



Résultats annuels 2025

Mercredi 18 février 2026

EDENN (Nanterre, Hauts-de-Seine)



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

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

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**

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⁽¹⁾

53,3 €/action

ANR NTA

39,6%

LTV DI

9,1x

Dettes nette/EBITDA⁽²⁾

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⁽¹⁾ (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⁽¹⁾ pour le CFNC des activités stratégiques

CFNC Groupe 2026: [2,90-3,10] €/action⁽²⁾
dont c. 0,65 €/action⁽³⁾ 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-Élysées

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

2.

EXÉCUTION DU PLAN RESHAPE

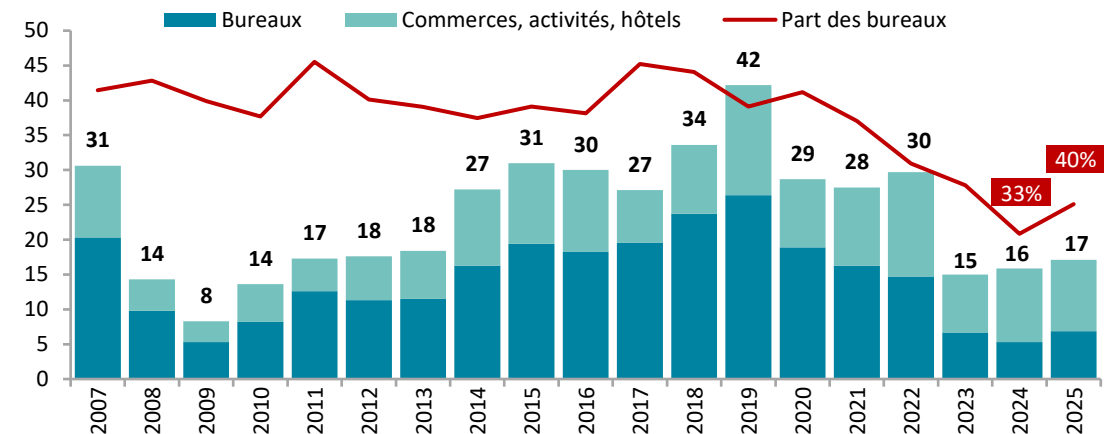


Un contexte de marché difficile

- 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

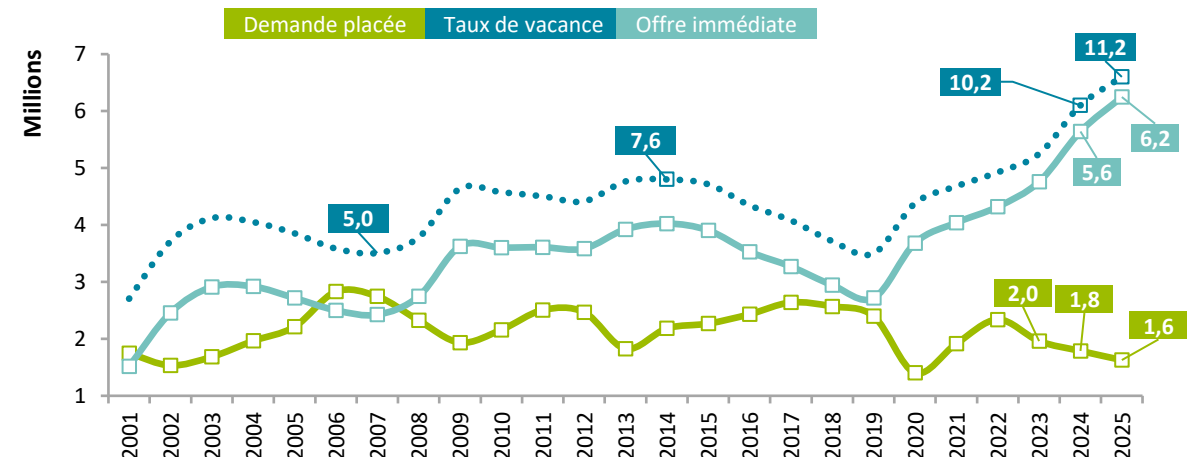
Investissements immobiliers directs en France

(Immobilier d'entreprise, Md€)



Demande placée, offre immédiate et taux de vacance en IdF

(en millions de m² / 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€⁽¹⁾ 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

Réalisations 2025

c. 240 M€

Cessions finalisées d'actifs matures ou non stratégiques

**+5%
au-dessus de
l'ANR⁽¹⁾**

c. 400 M€

*Immeuble de bureau Marignan sous promesse,
closing prévu au S1 2026*

**> 20%
au-dessus de
l'ANR⁽¹⁾**

Cristallisation de la valeur

- ✓ **Bonne exécution des cessions** dans un marché difficile
- ✓ **Intérêt confirmé pour les actifs *value add*,**
illustré par le processus de cession très compétitif
de l'immeuble Marignan



Marignan, 29-33 Champs-Élysées (Paris, Ile-de-France)

Avancement ReShapE



**Programme de 1,3 Md€
réalisé à plus de 50%**



0,1 Md€
en 2024

0,6 Md€
en 2025

0,6 Md€ restant à réaliser
sur l'horizon du plan
stratégique (2024-2028)

(1) ANR au 31/12/2024

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

Une nouvelle étape franchie en 2025...

210 M€

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

En ligne avec
l'ANR⁽¹⁾

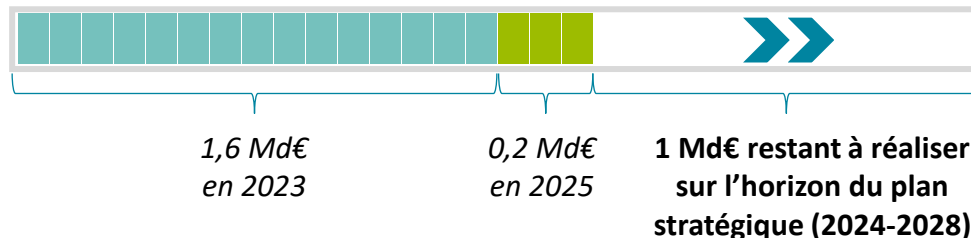
... sur une participation résiliente
et génératrice de cash flows

- ✓ Des fondamentaux solides pour le marché de la santé
- ✓ Une classe d'actifs résiliente avec une **baisse limitée des valorisations**⁽²⁾
- ✓ 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^{ère} grande étape depuis 2023 avec la
cession de 18% de la participation résiduelle**



(1) ANR au 30/06/2025

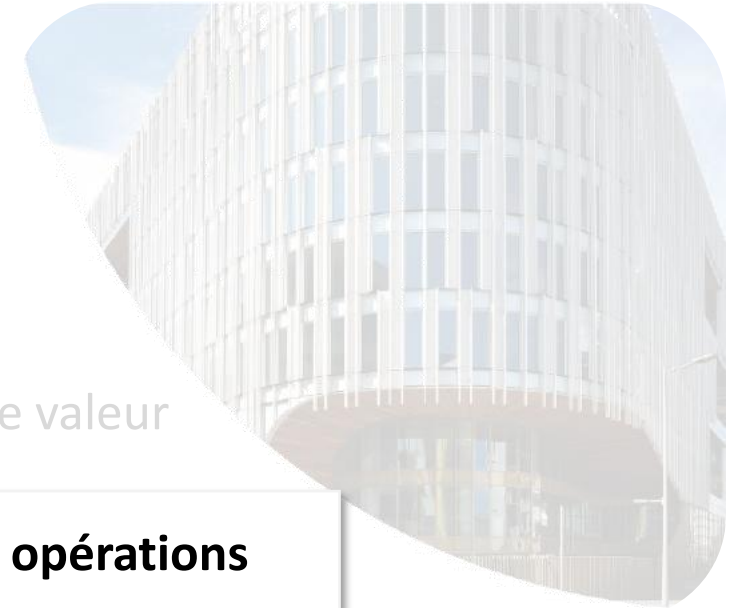
(2) Baisse des valorisations de c. -2,8% en 2025 sur les portefeuilles Praemia Healthcare et IHE Healthcare Europe

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



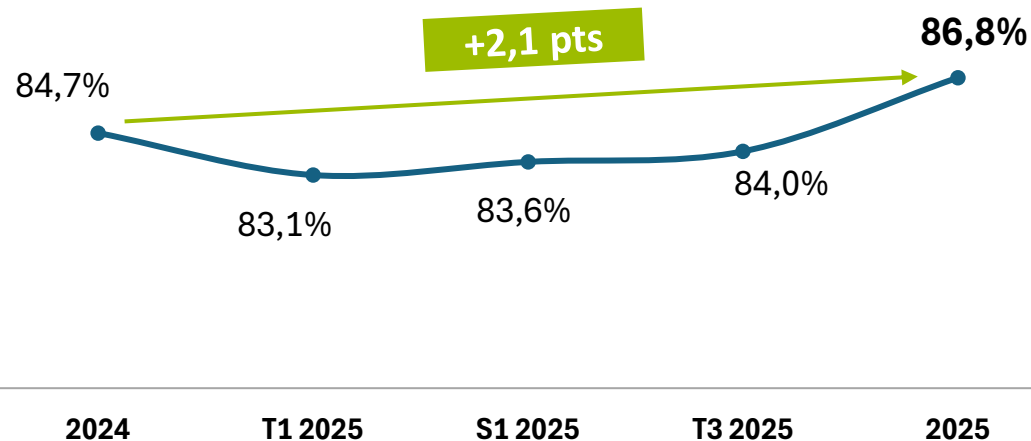
Une activité locative dynamique se traduisant par une amélioration du TOF

c. 217 000 m²
de baux signés ou renouvelés

63 M€
Loyers faciaux annualisés
des baux signés ou renouvelés
depuis le 1^{er} janvier 2025

6,6 ans
Durée moyenne ferme
des baux signés ou renouvelés
depuis le 1^{er} 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

PULSE & JUMP
c. 33 000 m² signés⁽¹⁾

seine-saint-denis
LE DÉPARTEMENT



Egho, Paris La Défense

EQHO
c. 41 000 m² renouvelés
c. 15 000 m² signés

KPMG

PRÉFET
DES HAUTS-DE-SEINE



Quito, Parc Paris Orly-Rungis

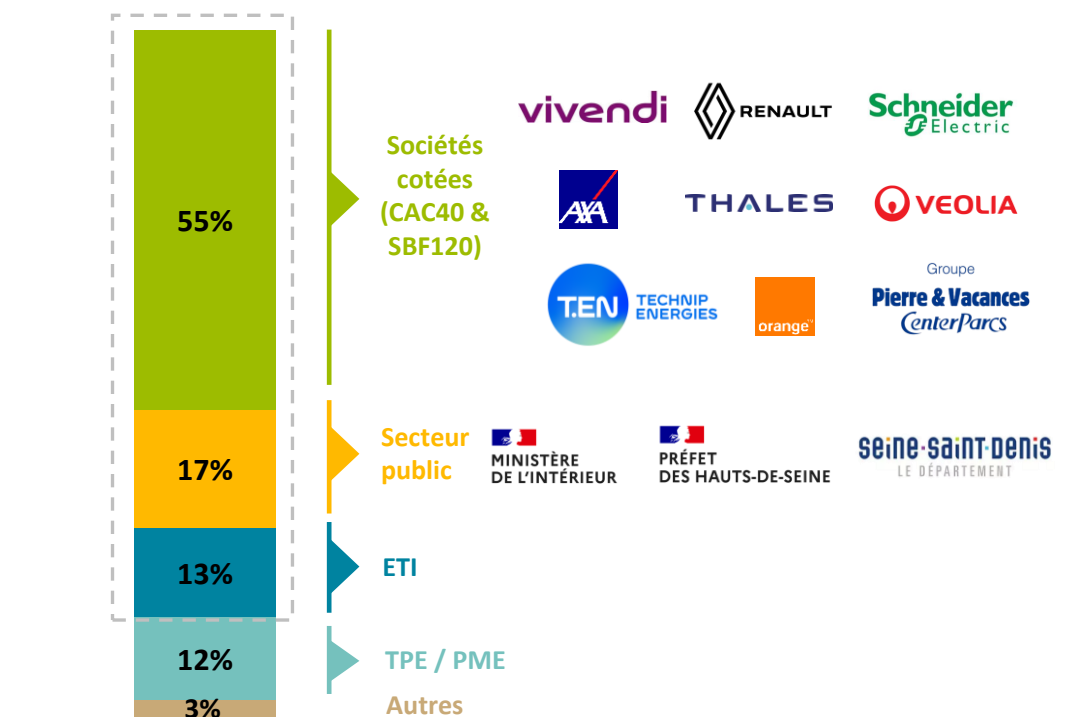
QUITO
c. 11 000 m² signés

sopra steria

... et une base locative très solide

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

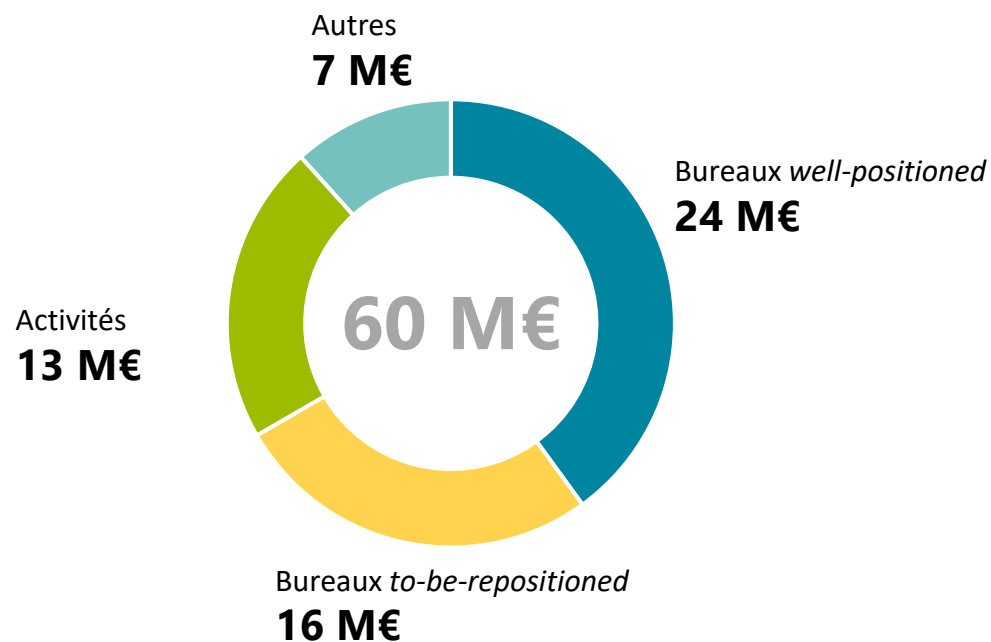
Au 31 décembre 2025



(1) Dont c. 29 000 m² sur Pulse et c. 4 000 m² sur Jump

Des enjeux locatifs qui demeurent en 2026

Baux arrivant à échéance⁽¹⁾ 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*

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

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



Edenn, Nanterre Préfecture

c. 30 000 m²⁽¹⁾

surface doublée avant restructuration

9,5 ans

fermes

100%

des surfaces de bureaux louées⁽²⁾

Loyer prime

du secteur

Haut niveau

de services⁽³⁾

Best-in-class

en termes de labels et certifications environnementales visés



Excellent



Excellent



E3C2



R2S 3 étoiles



Platine



ABBB



(1) Plus 4 100 m² de terrasses ombragées

(2) Représentant c. 29 000 m²

(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 ⁽¹⁾

c. 7,4%

Yield on Cost

380 €/m²

Loyer cible post-livraison

*vs. loyers de seconde main
de 250 €/m² en moyenne⁽²⁾*



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



Quito
Parc Paris Orly-Rungis



Helsinki-Iena
Parc Paris Orly-Rungis



Oslo
Parc Paris Orly-Rungis



Monet
Saint-Denis

Cession en VEFA

Livraison à partir de 2027

62 M€
de capex⁽¹⁾

c. 27 000 m²
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*

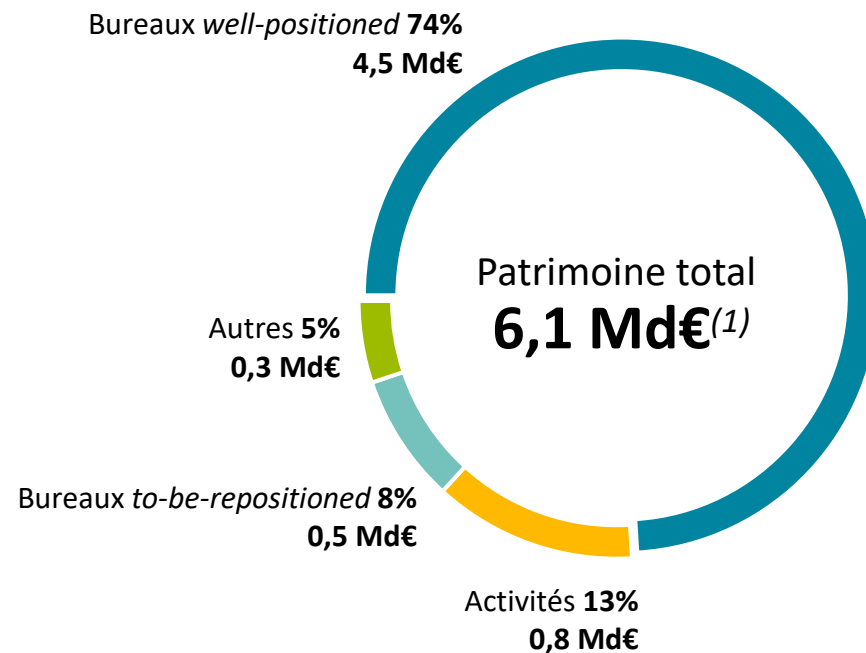
29 M€

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)

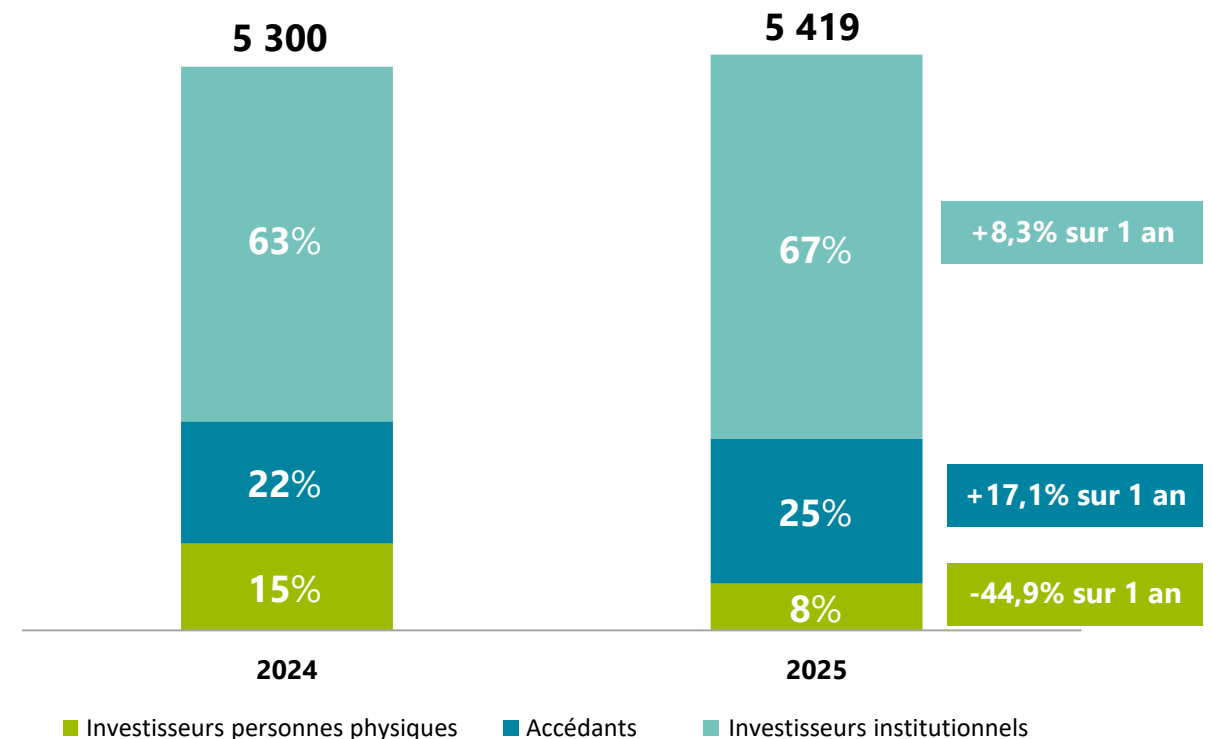
➤ Évolution du mix clients

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%⁽¹⁾

Dépôts de PC
(7 761 lots)

+32%⁽¹⁾

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

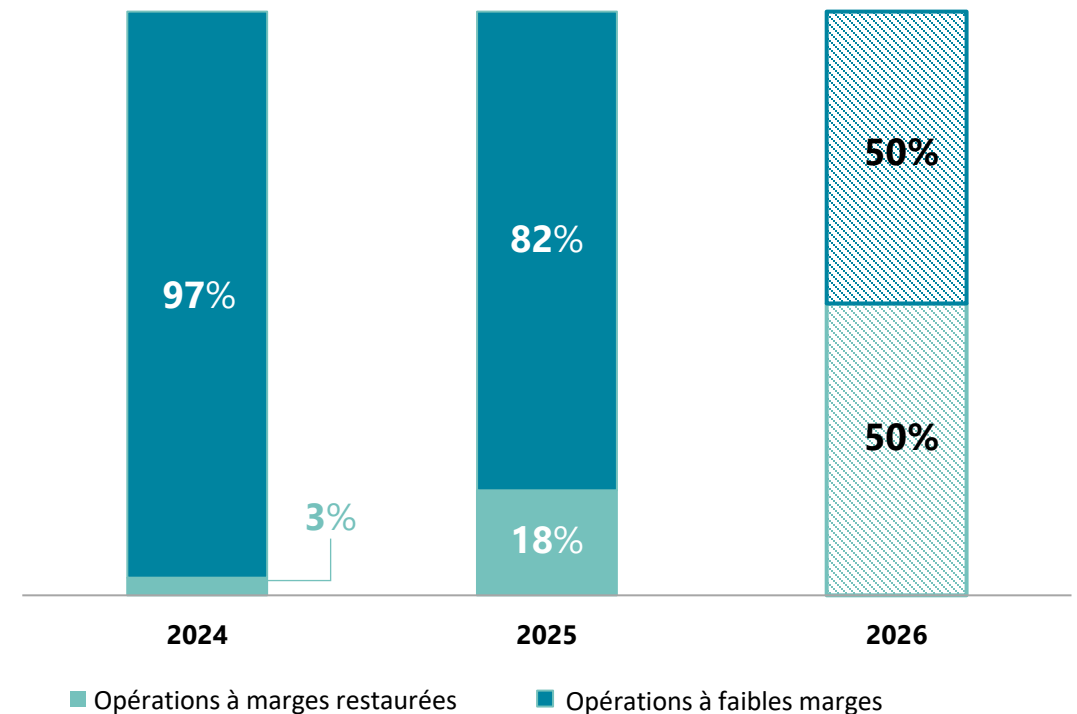
1,7 Md€ ^{(-3,5%)⁽¹⁾}

Dont un backlog résidentiel
de 1,6 Md€

(1) vs. 2024

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 m²
Livraison prévue
en 2028



Ivry-sur-Seine, Val-de-Marne

193 lits
c. 3 600 m²
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⁽¹⁾



**Objectif de livraison de
500 à 1 000 lits par an**

(1) Sources : JLL, CBRE

Data centers : vers une approche partenariale plus rentable

	5 data centers en exploitation	1 data center à livrer au T3 2026	1 data center <i>hyperscale</i> à livrer en 2031
Capacité / m²	18 MW IT sur 35 000 m²	15 MW sur 7 500 m²	130 MW sur 65 000 m²
Business model	Powered shell ⁽¹⁾	Powered shell ⁽¹⁾	Partenariat en JV à l'étude ⁽²⁾
YoC	—	6,2%	↗ [c. 10%]
État actuel	Loués à 100%	En construction, pré-loué à 100%	PC obtenu
	 Parc des Portes de Paris	 Parc des Portes de Paris	 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⁽¹⁾, conformes à une trajectoire +1,5°C⁽²⁾

Objectifs de réduction des émissions de carbone entre 2019 et 2030⁽²⁾



Foncière

-61%

(vs. -60% précédemment)



Promotion

- 48%

(vs. -41% précédemment)



Corporate

-46%

(vs. -30% précédemment)

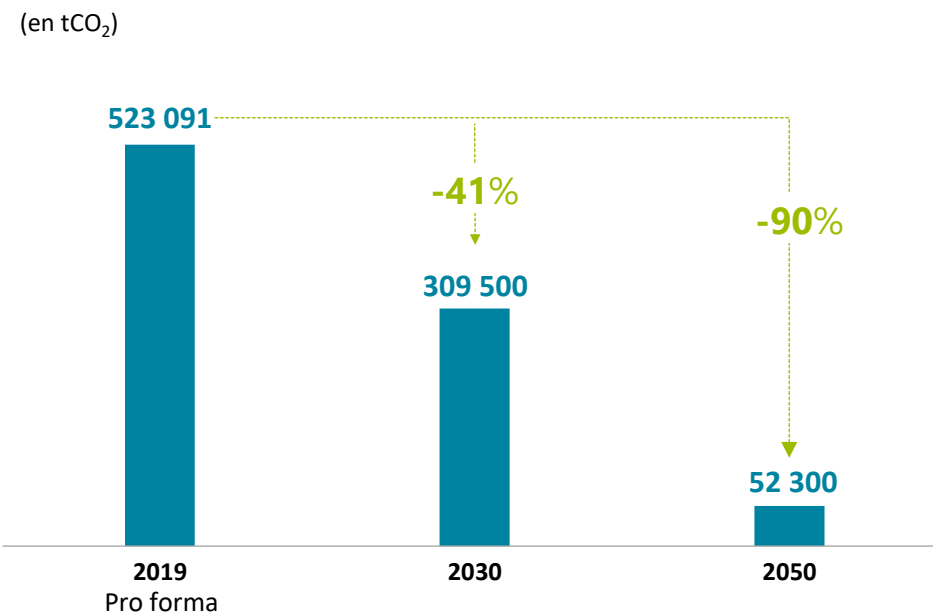


Objectifs validés par la SBTi en conformité avec le nouveau standard immobilier



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



(1) Gaz à effet de serre

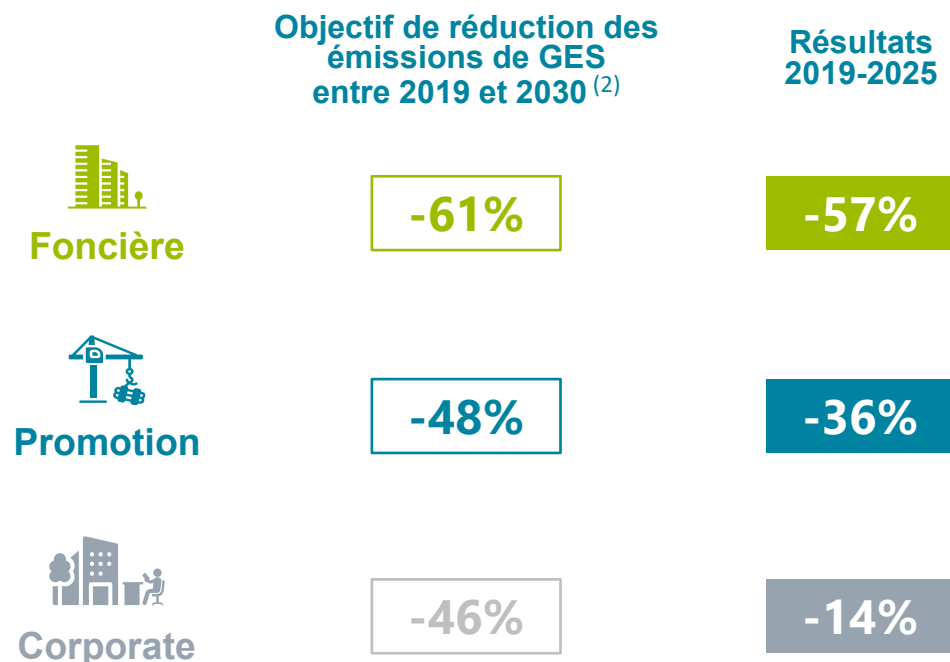
(2) vs. « well-below 2°C » pour le scope 3 précédemment / Les data centers sont exclus de cette trajectoire et traités séparément

(3) En kgCO₂/m² sur les métiers et en kgCO₂/salarié sur le périmètre Corporate

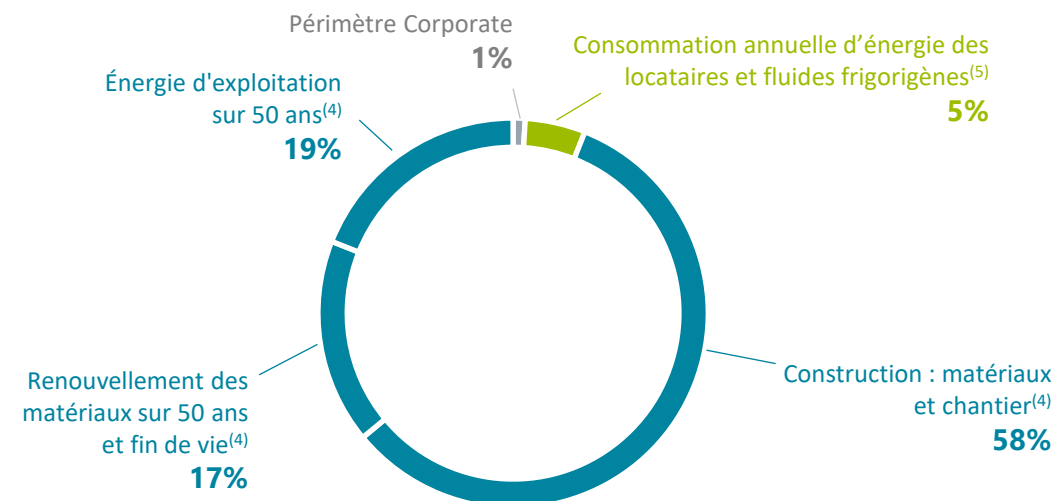
Des résultats en ligne avec la nouvelle trajectoire 1,5°C du Groupe

Réduction des émissions de GES⁽¹⁾ depuis 2019 ...

... principalement issues de la Promotion



Répartition des émissions de GES⁽³⁾ sur le périmètre d'engagement SBTi en 2025



Émissions 2025 : 250 361 tCO₂
 (-52% vs 2019)

(1) Gaz à effet de serre
 (2) En kgCO₂/m² sur les métiers et en kgCO₂/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

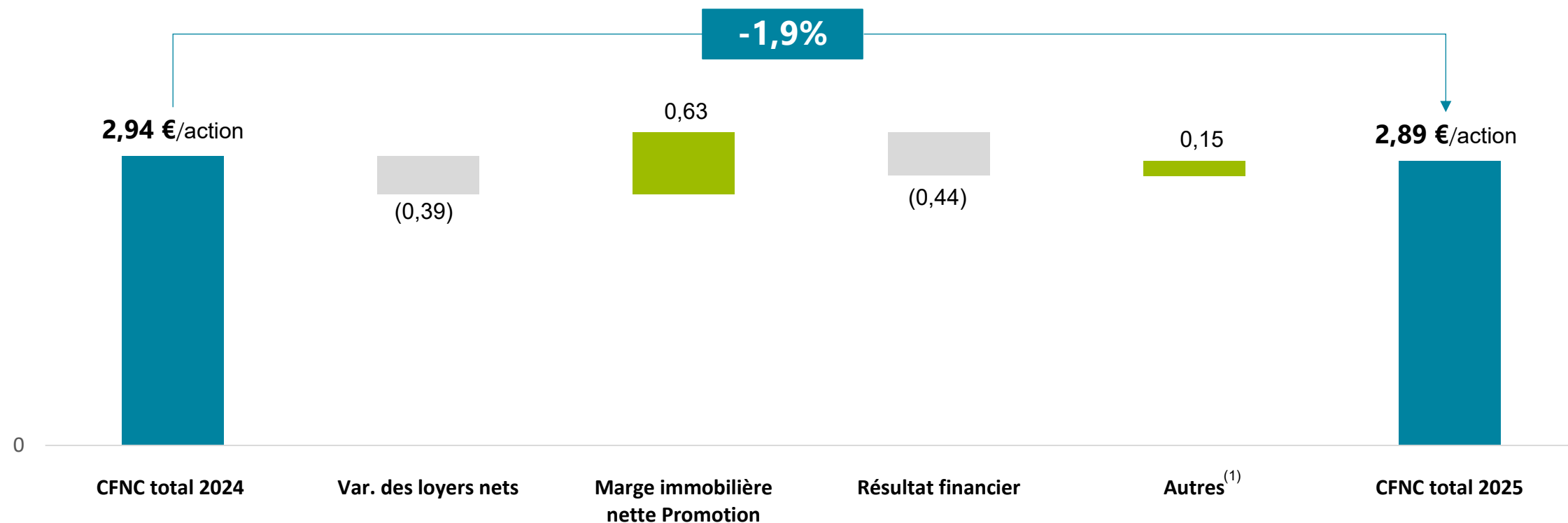


4.1

COMPTE DE RÉSULTAT

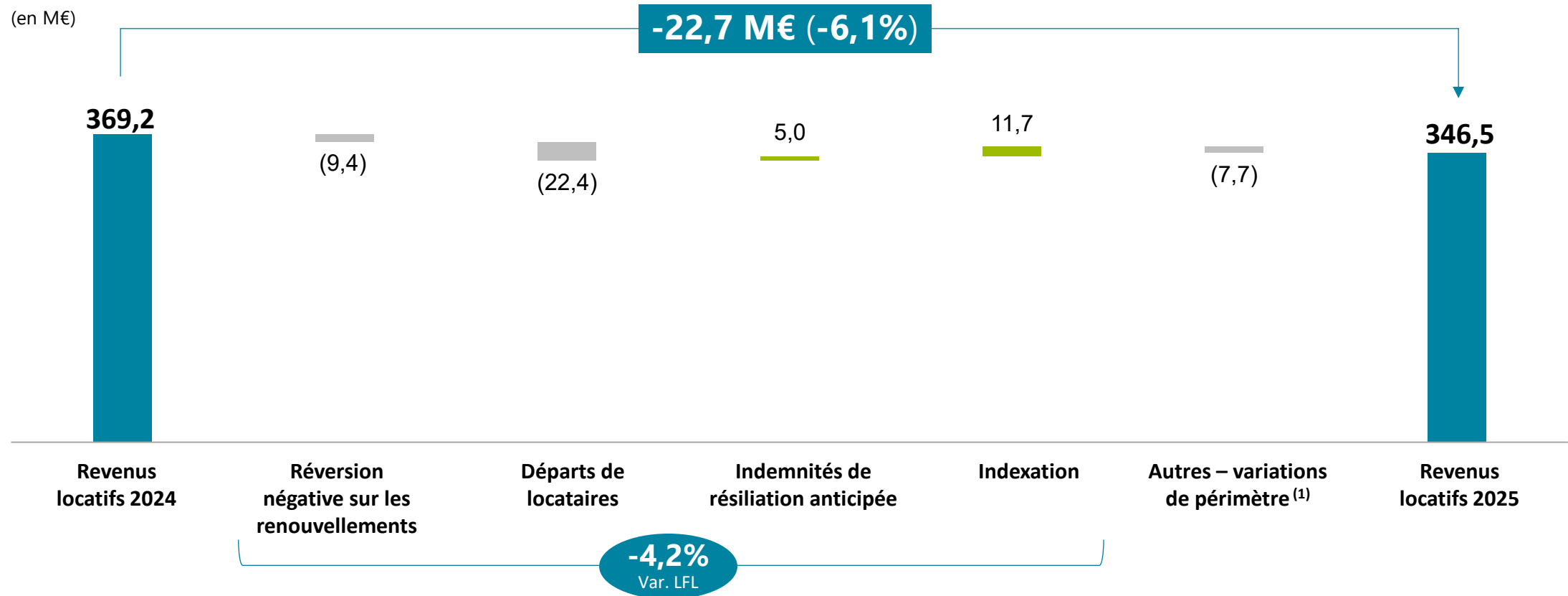


Résilience du CFNC des activités stratégiques



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

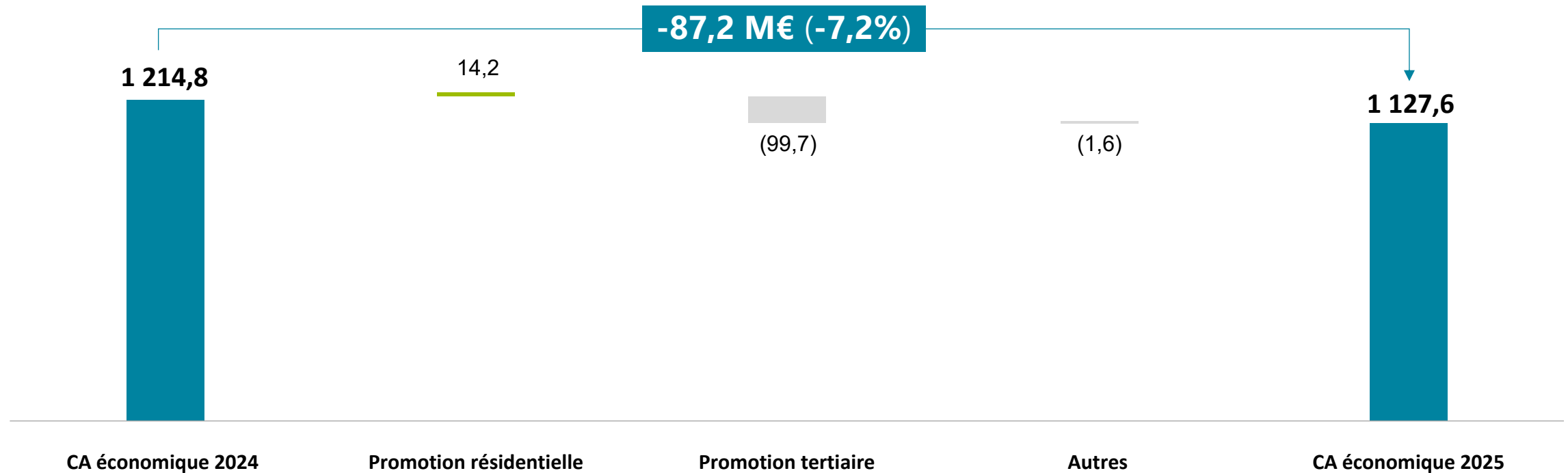


Note : En raison des arrondis, le total peut différer de la somme des éléments qui le composent

(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⁽¹⁾ (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

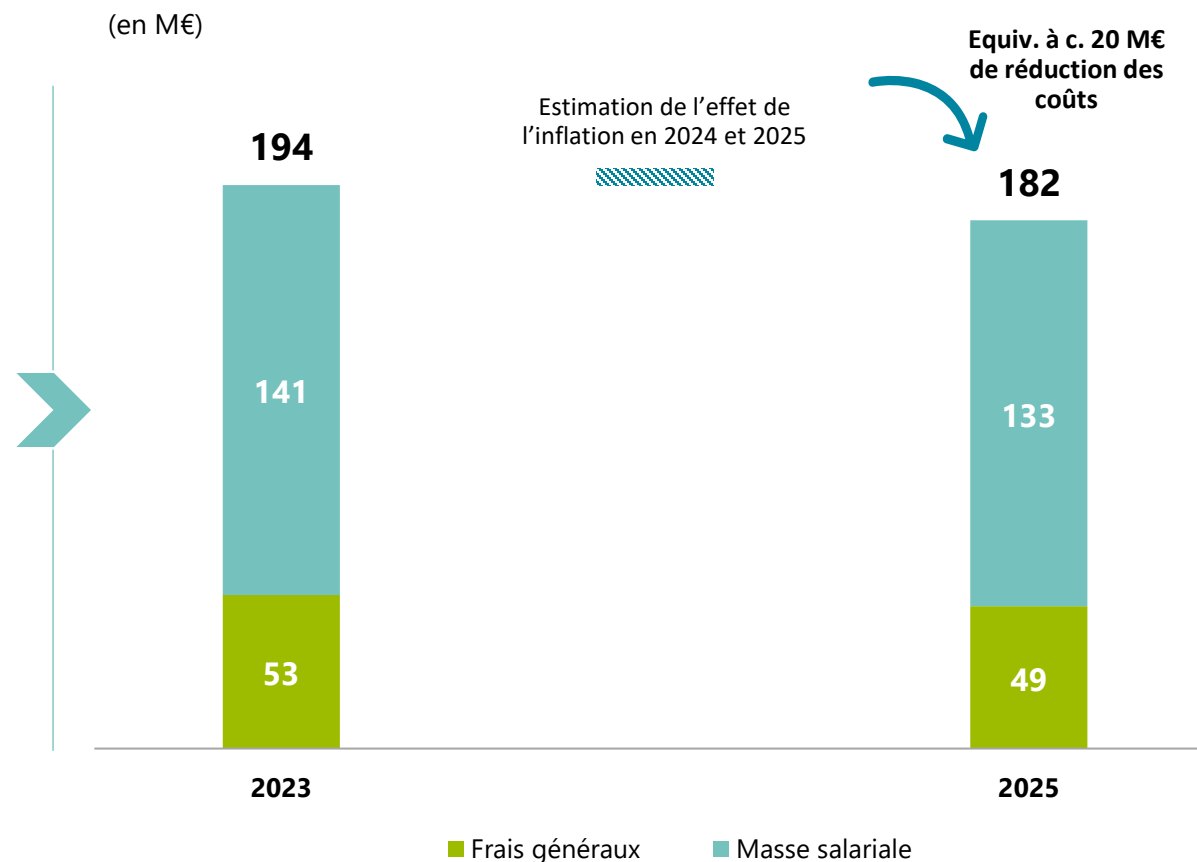
Amélioration progressive de la marge



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

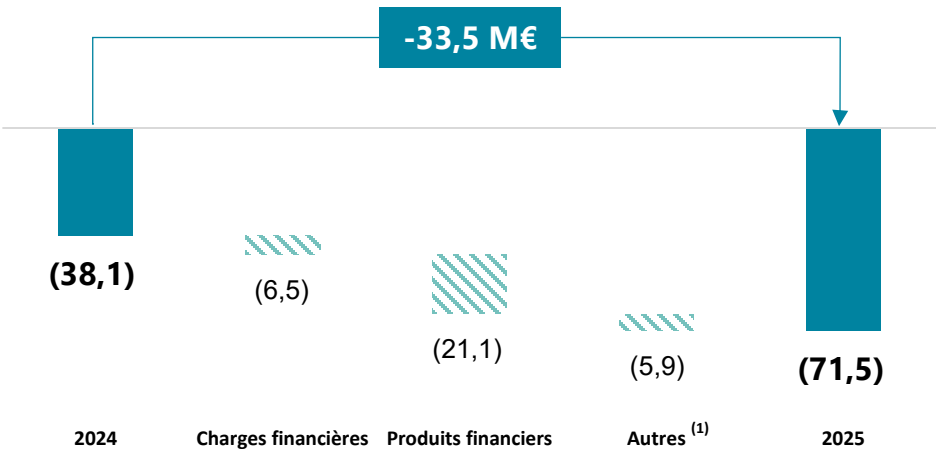
- Réduction des coûts de structure
- Discipline d'achats et optimisation des processus
- Transfert du siège social à Hyfive, réduisant ainsi les frais généraux
- Gestion rigoureuse des effectifs, notamment sur la Promotion (-111 ETP entre 2023 et 2025 au niveau du groupe)



Coût de la dette maîtrisé, baisse du résultat financier

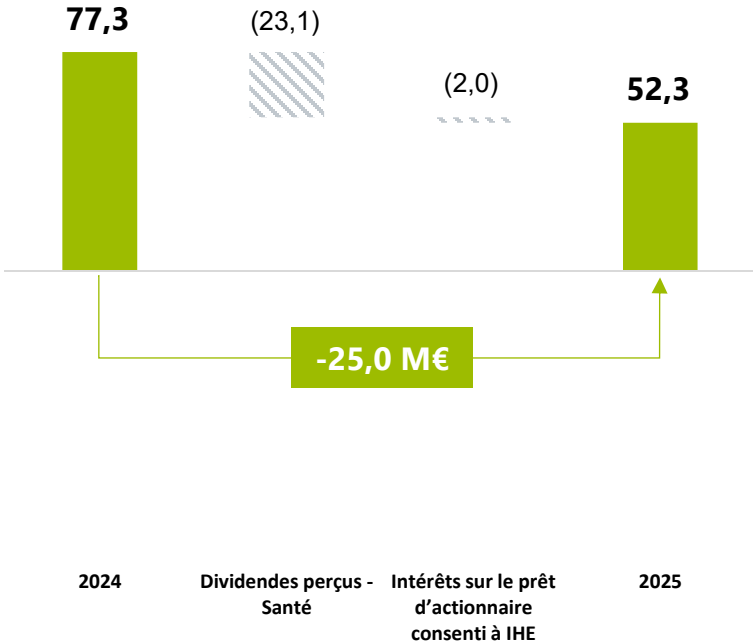
Résultat financier courant des activités stratégiques

(en M€)



Résultat financier courant des activités non-stratégiques

(en M€)



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



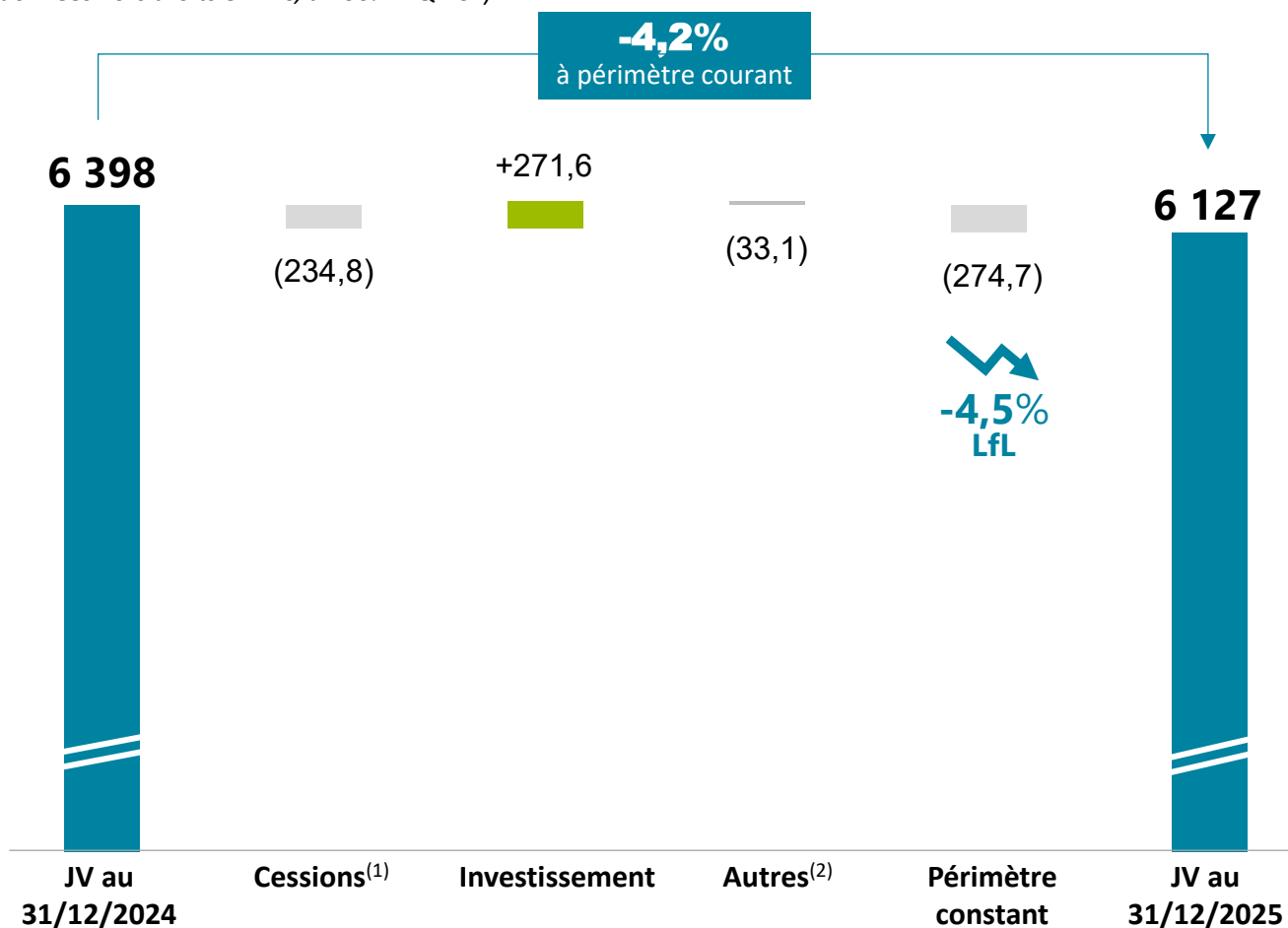
4.2

BILAN



Juste valeur du patrimoine de la Foncière en repli

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

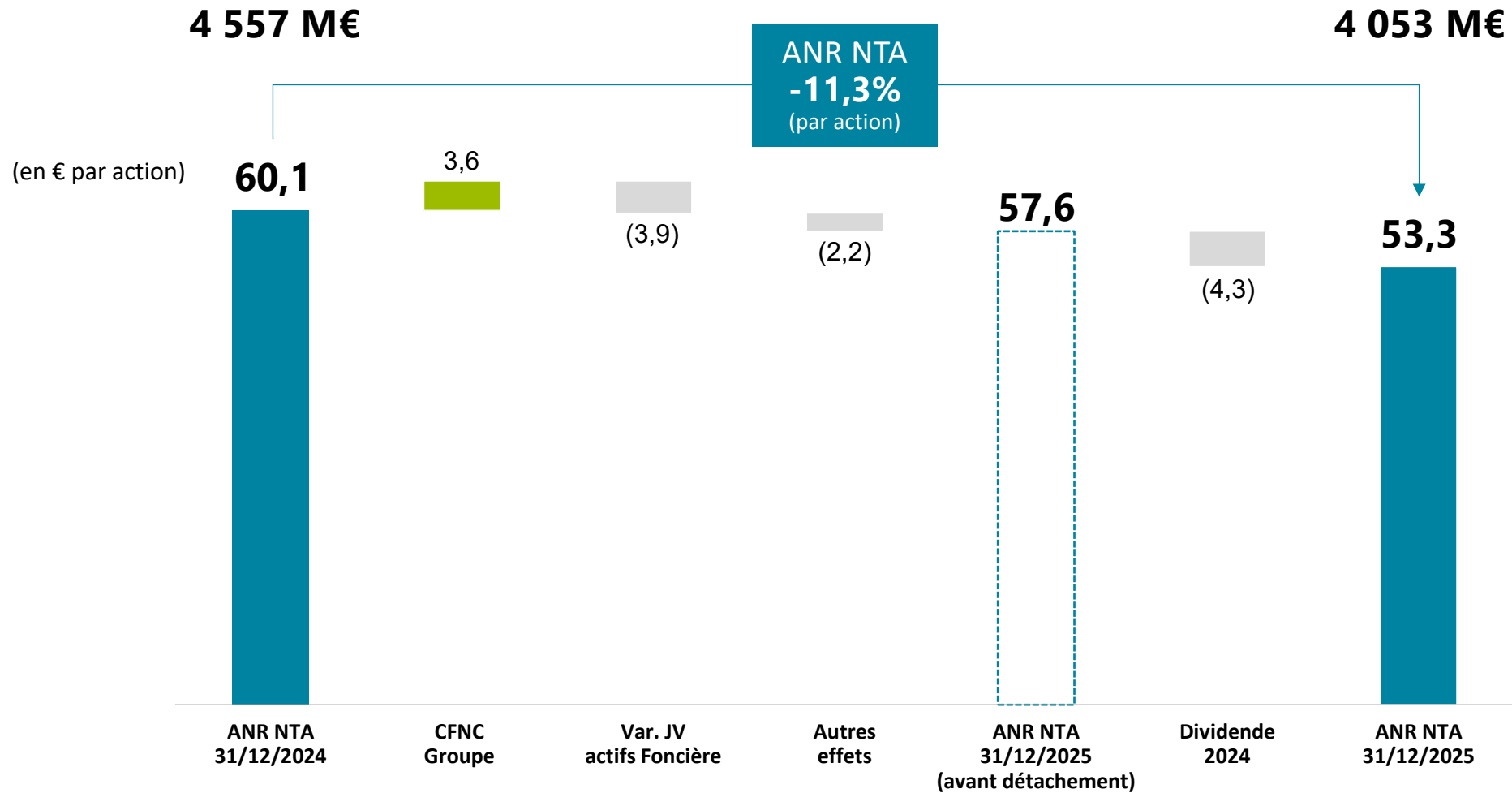


- Valeur du patrimoine de la Foncière : **-4,5% en 2025 à périmètre constant**
- Baisse à périmètre constant principalement liée à l'évolution des **taux de marché**
- Rendement initial net EPRA : **5,6%** (vs. 5,2% au 31/12/2024)
- Rendement initial net *topped-up* EPRA : **6,5%** (vs. 6,2% au 31/12/2024)

(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%⁽¹⁾

c. 100 M€

Signature d'un prêt hypothécaire
vert à 5 ans⁽²⁾

540 M€

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

Maturité moyenne
de la dette
4,1 ans

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

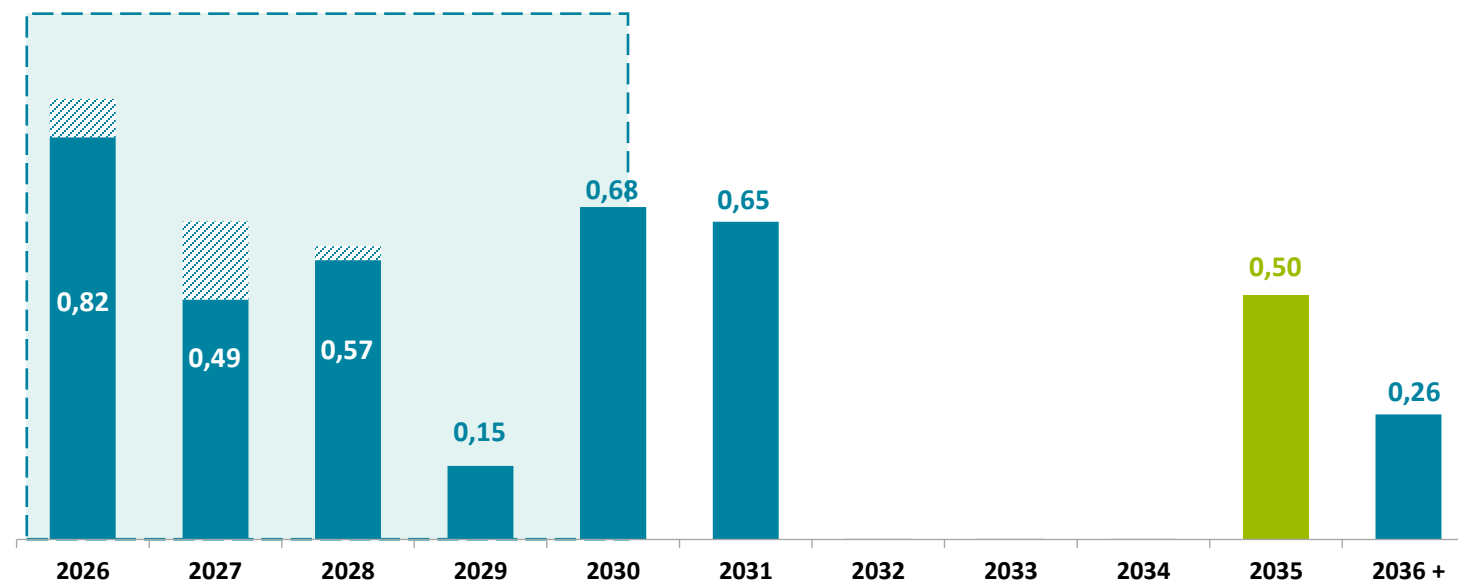
Au 31 décembre 2025



Échéancier de la dette

(Au 31 décembre 2025, en Md€)⁽²⁾

Remboursement du capital sécurisé jusqu'en 2030



Montant racheté en mai 2025 via une offre de rachat obligataire

Nouvelle émission obligataire verte en 2025

(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*

80%

de financements dits « durables » au 31/12/2025







Objectif atteint avec un an d'avance



Nouvel objectif de financement durable : 100% d'ici fin 2028

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
-  **Alignement sur les meilleures pratiques et standards du marché⁽¹⁾**
-  **Intégration de critères d'éligibilité supplémentaires**
 - Renforcement de l'alignement sur la taxonomie pour plusieurs activités⁽²⁾
 - Actifs : au moins 5 ans d'avance sur la trajectoire⁽³⁾ CRREM⁽⁴⁾
 - 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, CO₂ 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%⁽¹⁾ en 2026)

(1) Toutes choses égales par ailleurs

2026 : point bas du CFNC des activités stratégiques

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

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

- [2,25-2,45] €/action⁽²⁾ issus des activités stratégiques
- c.[0,65] €/action⁽³⁾ 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-Élysées

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

CALENDRIER

16 avril 2026

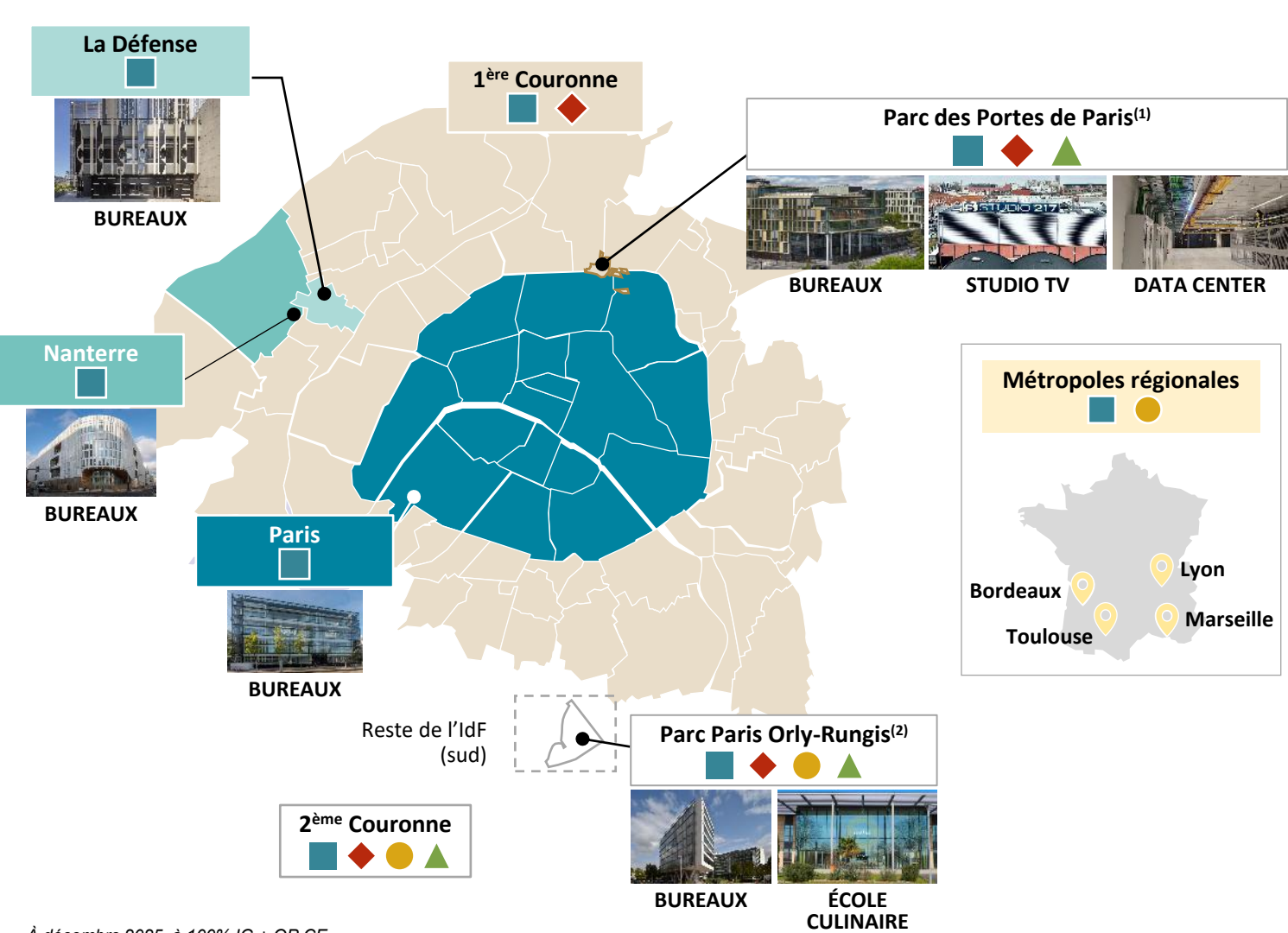
Information financière du T1 2026



ANNEXES



Un patrimoine diversifié d'actifs situés dans des pôles dynamiques



À décembre 2025, à 100% IG + QP CE
En raison des arrondis, le total peut différer de la somme des éléments qui le composent
(1) Situé en 1ère Couronne
(2) Situé en 2ème Couronne

213 actifs	6,1 Md€ Valorisation	1,8 M m ²
---------------	-------------------------	-------------------------

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

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

Un positionnement sélectif dans les principales métropoles régionales



Patrimoine en régions – tous actifs confondus

146 698 m²

0,5 Md€⁽¹⁾

9%
du patrimoine
total

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 Mm², -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^{ère} Couronne est stable (+2%)
- 1,7-1,8 Mm² 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 ⁽¹⁾
- Les décisions de type « rester ou partir » concernent > 40% des grandes recherches de bureaux

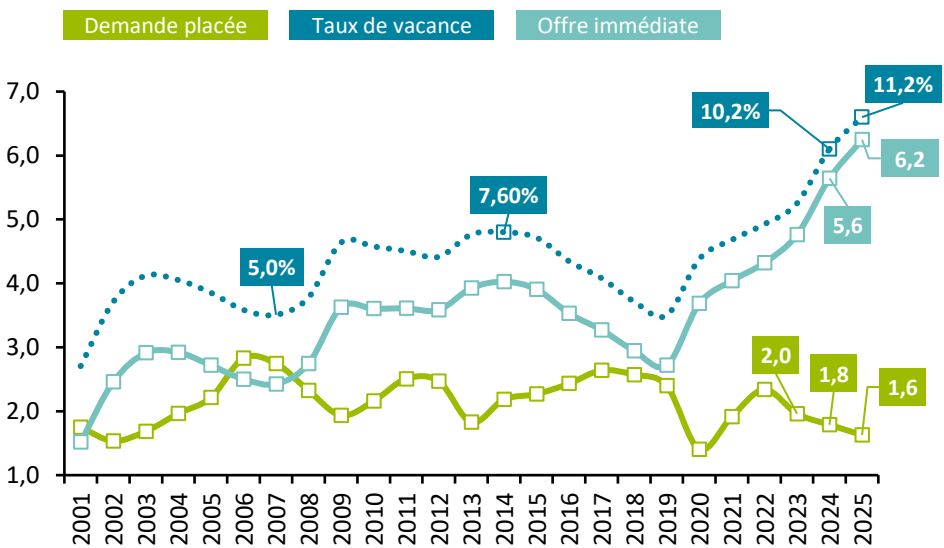
Nouvelle configuration du marché

- 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 m² / vacance en %)



Demande placée 2025 : 1,6 Mm² ▼ -9%

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

Sources : Immostat, BNP Paribas Real Estate, JLL
(1) BNP Paribas Real Estate - décembre 2025

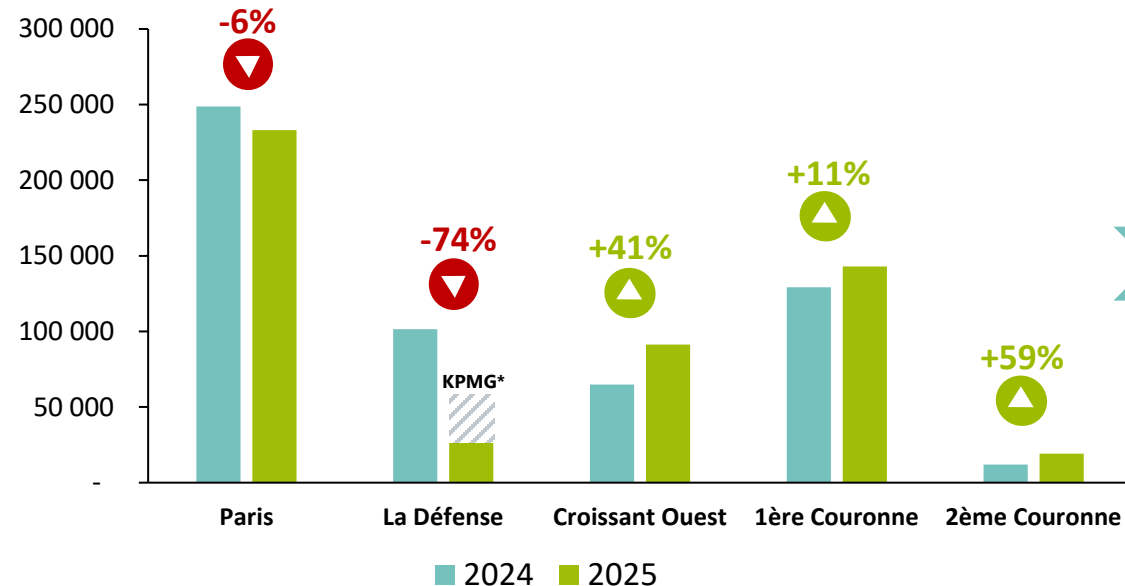
Des choix d'implantation guidés par la maîtrise des coûts

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

Demande placée > 5 000 m² en IdF



Première Couronne

Éducation nationale
Gentilly / 37 400 m²
« Six Degrés »

Première Couronne

CD93 / 29 000 m²
« Pulse »

Paris

MISTRAL AI
Paris 18^e / 25 600 m²
« Marcadet Belvédère »

Paris

ACCENTURE
Paris 9^e / 24 600 m²
« projet Bergère »

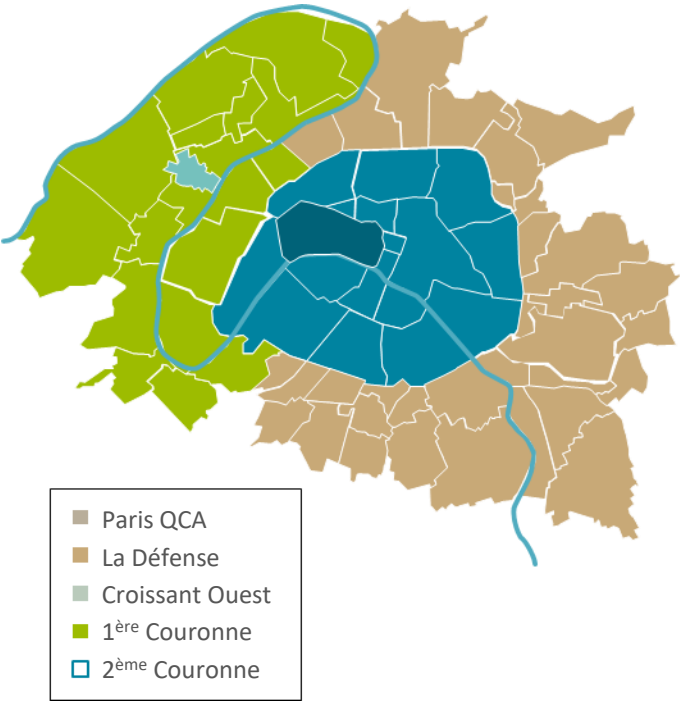
Croissant Ouest

Établissement bancaire
Levallois-Perret /
22 200 m²

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

La 1^{ère} Couronne, seul marché en progression

T4 2025	Paris QCA	La Défense	Croissant Ouest	Première Couronne	Deuxième Couronne
Taux de vacance physique (vs. un an avant)	5,3% ▲ +180 pbs	14,6% ▲ +30 pbs	21,1% ▲ +237 pbs	20,5% ▲ +80 pbs	5,7% ▲ =
Demande placée (2025 vs. 2024 et vs. moy. 10 ans)	311 700 m² (-11% / -26%)	149 200 m² (-31% / -19%)	268 700 m² (-7% / -44%)	314 200 m² (+2% / -4%)	151 400 m² (-4% / -41%)
Loyer prime (€/m²/an HT HC facial vs. un an avant)	1 235 €/m² ▲ +11%	540 €/m² ▼ -2%	635 €/m² ▼ -15%	450 €/m² ▲ +7%	235 €/m² ▲ +4%
Mesures d'accompagnement (T1-T3 2025 vs. un an avant)	19% ▲ +5,00 pts	36% ▼ -3,80 pts	32% ▲ +3,10 pts	36% ▲ +5,60 pts	27% ▲ +2,00 pts
Taux prime (vs. fin 2024)	4,10% ▲ +10 pbs	6,50% =	5,50% =	8,25% ▲ +50 pbs	8,25% =



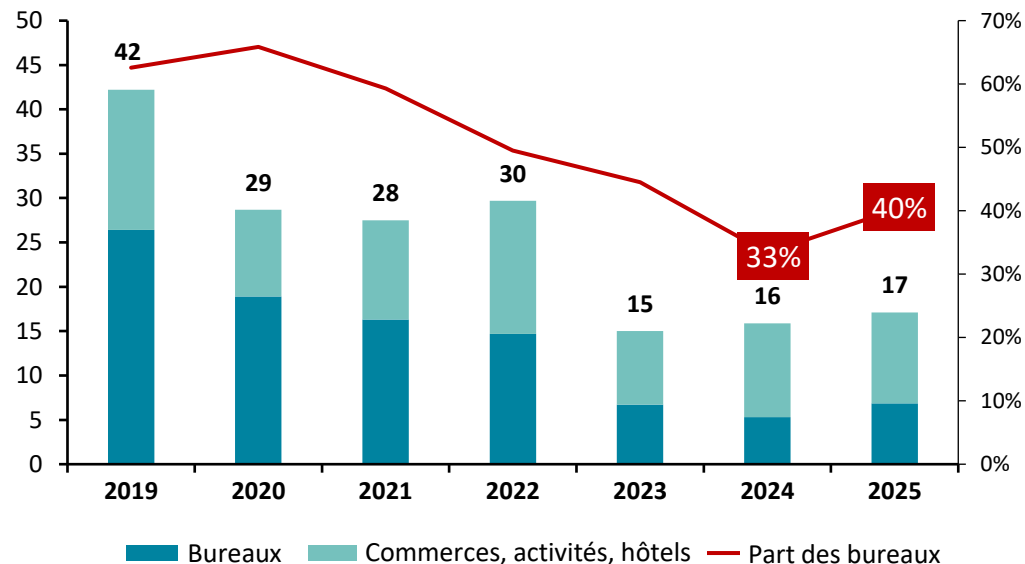
Dégel du marché de l'investissement : retour des acquisitions de bureaux

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 thèses de création de valeur
- **c. 18 Md€** attendus en 2026

Investissements immobiliers directs en France

(Immobilier d'entreprise, Md€)

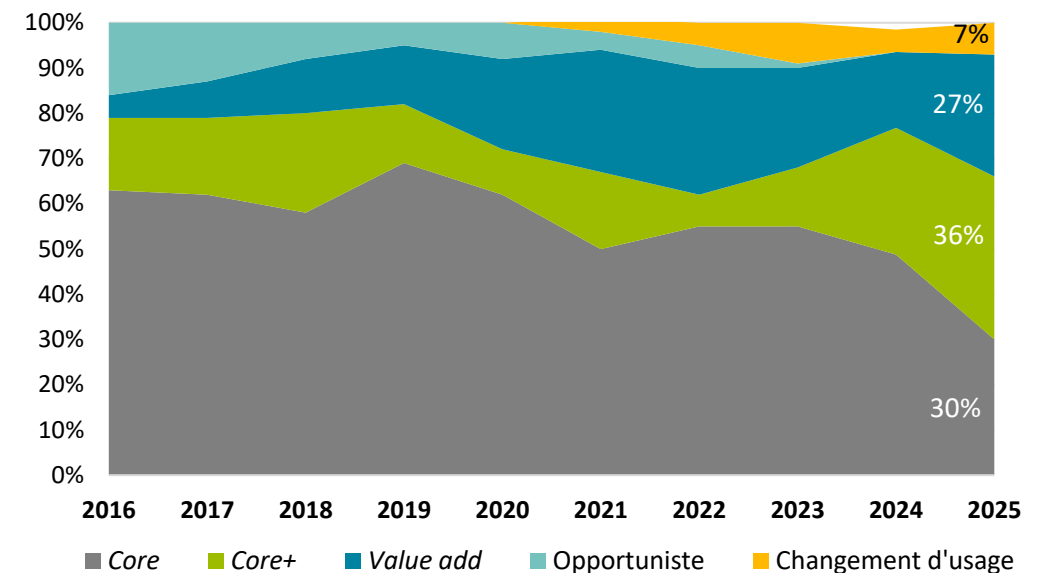


... avec un élargissement des thèses d'investissement

- 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)

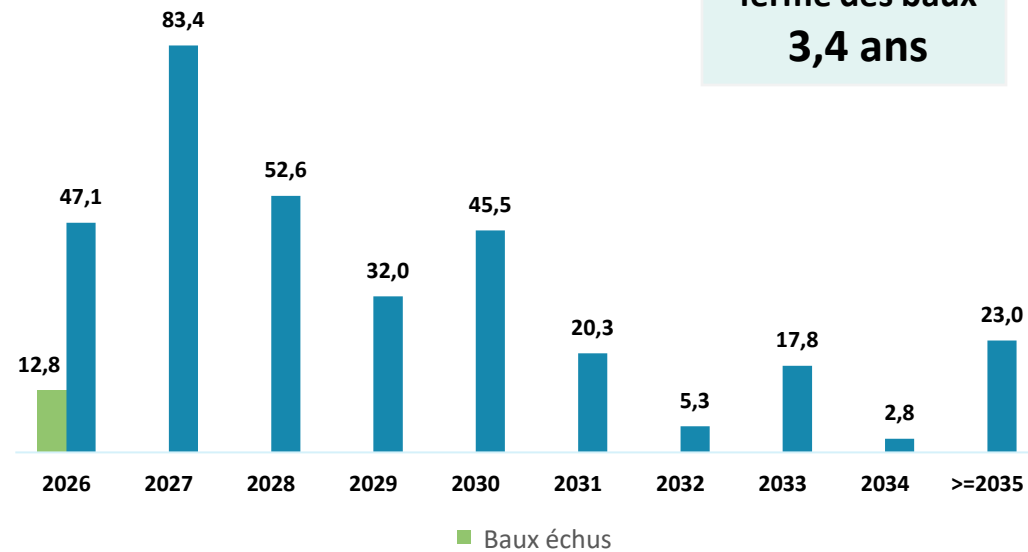
Acquisitions **core+**/**value add** en hausse au détriment du **core**

Volume d'investissement par type de stratégie

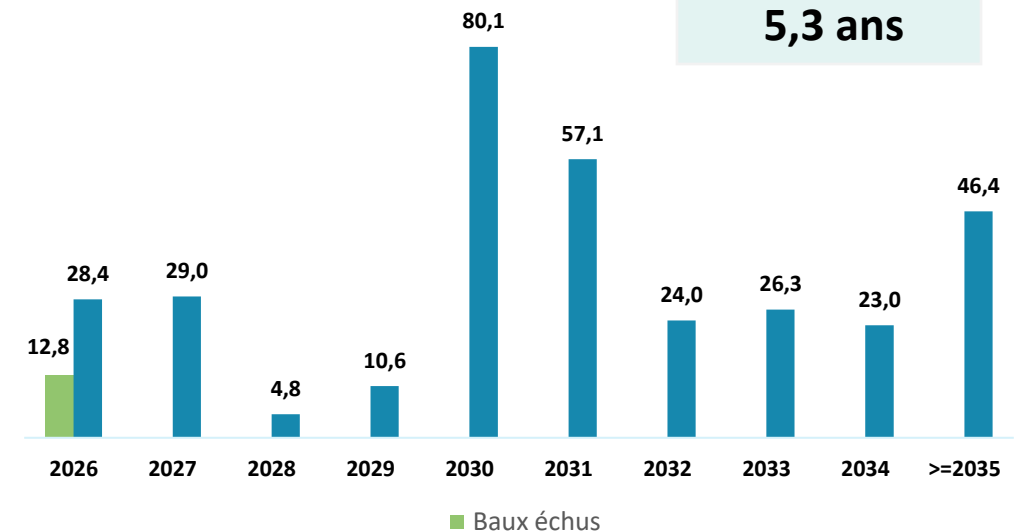


Échéancier des baux

En fonction de la
prochaine échéance ferme⁽¹⁾



En fonction de la
date de fin de bail⁽¹⁾



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

Patrimoine de la Foncière

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



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 (m²)	Loyers (M€)	YoC ⁽¹⁾	Investissement total (dont restant à réaliser) (M€)	Restant à réaliser (M€)	Pré-commercialisation
VILLAGE DES ATHLÈTES D1 D2	Saint-Ouen	Construction	Atelier / Commerce	T2 2026	3 394			8	2	0%
EQUINIX	Portes de Paris	Construction	Data center	T3 2026	7 490			36	10	100%
QUITO	Rungis	Restructuration	Bureau	T3 2026	11 133			29	14	100%
SEED	Lyon	Restructuration	Bureau	T1 2027	8 200			48	20	0%
BLOOM	Lyon	Construction	Bureau	T1 2027	5 000			24	13	0%
VILLAGE DES ATHLÈTES D3	Saint-Ouen	Construction	Bureau	T3 2027	8 195			53	4	0%
CENTREDA	Toulouse	Construction	Bureau	T4 2027	24 322			82	64	100%
HELSINKI-IÉNA	Rungis	Restructuration	Hôtel	T1 2028	11 445			50	43	48%
CITYPARK LEVALLOIS	Levallois-Perret	Restructuration	Résidence étudiante	T1 2028	6 617			68	36	NA
IVRY MARIE CURIE	Ivry-sur-Seine	Construction	Résidence étudiante	T3 2028	3 588			27	18	NA
TOTAL PIPELINE LANCÉ⁽²⁾					89 384	26	6,1%	425	222	53%

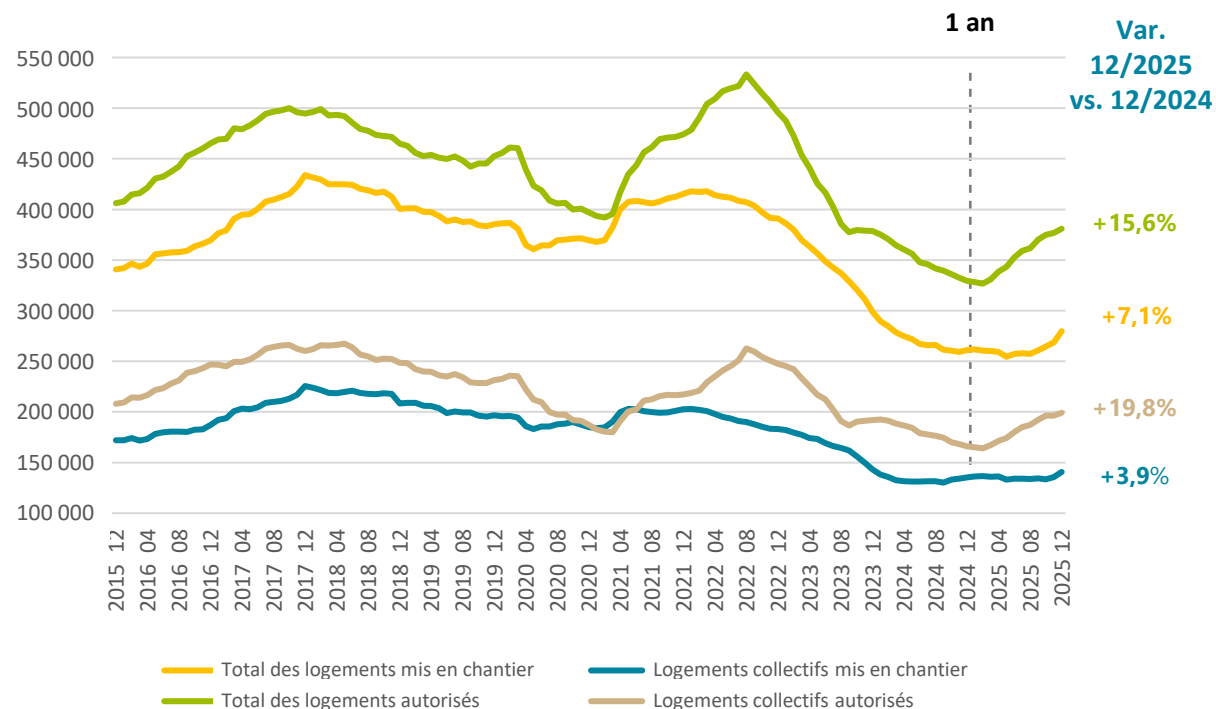
(1) YoC sur JV = loyers faciaux / prix de revient du projet. Ce prix comprend la juste valeur de l'actif au début du projet, le budget de travaux (y.c. frais, honoraires externes et travaux preneurs) et le coût de portage financier, hors refacturations internes

(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

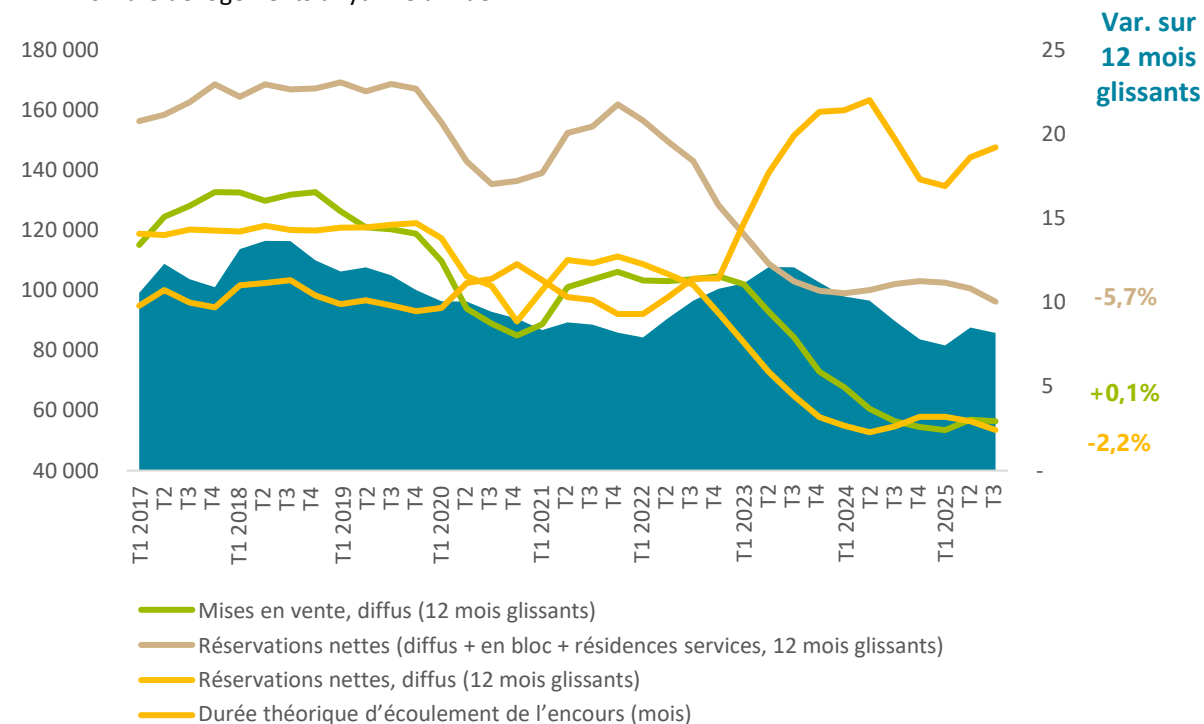
En nombre de logements à rythme annuel



Légère reprise des mises en chantier et des autorisations en 2025

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

En nombre de logements à rythme annuel

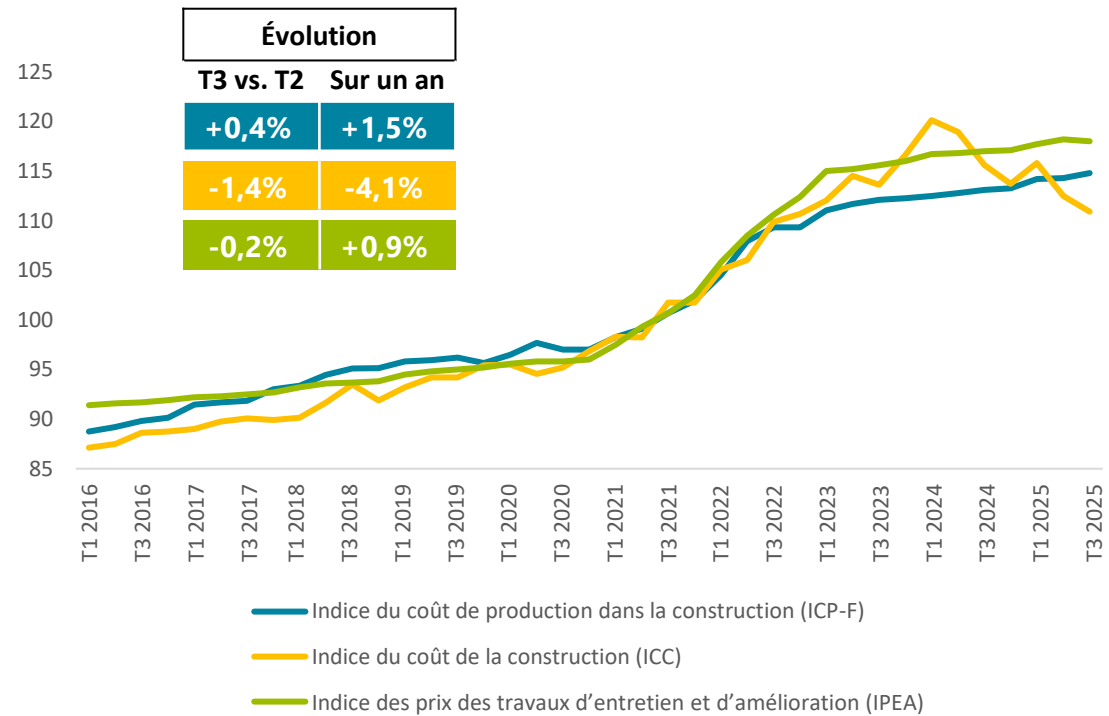


Réservations toujours en légère baisse

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

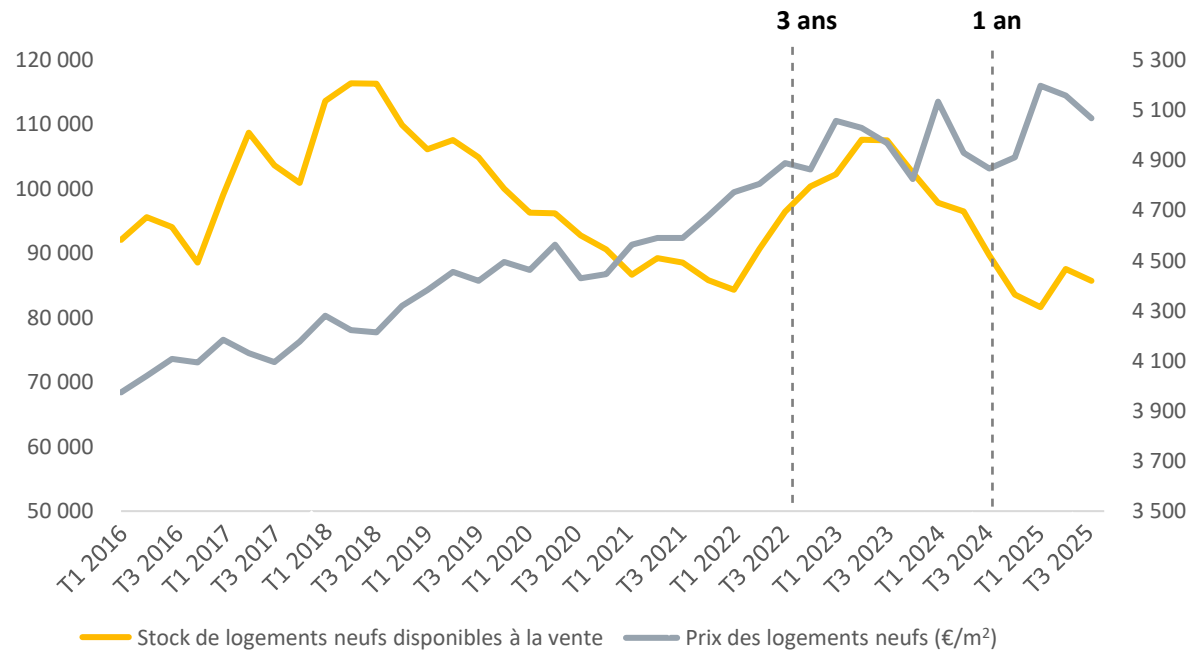
Indices de coûts et de prix dans la construction au T3 2025

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

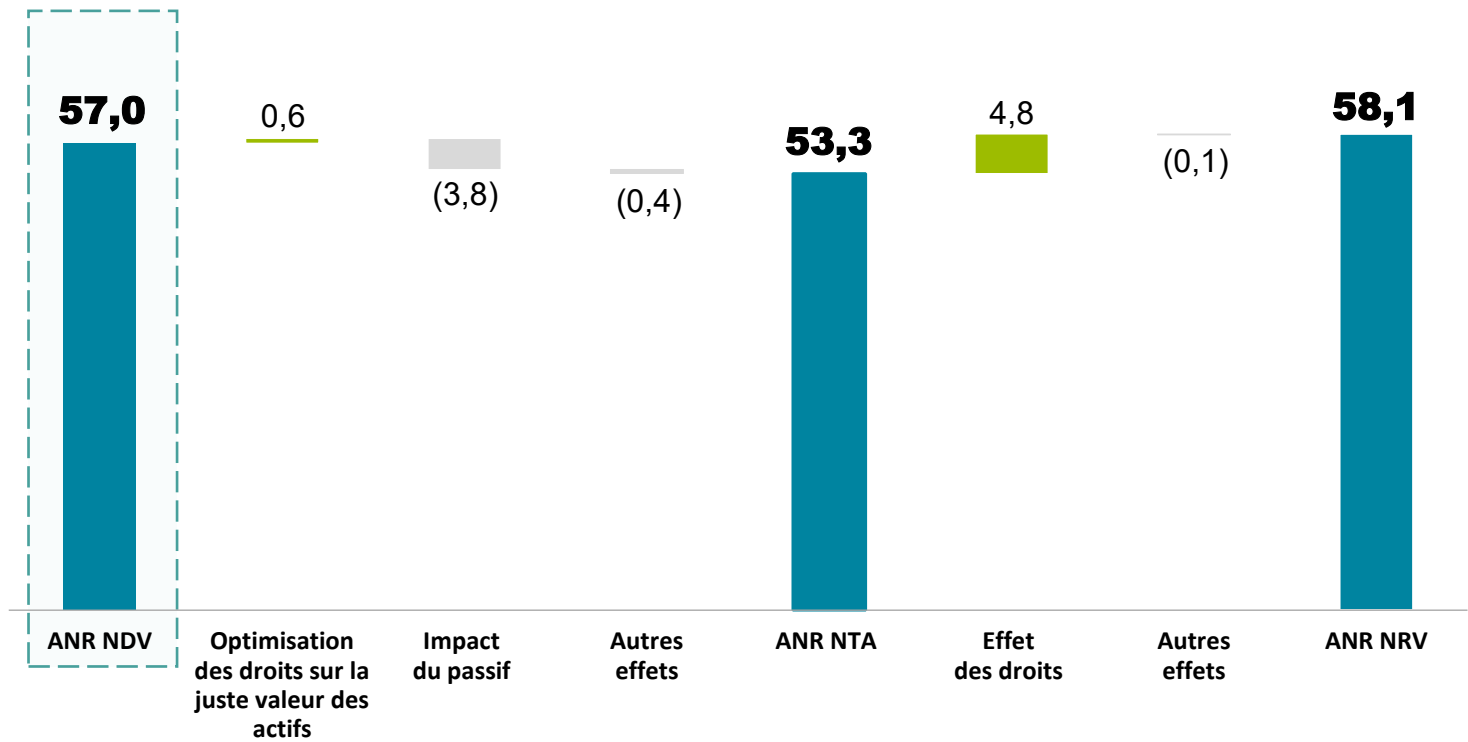
en M€	31/12/2025	31/12/2024	Évolution
Chiffre d'affaires IFRS total	1 341,5	1 451,5	(7,6%)
<i>Revenus locatifs</i>	346,5	369,2	(6,1%)
<i>CA Promotion</i>	982,7	1 067,4	(7,9%)
<i>Autres produits</i>	12,3	15,0	(17,6%)
EBITDA ⁽¹⁾	292,5	239,0	22,4%
Résultat financier	(89,4)	(22,4)	
Résultat net ⁽²⁾	(123,0)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