

ORIGINE  
(Paris La Défense - Nanterre, 92)



# JOURNÉE INVESTISSEURS

Lundi 25 novembre 2019

# SOMMAIRE

---

## Introduction de Frédéric Thomas

### 1. Plan Stratégique

Où en sommes-nous ?

### 2. Le marché de bureaux en France (JLL)

Futur prometteur en dehors de Paris

### 3. Foncière Tertiaire

Recycler le capital !

### 4. RSE

Focus sur le bas carbone

### 5. Icade Promotion

Nouvelles ambitions de développement

### 6. Foncière Santé

En avance sur notre plan

### 7. Conclusion

## Annexes



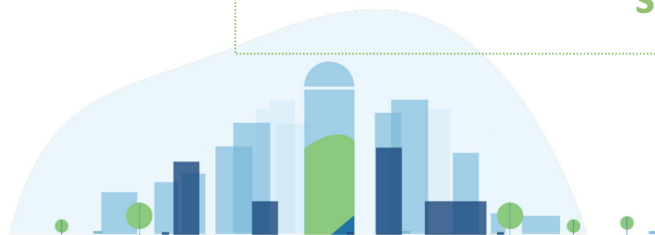
# ACTIONNAIRES, CONSEIL D'ADMINISTRATION & MANAGEMENT ALIGNÉS

**Un plan stratégique adopté à l'unanimité  
par le Conseil d'Administration**

**Une gouvernance renforcée depuis avril 2019**

**Les deux grands actionnaires d'Icade alignés**

**Un Conseil d'Administration impliqué,  
tourné vers la croissance, en soutien du management  
sur l'exécution du plan**



# 1. PLAN STRATÉGIQUE

Où en sommes-nous ?



## PLAN 2019-2022 : UN PLAN CLAIR ET AMBITIEUX

1.

Leader des **bureaux**  
du Grand Paris et des  
grandes métropoles  
régionales

- Cessions d'actifs matures
- Réinvestissement dans le développement
- Acquisitions opportunistes

2.

Leader de  
**l'immobilier de santé**  
en Europe

- Diversification dans le long séjour
- Développement international
- Ambition d'investissement : **2,5 Md€**

3.

Acteur de référence  
de la **promotion**  
immobilière

- Dynamique sur les grands concours
- Renouvellement du pipeline tertiaire

4.

*Best-in-class* RSE  
et innovation

- Priorité : le bas carbone
- Objectif : trajectoire proche de **1,5°C**



Un plan qui vise à délivrer **rendement courant**  
& **création de valeur**

# UN ENVIRONNEMENT VOLATIL MAIS PORTEUR D'OPPORTUNITÉS

**Taux souverains négatifs :**  
vs. hausse anticipée en 2018



**Conditions de financement** plus attractives

Contexte **géopolitique instable**  
(Brexit, US/Chine, populisme, ...)



**Aversion au risque des investisseurs**  
& *flight-to-quality* sur les actifs

Approche des élections municipales 2020 :  
**offre résidentielle plus contrainte**



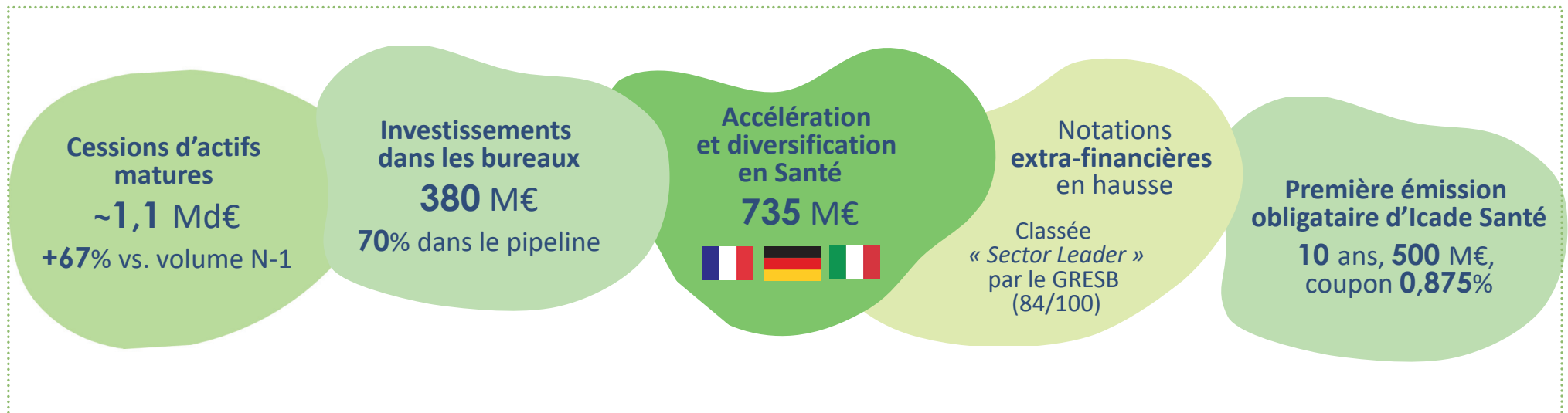
Marché solide : **demande soutenue**  
(solvabilité accrue des particuliers, demande  
des investisseurs institutionnels)

**Attention croissante** aux sujets sociétaux  
et environnementaux



Notre **stratégie RSE pertinente**  
et validée par les parties prenantes  
(investisseurs, collectivités, clients)

## 2019 : UNE EXÉCUTION BIEN ENGAGÉE



Icade pleinement mobilisée sur l'exécution du plan 2019-2022...

# 2. LE MARCHÉ DE BUREAUX EN FRANCE

Futur prometteur en dehors de Paris



**Sophie ROZEN**  
*Head of Research Services JLL France*







# Promising dynamic outside Paris

What perspectives for the Grand Paris ?  
What trends outside the Paris Region ?

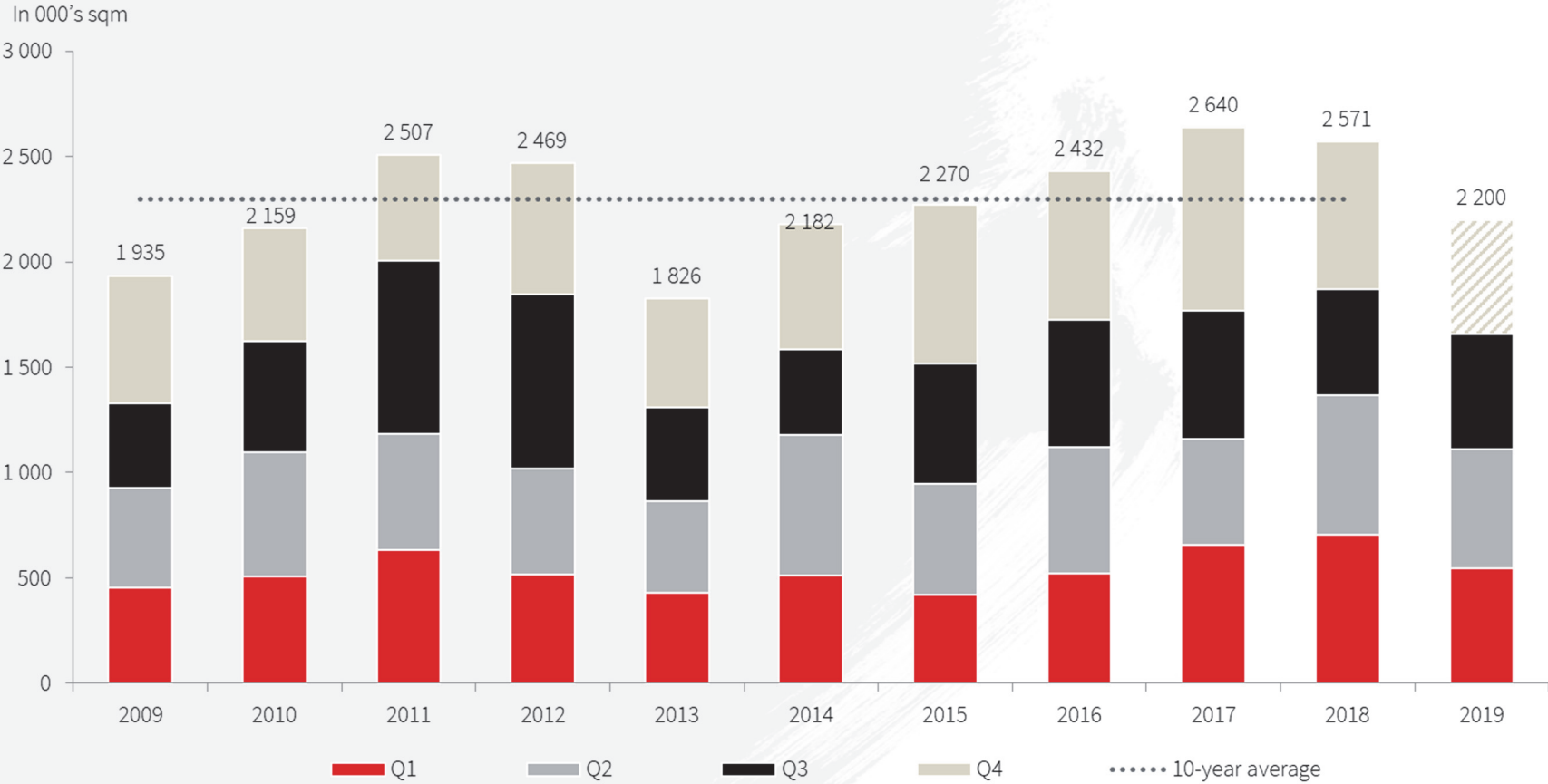
**25th November 2019**

**Sophie ROZEN - Head of Research Services JLL France**



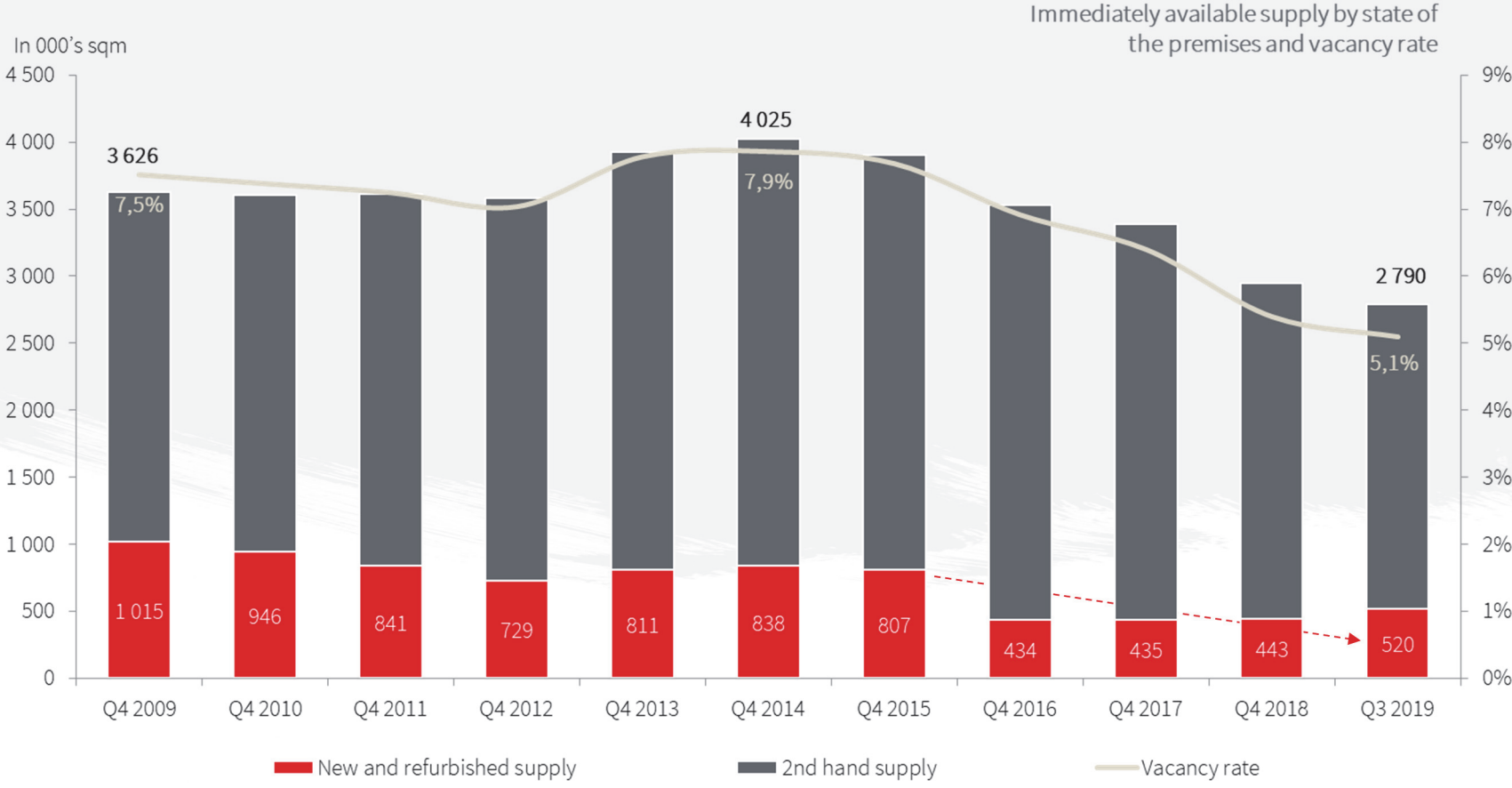
What perspectives for the Grand Paris ?

# The leasing market is stabilizing at 10-year average in 2019 after 2 years of record-high activity



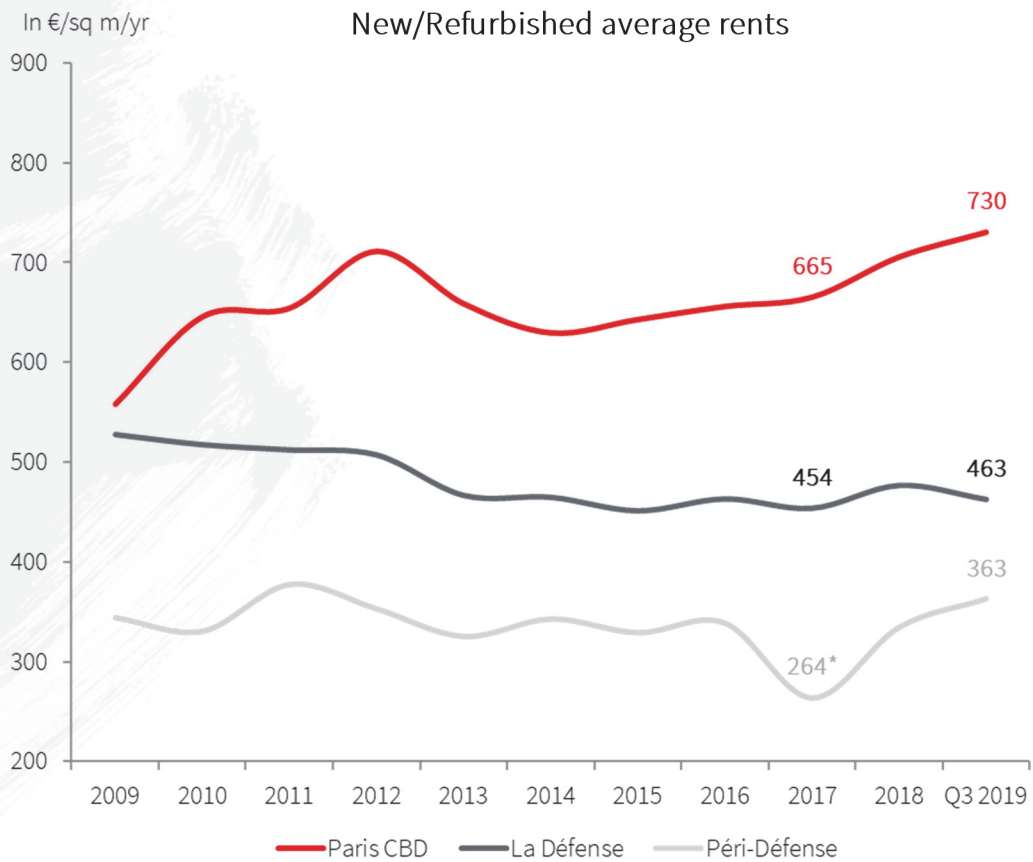
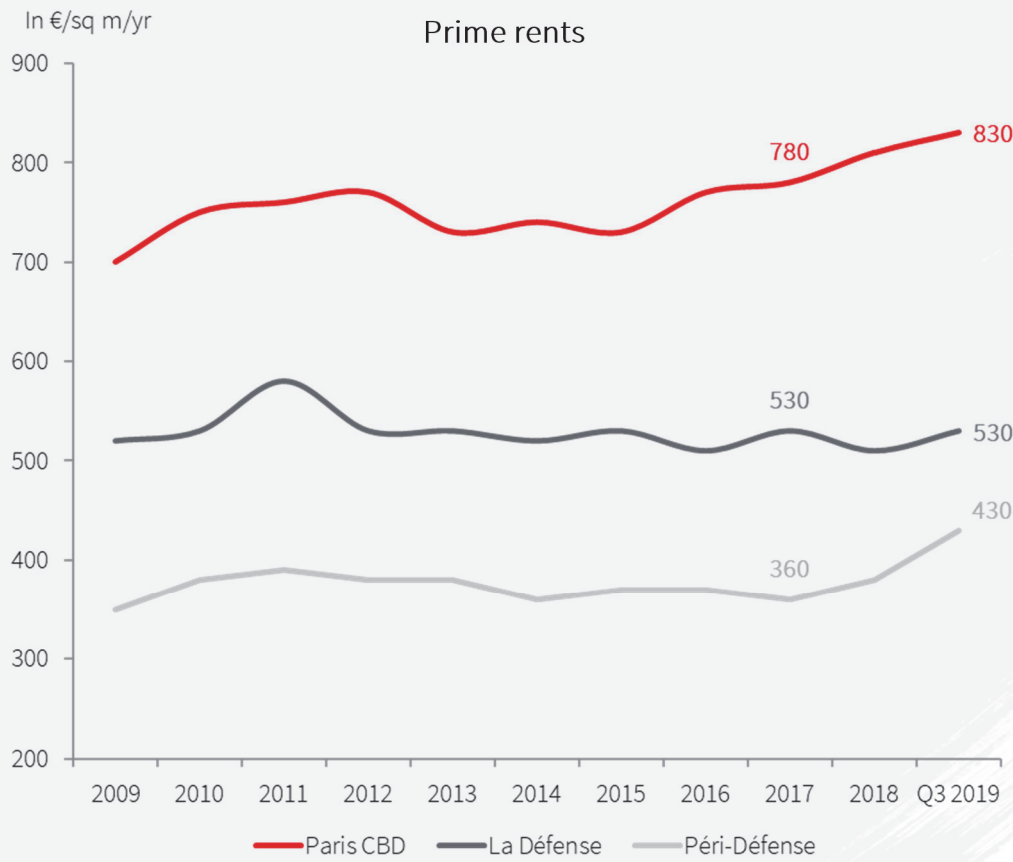
Source: JLL/ImmoStat

Both dynamic demand and limited construction result into a low vacancy rate and limited supply in new at the end of 2019 ...



Source: JLL / Immostat / ORIE

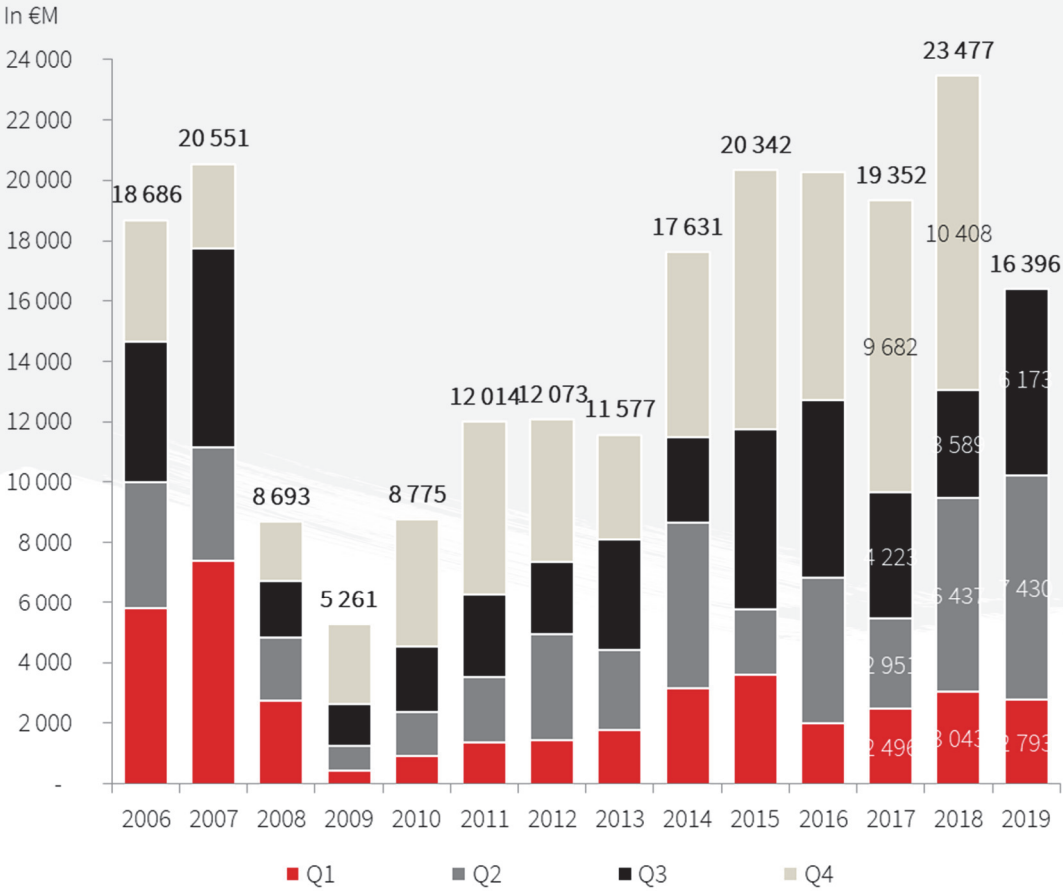
# ... and in dynamic prime and average rental values



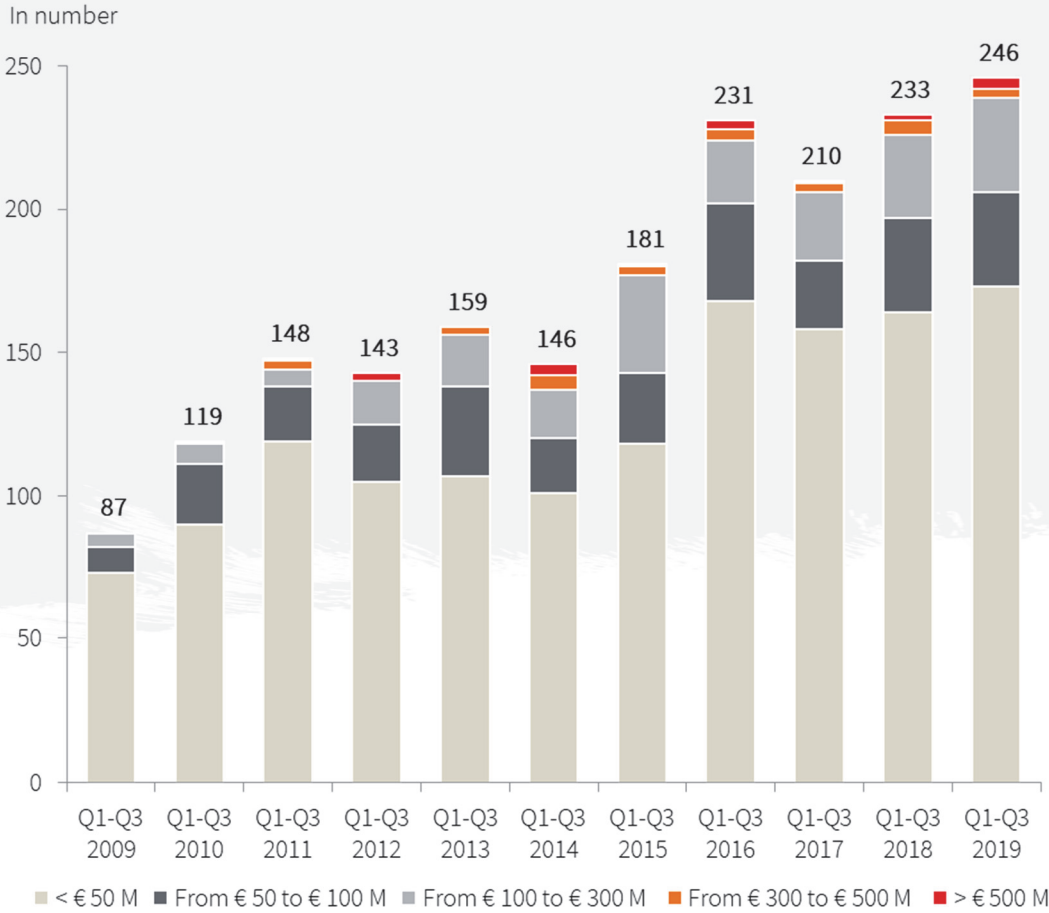
Source: JLL/ImmoStat

\* Unfavorable market conditions for Péri-Défense at that time. Unbalanced market with a high level of vacancy rate (~15%).

# The investment market achieves record-high activity both in volume and number of transactions in 2018-2019

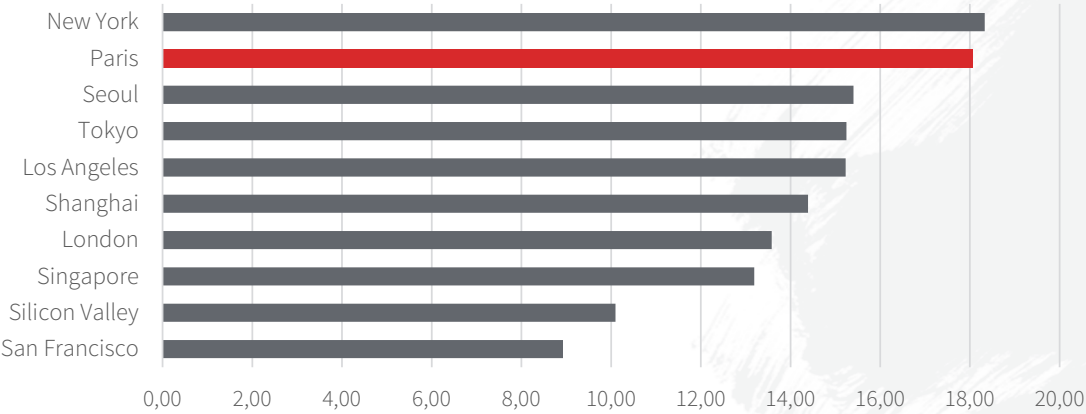


Source: JLL/ImmoStat



# Paris ranks 2<sup>nd</sup> largest investment market in the world and 1<sup>st</sup> for cross-border investment at the end of Q3 2019

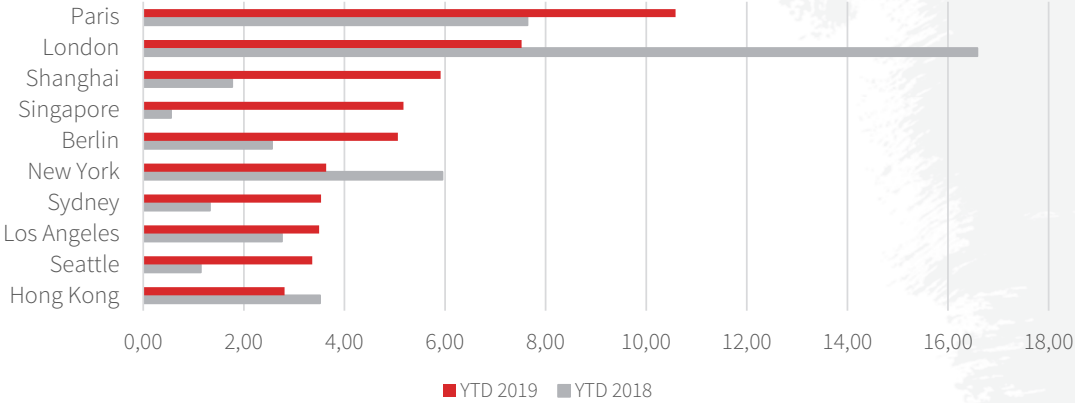
World top 10 cities in transactional volumes Q3 2019 (US\$ bn)



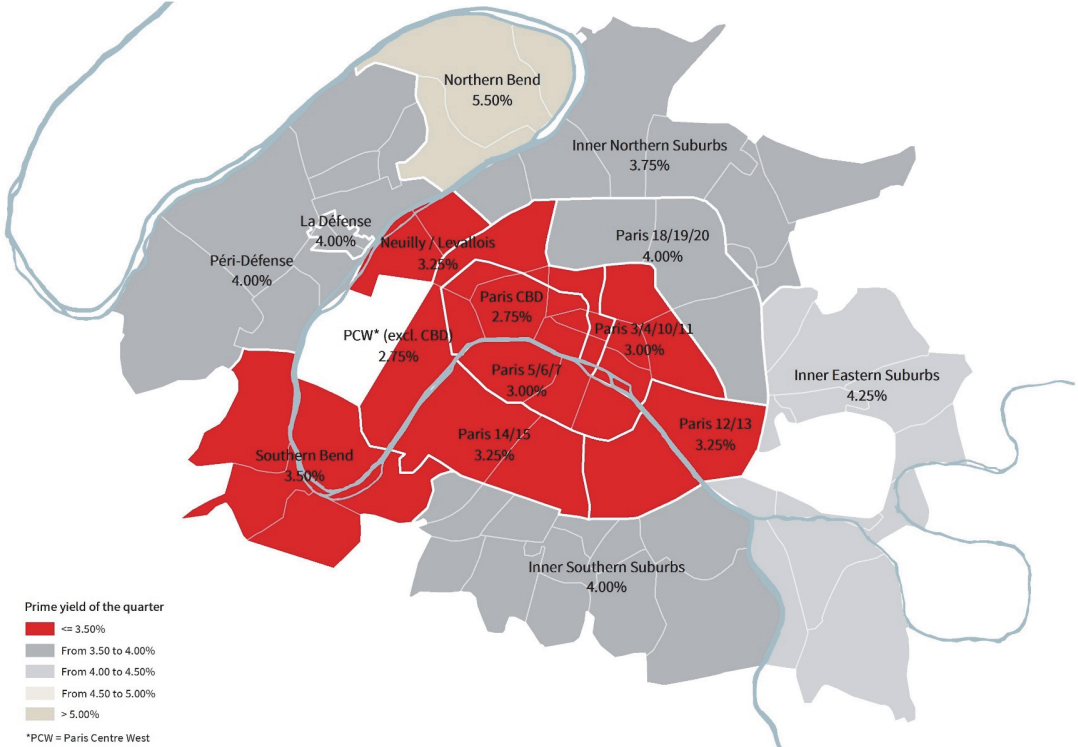
Investment volumes in the Paris Region split by source of capital



World top 10 recipients of cross-border investments Q3 2019 (US\$ bn)



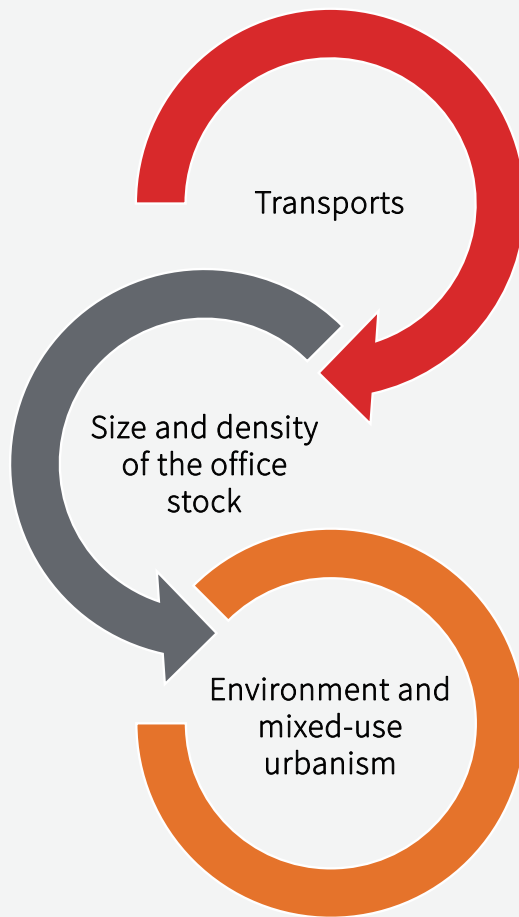
# Dynamic demand and competition maintain pressure on yields in all sub-markets of the Paris region



Source: JLL



## Grand Paris developing markets cumulate deep changes in the key attractiveness fields

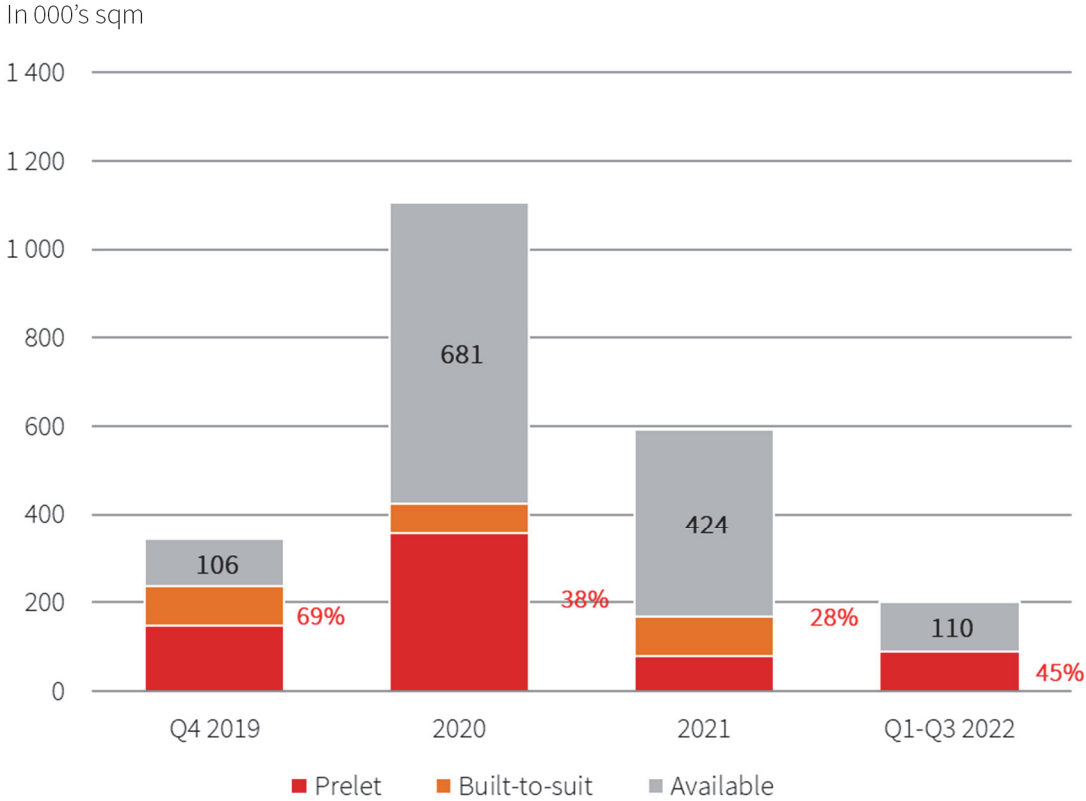


### 3 levers of attractivity for corporate and individuals:

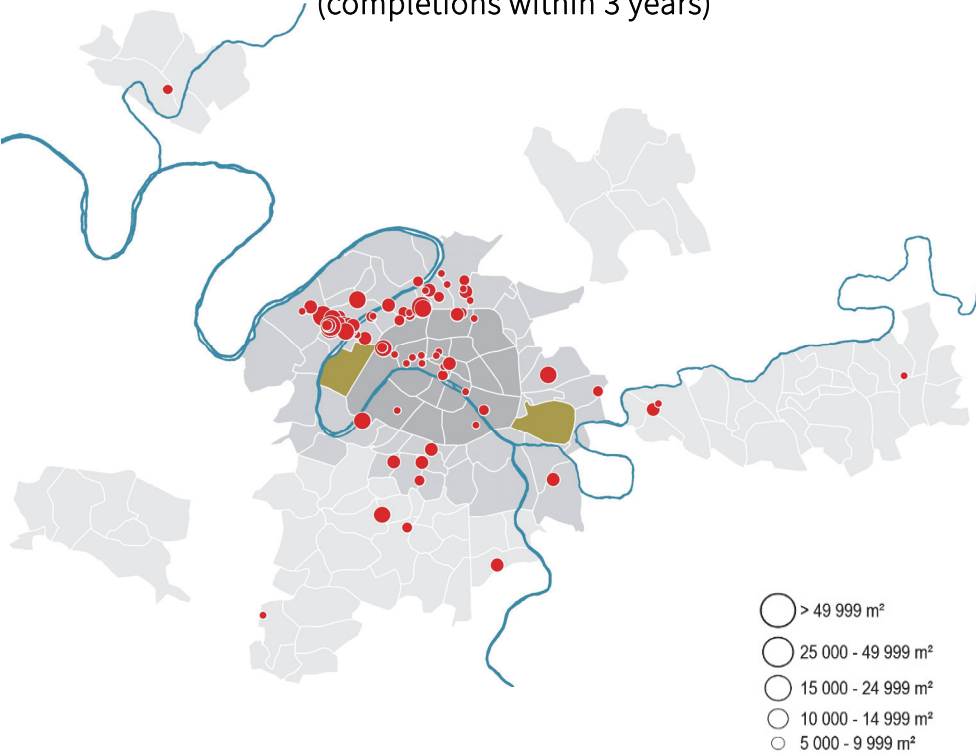
- Business environment with sufficient office density
- Market depth and visibility for both corporate and investors
- Market capacity to attract new firms through efficient public transports and attractive environment
- Protect and enhance employees productivity and presence
- Ability to recruit and retain the best talents
- Ability to attract new residents
- Offer desirable urban environment and services
- Lively area with mixed-use properties
- Security sentiment

# The North-West of Paris Region shows the strongest dynamism in construction

Projects under construction in the Paris Region



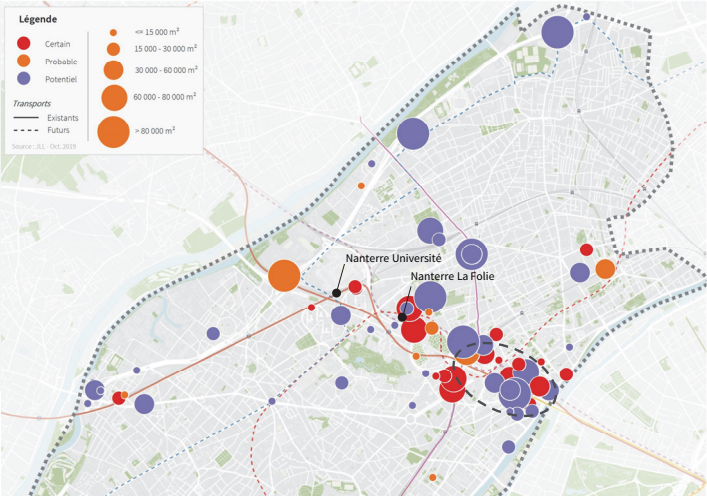
Projects under construction available to date (completions within 3 years)



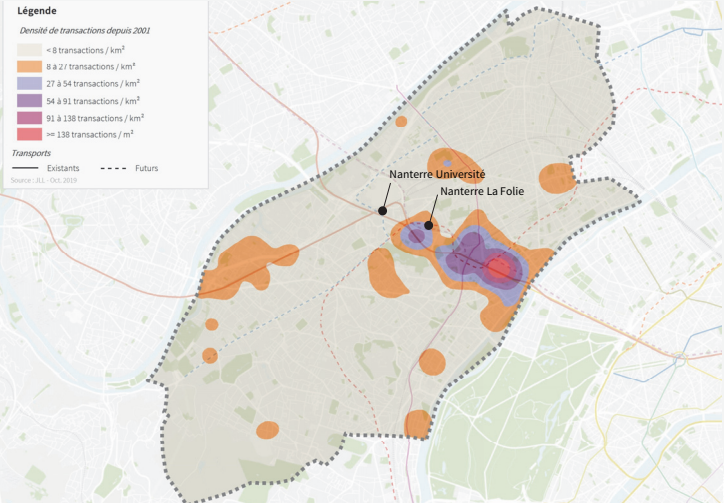
Source : JLL

# Nanterre Les Terrasses is developing supported by large urban redevelopments and new transports

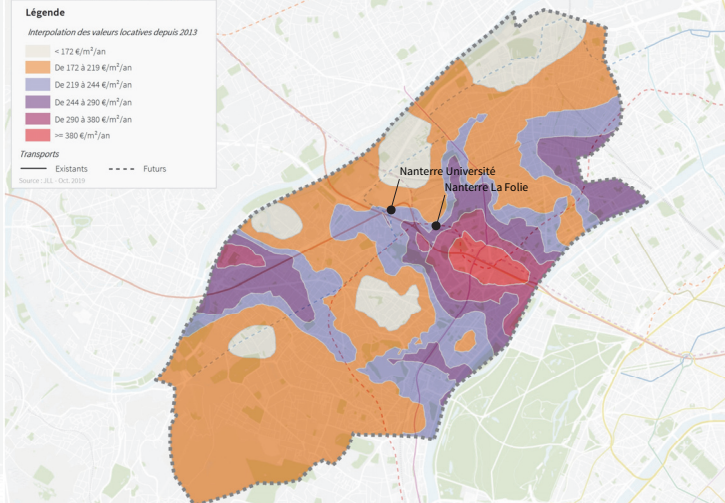
**Future office pipeline**



**Density of rental transactions**



**Rents level**



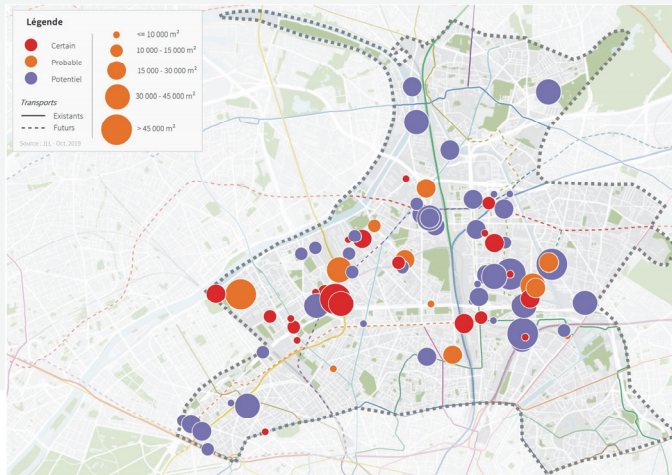
Nanterre - Les Terrasses: an emerging office district right next to La Défense

Nanterre - Les Terrasses: a higher density in transactions while the modern stock is increasing and environment improving

Higher rents spread from La Défense to Nanterre - Les Terrasses

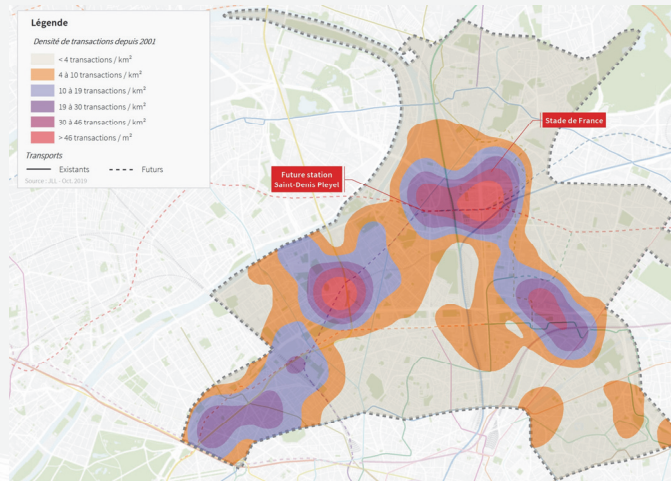
# The North of Paris benefits from transformational projects, short-term improvement in public transports and the 2024 Olympics

## Future office pipeline



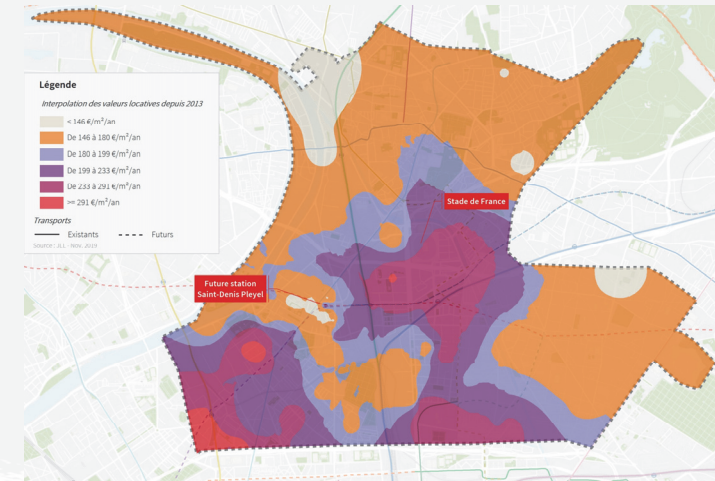
Strengthening of a large office market in the North of Paris

## Density of rental transactions



3 offices districts clearly identified: Saint-Ouen, Saint-Denis and Portes de Paris

## Rents level

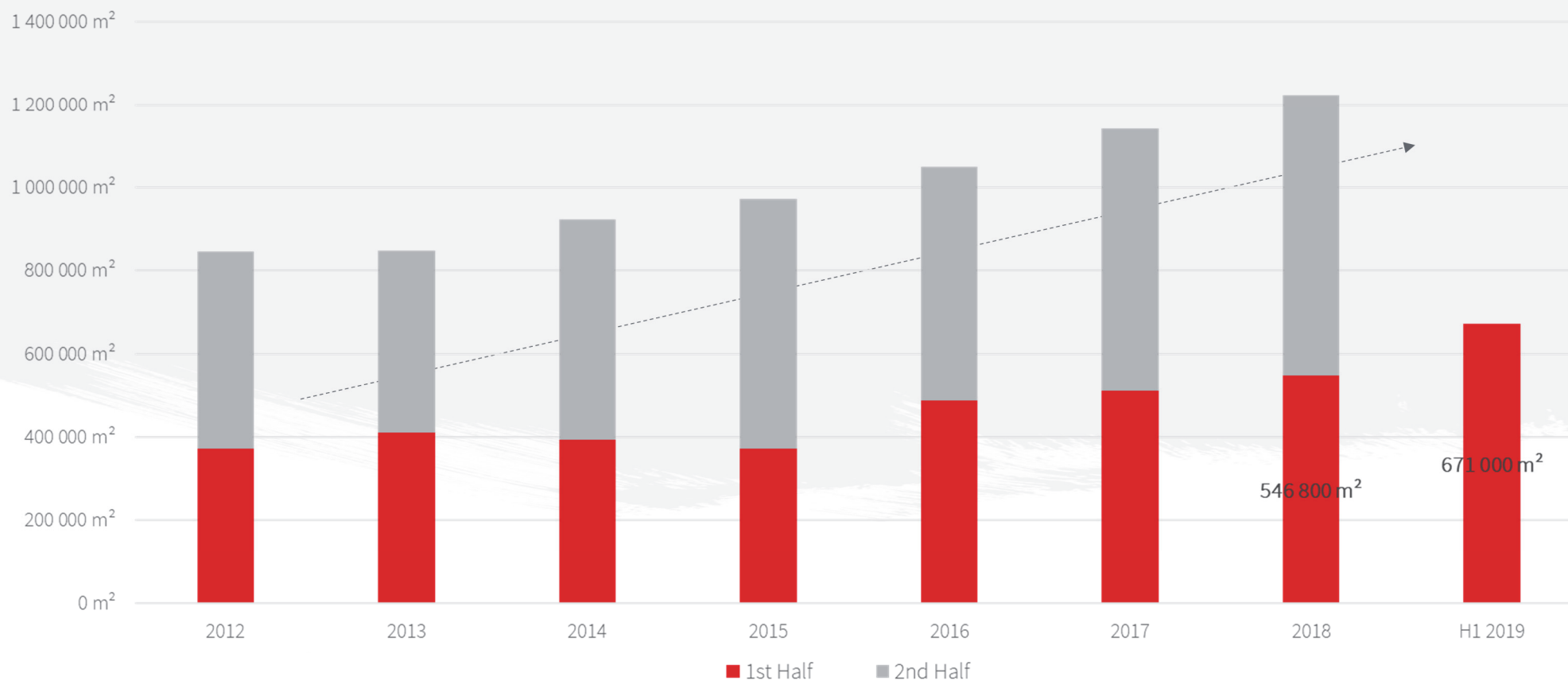


Higher rents spread from the gateways of Paris to Saint-Ouen and Saint-Denis, and are expected to accelerate with the coming Olympics Games.

## What trends outside the Paris Region ?

# Office markets in the main cities in region are steadily growing

Perimeter : Lyon, Lille, Aix-Marseille, Toulouse, Bordeaux, Nantes, Nice-Sophia



Source: Clerville, DBX Conseil, JLL, Locopro, Tourny Meyer  
Sources observatoires : CECIM, OBM, OIEB, OTIE

# Lyon has reached a new threshold in 2019 and firmly stands as the first office market outside Paris...

### Office take-up



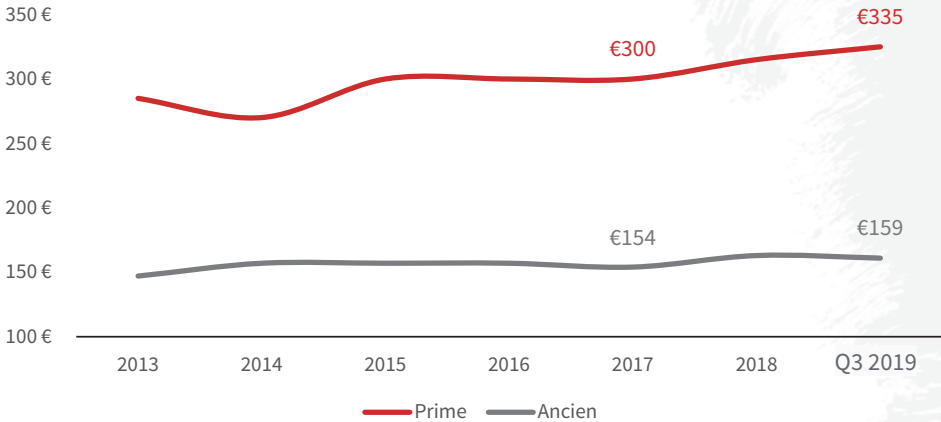
**~370,000 sqm** (end 2019)  
vs 331,700 sqm in 2018

### Vacancy rate



**4.1%** (Q3 2019)

### Prime rents (€ /sqm/year)



### Prime yields

**3.70%** (Q3 2019)  
vs 3.95% (end 2017)



Source : JLL

... whereas Marseille is struggling with limited quality supply and a strong focus of demand on the iconic EuroMed district

**Office take-up**



~125,000 sqm (end 2019)

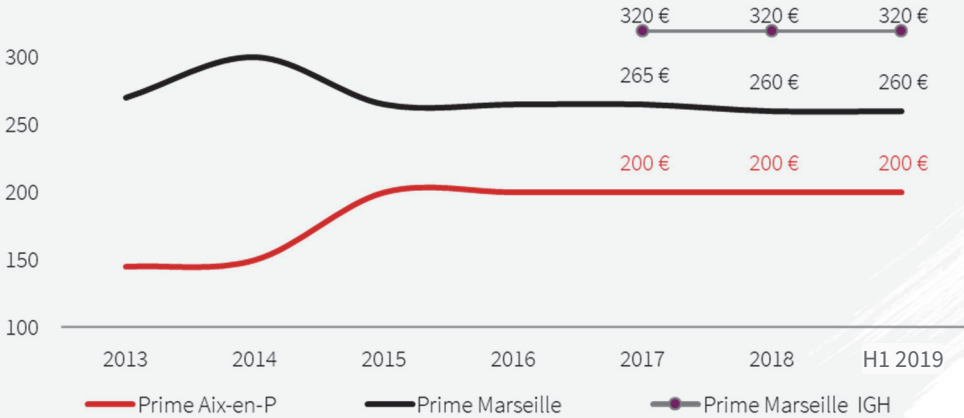
vs 111,700 sqm in 2018

**Vacancy rate**



4.4% (Q2 2019)

**Prime rents (€/sqm/year)**



**Prime yields**

4.50% (Q2 2019)

vs 4.75% (end 2017)



Source: DBX Conseil



*Merci*

# 3. FONCIÈRE TERTIAIRE

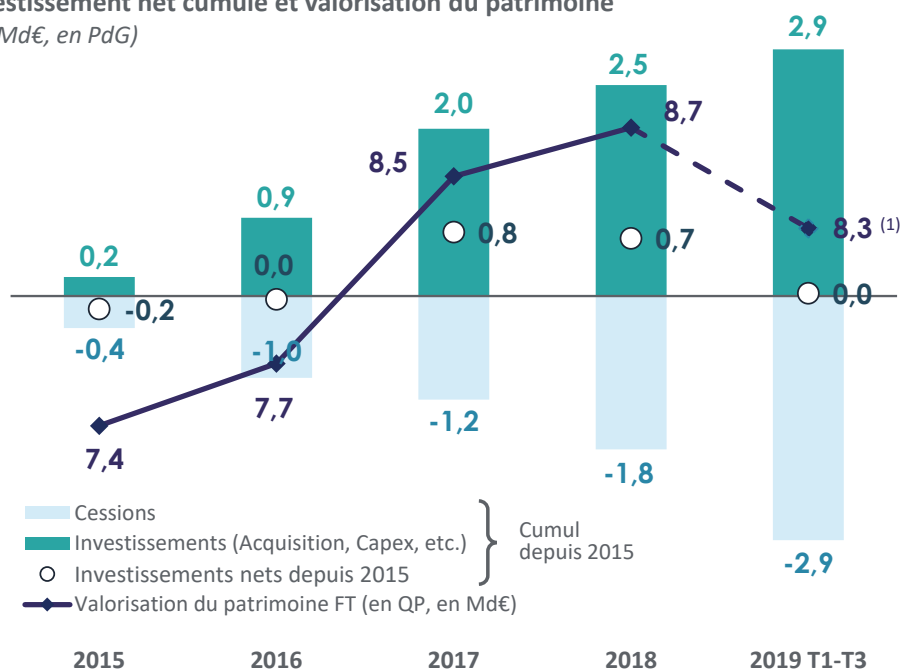
Recycler le capital !

**ICADE**  
L'immobilier de tous vos futurs

## UNE ROTATION DYNAMIQUE DU PORTEFEUILLE TERTIAIRE DEPUIS 2015

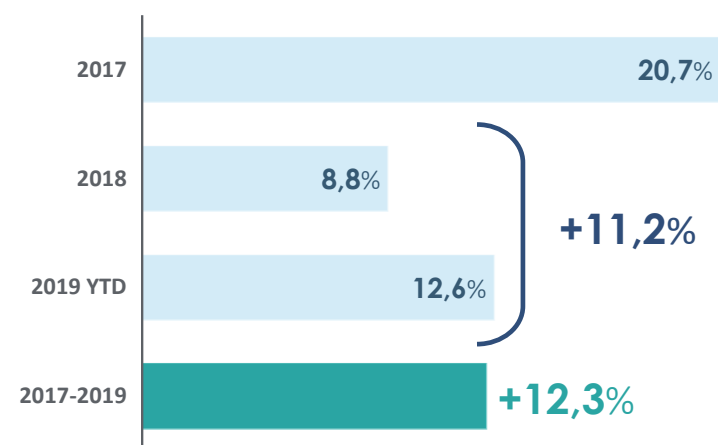
**2,9 Md€ de cessions cumulées depuis 2015  
intégralement réinvesties dans le patrimoine**

Investissement net cumulé et valorisation du patrimoine  
(en Md€, en PdG)



**Cessions réalisées en moyenne à 12,3%  
au dessus de la valeur d'expertise**

Écart prix de cession / valeur d'expertise  
(écart vs expertise du 31/12 précédant la cession, en %)



### Accélération de la dynamique sur 2018-2019

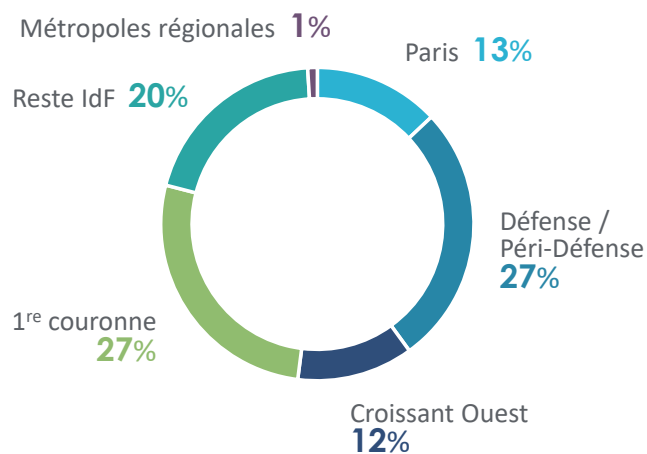
- Cessions 2018 – 2019 : 1,6 Md€
- En moyenne 11,2% au dessus de la valeur d'expertise
- Loyers cédés : 73,8 M€<sup>(2)</sup>



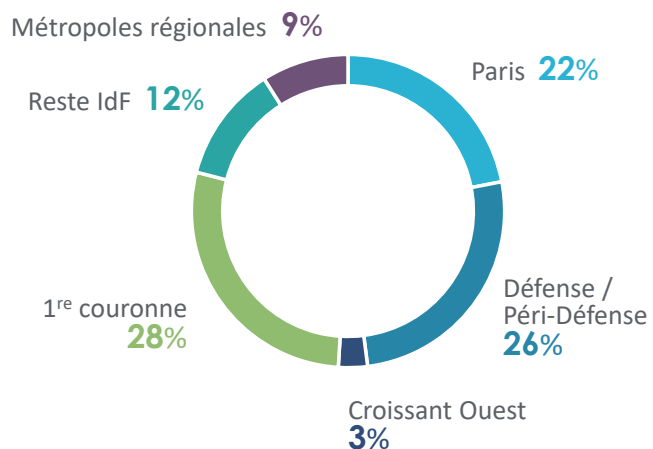
Données en Part du groupe  
Notes : (1) Valeurs du 30/06/2019, après prise en compte des cessions de Crystal Park et de 49% de la Tour Egho et des dépenses en capital enregistrées au T3 2019  
(2) Loyer IFRS annualisé au trimestre précédant la cession

# UN PORTEFEUILLE REPOSITIONNÉ, UNE CRÉATION DE VALEUR DÉLIVRÉE

**Décembre 2015**



**Juin 2019 <sup>(1)</sup>**



- Amélioration continue de la qualité des actifs et du **positionnement du portefeuille**
- Exposition accrue aux **métropoles régionales** (vs diminution du poids de la 2<sup>e</sup> couronne)

Une création de valeur totale de près de **900 M€** en 4 ans, fruit d'un asset management très dynamique



Données en Part du groupe

Note : (1) Intègre les cessions intervenues depuis juin 2019, c.a.d. Crystal Park et 49% de la Tour Eqho (1 055 M€)

# LE DÉVELOPPEMENT : CONTRIBUTEUR CLÉ À LA CRÉATION DE VALEUR (60%)

**16 opérations livrées** <sup>(5)</sup> depuis 2015  
(~260 000 m<sup>2</sup>)

Montant d'investissement à livraison	1,2 Md€	▶ Création de valeur : <b>0,5 Md€</b> (37% du montant investi)
JV à livraison <sup>(1) (2)</sup>	1,7 Md€	
YoC <sup>(3)</sup>	6,5%	▶ YoC attractif : <b>6,5%</b>
Taux de rendement <sup>(4)</sup> au 30 sept. 2019	4,8%	
VLM au 30 sept 2019	80 M€	▶ Loyers additionnels : <b>80 M€</b> <sup>(6)</sup>
TOF au 30 sept 2019	82%	

Données à 100%

- Notes :** (1) Première valeur d'expertise après la livraison de l'opération, hors immeubles cédés depuis leur livraison  
 (2) Dont cessions sur immeubles livrés depuis 2015 : 98,8 M€  
 (3) Moyenne des YoC estimés avant la livraison des opérations, hors immeubles cédés depuis leur livraison  
 (4) 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 hors droits des surfaces louables  
 (5) Dont 1 cession  
 (6) Loyer potentiel : facial et VLM vacant



▶ Track-record éprouvé  
 Ambitions accrues pour le développement

# LIVRAISONS 2019 : ~ 180 M€ <sup>(1)</sup> DE CRÉATION DE VALEUR ADDITIONNELLE



Livré au T1 2019

## Spring A Nanterre

- TOF : 100%
- Surface : 18 540 m<sup>2</sup>



Livré au T1 2019

## Le Castel Marseille

- TOF : 100%
- Surface : 5 960 m<sup>2</sup>



Livrés au T4 2019

## 3 livraisons au T4 <sup>(5)</sup>

- Eko Active (Marseille)
- Monaco
- B007 (Pont de Flandre)
- Surface totale: 16 040 m<sup>2</sup>
- Taux de pré-commercialisation total à date : 77%



Livré au T1 2019

## Pulse Saint-Denis

- TOF : 0%
- Surface : 28 869 m<sup>2</sup>



Livré au T2 2019

## Factor E Bordeaux

- TOF : 79%
- Surface : 10 922 m<sup>2</sup>



Livré au T1 2019

## Gambetta Paris XX<sup>e</sup>

- TOF : 98%
- Surface : 20 033 m<sup>2</sup>



Livré au T3 2019

## Lafayette B-C Lyon

- TOF : 81% <sup>(3)</sup>
- Surface : 7 206 m<sup>2</sup>

- Création de valeur : 33% de l'investissement total (549 M€ <sup>(2)</sup>)
- Loyer potentiel <sup>(4)</sup> de 36 M€

Pipeline 2019  
toujours aussi dynamique



Notes : (1) Calcul basé sur valorisations au 30 juin 2019 - sauf Lafayette (valorisation 30/06/19 + investissements comptabilisés au T3 19) et sauf livraisons T4 (estimations Icade)  
(2) Valeur initiale + investissements comptabilisés / estimés entre le début de l'opération et sa livraison  
(3) Inclut des baux signés dont la prise d'effet est à venir  
(4) Loyer potentiel : facial + VLM vacant  
(5) Eko Active livré mi-novembre 2019

## UN PIPELINE DE DÉVELOPPEMENT 2019-2024 EN CROISSANCE

	Pipeline lancé	Pipeline complémentaire	Pipeline total
Nombre de projets	13	6	19
Montant d'investissement <sup>(1)</sup>	1,4 Md€	0,9 Md€	2,3 Md€
Surface	244 000 m <sup>2</sup>	145 000 m <sup>2</sup>	389 000 m <sup>2</sup>
Loyer attendu (annualisé)	89 M€	56 M€	144 M€
Yield on Cost <sup>(2)</sup>	6,4%	6,2%	6,3%

Un pipeline complémentaire rechargé à hauteur de **0,4 Md€**

► Un YoC moyen sur JV de **6,3%**, à comparer à un taux de capitalisation moyen de **4,6%**, soit **170 bps** d'écart

Création de valeur estimée en hausse à **0,7 Md€** (vs. **0,5 Md€** au 30/06/2019)



Données à 100%

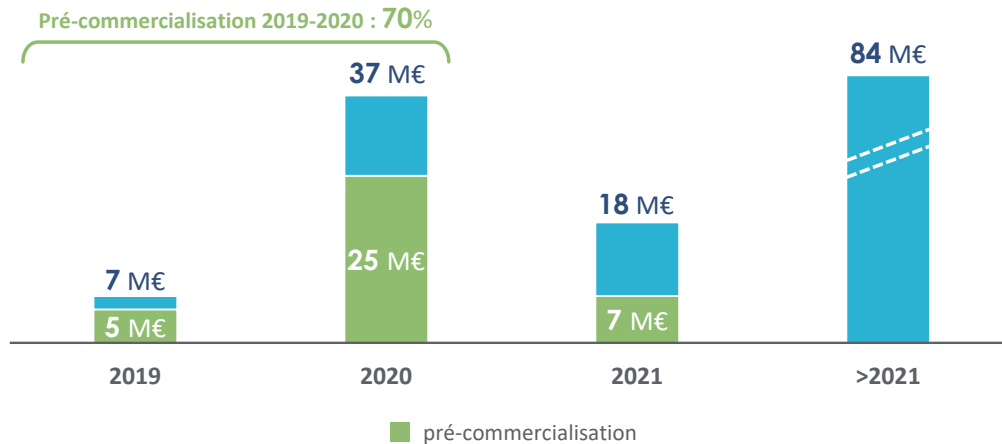
Notes : (1) Comprend la juste valeur de l'actif au début du projet, le budget de travaux (yc. frais, honoraires et travaux preneurs) et le coût de portage financier

(2) 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 (yc. frais, honoraires et travaux preneurs) et le coût de portage financier

## ... ET GÉNÉRATEUR DE CASH-FLOW ÉLEVÉ : 144 M€ DE LOYERS FUTURS

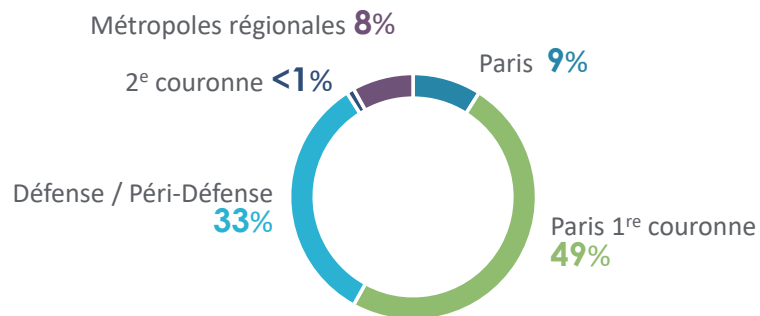
### Loyers complémentaires anticipés

(facial, annualisé, en M€)



### Loyers complémentaires anticipés, par zone, à horizon 2024

(en %)



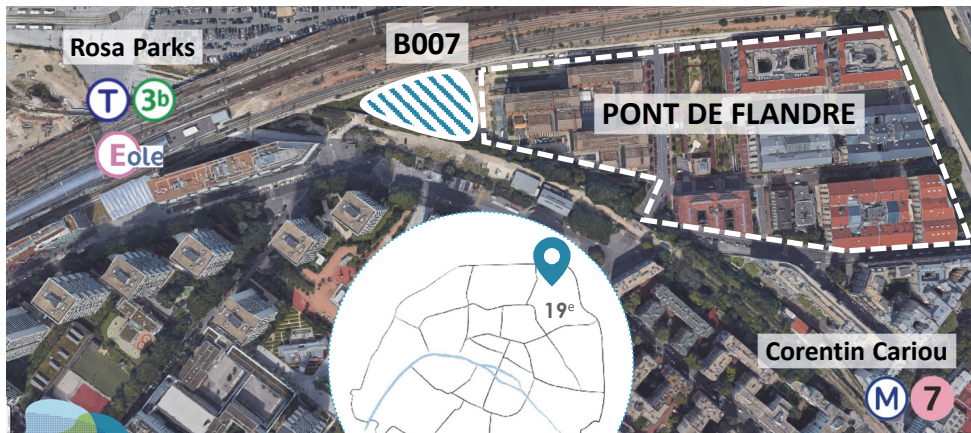
44 M€ de loyers complémentaires attendus en 2019 – 2020

Taux de pré-commercialisation total de 41%, dont 70% pour les projets à livrer d'ici fin 2020



# CRÉATION DE VALEUR : VALORISATION D'UN PARKING (1/4)

## Projet Pont de Flandre (B007)



Prix de revient : **39 M€**



- 8 540 m<sup>2</sup> de bureaux à Paris 19<sup>e</sup>
- 100% pré-commercialisé à l'URSSAF pour 9 années fermes
- Proximité immédiate des transports en commun

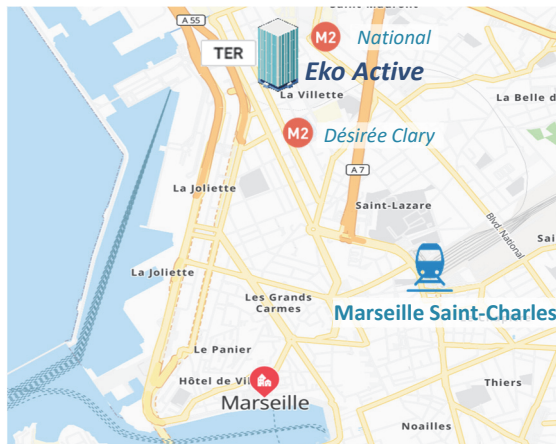


Loyer potentiel de **3,2 M€**  
Création de valeur attendue <sup>(1)</sup> : ~ **33 M€**  
YoC : **8,2%**  
Taux de capitalisation : **c. 4%**

Note : (1) Après déduction des franchises

# CRÉATION DE VALEUR : VEFA EN BLANC (2/4)

## Projet Marseille Euromed (Eko Active)



Prix de revient : **30 M€**



- **8 300 m<sup>2</sup>** de bureaux à Marseille, Euromed
- Transports en commun  
À proximité immédiate du **M2** et **TER**  
À 15 minutes en **M2** de la gare TGV Marseille Saint-Charles

→ Loyer potentiel de **2,2 M€**  
Création de valeur attendue <sup>(1)</sup> : **~ 8 M€**  
YoC : **7,2%**  
Taux de capitalisation : **c. 5%**

Note : (1) Après déduction des franchises

## CRÉATION DE VALEUR : OPÉRATION DE RESTRUCTURATION (3/4)

### Projet Nanterre-Préfecture (Fontanot)



Prix de revient : 108 M€



- 16 350 m<sup>2</sup> de bureaux à Nanterre
- 100% pré-commercialisés à Groupama pour 12 années fermes
- Proximité immédiate des transports en commun



Loyer +15%

Création de valeur attendue <sup>(1)</sup> : ~ 10 M€

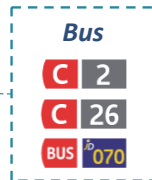
YoC : 5,1%

Taux de capitalisation : c. 4,5%

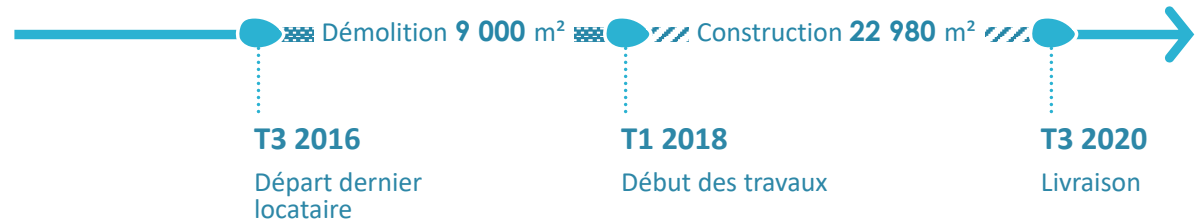
Note : (1) Après déduction des franchises

# CRÉATION DE VALEUR : DÉMOLITION/RECONSTRUCTION (4/4)

## Projet Lyon (Park View)



Prix de revient : **81 M€**



- 22 980 m<sup>2</sup> de bureaux à l'entrée de Lyon
- Transports en commun

À 15 minutes de la gare Lyon Part-Dieu via le Tram **T1**

13 000 m<sup>2</sup> de surfaces additionnelles

5,1 M€ de loyer potentiel (vs 1,3 M€ avant opération)

Création de valeur attendue <sup>(1)</sup> : ~ 28 M€

YoC : 6,3%

Taux de capitalisation : c. 4,5%

Note : (1) Après déduction des franchises

## SYNTHÈSE

# NOTRE STRATÉGIE : ROTATION DU PORTEFEUILLE ET PIPELINE DE DÉVELOPPEMENT DÉLIVRER UN TSR ATTRACTIF

**1,6 Md€**  
de cessions  
sur 2018 – 2019  
(+11,2% au-dessus de la  
valeur d'expertise)

Des **loyers complémentaires**  
issus du pipeline de **144 M€**

Un pipeline de développement de **2,3 Md€**,  
dont **1,4 M€** lancé

Le Yield-on-Cost du pipeline lancé atteint **6,4%**

**0,7 Md€ de création  
de valeur** porté par le  
pipeline (dont **0,2 Md€** capté  
au 30 juin 2019)

Un taux de pré-  
commercialisation <sup>(1)</sup>  
de 41%, dont **70%**  
**pour les projets  
livrés d'ici fin 2020**



Note : (1) Taux de pré-commercialisation relatif au pipeline lancé

# 4. RSE

Focus sur le bas carbone



# 5 ENJEUX PRIORITAIRES POUR RÉPONDRE AUX DÉFIS ENVIRONNEMENTAUX ET SOCIAUX DE LA PLANÈTE



## DES ENGAGEMENTS BAS CARBONE RENFORCÉS

### OBJECTIFS

#### Foncière Tertiaire

-45% d'intensité CO<sub>2</sub> entre 2015 et 2025

#### Promotion

100% des nouveaux bureaux > 5 000 m<sup>2</sup>  
et 33% des nouveaux logements labellisés E+C- en 2022

#### Foncière Santé

Accompagnement dès 2019 d'au moins 75%  
des exploitants de cliniques dans l'optimisation  
de leur performance énergétique



Revue de la méthodologie de calcul  
**conforme aux meilleurs standards**

**Définition de nouvelles cibles** inscrites  
dans une trajectoire ambitieuse proche de **1,5°C**

Suivi des actions avec le **développement  
d'outils de modélisation inédits** à la disposition  
des opérationnels



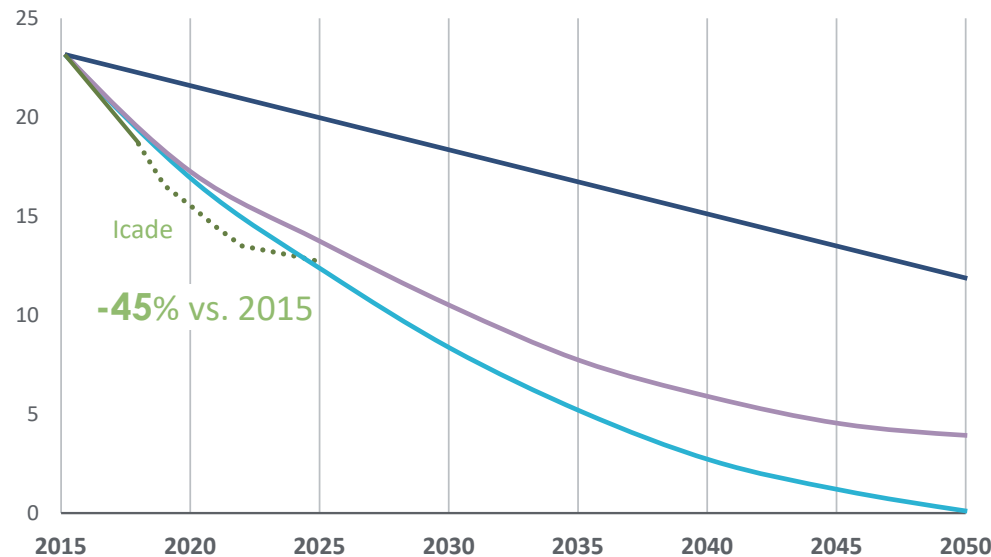


# LA FONCIÈRE TERTIAIRE ALIGNÉE SUR UNE TRAJECTOIRE PROCHE DE 1,5°C

**Objectif: -45% d'intensité CO<sub>2</sub> entre 2015 et 2025**



(en kg de CO<sub>2</sub>/m<sup>2</sup>/an)



Trajectoire 2°C, secteur immobilier commercial, monde  
-50% à 2050 vs 2015

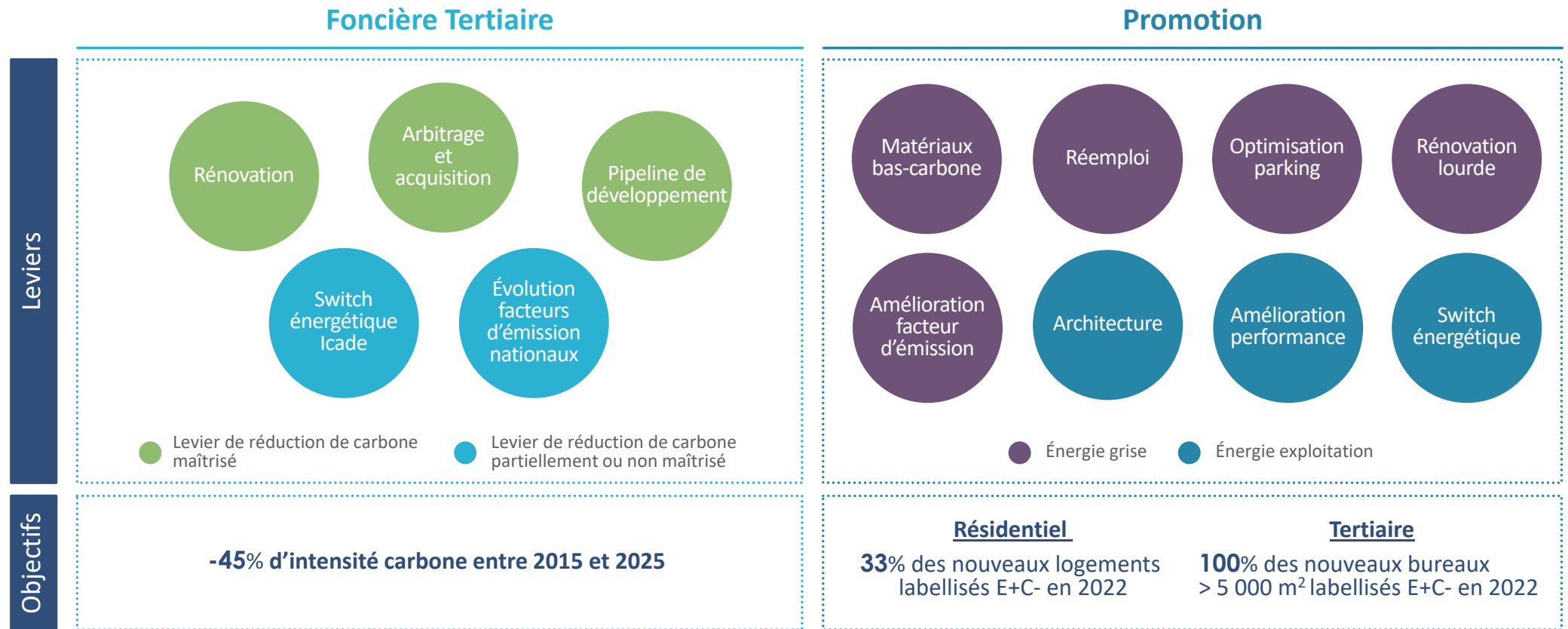
Trajectoire 2°C, secteur du bâtiment, France  
-83% à 2050 vs 2015

Trajectoire 1,5°C, secteur du bâtiment, France  
Objectif 0 kgCO<sub>2</sub>eq / m<sup>2</sup> en 2050

Une trajectoire atteignable grâce à une organisation robuste, des outils de modélisation et des leviers d'action identifiés




















# LES PRINCIPAUX LEVIERS DE RÉDUCTION CARBONE IDENTIFIÉS



▶ Exemple : investissement de **8,5 M€** dans la "**LEDification**" et l'énergie renouvelable (financement par le Green Bond)

# DES RÉALISATIONS CONCRÈTES EN 2019 SUR NOS TROIS MÉTIERS

		Certification HQE	Certification BREEAM	Labels
Foncière Tertiaire	 <p><b>Factor E – Bordeaux</b> Surface : 10 922 m<sup>2</sup></p>	 Excellent	 Very good	-
	 <p><b>Gambetta – Paris XX<sup>e</sup></b> Surface : 20 033 m<sup>2</sup></p>	 Excellent	 Very good	-
Icade Santé	 <p><b>Hôpital privé du Grand Narbonne</b> Montredon-des-Corbières Groupe Elsan</p>	 Excellent	-	-
	 <p><b>Polyclinique de Atlantique</b> Saint-Herblain Groupe Elsan</p>	 Très bon	-	-
Icade Promotion	 <p><b>Réinventer Paris 2 – Gare des Gobelins</b> Surface : 19 800 m<sup>2</sup></p>	 TBD	 TBD	 E2C2 sur 12 300 m <sup>2</sup> de tertiaire
	 <p><b>Wood'Up – Montpellier</b> Surface : 10 142 m<sup>2</sup></p>	 Très performant	-	 BBCA biosourcé niveau 2

# ICADE : ENGAGÉE DANS LES RÉFLEXIONS RÉGLEMENTAIRES



## Performance énergie carbone des bâtiments

- Foncières : décret portant sur la rénovation énergétique tertiaire 2030 publié en juillet 2019 → Arrêté prévu T1 2020
- Promotion : réglementation environnementale 2020 (Base label E+C-) → Prévus 2020



## Loi sur l'économie circulaire

Cadre nouveau pour les diagnostics ressources  
→ loi prévue avant fin 2019



## Neutralisation carbone

Cadre méthodologique de calcul de séquestration carbone par secteur (forêt, fermes, bâtiment...)



## EU Sustainable Finance Initiative / Taxonomie

Cadre de définition des actifs et projets verts  
→ Actes délégués prévus T1 2020



### Implication d'Icade dans les réflexions



### Position Icade

- Icade pilote du label E+C- avec Thémis (Paris 17<sup>e</sup>), l'une des premières opérations tertiaires ayant obtenu le label au meilleur niveau (E2C2)

- Création de Cycle-up, plateforme numérique dédiée au réemploi des matériaux (JV à 50/50 avec Egis)
- Environ **30 tonnes** de déchets et **200 tonnes** de CO<sub>2</sub> évitées, **85%** d'économies de coût

- Développement d'outils et de méthodes sur les solutions comme les rénovations et le réemploi

- Participation active via le Corporate Forum et l'EPRA à la réponse à la consultation européenne
- Icade seule société immobilière française membre du Corporate Forum on Sustainable Finance

## RECONNAISSANCE DES AGENCES EXTRA-FINANCIERES



Notée **A-**  
Parmi les **18%** de sociétés leaders  
au niveau mondial



« **Sector Leader** » dans  
la catégorie des  
entreprises cotées  
diversifiées en Europe  
de l'Ouest  
Note de **84/100**



**2 Gold Awards** pour la qualité  
de son reporting financier et extra-financier



Parmi les **5%** des sociétés  
les mieux notées.  
Statut « Prime »



Note de **AA**  
(sur une échelle de CCC à AAA)



Parmi les **6%** les mieux notées  
des sociétés d'investissement  
immobilier cotées (monde)



**3<sup>e</sup>** sur 81 sociétés cotées  
du secteur immobilier en Europe  
et **4<sup>e</sup>** sur 292 au niveau mondial



**3<sup>e</sup>** place du SBF 120 du Prix de la féminisation  
des instances dirigeantes



Ministère du Travail

Note de **99/100** à l'index  
de l'égalité femmes/hommes



Charte Paris Action Climat  
au niveau le plus élevé,  
le niveau Platine



Note de **25/25**  
En tête du top 10 mondial pour la qualité  
du reporting Green Bond



Note de **b** pour le Green Bond



## SYNTHÈSE

Le bas carbone :  
**au cœur de notre stratégie RSE**

Des réalisations  
qui nous rendent confiants  
**sur l'atteinte de nos  
engagements**

Un engagement fort et concret  
dans les réflexions sur les  
nouveaux standards  
**en vue de promouvoir  
les meilleures pratiques**

**Des engagements et des actions  
sur l'ensemble de nos enjeux RSE :**  
biodiversité, économie circulaire, inclusion,  
qualité de l'air, éco-mobilité...

▶ Une politique RSE **créatrice de valeur**





# 5.

## ICADE PROMOTION

---

### Nouvelles ambitions de développement

## DES MÉGATRENDS DE FOND...



Métropolisation



Changement climatique



Croissance démographique, mouvements migratoires et vieillissement de la population



Digitalisation



Croissance de l'économie circulaire

... qui impactent notre métier de promoteur



## MARCHÉ : UNE DEMANDE SOUTENUE, DES CONTRAINTES ACCRUES

### Un environnement plus *challenging*

- Concurrence accrue sur les fonciers
- Forte hausse des coûts de travaux
- Diminution des délivrances de permis de construire et recours (sur PC) toujours significatifs
- Incertitudes sur le résultat des élections municipales 2020

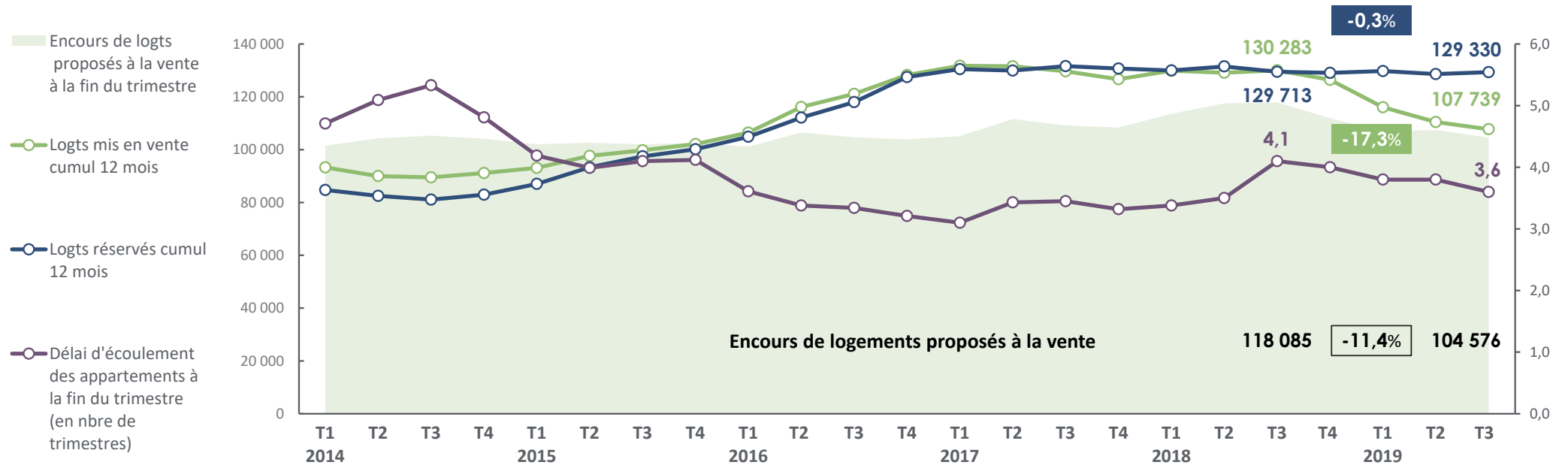
**Nouvelle attente  
des collectivités :**  
**proposition globale**  
(commerce, attractivité, mixité)

### Une forte demande soutenue par :

- L'évolution **démographique**
- Des **taux** de prêts immobiliers **favorables**
- Des dispositifs **gouvernementaux favorables**

# MISES EN VENTE : UNE INFLEXION QUI S'ACCENTUE

Mises en vente et réservations de logements neufs au 3<sup>e</sup> trimestre 2019 sur 12 mois



Après une hausse historique en 2017 et 2018, **repli des mises en vente depuis décembre 2018 (-17,3%)** et des réservations  
**Mais des durées d'écoulement toujours au plus bas**

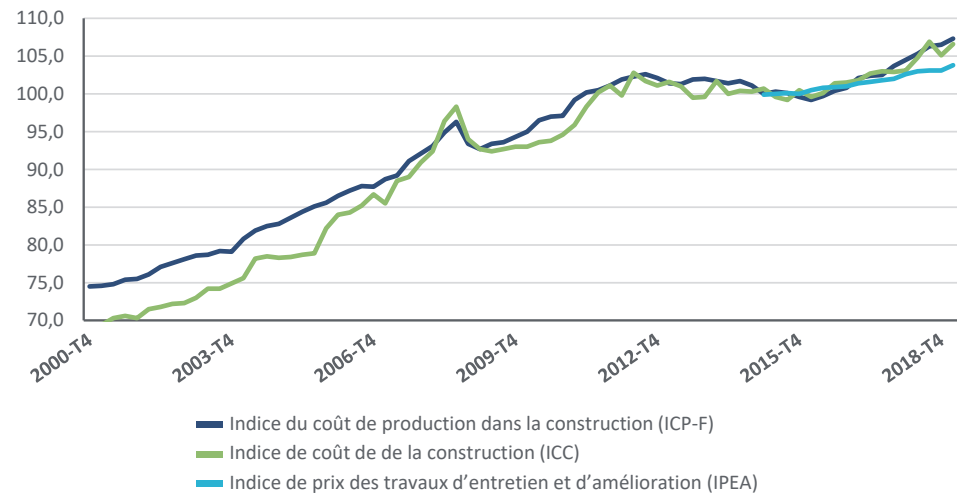


Source : ECLN

# PRIX DE VENTE ET COÛTS DE CONSTRUCTION : FORTE INTERACTION

## Indices de coûts et de prix dans la construction au premier trimestre 2019

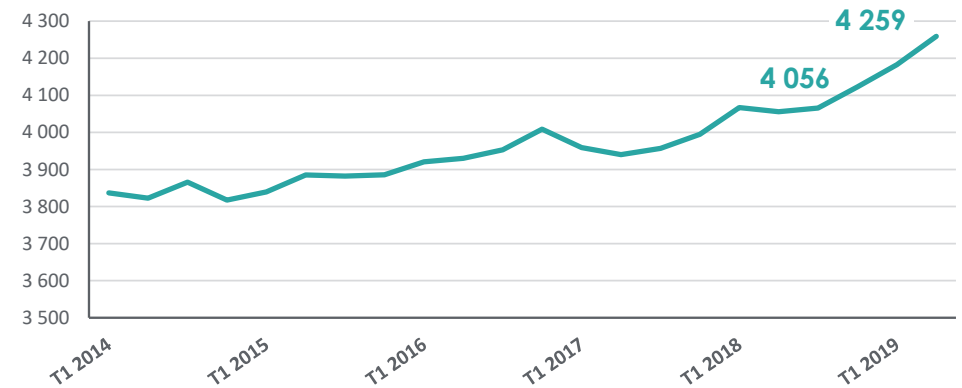
Indice base 100 en 2015



**Les pics de volumes de 2017 et 2018 ont engendré une hausse des coûts de construction sensible depuis 3 ans : +8%**

## Prix de ventes des appartements <sup>(1)</sup>

En €/m<sup>2</sup>



**Forte hausse des prix (+5,0% pour le collectif et +5,9% pour les maisons individuelles) vs. T2 2018**

**Hausse des coûts de construction partiellement compensée par la hausse des prix dans un contexte de demande soutenue**



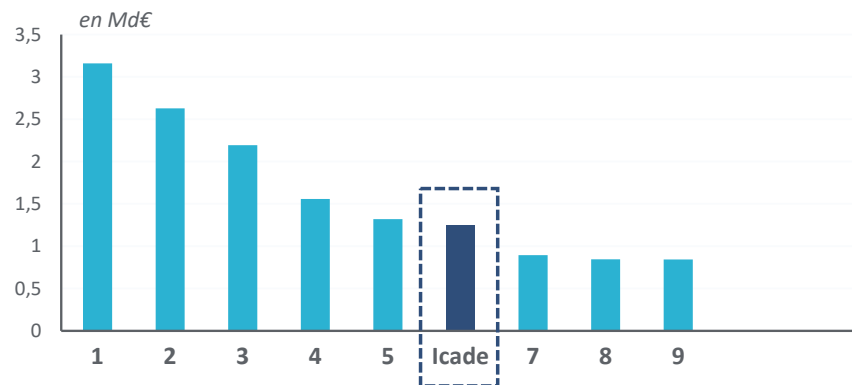
Source : ECLN  
 Note : (1) Série trimestrielle nationale

# ICADE PROMOTION DANS SON MARCHÉ

## 1 Notre positionnement stratégique

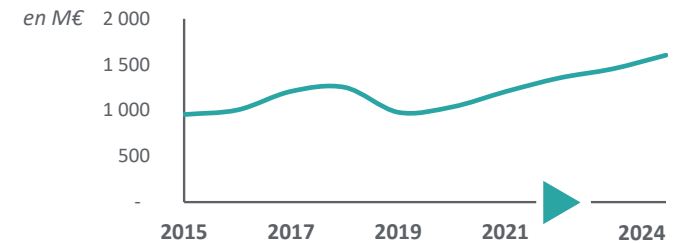
- Acteur national sur les 3 segments : résidentiel, tertiaire et médico-social, bénéficiant d'une expertise reconnue en Santé
- Opérateur *mass market* (gammes « standard » à « confort »)
- À la pointe des exigences RSE

## 2 Classement 2018 sur chiffre d'affaires <sup>(2)</sup>



## 3 Inflexion du CA en 2019-2020, reprise à partir de 2021

### Évolution chiffre d'affaires Icade Promotion



- Un volume d'affaires potentiel <sup>(1)</sup> à moyen terme de **7,4 Md€**
- Stratégie de développement
  - Focus sur le tertiaire
  - Renforcement des équipes

**Un positionnement et une image solides**  
**Une feuille de route axée sur le développement**  
**Un volume d'affaires à moyen terme significatif**



Notes : (1) Chiffre d'affaires HT et en QP intégrant le backlog, les opérations gagnées, le stock de lots en cours de commercialisation ainsi que le portefeuille foncier  
 (2) Classement sur la base des données publiées 2018

## MOYENS MIS EN ŒUVRE DANS LA FEUILLE DE ROUTE

### Organisation opérationnelle

#### Plus en proximité des territoires et des métiers

Création de nouvelles directions

- 1 DG adjointe tertiaire Idf
- 1 DG adjointe résidentiel IdF
- 2 DG adjointes en région

### Évolution de l'offre

#### Résidentiel :

- Diversification des sources de foncier / clients

#### Tertiaire :

- Capitalisation sur le savoir-faire, l'innovation et les partenariats
- Réhabilitation lourde du parc existant

#### ... en ligne avec les enjeux de compétitivité :

- Poursuite du déploiement politique achat et outils dédiés (BIM..)

### Stratégie de distribution

#### Plus digitale et multicanale

- Poursuite de la politique *marketing Data driven*
- Développement des outils de **vente numérique**
- Renforcement de la vente interne avec **l'ouverture des Icade Store**
- Développement de la plateforme prescripteurs « **place de marché** »

### Politique de marque, Innovation et RSE

- **BtoB & BtoC : renforcement de la notoriété d'Icade** au travers d'un **dispositif d'innovation dédié**
- Positionnement RSE différenciant : **Acteur de la ville ressource décarbonée**

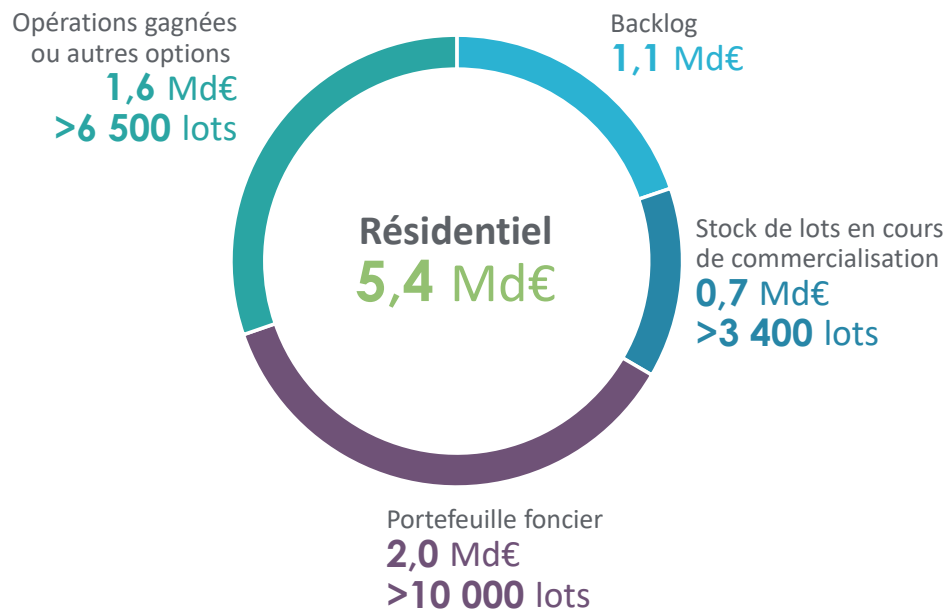
## PROMOTION TERTIAIRE : BACKLOG (1)



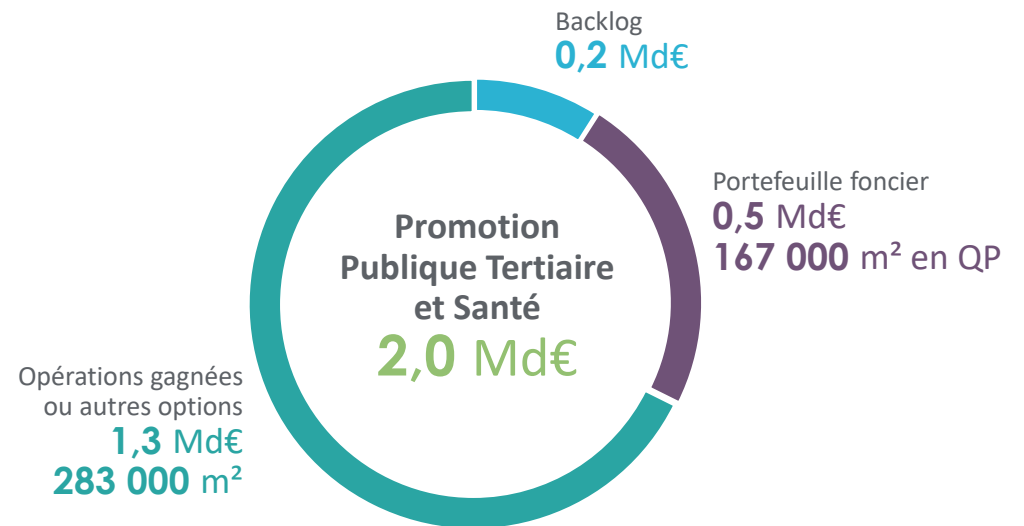
Note : (1) Opérations actées ou actuellement sous promesse

## UN POTENTIEL DE CHIFFRE D'AFFAIRES DE 7,4 Md€ À MOYEN TERME

**5,4 Md€ pour le résidentiel :**  
**20 000 logements** (1)



**2,0 Md€ pour le tertiaire**  
**et 450 000 m<sup>2</sup>** (1)



## SYNTHÈSE : PERSPECTIVES À HORIZON 2024

### 2 objectifs économiques

- 1 Croissance de l'activité de développement résidentiel**  
Volume d'affaires cible de c. **6 000** logements
- 2 Croissance de l'activité des segments tertiaire et médico-social**  
Volume cible de **30%** de l'activité globale

### 4 indicateurs de performance

- 1 CA économique : 1,4 Md€** en 2024, dont **1 000 M€** en résidentiel, **350 M€** en tertiaire, **50 M€** en activité publique et santé
- 2 Résidentiel et Tertiaire à 25%** du CA en 2021
- 3 Return on equity<sup>(1)</sup> à 15%** en 2024
- 4 Taux de marge économique courant >7,0%** en 2024



**ICADE**  
L'immobilier de tous vos futurs

# 6. FONCIÈRE SANTÉ

En avance sur notre plan

## DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE : EN AVANCE SUR NOTRE FEUILLE DE ROUTE

### Activité locative très solide

Revenus locatifs : **+10,5%** T3 2019

### Croissance LFL très soutenue

**+2,6%** LFL au T3

### Livraisons et acquisitions relatives

Opérations 2018 & 2019 :  
**>15 M€** de loyers

### Consolidation du leadership d'Icade Santé en MCO

Acquisition de l'Hôpital Privé  
du Confluent pour **194 M€**

### Poursuite de la stratégie de croissance

Investissements YTD  
**~735 M€**

### Accélération à l'international

Investissements : **> 300 M€**  
Ouverture de l'Allemagne

### Poursuite de la diversification en long séjour

Acquisition de **12 établissements**  
dont **7 EHPAD** pour **191 M€**



## DANS DES CONDITIONS DE MARCHÉ TOUJOURS TRÈS PORTEUSES EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

### Des fondamentaux toujours attractifs

Croissance continue des dépenses portée par l'exigence médicale et le vieillissement démographique

1<sup>re</sup> hausse des tarifs MCO privés depuis 5 ans en France

Des exploitants très actifs en France et à l'international

### Un marché immobilier de santé toujours actif en France

Volume d'investissement attendu en 2019 :

**750 M€ (730 M€ en 2018)**

(dont **385 M€** d'acquisitions réalisées par Icade Santé)

### Profondeur du marché européen

**5,2 Md€** réalisés sur 9 mois sur près de **6 Md€** attendus en 2019 (**6 Md€** d'investissements en 2018)

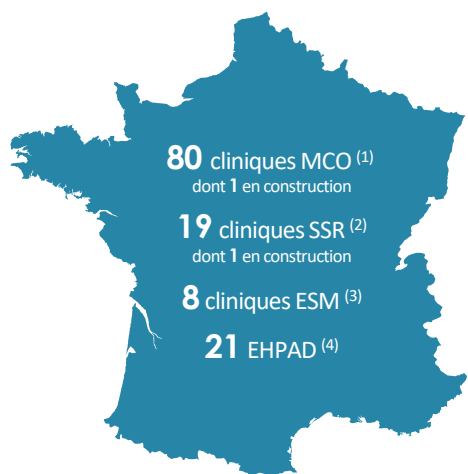
Source : RCA 2019



▶ Le long séjour, au cœur des préoccupations...

# UN PATRIMOINE « SANS ÉQUIVALENT » D'UNE VALEUR DE PLUS DE 5 Md€ À DATE

Aujourd'hui, la Foncière Santé c'est **128 établissements en France**



## Une croissance rapide du portefeuille

**+13** établissements (+11% sur 2019)

**100%** Taux d'occupation



Large maillage territorial  
en France



Diversification en  
typologie d'établissements

## Des établissements reconnus et de qualité

Classement « Le Point » des meilleurs  
hôpitaux et cliniques en France



### Les cliniques Icade Santé

- 3 dans le top 4
- 36% du top 50 (sur 352 cliniques privées évaluées)

... et **32 établissements en Europe**  
(hors France)

**32 établissements long séjour**  
dont **7 VEFA**



## De nouvelles opportunités

**~20 ans**  
Durée moyenne  
des baux

Investissements réalisés  
**> 5%**  
de rendement

Nombre de lits  
**3 800**



Notes : (1) MCO : Médecine, Chirurgie, Obstétrique  
(2) SSR : Soins de Suite et Réadaptation  
(3) ESM : Établissement de Santé Mentale  
(4) EHPAD : Établissement d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes

## POURSUITE DU RENFORCEMENT DES RELATIONS AVEC LES OPÉRATEURS ET DIVERSIFICATION EN COURS



Nouvelles acquisitions de **6 cliniques**  
et **7 EHPAD** pour **385 M€**

Nouveaux actifs loués par nos partenaires :  
**Ramsay Santé, Korian, Vivalto Santé**

Nouveaux exploitants : **SGMR** et **Inicea**



Livraisons qui consolident nos relations de long terme  
avec **Elsan** et **Ramsay Santé**

- **9 chantiers** (dont **1** livraison prévue au T4)
- **48 M€** d'investissements livrés (dont **8 M€** estimés au T4)
- **3 M€** loyers complémentaires (dont **0,5 M€** estimé au T4)

Renouvellement de **7 baux** avec **Elsan, SISIO et Clinipôle** :  
pérennisation des partenariats avec **plus de 12 M€ de loyers annuels**

## UNE CULTURE PARTENARIALE CRÉATRICE DE VALEUR

Un pipeline de développement de près de **270 M€**, représentant près de **15 M€** de loyers additionnels à horizon 2022

**Construction du nouvel  
Hôpital Privé du Grand  
Narbonne (11)**

Investissement : **48 M€HT**  
Exploitant : **Elsan**



**Lancement de la  
construction de la future  
clinique SSR de Lunel (34)**

Investissement : **12 M€ HT**  
Exploitant : **Pôle Santé Lunellois**  
(G.C.S. Clinipole et l'hôpital public)



**Livraison de la  
restructuration de la  
polyclinique de l'Atlantique,  
à Saint Herblain (44)**

Investissement : **8 M€ TTC**  
Exploitant : **Elsan**



**Lancement de deux projets  
de construction de cliniques  
SSR au Perreux-sur-Marne  
(94) et à Saintes (17)**

Investissement : **32 M€ HT**  
Exploitant : **Korian**



▶ **Icade Santé a la capacité et les compétences  
pour développer de nouveaux actifs**

## DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL : OBJECTIF 2022 BIEN ENGAGÉ



Acquisition en octobre  
2018 de **7 projets VEFA**  
(EHPAD)

Investissement : **112 M€ HT**

Exploitant : **Gheron**



Acquisition en février 2019  
d'un EHPAD à Jesolo

Investissement : **12 M€ HT**

Exploitant : **Universiis**



Acquisition en octobre  
2019 de **5 EHPAD**

Investissement : **25 M€ DI**

Exploitant : **Sereni Orizzonti**



Acquisition en novembre  
2019 de **19 établissements**  
long séjour

Investissement : **266 M€ HT**

Exploitant : **EMVIA Living**



Objectif  
horizon 2022  
confirmé :  
**1,5 Md€**



Une stratégie initiée il y a moins de 18 mois...  
~420 M€ d'investissements à date

## UNE PREMIÈRE ACQUISITION EN ALLEMAGNE AVEC UN PARTENAIRE DE CHOIX

L'Allemagne, premier marché européen en immobilier de santé



- ~1 million de lits de maisons de retraite
- Volume de transaction annuel : ~1,8 Md€
- Vieillesse rapide de la population : 16% > 75 ans en 2040 vs. 11% en 2015
- Système de financement public robuste : reste à charge moyen < 1 500 €/mois

EMVIA Living, un acteur majeur du secteur



EMVIA LIVING

- Un des 10 premiers exploitants en Allemagne
- 47 établissements
- 5 700 lits
- Présence dans 12 provinces allemandes

Acquisition de 19 établissements pour 266 M€



Implantation des 19 établissements acquis par la Foncière Santé





## DES CONDITIONS DE FINANCEMENT TRÈS ATTRACTIVES...

### Émission inaugurale d'Icade Santé

Notation Investment Grade



Taille benchmark



Longue durée



Pricing



Accueil très favorable du marché

Une signature de crédit d'Icade Santé **pleinement valorisée...**  
... **facilitant le financement** de son plan de croissance

Effet de levier très positif



# SYNTHÈSE

## UN PLAN STRATÉGIQUE 2019-2022 CONFORTÉ

La Foncière Santé en ordre de marché ;  
objectif : **foncière européenne leader dans l'immobilier de Santé**

Position de leader confortée en France :  
près de **430 M€** investis en 2019,  
**40%** de son plan d'investissements à horizon 2022

Un marché à l'international porteur et liquide :  
près de **420 M€** réalisés à date,  
un volume significatif de dossiers à l'étude

Liquidité d'Icade Santé : **2020/2022**



PARC DES PORTES DE PARIS  
(St-Denis, Aubervilliers, 93)



# 7. CONCLUSION

## PRIORITÉS 2019 RESPECTÉES

		Réalisations au 25/11/19
1	Pipeline de développement Bureaux et Cessions « opportunistes » de bureaux Core	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1,1 Md€ de cessions</li><li>• 70% des investissements réalisés dédiés au pipeline</li></ul>
2	Croissance de la Foncière Santé à l'international	Poursuite des investissements en <b>Italie</b> et première acquisition en <b>Allemagne (266 M€)</b>
3	Icade Promotion : lancement des grandes opérations gagnées en 2018	<b>27 nouveaux projets sur 2019 &gt; 20 M€</b> CA potentiel additionnel : <b>1,5 Md€</b>
4	Priorité RSE 2019 : le bas carbone	KPI alignés sur la trajectoire <b>1,5°C</b> , déclinaison opérationnelle claire
5	Poursuite de l'optimisation du passif (LTV, maturité)	<b>Émission obligataire inaugurale d'Icade Santé (500 M€ / 10 ans / coupon 0,875%)</b>



Note : (1) Sous promesse

# UNE GESTION FINANCIÈRE RIGOUREUSE DE NOTRE PLAN STRATÉGIQUE

## À l'actif

Déploiement  
du capital **relatif**

Cessions attractives (~**4,3%** en moyenne)  
+  
Réinvestissement dans les bureaux (>**6%**)... et les actifs de Santé (>**5%**)  
=

**Discipline d'utilisation de nos fonds propres**



## Au passif

Optimisation  
du financement

- **Timing optimisé du rachat** (sec) **de souches obligataires (160 M€)**
- Forte optimisation du financement d'Icade Santé
- **Politique de couverture conservatrice** (taux de couverture de **99%** <sup>(1)</sup> à fin 2019)



## Trésorerie

Rester **liquide**  
et **opportuniste**

- Trésorerie attendue au 31 décembre 2019 : > **600 M€**
- **1,7 Md€** de lignes non tirées
- Capacité d'investissement intacte



▶ **Politique financière en ligne**  
LTV ~**40%**



Note : (1) Estimation projetée à fin d'année

## LA PREMIÈRE ANNÉE DU PLAN CONFORTE NOS OBJECTIFS À HORIZON 2022



**Autour de 5 Md€**  
d'investissements sur 4 ans  
**1,2 Md€**  
soit c. **25%** réalisés à date



**Rotation active du portefeuille :**  
volume de cessions **x2**  
**1,1 Md€** soit c. **40%** des objectifs



**Foncière Santé**  
Investissements nets **2,5 Md€**  
> **30%** des objectifs réalisés à date



**TCAM du CFNC 2019-2022 :**  
c. **+4,5%**



**Implantation européenne <sup>(1)</sup>**  
**2 pays** ouverts sur **3**

## GUIDANCE 2019 REHAUSSÉE

### Guidance initiale

CFNC (en € par action)

**Stable**

hors effet des cessions réalisées en 2019



### Nouvelle guidance

Pour mémoire, **impact cessions 2019 : c. -4%**

CFNC (en € par action)

**Stable y compris**

effet des cessions réalisées en 2019

**Dividende 2019 : c. +4,5%**

(payout ratio de **90%** et distribution d'une partie des plus-values de cession)



**Résultats annuels 2019 : lundi 17 février 2020**





# Focus et discipline sur l'exécution du plan



# QUESTIONS / RÉPONSES

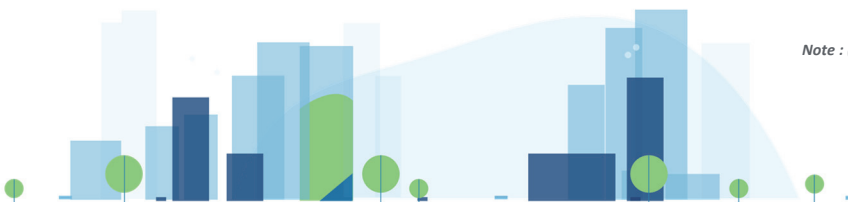
---

# AGENDA DE LA JOURNÉE

---



- 10h00 - 12h30** ..... Plénière *Investor Presentation*
- 12h30** ..... Déjeuner buffet en présence du Comex
- 13h30** ..... Départ pour Nanterre :  
Marketing Suite du chantier Origine
- 14h15** ..... Implantation et dynamique de la Foncière Tertiaire et d'Icade Promotion  
sur la zone Défense et Péri-Défense
- 15h00** ..... Visite Chantier Origine
- 16h00** ..... Fin de *l'Investor Day* <sup>(1)</sup>



Note : (1) Transferts vers Open, Porte Maillot



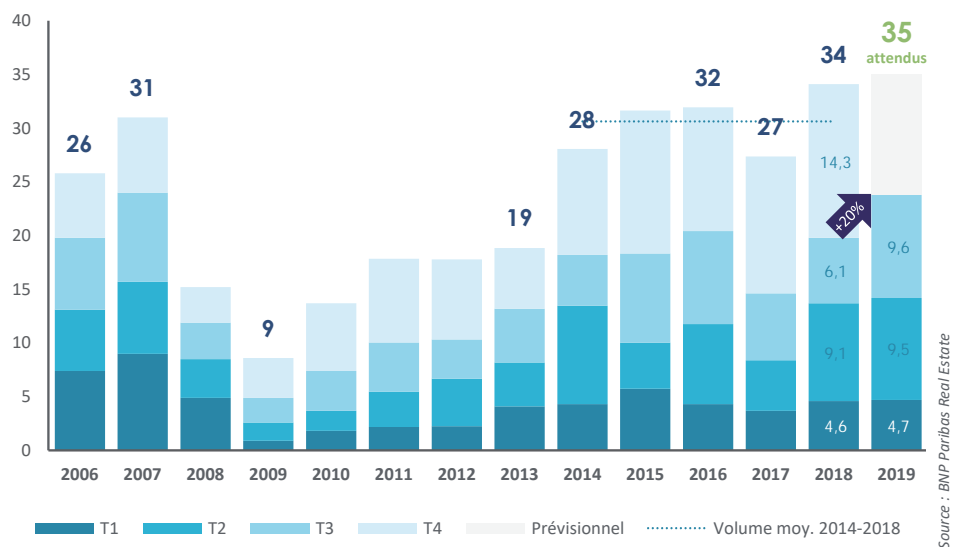


# ANNEXES

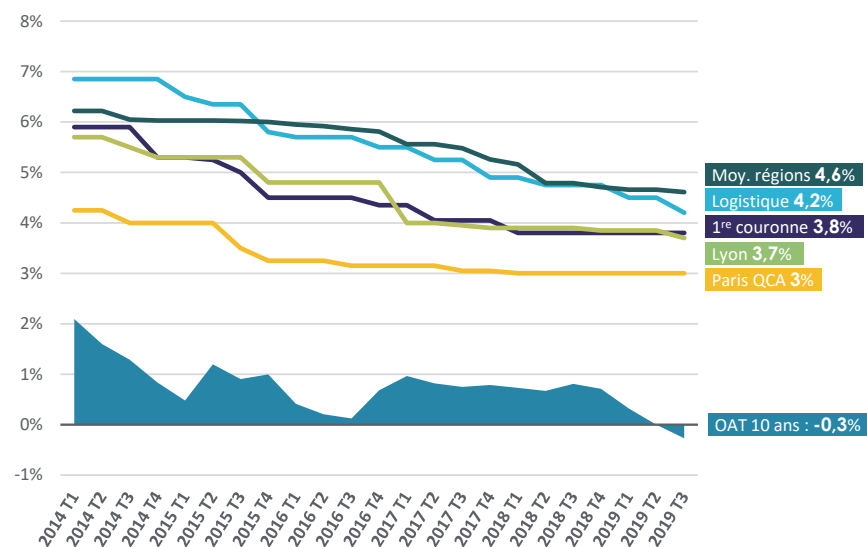
---

# ATTRACTIVITÉ DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

## Un investissement immobilier (non-résidentiel) dynamique



## Des taux de rendement qui convergent



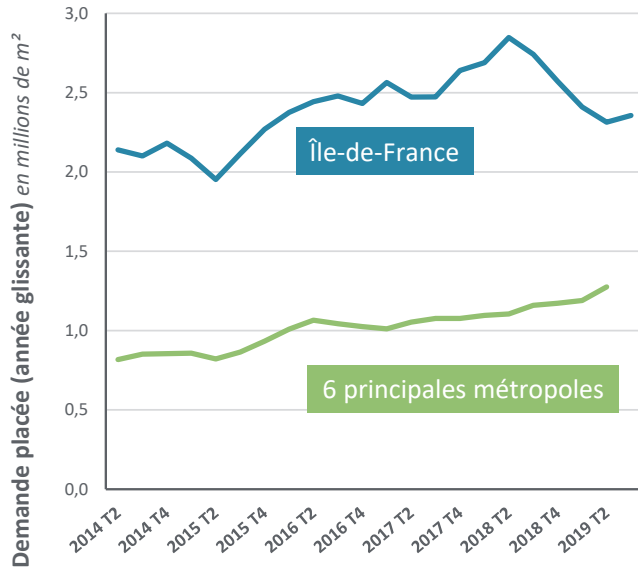
Forte attractivité du rendement immobilier dans un contexte de taux bas

Marché français très actif en 2019 grâce à une offre en produits core qui répond aux attentes de sécurité des investisseurs internationaux



# LA MÉTROPOLISATION, DYNAMIQUE VISIBLE EN RÉGIONS

## L'activité locative en régions résiste au ralentissement



## Les loyers prime sont dynamiques

	Loyer maximal à mi-2019	Variation depuis fin 2016
Paris QCA	880	+7%
1 <sup>re</sup> couronne	390	+5%
Lyon	325	<b>+10%</b>
Marseille	310	<b>+17%</b>
Bordeaux	260	<b>+13%</b>
Toulouse	222	<b>+11%</b>
Lille	240	<b>+9%</b>

## Des marchés plus profonds grâce à une offre qualitative

	Activité locative (cumul 12 mois au T3)	vs. moy. 5 ans	Part du neuf dans le vacant
	454 000	+2%	20%
	486 000	+50%	14%
	414 000	<b>+46%</b>	30% <sup>(1)</sup>
	127 000	-4%	8% <sup>(1)</sup>
	160 000 <sup>(1)</sup>	<b>+28%</b>	28% <sup>(1)</sup>
	157 000	+4%	12% <sup>(1)</sup>
	304 000 <sup>(1)</sup>	<b>+44%</b>	23% <sup>(1)</sup>

Note : (1) Au T2

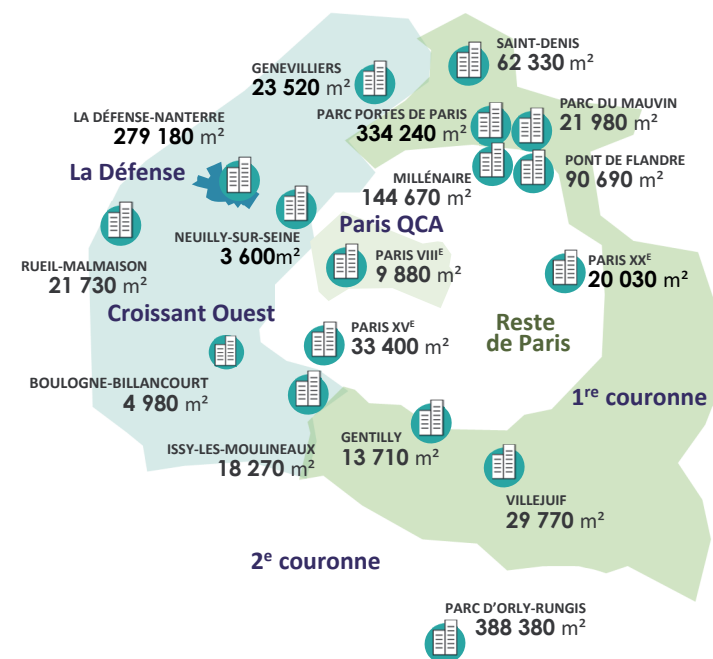
Des loyers stimulés par le renforcement des quartiers d'affaires tels que la Part-Dieu ou Euro-Méditerranée

Diversification bénéfique pour l'activité de la Foncière Tertiaire

# DES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ EN DEHORS DE PARIS QCA

	Paris QCA	La Défense	Croissant Ouest	1 <sup>re</sup> couronne	2 <sup>e</sup> couronne
<b>Taux de vacance physique</b> (fin sept. 2019 et évol. sur 1 an)	1,3% ▼	4,9% ≈	10,0% ▼	6,3% ▼	5,4% ≈
<b>Demande placée</b> (2019 9M et vs même période en 2018)	314 000 m <sup>2</sup> (-3%)	96 000 m <sup>2</sup> (-21%)	336 000 m <sup>2</sup> (-28%)	341 000 m <sup>2</sup> (+31%)	168 000 m <sup>2</sup> (-37%)
<b>Transactions &gt;5 000 m<sup>2</sup></b> (% 2019 9M)	22%	29%	27%	56%	25%
<b>Loyer le plus élevé</b> (€/m <sup>2</sup> /an HT HC fin sept. 2019 et évol. sur 1 an)	926 €/m <sup>2</sup> ▲	550 €/m <sup>2</sup> ≈	600 €/m <sup>2</sup> ▼	430 €/m <sup>2</sup> ≈	300 €/m <sup>2</sup> ≈
<b>Loyer moyen neuf</b> (€/m <sup>2</sup> /an HT HC fin sept. 2019 et évol. sur 1 an)	737 €/m <sup>2</sup> ▲	471 €/m <sup>2</sup> ≈	392 €/m <sup>2</sup> ▲	334 €/m <sup>2</sup> ▲	215 €/m <sup>2</sup> ▲
<b>Prix</b> (€ DI / m <sup>2</sup> fin sept. 2019 et évol. sur 1 an)	16 996 €/m <sup>2</sup> ▲	8 963 €/m <sup>2</sup> ▲	5 517 €/m <sup>2</sup> ≈	4 827 €/m <sup>2</sup> ▲	2 913 €/m <sup>2</sup> ▲
<b>Disponibilités à 3 ans en chantier</b> (en m <sup>2</sup> à fin sept. 2019 et évol. sur 1 an)	125 677 m <sup>2</sup> ▲	398 963 m <sup>2</sup> ▲	228 189 m <sup>2</sup> ▼	328 380 m <sup>2</sup> ▲	130 851 m <sup>2</sup> ▲
<b>Taux de rendement prime</b> (fin sept. 2019 et évol. sur 1 an)	3,0% ≈	4,0% ≈	3,25% ≈	3,80% ≈	5,15% ▼
<b>Investissements Bureaux</b> (2019 9M et vs même période en 2018)	1 588 M€ (-47%)	2 458 M€ (x4,8)	2 043 M€ (-26%)	1 998 M€ (+48%)	1 040 M€ (x1,2)

## Patrimoine d'Icade Foncière Tertiaire en Île-de-France au 30 septembre 2019



- ▶ **Des disponibilités très limitées dans Paris**
  - ↳ Report accentué des grandes demandes vers les autres marchés tertiaires
  - ↳ Opportunités de création de valeur dans ces marchés pour les grands gabarits neufs ou restructurés

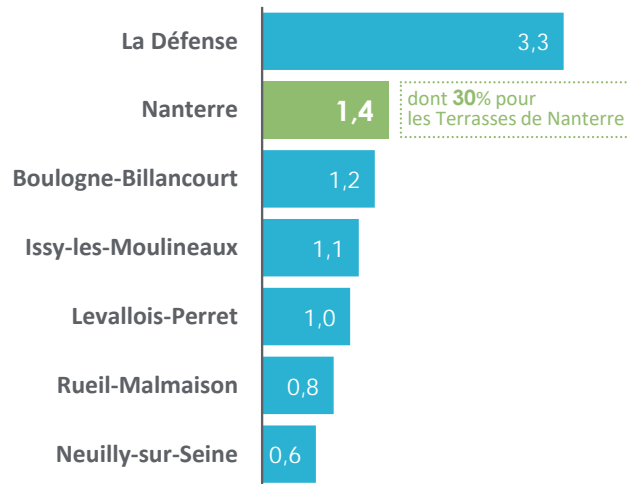
Sources : ImmoStat, JLL



# NANTERRE ET LA DÉFENSE PREMIERS BÉNÉFICIAIRES DES GRANDES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

## Nanterre, un parc tertiaire profond fortement segmenté

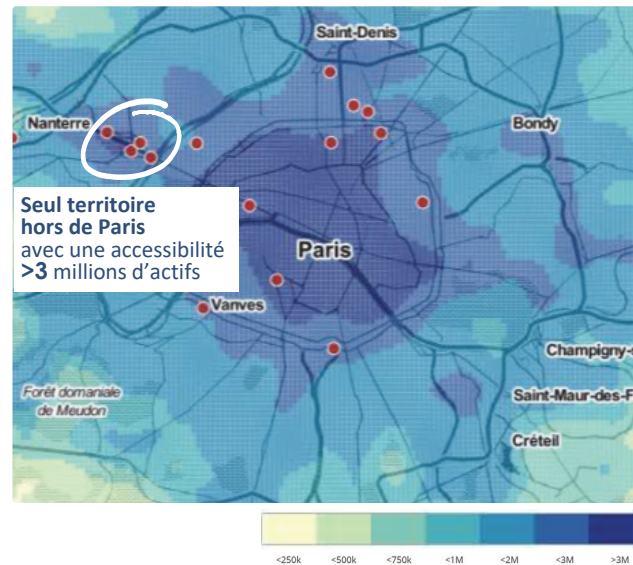
Parc de bureaux dans les Hauts-de-Seine  
(T1 2019, millions de m<sup>2</sup>)



Source : MBE Conseil d'après CBRE et ORIE

## Meilleure alternative dès aujourd'hui en termes d'accessibilité

Nombre de résidents accessibles à 45 minutes en 2018



Source : Price Hubble

## Eole, 1<sup>re</sup> infrastructure d'envergure mise en service prochainement en Île-de-France



**3** nouvelles gares

Porte Maillot, La Défense et Nanterre la Folie

**2022**

1<sup>re</sup> mise en service majeure après la ligne 14 Nord (2020/2021)

**+250 000 actifs**

à 45 min de trajet à partir de 2024 grâce au prolongement d'EOLE vers l'Ouest sur 55 km

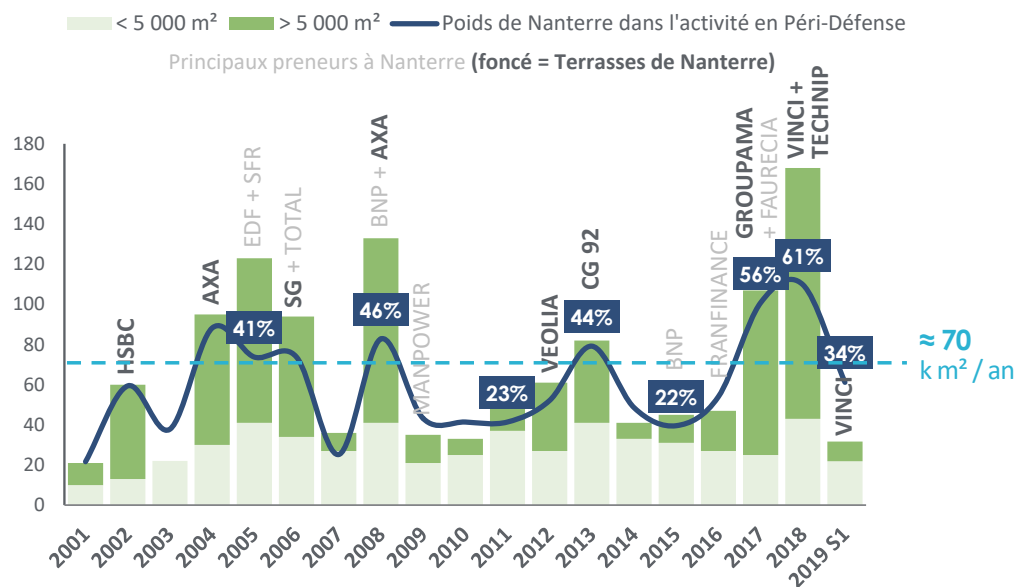


Un territoire mature soutenu par l'achèvement d'un projet d'infrastructure majeur

# LES TERRASSES DE NANTERRE : UN SECTEUR DE PLUS EN PLUS ATTRACTIF DANS LE PROLONGEMENT DE LA DÉFENSE

## Un marché incontournable de la Péri-Défense

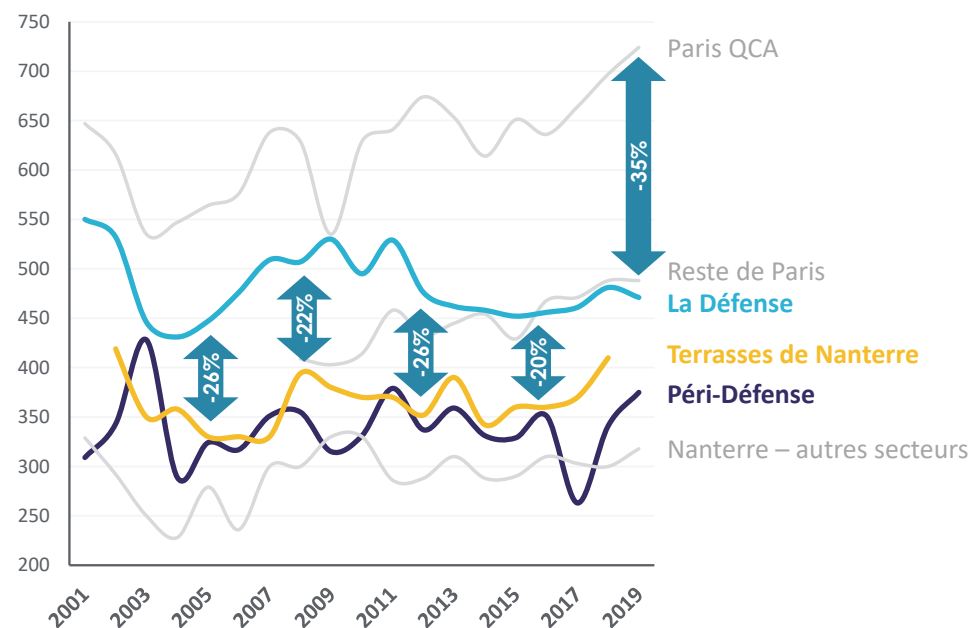
### Évolution de la demande placée à Nanterre depuis 2001



Source : ImmoStat et MBE Conseil pour Nanterre

## Des loyers attractifs par rapport à Paris et la Défense

### Loyer facial moyen des transactions dans le neuf/restructuré



Un territoire rythmé par l'implantation de grands groupes

Une accélération depuis 2017 anticipant la nouvelle desserte du territoire



# LYON, UN MARCHÉ FLUIDE QUI BAT DES RECORDS



**414 k m<sup>2</sup>**

placés en année glissante au T3 2019  
après un record à 310 k m<sup>2</sup> en 2018  
et 280 k m<sup>2</sup> en moyenne sur 5 ans



**Des marchés complémentaires**

Gerland, Vaise et Carré de Soie  
alternatives à l'étroitesse de l'offre  
à Confluence ou La Part-Dieu



**Vacance de 4%**

en baisse continue depuis mi-2016  
y compris dans l'offre de seconde main



**1<sup>re</sup> destination**

des investissement bureaux  
hors Île-de-France  
760 M€/ an sur 2013-2018



**Un marché fluide**

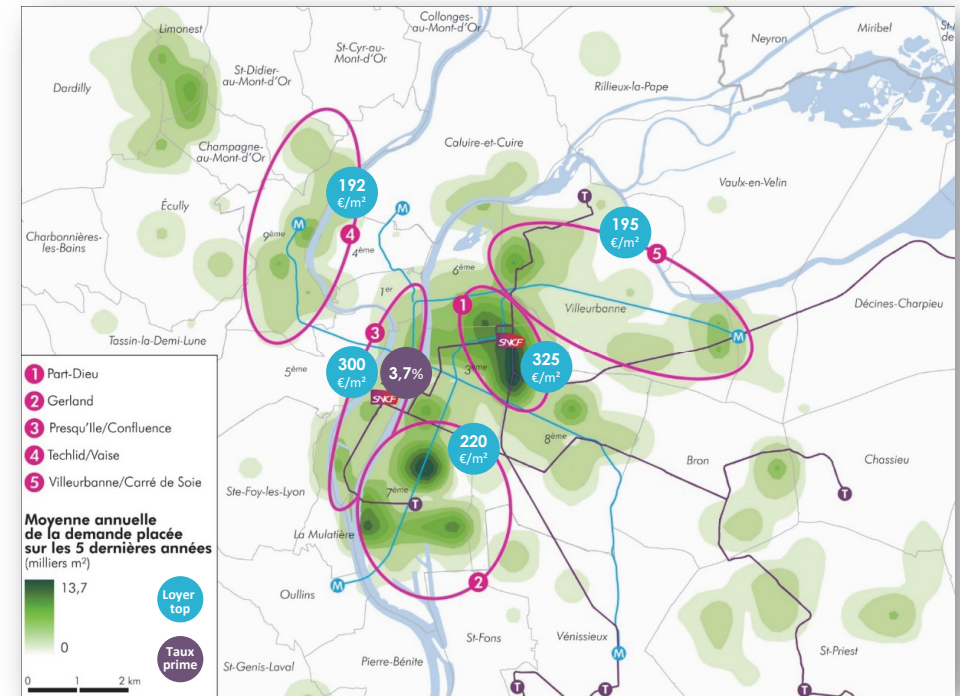
Part du neuf dans l'offre à un an  
**49%**



**Une profondeur  
de marché  
attractive**

6,6 millions de m<sup>2</sup>

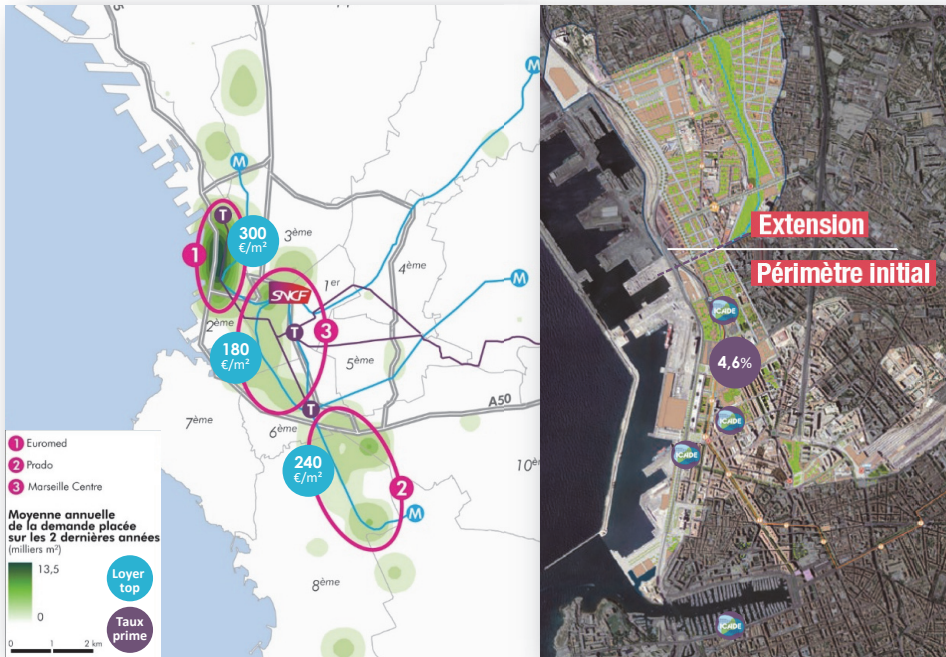
## L'activité locative à Lyon



**Une demande locative profonde et endogène  
qui valide le lancement de projet en blanc**

# EUROMÉDITERRANÉE, AU CŒUR DU MARCHÉ TERTIAIRE MARSEILLAIS

## L'activité locative à Marseille



**700 000 m<sup>2</sup> de bureaux**  
au sein d'Euroméditerranée  
dans un parc marseillais  
vieillissant de **2,4 millions de m<sup>2</sup>**

**≈126 k m<sup>2</sup>** placés / an  
en moyenne sur 2013-2018  
sur la métropole

**Un marché stable de petites  
et moyennes surfaces surtout  
animé par EuroMed**

**3<sup>e</sup> quartier d'affaires**  
de France après la Défense et la Part-Dieu  
**Cœur du rayonnement de la métropole**  
Loyer IGH à **310 €/m<sup>2</sup>** sur La Marseillaise

**Précommercialisation  
élevée à EuroMed 1**  
Offre neuve à un an  
limitée à **17%** du stock vacant  
sur Marseille

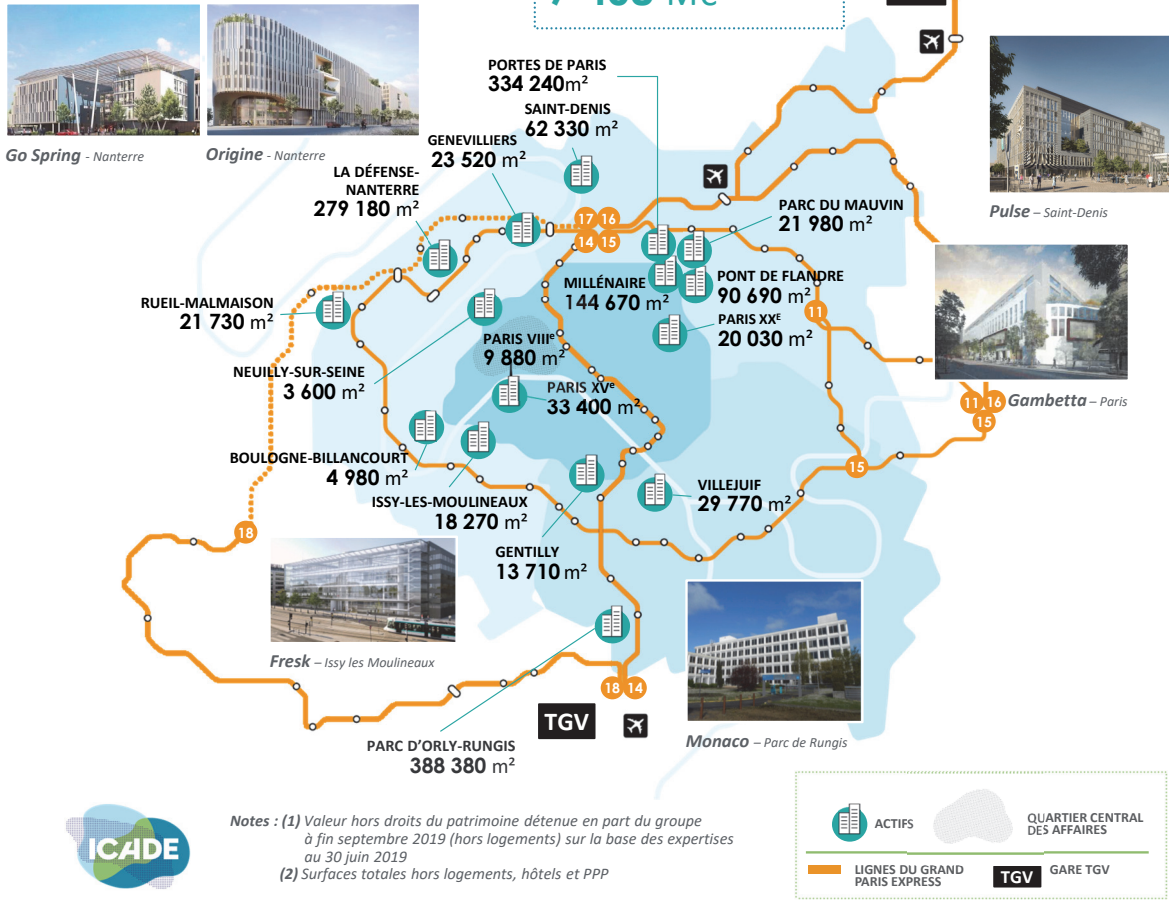
**212 M€ de bureaux acquis**  
à Aix-Marseille, par an sur 2013-2018  
**>70%** sur Euroméditerranée

**Un quartier d'affaires reconnu  
en manque d'offre neuve sur EuroMed 1**

# LA FONCIÈRE TERTIAIRE AU CŒUR DU GRAND PARIS

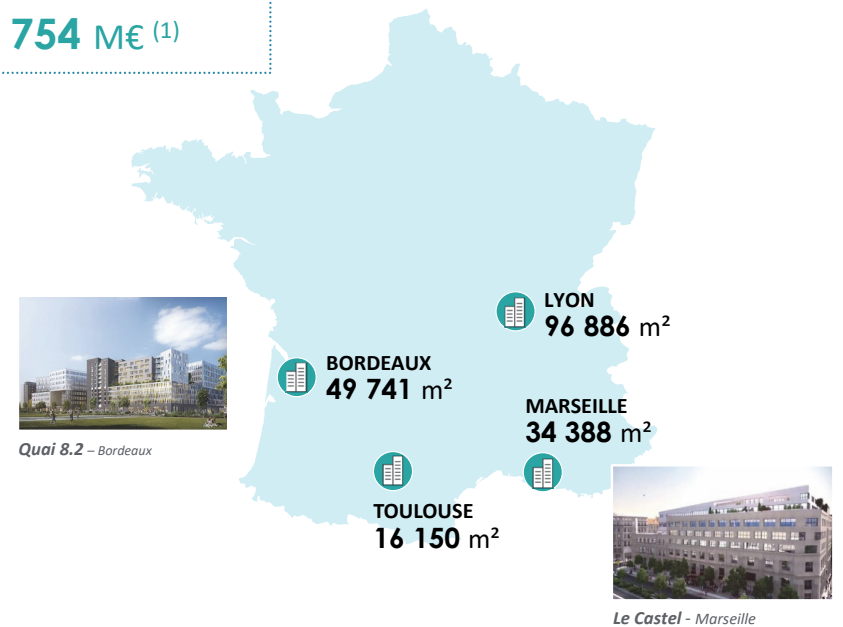
## Patrimoine en Île-de-France

**1 568 207 m<sup>2</sup> (2)**  
**7 408 M€ (1)**



## Patrimoine en région

**197 164 m<sup>2</sup> (2)**  
**754 M€ (1)**



► **Un positionnement sélectif dans les principales villes françaises**

# PROJETS COMPOSANT LE PIPELINE AU 30/09/2019

Nom du Projet	Territoire	Nature des travaux	Typologie	Date de livraison prévue	Surface (m <sup>2</sup> )	Loyers (M€)	YoC <sup>(1)</sup>	Prix de revient <sup>(2)</sup> (M€)	Reste à décaisser > T3 2019 (M€)	Pré-commercialisation
B007	Flandre	Construction	Bureau	T4 2019	8 540			39	7	100%
EKO ACTIVE	Marseille	Construction	Bureau	T4 2019	8 300			30	4	34%
MONACO	Rungis	Restructuration	Hôtel	T4 2019	4 628			19	3	100%
19 QUAI RIVE NEUVE	Marseille	Redéveloppement	Bureau	T1 2020	3 112			15	4	100%
LATÉCOËRE	Toulouse	Construction	Bureau	T2 2020	12 717			41	17	100%
PARK VIEW	Lyon	Redéveloppement	Bureaux	T3 2020	22 980			81	36	0%
ORIGINE	Nanterre	Redéveloppement	Bureau	T4 2020	65 000			447	156	78%
FONTANOT	Nanterre	Restructuration	Bureau	T4 2020	16 350			108	31	100%
B034	Flandre	Restructuration	Hôtel	T1 2021	4 519			30	19	100%
FRESK	Boucle Sud	Restructuration	Bureau	T1 2021	20 542			219	55,2	0%
PÔLE NUMERIQUE	Portes de Paris	Construction	Bureau	T3 2022	9 400			45	40	0%
ÎLOT B32	Millénaire	Construction	Bureau	T4 2023	27 695			130	102	0%
ÎLOT B2	Millénaire	Construction	Bureau	T4 2023	40 582			190	150	0%
<b>TOTAL PIPELINE LANCÉ</b>					<b>244 365</b>	<b>88,7</b>	<b>6,4%</b>	<b>1 395</b>	<b>624</b>	<b>41%</b>
<b>TOTAL PIPELINE COMPLÉMENTAIRE MAÎTRISÉ</b>					<b>144 929</b>	<b>55,7</b>	<b>6,2%</b>	<b>901</b>	<b>728</b>	
<b>TOTAL PIPELINE</b>					<b>389 294</b>	<b>144,5</b>	<b>6,3%</b>	<b>2 296</b>	<b>1 352</b>	

70%



Données à 100%

Notes : (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 et travaux preneurs) et le coût de portage financier)

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

# UN SECTEUR SANTÉ ADOSSÉ À DES FONDAMENTAUX SOLIDES

## Une croissance continue des dépenses

Facteurs explicatifs

Vieillissement de la population

Amélioration des techniques et des exigences

Augmentation des affections de longue durée

## Un secteur fortement réglementé

En France, un financement public à 80%

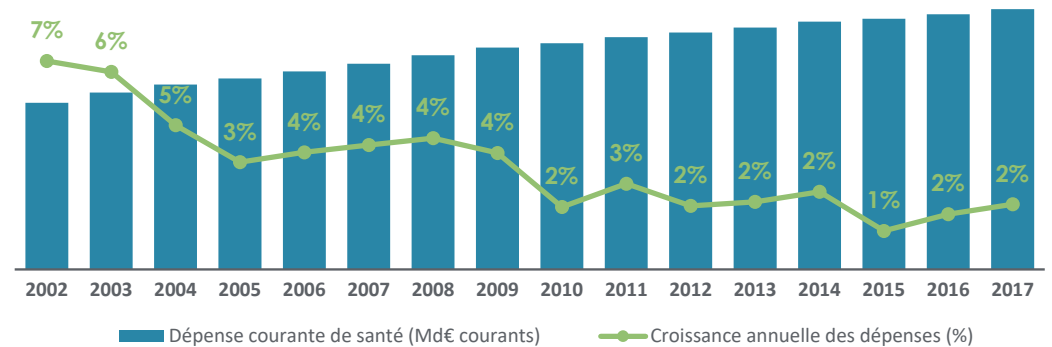
Des efforts pour limiter le déficit de l'Assurance Maladie

Une réforme du financement des établissements



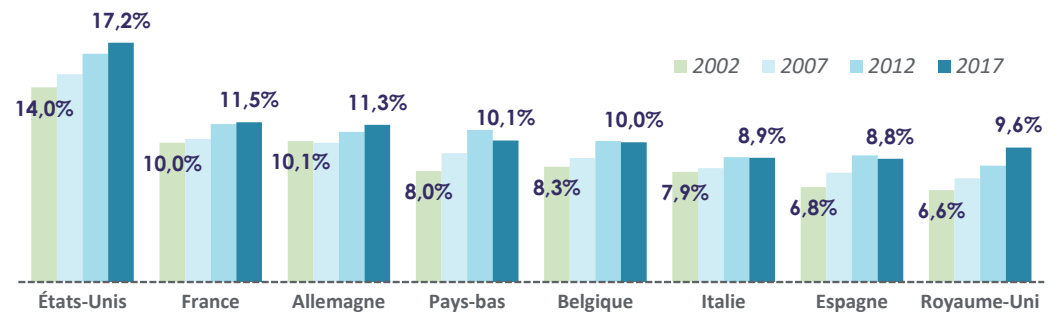
► Un secteur en croissance plus forte que le PIB et moins cyclique

Croissance continue de la dépense courante de santé en France (CSBM + autres coûts)



Source : DREES

Un poids de la santé en % du PIB en hausse générale



Source : OCDE

# UN CONTEXTE FAVORABLE À LA FIN DES BAISSSES DE TARIFS

**1<sup>er</sup> excédent de la sécurité sociale depuis 2001 (0,5 Md€)**  
 Net redressement de la branche maladie (déficit de **0,8 Md€ vs. 4,9** en 2017)

**+2,5% : une hausse de l'ONDAM <sup>(1)</sup> plus forte**  
 Coup de pouce **+0,2 pt** pour 2019  
**2,3%** jusqu'en 2022 vs. **2,1%** en moyenne sur 2014-2018  
 Net relèvement pour les établissements de santé et médico-sociaux

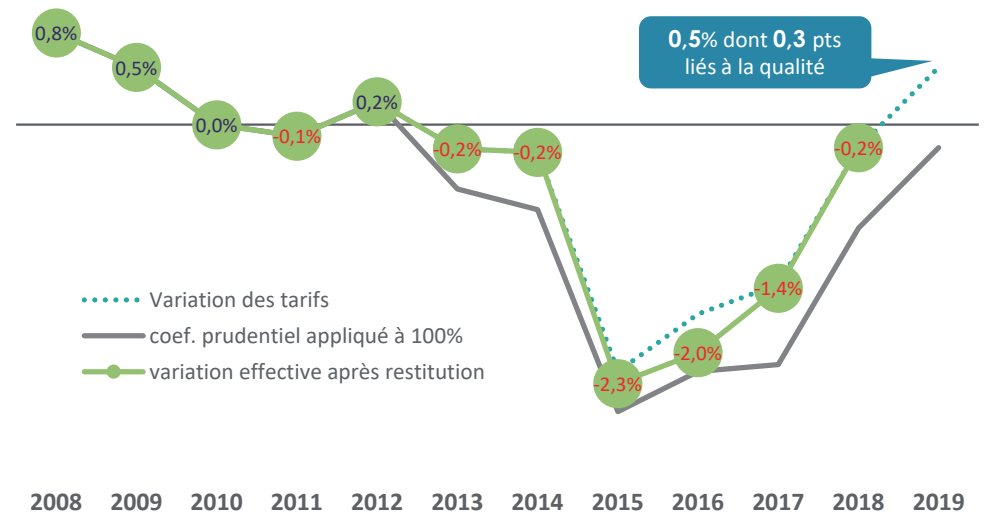
**Une croissance des actes moins forte qu'attendue**  
 en 2018 avec **+1,4%** au lieu de **+2,6%** anticipé permet dotation complémentaire ciblée de **300 M€** pour 2018



**+0,5% pour les tarifs MCO privés en 2019**  
**+0,2 pt** de hausse **+0,3 pt** liés à la répartition de **300 M€** d'IFAQ <sup>(2)</sup>  
**1/3** des établissements éligibles se sont répartis les **50 M€** de l'IFAQ 2018

**Maintien d'un coefficient prudentiel de 0,7%**  
 sur l'ensemble des branches publiques et privées.  
 En **6** exercices, **1** seule retenue importante appliquée en 2016

Évolution des tarifs privés moyens depuis 2008 (MCO Privé)



## Publication des tarifs SSR et PSY mi-avril

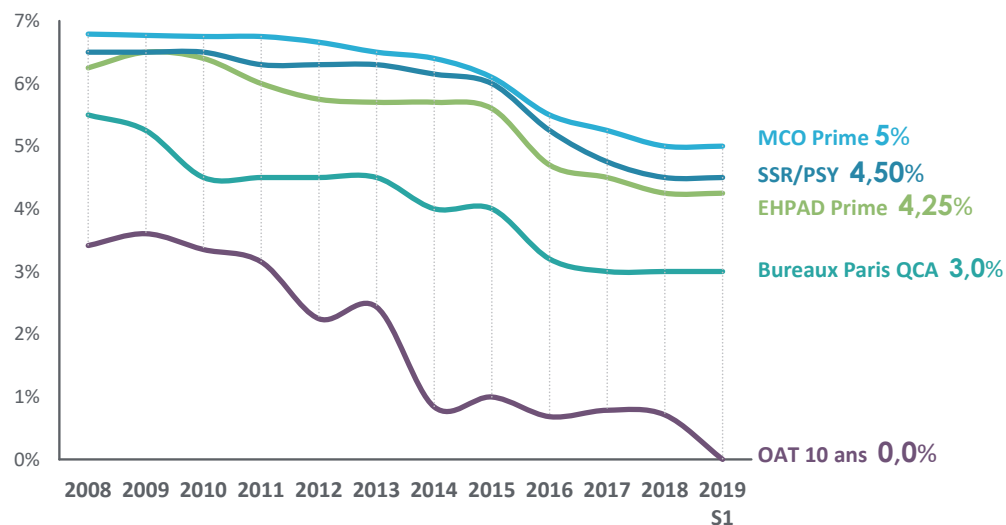
SSR : **+0,1%** pour une enveloppe en hausse de **2%**  
 PSY : **+0,7%** pour une enveloppe en hausse de **+2,7%**

# DES TAUX DE RENDEMENT ATTRACTIFS

## Une prime de risque attractive en France

- **Stabilité des taux de rendement prime** au S1 2019 en santé
- **Rendement attractif avec une prime de risque de plus de 125 pbs** par rapport aux bureaux dans Paris QCA

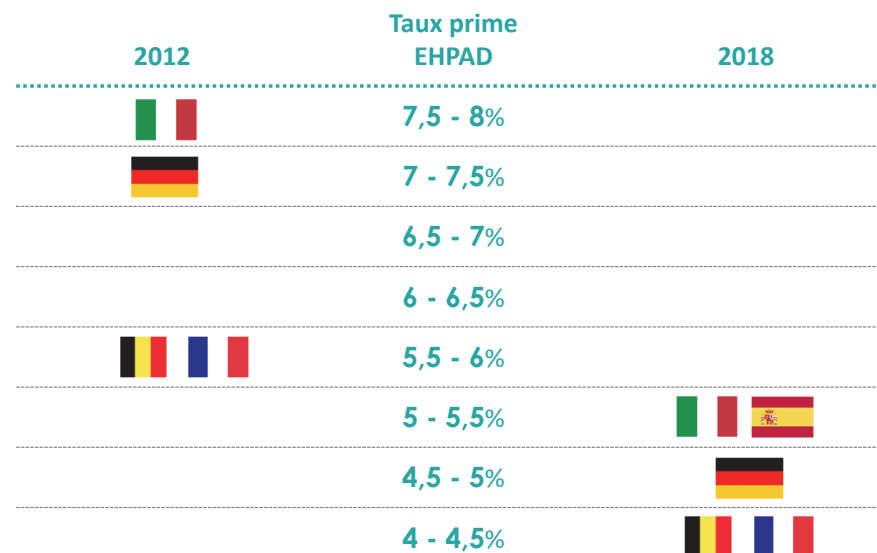
### Évolution des taux de rendement *prime* (à fin de période)



## Une compression des taux *prime* accentuée en Allemagne

- **Compression d'environ 250 pbs en 6 ans** avec un Bund 10 ans nettement inférieur à l'OAT 10 ans
- **Italie et Espagne** présentent encore des **taux *prime* d'au moins 5,5%**

### Évolution des taux de rendement *prime* des EHPAD (à fin d'année)



# UN PIPELINE DE DÉVELOPPEMENT EN CONSTANTE AUGMENTATION

	Nature	Exploitant	Ville	Nombre de lits et places	Investissement total <sup>(1)</sup> (M€)	Investissements restant à réaliser (M€)	Taux de rendement <sup>(2)</sup> (yield on cost)	Livraison	Pré-commercialisation
<b>PIPELINE LANCÉ</b>				<b>2 288</b>	<b>254,8</b>	<b>205,5</b>	<b>5,7%</b>		<b>100%</b>
7 maisons de retraite médicalisées	Développement	Gheron	Italie (Piémont, Vénétie, Lombardie)	1 020	113,0	113,0		2020-2021	100%
Hôpital privé du Grand Narbonne	Développement	Elsan	Montredon-des-Corbières	283	47,8	28,0		2020	100%
SSR Joncs Marins	Développement	Korian	Le Perreux-sur-Marne	136	21,9	21,9		2021	100%
Polyclinique de l'Atlantique	Extension	Ramsay Santé (ex-Capio)	Puillboreau	100	20,0	2,1		2019	100%
Polyclinique du Parc	Extension	Elsan	Caen	288	19,6	17,4		2021	100%
Clinique Saint-Charles	Extension / Rénovation	Sisio	La Roche-sur-Yon	210	14,1	13,5		2022	100%
SSR Mornay	Développement	Korian	Saintes	82	10,2	7,6		2021	100%
Polyclinique de Saint-Herblain (Bromélia)	Extension	Elsan	Saint-Herblain	169	8,2	2,1		2019	100%



Notes : (1) Prix de revient du projet tel qu'approuvé par les instances de gouvernance d'Icade. Ce prix comprend la juste valeur du foncier, le budget de travaux, le coût de portage financier  
(2) YoC = Loyers factuels / Prix de revient du projet (tel que défini au point 1)

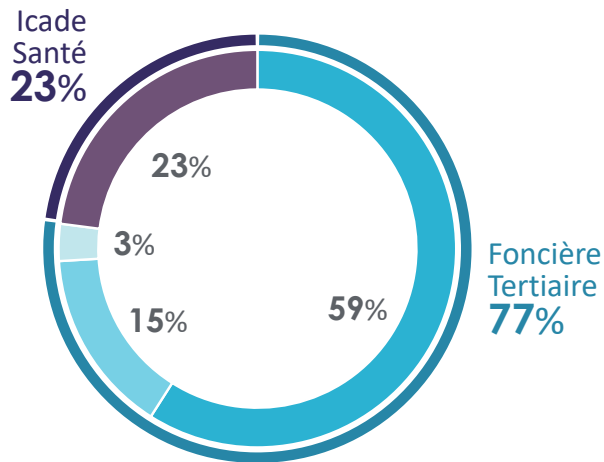


# MIX DU PATRIMOINE

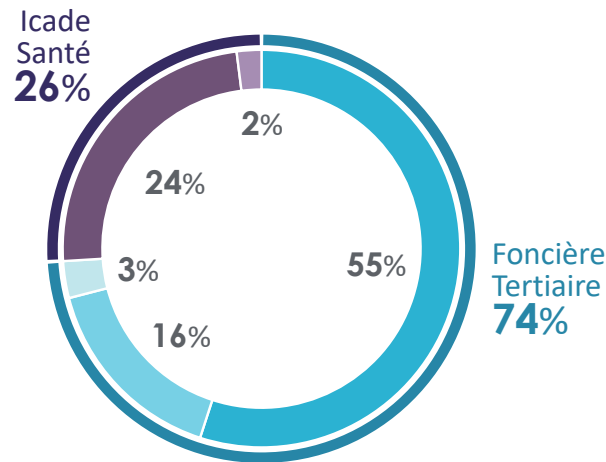
## Foncière Tertiaire et Santé (en quote-part) (en M€)



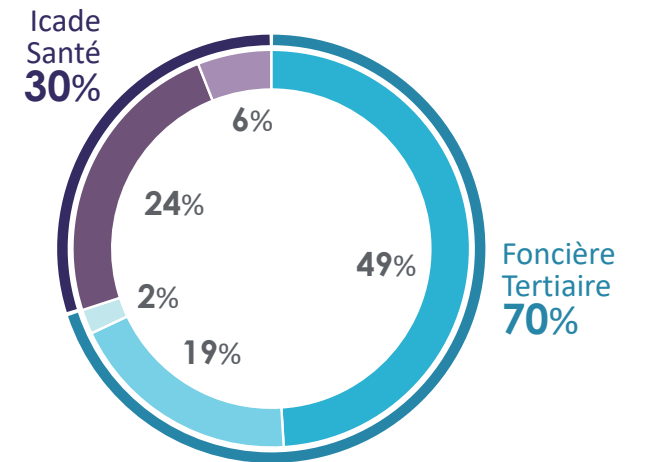
Mix produit  
au **31/12/2018**



Mix produit  
au **31/12/2019**



Mix produit  
au **31/12/2022**



▶ **Une contribution Santé de 30% du portefeuille à fin 2022**  
▶ **L'international représente 21% du portefeuille Santé à fin 2022**