

### Éléments clés au 30/06/2025<sup>(1)</sup>

#### Dynamique immobilière



Achats immobiliers  
24 derniers mois<sup>(2)</sup> :  
**+ de 100 M€**  
(22 % du fonds)



Acquisitions dans un  
marché de crise

Potentiel de  
performance à  
réaliser

#### L'essentiel<sup>(2)</sup>



**496,6 M€**

Valeur totale  
du fonds



**27,4 M€**

Loyer annuel  
total



**288 327 m<sup>2</sup>**

Surface détenue

**146**

Immeubles  
détenus

<sup>(1)</sup> Le détail et les définitions, le cas échéant, sont disponibles en page 2 et 3.

<sup>(2)</sup> Selon quote part de détention.

## Focus du trimestre

### Mise en œuvre de la Vision Stratégique de Venture REF 2025 – 2027

Venture REF continue son parcours de performances trimestrielles positives (dividende + évolution du prix de la part) depuis 2017 malgré les fortes tensions encore présentes sur le marché de l'immobilier. Cette performance tient tant à **la qualité du patrimoine acquis** au fil du temps, de manière progressive et diversifiée (des actifs de petite/moyenne taille - en moyenne 5 M€ par ligne - dans les différents pays d'Europe) qu'à **l'important travail d'Asset Management** qui a été mis en place afin **d'adapter le patrimoine aux nouveaux paradigmes de l'immobilier** et tendance des utilisateurs.

La Vision Stratégique de Venture REF 2025 – 2027 présentée dans le précédent bulletin trimestriel se matérialise donc par **des réalisations concrètes au cours de cette année charnière**. Cette mise en œuvre se réalise autour de **deux axes principaux** :

- 1. Une politique d'Asset Management ambitieuse** qui tire profit de l'évolution du marché de l'immobilier (cf Focus en page 2)
- 2. Une gestion dynamique des opportunités** pour faire évoluer le portefeuille immobilier du fonds comme illustré ci-dessous.

Un **plan de cession** d'actifs « matures » pour plus de 15 M€ est à l'étude. Les prix en cours de signature confirment des plus-values majeures par rapport au prix d'acquisition mais également **des plus-values par rapport aux dernières valeurs d'expertise**. Ceci confirme les possibles **réserves de performance au niveau des immeubles de Venture REF** au-delà des valorisations sous pression suite à la conjoncture actuelle du marché.

#### Cessions



Refinancements

Acquisitions

Une **politique de refinancement** d'immeubles, soit partiellement amorti avec un **CRD faible** du fait de la durée de détention, soit avec un **LTV bas du fait d'une politique d'Asset Management dynamique ayant permis de revaloriser les actifs**.

Ces refinancements, combinés aux opérations de cession, génèrent des fonds propres disponibles pour saisir de nouvelles opportunités d'acquisitions.

**Acquisitions** sur de nouveaux projets **avec forte création de valeur à l'acquisition**, tels que notamment :

- 1. Le Parc Majoria à Montpellier**, avec l'acquisition de 2 immeubles de bureaux pour près de 12 M€ AEM principalement loué à SLG (Schlumberger) avec une durée ferme de 9 ans, et Orange, générant une **rentabilité proche des 8 % AEM** ;
- Le co-investissement sur **la galerie commerciale de la Valentine**, à Marseille, dont la promesse a été signée en juin, sur une base de **rentabilité de l'ordre de 7 %** (avec des locataires de renom comme le groupe Zara, la Fnac, Rituals, Jules, Celio, etc.) et **une valeur d'expertise supérieure de 9 % à la valeur d'acquisition** ;
- Un bâtiment logistique Core +** de 5 500 m<sup>2</sup> dans l'Est de la France, à **Villers-la-Montagne**, avec un logisticien d'envergure européenne – le groupe Jacky Perrenot – pour **une rentabilité AEM de plus de 9 %** ;
- Un immeuble de bureaux, à Toulouse Basso Cambo**, en cours d'acquisition sur **une base de rendement supérieur à 8 % AEM**, entièrement loué à Enedis avec une durée ferme supérieure à 5 ans.

Toutes ces acquisitions sont financées par des banques de premier rang : Caisse d'Epargne, Arkéa, Bpi, etc.



## Résultat au 30/06/2025<sup>(1)</sup>

	Taux de distribution annuel <sup>(2)</sup>	Prix de la part au 31/12	Progression du prix de la part
2017	1,57 % <sup>(3)</sup>	105,29 €	2,56 %
2018	4,11 %	106,51 €	1,15 %
2019	4,51 %	107,68 €	1,10 %
2020	4,46 %	107,89 €	0,19 %
2021	4,54 %	109,55 €	1,54 %
2022	4,56 %	111,34 €	1,64 %
2023	4,49 %	111,05 €	-0,26 %
2024	4,50 %	110,71 €	-0,30 %

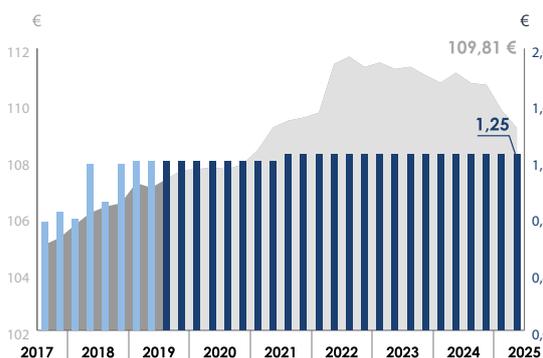
YTD 2025	Dividendes payés	Progression du prix de la part
T1	1,25 € / part	-0,82 %
T2	1,25 € / part	-0,57 %
T3	-	-
T4	-	-

<sup>(1)</sup> Performances antérieures au T3 2019 basées sur la classe A-D (part des fondateurs).

<sup>(2)</sup> Cumul des sommes versées sur l'année / prix de la part au 31/12.

<sup>(3)</sup> Année partielle : lancement de la commercialisation de la classe A-D le 31/03/2017.

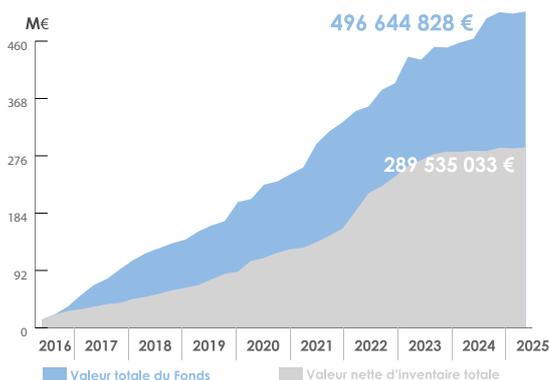
## Valeur Nette d'Inventaire par part<sup>(4)</sup>



<sup>(4)</sup> Performances antérieures au T3 2019 basées sur la classe A-D (part des fondateurs).

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

## Valeur du Fonds



# REVUE IMMOBILIÈRE



## Focus sur l'Asset Management

### Une approche stratégique basée sur la valorisation et la dynamisation du patrimoine immobilier

Notre stratégie reste inchangée et repose sur une analyse approfondie des tendances de marché afin **d'anticiper et de répondre aux attentes des utilisateurs**. Sur le plan de l'asset management, cela se traduit par la **réalisation de travaux valorisant le patrimoine**, tout en maintenant un bon taux d'occupation grâce à la **relocation régulière des surfaces vacantes**.

**Notre politique de travaux s'articule autour de plusieurs axes, avec un objectif clair : réduire la vacance et attirer de nouveaux locataires.**

Dans un premier temps, nous accompagnons les candidats pour **faciliter leur implantation**. Par exemple, la réalisation de travaux en partenariat avec des opérateurs de coworking tels qu'IWG – l'un des leaders mondiaux du secteur – nous permet à la fois de limiter la vacance et ses coûts associés, tout en répondant aux besoins croissants des entreprises en matière de flexibilité.

À Noisy-le-Grand, un plan de travaux d'environ 600 000 € HT a permis l'implantation d'IWG en 2024 sur 1 500 m<sup>2</sup> aux 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> étages, via un contrat de prestation de services. Cette opération a facilité une installation rapide, évité les coûts liés à la vacance (estimés à 120 000 €) et permis de générer un revenu de l'ordre de 165 €/m<sup>2</sup>/an HT HC, soit un niveau supérieur d'environ 20 % à la valeur locative de marché locale (140 €/m<sup>2</sup>/an HT HC).

À Fontaine et Metz, un plan de travaux d'environ 2,1 M€ HT devrait permettre, en 2025 et 2026, l'implantation de coworkings sur environ 1 900 m<sup>2</sup>. Ces opérations devraient générer un revenu annuel d'environ 400 000 € HT HC, supérieur aux loyers de marché des secteurs concernés, et permettre une économie estimée à 90 000 €/an sur les coûts liés à la vacance (charges et taxes).

Notre stratégie inclut également la **restructuration et le repositionnement d'immeubles afin de moderniser le patrimoine et séduire de nouveaux utilisateurs**.

En Belgique, cette approche a permis de rénover une partie de l'immeuble « La Sucrierie » à Waterloo. Avec un budget de 650 000 € HT, incluant la création d'un second hall d'accès et la rénovation des parties communes et de certains plateaux de bureaux, nous avons attiré de nouveaux preneurs, permettant de faire progresser le taux d'occupation de 49 % à 83 % estimé à début septembre 2025, et ce en 24 mois.

À Bruxelles, à la suite du départ du gouvernement flamand, locataire historique de l'immeuble situé Place de Louvain 12, une analyse de marché a mis en évidence l'opportunité de repositionner l'actif en le divisant et en le restructurant afin d'attirer de nouveaux locataires. Un programme de travaux en deux phases, pour un budget total d'environ 1,5 M€ HT, est en cours. Il comprend la division des plateaux, leur rénovation et la mise aux normes des installations techniques. La commercialisation des surfaces issue de la première phase a déjà débuté.

Ces actions s'inscrivent dans une stratégie de long terme visant à assurer la pérennité et la valorisation du patrimoine immobilier.



## Aperçu du patrimoine en quelques chiffres

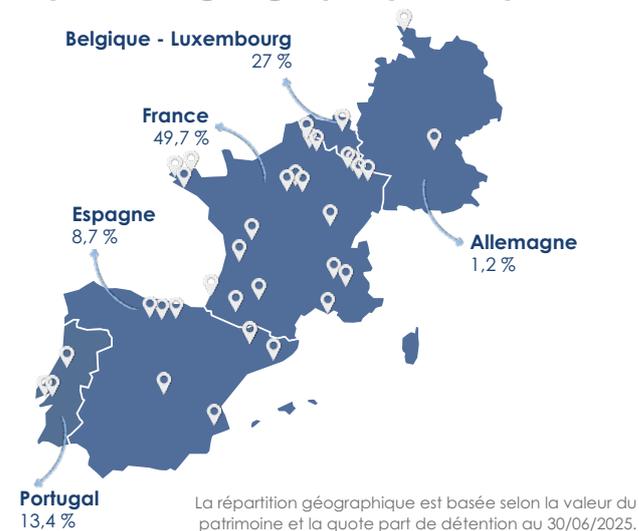
<b>390,2 M€</b> VALEUR D'ACQUISITION DU PATRIMOINE IMMOBILIER	<b>27,4 M€</b> LOYER ANNUEL TOTAL	<b>86,6 %</b> TAUX D'OCCUPATION FINANCIER <sup>(1)</sup>	<b>87,5 %</b> TAUX D'OCCUPATION PHYSIQUE <sup>(2)</sup>
--	--------------------------------------	---	--

<sup>(1)</sup> Le taux d'occupation financier est déterminé par le rapport entre la totalité des montants facturés au cours du trimestre et la totalité des montants facturés si l'ensemble des locaux étaient loués (la valeur locative est retenue pour les locaux vacants).

<sup>(2)</sup> Le taux d'occupation physique correspond au rapport entre la surface totale louée au cours du trimestre et la surface totale des immeubles détenus par le fonds.

Calculé sur la base des immeubles dont la stratégie est la mise en location, excluant ainsi les immeubles pour lesquels des opérations de promotion immobilière sont envisagées. Le taux d'occupation sur l'intégralité du portefeuille ressort à 86,60 %, toutes stratégies confondues.

## Répartition géographique du patrimoine immobilier

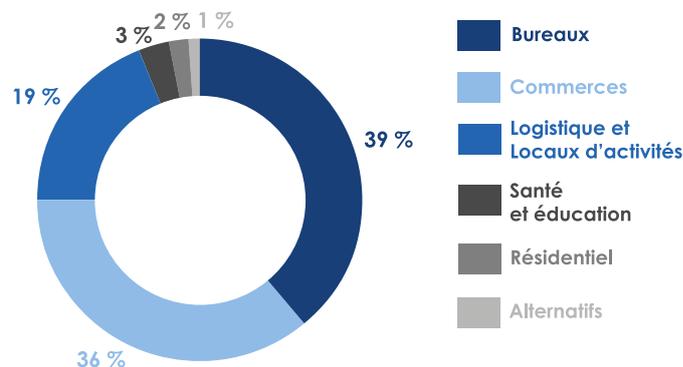


	France	Be-Lux	Portugal	Espagne	Allemagne
<b>Valeur du Patrimoine</b>	231 M€	126 M€	62 M€	40 M€	6 M€
<b>Immeubles</b>	91	29	13	11	2
<b>Surface bâtie</b>	113 910 m <sup>2</sup>	92 225 m <sup>2</sup>	52 389 m <sup>2</sup>	26 095 m <sup>2</sup>	3 708 m <sup>2</sup>
<b>Locataires</b>	249	87	33	9	8

## TOTAUX DES RÉPARTITIONS GÉOGRAPHIQUES

<b>465 M€</b> VALEUR ACTUELLE DU PATRIMOINE IMMOBILIER	<b>146</b> IMMEUBLES DÉTENUS
<b>288 327 m<sup>2</sup></b> SURFACE BÂTIE	<b>386</b> LOCATAIRES

## RÉPARTITION PAR TYPOLOGIE<sup>(3)</sup>



<sup>(3)</sup> Selon la valeur d'expertise et la quote part de détention au 30/06/2025.

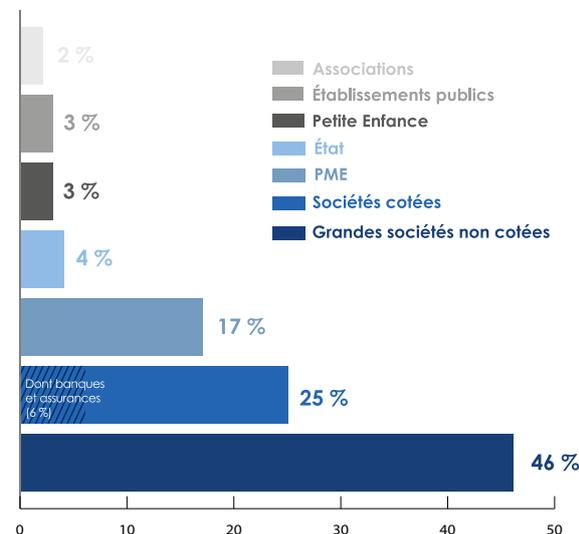
## Focus sur les locataires

### Classement des 10 premiers locataires<sup>(4)</sup>

<b>1</b> Oh'Green	<b>2 baux</b>	<b>5,0 %</b>
<b>2</b> Etat	<b>11 baux</b>	<b>4,3 %</b>
<b>3</b> Texet Benelux	<b>1 bail</b>	<b>3,2 %</b>
<b>4</b> Sephora (GROUPE LVMH)	<b>2 baux</b>	<b>2,6 %</b>
<b>5</b> Etablissements publics	<b>7 baux</b>	<b>2,5 %</b>
<b>6</b> Printemps	<b>1 bail</b>	<b>2,4 %</b>
<b>7</b> Alliance Healthcare España, SA	<b>1 bail</b>	<b>2,1 %</b>
<b>8</b> ANVANSSUR (DIRECT ASSURANCE)	<b>1 bail</b>	<b>2 %</b>
<b>9</b> Eroski	<b>2 baux</b>	<b>1,8 %</b>
<b>10</b> INEO, GRDF, ENEDIS (GROUPE ENGIE)	<b>3 baux</b>	<b>1,7 %</b>
<b>TOTAL</b>		<b>27,6 %</b>

<sup>(4)</sup> En % par rapport au loyer total - selon quote part de détention.

### Répartition du loyer selon les catégories de locataires





## Acquisition du trimestre



### Villers-la-Montagne

**Typologie d'actif :** Logistique et locaux d'activités  
**Surface bâtie :** 5 507 m<sup>2</sup>  
**Détention :** 100 %  
**Locataire :** Jacky Perrenot

**Loyer HT HC :** 268 626 €  
**Prix AEM :** 2 980 000 €  
**Stratégie :** Core +

## Opportunités d'acquisition en cours<sup>(1)</sup>



### Valentine 14

**Typologie d'actif :** Commerce  
**Surface bâtie :** 9 830 m<sup>2</sup>  
**Loyer HT HC :** 5 738 968 €  
**Prix AEM :** 83,4 M €  
**Locataires :** 36 locataires dont la Fnac, Zara, Jules, Rituals, Celio



### Montpellier Majoria

**Typologie d'actif :** Bureaux  
**Surface bâtie :** 4 756 m<sup>2</sup>  
**Loyer HT HC :** 895 577 €  
**Prix AEM :** 11,2 M €  
**Locataires :** Schlumberger, Vogo, Orange, Urbis Réalisations



### Toulouse Enedis Basso Cambo

**Typologie d'actif :** Bureaux  
**Surface bâtie :** 4 441 m<sup>2</sup>  
**Loyer HT HC :** 608 886 €  
**Prix AEM :** 7 387 230 €  
**Locataires :** Enedis, Totem (antenne)

<sup>(1)</sup> Les opportunités d'acquisition mentionnées sont en cours d'étude et ne sont pas garanties.

## Cession du trimestre

VILLE	DÉTENTION	ADRESSE	TYPOLOGIE D'ACTIF	SURFACE CÉDÉE	PRIX CESSION
Montreuil (FR) <sup>(2)</sup>	10 %	46 rue Raspail	Résidentiel	140,16 m <sup>2</sup>	114 687 €
<b>TOTAL</b>				<b>140,16 m<sup>2</sup></b>	<b>114 687 €</b>

<sup>(2)</sup> Proratisée à la quote part de détention.

## La dimension verte de VREF



Nous avons déjà entrepris plusieurs actions en faveur d'une gestion plus efficace des consommations énergétiques des immeubles du fonds afin de minimiser l'impact sur l'environnement.

Nous sommes à présent fiers de vous annoncer que le fonds confirme ses engagements par le passage sous la classification relevant de l'article 8 du règlement SFDR (Règlement UE 2019/2088), à compter du 28 août 2025.

VREF est désormais classé article 8 selon le Règlement UE 2019/2088 dit Règlement SFDR, attestant que le véhicule financier prend en compte des caractéristiques environnementales et sociales.

## Caractéristiques du fonds

**TYPE DE PRODUIT :** SICAV - SIF - FIA

**STRATÉGIE :** Investissements immobiliers dans des biens professionnels en Europe

**DATE DE CRÉATION :** 31 Octobre 2015

**AGRÈMENT :** CSSF

**GENERAL PARTNER :** Venture Corporate Properties Luxembourg S.A.

**DÉPOSITAIRE AU LUXEMBOURG :** Société Générale Luxembourg

**ADMINISTRATION CENTRALE :** Alcyon S.A.

**AUDITEUR INDÉPENDANT :** Ernst & Young S.A.

**EXPERT IMMOBILIER INDÉPENDANT :** BPCE Solutions immobilières

**AGENT DE REPRÉSENTATION SUISSE :** REYL & CIE LTD

**AGENT PAYEUR SUISSE :** REYL & CIE LTD

**BENCHMARK :** N/A

**INFORMATIONS SUR LES COÛTS<sup>(3)</sup> :** Veuillez vous référer au Document d'informations clés disponible dans [la bibliothèque](#) du site web

**SITE WEB :** [www.venture-re.eu](http://www.venture-re.eu)



135 avenue de Wagram  
75017 Paris

+33 1 42 89 19 52  
contact@sogenial.fr

<sup>(3)</sup> L'effet global des coûts décrits dans le Document d'informations clés réduira le rendement de l'investissement. Les frais et dépenses sont facturés en EUR. Les investisseurs dont la devise de référence est différente doivent être conscients que les fluctuations des taux de change peuvent affecter le rendement.

Ce document ne constitue nullement une offre de vente ou une incitation à investir ni un conseil en investissement financier. Tout investissement est susceptible d'entraîner une perte en capital compte tenu des risques économiques et de marché. La valeur d'un investissement peut varier à la hausse, comme à la baisse, tout comme les revenus qui y sont attachés. Veuillez consulter le prospectus et le document d'informations clés pour plus de détails concernant la politique d'investissement, les risques et les frais. Par ailleurs, pour les acquisitions sous promesse et celles en cours de due diligence, les aléas de marché et notamment les conditions suspensives avec le droit de préemption public et éventuellement le droit de préemption du locataire, ainsi que les éventuelles autres conditions telles que la sinistralité, rendent lesdites acquisitions incertaines. De ce fait, aucune décision d'investissement ne devra être prise uniquement sur la base desdites acquisitions. Toute reproduction ou communication de ce document sans accord préalable de Venture CPL et/ou Sogénial Immobilier est strictement interdite.

Les informations portant sur les performances et les investissements communiquées à titre d'exemple ne préjugent pas des performances et investissements futurs.