



Bilan annuel au 31 mars 2026

Aalto REIM signe une année record : +35 % de chiffre d'affaires, 47,4 M€ collectés, 174 M€ d'encours

Quatre ans après l'obtention de son agrément AMF, Aalto REIM clôture son exercice 2025-2026 sur un bilan record : +35 % de chiffre d'affaires, 47,4 M€ collectés, 174 M€ d'encours conseillés et gérés depuis 2019. Dans un marché de l'investissement immobilier sous pression – taux OAT 10 ans à 3,70% fin mars 2026, volume d'investissement logistique en repli de 23%, la société de gestion rennaise confirme la pertinence de son positionnement sur les locaux d'activités neufs en régions : des actifs résilients, loués à des utilisateurs de 1er plan et générant des revenus locatifs récurrents.

2025 : une année de croissance contracyclique

Aalto REIM clôture l'exercice au 31 mars 2026 sur une dynamique de croissance soutenue, en nette accélération par rapport aux exercices précédents. Dans un marché de l'investissement immobilier au ralenti, la société de gestion enregistre une collecte record de 47,4 millions d'euros en hausse significative ; et affiche une progression de son chiffre d'affaires de +35 %. Ces résultats illustrent l'accélération de son développement et la robustesse de son modèle.

Cette performance repose sur une stratégie d'investissement claire et constante : une approche sélective, centrée sur des locaux d'activités à développer ou à redévelopper en région loués à des utilisateurs grands comptes (Colas TP, Enedis, La Poste, Eiffage...) sur une durée ferme de 6 à 12 ans. Au cours de l'exercice, 8 nouveaux projets ont été engagés, clés en main pour 5 locataires, illustrant la capacité de la société à structurer des opérations directement alignés avec les besoins du marché utilisateurs et des investisseurs.

« Plus qu'une progression en volume, l'exercice 2025-2026 confirme la capacité d'Aalto REIM à conjuguer croissance et maîtrise du risque, dans un marché où la sélectivité et l'utilité économique du bien en région priment sur le seul rendement », affirme Thomas DORIVAL, directeur général d'Aalto REIM.

Un écosystème partenarial solide en expansion

L'exercice 2025-2026 marque une étape structurante dans le développement du réseau de distribution d'Aalto REIM. La société s'appuie désormais sur 22 partenaires : CGP, apporteurs d'affaires et établissements bancaires. Ces derniers, acteurs institutionnels du marché, représentent plus de la moitié des capitaux levés, témoignant de leur confiance dans la stratégie de la société.

Ainsi, ce sont près de 350 clients qui ont souscrit au cours de l'exercice. Plus des ¾ d'entre eux sont des nouveaux investisseurs séduits par la résilience et la lisibilité du modèle.

Locaux d'activités et club deals : des opérations ancrées dans l'économie réelle

Parmi les opérations phares, figure la livraison d'un site d'exploitation de 3 120 m² à Bouguenais, (emplacement prime) conçu sur mesure pour Eiffage Énergie Systèmes. L'actif réalisé par Eiffage Construction, a été livré avec des équipements techniques spécifiques adaptés à l'activité de l'occupant

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

Tiphonie Rouaud / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

qui a signé un bail commercial de 12 ans. Aalto REIM confirme ainsi son modèle de club-deal clé en main reposant sur une relation directe et de long-terme entre investisseurs, gestionnaire et utilisateurs ; avec des actifs ancrés dans l'économie des territoires.

Parmi ses utilisateurs figurent des groupes du CAC 40 spécialisés dans le commerce de gros ou des services d'aménagement, dont la présence multi-filiales en France génère un volume important d'opérations récurrentes. Ces profils incarnent l'ADN d'Aalto REIM : accompagner des acteurs dont les stratégies d'implantation régionale et les besoins en réserves foncières appellent précisément le type d'actifs que la société structure et gère.

2026 : cap maintenu dans un marché toujours exigeant

Pour l'exercice 2026-2027, Aalto REIM se fixe comme objectif de collecte entre 60M€ et 65 M€, soit une progression de 35% par rapport à l'exercice écoulé. Cette ambition s'appuie sur le renforcement des équipes commerciales opéré depuis janvier 2026, l'intégration de nouveaux partenaires stratégiques et un pipeline d'opérations identifiées à hauteur de 49 M€.

La société entend poursuivre et enrichir sa stratégie : une poursuite des acquisitions de locaux d'activités en région en adéquation avec les besoins des utilisateurs, une stratégie lisible et qui semble correspondre aux attentes des investisseurs ; et un renforcement des relations avec les partenaires historiques tout en développant son réseau de distribution.

« Dans un marché plus exigeant, la performance ne repose plus sur l'opportunisme, mais sur la précision de l'exécution. Notre développement confirme que des stratégies ancrées, sélectives et lisibles trouvent aujourd'hui pleinement leur place », commente Alexandre ANDRÉ, président d'Aalto REIM.

Attention : Conformément à sa réglementation, la société de gestion Aalto REIM se doit de préciser que les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Les investisseurs pourraient perdre tout ou partie de leur capital selon les aléas du marché immobilier.

À propos d'AALTO REIM :

Fondée en 2015 par Alexandre ANDRÉ et Frédéric LAURENT, AALTO REIM (anciennement Foncière Aalto) est une société de gestion de portefeuille agréée par l'Autorité des Marchés Financiers depuis janvier 2022. Implantée à Rennes, elle déploie ses investissements – 60 M€ à 65 M€ chaque année - sur la Bretagne et l'Arc Atlantique et progressivement sur l'ensemble du territoire national. Aalto REIM se spécialise dans la structuration et la gestion de clubs deals sous forme d'Autre Fonds d'Investissement Alternatif (FIA).

AALTO REIM est une filiale de la Holding MATFAIR qui détient également CAP TRANSACTIONS, agence immobilière spécialisée en immobilier professionnel sur les 4 départements bretons et ALVAR DÉVELOPPEMENT, contractant général dédié à la construction clé en main et la réhabilitation des actifs exclusivement en immobilier d'entreprise. Ce groupe intégré constitue un avantage compétitif distinctif dans la maîtrise du cycle complet d'une opération immobilière.