



*EDENN (Nanterre, Hauts-de-Seine)*



# Résultats annuels 2025

---

Mercredi 18 février 2026



## DISCLAIMER

Ce document (la « **Présentation** ») peut contenir des informations, des opinions et des déclarations prospectives qui reflètent les opinions et prévisions actuelles de la direction d'Icade quant aux événements futurs et aux performances financières et opérationnelles du Groupe. Étant donné que ces déclarations prospectives sont soumises à des risques et à des incertitudes, les résultats ou performances futurs peuvent différer sensiblement de ceux exprimés ou sous-entendus par ces déclarations. Aucune des projections, estimations ou perspectives futures contenues dans cette Présentation ne doit être considérée comme des prévisions ou des promesses. Les investisseurs sont alertés sur le fait qu'ils ne doivent pas se fier indûment aux déclarations prospectives (ainsi qu'aux informations et opinions) contenues dans le présent document. Icade n'assume aucune responsabilité ni obligation de mettre à jour ou de réviser les déclarations et/ou informations prospectives.

Cette Présentation ne constitue pas une offre, ou une sollicitation d'offre de vente ou d'échange de titres, ni une recommandation de souscription d'achat ou de vente de titres d'Icade.

La distribution de la présente Présentation peut être limitée dans certains pays par la législation ou la réglementation. Les personnes entrant par conséquent en possession de cette Présentation sont tenues de s'informer et de respecter ces restrictions. Dans les limites autorisées par la loi applicable, Icade décline toute responsabilité ou tout engagement quant à la violation d'une quelconque de ces restrictions par quelque personne que ce soit.

- 1. Synthèse**
- 2. Exécution du plan ReShapE**
- 3. Engagements RSE**
- 4. Résultats financiers 2025**
- 5. Perspectives 2026 – Poursuite de l'exécution malgré un contexte difficile**

*Annexes*

# 1. SYNTHÈSE



# Exécuter notre plan stratégique ReShapE avec rigueur

## Plan de cessions

**Des cessions sur Icade Santé** conduites à un rythme maîtrisé, afin de préserver la valeur

**>50% du programme de cessions de bureaux déjà réalisé** avec des transactions fortement génératrices de valeur

## Gestion des coûts et du capital

**Discipline sur la mise en œuvre du plan ReShapE avec une sélectivité accrue dans l'allocation du capital** et des efforts continus de **réduction des coûts fixes**

## Activités stratégiques

### Foncière

**Baisse des revenus locatifs** compensée par une **solide activité locative** et une **hausse du taux d'occupation**

### Promotion

**Stabilité des réservations** soutenue par un rééquilibrage du mix clients et des **marges restaurées** sur les nouveaux programmes

## Solidité du bilan

De solides fondamentaux : **bilan solide et liquidité élevée**



## Chiffres clés 2025 – Groupe

---

**3,57 €/action**

CFNC Groupe (vs [3.40-3.60]€ attendus)

---

**2,89 €/action**

CFNC des activités stratégiques<sup>(1)</sup>

---

**53,3 €/action**

ANR NTA

---

**39,6%**

LTV DI

---

**9,1x**

Dette nette/EBITDA<sup>(2)</sup>

---

**6,6x**

Ratio de couverture des intérêts

---

**1,68%**

Coût moyen de la dette

---

(1) Les activités stratégiques correspondent aux pôles Foncière et Promotion

(2) EBITDA sur 12 mois glissants plus dividendes des sociétés mises en équivalence et non consolidées

Les acronymes sont définis dans le glossaire figurant dans le communiqué de presse des résultats annuels 2025

## Chiffres clés 2025 – Métiers

---

### Foncière

**346,5 M€**

Revenus locatifs (vs. 369,2 M€ en 2024)

**6,1 Md€**

Valorisation<sup>(1)</sup> (vs. 6,4 Md€ au 31/12/2024)

**5,6%**

Rendement initial net EPRA (vs. 5,2% au 31/12/2024)

### Promotion

**1 128 M€**

CA économique (vs. 1 215 M€ en 2024)

**2,4%**

Taux de ROEC (vs. -1,7% en 2024)

**5 419 lots**

Volume des réservations (vs. 5 300 en 2024)

(1) Valeur du portefeuille hors droits, en base 100% IG + quote-part co-entreprise  
Les acronymes sont définis dans le glossaire figurant dans le communiqué de presse des résultats annuels 2025

## Perspectives 2026

Un environnement de marché toujours incertain

Focus sur l'un des piliers de ReShapE : **une allocation du capital équilibrée**  
permettant de préserver la solidité du bilan et la création de valeur

**2026 devrait marquer un point bas<sup>(1)</sup>** pour le CFNC des activités stratégiques

**CFNC Groupe 2026: [2,90-3,10] €/action<sup>(2)</sup>**  
dont c. 0,65 €/action<sup>(3)</sup> issu des activités non-stratégiques

(1) Sous réserve de l'absence de dégradation du contexte politique et macroéconomique

(2) Incluant la cession de l'immeuble Marignan, localisé sur les Champs-Elysées

(3) Sous réserve de l'approbation des dividendes lors de l'Assemblée Générale annuelle de Praemia Healthcare



# 2. EXÉCUTION DU PLAN RESHAPE

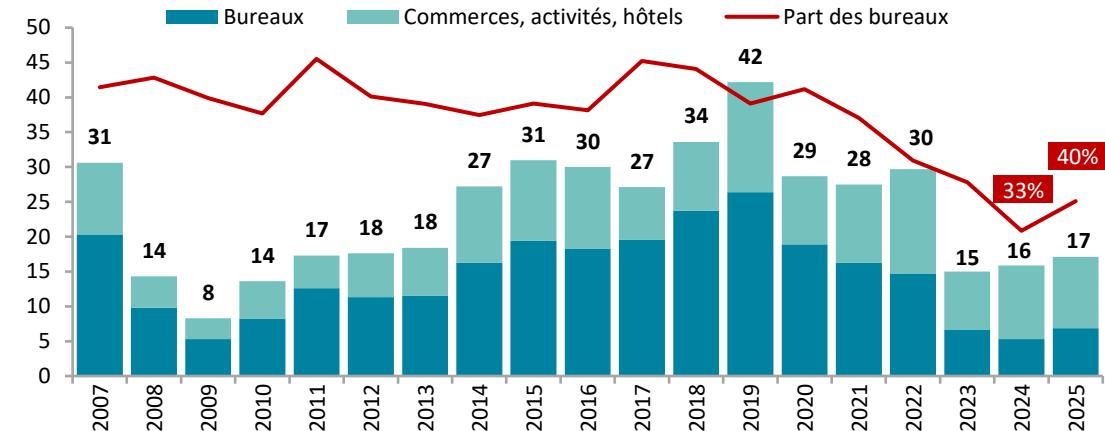


# Un contexte de marché difficile

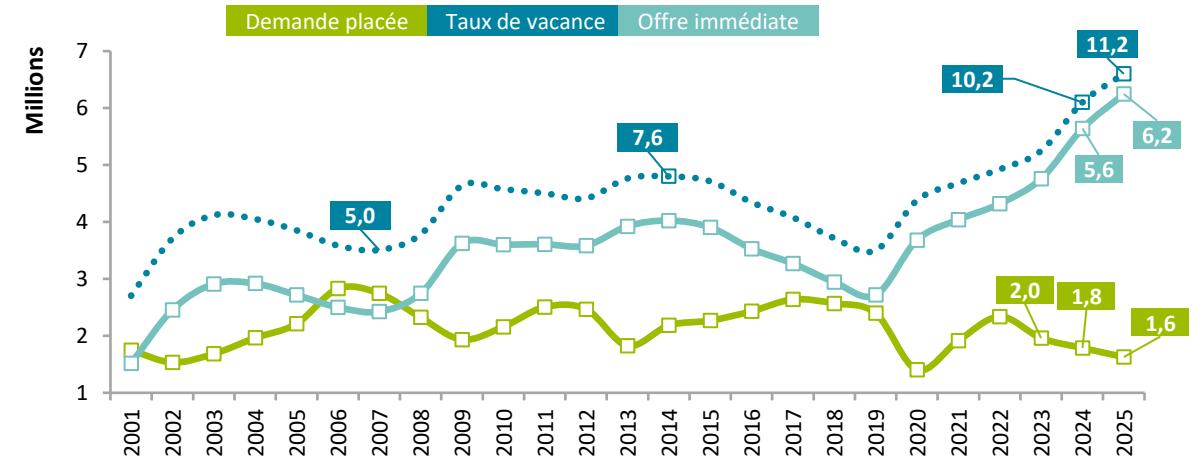
- Un environnement macroéconomique et sectoriel qui reste **complexe et globalement inchangé...**
- ... avec une légère reprise des investissements dans les bureaux qui profite aux actifs *value add*
- Une instabilité politique qui continue d'éroder la confiance des investisseurs dans l'immobilier
- Des taux d'intérêt toujours élevés qui pèsent sur les valorisations, les volumes de transactions et l'économie des opérations

## Investissements immobiliers directs en France

(Immobilier d'entreprise, Md€)



## Demande placée, offre immédiate et taux de vacance en IdF

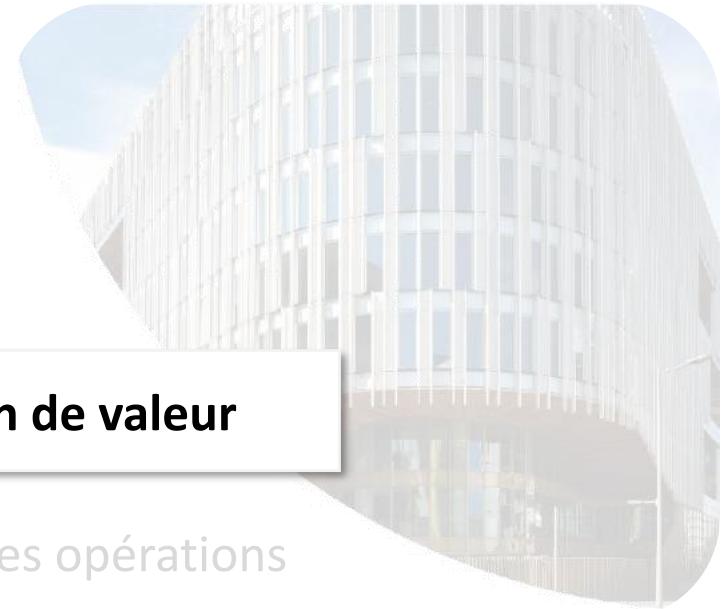
(en millions de m<sup>2</sup> / vacance en %)

## Réalisations clés

### **Des cessions permettant de cristalliser la création de valeur**

Discipline dans l'allocation du capital et sélectivité des opérations

Diversification menée avec exigence en matière de création de valeur



## Un important volume de cessions génératrices de valeur

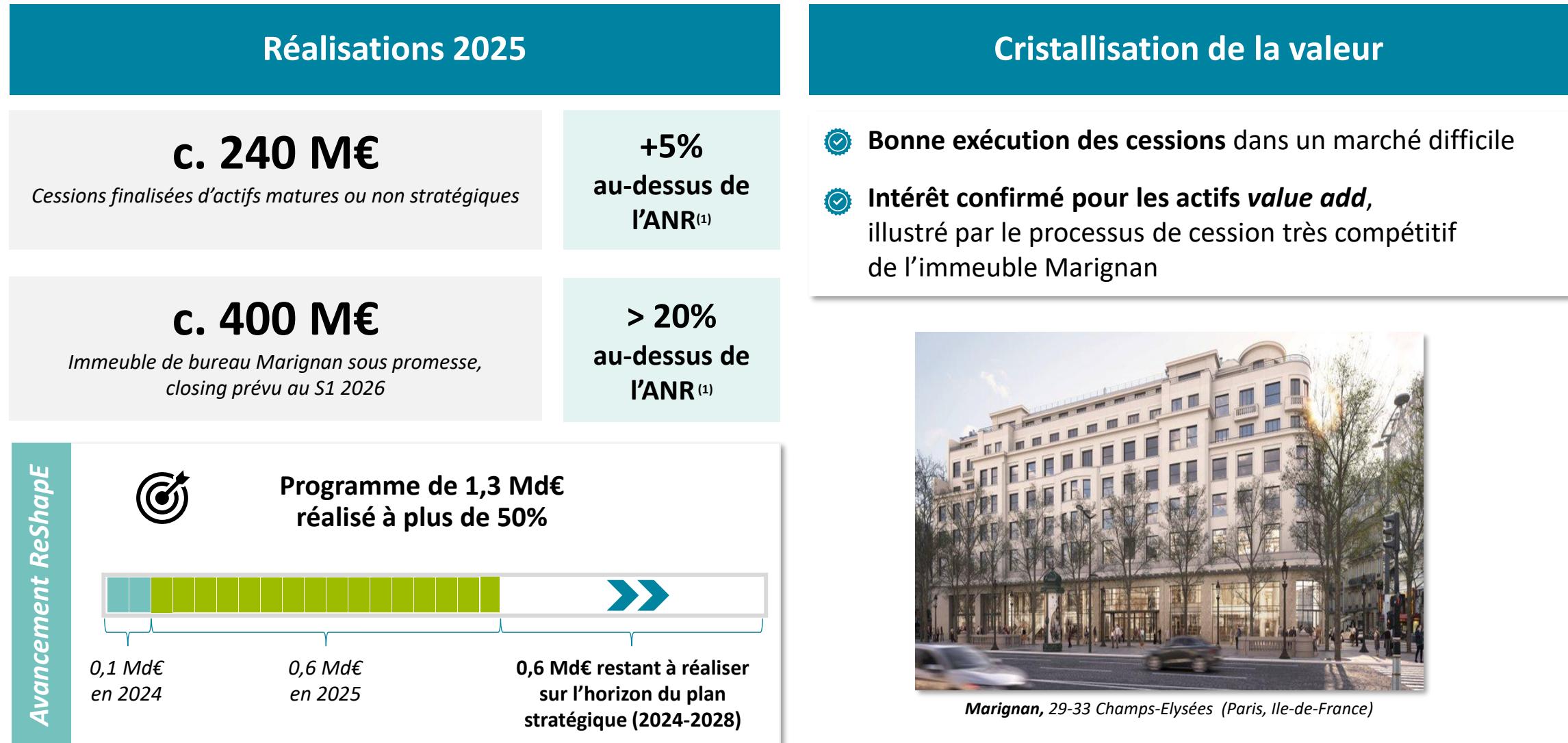
**Exécution rigoureuse des cessions en 2025 : 0,8 Md€<sup>(1)</sup> signé ou sous promesse**

**Transactions réalisées avec une discipline financière stricte**

**Une approche pragmatique pour saisir les opportunités futures**

(1) Y compris la cession de Marignan pour 0,4 Md€ signée en déc. 2025, dont la finalisation est attendue d'ici la fin du S1 2026

# Un programme de cessions bien engagé, exécuté avec rigueur



## Cession Santé : calendrier plus long que prévu pour protéger la valeur

Une nouvelle étape franchie en 2025...

... sur une participation résiliente et génératrice de cash flows

**210 M€**

*Cessions d'actifs de santé finalisées en France et en Italie*

En ligne avec l'ANR<sup>(1)</sup>



**Des fondamentaux solides** pour le marché de la santé



**Une classe d'actifs résiliente** avec une **baisse limitée des valorisations**<sup>(2)</sup>



**Des baux de longue durée** et un **taux d'occupation de 100%** offrant une excellente visibilité

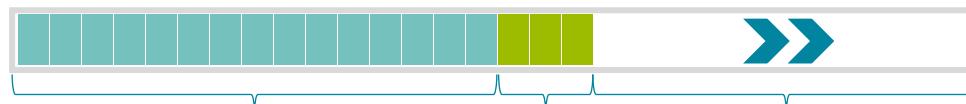


**Une participation financière génératrice de cash-flows** : 52 M€ en 2025

Avancement ReShapE



1<sup>ère</sup> grande étape depuis 2023 avec la cession de 18% de la participation résiduelle



1,6 Md€ en 2023

0,2 Md€ en 2025

1 Md€ restant à réaliser sur l'horizon du plan stratégique (2024-2028)

(1) ANR au 30/06/2025

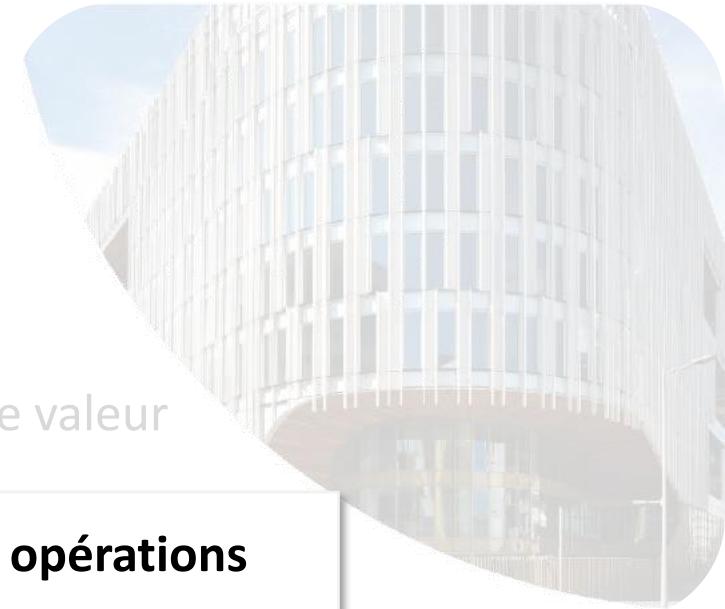
(2) Baisse des valorisations de c. -2,8% en 2025 sur les portefeuilles Praemia Healthcare et IHE Healthcare Europe

## Réalisations clés

Des cessions permettant de cristalliser la création de valeur

**Discipline dans l'allocation du capital et sélectivité des opérations**

Diversification menée avec exigence en matière de création de valeur



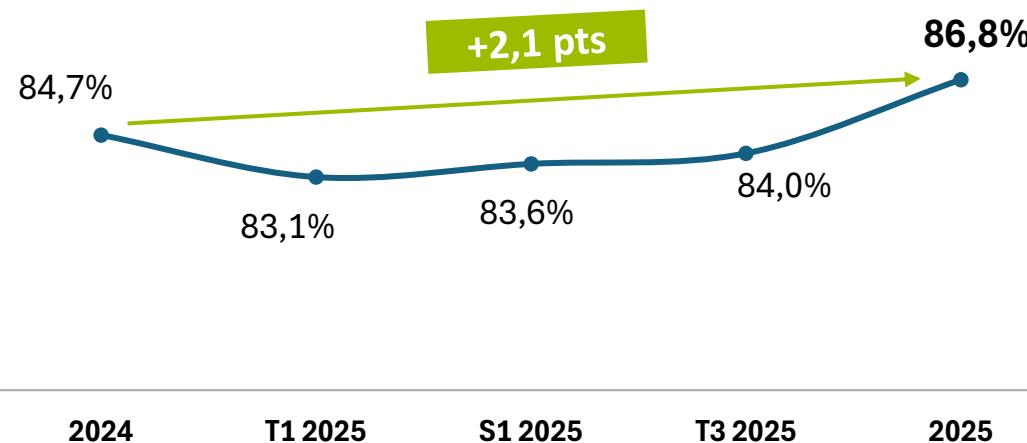
## Une activité locative dynamique se traduisant par une amélioration du TOF

**c. 217 000 m<sup>2</sup>**  
de baux signés ou renouvelés

**63 M€**  
Loyers faciaux annualisés  
des baux signés ou renouvelés  
depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2025

**6,6 ans**  
Durée moyenne ferme  
des baux signés ou renouvelés  
depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2025

### Amélioration du taux d'occupation financier sur les 12 derniers mois



**Taux d'occupation financier d'environ 90%  
atteint sur les actifs stratégiques**

**91,3%**  
Bureaux *well-positioned*

**+3,4 pts vs. déc. 24**

**89,7%**  
Locaux d'activité

**+0,8 pt vs. déc. 24**

# De grandes surfaces au service de locataires de premier plan

Des transactions d'envergure en 2025...



Pulse, Parc des Portes de Paris



Eqho, Paris La Défense



Quito, Parc Paris Orly-Rungis

**PULSE & JUMP**  
c. 33 000 m<sup>2</sup> signés<sup>(1)</sup>

**Seine-Saint-Denis**  
LE DÉPARTEMENT

**EQHO**  
c. 41 000 m<sup>2</sup> renouvelés  
c. 15 000 m<sup>2</sup> signés

**KPMG**  
PRÉFET  
DES HAUTS-DE-SEINE

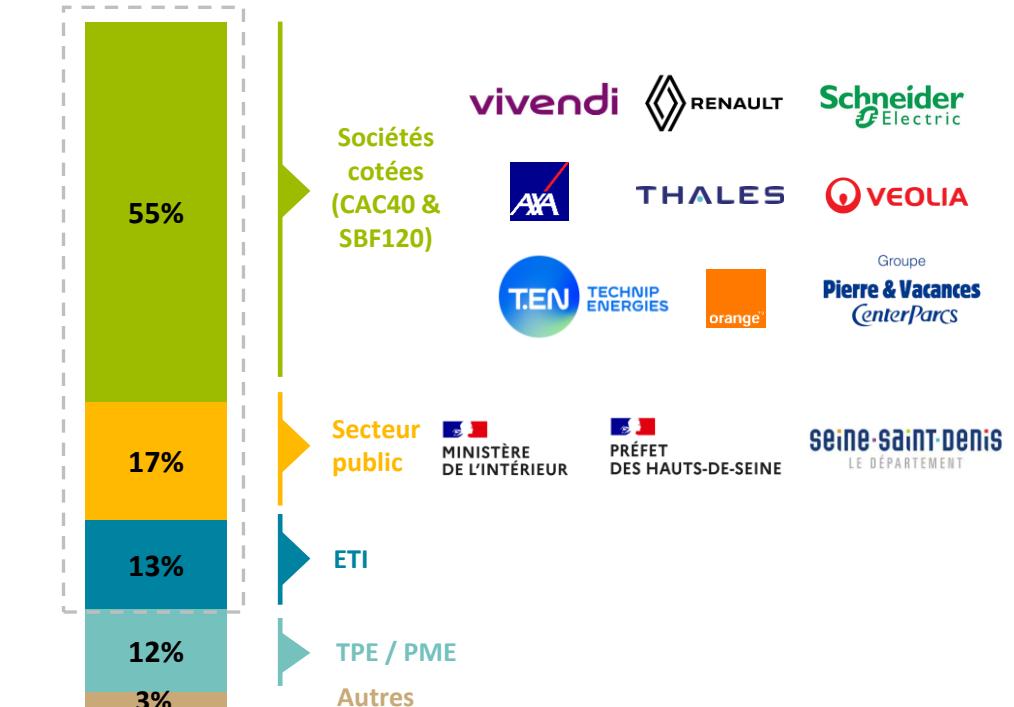
**QUITO**  
c. 11 000 m<sup>2</sup> signés

**sopra steria**

... et une base locative très solide

**85% des loyers IFRS annualisés proviennent du secteur public, ETI et grands groupes**

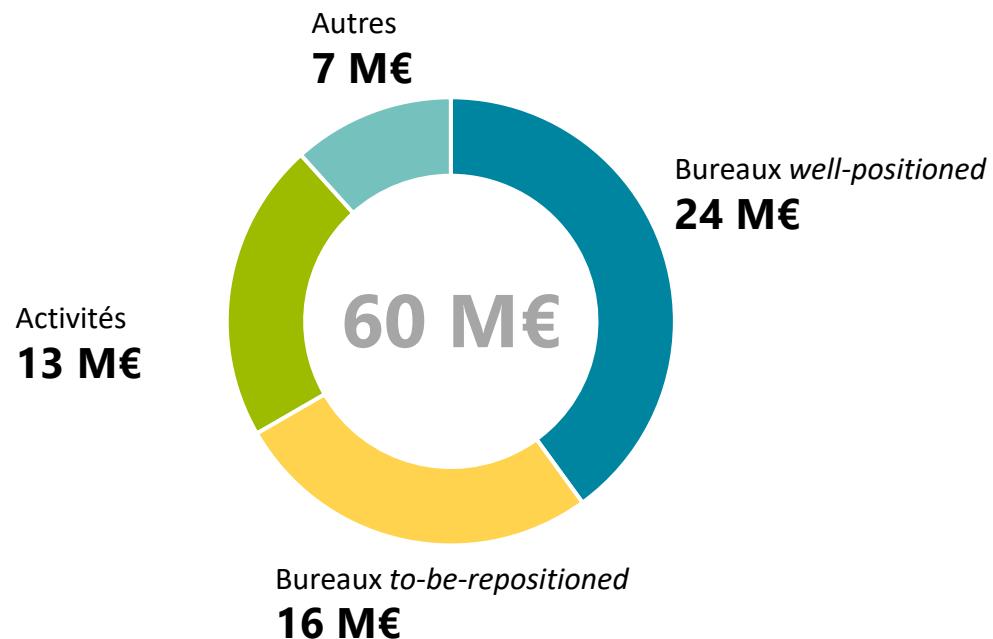
Au 31 décembre 2025



(1) Dont c. 29 000 m<sup>2</sup> sur Pulse et c. 4 000 m<sup>2</sup> sur Jump

## Des enjeux locatifs qui demeurent en 2026

### Baux arrivant à échéance<sup>(1)</sup> en 2026



- **c. 30 M€ de départs envisagés** dont la dernière portion des principales échéances sur les bureaux *to-be-repositioned* (2/3 des options de sortie sont au S1 2026)
- **Potentiel de réversion négative : -11.6%** sur les loyers faciaux des bureaux *well-positioned*

## Livraison d'un immeuble de bureaux emblématique loué à 100%



*Edenn, Nanterre Préfecture*

**c. 30 000 m<sup>2</sup><sup>(1)</sup>**

surface doublée avant restructuration

**9,5 ans**  
fermes

**100%**  
des surfaces de bureaux louées<sup>(2)</sup>

**Loyer prime**  
du secteur

**Haut niveau**  
de services<sup>(3)</sup>

**Best-in-class**  
en termes de labels et certifications environnementales visés



Excellent



Excellent



E3C2



R2S 3 étoiles



Platine ABBB



(1) Plus 4 100 m<sup>2</sup> de terrasses ombragées

(2) Représentant c. 29 000 m<sup>2</sup>

(3) Salle de sport, restaurant, espaces de restauration, agora, amphithéâtre, parking vélos, station de maintenance vélo, etc.

# Création de valeur grâce à des redéveloppements à Lyon Part-Dieu

## Projets Seed & Bloom

2017

 Acquisition par Icade de plusieurs actifs à Lyon par la prise d'une participation majoritaire dans ANF Immobilier

2021/2022

 Départ de Framatome, **obtention du PC** pour la restructuration complète de l'un des actifs (Next)

2023

 Obtention des **PC** pour Seed et Bloom

2024

 Livraison de **Next**, siège du groupe APRIL

2024/2026

 Construction de Bloom et **restructuration** de Seed

2027

 Livraison prévue

**72 M€**

Capex investis<sup>(1)</sup>

**c. 7,4%**

Yield on Cost

**380 €/m<sup>2</sup>**

Loyer cible post-livraison

*vs. loyers de seconde main de 250 €/m<sup>2</sup> en moyenne<sup>(2)</sup>*



*Seed, Lyon Part-Dieu*



*Bloom, Lyon Part-Dieu*

(1) Comprend la juste valeur de l'actif au début du projet, le budget de travaux (y.c. frais, honoraires externes et travaux preneurs) et le coût de portage financier, hors refacturations internes

(2) Source : JLL, marché tertiaire, T1-T3 2024 (marché de Lyon, secteur Part-Dieu)

## Gestion proactive des actifs *to-be-repositioned* avec des investissements limités

### Programmes résidentiels



*Lafayette*  
Lyon



*Arcade*  
Le Plessis-Robinson

### Redéveloppements



*Quito*  
Parc Paris Orly-Rungis



*Helsinki-Iena*  
Parc Paris Orly-Rungis

### Recommercialisations



*Oslo*  
Parc Paris Orly-Rungis



*Monet*  
Saint-Denis

### Cession en VEFA

Livraison à partir de 2027

**62 M€**  
de capex<sup>(1)</sup>

**c. 27 000 m<sup>2</sup>**  
de bureaux recommercialisés

**Reclassement de c. 200 M€ d'actifs *to-be-repositioned* en actifs « core » à compter de 2026**

(1) Sur un plan d'investissement de 150 M€ sur la période 2024-2028

## Mise en œuvre de la stratégie : réduction de l'exposition aux actifs *to-be-repositioned*

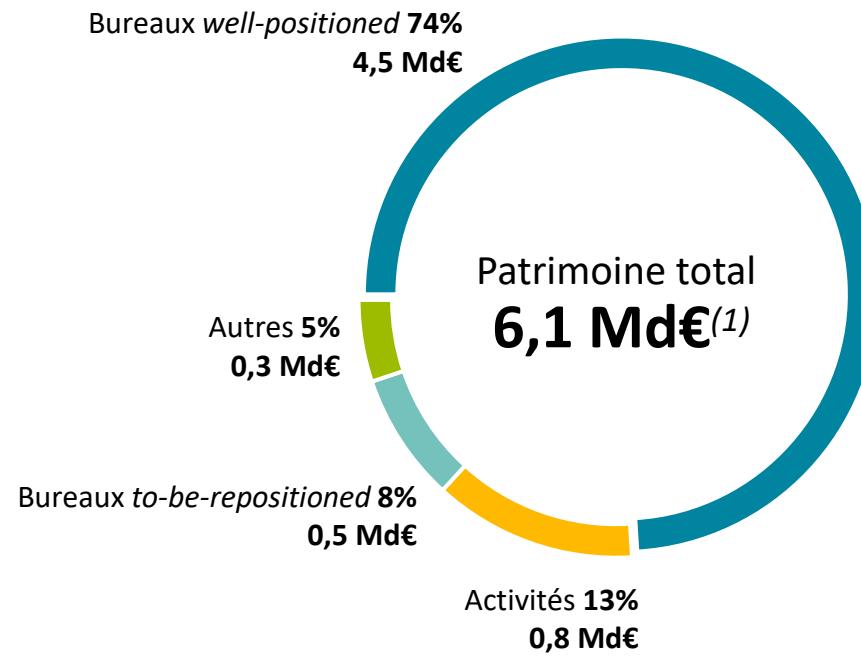
**29 M€**

Loyer IFRS annualisé des actifs *to-be-repositioned*

**496 M€**

Valorisation des actifs *to-be-repositioned*

### Répartition du patrimoine au 31 décembre 2025



- Aucun nouvel actif de bureaux *to-be-repositioned* n'a été identifié
- Évolution de la segmentation à partir de 2026, notamment par la **réaffectation des actifs *to-be-repositioned* entre les catégories *core* et *non core***

(1) Données hors droits en M€, à 100% + QP CE

## Un mix clients plus diversifié

### ➤ Stabilité de l'activité résidentielle

5 419 réservations en 2025  
(+2% en volume et -3% en valeur sur un an)

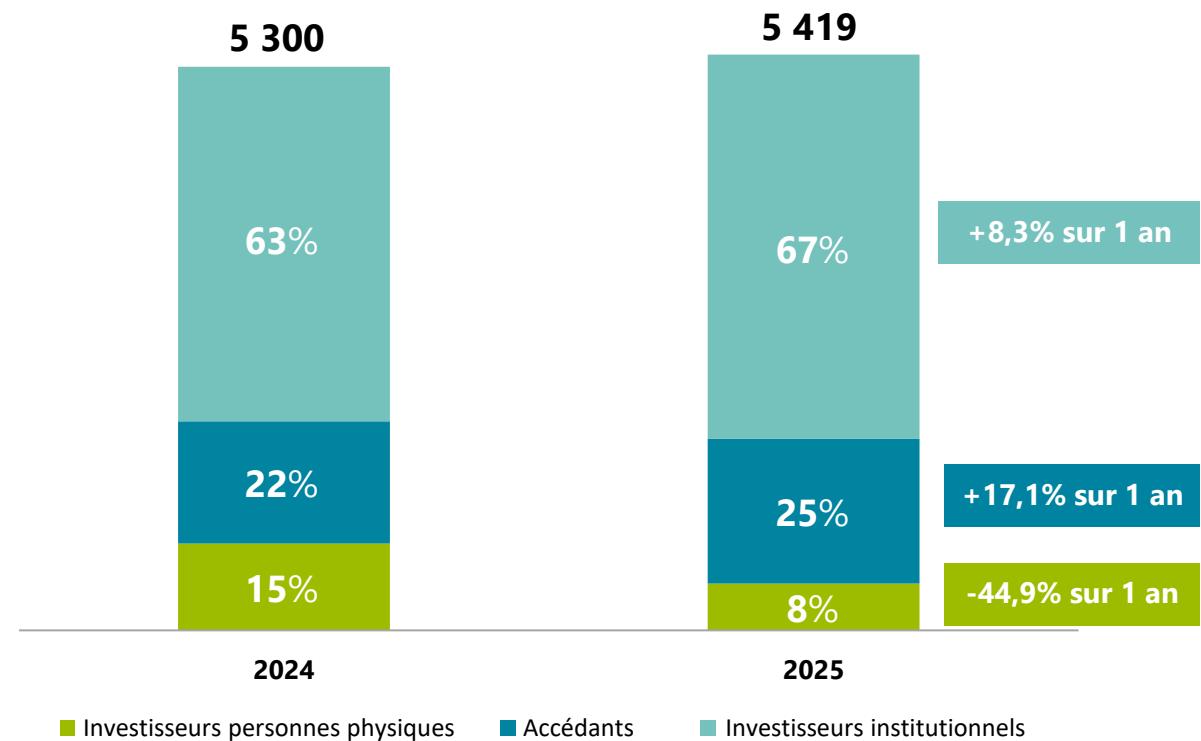
### ➤ Évolution du mix clients

Progression des primo-accédants,  
soutenue par des logements plus compacts  
et plus économiques, compensant  
en partie le retrait du Pinel

### ➤ Volume des réservations stimulé par l'activité en bloc

Les réservations des institutionnels soutiennent  
les volumes ces dernières années

Réservations en nombre de lots



## Bonne visibilité sur l'activité à court terme

### Reprise de l'activité de promotion

**+66%<sup>(1)</sup>**

Dépôts de PC  
(7 761 lots)

**+32%<sup>(1)</sup>**

Obtention de PC  
(6 420 lots)

### Rachats d'opérations

**25-30%**  
de l'activité  
(vs. 10% en 2024)

### Niveau élevé de pré-commercialisation

**77%**

au 31/12/2025

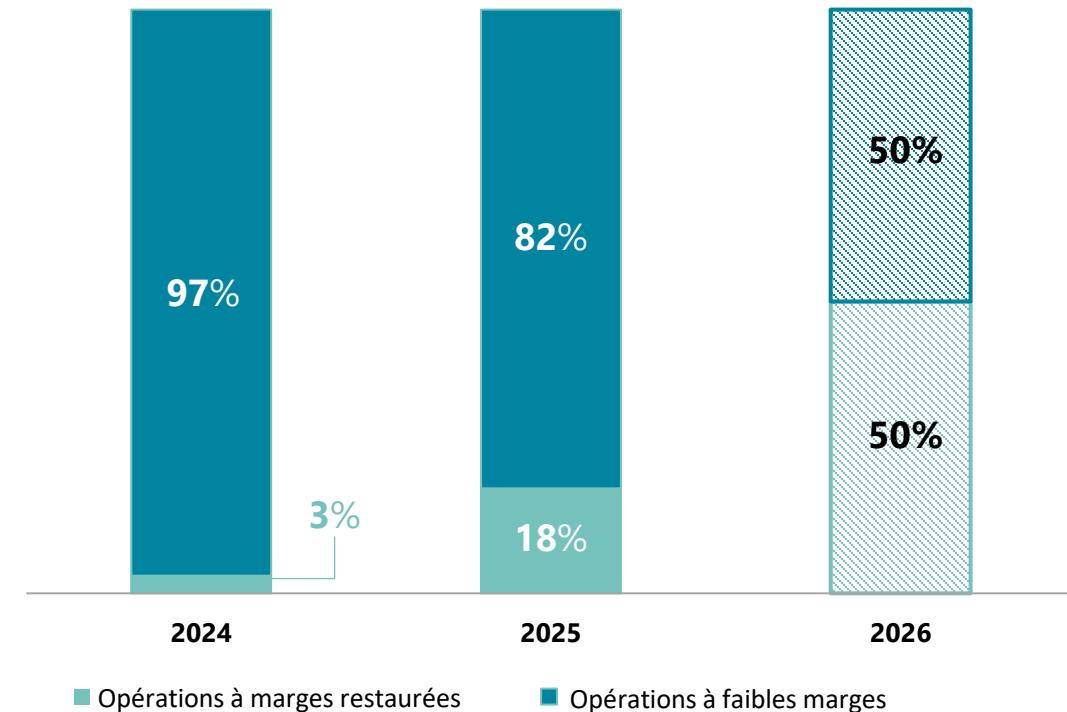
### Backlog résilient

**1,7 Md€** (-3,5%)<sup>(1)</sup>

Dont un backlog résidentiel de 1,6 Md€

## Portefeuille d'opérations résidentielles : normalisation progressive des marges

- **2024 : Rationalisation du portefeuille :**  
dépréciations, annulation de certaines opérations
- **2025 :**
  - ✓ **Livraison progressive** des opérations engagées avant la crise
  - ✓ **Accélération** des **nouveaux programmes** à marges restaurées
- **Équilibre atteint en 2026**



## Réalisations clés

Des cessions permettant de cristalliser la création de valeur

Discipline dans l'allocation du capital et sélectivité des opérations

**Diversification menée avec exigence en matière de création de valeur**



## Un développement de résidences étudiantes bien engagé et créateur de valeur

2 projets emblématiques,  
vitrines de notre savoir-faire collectif...

Financés  
*par la Foncière*



Développés  
*par la Promotion*

Investissement : c. 100 M€  
Yield on Cost : c. 5.5%



Levallois, Hauts-de-Seine

309 lits  
c. 6 600 m<sup>2</sup>  
Livraison prévue  
en 2028



Ivry-sur-Seine, Val-de-Marne

193 lits  
c. 3 600 m<sup>2</sup>  
Livraison prévue  
en 2028

... et de la création de valeur grâce à  
un modèle investisseur-exploitant

> 5,50%

Rendement cible : 20% de  
création de valeur

[4,25-4,50]%

Taux prime<sup>(1)</sup>



Objectif de livraison de  
500 à 1 000 lits par an

# Data centers : vers une approche partenariale plus rentable

## 5 data centers en exploitation

Capacité / m<sup>2</sup> 18 MW IT sur 35 000 m<sup>2</sup>

Business model *Powered shell*<sup>(1)</sup>

YoC

État actuel Loués à 100%



Parc des Portes de Paris

## 1 data center à livrer au T3 2026

15 MW sur 7 500 m<sup>2</sup>

*Powered shell*<sup>(1)</sup>

6,2%

En construction, pré-loué à 100%

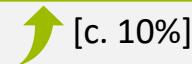


Parc des Portes de Paris

## 1 data center *hyperscale* à livrer en 2031

130 MW sur 65 000 m<sup>2</sup>

Partenariat en JV  
à l'étude<sup>(2)</sup>



PC obtenu



Parc Paris Orly-Rungis

(1) *Powered shell* : coque du bâtiment + raccordement au réseau électrique

(2) Appel d'offres en cours



# 3.

## ENGAGEMENTS RSE



# Accélération des objectifs de décarbonation en 2026



**Nouveaux objectifs 2030 de réduction des émissions de GES<sup>(1)</sup>, conformes à une trajectoire +1,5°C<sup>(2)</sup>**

**Objectifs de réduction des émissions de carbone entre 2019 et 2030<sup>(2)</sup>**



**Foncière**

**-61%**

(vs. -60% précédemment)



**Promotion**

**- 48%**

(vs. -41% précédemment)



**Corporate**

**-46%**

(vs. -30% précédemment)



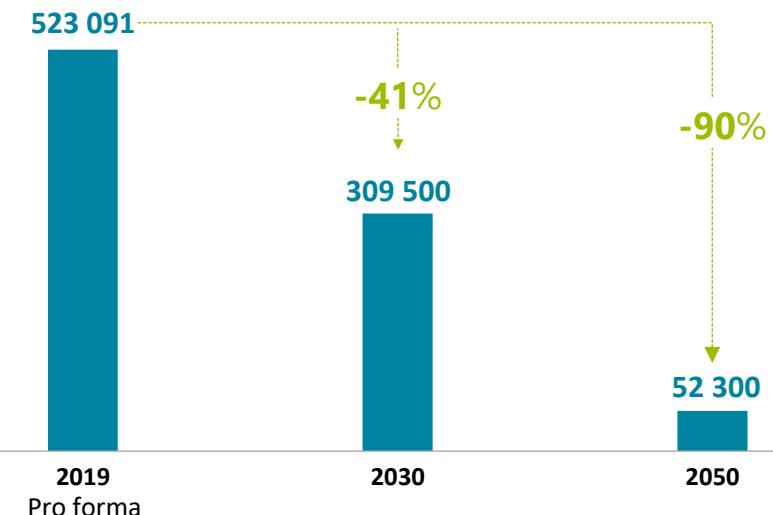
**Objectifs validés par la SBTi en conformité avec le nouveau standard immobilier**



**Maintien de l'objectif Net Zero à 2050 de réduction des émissions de GES de 90% en valeur absolue**

**Trajectoire de réduction des émissions de GES d'Icade**

(en tCO<sub>2</sub>)



(1) Gaz à effet de serre

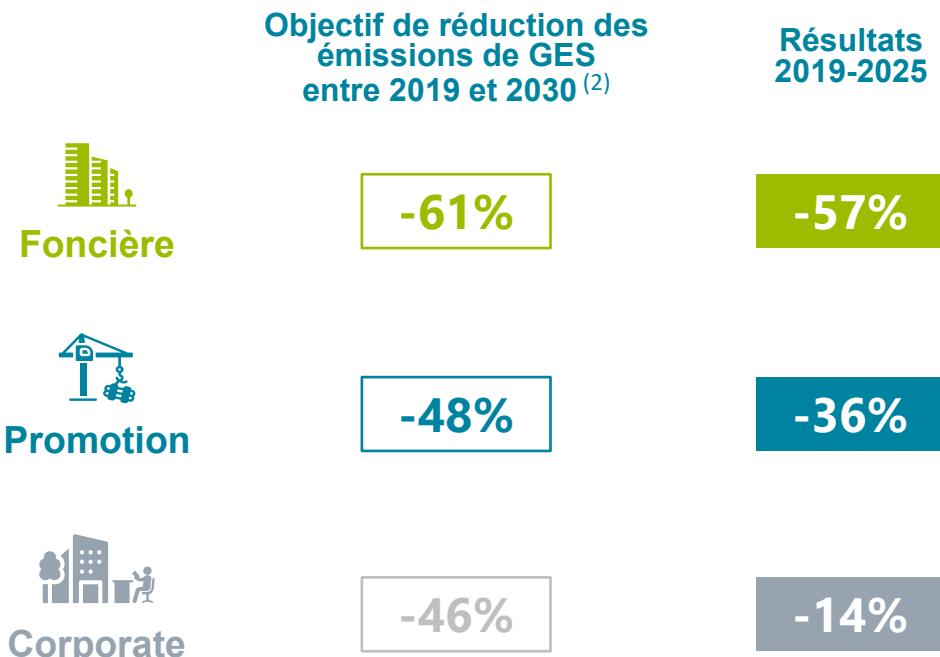
(2) vs. « well-below 2°C » pour le scope 3 précédemment / Les data centers sont exclus de cette trajectoire et traités séparément

(3) En kgCO<sub>2</sub>/m<sup>2</sup> sur les métiers et en kgCO<sub>2</sub>/salarié sur le périmètre Corporate

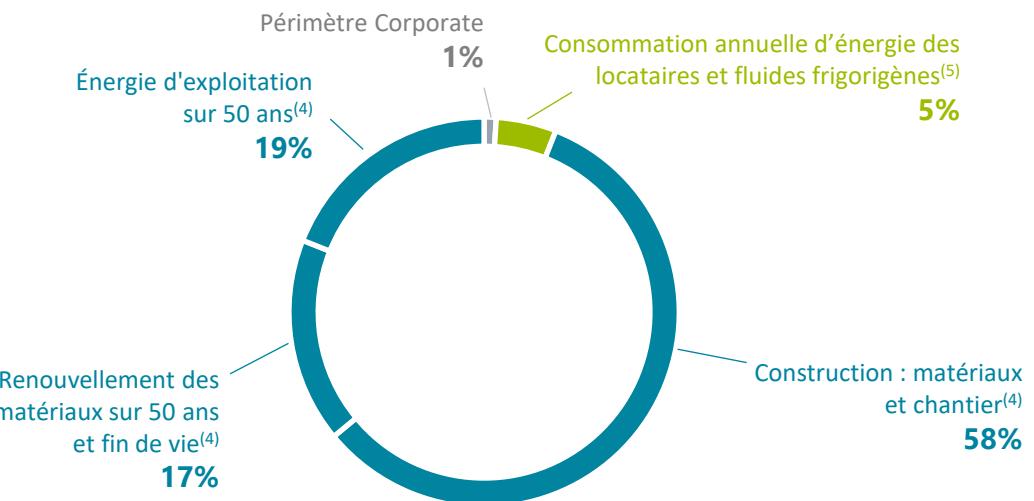
# Des résultats en ligne avec la nouvelle trajectoire 1,5°C du Groupe

## Réduction des émissions de GES<sup>(1)</sup> depuis 2019 ...

## ... principalement issues de la Promotion



## Répartition des émissions de GES<sup>(3)</sup> sur le périmètre d'engagement SBTi en 2025



**Émissions 2025 : 250 361 tCO<sub>2</sub>**

(-52% vs 2019)

(1) Gaz à effet de serre

(2) En kgCO<sub>2</sub>/m<sup>2</sup> sur les métiers et en kgCO<sub>2</sub>/salarié sur le périmètre Corporate

(3) Les objectifs de décarbonation d'ICADE couvrent 91% des émissions de GES en 2025

(4) Sur les périmètres de la Foncière et de la Promotion (en 2025, 7% sur la Foncière et 93% sur la Promotion)

(5) Uniquement sur le périmètre de la Foncière

# 4.

## RÉSULTATS FINANCIERS 2025

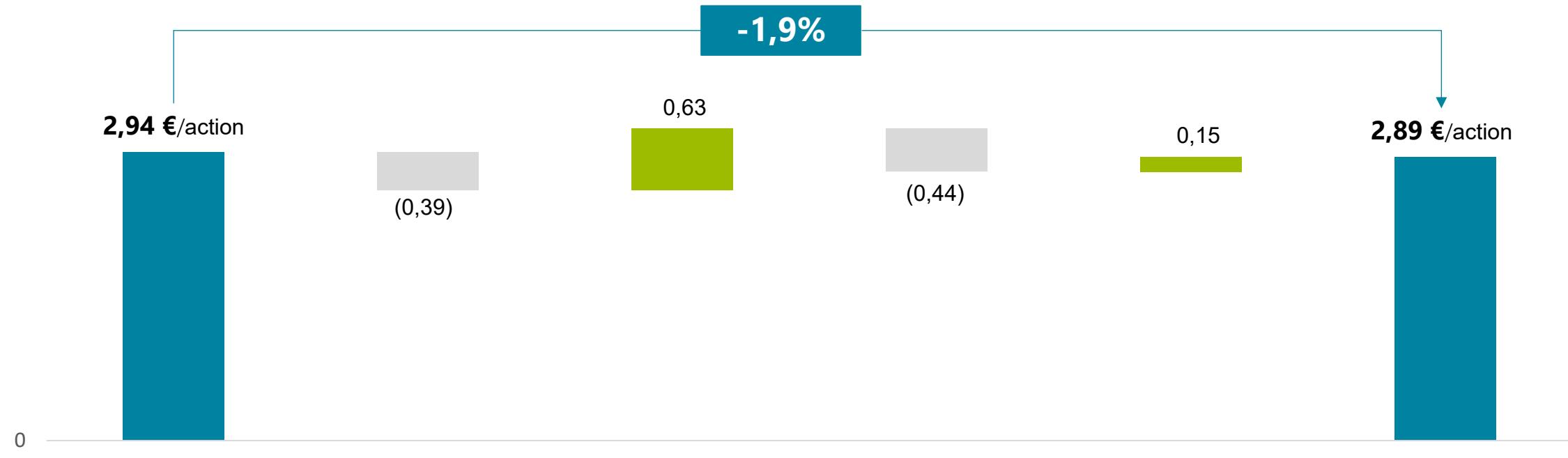


# 4.1

## COMPTE DE RÉSULTAT

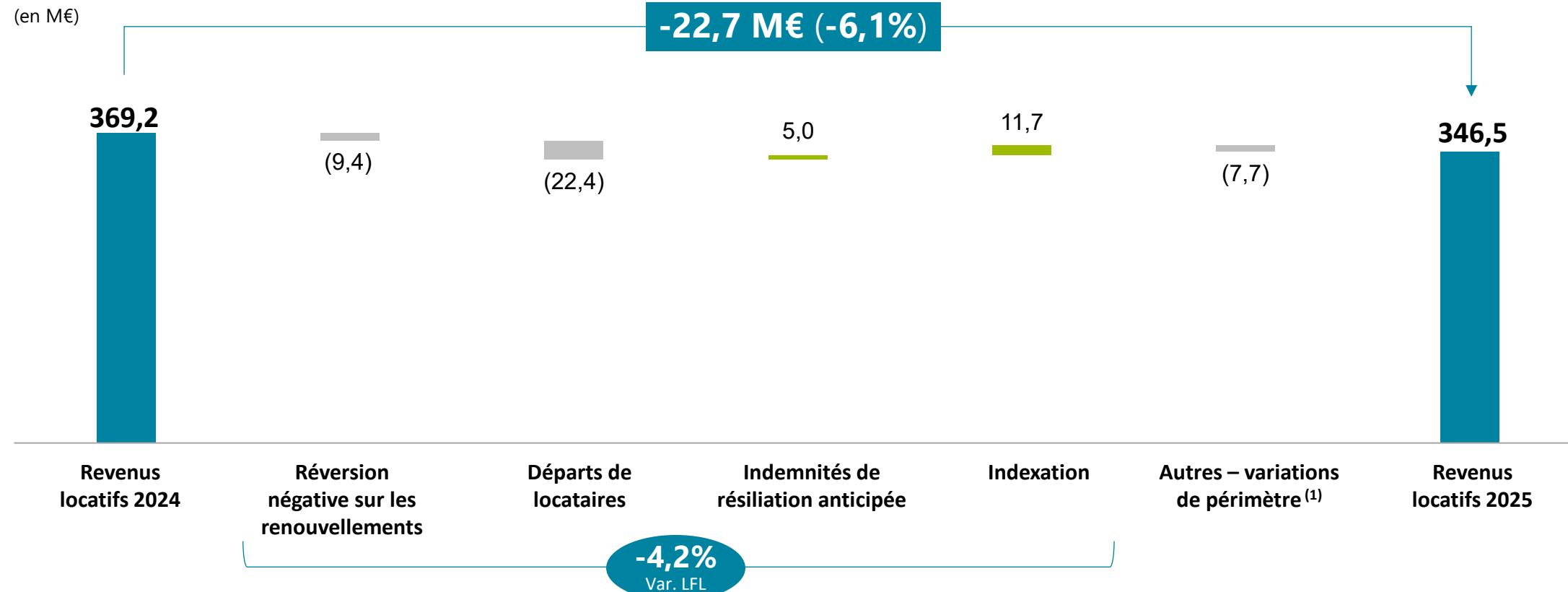


## Résilience du CFNC des activités stratégiques



Baisse des revenus locatifs nets de la Foncière et normalisation du volume d'activité de la Promotion après une année de rationalisation

## Loyers bruts en baisse, impactés par les départs de locataires en 2024 et la réversion négative

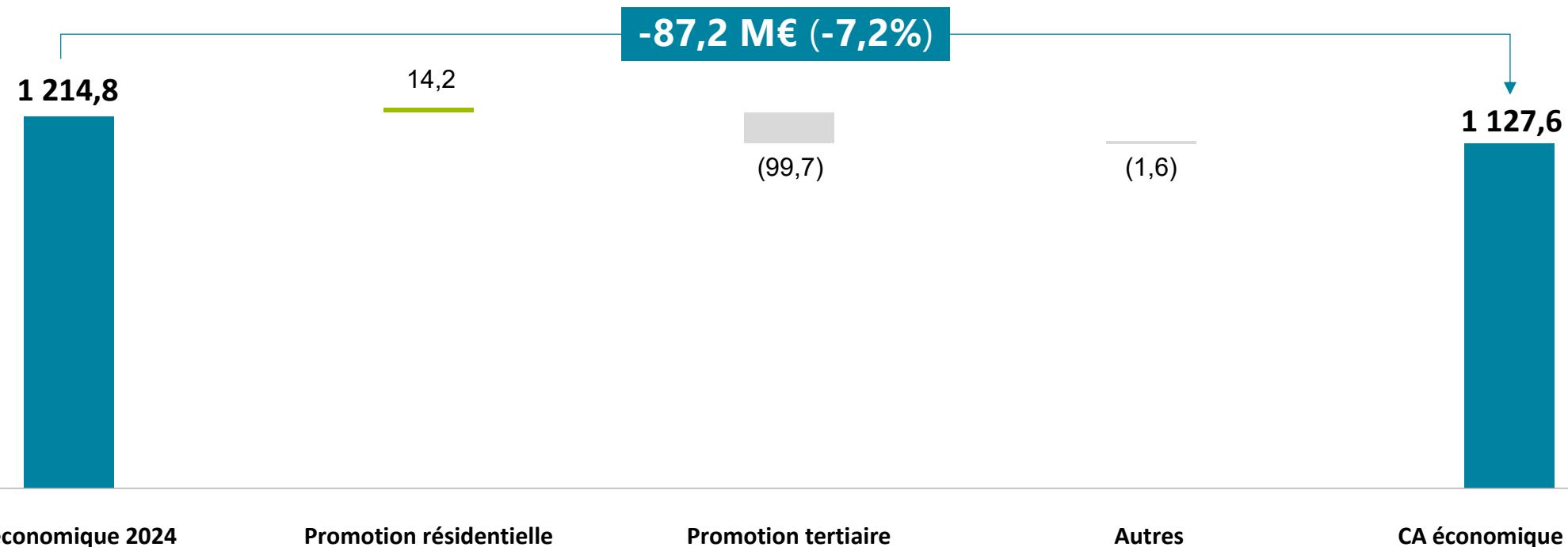


Note : En raison des arrondis, le total peut différer de la somme des éléments qui le composent  
 (1) « Autres – variations de périmètre » comprend l'effet des cessions et l'effet des livraisons/développements

# Un CA économique Promotion en baisse

## CA économique sur l'exercice<sup>(1)</sup>

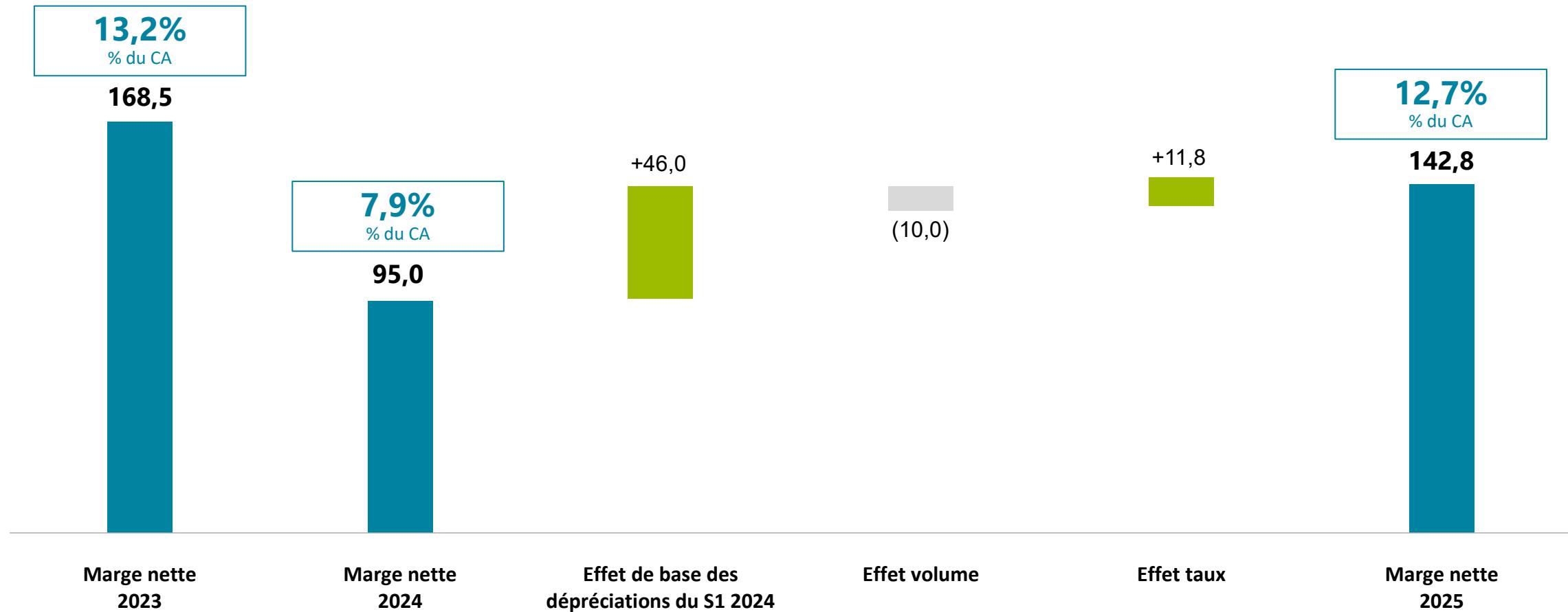
(en M€)



Note : En raison des arrondis, le total peut différer de la somme des éléments qui le composent  
 (1) Le CA économique est composé du CA consolidé IFRS et de la quote-part du CA des sociétés en contrôle conjoint

# Amélioration progressive de la marge

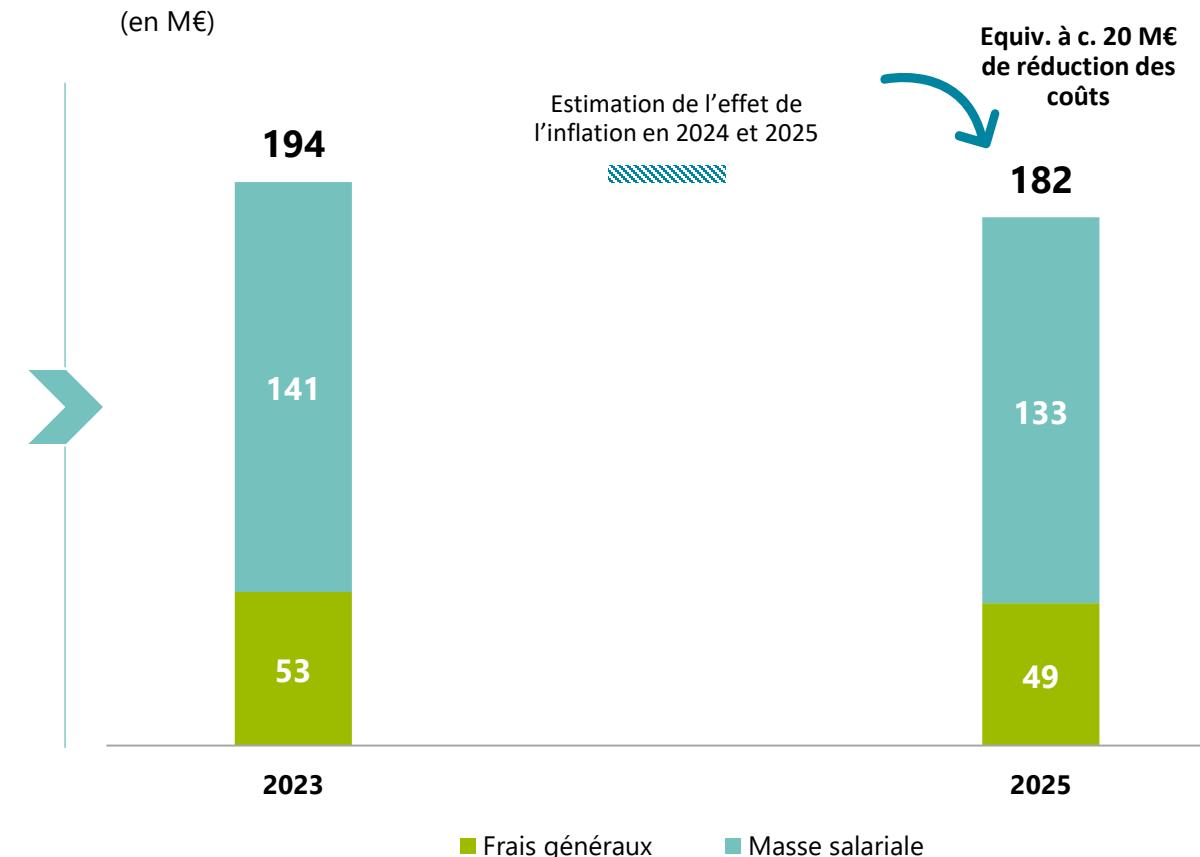
(en M€)



Note : En raison des arrondis, le total peut différer de la somme des éléments qui le composent

## Poursuite des efforts de réduction des coûts fixes

- Réduction des coûts de structure
  - Discipline d'achats et optimisation des processus
  - Transfert du siège social à Hyfive, réduisant ainsi les frais généraux
  - Gestion rigoureuse des effectifs, notamment sur la Promotion (-111 ETP entre 2023 et 2025 au niveau du groupe)

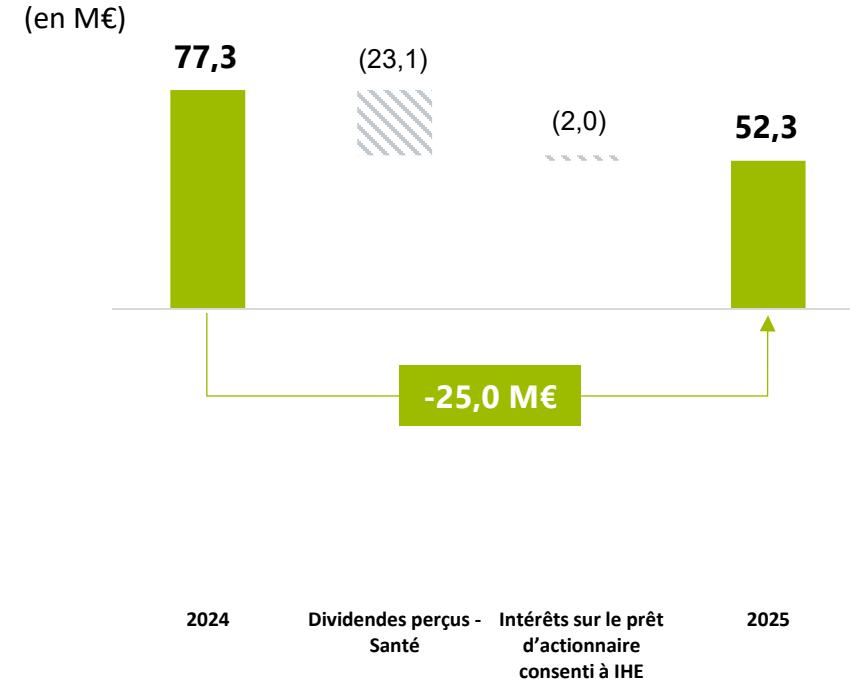


# Coût de la dette maîtrisé, baisse du résultat financier

## Résultat financier courant des activités stratégiques



## Résultat financier courant des activités non-stratégiques



**1,68%**

Coût moyen de la dette  
(vs. 1,52% en 2024)

**100%**

Taux de couverture  
en 2026

**0,8 Md€ à 2,5%**

Encours moyen des  
placements (vs. 1,0 Md€  
à 3,9% en 2024)

**præmia**  
HEALTHCARE

Pas d'acompte sur  
dividende en 2025  
Reporté à 2026

**IHE Healthcare Europe**

Pas de dividende en 2025

(1) Provisions pour risques et charges, produits d'intérêts sur comptes courants et autres



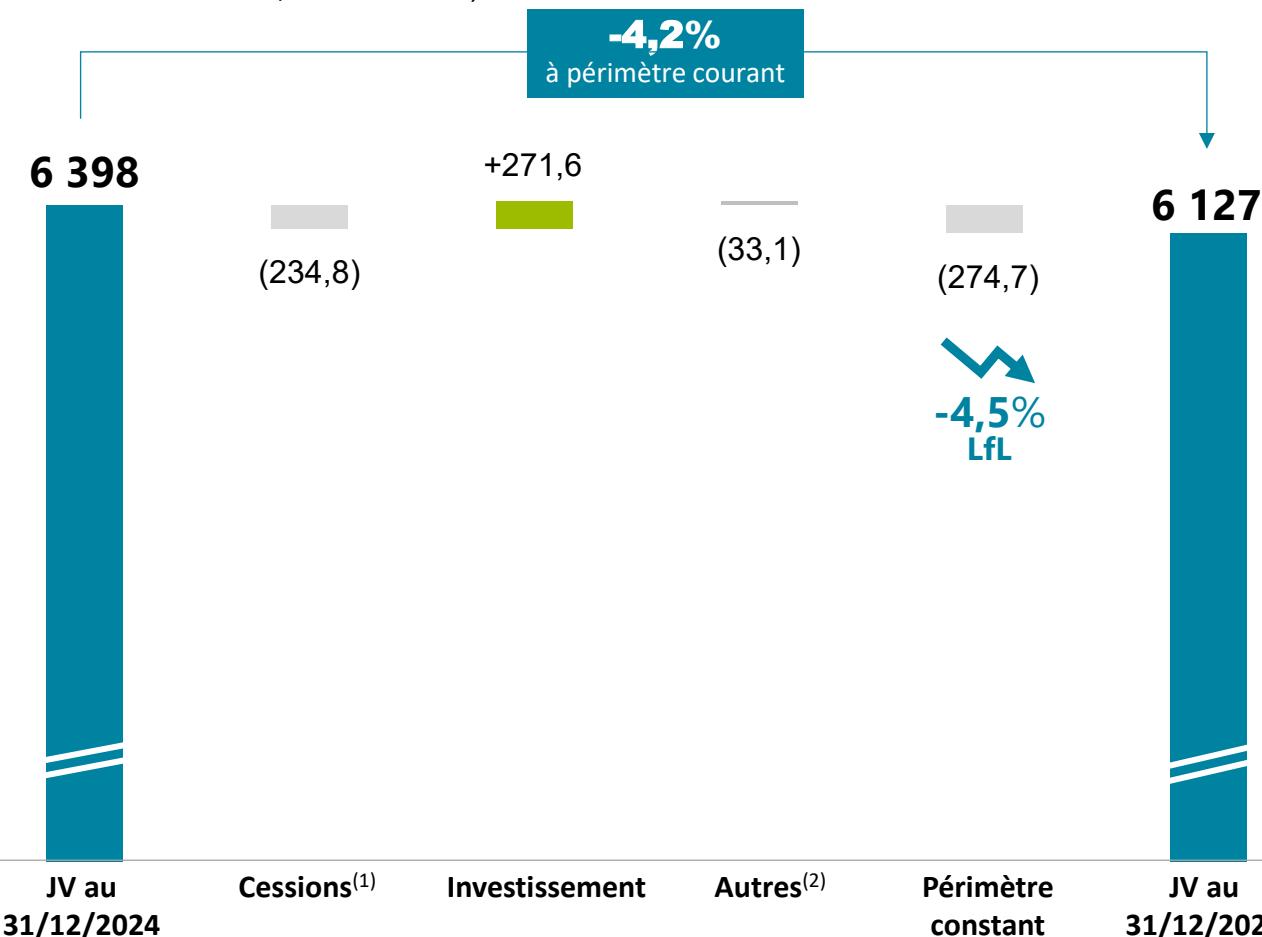
# 4.2

## BILAN



## Juste valeur du patrimoine de la Foncière en repli

(données hors droits en M€, à 100% + QP CE)

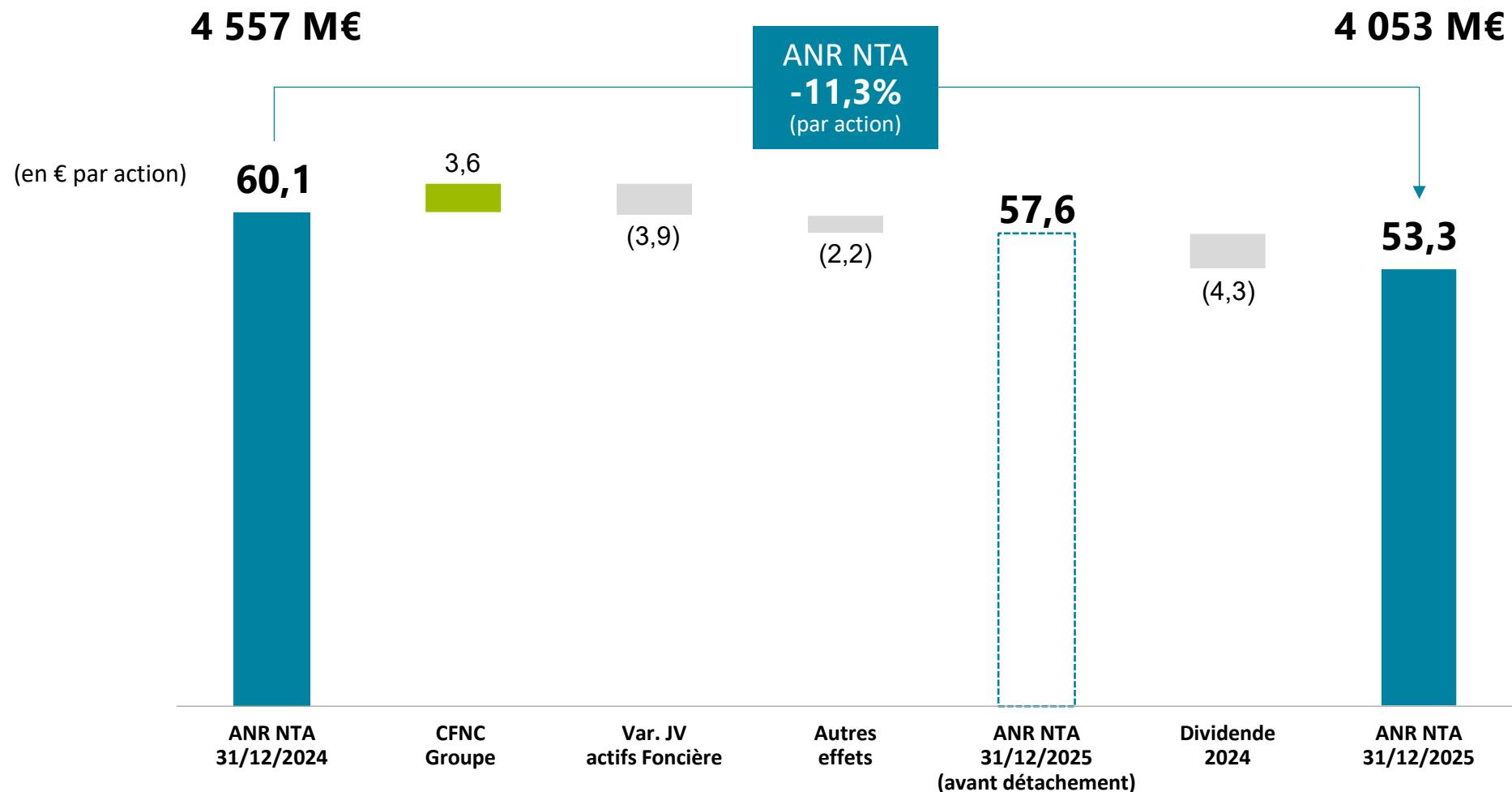


- Valeur du patrimoine de la Foncière : **-4,5% en 2025 à périmètre constant**
- Baisse à périmètre constant principalement liée à l'évolution des **taux de marché**
- **Rendement initial net EPRA : 5,6%** (vs. 5,2% au 31/12/2024)
- **Rendement initial net topped-up EPRA : 6,5%** (vs. 6,2% au 31/12/2024)

(1) Juste valeur au 31/12/2024 des actifs cédés sur la période

(2) Principalement des évolutions de fiscalité

## Impact de la valeur de marché des actifs sur l'ANR



Note : En raison des arrondis, le total peut différer de la somme des éléments qui le composent

## Accès étendu au marché du crédit permettant l'allongement de la durée de la dette

**>1,1 Md€ de financements mis en place**

*depuis janvier 2025*

**500 M€**

Émission obligataire verte  
à 10 ans à 4,375%<sup>(1)</sup>

Maturité moyenne  
de la dette  
**4,1 ans**

**c. 100 M€**

Signature d'un prêt hypothécaire  
vert à 5 ans<sup>(2)</sup>

**540 M€**

Signature de lignes non tirées, dont  
290 M€ en 2025 et 250 M€ début 2026

Maturité moyenne des  
lignes non utilisées  
**4,2 ans**

(1) Spread de 197 pbs

(2) Financement de quatre actifs de bureaux en exploitation et en construction au cœur de la Part-Dieu à Lyon (projets Seed et Bloom)

## Consolidation de la liquidité du Groupe pour faire face aux prochaines échéances de dette

### Position de liquidité

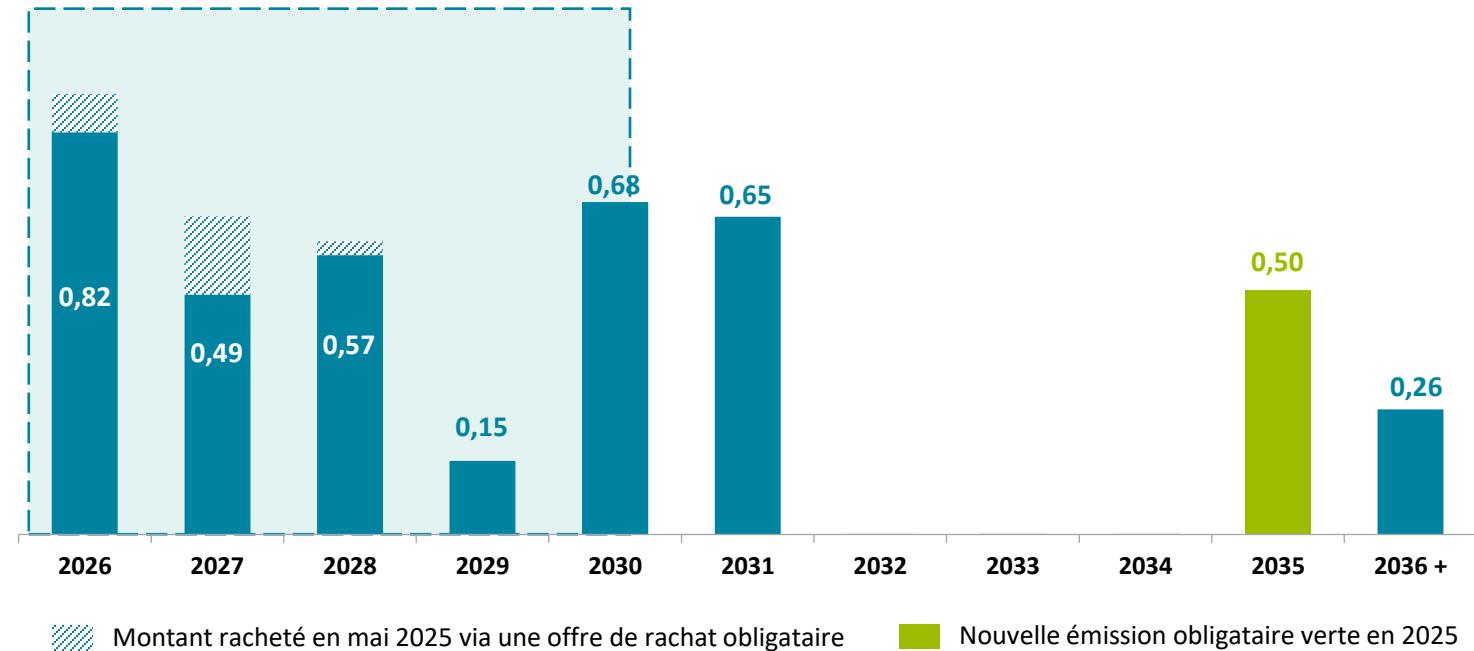
Au 31 décembre 2025



### Échéancier de la dette

(Au 31 décembre 2025, en Md€)<sup>(2)</sup>

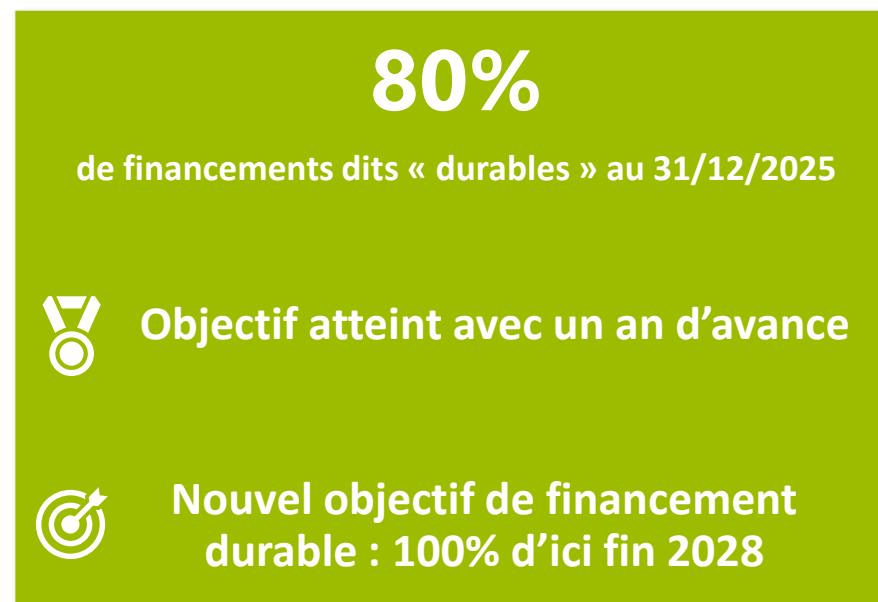
#### Remboursement du capital sécurisé jusqu'en 2030



(1) Nettes des NEU Commercial Papers

(2) Hors NEU Commercial Papers et retraité du montant racheté lors de l'offre de rachat obligataire (finalisée en mai 2025)

## Politique ambitieuse en matière de financement durable



### Publication d'un nouveau *Green Financing Framework*

#### Nouveautés

-  **Renforcement des engagements RSE** – Prise en compte du plan ReShapE et l'accélération des objectifs de décarbonation validés par la Science Based Target Initiative (SBTi), d'après leur standard immobilier
-  **Alignment sur les meilleures pratiques et standards du marché<sup>(1)</sup>**
-  **Intégration de critères d'éligibilité supplémentaires**
  - Renforcement de l'alignement sur la taxonomie pour plusieurs activités<sup>(2)</sup>
  - Actifs : au moins 5 ans d'avance sur la trajectoire<sup>(3)</sup> CRREM<sup>(4)</sup>
  - Investissements : critères supplémentaires concernant la biodiversité et l'adaptation au changement climatique
-  **Framework au niveau « Excellent » selon l'évaluation indépendante de Sustainable Fitch**

(1) Version 2025 des *Green Bond Principles* et *Green Loan Principles*

(2) Activités 7.2 à 7.7 de la taxonomie européenne

(3) Énergie, CO<sub>2</sub> ou GES

(4) CRREM: Carbon Risk Real Estate Monitor ([source](#))

# 5.

## PERSPECTIVES 2026 – POURSUITE DE L'EXÉCUTION MALGRÉ UN CONTEXTE DIFFICILE



## Exécution du plan ReShapE au service de la création de valeur et du bilan

### Activités stratégiques

#### Foncière

**Activité locative et property management dynamiques** dans un marché concurrentiel avec des enjeux locatifs qui demeurent importants

#### Promotion

**Poursuite du rétablissement des marges** dans une année marquée par l'incertitude et les échéances électorales

### Gestion des coûts et du capital

**Plan de réduction des coûts ambitieux pour 2026**  
(objectif de 15 M€ en année pleine)

**Allocation sélective du capital** et priorisation des capex sur des projets créateurs de valeur

### Plan de cessions

**Poursuite du plan de cessions** avec pragmatisme et discipline

### Bilan

**Préservation du bilan** et du coût de la dette  
(attendu autour de 2%<sup>(1)</sup> en 2026)



## 2026 : point bas du CFNC des activités stratégiques

**2026 devrait marquer un point bas<sup>(1)</sup> pour le CFNC des activités stratégiques**

**CFNC Groupe 2026 de [2,90-3,10] €/action**, dont

- [2,25-2,45] €/action<sup>(2)</sup> issus des activités stratégiques
- c.[0,65] €/action<sup>(3)</sup> issu des activités non-stratégiques

**Distribution proposée**

**1,92 €/action** payable en numéraire en juin 2026, sous réserve d'approbation lors de l'Assemblée Générale

(1) Sous réserve de l'absence de dégradation du contexte politique et macroéconomique

(2) Incluant la cession de l'immeuble Marignan, localisé sur les Champs-Elysées

(3) Sous réserve de l'approbation des dividendes lors de l'assemblée générale annuelle de Praemia Healthcare

# CALENDRIER

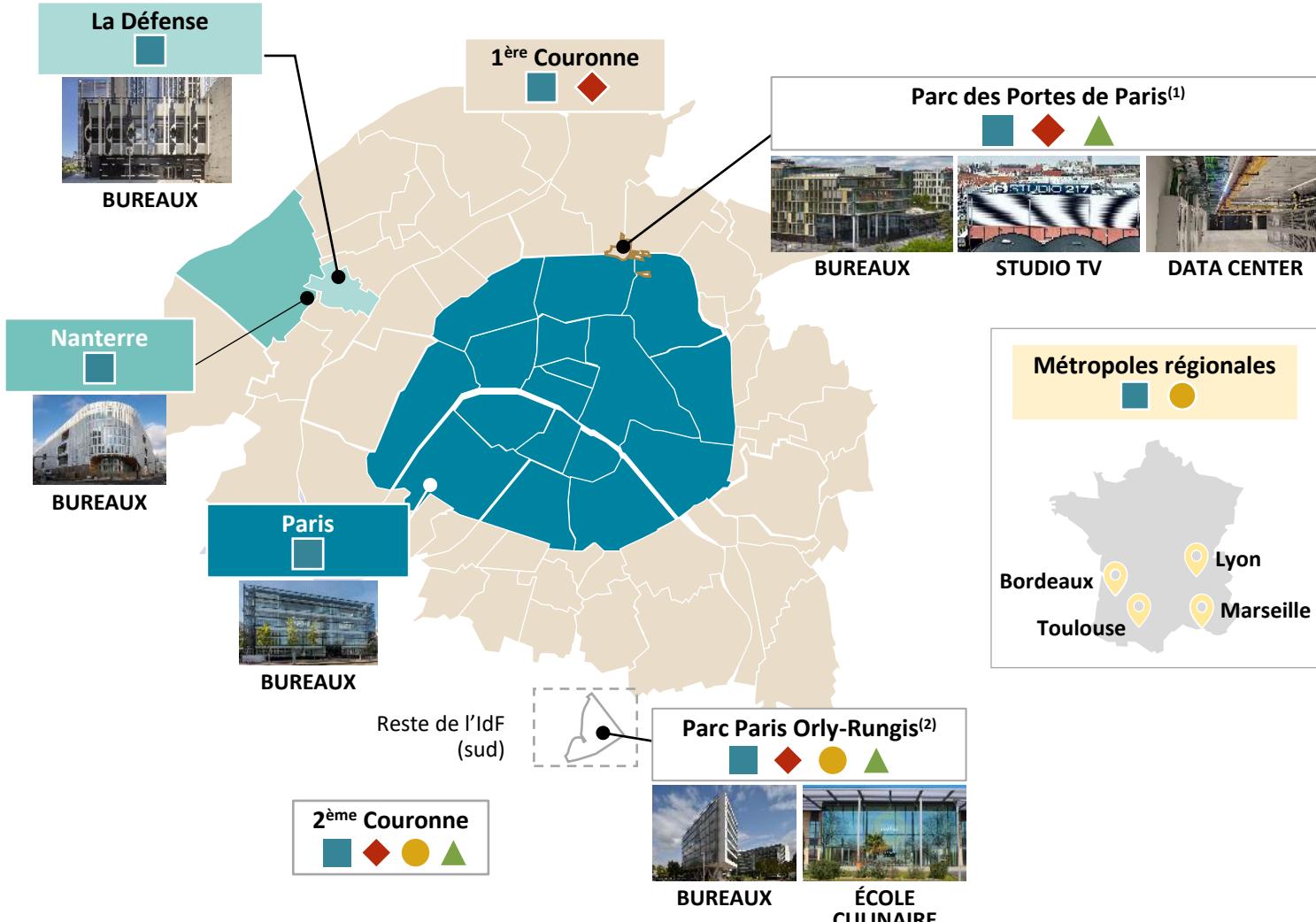
**16 avril 2026**  
Information financière du T1 2026



# ANNEXES



# Un patrimoine diversifié d'actifs situés dans des pôles dynamiques



<b>213</b> actifs	<b>6,1 Md€</b> Valorisation	<b>1,8 M</b> m <sup>2</sup>
----------------------	--------------------------------	--------------------------------

Répartition typologique	31/12/2025	
	Valorisation	% PATRIMOINE TOTAL
Bureaux	<b>5,0 Md€</b>	<b>82%</b>
Activités	<b>0,8 Md€</b>	<b>13%</b>
Autres	<b>0,2 Md€</b>	<b>3%</b>
Réserves foncières	<b>0,1 Md€</b>	<b>2%</b>

Répartition géographique	31/12/2025	
	Valorisation	% PATRIMOINE TOTAL
Paris/Neuilly	<b>1,3 Md€</b>	<b>21%</b>
Nanterre	<b>1,3 Md€</b>	<b>21%</b>
La Défense	<b>0,6 Md€</b>	<b>9%</b>
1 <sup>ère</sup> Couronne	<b>1,4 Md€</b>	<b>23%</b>
2 <sup>ème</sup> Couronne	<b>0,9 Md€</b>	<b>15%</b>
Métropoles régionales	<b>0,5 Md€</b>	<b>9%</b>

# Un positionnement sélectif dans les principales métropoles régionales



**LA FABRIQUE**  
Bordeaux, Gironde



**LE NAUTILUS**  
Bordeaux, Gironde



**LATÉCOÈRE**  
Toulouse, Haute-Garonne



**ORIANZ**  
Bordeaux, Gironde



**LAFAYETTE**  
Lyon, Rhône



**M FACTORY**  
Marseille, Bouches-du-Rhône

## Patrimoine en régions – tous actifs confondus



**Meilleurs standards environnementaux, qualité des emplacements et niveaux de loyers adaptés : autant de clés pour attirer les grandes entreprises**

# Un marché locatif en berne

## Activité locative en baisse

- Ralentissement de la demande placée en 2025 (1,6 Mm<sup>2</sup>, -9% sur un an) sur tous les segments de surfaces [-8% à -10%]
- Activité en repli à **Paris (-9%)**, **La Défense (-31%)** et **Croissant Ouest (-7%)**. Seule la **1<sup>ère</sup> Couronne** est stable (+2%)
- 1,7-1,8 Mm<sup>2</sup>** attendus en 2026 dans un marché atone, pénalisé par les renégociations

## Logique de maîtrise des coûts

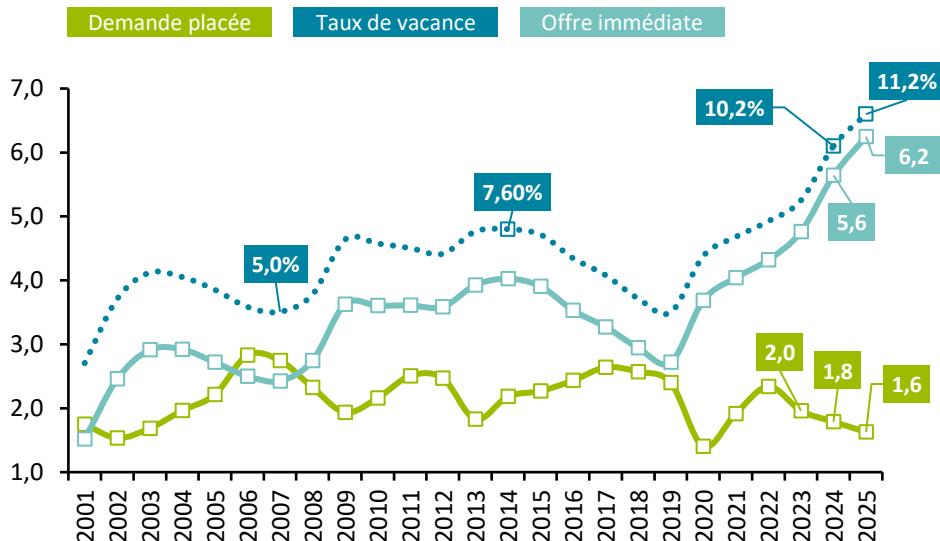
- Rationalisation : une priorité en 2025 pour un nombre croissant de locataires
- Les utilisateurs élargissent leur recherche au-delà de Paris : demande placée sortante 4x > à la demande entrante<sup>(1)</sup>
- Les décisions de type « rester ou partir » concernent > 40% des grandes recherches de bureaux

## Nouvelle configuration du marché

- Paris : offre en hausse, à des niveaux de loyers plus élevés
  - Hors de Paris : un large choix avec une production neuve et des loyers attractifs
- ➡ 3 des 5 principales transactions ont eu lieu hors de Paris en 2025

## Demande placée, offre immédiate et taux de vacance en IdF

(en millions de m<sup>2</sup> / vacance en %)



**Demandé placée 2025 : 1,6 Mm<sup>2</sup> ▼ -9%**

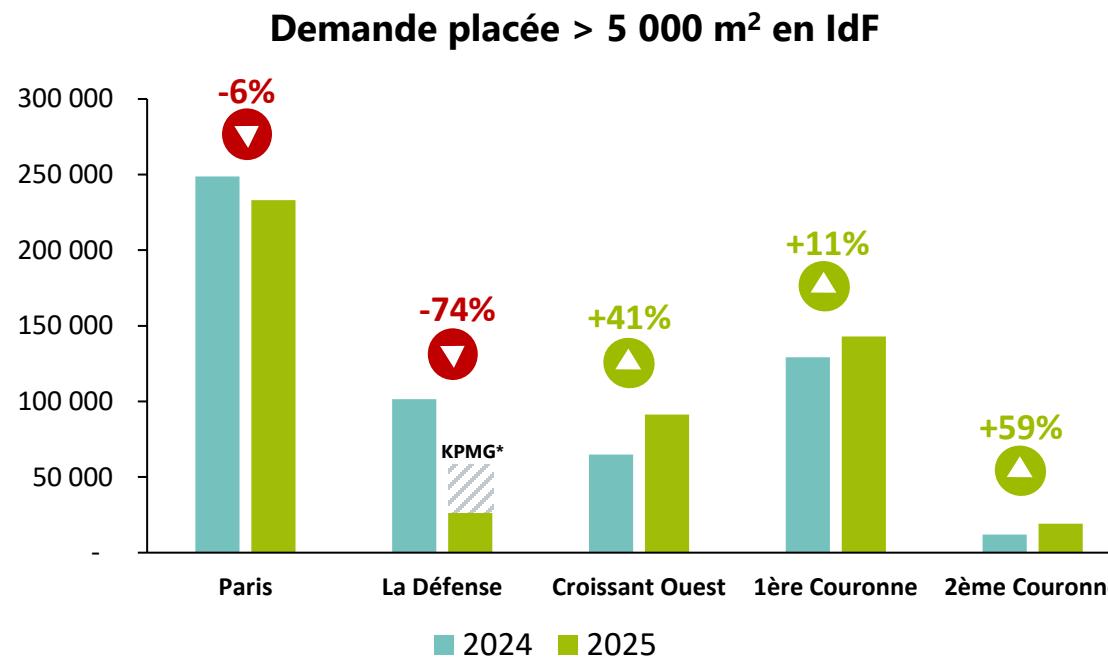
Segment de surface	Demandé placée	Var. sur 1 an
> 5 000 m <sup>2</sup>	513 100 m <sup>2</sup>	▼ -8%
1 000-5 000 m <sup>2</sup>	530 800 m <sup>2</sup>	▼ -10%
< 1 000 m <sup>2</sup>	594 200 m <sup>2</sup>	▼ -9%

# Des choix d'implantation guidés par la maîtrise des coûts

## Demande en baisse, de grands utilisateurs se détournent de la capitale

Dans un marché où la question de « rester ou partir » se pose de plus en plus...

... 3 des 5 principales transactions ont eu lieu hors de Paris



Première Couronne

Première Couronne

Paris

Paris

Croissant Ouest

Éducation nationale  
Gentilly / 37 400 m<sup>2</sup>  
« Six Degrés »

CD93 / 29 000 m<sup>2</sup>  
« Pulse »

MISTRAL AI  
Paris 18<sup>e</sup> / 25 600 m<sup>2</sup>  
« Marcadet Belvédère »

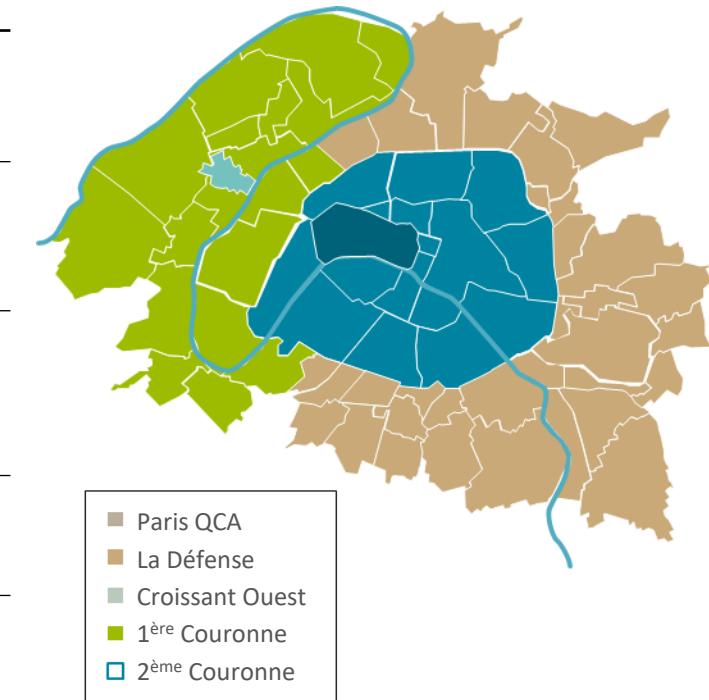
ACCENTURE  
Paris 9<sup>e</sup> / 24 600 m<sup>2</sup>  
« projet Bergère »

Établissement bancaire  
Levallois-Perret / 22 200 m<sup>2</sup>

Des bureaux de qualité répondant aux attentes des locataires en dehors de Paris en 2025

# La 1<sup>ère</sup> Couronne, seul marché en progression

T4 2025	Paris QCA	La Défense	Croissant Ouest	Première Couronne	Deuxième Couronne
<b>Taux de vacance physique</b> (vs. un an avant)	<b>5,3% ▲ +180 pbs</b>	<b>14,6% ▲ +30 pbs</b>	<b>21,1% ▲ +237 pbs</b>	<b>20,5% ▲ +80 pbs</b>	<b>5,7% ▲ =</b>
<b>Demande placée</b> (2025 vs. 2024 et vs. moy. 10 ans)	<b>311 700 m<sup>2</sup> (-11% / -26%)</b>	<b>149 200 m<sup>2</sup> (-31% / -19%)</b>	<b>268 700 m<sup>2</sup> (-7% / -44%)</b>	<b>314 200 m<sup>2</sup> (+2% / -4%)</b>	<b>151 400 m<sup>2</sup> (-4% / -41%)</b>
<b>Loyer prime</b> (€/m <sup>2</sup> /an HT HC facial vs. un an avant)	<b>1 235 €/m<sup>2</sup> ▲ +11%</b>	<b>540 €/m<sup>2</sup> ▼ -2%</b>	<b>635 €/m<sup>2</sup> ▼ -15%</b>	<b>450 €/m<sup>2</sup> ▲ +7%</b>	<b>235 €/m<sup>2</sup> ▲ +4%</b>
<b>Mesures d'accompagnement</b> (T1-T3 2025 vs. un an avant)	<b>19% ▲ +5,00 pts</b>	<b>36% ▼ -3,80 pts</b>	<b>32% ▲ +3,10 pts</b>	<b>36% ▲ +5,60 pts</b>	<b>27% ▲ +2,00 pts</b>
<b>Taux prime</b> (vs. fin 2024)	<b>4,10% ▲ +10 pbs</b>	<b>6,50% =</b>	<b>5,50% =</b>	<b>8,25% ▲ +50 pbs</b>	<b>8,25% =</b>



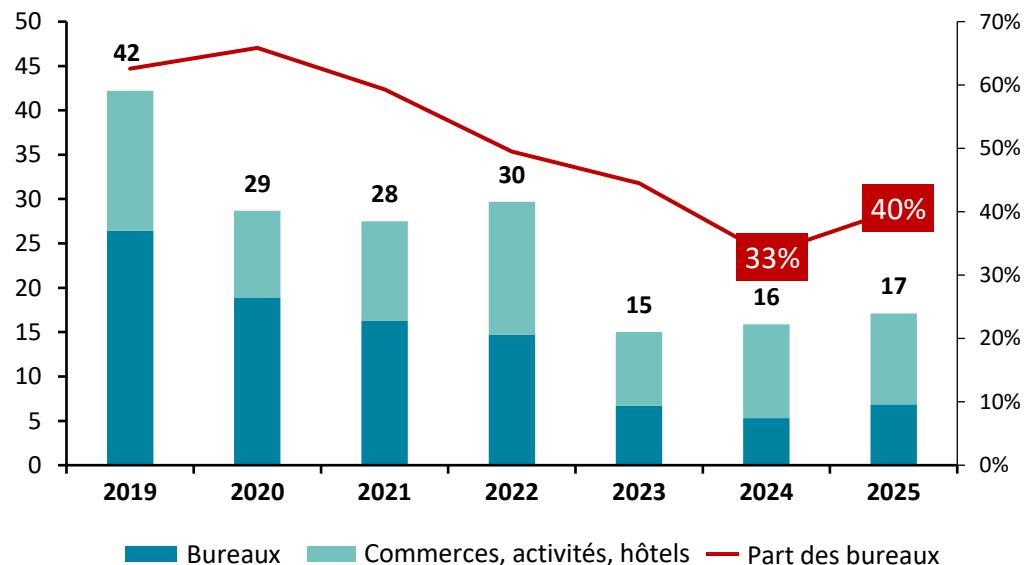
# Dégel du marché de l'investissement : retour des acquisitions de bureaux

## L'investissement repart de manière sélective...

- **17,1 Md€** investis en 2025 (+8% sur un an) dont **5,6 Md€** en IdF (+51% sur un an)
- **Bureaux (6,9 Md€) = 40%** des investissements 2025 (+30% sur un an)
- Transactions de plus grande taille, concurrence accrue et nouvelles théses de création de valeur
- **c. 18 Md€** attendus en 2026

## Investissements immobiliers directs en France

(Immobilier d'entreprise, Md€)

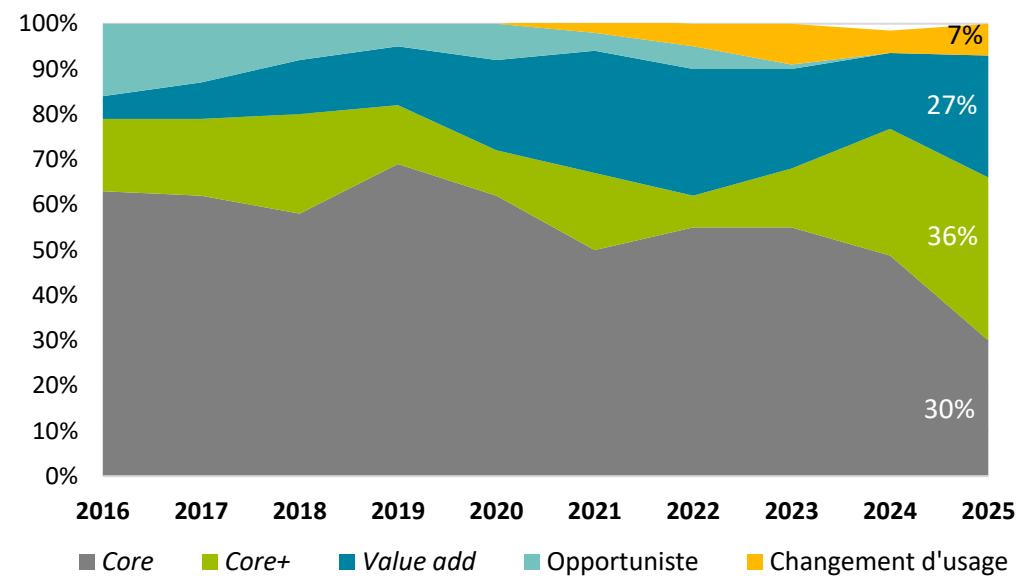


## ... avec un élargissement des théses d'investissement

- Actifs **value add et core+** : 63% du volume d'investissement (vs. 45% en 2024)
- Le resserrement des primes de risque réduit l'appétit de certains investisseurs pour les actifs **core**
- Des actifs de taille plus importante en 2025 (jusqu'à 700 M€ vs. 350 M€ max. en 2024)

## Acquisitions **core+/value add** en hausse au détriment du **core**

Volume d'investissement par type de stratégie



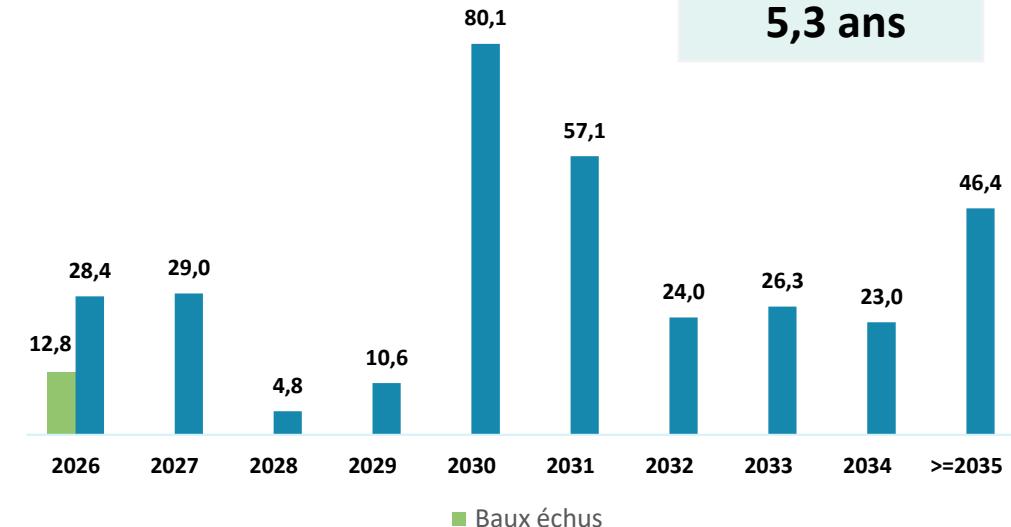
# Échéancier des baux

## En fonction de la prochaine échéance ferme<sup>(1)</sup>



Durée moyenne ferme des baux  
3,4 ans

## En fonction de la date de fin de bail<sup>(1)</sup>



Durée moyenne des baux  
5,3 ans

(1) Loyers IFRS annualisés (en M€, 100% IG + QP CE)

# Patrimoine de la Foncière

	31/12/2025	31/12/2024
<b>Valeur du patrimoine</b> (100% IG + QP CE, hors droits)	<b>6,1 Md€</b>	<b>6,4 Md€</b>
<b>Rendement net<sup>(1)</sup></b>	<b>8,2%</b>	<b>7,9%</b>
<b>Surface totale (en millions de m<sup>2</sup>)</b>	<b>1,76</b>	<b>1,83</b>
<b>Durée moyenne ferme des baux</b>	<b>3,4 ans</b>	<b>3,4 ans</b>
<b>TOF</b>		
Bureaux <i>well-positioned</i>	<b>86,8%</b>	<b>84,7%</b>
Bureaux <i>to-be-repositioned</i>	<b>91,3%</b>	<b>88,0%</b>
Activités	<b>59,3%</b>	<b>64,6%</b>
	<b>89,7%</b>	<b>88,9%</b>



Edenn, Nanterre Préfecture

(1) Loyers annualisés nets des surfaces louées additionnés aux loyers nets potentiels des surfaces vacantes à la valeur locative de marché rapportés à la valeur d'expertise droits inclus des surfaces louables. Calcul sur le périmètre des actifs en exploitation.

# Pipeline de développement au 31/12/2025

Nom du projet	Territoire	Nature des travaux	Typologie	Date de livraison prévue	Surface (m <sup>2</sup> )	Loyers (M€)	YoC <sup>(1)</sup>	Investissement total (dont restant à réaliser) (M€)	Restant à réaliser (M€)	Pré-commercialisation
<b>VILLAGE DES ATHLÈTES D1 D2</b>	Saint-Ouen	Construction	Atelier / Commerce	T2 2026	3 394			8	2	0%
<b>EQUINIX</b>	Portes de Paris	Construction	Data center	T3 2026	7 490			36	10	100%
<b>QUITO</b>	Rungis	Restructuration	Bureau	T3 2026	11 133			29	14	100%
<b>SEED</b>	Lyon	Restructuration	Bureau	T1 2027	8 200			48	20	0%
<b>BLOOM</b>	Lyon	Construction	Bureau	T1 2027	5 000			24	13	0%
<b>VILLAGE DES ATHLÈTES D3</b>	Saint-Ouen	Construction	Bureau	T3 2027	8 195			53	4	0%
<b>CENTREDA</b>	Toulouse	Construction	Bureau	T4 2027	24 322			82	64	100%
<b>HELSINKI-IÉNA</b>	Rungis	Restructuration	Hôtel	T1 2028	11 445			50	43	48%
<b>CITYPARK LEVALLOIS</b>	Levallois-Perret	Restructuration	Résidence étudiante	T1 2028	6 617			68	36	NA
<b>IVRY MARIE CURIE</b>	Ivry-sur-Seine	Construction	Résidence étudiante	T3 2028	3 588			27	18	NA
<b>TOTAL PIPELINE LANCÉ<sup>(2)</sup></b>					<b>89 384</b>	<b>26</b>	<b>6,1%</b>	<b>425</b>	<b>222</b>	<b>53%</b>

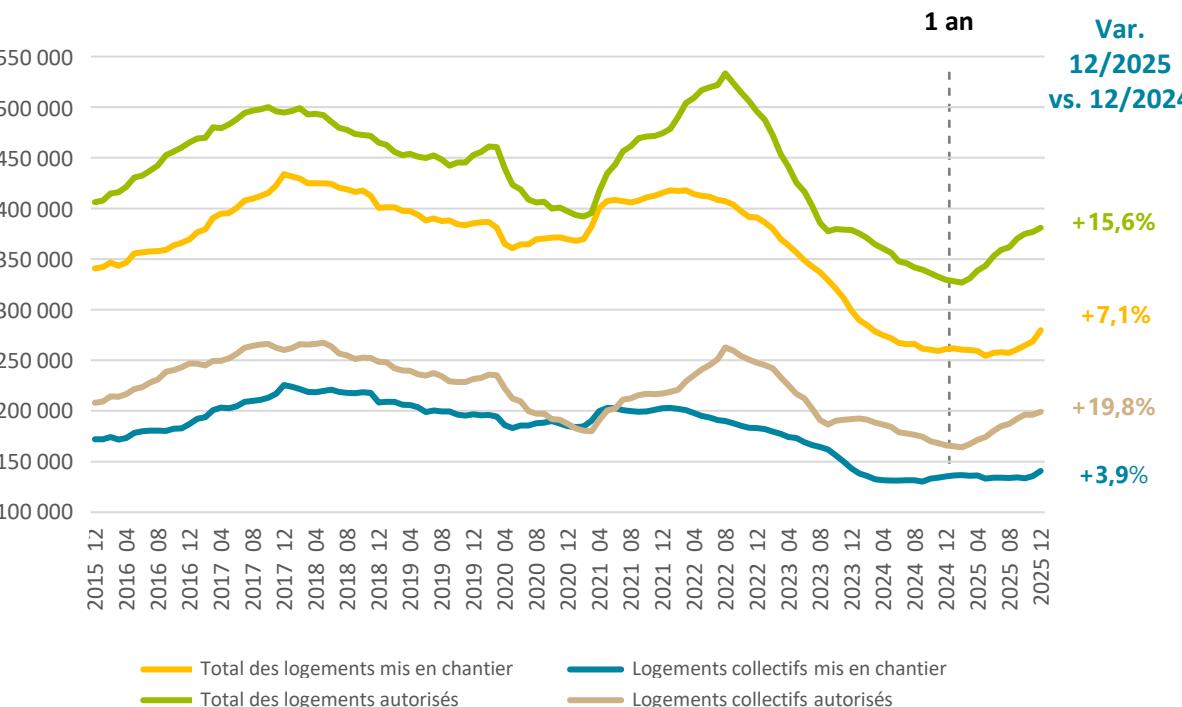
(1) YoC sur JV = loyers faciaux / prix de revient du projet. Ce prix comprend la juste valeur de l'actif au début du projet, le budget de travaux (y.c. frais, honoraires externes et travaux preneurs) et le coût de portage financier, hors refacturations internes

(2) Pipeline lancé : projets en cours de construction, ou faisant l'objet d'une prise à bail, ou ayant obtenu un permis de construire

# Offre commerciale et réservations en baisse, signe de reprise

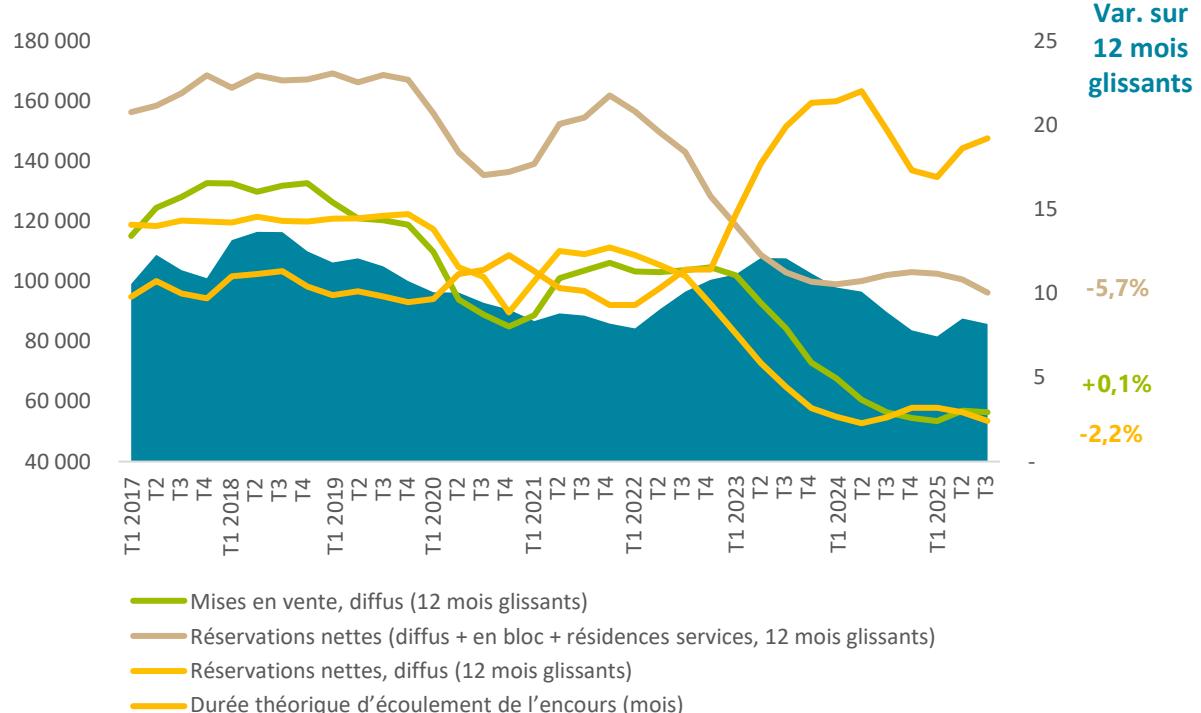
## Mises en chantier et permis de construire en France

En nombre de logements à rythme annuel



## Encours de logements, réservations nettes et durée théorique d'écoulement

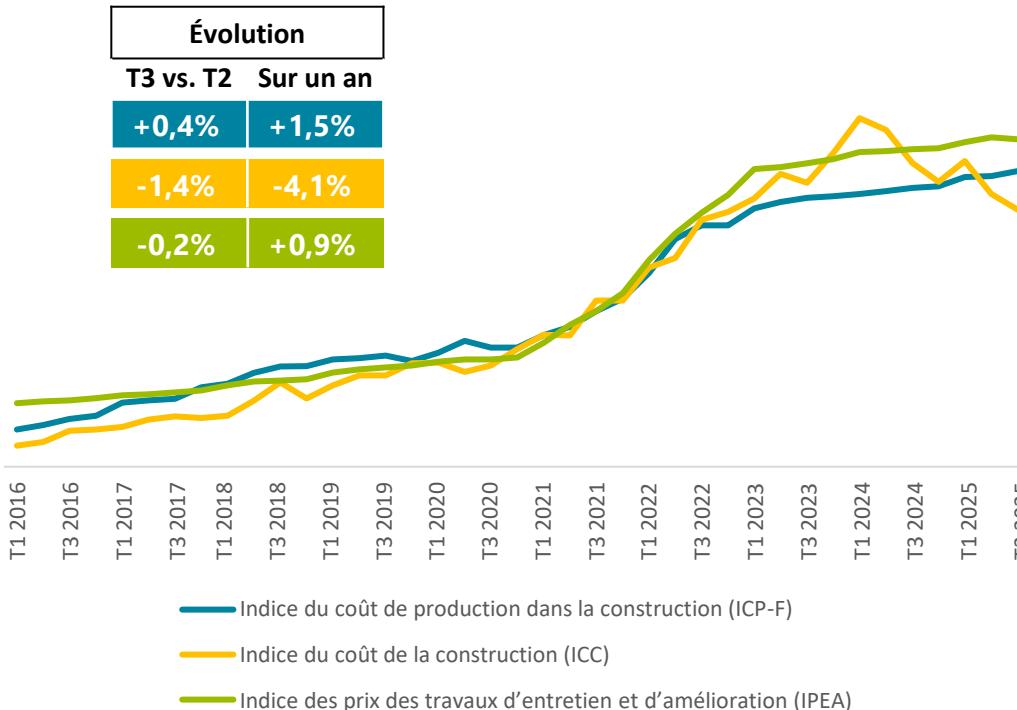
En nombre de logements à rythme annuel



# Après de fortes hausses, stabilisation des coûts de construction et prix de vente

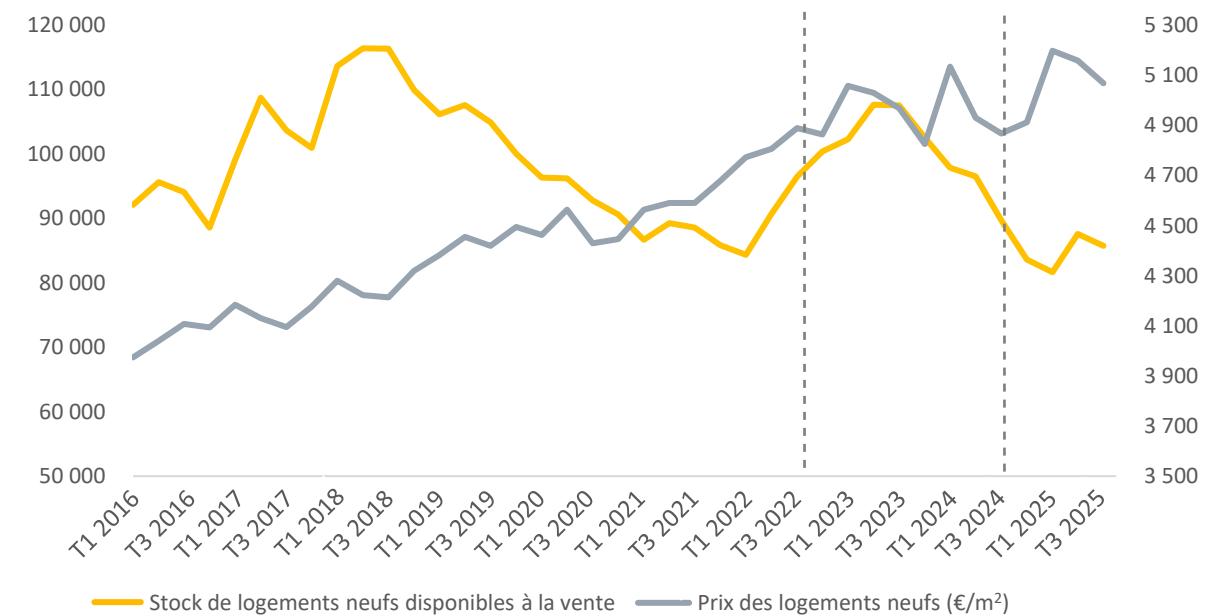
## Indices de coûts et de prix dans la construction au T3 2025

Indice base 100 en 2021



**Légère diminution des coûts de construction en 2025**

## Prix de vente et encours de logements neufs disponibles à la vente



**Stabilisation des stocks à un point bas et légère baisse des prix**

# Indicateurs de résultat

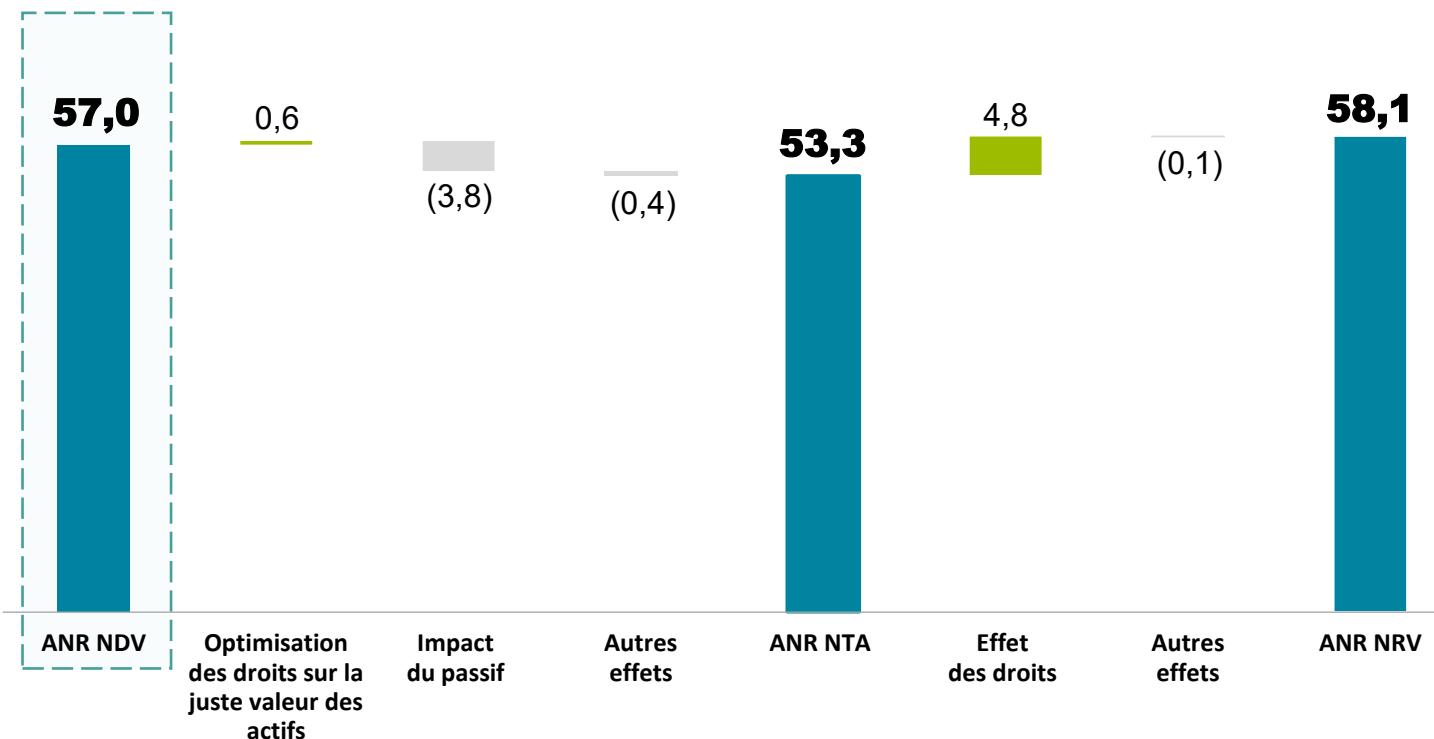
en M€	31/12/2025	31/12/2024	Évolution
Chiffre d'affaires IFRS total	<b>1 341,5</b>	1 451,5	(7,6%)
<i>Revenus locatifs</i>	<b>346,5</b>	369,2	(6,1%)
<i>CA Promotion</i>	<b>982,7</b>	1 067,4	(7,9%)
<i>Autres produits</i>	<b>12,3</b>	15,0	(17,6%)
EBITDA <sup>(1)</sup>	<b>292,5</b>	239,0	22,4%
Résultat financier	<b>(89,4)</b>	(22,4)	
Résultat net <sup>(2)</sup>	<b>(123,0)</b>	(275,9)	
CFNC des activités stratégiques	<b>219,2</b>	223,1	(1,8%)
CFNC Groupe	<b>271,5</b>	301,8	(10,0%)

(1) L'EBITDA correspond à l'Excédent Brut Opérationnel, tel que figurant dans les comptes consolidés

(2) Résultat net PdG

# ANR EPRA NRV, NTA & NDV

(En € par action)



	En M€	En €/action	Δ vs. déc. 2024 <sup>(1)</sup>
ANR NDV	4 330	57,0	(11,7%)
ANR NTA	4 053	53,3	(11,3%)
ANR NRV	4 412	58,1	(10,0%)

(1) Variation de l'ANR par action