

ATLAND

REVUE STRATÉGIQUE 2026

Une plateforme paneuropéenne intégrée d'asset management immobilier

Paris — Juin 2026

Agenda

- 9:00 – 09:15
I – Mots d'introduction
Georges Rocchietta, Président
- 09:15 – 09:45
II – Une transformation accomplie
Antoine Onfray, DGD
- 09:45 – 10:15
III – Notre plateforme par métier
Martin Jacquesson / Romain Crepel
- 10:15 – 10:45
IV – Mesure de la performance et ambitions 2028
Antoine Onfray
- 10:45 – 11:00
Conclusion et Q&A
Georges Rocchietta

PARTIE I

Mots d'introduction

ATLAND, son marché et mégatendances

ATLAND en quelques chiffres

>10 Md€

Actifs sous gestion

7

Pays d'implantation

*FR / DE / NL / ES / UK / LU
+ Corée du Sud*

~320

Collaborateurs

dont 75+ hors France

23

Années de track record

80 000+

Associés SCPI

Base de clientèle retail

3 000+

Clients individuels professionnels

Apport Keys REIM

50+

Investisseurs institutionnels

EU + Asie + Moyen-Orient + Canada

3

Opérations de croissance externe en 8 mois

ATLAND en quelques chiffres

>1 000

Actifs sous gestion

>2 000

Locataires

~4 M. m²

Sous gestion

14

Pays investis

>40

Opérations en cours
de développement

>6 000

Logements livrés

>2,5 Mds€

Investis sur 5 ans

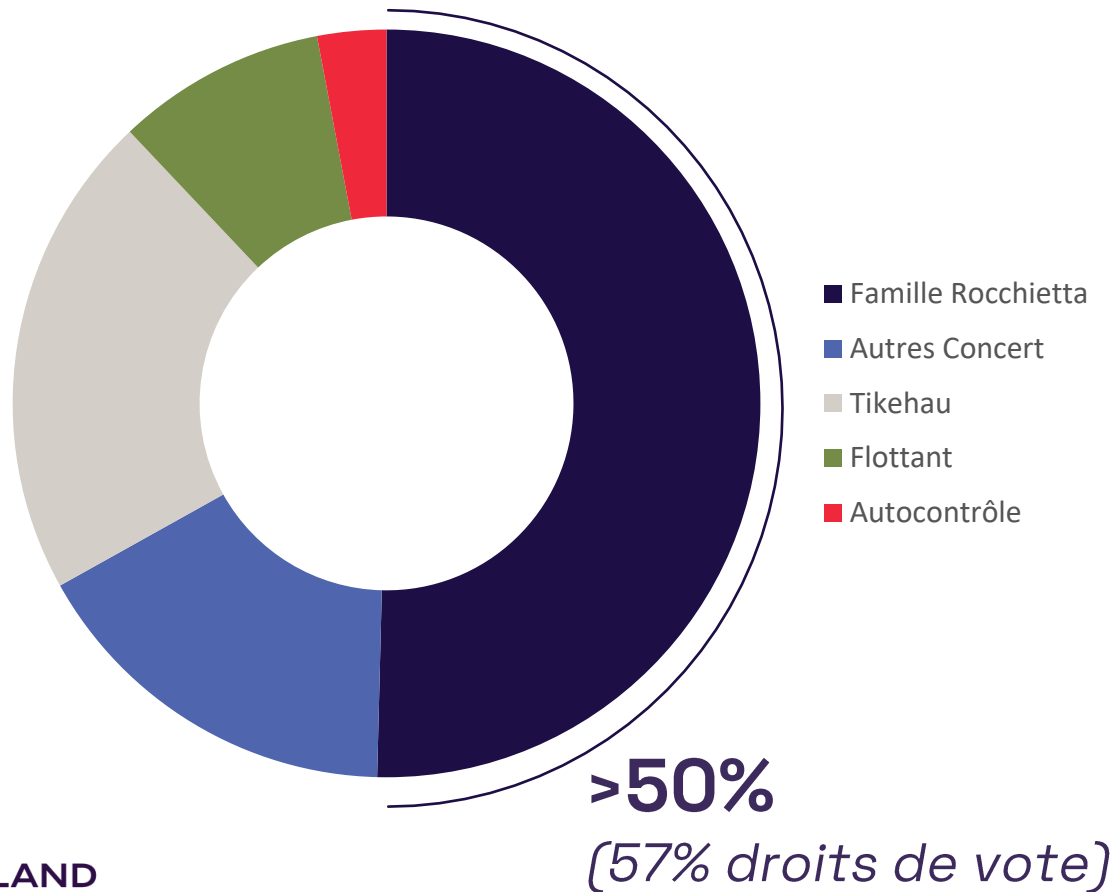
>4 000

Chambres d'hôtels
opérées

Actionnariat & gouvernance

Transparence et alignement d'intérêt

Structure de l'actionnariat



Gouvernance

Président, DG
Georges Rocchietta
Fondateur, dirigeant historique

DG Délégué
Antoine Onfray
Mandataire social depuis Janvier 2026

Conseil
Conseil d'administration
Indépendants + actionnaires de référence

Cotation
Euronext Paris
Compartiment B

Marché et principaux enjeux

Un marché immobilier sous tension

Impact taux d'intérêt et perte de valeur non actée sur les actifs illiquides

Des investisseurs attentistes

Gestion du stock existant, attente de rendement plus élevé, cycle de levée de fonds plus long, recherche d'expertises

Une concurrence accrue

Revenus des métiers de gestion d'actifs sous pression, beaucoup de lancements de nouveaux produits

Une réglementation accrue

Évolutions AMF, AIFMD, taxonomie, SFDR

Un premier impact de l'IA

Organisation RH, marché tertiaire back-office



Transparence vis-à-vis des clients / asset management de repositionnement d'actifs / présence sur le terrain

Diversification des canaux de distribution / adéquation du coût du capital / alignement d'intérêt / capacité opérationnelle

Élargir la gamme produits et base clients / investissement en marketing, communication et informatique / effets positifs d'économies d'échelles

Renforcement des process de contrôle et coûts afférents / avantage compétitif, barrière à l'entrée

Déploiement de l'IA pour tous les collaborateurs / refonte des descriptifs de poste et de la politique de recrutement / service clients et gains de productivité

Mégatendances qui structurent notre stratégie

1

Habitat

Crise du logement
/ vieillissement
(intergén.) /
étudiant

2

Tertiaire

Marché du
repositionnement
& décarbonation

3

Dettes privées

Désintermédiation
bancaire

4

Wealth

Epargne immobilière

5

Expertise opérationnelle

Hôtellerie,
développement et
rénovation

PARTIE II

Une transformation accomplie

Un modèle distinctif et créateur de valeur pour les actionnaires

ATLAND – Une plateforme organisée en 4 lignes de métiers

Asset management Clients individuels

- ATLAND Voisin (80 000+ associés SCPI)
- Keys REIM (3 000+ clients professionnels)
- MyShareCompany (Joint-venture 50/50 avec AXA)

Asset management Clients institutionnels

- ATLAND IM (Europe)
- Sienna RE (FR/DE/NL/ES/UK + KR)
- STAM Europe (logistique, résidentiel, bureaux)

Dette privée

- Aedgis (agrée AMF janv. 2025, stratégies senior et mezzanine, France et déploiement paneuropéen)
- Fundimmo (crowdfunding)

Développement

- Neolieux (résidentiel, tertiaire, véhicules de développement)
- Maisons Marianne (intergénérationnel)



ATLAND
VOISIN



ATLAND
INVESTMENT MANAGEMENT



Aedgis



Neolieux
ATLAND



Des avancées importantes dans nos objectifs

Objectifs présentés lors de la réunion stratégique de juin 2025

Réduction de la dette
corporate consolidée
de plus de 50%



Finalisation des
acquisitions KEYS
REIM et STAM Europe



Renforcement des
compétences de
gestion opérationnelle



Lancement de
véhicules de
développement (ADI)



Développement à
l'international








Croissance des actifs
sous gestion



5 marqueurs du recentrage en asset manager

Une exécution réalisée en moins de 3 ans

01	02	03	04	05
Désendettement structurel	Plateforme institutionnelle	Création dette privée immo	3 croissances externes en 8 mois	Transformation de la promotion en <i>Capital-light</i>
 Dette consolidée -54 % en deux ans	 Rééquilibrage clientèle institutionnelle	 Lancement Aedgis	 Keys REIM + STAM Europe + Sienna Real Estate	 Lancement des véhicules ADI 1 et ADI 2 (honoraires et co-investissement).

De la foncière-promoteur à l'asset manager paneuropéen

Une bascule structurelle finalisée

AVANT (2022)

Hybride foncière-promoteur français

- AUM ~3 Md€ (>98 % France)
- Promotion > 75 % du chiffre d'affaires
- Dette consolidée importante
- Modèle *capital-intensive* sur la promotion
- Pas de présence européenne directe
- Clientèle principalement individuels français



A DATE

Asset manager paneuropéen intégré

- AUM >10 Md€ (>40% hors de France)
- AM = part majoritaire de la valeur
- Dette nette divisée par 3
- Modèle *capital-light*, honoraires, co-invest.
- Plateforme : FR / DE / ES / NL / UK / LU + Corée
- Clientèle équilibrée entre clients individuels et institutionnels

Intégration de dirigeants experts

Prises de fonction pour accompagner la transformation et la croissance du Groupe.



Anne-Sophie CAUX

Directrice Financière

Pilotage financier du Groupe



François DUONG

**Directeur des Systèmes
d'Information**

*Conduite de la
transformation digitale et IA*



Carole THOLLET

**Directrice des
Ressources Humaines**

*Pilotage RH et de la
communication interne
Groupe*



Johanne ZAGURY

**Directrice Communication
& Marketing**

*Pilotage de la communication et
du marketing pour l'ensemble
des activités*

Intégration de dirigeants experts

Prises de fonction pour accompagner la transformation et la croissance du Groupe.



Gilles CASTIEL

**Directeur Général
Aedgis**

*Pilotage de la plateforme de
dette privée immobilière*



Alix BARET

**Directrice des
Investissements Aedgis**

*Investissements en dette privée
immobilière – 2^{nde} dirigeante
effective d'Aedgis*



Rémi JUZANX

**Directeur de l'Épargne
– ATLAND VOISIN**

*Pilotage du fund
management et service
clients Atland Voisin*

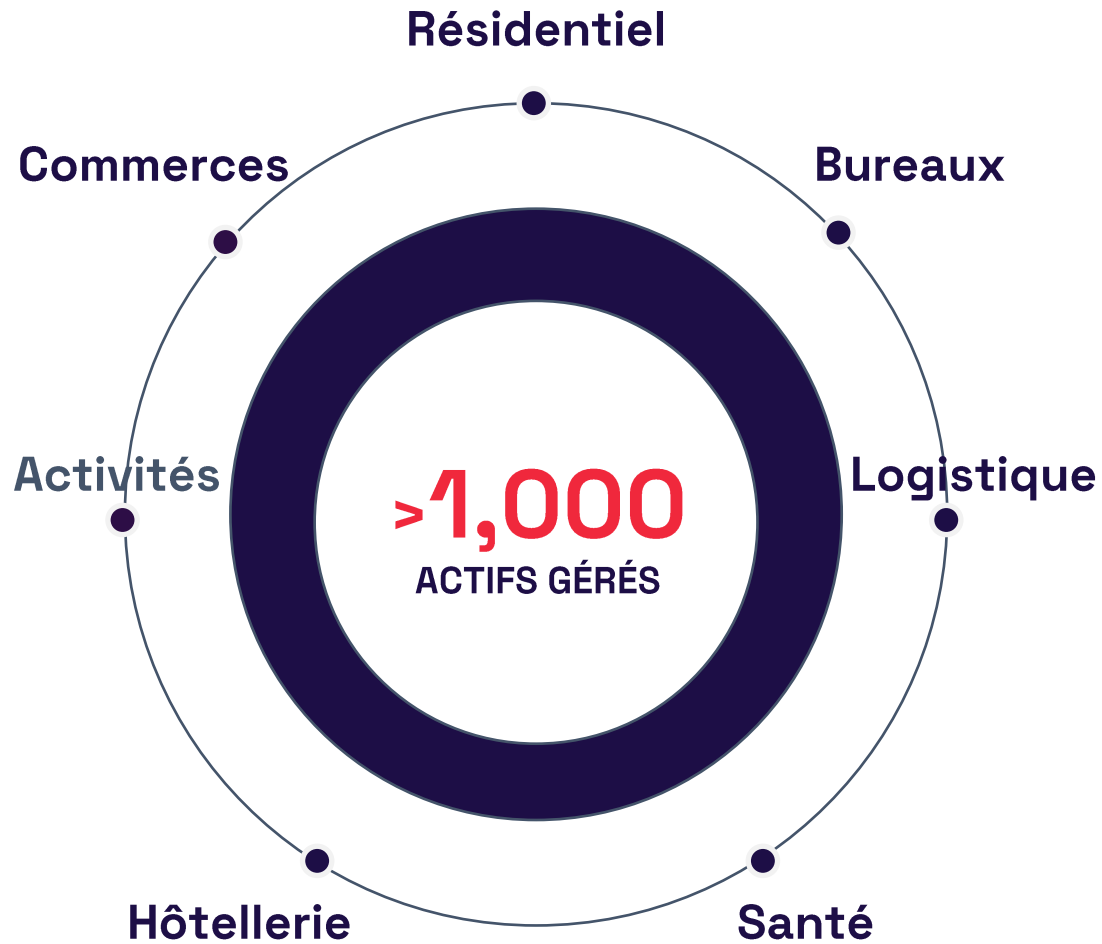


Régis VOLOT

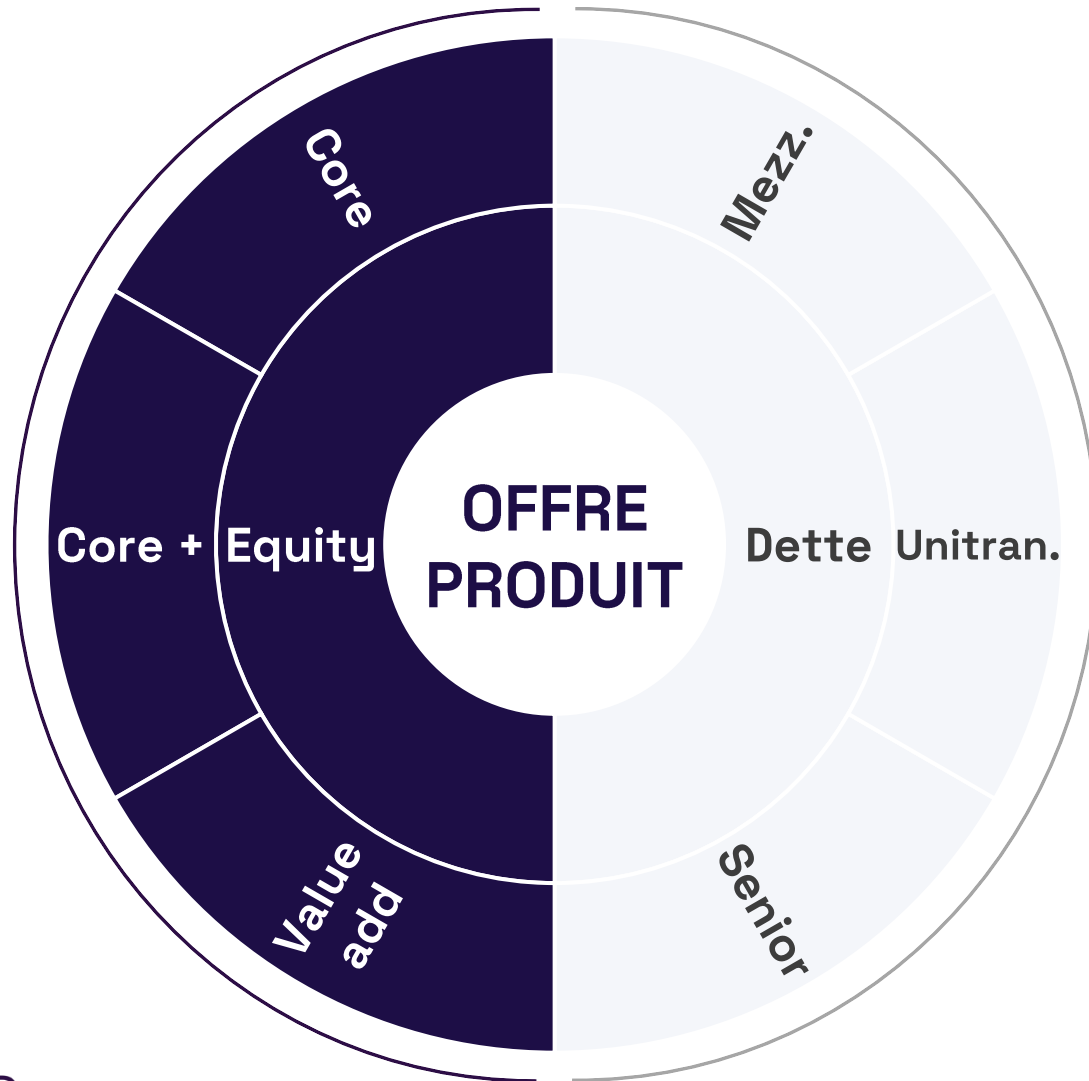
**Directeur des
opérations – ATLAND
Hospitality**

*Pilotage opérationnel de
l'activité hôtellerie
d'ATLAND IM*

ATLAND – Une plateforme intégrée couvrant toute la chaîne de valeur



ATLAND – Une offre sur toute les gammes de stratégies



Stratégies

YIELD

VALUE ADD

Une couverture sectorielle forte sur les 3 profils de risque

Secteur	Filiales	Zone géo.	Core	Core+	Value-add (*)	% AUM Groupe
Bureaux	Voisin · IM · Neolieux	EU	●	●	●	57%
Commerces	Voisin · IM	EU	●	●	◐	15%
Logistique & activités	Voisin · IM · Neolieux	EU	●	●	●	13%
Hôtellerie	Voisin · IM	EU	●	●	◐	7%
Résidentiel	Voisin · IM · Neolieux	FR -> EU	●	●	●	5%
Santé / Sci. de la vie	Voisin · IM	EU	●	●	-	2%
Dette privée immo.	Aedgis Group	FR -> EU	●	●	●	2%

● expertise pleine ◐ expertise partielle - non adressé (*) Activité de développement à ce jour limitée à la France

Focus sur l'acquisition Sienna Real Estate

Opération finalisée en février 2026 – vendeur : Groupe Bruxelles Lambert (GBL)

Une bascule d'échelle en une opération

- ~4 Md€ d'AUM en mandats institutionnels
- Contrats de gestion immobilière (IM/AM/PM) et expertise de gestion sur des actifs de grandes tailles
- Clients européens, asiatiques et moyen-orientaux
- 5 implantations : DE, NL, ES, UK, FR
- Bureau Corée du Sud (accès direct APAC)
- +80 collaborateurs (dont 75+ hors France)
- Financement 100 % cash sur trésorerie

~4 Md€

AUM

+80

Collaborateurs

5+1

Pays (Europe + Corée)

100 %

Cash, sans dilution

Un accès à la région APAC

Le bureau de Corée du Sud, un atout différenciant de la plateforme

APAC : une région stratégique

- APAC ~60% de la population mondiale
- Investisseurs APAC structurellement sous-alloués en immobilier (8,1% vs. 10,1% de cible d'allocation – Anrev/Inrev 01/2026)
- Intérêt pour des stratégies immobilières européennes en dette privée et en equity
- Nécessite une présence locale sur le long terme et un track-record démontré
- Cycle de prospection sur le long terme

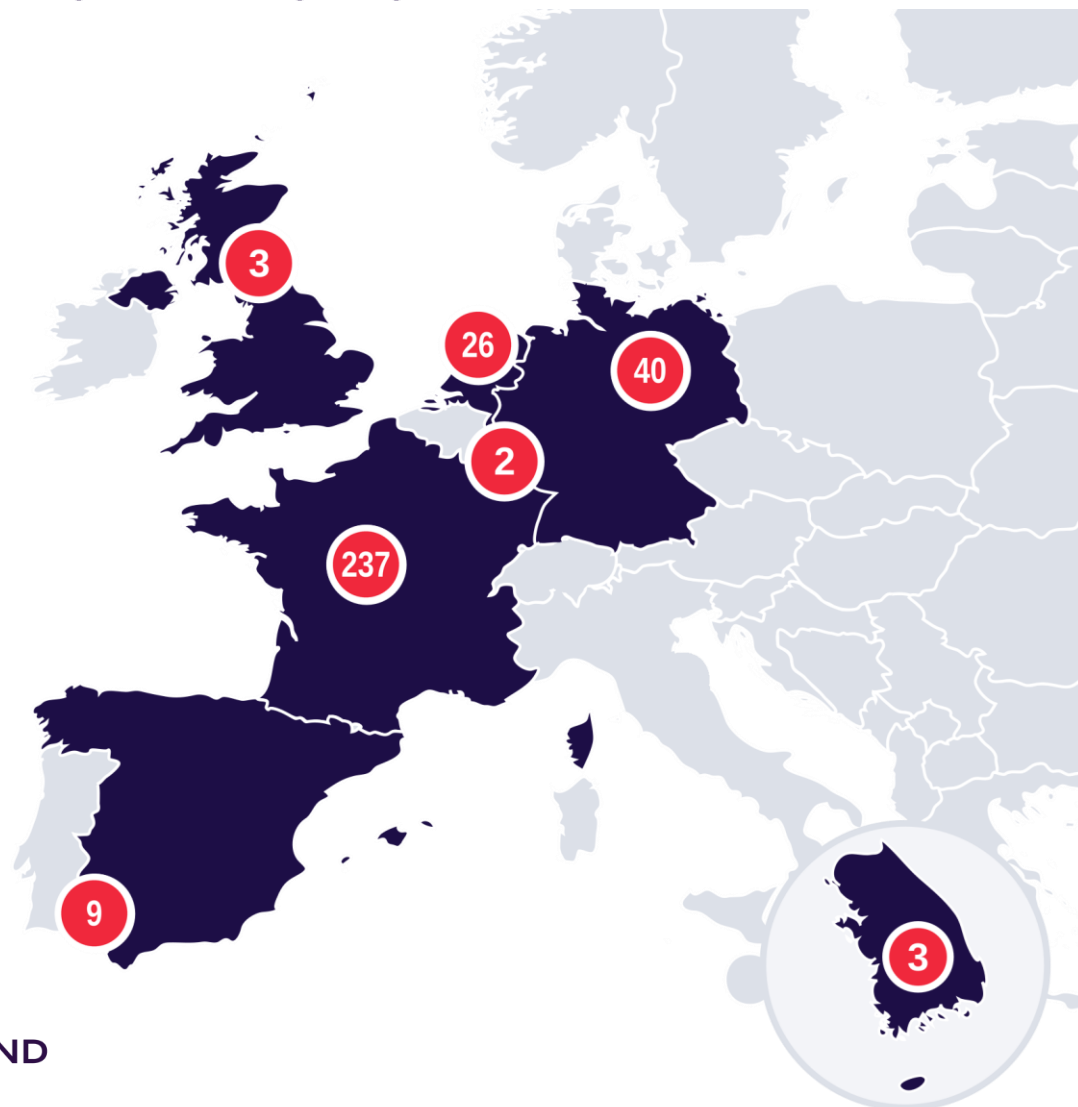
Bureau de Séoul

- Roadshow institutionnel APAC au S2-2026
- Objectif :
+50% AUM gérés pour le compte d'investisseur de la région APAC à fin 2028 (vs. ~0,5 Md€ à date)

3
ETP

Une présence pan-européenne

BUREAUX & EFFECTIFS



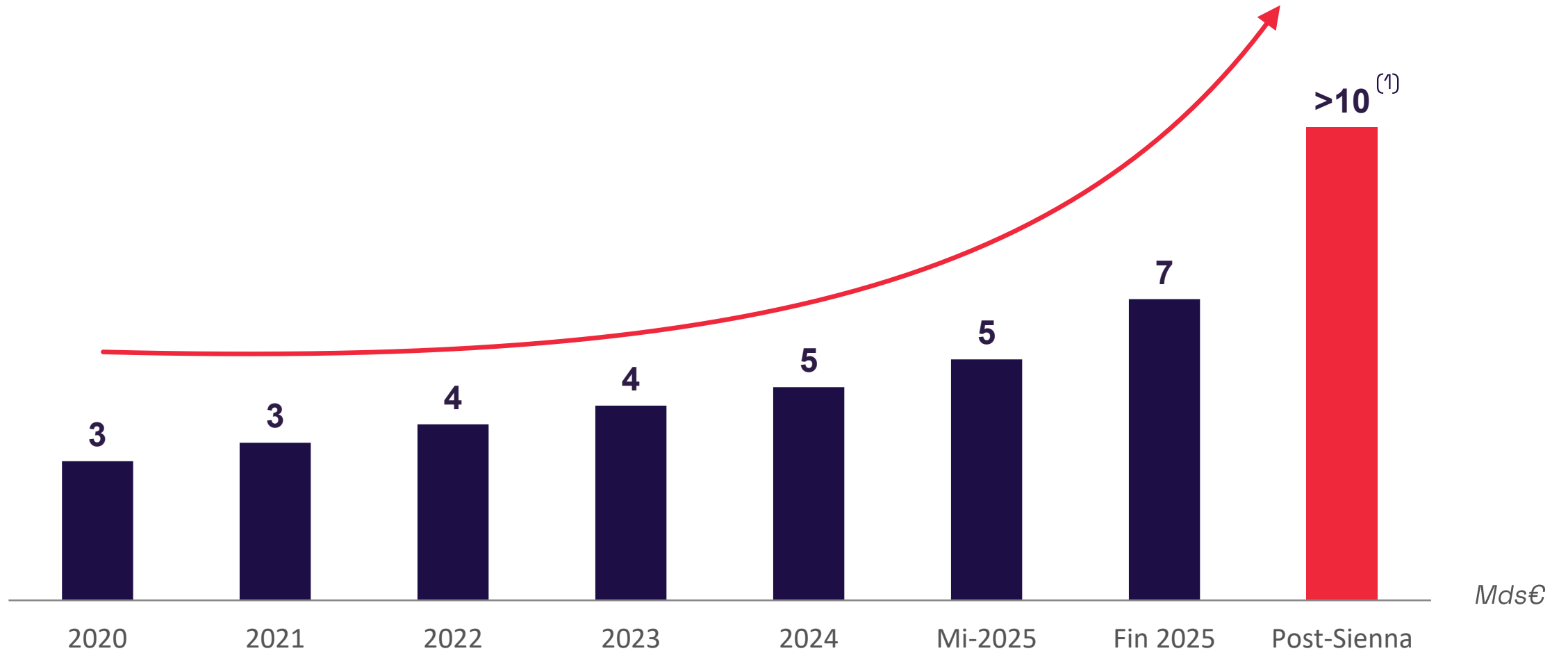
- 237 France**
Siège · Voisin · IM · Neolieux
- 40 Allemagne**
ATLAND IM (Sienna RE)
- 26 Pays-Bas**
ATLAND IM (Sienna RE)
- 9 Espagne**
ATLAND IM (Sienna RE)
- 3 Royaume-Uni**
ATLAND IM (Sienna RE)
- 3 Corée du Sud**
ATLAND IM (Sienna RE)
- 2 Luxembourg**
Corporate · Gestion de véhicule

320
Collaborateurs

7
Pays

Évolution des actifs sous gestion : 2020-2026

Doublement des actifs sous gestion sur les 18 derniers mois



(1) Dont ~ 35% de gestion immobilière provenant de Sienna RE

Une plateforme diversifiée par typologie de mandats

Répartition des actifs sous gestion par typologie et honoraires de gestion moyens (post-Sienna — base >10 Md€)

Répartition de l'AUM par typologie de mandats

>10 Md€ d'AUM total



Fonds gérés · 53 %
Voisin · MyShare · Keys · STAM · Aedgis · Fundimmo

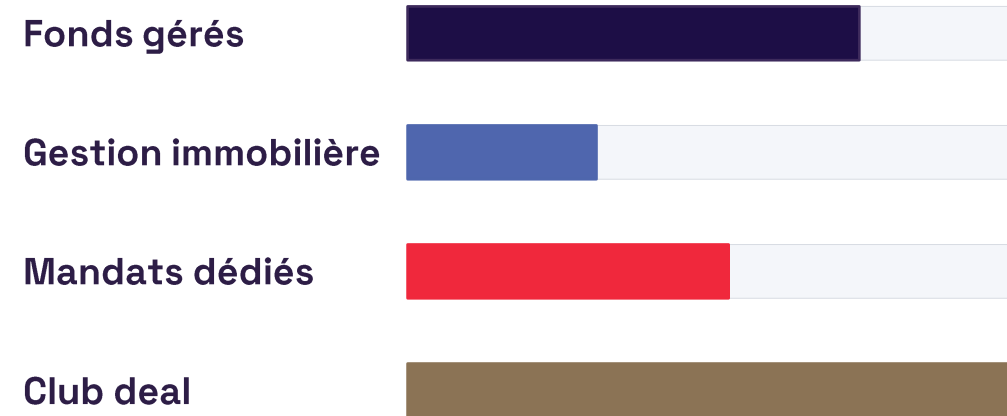
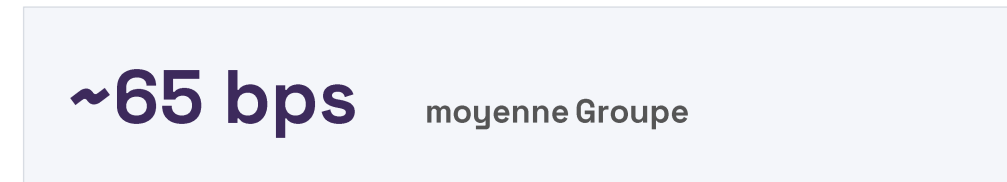
Gestion immobilière · 35 %
Sienna RE — mandats institutionnels paneuropéens

Mandats dédiés · 8 %
Stratégies spécifiques pour un client-investisseur

Club deal · 4 %
Co-investissements avec des clients-Investisseurs et activités de Neolieux

Honoraires de gestion

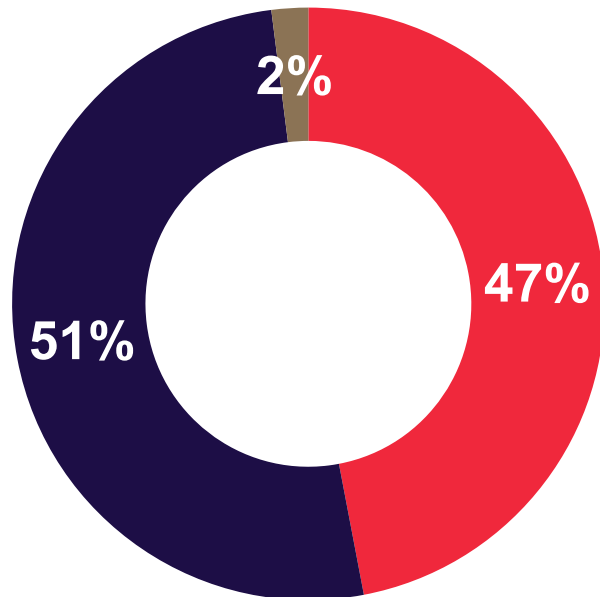
En % de l'AUM, base annualisée sur honoraires de gestion



Une base de clients-investisseurs diversifiée

Typologie des clients-investisseurs

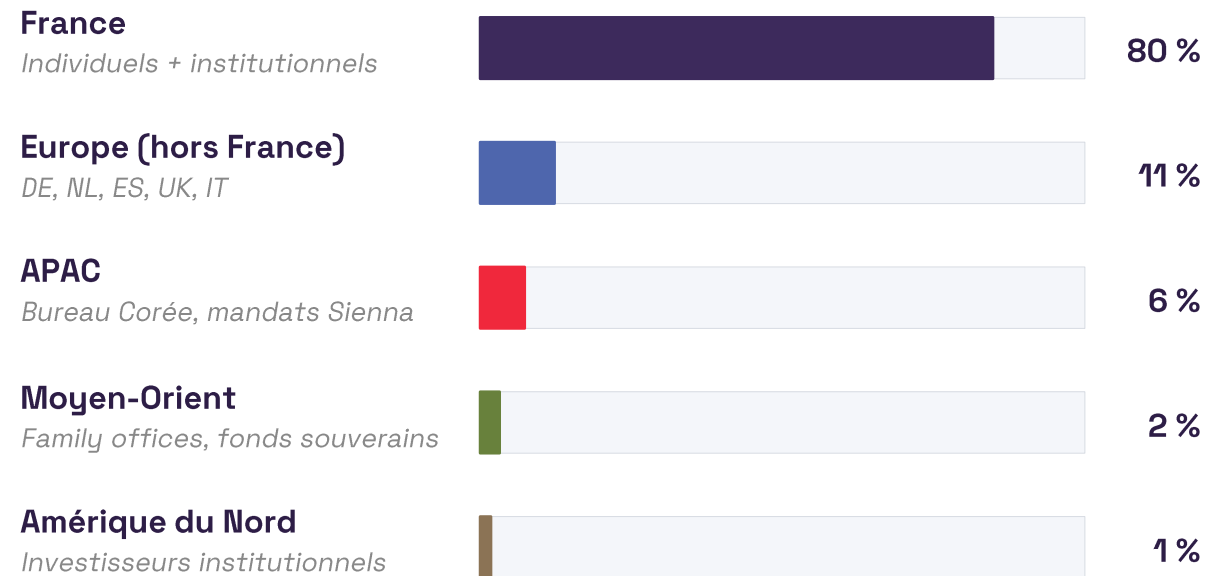
>10 Md€ d'AUM total



- Particuliers/HNWI/Banque privée
- Institutionnels/Asset managers/Assureurs/Fonds souverains
- Corporates & autres

Origine géographique des clients-investisseurs

Empreinte paneuropéenne avec ouverture APAC & Moyen-Orient
(apports Sienna)



PARTIE III

Notre plateforme par métier

Point d'étape et ambitions

Asset Management Equity – vue d’ensemble

>10 Md€ d’AUM, des plateformes complémentaires

ATLAND Voisin
+ MyShareCompany⁽¹⁾

>5 Md€

SCPI, fonds retail / 80 000+ associés
Clients individuels professionnels / 3 000+ clients

⁽¹⁾ MyShareCompany : société de gestion détenue en joint-venture avec AXA

ATLAND IM

>5 Md€

Mandats institutionnels EU / CANADA / APAC / ME
Logistique, résidentiel core, bureaux core +, fonds institutionnels

ATLAND
VOISIN

ATLAND
INVESTMENT MANAGEMENT

Une offre dédiée à la clientèle individuelle

ATLAND VOISIN / MYSHARECOMPANY

Clients particuliers

- Non professionnels
- Professionnels
- HNWI/Family offices

80 000+

Offre produits :

- SCPI
- Fonds professionnels (FPS, FPCI, OPPCI)
- Mandats dédiés
- Club deals

— INDICATEURS CLÉS

> 5

Md € AUM

7

Produits ouverts à la
souscription

— RÉSEAU DE DISTRIBUTION

> 1 500

CGP référencés

&

**Distribution
en direct**

SCPI – Une collecte en accélération

Atland Voisin et MyShareCompany (JV avec AXA) confirment leur positionnement de référence sur le marché des SCPI françaises.

468 M€

Collecte brute SCPI
+9% vs. 2024

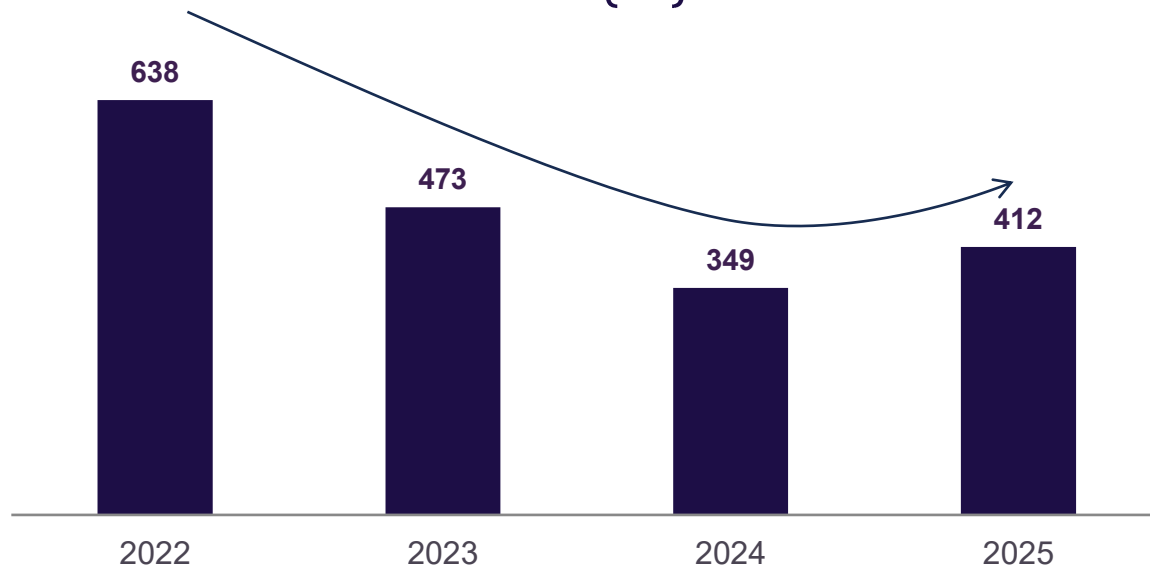
412 M€

Collecte nette SCPI
+18% vs. 2024

9%

Part de marché
vs. 10% en 2024, dans un
marché en croissance de +29%

Évolution de la collecte nette SCPI (M€)



La gamme Épargne Pierre

Épargne Pierre

SCPI historique – diversification en France – Label ISR

Épargne Pierre Europe

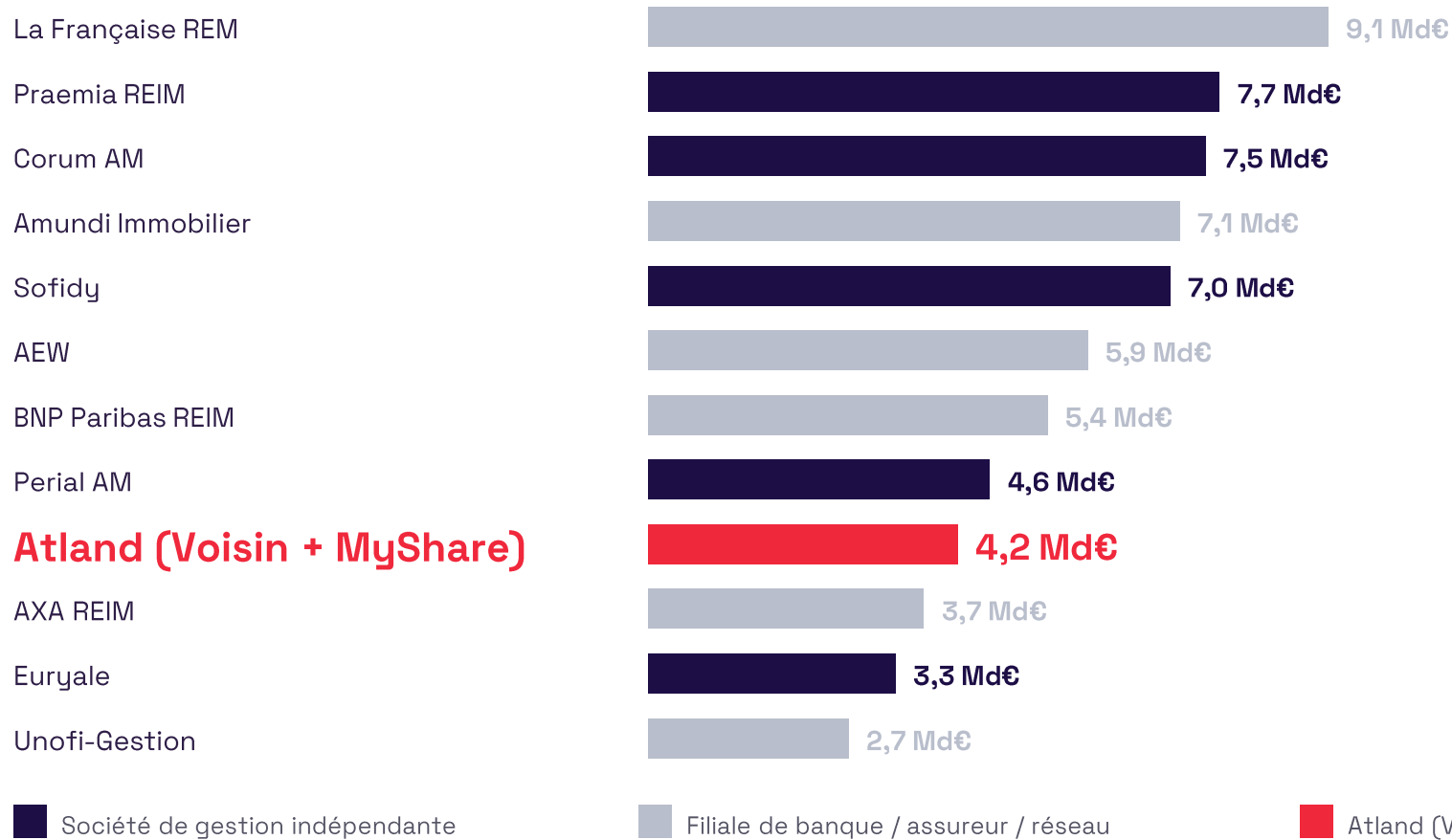
Diversification européenne – lancée fin 2023 – Label ISR

Épargne Pierre Sophia

Santé et sciences de la vie – lancée fin 2024 – Label ISR

ATLAND – Top 5 des sociétés de gestion indépendantes sur les SCPI

Capitalisation des SCPI gérées au 31/12/2025 (M€) – Atland = Atland Voisin + MyShareCompany – source ASPIM



CAPITALISATION SCPI · 31/12/2025

9^e

société de gestion de SCPI en France

4,15 Md€

Atland Voisin 3,68 + MyShareCompany 0,47

Top 5

des acteurs indépendants

Clientèle individuelle – stratégie et enjeux

Augmenter notre part de marché sur le marché de l'épargne

- Délivrer la performance des fonds existants
Voisin, MyshareCompany, KEYS REIM
- Améliorer l'expérience clients et partenaires
- Moderniser la gamme produit et lancement de nouveaux produits (dont club deal)

> 80 %

Des encours sécurisés sur le long terme

Véhicules avec des maturités au-delà de 5 ans

> 1 Md€

Croissance des encours estimée d'ici fin 2028

Prenant compte de la maturité des fonds fermés

Une plateforme institutionnelle paneuropéenne : ATLAND IM

5

Md€ AUM

50+

Investisseurs
institutionnels

6+1

Pays opérationnels

100+

Collaborateurs dédiés

Mandats et services dédiés

Club deals et véhicules thématiques

ATLAND IM : un vecteur fort de croissance pour le groupe

Focus sur Atland Hospitality

Création d'une verticale hôtelière intégrée dédiée à la gestion hôtelière (murs et/ou fonds)

25

Hôtels exploités

>4 000

Clés sous gestion

6

Pays Europe

5

Marques opérées

Implantations actuelles & pipeline

Allemagne	9 hôtels	Hambourg (x2), Berlin, Francfort (x2), Munich, Cologne, Düsseldorf (x2)
France	8 hôtels	Paris (x3), Lyon, Lille, Bordeaux, Marseille, Hossegor
Autriche	3 hôtels	Vienne (25h, Jo&Joe, Hoxton)
Suisse	2 hôtels	Zurich (x2)
Danemark	2 hôtels	Copenhague (x2)
Italie	1 hôtel	Florence

Portefeuille de marques opérées

25hours	x 14	Lifestyle urbain
Mama Shelter	x 7	Lifestyle communautaire
Jo&Joe	x 2	Hostel premium
The Hoxton	x 1	Boutique lifestyle
Tribe	x 1	Design urbain

Reprise de la gestion opérationnelle au sein du fonds KNSA des hotels, partenaire d'Ennismore/Accor
1^{er} franchisé lifestyle en Europe

Aedgis – Stratégie de dette privée immobilière

Société de gestion agréée AMF en janvier 2025

1 Marché en forte croissance

- Désintermédiation bancaire continue avec un retard en Europe vs. US et UK
- Besoins qui restent soutenus des opérateurs, développeurs et investisseurs

2 Synergies plateformes

- Expertises sur différentes classes d'actifs
- Expertise en opérations de développement
- Présence locale paneuropéenne

3 Diversification offre

Diversification aux stratégies equity

The logo for Aedgis, featuring the word "Aedgis" in a bold, dark blue sans-serif font. A red horizontal bar is positioned above the letter 'd'.

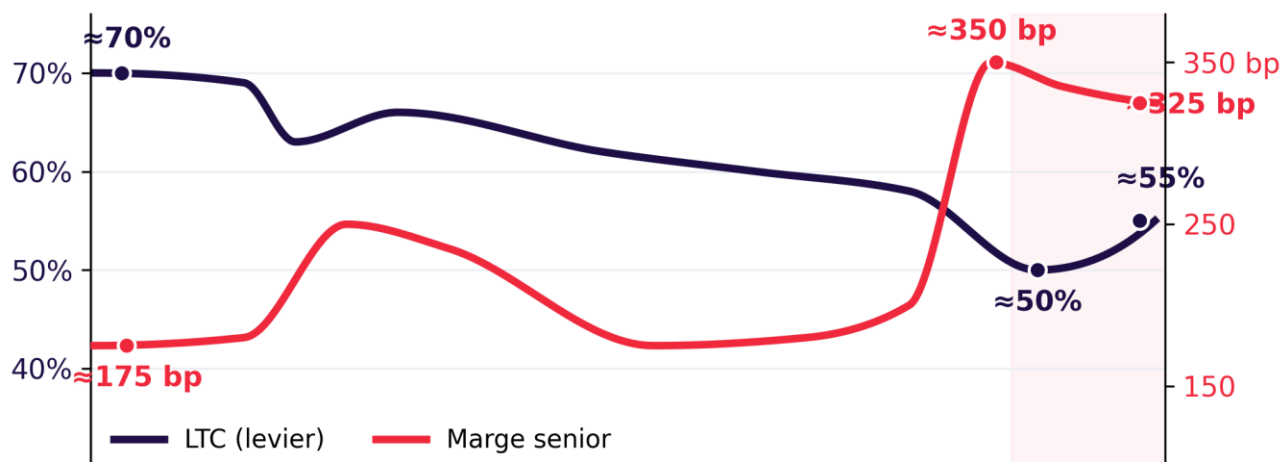
Positionnement stratégique

5-30M€

Taille cible des financements

Un marché favorable pour la dette privée immobilière

Évolution des marges, taux et levier Financement senior value-add Immo commercial France



Source : Aedgis / Bloomberg (indice EUR003M), 30/10/2025. LTC et marges : niveaux moyens approximatifs observés sur le marché par les gérants Aedgis. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures ; risque de perte en capital.

Un nouveau paradigme

1 Valeurs repricées

Forte baisse des valeurs depuis 2022
→ meilleur point d'entrée

2 Levier plus bas

LTC ramené à ≈ 50-55 % (vs ≈ 65-70 % avant 2022)
→ coussin de sécurité accru

3 Meilleur rendement

Rendement senior all-in > 5 % (vs ≈ 1-2 % avant 2022)



Moins de risque, mieux rémunéré

Aedgis – Stratégie de dette privée immobilière



Stratégie de développement

Fin 2025

S2-2026

S2-2026 - 2028



Intégration ACRED I

Fonds senior, stratégie value-add,
Focus France, Art. 8, ELTIF 2.0, LuxFlag
Taille actuel : 47 M€

Finalisation levée ACRED I Lancement ACRED II

ACRED I – taille cible : 50 – 75 M€
ACRED II - pan-européen, taille cible : 500 M€

Lancement fonds Mezzanine (AREOL)

Mezzanine, bridge financing, Art. 8
Taille cible : 100 - 150 M€

Mandats et club deals

Pour institutionnels et family offices

Neolieux – Plateforme de développement

Une activité stratégique et un avantage compétitif



ANCIEN MODÈLE

Promotion en compte propre

- Capital-intensive
- Actifs/stocks portés au bilan
- Dette consolidée importante
- Visibilité limitée pour les analystes
- Volatilité du résultat

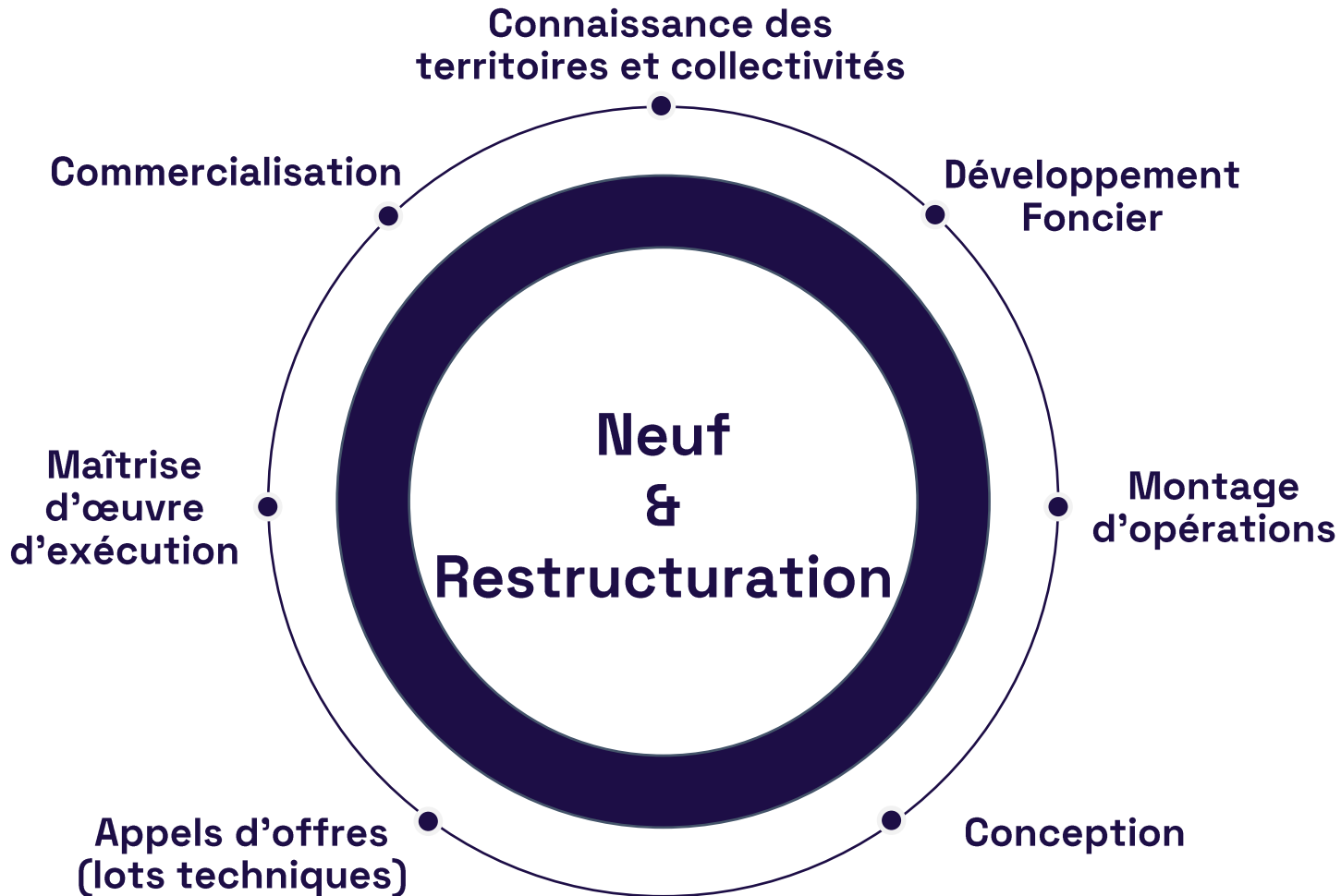


NOUVEAU MODÈLE

Gestion d'operations *value-add* en co-investissement

- Capital-light : co-investissement minoritaire
- Revenus en honoraires
- Diminution de l'impact sur le bilan consolidé
- Lisibilité financière
- Avantage compétitif sur le repositionnement et la décarbonation des actifs gérés

Neolieux – Offre et stratégies



Résidentiel

Logements neufs et opérations de restructurations en Île-de-France

Tertiaire

Locaux d'activités, logistiques, bureaux, commerces

Intergénérationnel

Maisons Marianne – résidentiel géré avec 46 résidences en exploitation + 9 livrées en 2026

Neolieux – ADI : Nos véhicules de développement

ADI I – 100% déployé

Capacité

330 logements

Trois opérations de développement résidentiel

Investisseurs

Socfim Investissements, Immobilière Thoynard (CEIDF) aux côtés d'ATLAND

ADI II – levée finalisée

Capacité

>500 logements

Partiellement déployé sur 2 opérations de développement résidentiel

Investisseurs

100% de réinvestissement des partenaires d'ADI 1



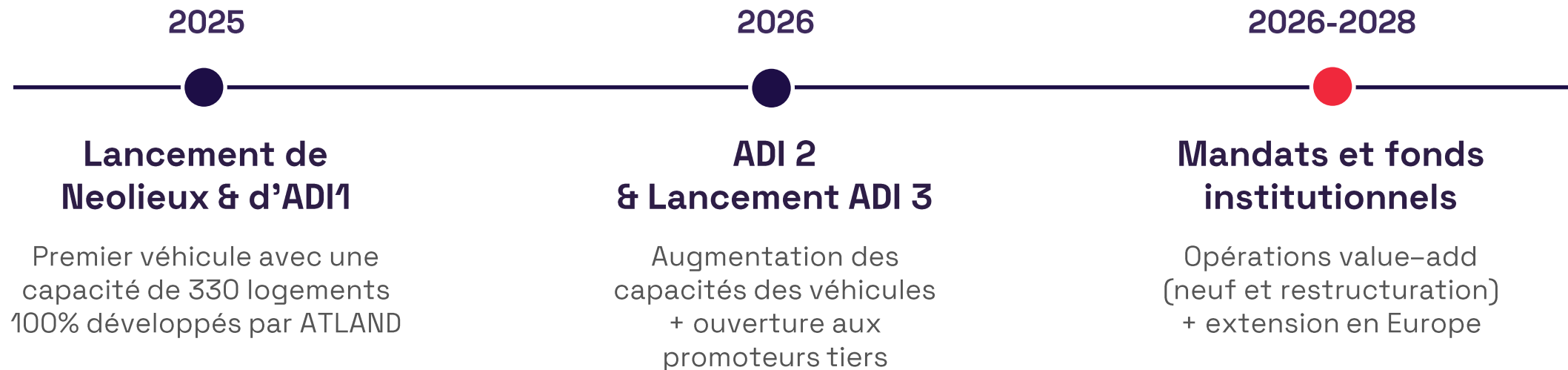
x1,5

Augmentation de la capacité du véhicule

Nouveau

Capacité d'accompagner des promoteurs tiers

Neolieux – Vision long terme



200 M€

**Backlog d'opérations
sécurisées**

+

500 M€

**Chiffre d'affaires
d'opérations en pipeline**

Neolieux – Un avantage compétitif pour la gestion d’actifs

4 synergies concrètes qui expliquent notre avantage compétitif

1 Sourcing

Positionnement différenciant sur le marché.

Vivier d’actifs développés par ATLAND pour des club-deals ou mandats.

2 Repositionnement

Capacité à acquérir et/ou redévelopper des actifs obsolètes pour le compte de stratégies à valeur ajoutée.

3 Décarbonation

Expertise technique unique dans le secteur de la gestion d’actifs : repositionnement énergétique des actifs tertiaires sous gestion. Réponse aux évolutions réglementaires et nécessité de changement d’usages.

4 Co-investissement

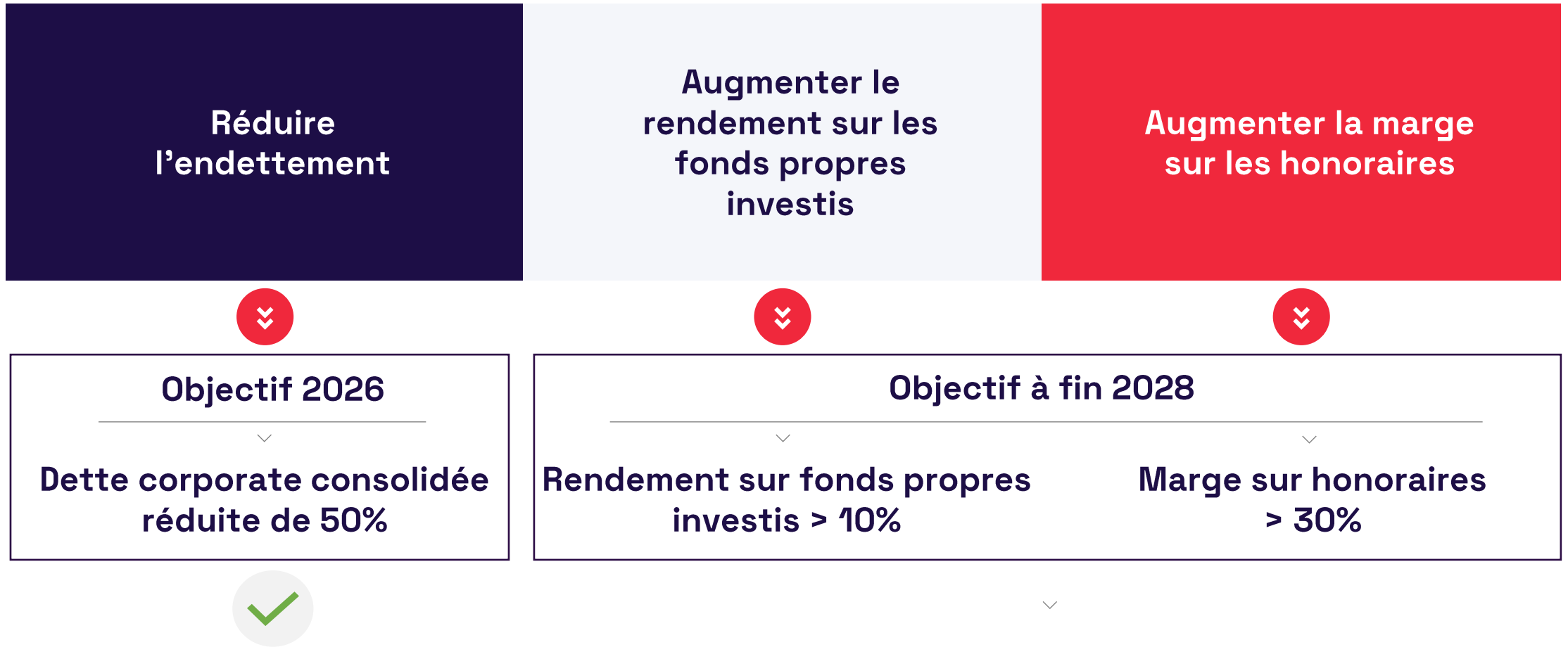
Modèle “ADI” : alignement d’ATLAND avec les clients sur les opérations de développement, captation d’honoraires et de promote (carried).

PARTIE IV

Mesure de la performance et ambitions 2028

KPIs financiers et trajectoire

Rappel des objectifs financiers



Désendettement structurel

Bilan et discipline financière

> -54 %

Dette consolidée corporate

*vs cible -50 % à fin 2026 –
atteint avec plus d'un an
d'avance*

-65 %

Endettement net consolidé

*Ramené à 39 M€ fin 2025 (vs
>110 M€ avant 2023)*

>70 M€

Trésorerie

*Au bilan au 31/12/2025.
Acquisition de Sienna RE
financée en cash en février
2026, impact limité sur le bilan*

Un bilan restructuré sur le long terme pour investir en alignement d'intérêt
aux côtés des clients-investisseurs

Politique d'allocation de capital

1

Croissance organique

Réinvestissement dans le développement de nos produits aux côtés de nos clients-Investisseurs, le recrutement de talents et l'IT.

2

Croissance externe disciplinée

M&A opportuniste sur des cibles complémentaires (géographique, classe d'actif, expertise).

3

Retour aux actionnaires

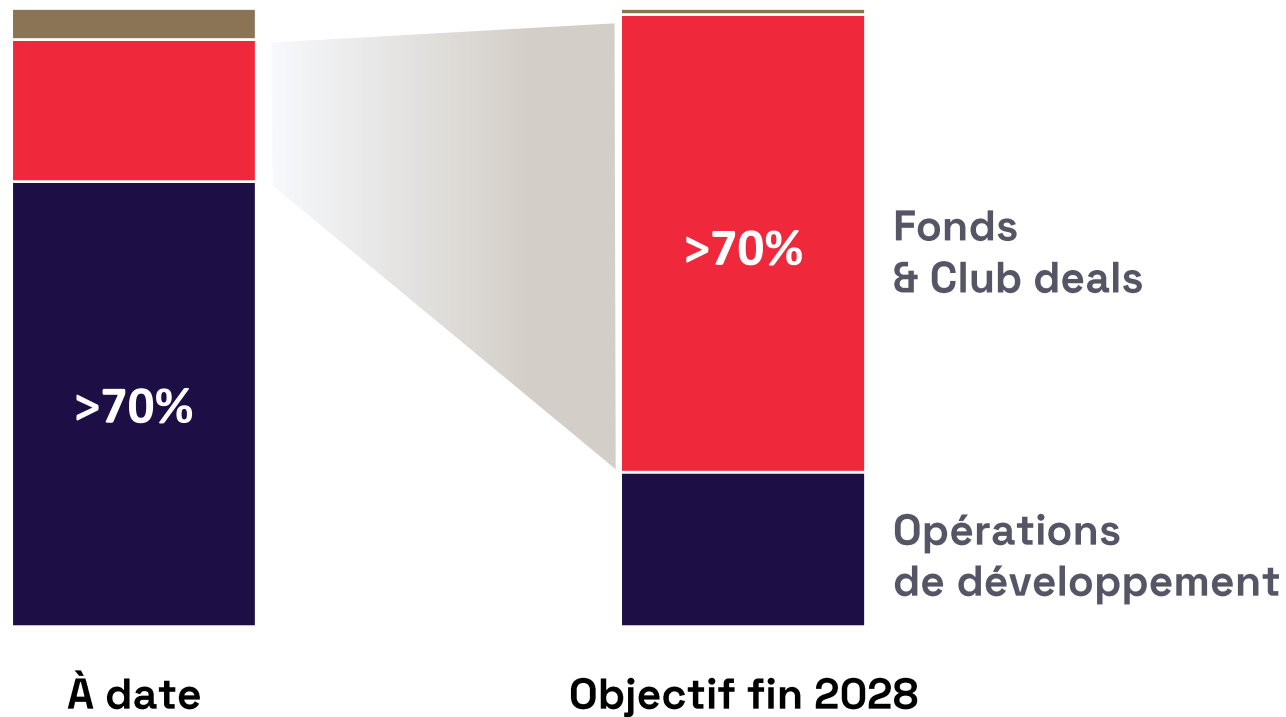
ATLAND - une action de rendement avec un TSR annualisé de :

- 12,1% sur 10 ans
- 7,9% sur 5 ans

Allocation du capital d'ATLAND

Un outil de co-investissement aux côtés de nos clients-investisseurs

Volonté de rééquilibrer des fonds propres investis



Objectif à fin 2028

—

∨

Rendement sur fonds propres investis > 10%

Une volonté de croissance rentable



Actifs sous gestion – Leviers de croissance

10 Mds€



-0,4 Md€
FONDS ARRIVANT
A MATURITÉ



[1-2] Md€



PRODUITS
EXISTANTS



NOUVEAUX
PRODUITS



Trois leviers de croissance

1. Collecte épargne
2. Accélération institutionnels
3. M&A opportuniste

Créer de la valeur durable pour toutes nos parties prenantes

E Environnement

- Décarbonation des actifs gérés
- Critères sur les opérations de développement
- Alignement Taxonomie EU avec tous nouveaux produits a minima Article 8
- Label ISR sur nos fonds épargne
- GRESB ou équivalent sur les fonds principaux

S Social

- Maisons Marianne — impact intergénérationnel
- Logement abordable (production de logements sociaux)
- Mécénat et partenariat
- Formation continue collaborateurs

G Gouvernance

- Conseil avec administrateurs indépendants
- Reporting complet en fonction des réglementations applicables
- Alignement intérêts via co-investissement

PARTIE VI

Conclusion

Notre invitation à vous engager dans la prochaine phase

ATLAND : un positionnement différenciant

Base de clients
individuels et
institutionnels
donnant accès à
différents coûts du
capital



Expertises et
capacités
opérationnelles



Fonds propres
investis aux côtés de
nos clients-
investisseurs

NOTRE AMBITION



Acteur majeur de l'épargne immobilière pour les particuliers
&
Operating partner de référence pour les clients-investisseurs en Europe

Les 3 messages à retenir aujourd'hui

01

ATLAND est transformé

02

**Notre modèle est
distinctif**

03

**Notre feuille de route
est ambitieuse et claire**

ATLAND

Merci



Q&A

Annexes

Synthèse financière consolidée — 2024 / 2025

Format pédagogique pour faciliter la lecture des analystes

Indicateur	FY 2024	FY 2025	Évol. 24-25
CA Asset Management	36,7 M€	43,8 M€	+20 %
CA Développement Immobilier (Neolieux)	158,1 M€	130,1 M€	-18 %
CA consolidé total	198,9 M€	174,1 M€	-12 %
EBITDA récurrent retraité	17,9 M€	19,0 M€	+6 %
Résultat net part du Groupe	8,8 M€	8,1 M€	-8 %
Trésorerie consolidée	99,9 M€	73,2 M€	-27 %
AUM total	4,6 Md€	6,5 Md€	+42 %

Source : ATLAND — Résultats annuels 2025 (25 mars 2026), comptes consolidés IFRS au 31/12/2025. AUM au 31/12/2025 hors Sienna (>10 Md€ post-Sienna, févr. 2026) ; endettement net intègre +11 M€ d'obligations locatives IFRS 16 ; dette corporate réduite de >50 %.

Glossaire

Définitions utilisées dans cette présentation

KPI	Définition
AUM (Assets Under Management)	Total des actifs sous gestion, equity + debt, mesurés à la juste valeur
Honoraires	Somme des honoraires de gestion, de souscription, de maîtrise d'oeuvre/exécution, de commercialisation...
Fee-Related Earnings (FRE)	EBITDA récurrent généré uniquement par les fees récurrents (hors carry, hors performance fees)
Average management fee rate	Honoraires de gestion / AUM moyen, exprimé en %
Coverage ratio	Management fees / OpEx — mesure de la couverture des coûts fixes par les seuls honoraires récurrents
Carried interest	Commission de surperformance versée sur les fonds éligibles, conditionnelle au dépassement de hurdles

ATLAND

Avertissement

Ce document contient des informations à caractère prospectif, fondées sur les meilleures hypothèses disponibles à la date de cette présentation. Les chiffres-cibles 2028 sont des objectifs et non des garanties. Tout écart entre les objectifs annoncés et les réalisations futures pourrait résulter de facteurs économiques, réglementaires, concurrentiels ou opérationnels indépendants de la volonté du Groupe.