

REALITES

# Réunion SFAF

RÉSULTATS ANNUELS 2022

- 1** Résultats annuels 2022 *p. 3*
- 2** Faits marquants 2022 *p. 12*
- 3** Stratégie et perspectives *p. 23*

23 MARS 2023

# REALITES en chiffres

# 12

Régions / BU  
en France  
(maîtrise d'ouvrage)

# 47

établissements  
en exploitation  
(maîtrise d'usage)

# 3

filiales  
internationales

Chiffre d'affaires 2022

# 364 M€

Effectifs

# 1 200

collaborateurs Groupe



# Résultats annuels 2022

# Strike !

Chiffre d'affaires

**364 M€**

+ 27,5 %

EBITDA

**48 M€**

+ 38 %

Résultat opérationnel

**29 M€**

+ 40 %

Capitaux propres

**144 M€**

Trésorerie active

**79,4 M€**

# Une rentabilité qui s'accélère dans un contexte de forte croissance du Groupe

## COMPTE DE RÉSULTATS

Commentaires	En millions d'euros	31/12/2022	31/12/2021	Variation
▶ Progression du RO	<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>364,2</b>	<b>285,7</b>	<b>+27,5 %</b>
	Achats consommés et charges externes	-255,1	-201,5	
	Charges de personnel	-64,1	-48,6	
	Impôts et taxes	-2,0	-2,0	
	Autres produits et charges opérationnelles	4,9	0,8	
	Quote-part de résultat net des sociétés mises en équivalence	0,1	0,3	
	<b>EBITDA</b>	<b>47,9</b>	<b>34,8</b>	<b>+37,6 %</b>
	EBITDA en % du CA	13,2 %	12,2 %	
	Dotations aux amortissements et aux provisions	-19,0	-14,1	
	<b>Résultat opérationnel</b>	<b>28,9</b>	<b>20,7</b>	<b>+40,0 %</b>
	RO en % du CA	7,9 %	7,2 %	
	Résultat financier	-13,2	-8,9	
	Impôt sur le résultat	-3,3	-1,2	
	<b>Résultat net</b>	<b>12,5</b>	<b>10,6</b>	<b>+17,9 %</b>
	Résultat net - Part des intérêts minoritaires	1,8	2,5	
	Résultat net - Part du groupe	10,7	8,0	

# Des résultats qui confortent notre positionnement stratégique

## CONTRIBUTION DES ACTIVITÉS

	MO Holding	MO France	MO International	MU	Foncière	REALITES BuildTech	RSE	Opérations inter-palliers	TOTAL	
<b>Commentaires</b>	<i>En millions d'euros</i>									
► Une maîtrise d'ouvrage France très rentable	<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>47,0</b>	<b>356,0</b>	<b>4,2</b>	<b>30,3</b>	<b>2,6</b>	<b>13,9</b>	<b>1,0</b>	<b>-90,7</b>	<b>364,2</b>
► Une maîtrise d'ouvrage International non significative car mise en équivalence	<b>EBITDA</b> <i>EBITDA en % du CA</i>	<b>7,6</b> 16,1 %	<b>32,1</b> 9,0 %	<b>1,1</b> 27,0 %	<b>12,5</b> 41,4 %	<b>1,5</b> 59,3 %	<b>-1,1</b>	<b>-3,7</b>	<b>-2,3</b>	<b>47,9</b> 13,2 %
► Une maîtrise d'usage contributive	<b>Résultat opérationnel</b> <i>RO en % du CA</i>	<b>3,0</b> 6,4 %	<b>30,5</b> 8,6 %	<b>0,5</b> 12,0 %	<b>1,9</b> 6,2 %	<b>0,7</b> 27,8 %	<b>-1,7</b>	<b>-3,8</b>	<b>-2,3</b>	<b>28,9</b> 7,9 %
► Un investissement continu dans les enjeux de transformation	<b>KPIs</b> ETP <i>% de l'effectif groupe</i>	237 21 %	255 22,5 %	34 3 %	412 36 %	5 0,5 %	121 11%	67 6%		1 131

MU : Maîtrise d'usage  
MO : Maîtrise d'ouvrage

# Un total bilan aligné sur la croissance du Groupe

## BILAN ACTIF

### Commentaires

En millions d'euros

31/12/2022

31/12/2021

- ▶ **Participations et autres actifs non courants :** *Prise de participation dans deux foncières en JV avec la Caisse des Dépôts sur le projet Bauer*

Immobilisations corporelles et incorporelles	52,8	47,0
Droits d'utilisation sur contrats de locations	120,8	96,8
Immeubles de placement	12,5	12,7
Participations et autres actifs non courants	37,0	12,1
<b>Total Actifs non courants</b>	<b>223,1</b>	<b>168,6</b>

- ▶ **Clients et comptes rattachés :** *Encours des ventes blocs aux JV de la Bauer Box et du stade*

Stocks et travaux en cours	331,9	268,0
Clients et comptes rattachés	208,7	98,6
Autres actifs courants	84,6	80,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	79,4	98,9
<b>Total Actifs courants</b>	<b>704,6</b>	<b>545,6</b>

**TOTAL ACTIFS**

**927,7**

**714,2**

# Forte augmentation des capitaux propres

## BILAN PASSIF

### Commentaires

En millions d'euros

31/12/2022

31/12/2021

► Renforcement des capitaux propres

### Capitaux Propres

Emprunts non courants

144,5

110,4

Passifs non courants sur contrats de location

143,5

179,6

Autres passifs non courants

110,1

88,0

**Total Passifs non courants**

16,7

14,3

**270,3**

**281,9**

Provisions courantes

4,3

3,2

Fournisseurs et comptes rattachés

161,9

125,8

Emprunts courants

142

62,3

Passifs courants sur contrats de location

13,7

12,5

Autres passifs courants

191,1

118,1

**Total Passifs courants**

**513**

**321,9**

**TOTAL PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES**

**927,7**

**714,2**

# Un niveau de trésorerie demeurant élevé

## TABLEAU DE FLUX

En millions d'euros

### Commentaires

- ▶ Une CAF positive de 42,7 M€
- ▶ Retraitée des ventes Bauer réalisées fin décembre 22, la variation des flux liés à l'activité s'élève à -12,4 M€



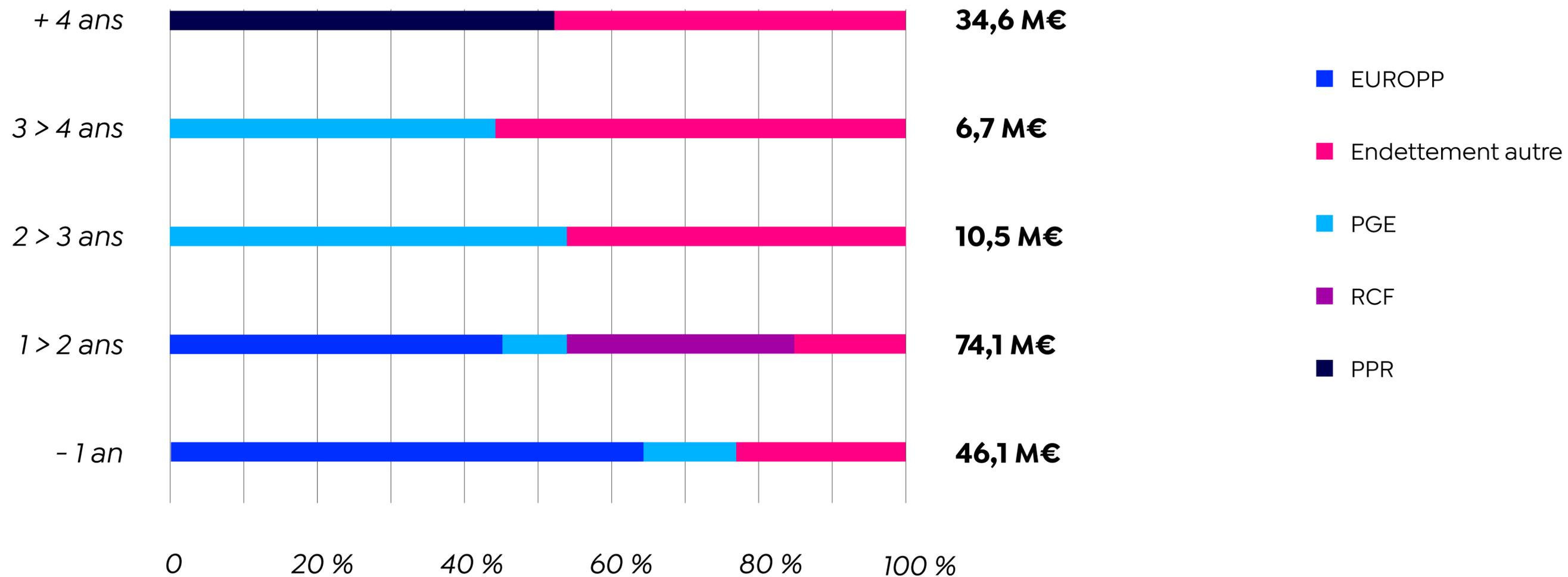
# Une stratégie d'anticipation pour une structure financière solide

## GEARING

Commentaires	En millions d'euros	31/12/2022	31/12/2021
▶ Rôle essentiel de l'augmentation de capital	<b>Capitaux propres du Groupe</b>	<b>144,5</b>	<b>110,4</b>
▶ Pas d'augmentation de la dette corpo sur un an	Dette corporate	163,6	162,0
▶ Pilotage fin de la trésorerie du Groupe dans un contexte de crise et de forte croissance	Trésorerie active corpo	-53,2	-65,7
	Dette nette corporate	110,4	96,3
	<b>Gearing corporate</b>	<b>76,4 %</b>	<b>87 %</b>

# Vers un nouveau cycle de financement

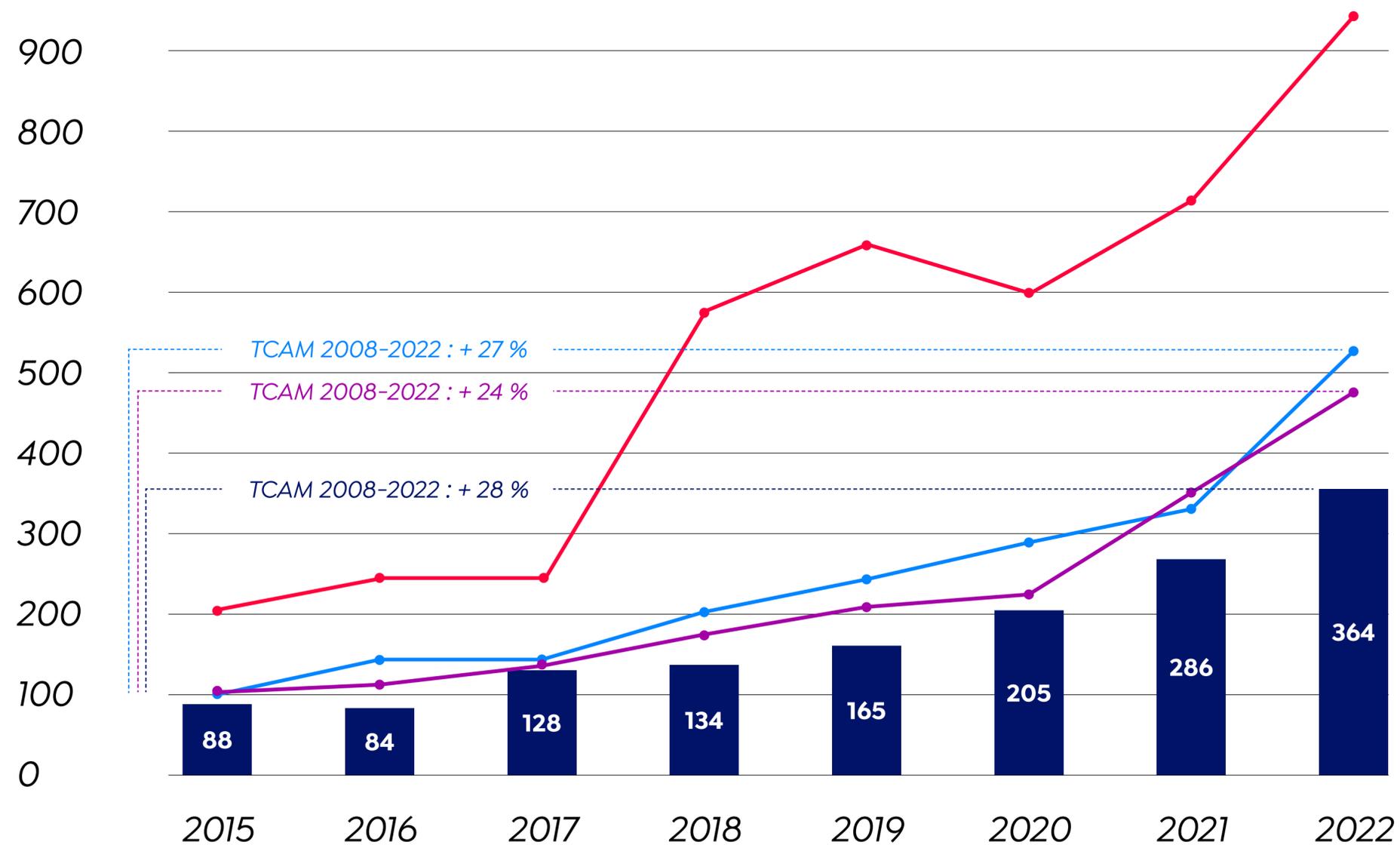
## DÉTAIL DE LA RÉPARTITION DES REMBOURSEMENTS EN CAPITAL PAR TYPOLOGIE DE DETTE



# Faits marquants

# Poursuite d'une croissance forte et ininterrompue en maîtrise d'ouvrage

Evolution des principaux indicateurs d'activité commerciale et du chiffre d'affaires de REALITES, 2015-2023



**Développement foncier : 957 M€**

+32 % vs. 2021

**Réservations : 543 M€**

+64 % vs. 2021

dont 510 M€ en France

**Actes : 491 M€**

+40 % vs. 2021

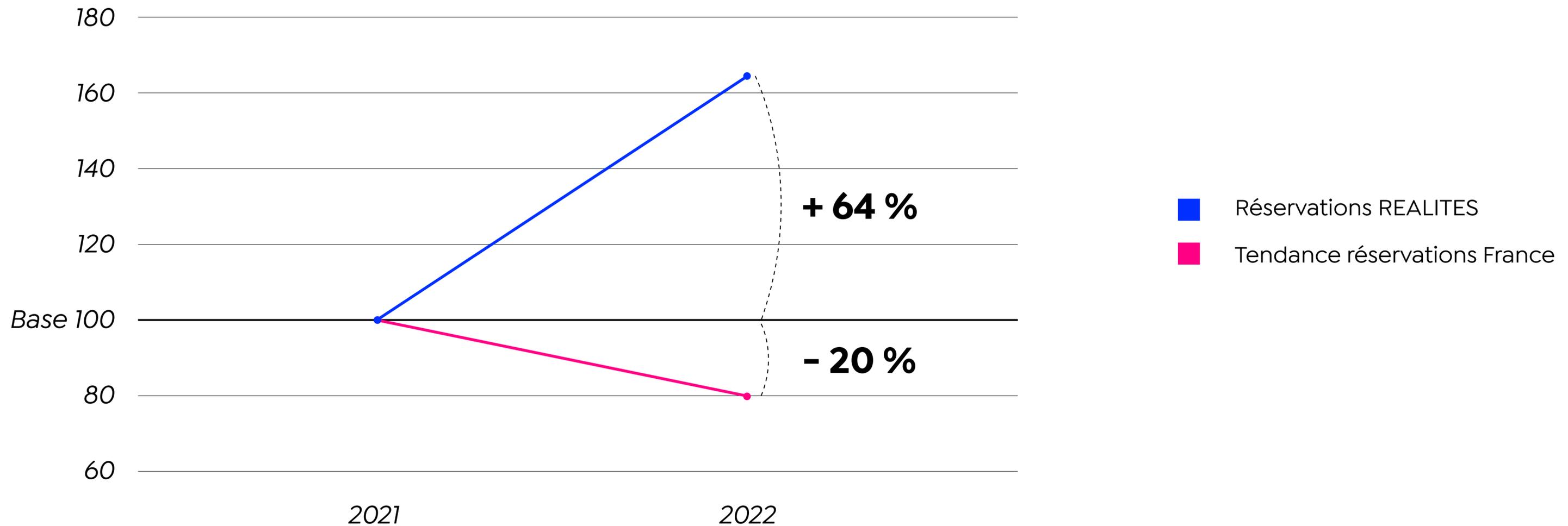
dont 458 M€ en France

**Chiffre d'affaires : 364 M€**

+ 27,5 % vs. 2021

# Surperformance commerciale du marché national des réservations

Sur une base 100 du marché 2021, nos réservations 2022 augmentent de 64 % quand la tendance marché baisse de 20 %



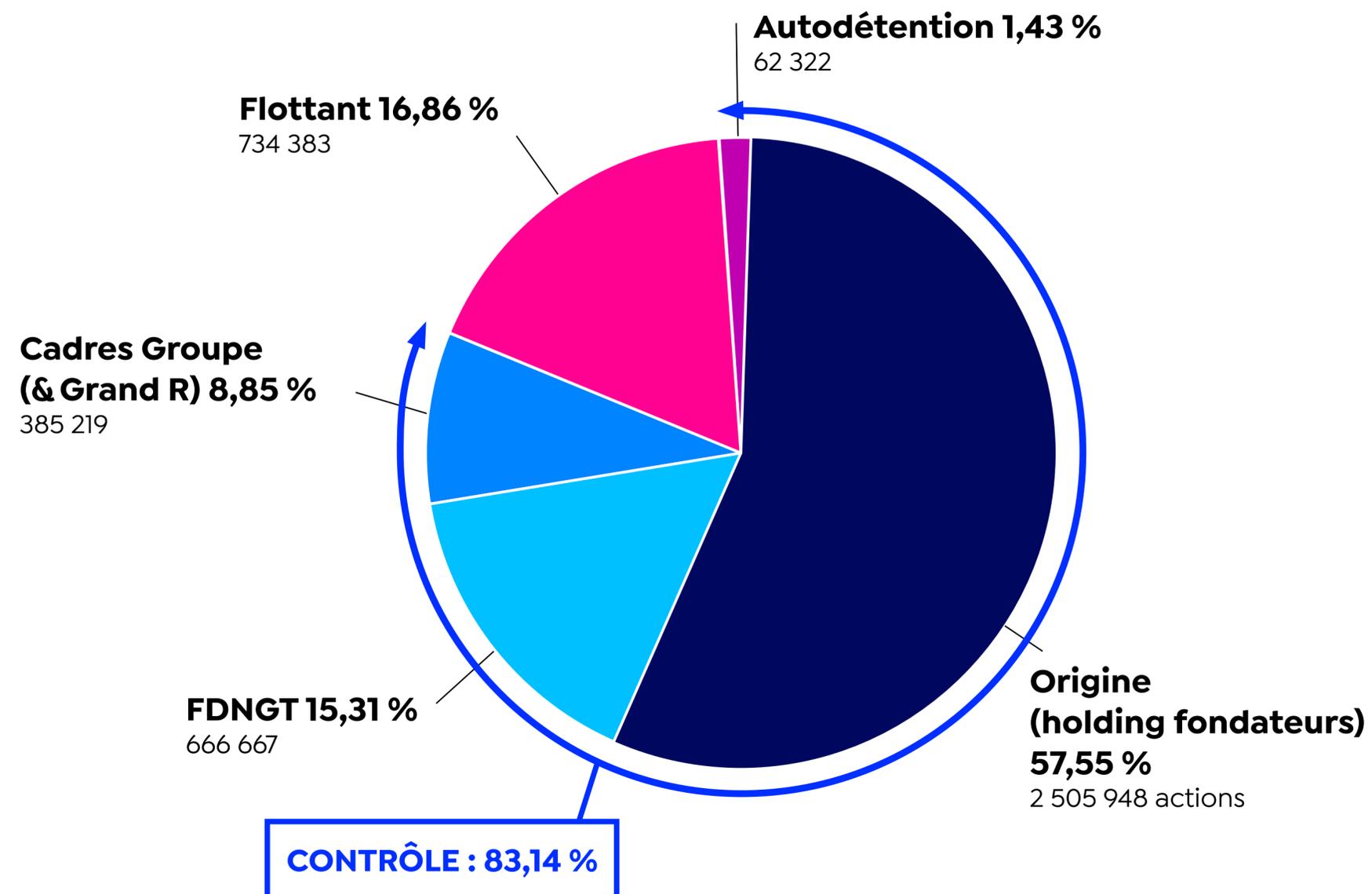
# Succès de l'augmentation de capital réservée de 35 M€

Une étape importante dans la stratégie de développement du Groupe

- ▶ **Souscription à hauteur de 30 M€** par la Financière du Nogentais (FDNGT), société d'investissement de la famille Soufflet
- ▶ **Nouvel investissement à hauteur de 5 M€** par les dirigeants fondateurs (holding oRigine) et managers (société Grand R) de REALITES

**Montant : 45 €/action**  
surcote de 30 %

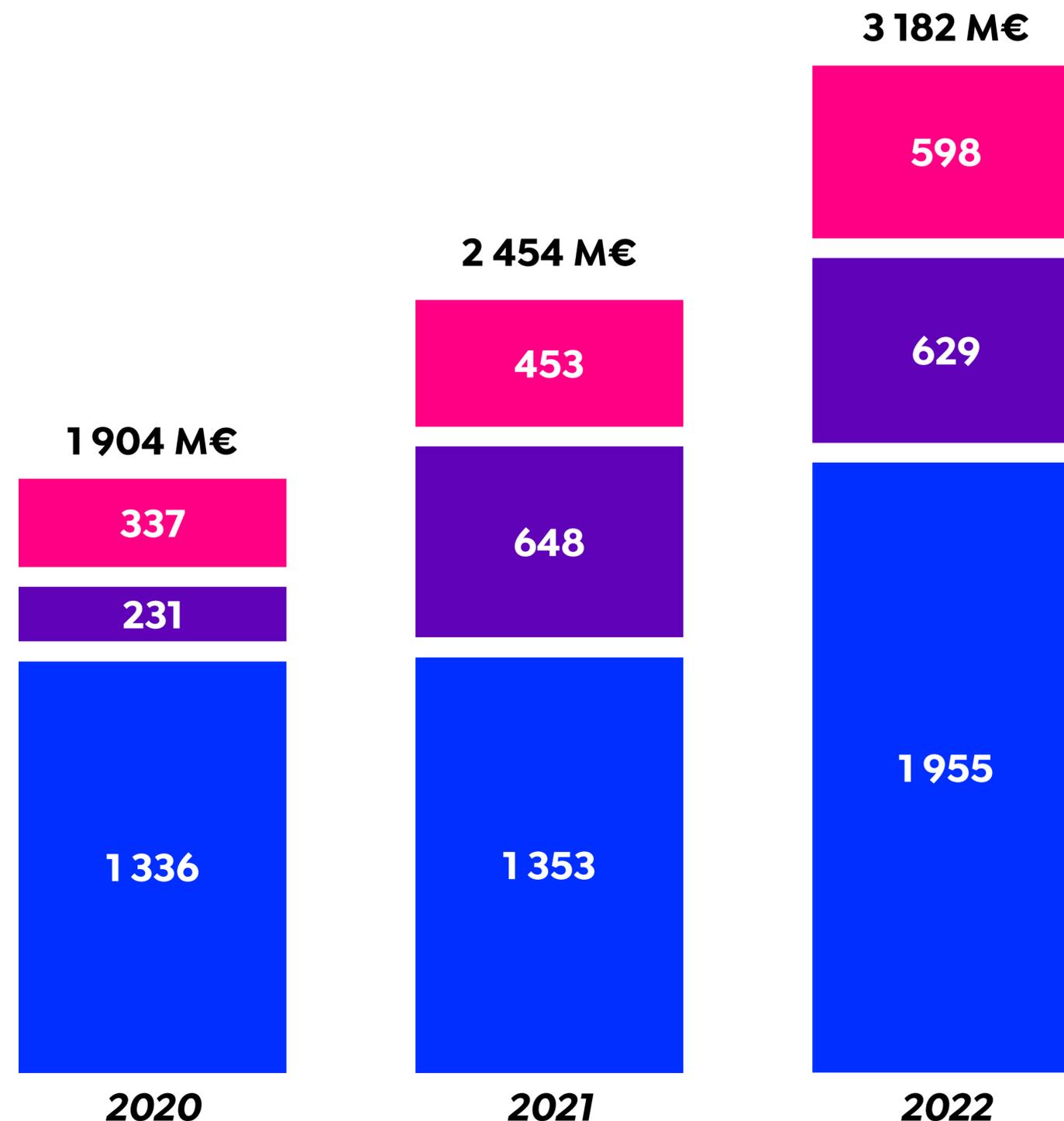
Actionnariat au 31/12/22 :



# Un pipeline de 3,2 Md€ qui sécurise l'ambition à 3 ans

## PIPELINE PROJETS

- **Backlog commercial :**  
chiffre d'affaires acquis mais non comptabilisé
- **Offre commerciale :**  
lots disponibles à la vente
- **Portefeuille foncier :**  
chiffre d'affaires lié aux fonciers sous promesse



TCAM pipeline 2017 – 2022 : +35 %

# Impact sociétal : des réalisations concrètes

## 1<sup>re</sup> entreprise de son secteur...

- ✓ Entreprise à mission en 2021
- ✓ **Neutre en carbone dès 2022**
- ▶ Investissement sociétal de 6,5 M€ en 2022 dans **BURN Manufacturing Co.**, fabricant de foyers de cuisson à combustion améliorée
  - ▶ Plus de 1,4 million de foyers distribués en Tanzanie, soit près de 6 millions de tonnes de bois épargnées et 10 millions de tonnes d'équivalent CO<sub>2</sub> évitées
  - ▶ Génération de 2,3 MtCO<sub>2</sub>e de crédits carbone certifiés, dont 1,1 MtCO<sub>2</sub>e viendront couvrir 100% des besoins en compensation du Groupe
  - ▶ + d'1/2 million de personnes impactées positivement

## Et aussi...



# 0 %

**Une Charte Chantiers Responsables** déployée en 2022 pour nos achats travaux (75 % des achats)

**des projets ouvrage développés** ont entraîné une artificialisation de terres agricoles, confirmant notre ambition en matière de **Zéro Artificialisation Nette**

## Un positionnement à impact valorisé par les investisseurs

# 3,5 M€

**de fonds verts levés en partenariat avec LITA.co**, auprès de 1 330 investisseurs particuliers, pour contribuer au financement de notre stratégie de décarbonation

# Maîtrise d'ouvrage : une expérience client exemplaire

## INDICE DE SATISFACTION

<b>+ 1</b>	<b>+ 16</b>	<b>+ 20</b>	<b>+ 32</b>
2019	2020	2021	2022

**Benchmark concurrence : + 9**

► Un indice de satisfaction en progression constante depuis 4 ans, largement au-dessus de la concurrence.

## NET PROMOTER SCORE

<b>- 17</b>	<b>+ 4</b>	<b>+ 5</b>	<b>+ 20</b>
2019	2020	2021	2022

**Benchmark concurrence : + 4**

► Un NPS avec des clients ambassadeurs qui se confirme, preuve de la satisfaction de nos clients.

# BAUER : de l'ambition à la réussite

## Un projet fédérateur

- ▶ Août 2022 : Permis de Construire purgé.
- ▶ Aucun recours déposé.

## Un projet aux derniers standards ISR



Labellisé BREEAM  
International New  
Construction niveau  
« Excellent »



Certifié BREEAM  
niveau « Very Good »

## Des ventes blocs records

Décembre 2022 : création de deux joint-ventures pour l'acquisition du stade et des commerces et bureaux de la Bauer Box, pour un montant de **112 M€**.



**Mars 2023, concrétisation de deux ventes blocs sur la Bauer Box :**

- ▶ Le coliving (12 900 m<sup>2</sup>) à Ares Management
  - ▶ Le pôle santé (1 937 m<sup>2</sup>) à La Française Real Estate Managers,
- pour un montant total de près de 78 M€.**



# Maîtrise d'usage, amortisseur de la conjoncture

## 47

sites  
en exploitation

## > 110

sites attendus  
en 2027

## 2

ouvertures en 2022  
(un 2<sup>e</sup> complexe  
Up2Play, une 7<sup>e</sup>  
résidence services  
pour séniors Heurus)

## + 42,5 %

de chiffre d'affaires  
en 2022



# Une maîtrise d'usage au rendez-vous des attentes



- ▶ Reprise de l'activité après sortie COVID
  - ▶ Des restaurants à l'exploitation rentable
- ▶ Synergie Groupe avec la restauration dans toutes les résidences HEURUS



- ▶ Surperformance en lien avec TO 100 % sur toute la fin d'année
  - ▶ Lancement activité Live&Co



- ▶ Rentabilité du 1<sup>er</sup> site ouvert en juillet 2021
- ▶ Ouverture du 2<sup>e</sup> site en novembre 2022 avec un très beau démarrage



- ▶ Steredenn, 1<sup>re</sup> résidence, atteint un TO 93 %
  - ▶ Blanche de Castille, 2<sup>e</sup> résidence, atteint son seuil de rentabilité (TO 72 %)
    - ▶ Breakeven atteint en 4 ans
    - ▶ TO moyen toutes résidences : 55 %



- ▶ Fusion des deux marques avec repositionnement, pour un modèle plus en phase avec les attentes des territoires en matière de santé

# International : persévérance et continuité

- ▶ Des marchés internationaux porteurs, décorrélés du marché français
- ▶ Des avancées significatives sur les projets en cours
- ▶ Une ambition modeste



# Stratégie et perspectives

# Diagnostic marché

## Risques :

- ▶ Des taux d'intérêt qui continuent d'augmenter
- ▶ Une inflation sous-jacente qui continue d'augmenter
- ▶ Un indice de confiance des ménages en baisse
- ▶ Une demande sur le marché immobilier qui baisse
- ▶ Un marché en situation de sur-offre
- ▶ Une transition sur le dispositif fiscal
- ▶ Des coûts de construction trop élevés
- ▶ Une instabilité géopolitique et politique

## REALITES

## Opportunités pour REALITES :

- ▶ Un nombre de mises en vente qui ralentit / des autorisations de permis en chute : un marché qui se régule
- ▶ Des enjeux d'impact au plus haut / meilleure performance énergétique du logement neuf
- ▶ Une pénurie d'offres locatives
- ▶ Un potentiel de croissance de l'immobilier de santé
- ▶ Des territoires cœur de ville à petits prix qui fonctionnent bien
- ▶ Un marché de l'immobilier géré en hausse de 40 %
- ▶ Un marché de l'immobilier d'enseignement très dynamique
- ▶ Un marché de l'exploitation, sorti de la crise COVID, dynamique et rentable
- ▶ Un relèvement du taux d'usure en discussion

# Nos anticipations de marché : un état d'esprit conservateur et engagé !

Un marché résidentiel **en baisse de 50 %** en 2023, stable en 2024.

Un marché tertiaire **en baisse de 50 %** en 2023, stable en 2024.

Un marché de l'immobilier géré **en hausse continue.**

Un marché santé **dynamique.**

Une **meilleure négociation** des marchés travaux.

Des taux d'intérêt restant **élevés** en 2023 et 2024.

Un marché de l'exploitation restant **dynamique et résilient** en 2023 et 2024.

# Nos décisions opérationnelles

Révision complète du portefeuille de projets pour assurer le bon alignement de la stratégie «projet par projet» avec les nouvelles conditions de marché :

- ▶ Renégociation des fonciers (en durée et en montant)
- ▶ Décalage de 30 % des lancements commerciaux vers 2024
- ▶ Requestionnement des permis et des produits à la vente (conception)
- ▶ Relancement d'appels d'offres
- ▶ Révision de la stratégie commerciale (diffus vs. bloc, pragmatisme dans les baisses de prix, ouverture des nouveaux canaux...)
- ▶ Doublement des frais financiers dans les opérations non lancées

Investissement dans la force de vente de l'immobilier institutionnel en portefeuille

Majoration de 1 % des taux de cap. attendus par les investisseurs

Accélération sur les opérations de marchand de biens

Accélération du développement des résidences gérées et de notre activité usage au travers de nouvelles offres : coliving, coworking, crèche...

Maintien du développement dans les territoires « cœur de ville »

Exigence accrue dans les nouveaux engagements de développement

Meilleure valorisation de la performance environnementale de nos ouvrages et de notre impact sociétal

# Notre vision stratégique 2026

**Deux années difficiles (2023-24)  
pour deux années de relance (2025-26).**

**Nous avons les atouts pour soutenir  
notre projet d'entreprise  
dans ce contexte de marché.**

**Nous considérons que l'année 2023 doit être pour REALITES  
l'année de l'Equity davantage que celle de la dette.**



# Objectif 1 : Financer le projet d'entreprise

En conséquence nous annonçons le **lancement du projet « M100 »** au niveau du Groupe, qui consiste à lever 100 M€ en capital :

En deux partenariats de 30 M€ en co-investissement immobilier pour un total de 60 M€ en capitaux propres

En la structuration d'un accord-cadre de co-investissement dans les usages pour 25-35 M€

En envisageant une augmentation de capital sur le Groupe

► **Notre objectif est de finaliser l'intégralité de M100 en 2023.**

En **refinançant** notre portefeuille de dettes avec raison.

# Objectif 2 : Donner toute la puissance à REALITES BuildTech

En conséquence, nous avons décidé de proposer ses produits à l'ensemble du marché et d'ouvrir son capital à des acteurs du secteur.

## Propulsion de REALITES BuildTech

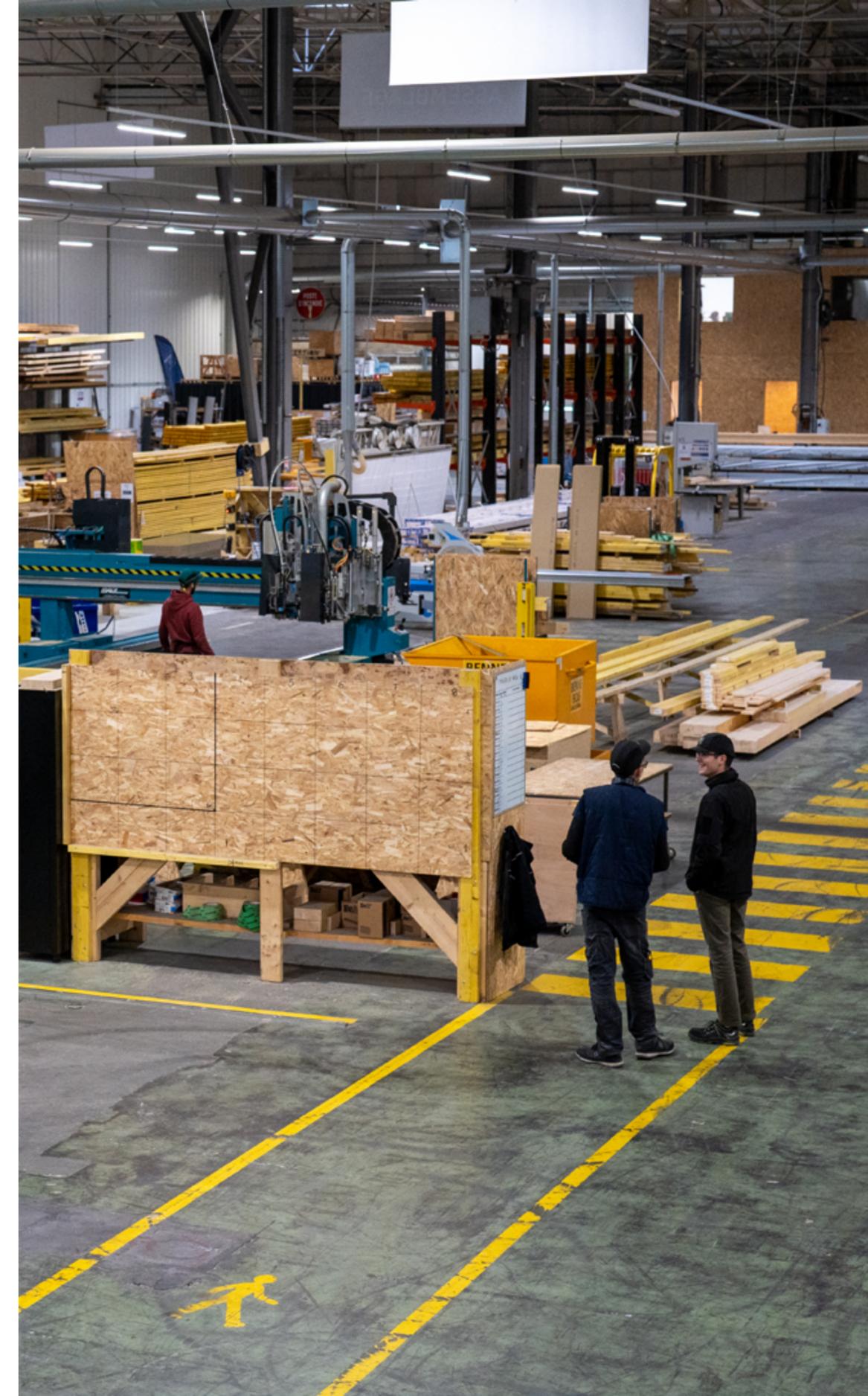
**REALITES BuildTech est une solution industrielle et technologique française qui a pour mission de RÉINVENTER la façon de construire des bâtiments.**

REALITES BuildTech se fixe une ambition forte mais vitale : **ACCÉLÉRER** la transition écologique du secteur de la construction.

Concrètement, REALITES BuildTech est capable de **CONCEVOIR** et **CONSTRUIRE** de façon rapide et **INDUSTRIELLE** des ouvrages à très faible empreinte carbone, tant en phase de construction que, demain, d'exploitation.

### Comment ?

En développant une **APPROCHE GLOBALE** qui intègre un savoir-faire reconnu en matière d'ingénierie, la technologie de jumeau numérique et un outil industriel d'excellence.



## Conclusion

**Notre ambition est de ressortir très fort de 2024 afin de consolider notre part de marché et de saisir les opportunités que nous ouvre notre positionnement stratégique.**

# Avertissement

Ce document peut contenir des données financières estimatives, des informations sur des projets et transactions à venir et des résultats / performances anticipés. Ces données prospectives sont fournies à titre purement estimatif. Elles sont exposées aux risques et aux incertitudes du marché et peuvent varier sensiblement par rapport aux résultats réels qui sont publiés par la suite. Les données financières estimées ont été soumises au Conseil d'administration et n'ont pas fait l'objet d'une validation par les commissaires aux comptes titulaires.

En outre, il ne peut pas être exclu que certains risques décrits au chapitre 3 du document d'enregistrement universel déposé auprès de l'AMF sous le numéro R. 20-013 en date du 1er juillet 2020 puissent avoir un impact sur les activités du Groupe et la capacité de la Société à réaliser ses objectifs. La Société ne prend donc aucun engagement ni ne donne aucune garantie sur la réalisation des objectifs et ne s'engage pas à publier ou communiquer d'éventuels rectificatifs ou mises à jour de ces éléments.

**Relations analystes/investisseurs**  
REALITES – Arnaud Tesson  
+33 6 11 76 59 05 – a.tesson@realites.com

**Relations presse**  
CAPVALUE – Gilles Broquelet  
+33 1 80 81 50 00 – info@capvalue.fr

**Retrouvez la présentation  
et l'actualité financière de REALITES  
sur [groupe-realites.com](https://groupe-realites.com)**

**REALITES**

© REALITES – mars 2023