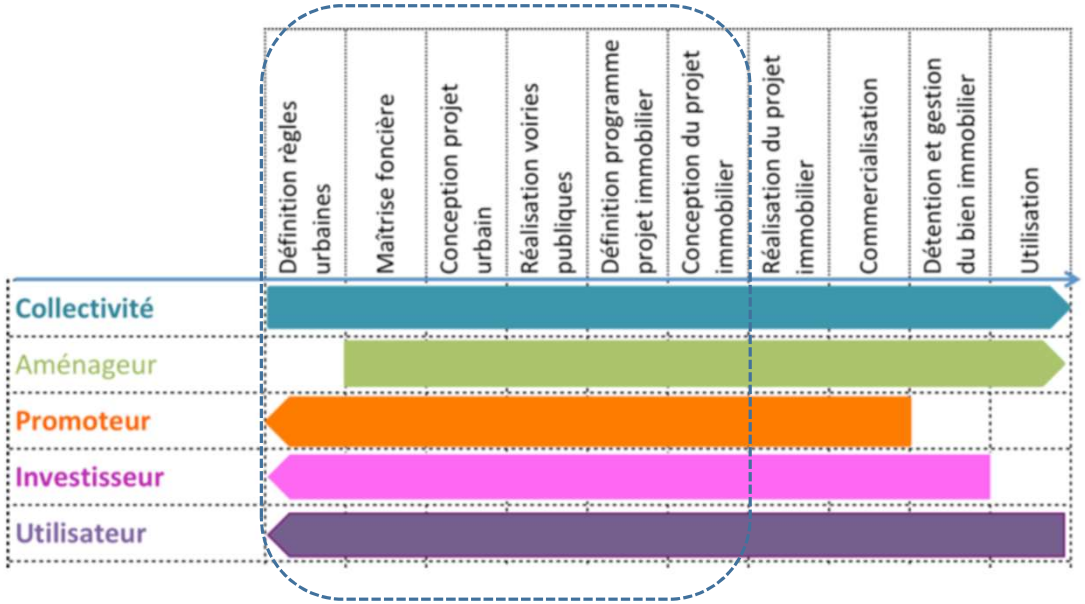
Méthode

⇒ Une logique du « sur-mesure »

Le Développement Immobilier

– **Chaîne de production et de gestion du bâti**





© I. Baraud-Serfaty

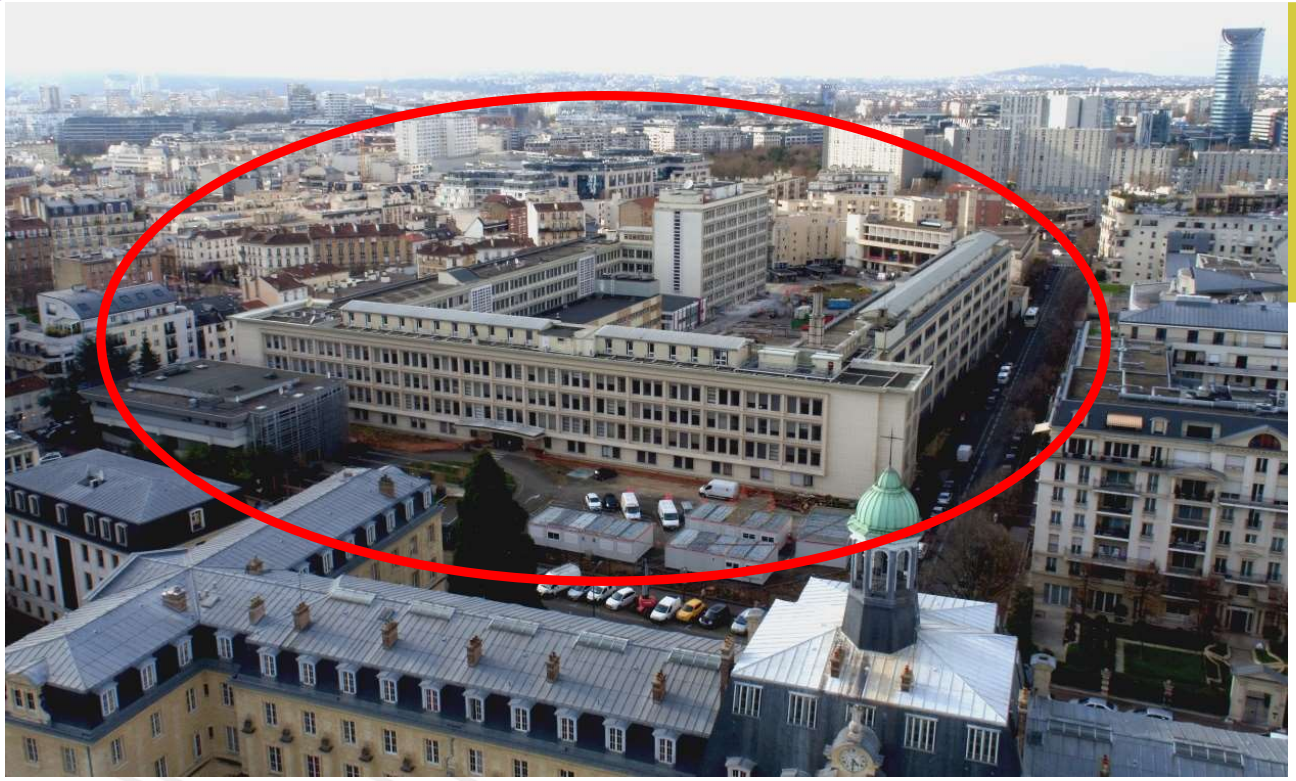
issycœurdeville
Connecté par Nature

Les acteurs

- Ville / Aménageur EPT
- Propriétaire vendeur : CDC
- Investisseur /Promoteur : Altarea Cogedim et CDC
- Cessions
  - VEFA :
    - Logements en Bloc : Predica
    - Commerces : Predica
    - Logements sociaux : Etat
  - Utilisateur/acquéreur : CNP Bureaux

PLAN DE SITUATION

LE CNET : UNE ENCLAVE DE 3 HECTARES EN CENTRE-VILLE



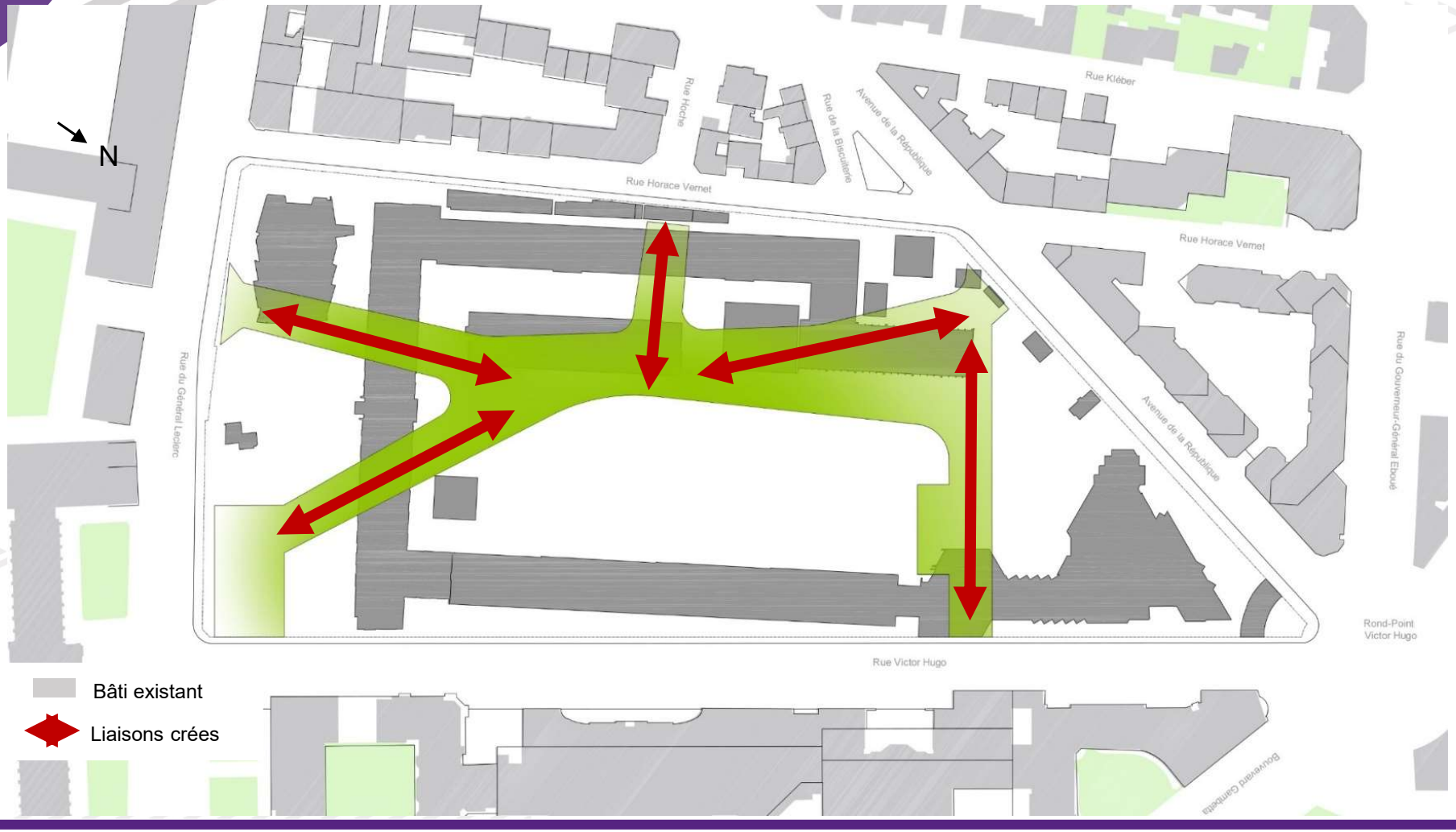
Un ensemble immobilier vieillissant et inadapté aux usages d'aujourd'hui :

- Dès 2005 : réflexions quant à la reconversion du site,
- Juin 2016 : Départ d'Orange Labs.

Le départ d'Orange, une **opportunité** pour le développement urbain et économique de la Ville d'Issy les Moulineaux :

- 2005 : Création de la ZAC Cœur de Ville,
- 2015 : Modification de la ZAC,
- 2015-2016 : Consultation opérateurs.

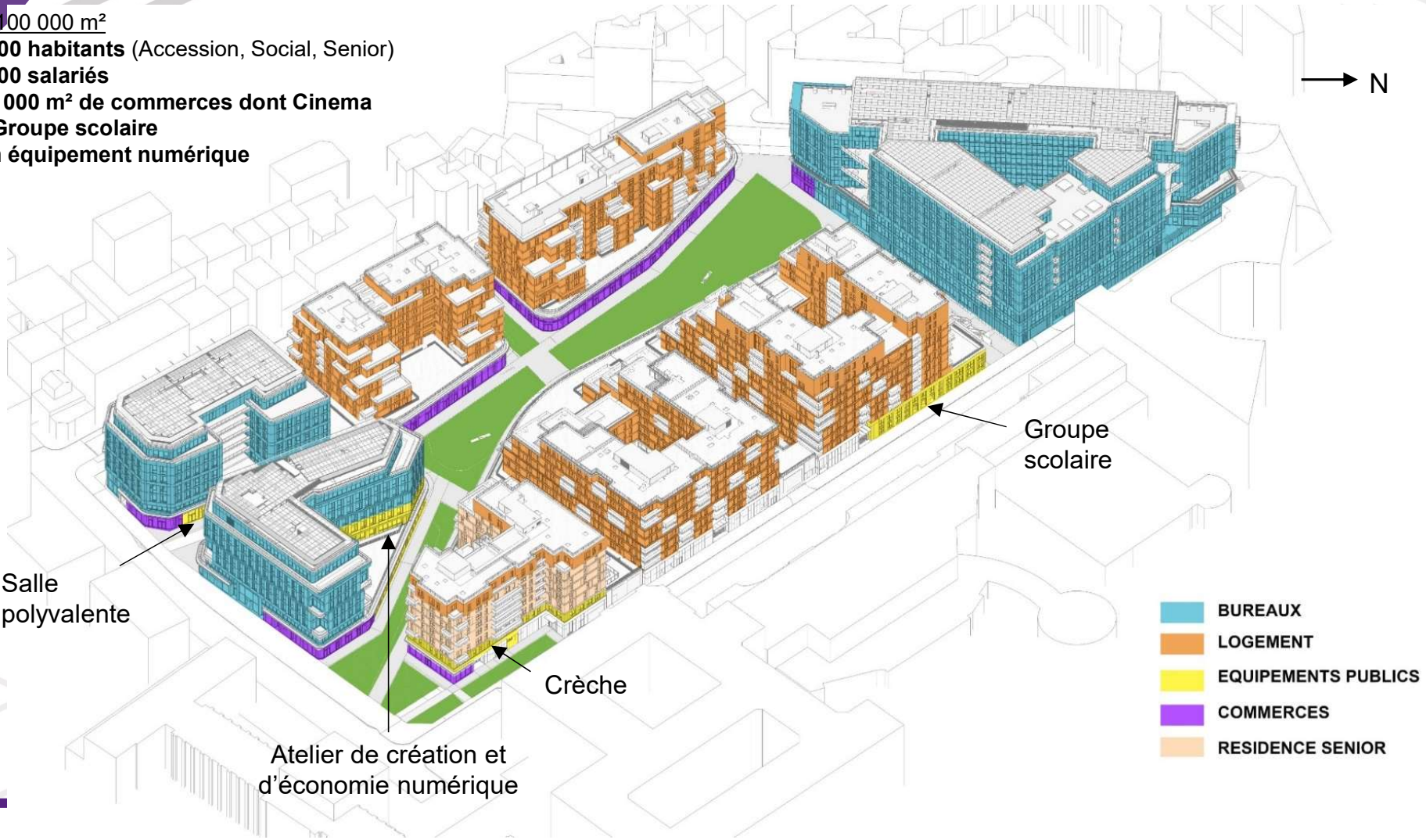
UN QUARTIER QUI S'OUVRE SUR LA VILLE



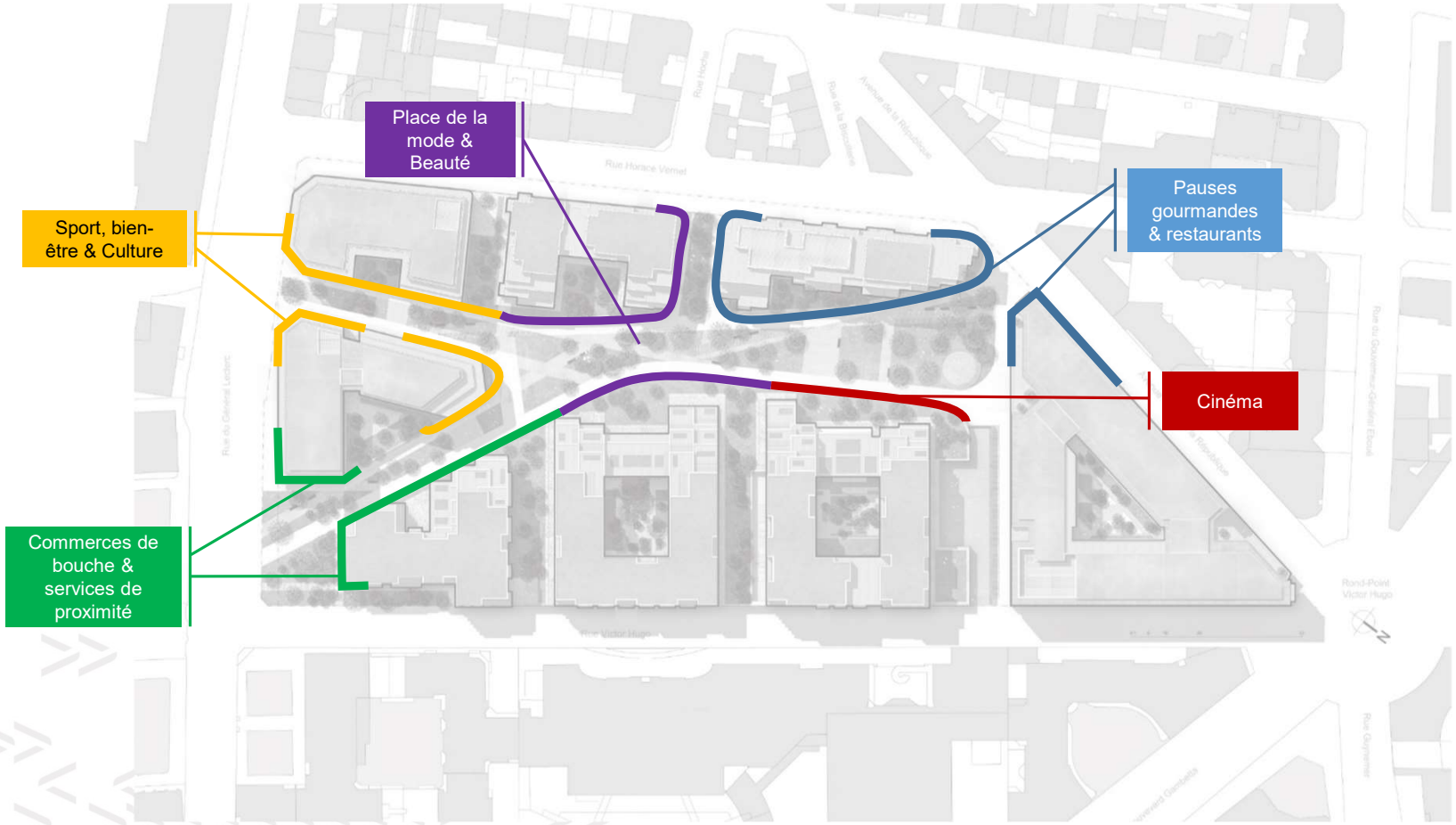
LA CREATION D'UN NOUVEAU QUARTIER DE CENTRE VILLE

3 ha, 100 000 m²

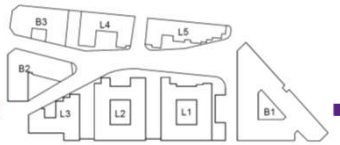
- **2000 habitants** (Accession, Social, Senior)
- **2500 salariés**
- **17 000 m² de commerces dont Cinema**
- **1 Groupe scolaire**
- **Un équipement numérique**

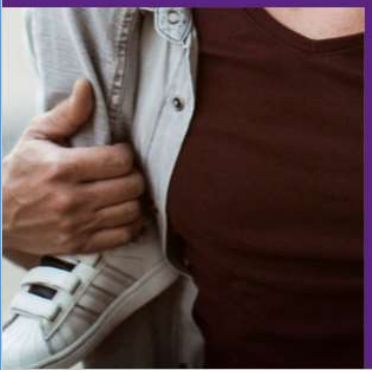


UNE DYNAMISATION DU CENTRE VILLE



VUE INTERIEURE DU PROJET – DEPUIS L'IMMEUBLE B1





MÉTIER :

ASSET MANAGER

FONCIÈRE COMMERCE

ALTAREA

UN CENTRE COMMERCIAL RÉGIONAL TYPE EN BREF : UNE VILLE DANS LA VILLE

- 100 000 m² du surface
- 200 magasins
- + 50 000 visiteurs par jour
- 5 000 salariés
- Une multitudes de métiers qui coexistent
- Une forte responsabilité du propriétaire
  - Sécuritaire
  - Environnementale
  - Sociétale (acteur dans la ville)
  - Technique
  - …

LES FONDAMENTAUX DU MÉTIER D'ASSET MANAGER

Valorisation des actifs

Réalisation des Business Plan

Expertise financière des actifs

Contrôle des baux

Gestion des copropriété

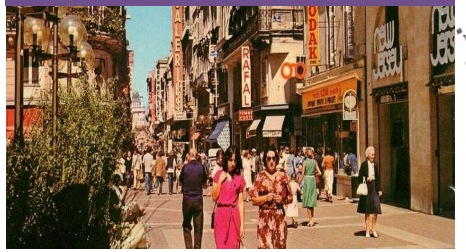
Analyse des résultats, suivi des performances

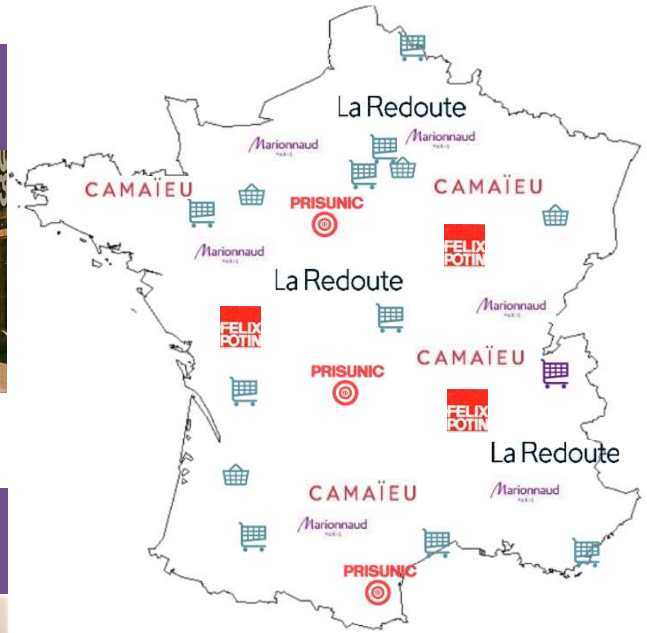
Coordination des équipes internes

Reporting au(x) propriétaire(s)

PASSAGE D'UNE SITUATION DE MONOPOLE AVEC UNE DISTRIBUTION CONCENTRÉE SUR PEU D'ACTEURS…

Des centres villes historiques





La VPC

Centres commerciaux leaders sur leurs zones

Des outils limités…

Des Hypermarchés tout puissants

CONTINENT

EUROMARCHÉ

mammouth Centre de Vie

… À une situation ultra concurrentielle

Centres Villes

@ e-commerce

m-commerce

vente-privee
showroomprive.com

Ventes Privées

click&collect

Click & Collect

Pure Players

asos
zalando
REVOLVE
REVOLVECLOTHING.COM

MARQUES AVENUE
LA VALLÉE VILLAGE

Outlets

Drive

drive
E.Leclerc DRIVE
drive

Centres commerciaux

Retail Parks

Commerce de proximité

Travel Retail

express contact city
8 à Huit Bio Bon app!

EXACERBÉE PAR L'EXPLOSION DES M² EN PHYSIQUE
ILLUSTRATION : LA VILLE DE NICE

Avant 2015

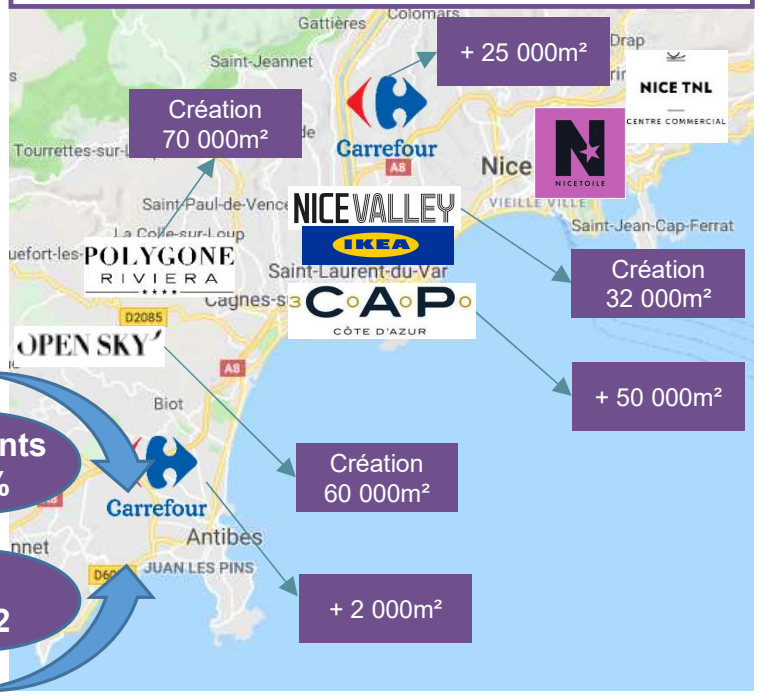
180 000 m² - 946 000 habitants

Habitants + 8%

m² X 2,2

Après 2022

402 000 m² - 1 021 000 habitants

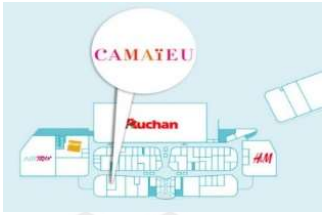


LES ENSEIGNES DOIVENT DEVENIR MULTI CANAL, ET MULTIPLIER LES INVESTISSEMENTS

Où trouver sa marque avant

Centre Ville

Centre commercial

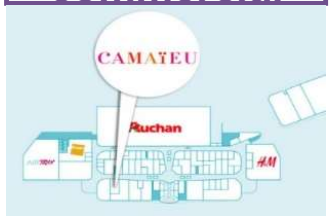


Ou trouver sa marque aujourd'hui

Centre Ville

Outlet

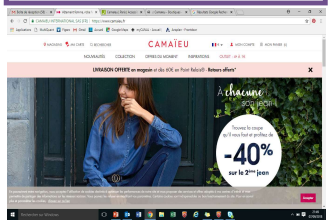
Centre commercial



Retail Park

Travel Retail

E commerce



+ Click&Collect

+ Ventes privées

+ Seconde main

EN FAISANT FACE À DES COMPORTEMENTS QUI ÉVOLUENT ET À L'ARRIVÉE DE NOUVEAUX ACTEURS QUI GRÈVE LEUR MARGE

Digitalisation des points de vente

Réorientation des budgets

Explosion du discount

A l'affut des bonnes affaires
Soldes = 42% des achats

Baisse du budget des ménages dédié à l'habillement de 30%

Arrivée de la fast Fashion
Qui commence déjà à souffrir

Seconde main

Les plateformes

LES FONDAMENTAUX DU MÉTIER D'ASSET MANAGER ET SES DÉFIS

LES FONDAMENTAUX

- Valorisation des actifs
- Expertise financière des actifs
- Analyse des résultats, suivi des performances
- Réalisation des Business Plan
- Contrôle des baux
- Reporting au(x) propriétaire(s)
- Gestion des copropriété
- Coordination des équipes internes

LES DÉFIS

- **Anticiper la mutation du commerce et des attentes**
- **Réfléchir en mixité**
- **S'ouvrir à la ville en partenariat avec les collectivités**
- **Valoriser autrement**
- **Centrer sa réflexion sur l'expérience client**
- **Suivi des performances**