

**HAMMERSON PLC - RÉSULTATS SEMESTRIELS 2019 NON AUDITÉS****90% DE NOTRE OBJECTIF DE CESSIONS 2019 REALISES****Programme de cession et Optimisation du portefeuille**

- **Point sur les cessions** : montant total des cessions au S1 2019 : 456M£ ; 90% de l'objectif de 500M£ pour 2019 atteints.
  - Signature d'un accord pour la cession de 75% d'Italie Deux et de l'extension Italik pour 423M£, représentant un rendement initial net de 4,1%
  - Négociations en cours pour des transactions supplémentaires au sein de l'ensemble du portefeuille
  - Engagement maintenu sur la vente à moyen terme des retail parks au Royaume-Uni. Cessions pour un montant de 33 M£ au cours du premier semestre 2019
- **Diminution de la dette** : dette nette pro forma réduite à 3,1Mds£ ; gearing 61% ; LTV 37%
- **City Quarters** : Dépôt de la demande de permis pour Martineau Galleries à Birmingham, premier projet City Quarters d'envergure. Dépôt de la demande d'aménagement mixte révisée pour The Goodsyard à Shoreditch (Londres)

**Indicateurs financiers clés**

- **Bénéfice par action et dividende** : BPA ajusté à 14,0 p (-7,3 %), impacté par le programme de cessions en cours ; acompte sur dividende : 11,1p, inchangé
- **Revenus locatifs nets à périmètre comparable** : Groupe -0,1 % ; centres commerciaux au Royaume-Uni -6,8 %, impactés par les mises en redressement judiciaire ; outlets premium +11,1 %
- **NAVPS et valorisation du portefeuille** : La valeur intrinsèque par action (NAVPS) est de 6,85 £ au S1 (-7,2 %). La faiblesse des volumes de transactions et le marché du retail atone au Royaume-Uni ont pesé sur la valorisation du portefeuille. Le rendement du capital du Groupe est en baisse de -4,4 % sur la période ; les centres commerciaux accusent une baisse de -9,1 % au Royaume-Uni, -3,9 % en France et -3,2 % en Irlande ; les retail parks ont enregistré une baisse de -10,9 % tandis que les outlets premium ont connu une hausse de +4,5 %.

**Excellence opérationnelle**

- **Réallocation des espaces** : 92 % des nouveaux baux pour les centres commerciaux au Royaume-Uni ont été signés avec des marques hors mode et des enseignes de restauration
- **Taux d'occupation** : Le Groupe maintient un taux d'occupation élevé de 96,7 %. Le taux d'occupation des centres commerciaux est de 96,4 % au Royaume-Uni, 99,5 % en Irlande, 97 % en France et 96,7% pour les retail parks.
- **Défaillances de locataires** : Impact sur les revenus locatifs nets à périmètre comparable des centres commerciaux au Royaume-Uni : -1,8% au 1<sup>er</sup> semestre 2019 (-0,9% au S1 2018)
  - 45 boutiques concernées au Royaume-Uni, dont 84 % toujours en activité ; perte de loyers annualisés de 1,5M£
  - Au cours des 18 derniers mois, 49 % des boutiques impactées dans nos centres commerciaux au Royaume-Uni et en Irlande par des mises en redressement judiciaire n'ont pas été concernées par une réduction de loyer, contre 37 % pour l'ensemble du marché
- **Commercialisation** : loyers signés au sein des centres commerciaux au Royaume-Uni en baisse de -1 % par rapport aux loyers précédents : prêt-à-porter -25 % ; marques grand public, mode tendance et restauration : +27 %
- **Fréquentation** : Augmentation de la fréquentation sur tous les territoires, avec une surperformance de l'indice national par les centres commerciaux au Royaume-Uni et en France
  - Taux de fréquentation des centres commerciaux en hausse de +0,5 % au Royaume-Uni ; +0,5 % pour les centres commerciaux français et +0,6 % pour l'Irlande
- **Outlets premium** : Performance exceptionnelle maintenue pour les outlets premium, qui représentent désormais 27% du portefeuille du Groupe
  - Croissance continue des ventes : Value Retail +11% and VIA Outlets +10% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2018
  - Accélération de la croissance de la fréquentation : Value Retail +7 % et VIA Outlets +8 % par rapport au premier semestre 2018

- **Net Positive** : Progression accélérée vers l'objectif fixé pour 2030. Consommation d'énergie en baisse de 14 % suite aux investissements réalisés dans des technologies efficaces sur le plan énergétique, entraînant une baisse de 13 % des émissions carbone sur l'ensemble du portefeuille

**David Atkins, Président d'Hammerson**, a déclaré : « Le secteur du retail au Royaume-Uni est indubitablement compliqué, avec un secteur du prêt-à-porter traditionnel sous pression. Cependant, nos efforts pour réallouer nos espaces à des catégories d'enseignes plus attractives et présentant un potentiel de croissance des loyers plus important ont payé : nous avons signé plus de 90 % des nouveaux baux à des marques grand public leaders et à des enseignes de restauration. Nous avons observé de meilleures performances en Irlande et en France, ainsi que des résultats toujours exceptionnels pour les outlets premium, ce qui démontre la solidité intrinsèque de notre portefeuille diversifié.

Notre priorité absolue reste la diminution de notre endettement. Nous avons annoncé notre intention de réaliser 500M£ de cessions en 2019, et même dans cet environnement difficile où les transactions sont plus longues à réaliser, nous avons quasiment atteint cet objectif. Nous allons poursuivre les cessions sur 2019 et 2020 pour continuer à consolider notre équilibre financier ».

## FRANCE

Nous détenons et gérons sept centres commerciaux en France qui accueillent chaque année plus de 800 locataires et attirent plus de 75 millions de visiteurs. Tout comme au Royaume-Uni et en Irlande, nos centres sont implantés en cœur de ville à Paris et région parisienne, Marseille et Nice. Au 30 juin 2019, les 3 destinations phares (Italie Deux à Paris, Les Terrasses du Port à Marseille et Les 3 Fontaines à Cergy) représentent 89 % de la valeur du portefeuille français. Notre équipe française travaille main dans la main avec les équipes britannique et irlandaise d'Hammerson, afin de garantir le maintien de l'excellence opérationnelle sur l'ensemble de nos destinations shopping.

Les travaux de nos deux projets de développement - Italie Deux et Les 3 Fontaines - sont en cours, afin d'améliorer la qualité et l'attractivité de ces destinations.

Depuis le 30 juin 2019, nous avons signé un accord pour la cession de 75% d'Italie Deux et de son extension Italik pour un montant total de 473M€ (423M£).

### Chiffres clés

Indicateurs clés	Croissance des revenus locatifs nets* en %	Taux d'occupation en %	Loyers signés (leasing activity) en M£	Loyers signés vs valeur locative en %	Croissance des ventes en %	Croissance de la fréquentation en %
<b>30 juin 2019</b>	<b>0,1</b>	<b>97,0</b>	<b>2,8</b>	<b>+4</b>	<b>+1,3</b>	<b>+0,5</b>
31 décembre 2018 <sup>1</sup>	-0,9	97,1	7,3	+5	+2,2	+2,5
30 juin 2018	-1,1	97,1	3,6	+2	+2,9	+2,3

<sup>1</sup> Les chiffres au 31 décembre s'entendent pour l'exercice complet

\*A périmètre constant

### Revenus nets

À périmètre constant, les revenus locatifs nets ont augmenté de 0,1 % au cours du premier semestre 2019. L'indexation des loyers a été largement impactée par la baisse des primes de rachat d'une année sur l'autre et par l'impact négatif des locataires en redressement.

### Taux d'occupation et commercialisation

Le secteur de la distribution s'est bien mieux porté en France qu'au Royaume-Uni au cours du premier semestre 2019. Cependant, les enseignes se montrent de plus en plus sélectives et les signatures de baux ont été assez peu nombreuses en début d'année, les enseignes se montrant prudentes face au mouvement des Gilets Jaunes. Nous avons cependant signé 51 baux au cours du 1<sup>er</sup> semestre, pour un montant de loyers de 2,8M£ et une superficie totale de 11 800 m<sup>2</sup>. Pour les baux principaux, qui représentent 61 % des signatures, les nouveaux loyers sont supérieurs de 4 % à la valeur locative de décembre 2018 et de 5 % par rapport aux loyers précédents.

Les principales opérations du premier semestre 2019 sont :

- Nouvelles marques au sein de notre portefeuille : Vorweck aux Terrasses du Port, Daniel Wellington et Emilie's and the Cookies à Nicétoile, Nin & Laur aux Trois Fontaines, Basic Fit à SQY Ouest
- Transferts ou redimensionnements significatifs : Rituals, Parfois, Mango et Le Temps des Cerises aux Terrasses du Port, Levi's et Promod à O'Parinor, Undiz à Italie Deux, La Poste à Espace Saint Quentin

Le taux d'occupation, qui s'établit à 97%, est inférieur de 10 points de base à celui enregistré en début d'année et au 30 juin 2018.

Le nombre d'enseignes en difficulté a été significativement moins important en France qu'au Royaume-Uni : 19 nouvelles boutiques (1,4M£ de loyers annuels) ont été mises en redressement judiciaire au 1<sup>er</sup> semestre 2019, impliquant une baisse des revenus locatifs nets de 0,5M£.

Au 30 juin 2019, un total de 36 boutiques étaient en redressement judiciaire, 13 de plus qu'en début d'année. Toutes ces boutiques sont toujours en activité et représentent 1% des loyers annuels du Groupe.

### Fréquentation, ventes et coût d'occupation

La fréquentation de nos centres a augmenté de 0,5 % au premier semestre 2019, soit 20 points de base de plus que l'indice national du CNCC. Les manifestations des Gilets jaunes ont eu un impact défavorable sur la fréquentation en début d'année ; Italie Deux et Les Terrasses du Port ont néanmoins enregistré une hausse de la fréquentation sur le semestre.

Les ventes ont augmenté de 1,3 %, à périmètre comparable, soit 110 points de base de plus que l'indice national (Banque de France). Le ratio des coûts d'occupation a légèrement diminué, passant de 13,7 % au 31 décembre 2018 à 13,5 % au 30 juin 2019, tandis que le ratio loyer/ventes a diminué de 20 points de base pour atteindre 10,5 % au 30 juin 2019.

### Programme d'innovations « Product »

Nous programmons également des « super events » en France, notamment aux Terrasses du Port pour le 2<sup>ème</sup> semestre 2019. Ces événements s'ajoutent aux autres événements locaux que nous organisons dans nos centres, dont une exposition d'art intitulée « Azur, La Riviera par Perrine Honoré » au centre Nicétoile, qui se prolonge jusqu'au mois de septembre.

Nous avons également acté l'installation de casiers « Amazon lockers » sur l'ensemble des actifs de notre portefeuille et avons testé un nouveau genre de programme de fidélité, « Programme FIDEAL » au sein d'Espace St Quentin, Paris. Ce programme de fidélité permet aux clients de gagner des points automatiquement dès qu'ils achètent un produit dans notre centre commercial sans avoir à présenter de bons ou de carte de fidélité, en enregistrant les détails de leur carte de crédit ou de débit. Les premiers retours sont très positifs et nous continuerons à tester de nouveaux concepts afin d'améliorer l'expérience de nos consommateurs.

## DÉVELOPPEMENTS

### Restructuration des 3 Fontaines

L'important projet de restructuration de notre centre Les 3 Fontaines se poursuit, en parallèle des travaux de réaménagement du centre-ville de Cergy menés par la ville et l'agglomération de Cergy-Pontoise. Le projet implique plusieurs phases, la 1<sup>ère</sup> d'entre elles étant l'ouverture d'un nouveau parking de 1 700 places dès l'automne, suivi d'un nouveau pôle restauration au printemps 2020.

Au cours de l'année 2019, nous avons revu le projet, en particulier les phases finales, afin de réduire l'espace alloué aux enseignes de mode et d'augmenter l'espace alloué à la restauration et aux loisirs, notamment via l'utilisation des toits-terrasses. Ces modifications sont venues augmenter les revenus projetés de 1M£ (17M£) et le coût total du projet de 34M£ (320M£).

L'ouverture de la phase 2 de l'extension est prévue au Q2 2021, tandis que la phase finale dédiée aux loisirs, au sein de Cergy 3 devrait ouvrir mi-2023. Au 30 juin 2019, les coûts totaux de réalisation s'élevaient à 144M£ pour un projet évalué à 173M£.

Une fois finalisé, le projet devrait toujours permettre d'atteindre un rendement sur coût de 5 % et d'étendre la surface totale de commercialisation à plus de 100 000 m<sup>2</sup>, donnant ainsi naissance à l'un des plus importants centres commerciaux en région parisienne. La commercialisation avance bien, passant de 23 % à 39 % au cours de l'année 2019 avec des enseignes comme Adidas, Basilic Thai, JD Sports, Levis and Vapiano.

### Italik

Le projet Italik, d'une surface de 6 400 m<sup>2</sup> le long du centre Italie Deux, sur l'avenue d'Italie, a démarré en juin 2018. Le projet viendra ajouter 12 nouvelles enseignes (retail, restauration et loisirs) et apportera une nouvelle façade attractive au centre existant. Comme indiqué précédemment, le projet a été retardé à la suite d'un différend avec l'entrepreneur à fin 2018. Nous avons changé d'entrepreneur en début d'année 2019 et les travaux ont redémarré en mars 2019. Si ce changement n'a pas augmenté le coût total du projet, il a en revanche retardé l'ouverture du projet, désormais prévue en septembre 2020.

Au 30 juin 2019, le coût de développement total du projet s'élève à 40M£, avec 18M£ de coûts résiduels. Le projet a été valorisé à 24M£ et nous avons comptabilisé 2M£ de gains de réévaluation à ce jour. En juillet, Italik a été en partie cédé dans le cadre de la cession de 75% d'Italie Deux. La vente sera finalisée 18 mois après l'ouverture.

Une fois lancé, le projet devrait générer 2M£ de loyers, soit un rendement sur coût estimé à 5 %. Il est actuellement pré-commercialisé à 41 %, soit 7 % de plus qu'en fin d'année, auprès de marques telles que M&S Foodhall, Noctis et Prêt-à-Manger. La chaîne de restaurants Spice World ouvrira également son premier restaurant au sein de notre portefeuille.

### A propos d'Hammerson

Hammerson PLC est un groupe d'investissement, de développement et de gestion immobilière, coté au London Stock Exchange, développant ses activités au Royaume-Uni, en Irlande et en France. Il s'agit d'une des dix premières foncières européennes avec un patrimoine de centres commerciaux, retail parks et outlets premium valorisé à 11 milliards d'euros au 31 décembre 2018. Le portefeuille d'Hammerson France est valorisé à 2,3 milliards d'euros au 31 décembre 2018. Présent depuis plus de 30 ans en France, Hammerson France possède et gère un patrimoine de centres commerciaux de taille régionale qui attirent près de 80 millions de visiteurs par an, dont Les Terrasses du Port (Marseille), Italie Deux (Paris 13<sup>ème</sup>), et NICETOILE (Nice).

Plus d'infos sur [www.hammerson.fr](http://www.hammerson.fr), Twitter et LinkedIn.

Retrouvez également l'actualité de nos centres sur leur application mobile dédiée disponible sur l'App Store et Android.

### Contacts presse :

HAMMERSON France / Anne-Laure Bellon, [albellon@hammerson.fr](mailto:albellon@hammerson.fr) / 01 56 69 30 30

Elan-Edelman / Juliette Guillaume, [hammerson@elanedelman.com](mailto:hammerson@elanedelman.com) / 06 35 38 28 12