



CONFÉRENCE DE PRESSE LOGEMENT

7 OCTOBRE 2015





FILM



SOMMAIRE

1. INTRODUCTION
2. L'ETAT DU MARCHÉ LOGEMENT
3. LES CHIFFRES NEXITY
4. LES GRANDES TENDANCES QUI IMPACTENT L'IMMOBILIER DURABLE
5. INDICATEUR DU LOGEMENT NEUF



une belle vie immobilière

1.

INTRODUCTION

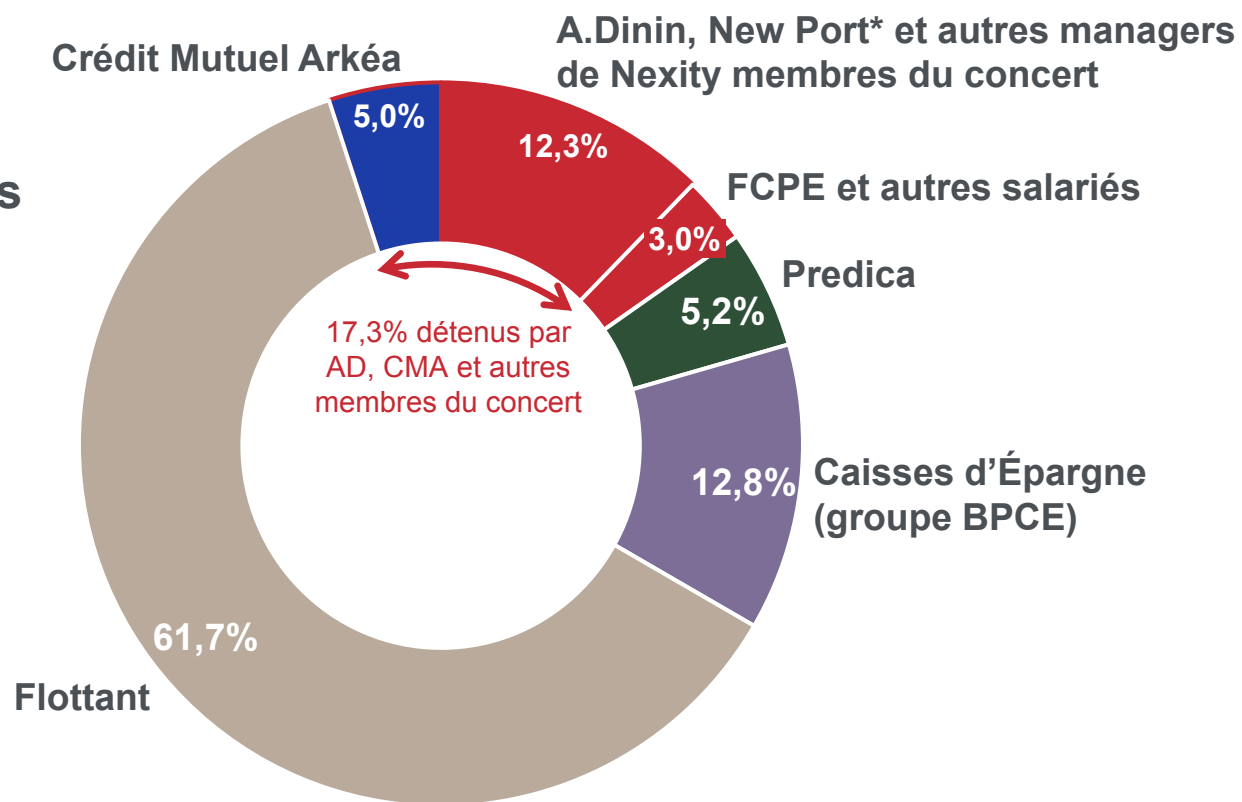
Alain Dinin
Président-Directeur général



ACTIONNARIAT DE NEXITY

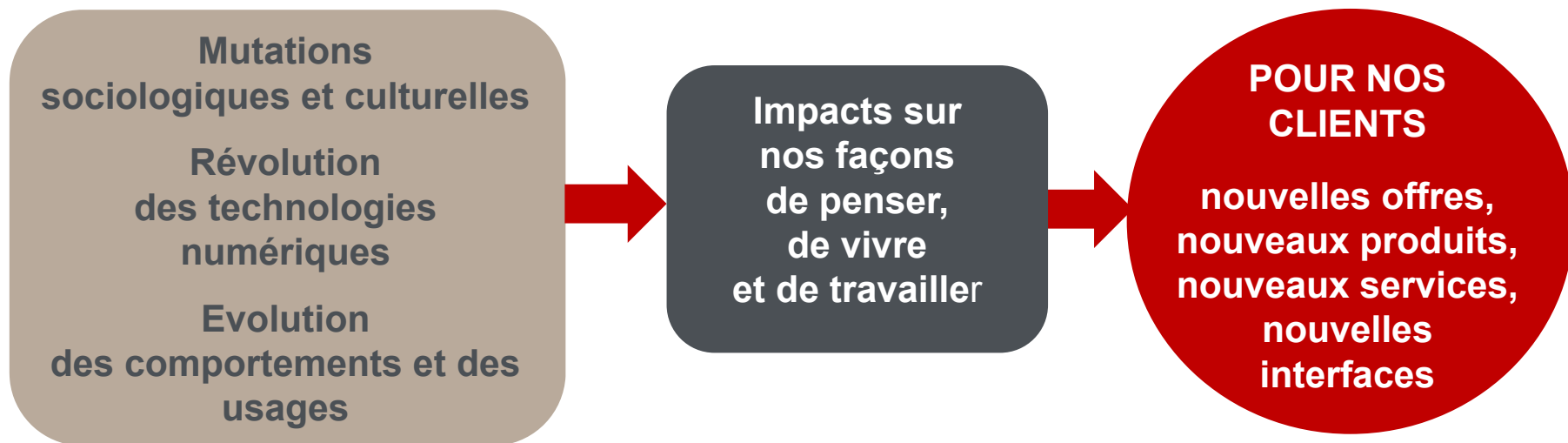
Au 30 septembre 2015

54.189.017 actions
(pas d'auto-contrôle)



* New Port 6,9%

L'INNOVATION AU CŒUR DE L'OFFRE DE NEXITY





2.

ÉTAT DU MARCHÉ

Bruno Corinti
Directeur général adjoint
Président Immobilier résidentiel



ACTUALITÉ LÉGISLATIVE ET RÉGLEMENTAIRE

IMPACTS POTENTIELS POUR NEXITY

PROMOTION

Investissement locatif : dispositif PINEL

Révision du zonage du territoire

⇒ Potentiel de rebond pour la clientèle investisseurs privés

Possibilité de location aux ascendants et descendants

Flexibilité accrue (6-9-12 ans)

Logement intermédiaire (TVA 10%)

Protocole signé avec la SNI

⇒ Objectif 800-1.100 logements/an sur 2015-2019

⇒ 1^{er} accord préliminaire sur 569 logements en février 2015

Accession à la propriété en territoire « politique de la ville »

Zone TVA réduite (5,5%) = 20% des réservations de Nexity et 44% des réservations à des primo-accédants en 2014

PDM pour ce segment : 29% en 2014

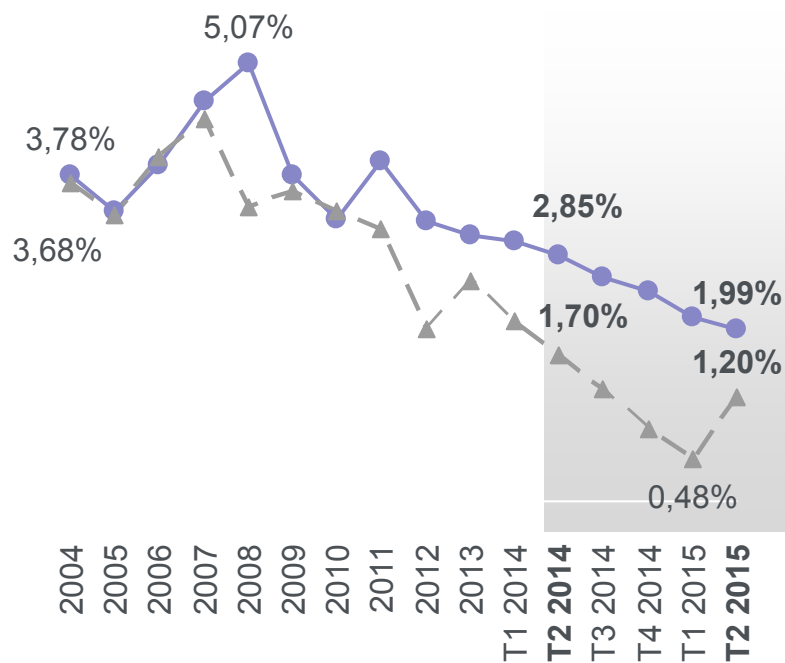
⇒ Opportunité d'élargissement de la base de clientèle vers des catégories plus modestes

⇒ Créer de la mixité

LES MOTEURS DU MARCHÉ

TAUX DE CRÉDIT IMMOBILIER

(tous marchés, hors assurance, en moyenne, dernier mois du trimestre)



—●— taux de crédit immobilier

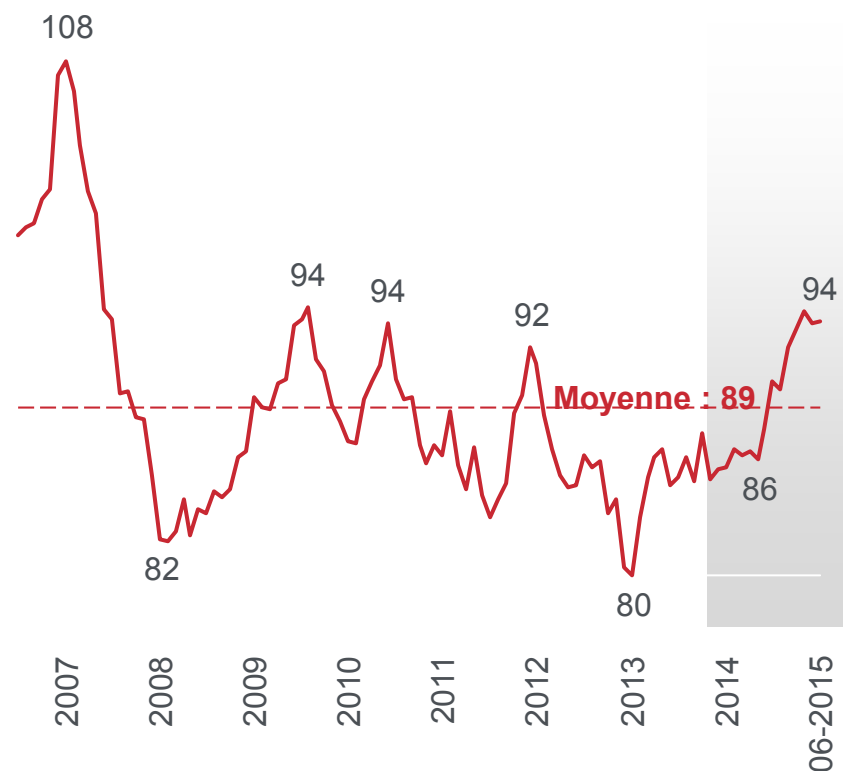
—▲— OAT 10 ans (taux spot fin de mois)

Sources : Observatoire Crédit Logement et Bloomberg

NEXITY / 7 OCTOBRE 2015

INDICATEUR SYNTHÉTIQUE DE CONFIANCE DES MÉNAGES

(données corrigées des variations saisonnières)

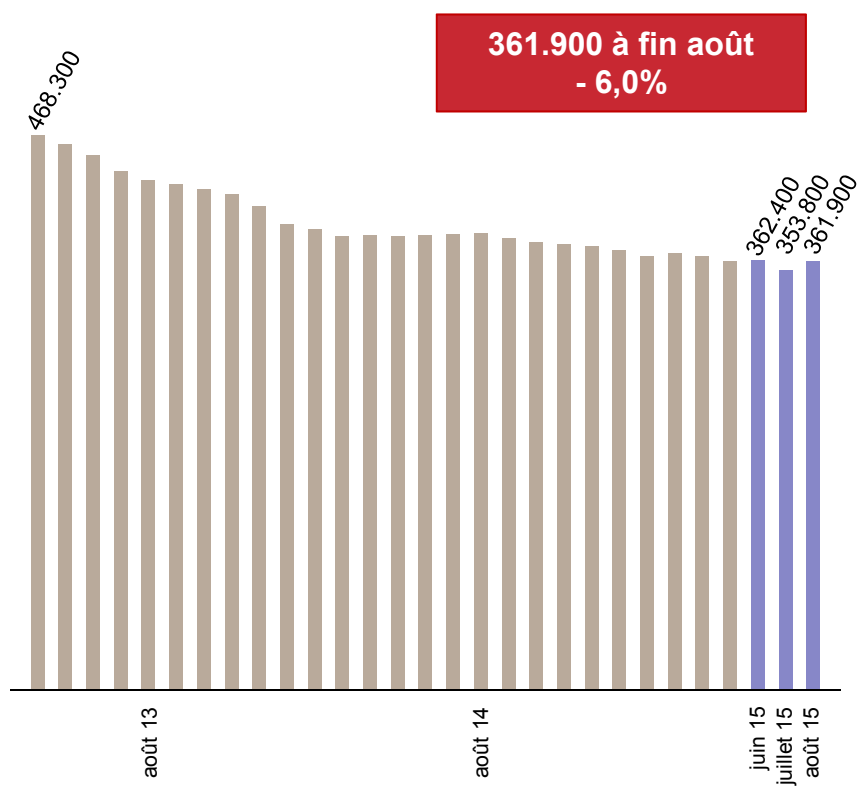


Source : INSEE

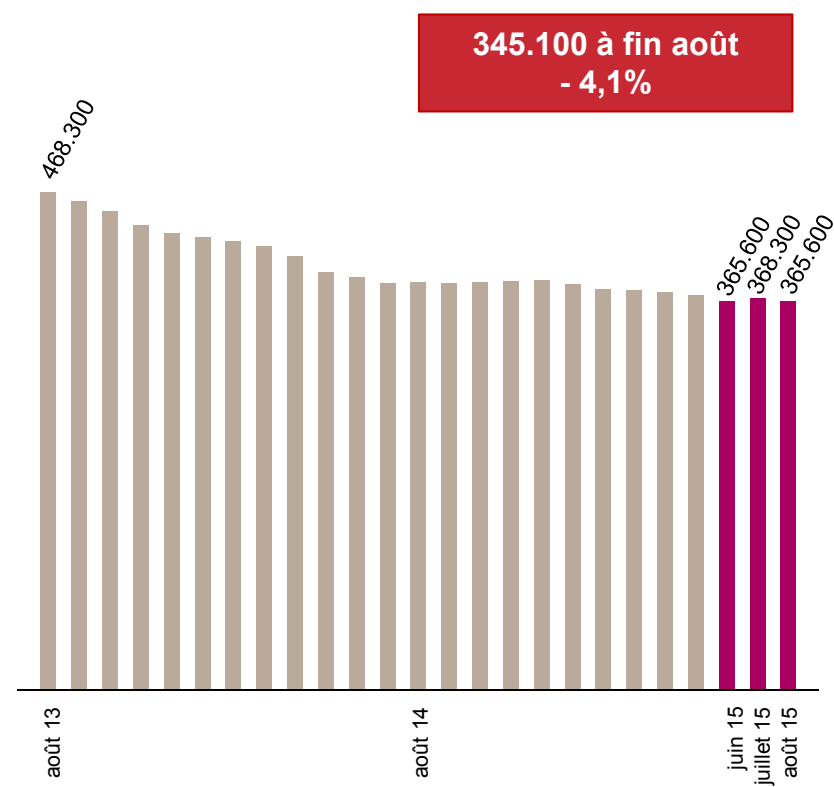
PAGE 9

ÉVOLUTION DU MARCHÉ DU LOGEMENT NEUF : PERMIS DE CONSTRUIRE & MISES EN CHANTIER

PERMIS DE CONSTRUIRE
(en unités, 12 mois glissants)



MISES EN CHANTIER
(en unités, 12 mois glissants)

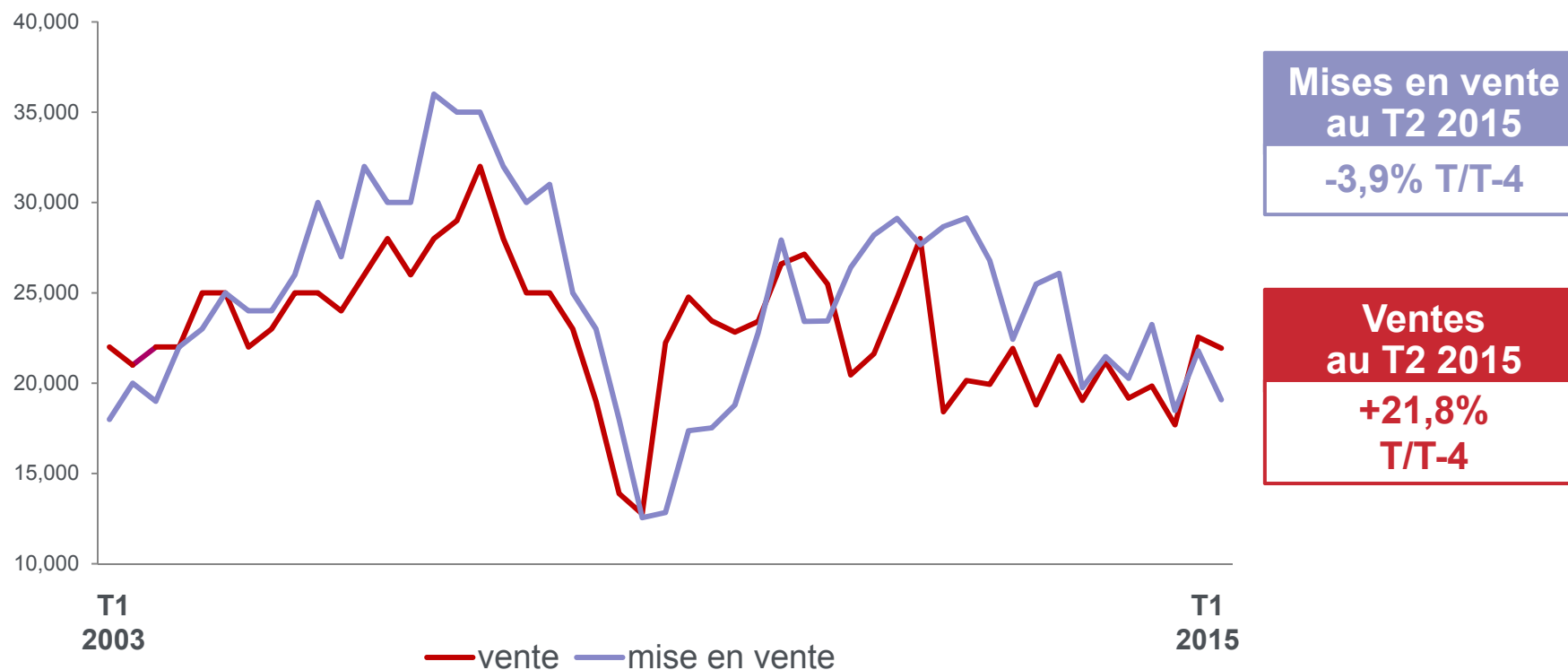


Source : Commissariat Général au Développement Durable

VENTES & MISES EN VENTE DE LOGEMENTS NEUFS PAR LES PROMOTEURS

PÉRIODE T1 2003 – T2 2015

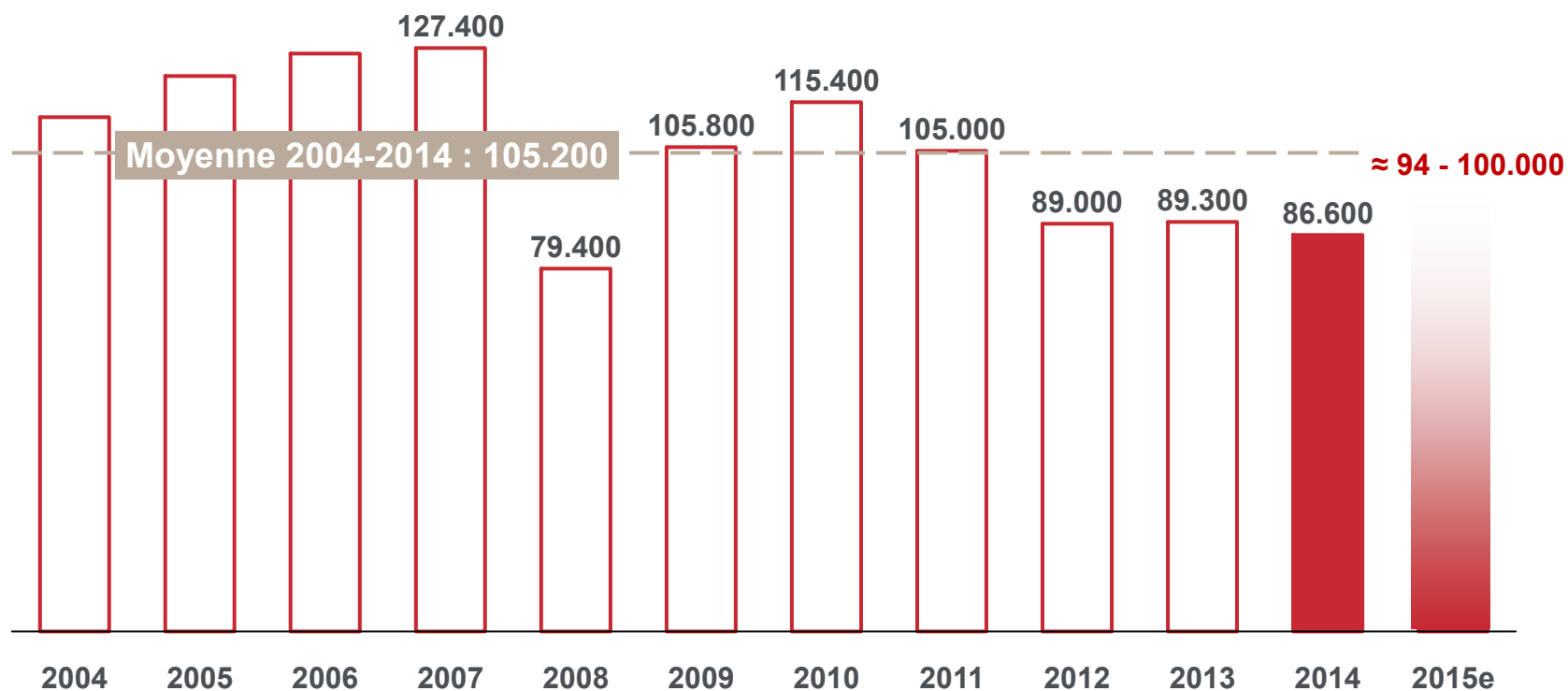
(nombre d'appartements vendus et mis en vente par trimestre)



Source : Commissariat Général au Développement Durable

MARCHÉ DU LOGEMENT NEUF EN FRANCE (PROMOTEURS)

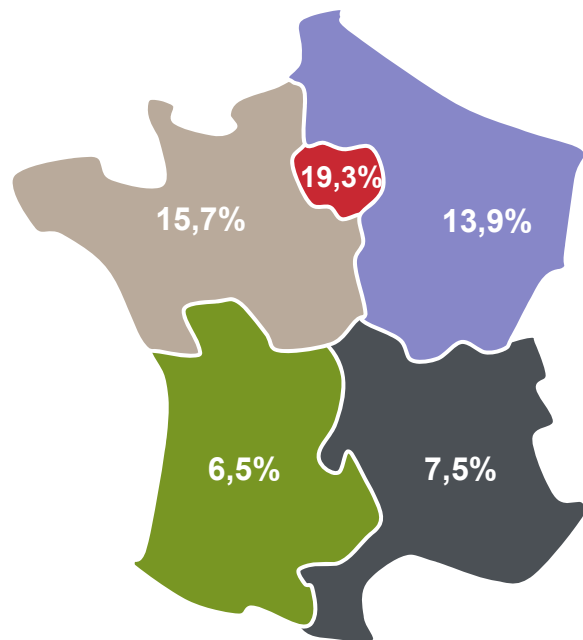
RÉSERVATIONS DE LOGEMENTS NEUFS DES PROMOTEURS (en unités)



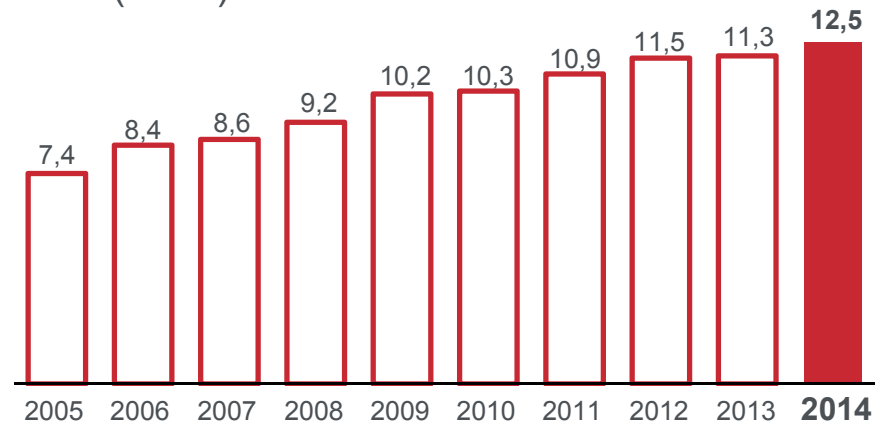
Sources : Commissariat Général au Développement Durable - estimation Nexity pour 2015

NEXITY IMMOBILIER RÉSIDENTIEL LEADER SUR SON MARCHÉ

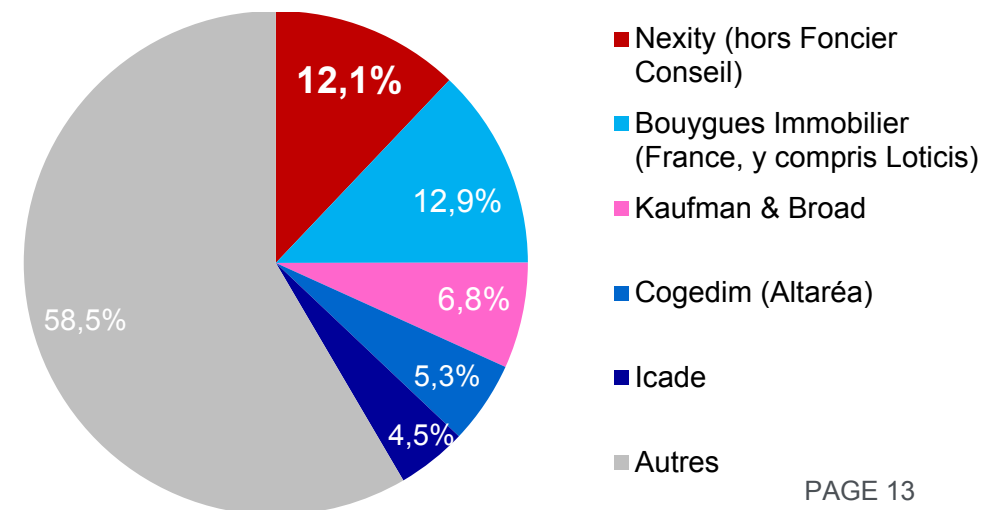
PARTS DE MARCHÉ DE NEXITY À FIN DÉCEMBRE 2014



PARTS DE MARCHÉ DE NEXITY À FIN DÉCEMBRE 2014 (en %)



PARTS DE MARCHÉ DES PRINCIPAUX ACTEURS DU MARCHÉ DU NEUF EN 2014



Calculs Nexity : Réservations de logements neufs Nexity / marché des réservations de logements neufs (source : Commissariat Général au Développement Durable)

DES INNOVATIONS PRODUITS POUR RÉPONDRE AUX ÉVOLUTIONS DÉMOGRAPHIQUES

LES RÉSIDENCES INTERGÉNÉRATIONNELLES

- En 2020, 19 millions de Français auront plus de 60 ans et les séniors préfèrent majoritairement rester le plus longtemps possible chez eux. L'enjeu d'une offre adaptée est véritable.

> Permettre le maintien à domicile

- En proposant un mode d'hébergement collectif toutes générations confondues, adapté aux capacités d'autonomie et à l'état de santé des personnes âgées qui peuvent participer à la vie de leur résidence.

> À un coût abordable

- En travaillant en partenariat avec un bailleur social, nous pouvons proposer des logements accessibles aux plus grands nombres qui viennent compléter notre gamme d'offres dédiées aux séniors.



DES INNOVATIONS PRODUITS POUR RÉPONDRE AUX ÉVOLUTIONS DES MENTALITÉS

L'USUFRUIT LOCATIF SOCIAL



- Un modèle de cofinancement par l'épargne privée d'une offre nouvelle de logements locatifs adaptés en zone de tension foncière connaissant un fort déficit en logements

> **Faciliter le retour des investisseurs institutionnels**

- En structurant un véhicule collectif dédié à l'investissement en nue-propriété.
- > **Développer une offre de logement intermédiaire**
 - L'expertise et l'ingénierie de PERL sont parfaitement adaptées au logement intermédiaire
- > **Proposer des logements accessibles**
 - En dissociant la valeur patrimoniale d'un bien de sa valeur d'usage, on accompagne l'accès au logement de population qui, sinon, ne peuvent devenir propriétaire.





une belle vie immobilière

3.

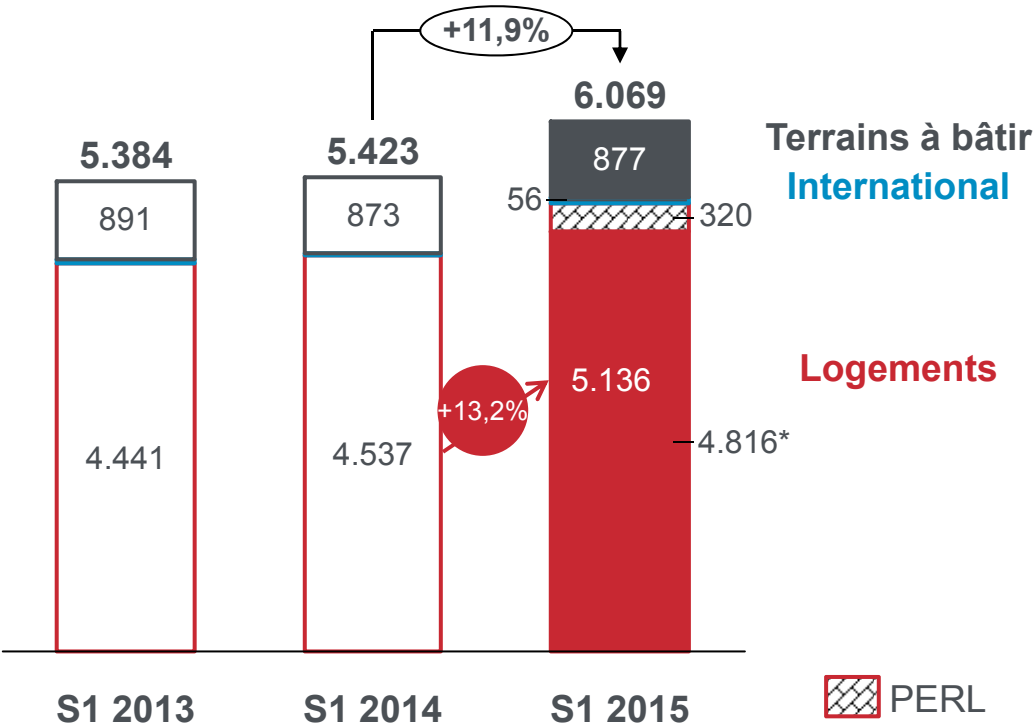
LES CHIFFRES NEXITY

Jean-Philippe Ruggieri
Directeur général – Immobilier résidentiel

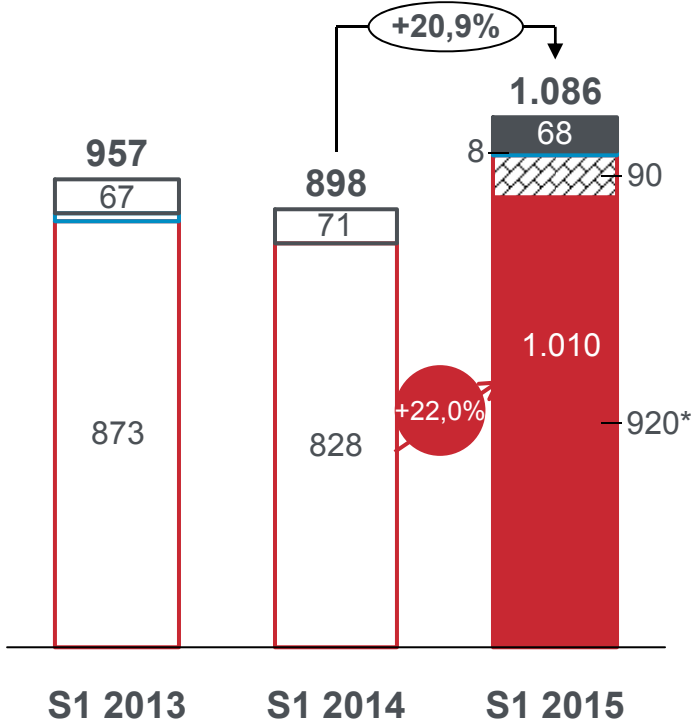


RÉSERVATIONS DE NEXITY S1 2015

VOLUME
(en unités)



VALEUR
(en M€ TTC)

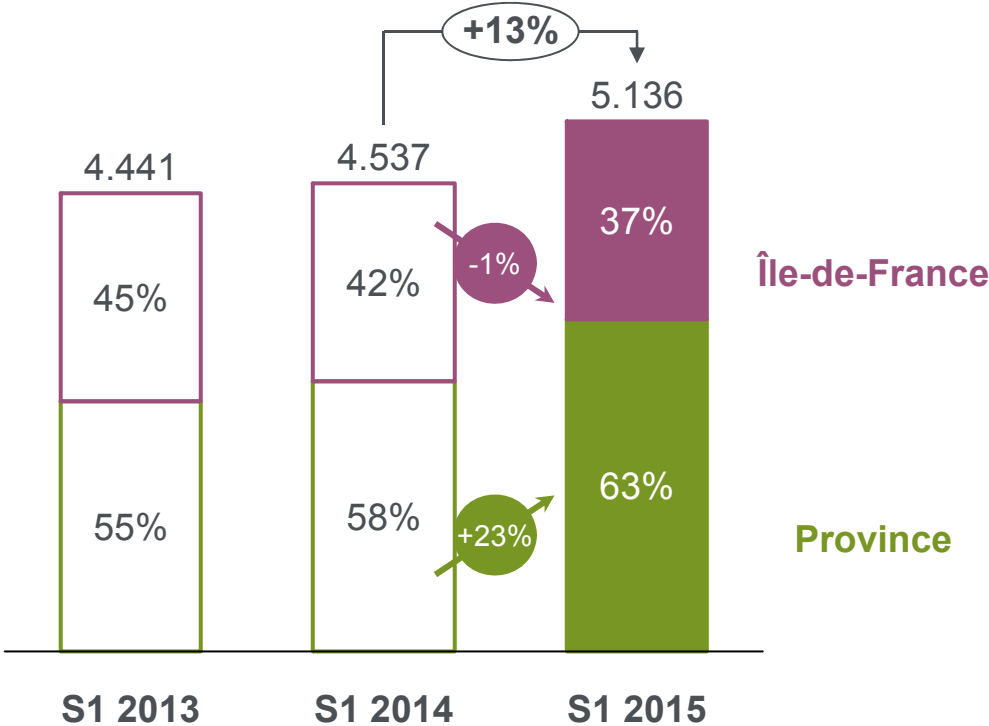


> À périmètre constant, les réservations de logements en France augmentent de 7% en volume et de 11% en valeur

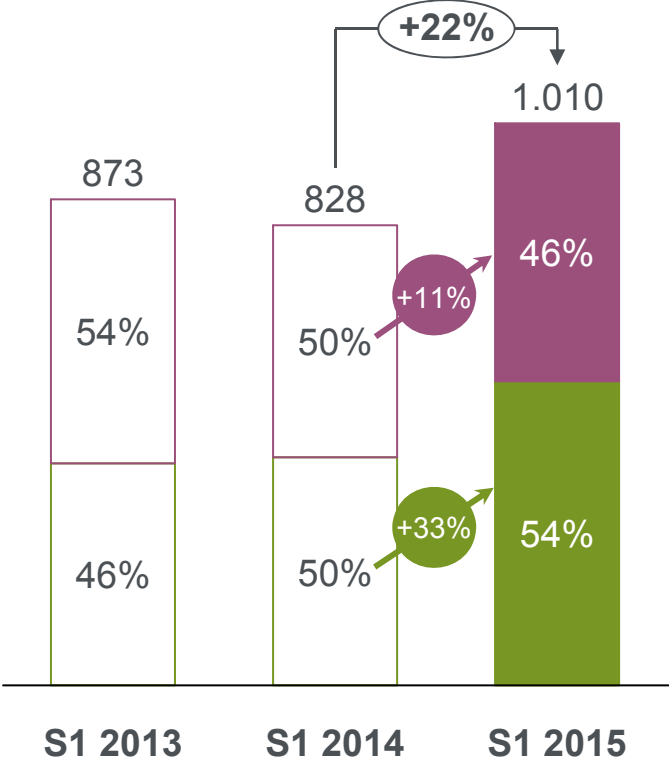
* Hors PERL

NEXITY : RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES RÉSERVATIONS DE LOGEMENTS AU S1 2015

VOLUME
(en unités)

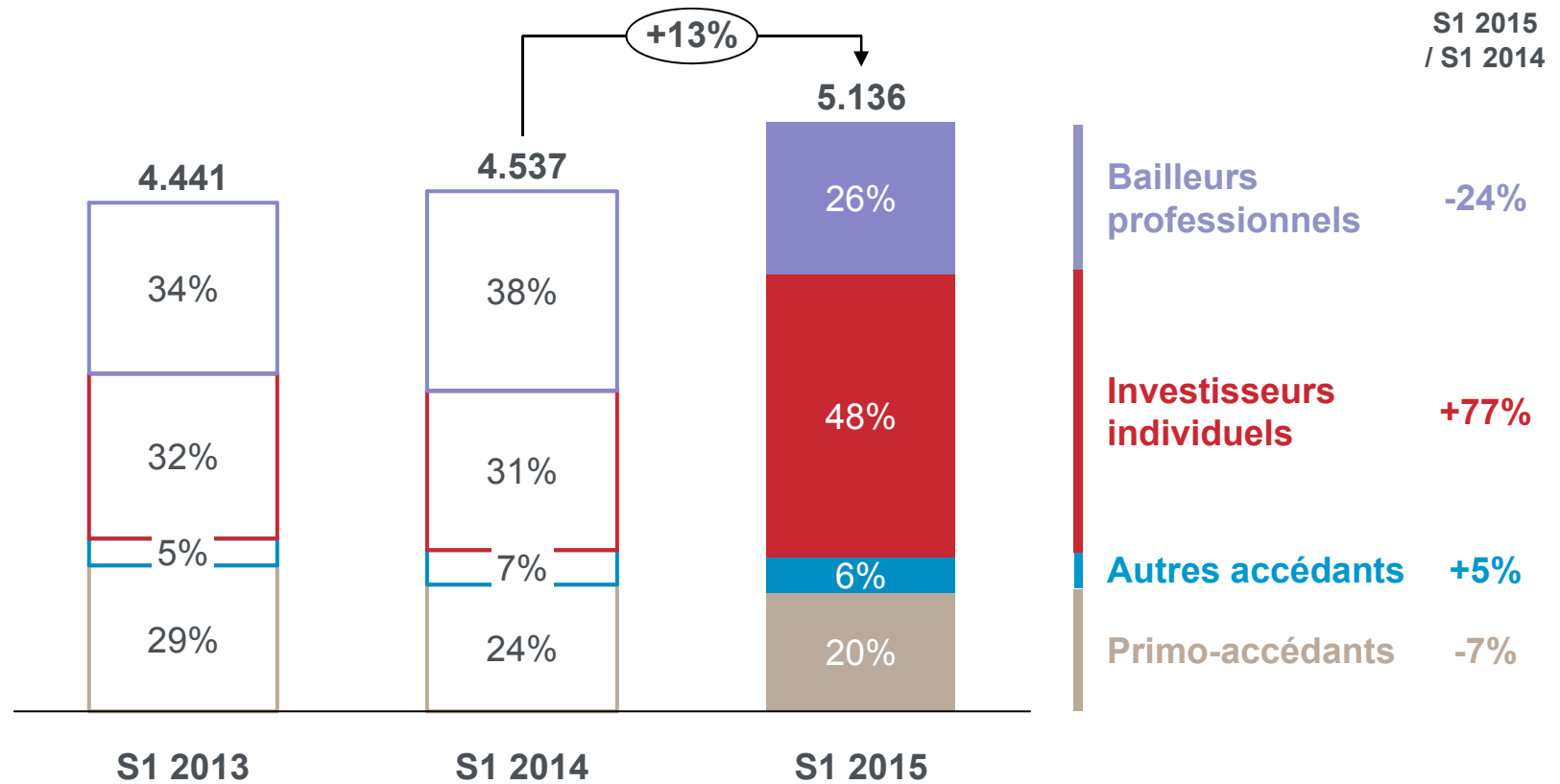


VALEUR
(en M€ TTC)



NEXITY : ÉVOLUTION DU MIX CLIENT

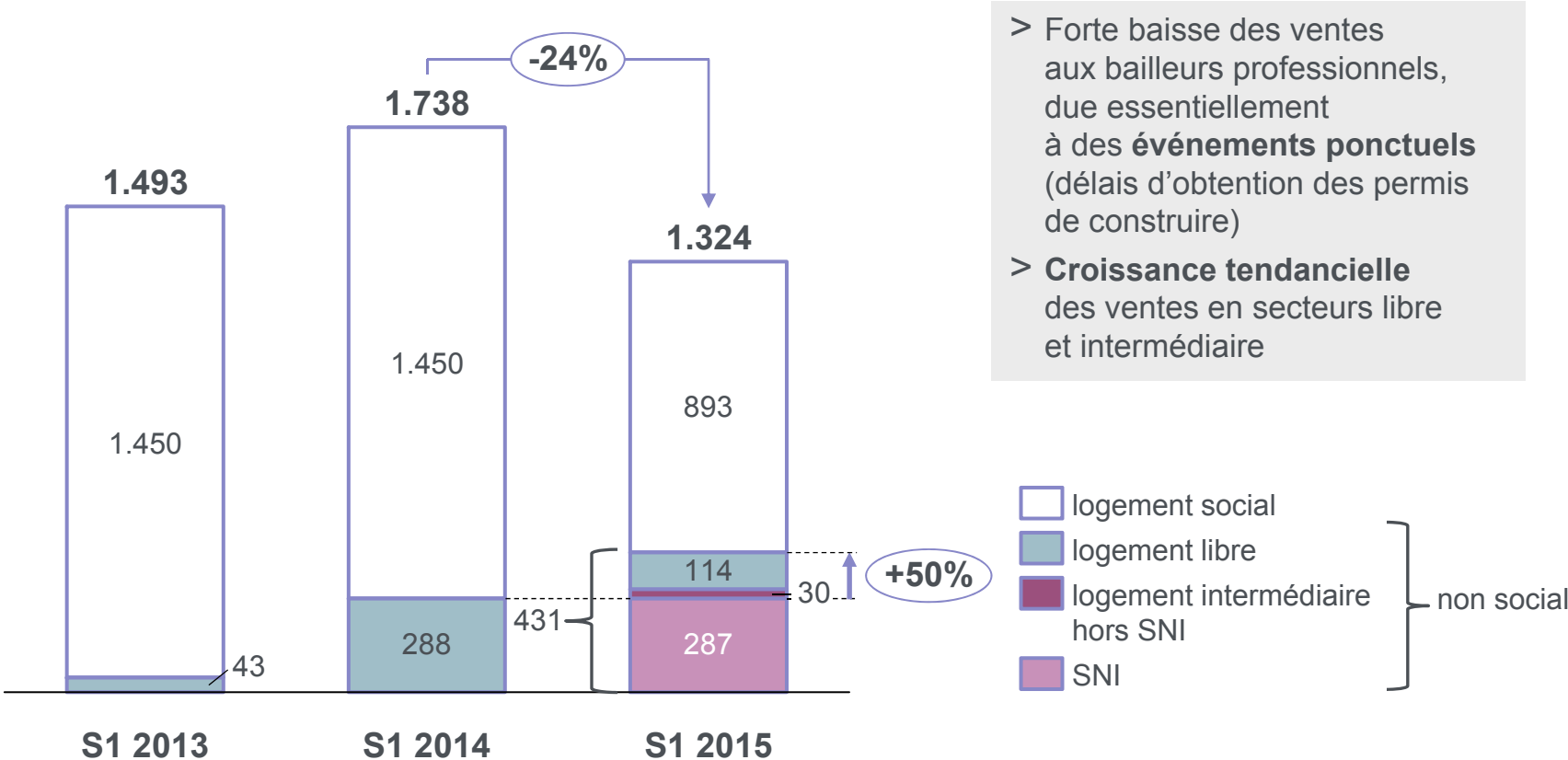
STRUCTURE DES RÉSERVATIONS DE LOGEMENTS PAR TYPE DE CLIENTS
(en unités, hors International)



NEXITY : BAILLEURS PROFESSIONNELS

RÉPARTITION DES VENTES AUX BAILLEURS PROFESSIONNELS

(en unités, hors International)

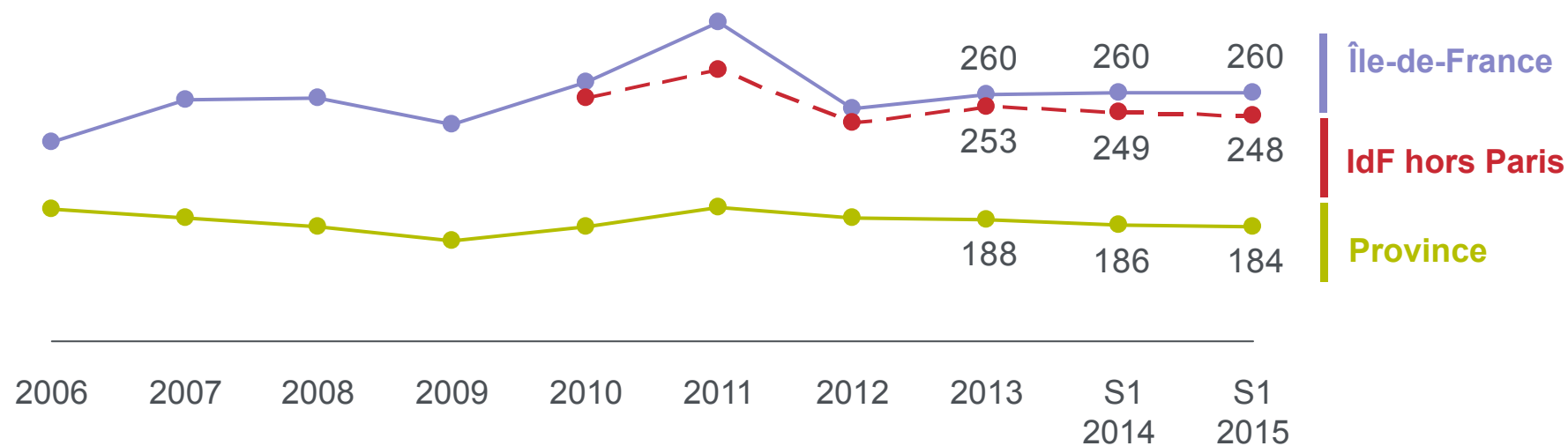


- > Forte baisse des ventes aux bailleurs professionnels, due essentiellement à des événements ponctuels (délais d'obtention des permis de construire)
- > Croissance tendancielle des ventes en secteurs libre et intermédiaire

NEXITY : ÉVOLUTION DES PRIX

CLIENTS NEXITY

(en K€, hors Iselection, PERL, International et ventes en bloc)

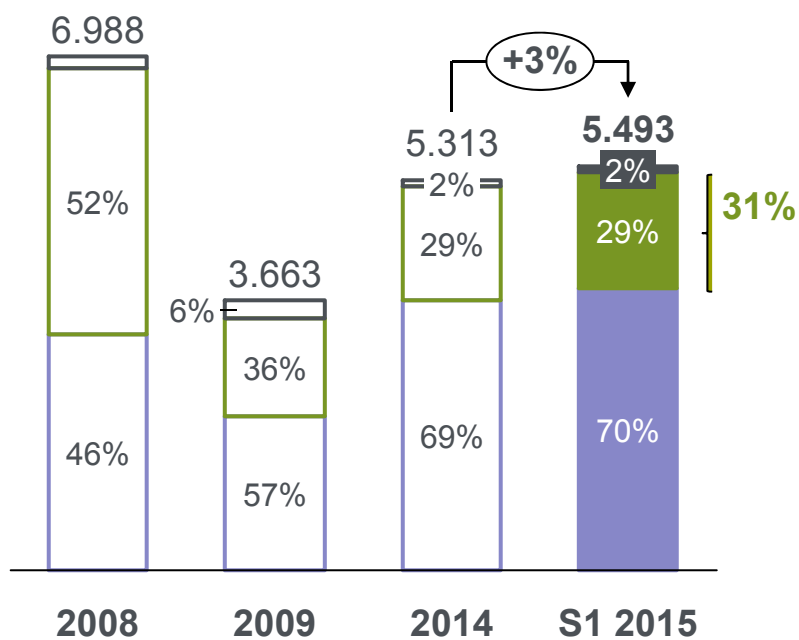


	S1 2014	S1 2015	Var.
Prix moyen TTC au m ²	3.801	3.793	-0,2%
Surface moyenne / logement (en m ²)	58,1	55,7	-4,1%
Prix moyen TTC / logement (en K€)	220,7	211,3	-4,2%

NEXITY : OFFRE COMMERCIALE MAÎTRISÉE

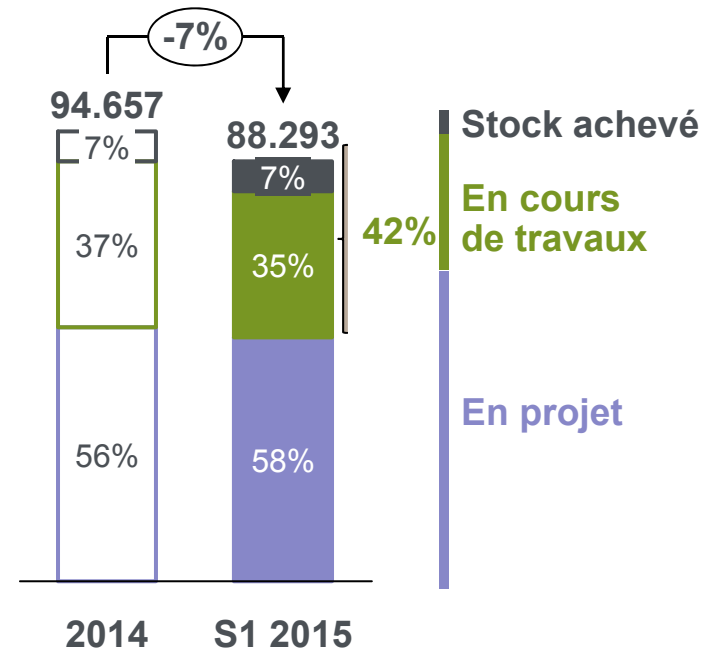
OFFRE COMMERCIALE DE NEXITY

(en unités, hors Iselection et International)

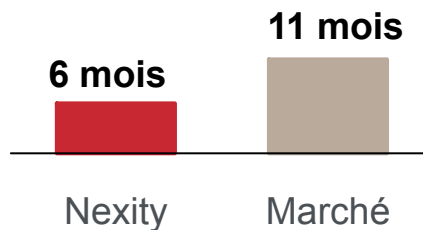


MARCHÉ

(en unités)



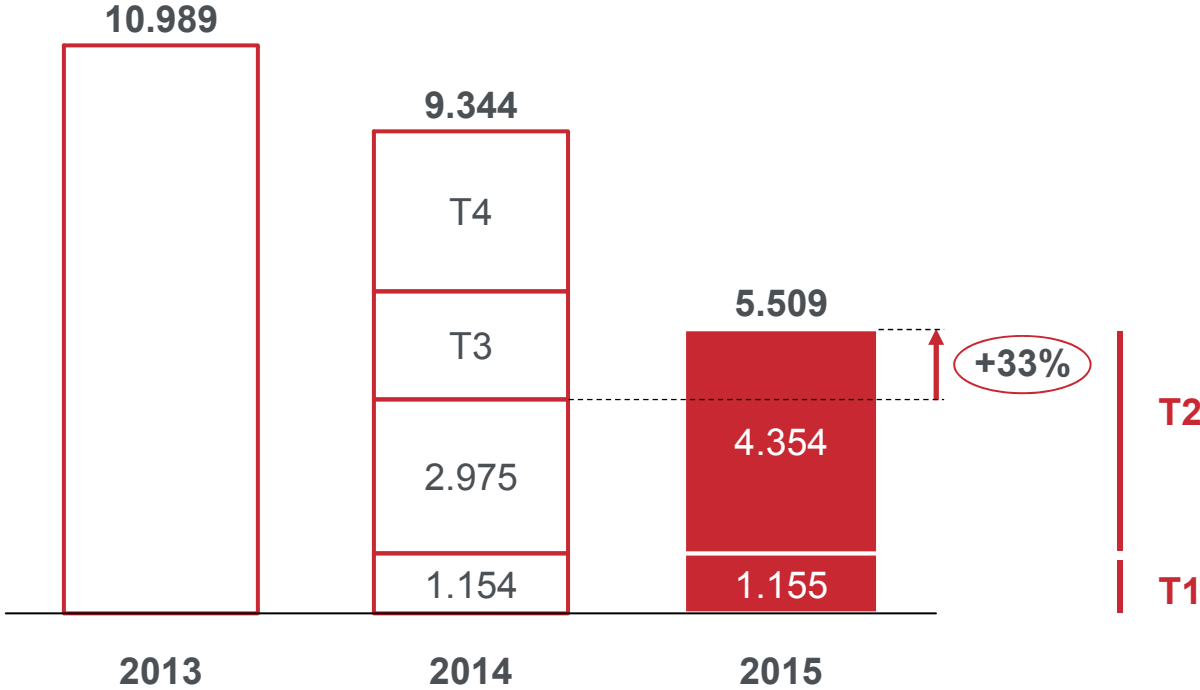
OFFRE COMMERCIALE / RÉSERVATIONS À FIN JUIN 2015 (en mois)



Sources : Commissariat Général au Développement Durable n° 583 et Nexity

NEXITY : LANCEMENTS COMMERCIAUX DE LOGEMENTS

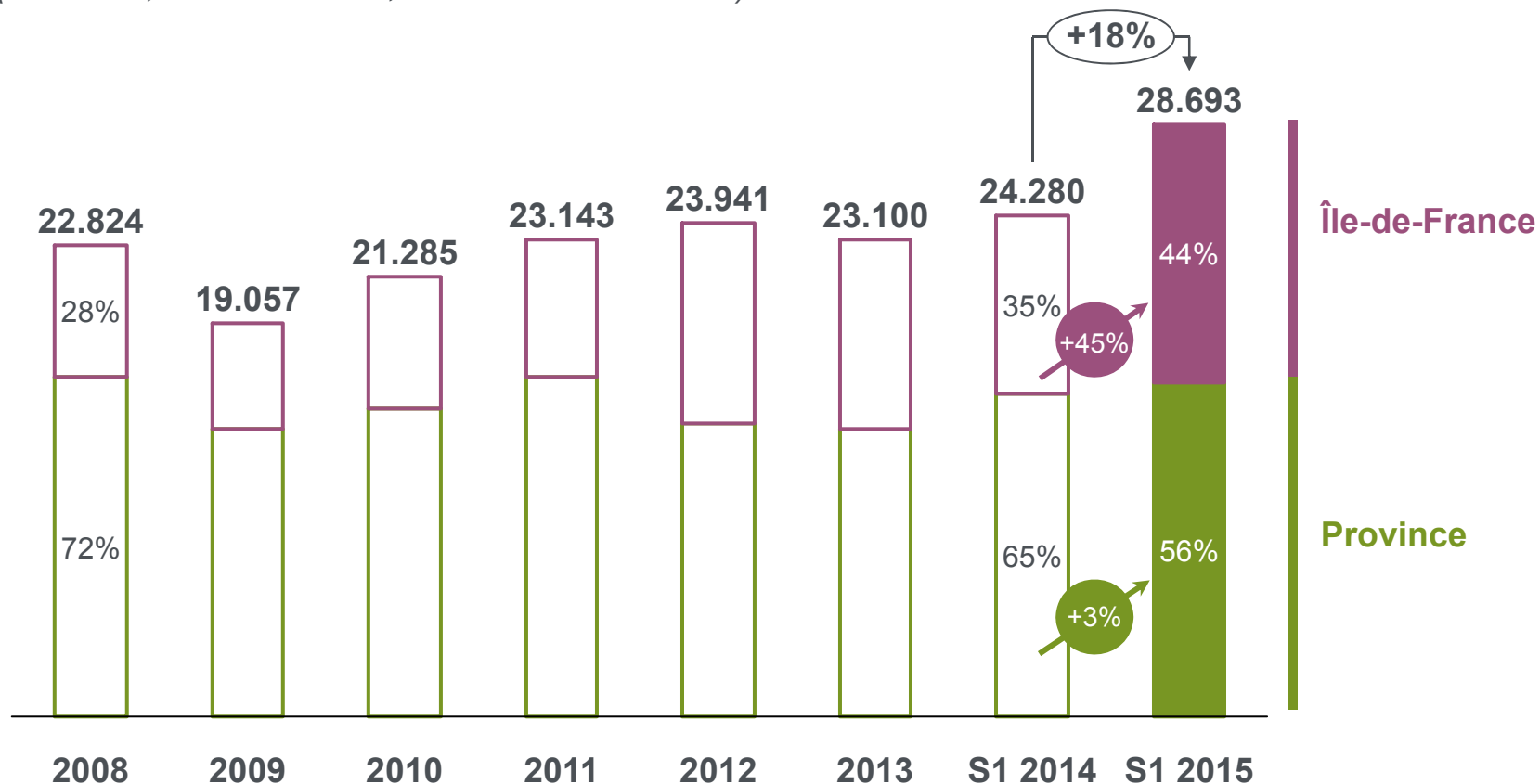
(Nombre de logements lancés en France, hors PERL et Iselection)



> Politique de lancements commerciaux active : augmentation de 18% du nombre d'opérations lancées (65 au S1 2015)

NEXITY : ÉVOLUTION DU POTENTIEL D'ACTIVITÉ

POTENTIEL D'ACTIVITÉ DE LOGEMENTS NEUFS*
 (en unités, hors Iselection, PERL et International)



* comprend l'offre commerciale actuelle, l'offre future correspondant aux tranches non commercialisées sur des fonciers acquis et l'offre non lancée associée aux terrains sous promesse foncière



FILM

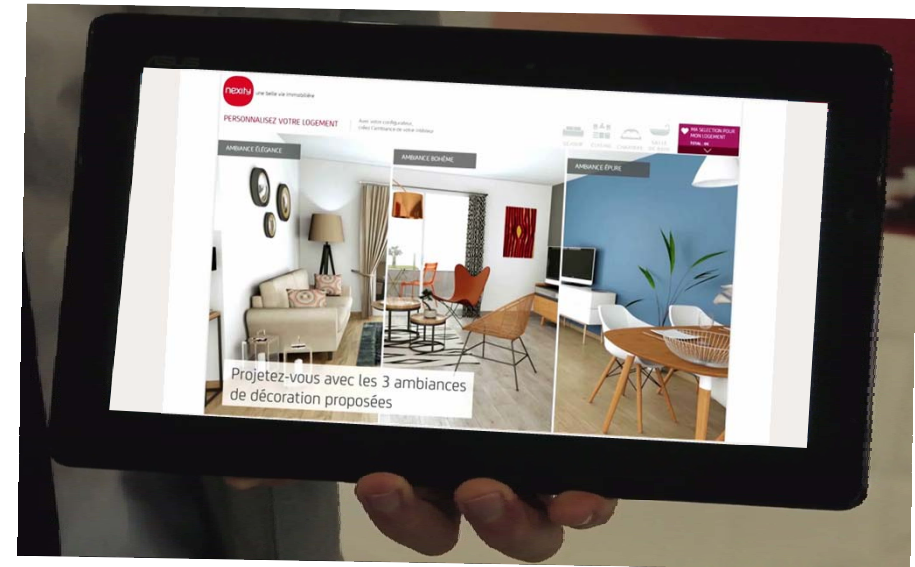


DES INNOVATIONS QUI S'APPUIENT SUR LE DIGITAL POUR RÉPONDRE AUX NOUVEAUX USAGES

LE CONFIGURATEUR NEXITY

- En cours de déploiement, un outil interactif, adaptable qui permet à nos clients de visualiser toutes les possibilités d'aménagement de leur futur logement

- > **Offrir à nos clients un choix transparent et convivial**
 - Lors de la réservation, le client peut choisir ses options parmi la sélection présentée par le vendeur
 - Sur leur EPC, les clients visualisent immédiatement les aménagements souhaités sur son plan numérisé résultat et peut simuler le coût des options de travaux modificatifs
- > **Gagner en fluidité et efficacité**
 - Un travail en amont de rationalisation des achats de référencement des matériaux et des équipements et de digitalisation du catalogue.
 - Une façon de travailler différente pour paramétrer les logements sur la base du référentiel national.



DES INNOVATIONS QUI S'APPUIENT SUR LE DIGITAL POUR RÉPONDRE AUX NOUVEAUX USAGES

NOUVELLE AGENCE CONNECTÉE

- Proposer à nos clients particuliers un parcours immobilier et une expérience innovants et connectés en s'appuyant sur de nouveaux outils digitaux

> Proposer une expérience 100% Nexity

- Un espace de vie, qui invite à rester pour partager, construire, s'informer, découvrir, vivre une expérience.
- Un lieu d'un genre nouveau, ouvert et chaleureux, symbolisant l'accompagnement et le conseil.

> Proposer une expérience « connectée »

- Des parcours multimodaux et adaptés aux multi cibles Nexity
- Des expériences stimulantes et créatrices de lien, qui redonnent du sens et de l'attrait à la visite en agence.
- Un dispositif digital qui permet l'expérimentation des nouveaux usages de l'immobilier



DES PRODUITS SPÉCIFIQUES ET DES OUTILS POUR RÉPONDRE AUX NOUVEAUX MODES D'HABITER

MY COLOC'

- Des appartements pensés pour la vie en colocation (convivialité dans les espaces partagés, confort et indépendance dans les chambres), vendus à des investisseurs particuliers



> **Rendre plus accessible le logement**

- Une "solution logement" plus accessible financièrement et qui apporte plus de confort et de lien social
- Des logements meublés et équipés du T3 au T5 intégrés dans nos programmes résidentiels
- Des produits adaptés à une clientèle variée de colocataires : étudiants, jeunes actifs, familles monoparentales, et réversibles en logements familiaux

+ WEROOM : plateforme communautaire de mise en relation dédiée à la colocation avec déjà plus de 50.000 utilisateurs actifs (France, Londres et Berlin)



4.

LES GRANDES TENDANCES QUI IMPACTENT L'IMMOBILIER DURABLE

Anne Mollet
Directeur du développement durable
et du marketing stratégique



ZOOM SUR DEUX GRANDES TENDANCES QUI NOUS TOUCHENT DÉJÀ

LE COLLABORATIF
ET LE PARTAGE

L'ÉCO-CONCEPTION ET
L'ÉCO-EXPLOITATION

DES BUREAUX PARTAGÉS EN RÉSEAU POUR TRAVAILLER AUTREMENT



BLUE OFFICE

- Proposer un réseau d'espaces de travail dans les zones résidentielles avec une tarification claire et transparente et une gestion centralisée via une plateforme web

> Gagner en temps, en budget et donc en efficacité

- Diminuer les déplacements domicile/travail des collaborateurs et réduire les émissions de GES.
- Faciliter et encadrer le travail à distance des collaborateurs
- Limiter l'engagement financier de l'entreprise par l'absence de signature du bail
- Optimiser les surfaces de travail existantes avec un abonnement Blue Office en complément

38% de TPE/PME – 4% d'indépendants – 58% de grands comptes

2020 : 15 en Île-de-France / 7 à 10 en régions

NOS ESPACES

Nous mettons à votre disposition différentes ambiances de travail, adaptées au rythme de votre journée : des bureaux individuels, partagés (confidentiels ou collaboratifs selon vos besoins), un espace de coworking type lounge avec une cafétéria, ainsi que des salles de réunion toutes équipées en visio-conférence. Nous pouvons organiser vos espaces de travail sur-mesure.

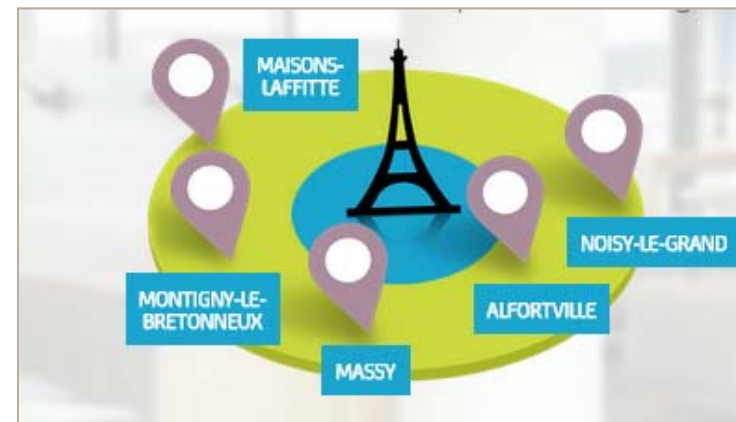
Bureau individuel Bureau partagé Lounge coworking Salle de réunion

EN SAVOIR + EN SAVOIR + EN SAVOIR + EN SAVOIR +

POUR LES INDÉPENDANTS ET LES ENTREPRISES

Blue Office propose des espaces nouvelle génération. Favorisez, organisez et encadrez le travail à distance au sein de votre entreprise !

- Gain de temps**
1/3 des actifs franciliens passent plus de 1h30 dans les trajets domicile / travail.
Source : INSEE DIF – Avril 2011
- Gain de productivité**
Des études l'ont prouvé, le travail à distance augmente la productivité, et ce jusqu'à +22%.
Source : Tour de France du Télétravail 2012
- Économies**
Pas de bail, pas d'acquisition de mobilier, pas de frais de remise en état ni de frais de personnel pour l'accueil et l'entretien.



DES SERVICES MUTUALISÉS POUR RÉPONDRE AUX NOUVELLES MOBILITÉS



AUTOPARTAGE EN BAS DE CHEZ SOI

- Tarifs préférentiels négociés avec notre partenaire Ubeeqo
- Des véhicules exclusivement réservés, 24/24 et 7/7 dans 9 résidences Nexity en Île-de-France fin 2015

> Solvabiliser les ménages

- Economie des frais liés à la possession d'un véhicule (évalués entre 4.000 et 8.000 €/an*)
- Un service de proximité, moins cher que la location classique, en adéquation avec le mode de vies de la cible de primo-accédants de Nexity (25 - 40 ans).

> Baisser les prix des logements

- En réduisant le nombre de places par logement, on diminue le prix du logement à l'achat (au plus, de l'ordre de 10 à 12%)
- Un véhicule pour environ 30 logements est mis en autopartage

PARKINGS PARTAGÉS



- Signature d'un partenariat avec la start-up Zenpark, 1^{er} opérateur de parkings partagés en France avec 40 parkings en IDF et 20.000 places sous contrat
- Une technologie française maîtrisée à 100% et brevetée

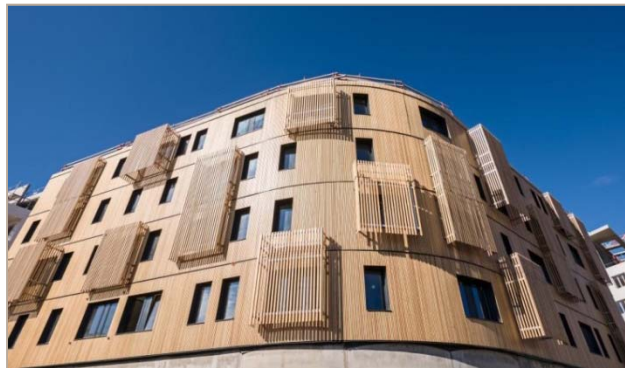
> Limiter le temps de recherche d'une place

- Déploiement d'une offre de parkings partagés dans plusieurs immeubles de logements et bureaux construits et/ou gérés par Nexity

> Réduire les émissions de GES

- 30% des véhicules circulant en centre-ville sont à la recherche d'une place de stationnement, ce qui représente 20% des émissions automobiles de CO₂
- Chaque mois en Île-de-France, la solution Zenpark permet d'économiser 8 tonnes de CO₂ sans construire de nouvelles places de parking.

L'ÉCO-CONCEPTION ACCESSIBLE ET ABORDABLE



1^{er} opérateur de bureaux en bois en France avec 35.000 m² Ywood et Térénéo livrés



Access Design : 459 logements réservés

> Anticiper les obligations réglementaires

- 100% de nos opérations neuves de bureaux a minima RT 2012 -10%
- Livraison de nos premiers bâtiments à énergie passive (2014) et positive (2013) en résidentiel et tertiaire
- Anticipation de 3 ans de la réglementation RT 2012 (50 kWh/m²/an) depuis 2010 en résidentiel

> Et demain

- Développement de procédés constructifs industrialisés
- Immeuble de bureaux à faible empreinte carbone
- Îlot mixte avec services et énergie mutualisés

L'ÉCO-RÉNOVATION ET L'ÉCO-EXPLOITATION POUR GÉNÉRER DES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

OFFRE DE GARANTIE DE CHARGES EN TERTIAIRE

- Signature en 2013 du 1^{er} contrat en France de garantie de charges d'exploitation pour un immeuble de bureaux

- > **Optimiser le montant des charges**
 - Pour un utilisateur d'immeuble de bureaux, les charges représentent 15% à 30% du montant des loyers
 - L'analyse en permanence des écarts de consommation (eau, énergie) avec le modèle théorique permet de la pilotage de l'énergie
- > **Pérennité des performances et création de valeur pour le propriétaire**

PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉS

- Signature en 2012 du 1^{er} contrat en France de performance énergétique en copropriété privée
- Signature en 2015 de la charte en faveur de la rénovation énergétique des copropriétés

- > **Réduire les consommations d'énergie**
 - Plan Bâtiment durable - objectifs horizon 2020 :
 - rénovation de 500.000 logements par an
 - diminution de 38% des consommations d'énergie du parc de bâtiments existants
 - 8,4 millions de logements en copropriété, soit 27% du parc
- > **Solvabiliser les ménages**
 - Résultats du CPE (au terme de la première année) :
 - obtention du label BBC Effinergie Rénovation et passage de l'étiquette D à B du DPE
 - réduction des consommations > à 40 % (objectif initial)



une belle vie immobilière

5.

INDICATEUR D'INTENTION D'ACHAT

Brice Teinturier

Directeur général délégué - IPSOS





Indicateur du logement neuf

Septembre 2015



Brice.teinturier@ipsos.com
fabienne.simon@ipsos.com
sarah.duhautois@ipsos.com

GAME CHANGERS



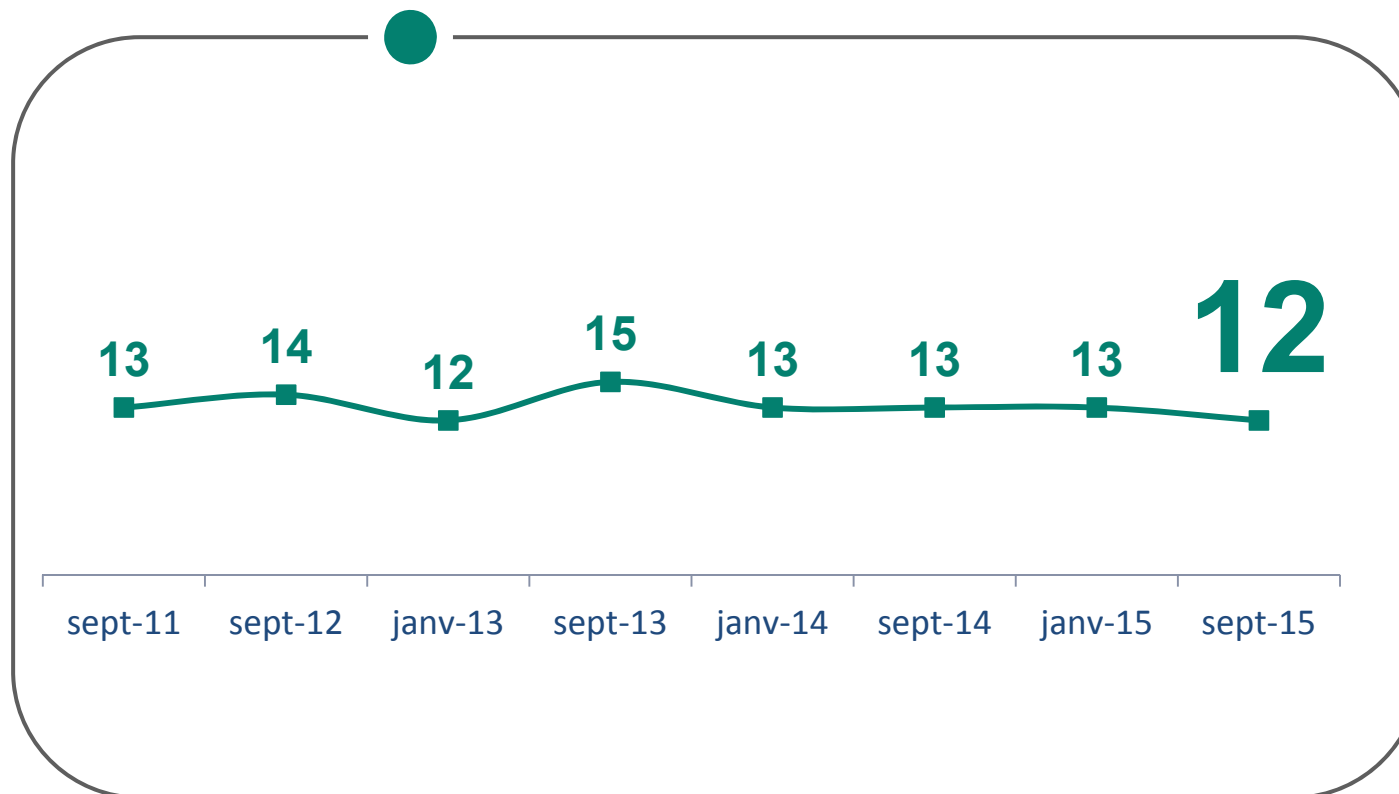
RÉSULTATS CLÉS

Une légère tendance à la baisse des intentions d'achat de biens immobiliers par rapport à il y a 2 ans

- Avez-vous l'intention d'acquérir un logement ou un bien immobilier au cours des douze prochains mois ?

Base : ensemble de l'échantillon (n=2012 en sept. 2015)

En %



Une intention d'achat plus forte chez les cadres supérieurs, les locataires du secteur privés et les 25-34 ans

12%
en moyenne



27%

des cadres supérieurs



24%

des locataires du secteur privé



22%

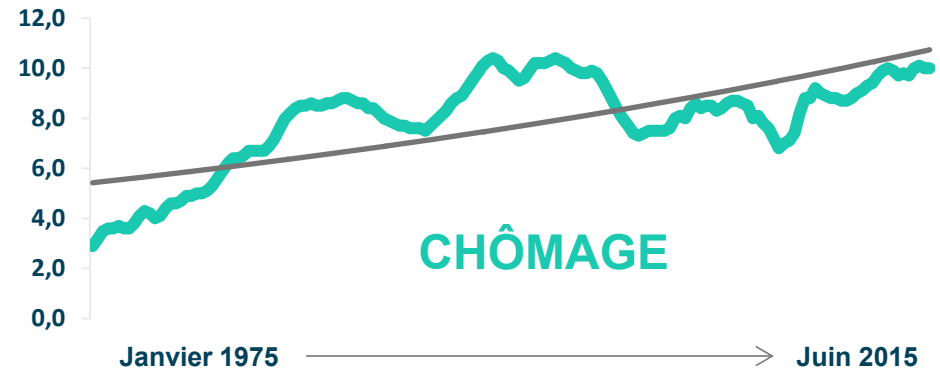
des 25-34 ans

Une légère contraction des intentions d'achat qui peut s'expliquer par le climat économique ambiant : le chômage de masse persiste et influe sur le moral des Français

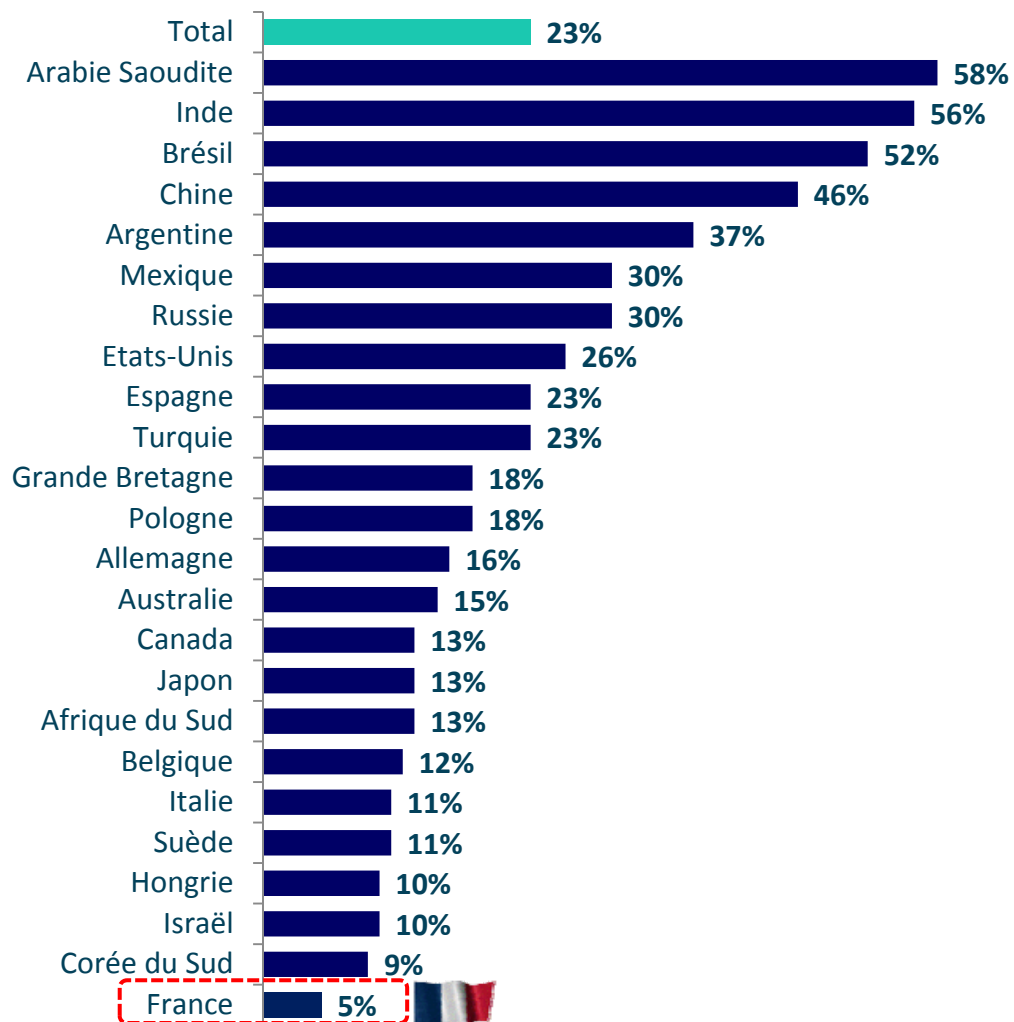
61%

DES FRANÇAIS
CONSIDÈRENT
QUE LEUR
AVENIR PERSONNEL
EST BOUCHÉ

T2 2015
10,00%



Les Français ont une vision très sombre de l'avenir économique du pays



Base = Individus âgés de 15 à 64 ans

SEULS

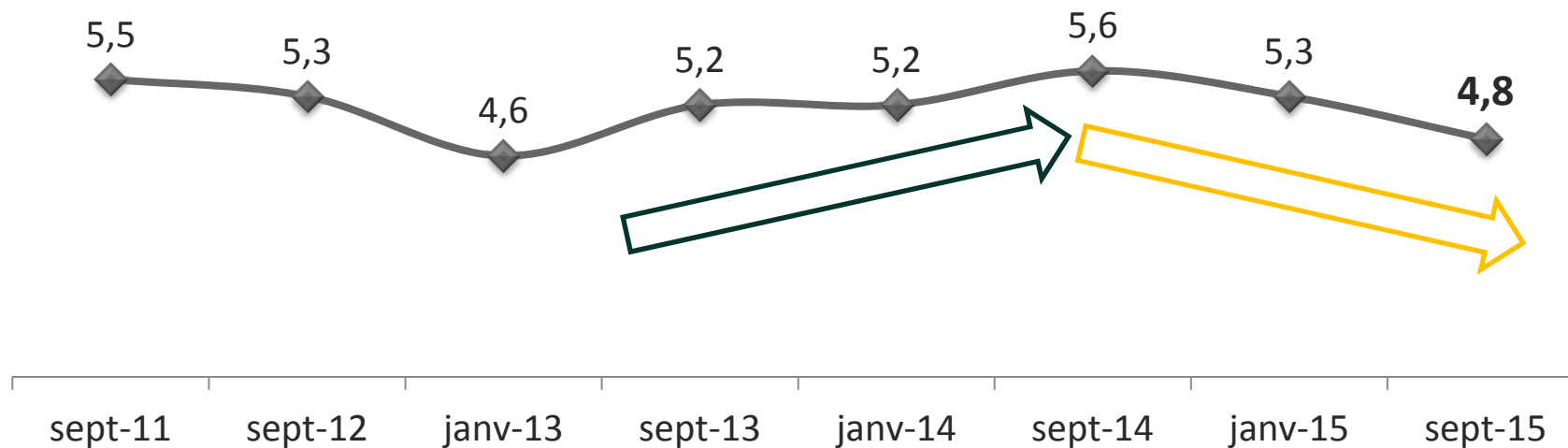
5%

DES FRANÇAIS ESTIMENT QUE
LA SITUATION
ÉCONOMIQUE DU PAYS
VA S'AMÉLIORER
DANS LES 6 MOIS

Source : Enquête Ipsos A Global @dvisory – Août 2015 – G@72
La situation de l'économie actuelle (The Economic Pulse)

Après une période d'embellie, l'intention d'achat dans le neuf se tasse légèrement

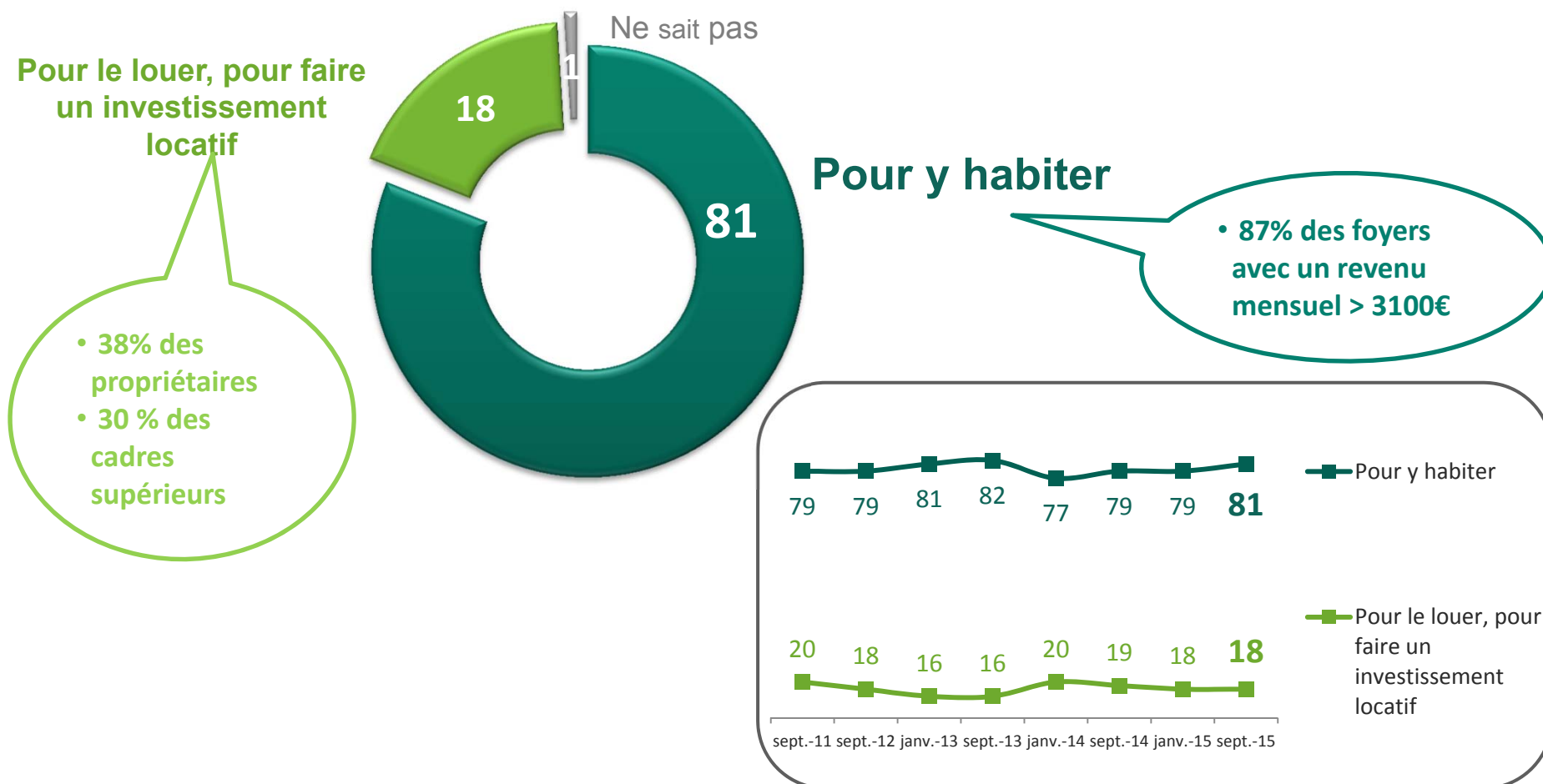
- Avez-vous l'intention d'acquérir un logement ou un bien immobilier au cours des douze prochains mois? A ceux qui ont l'intention (certainement, probablement, probablement pas) d'acheter : Avez-vous l'intention d'acheter un logement (ou un bien immobilier) plutôt neuf ou plutôt ancien ?



Dans un tel contexte, le besoin de se loger reste la motivation principale à l'achat

- Quelles sont les raisons personnelles qui vous inciteraient à acquérir un logement ou un bien immobilier au cours des douze prochains mois ?

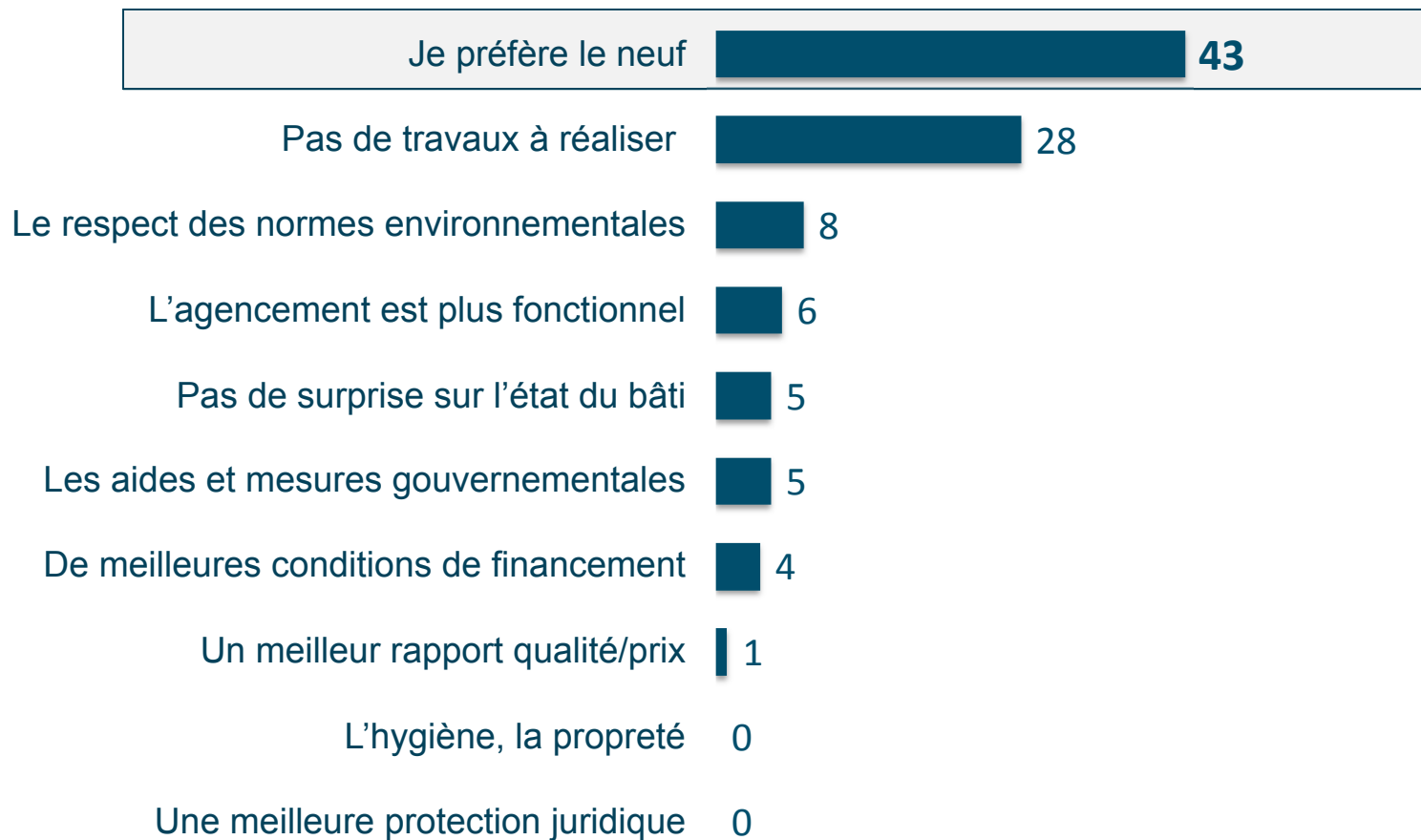
Base : Ensemble des Intentionnistes (n=240)



Le choix d'un logement neuf plutôt qu'ancien est avant tout motivé par une préférence pour ce type de logement. L'absence de travaux à réaliser est également un motif important.

- Vous souhaiteriez acquérir un logement neuf. Quelle est la raison principale qui vous conduirait à vous tourner vers le neuf pour y habiter ?

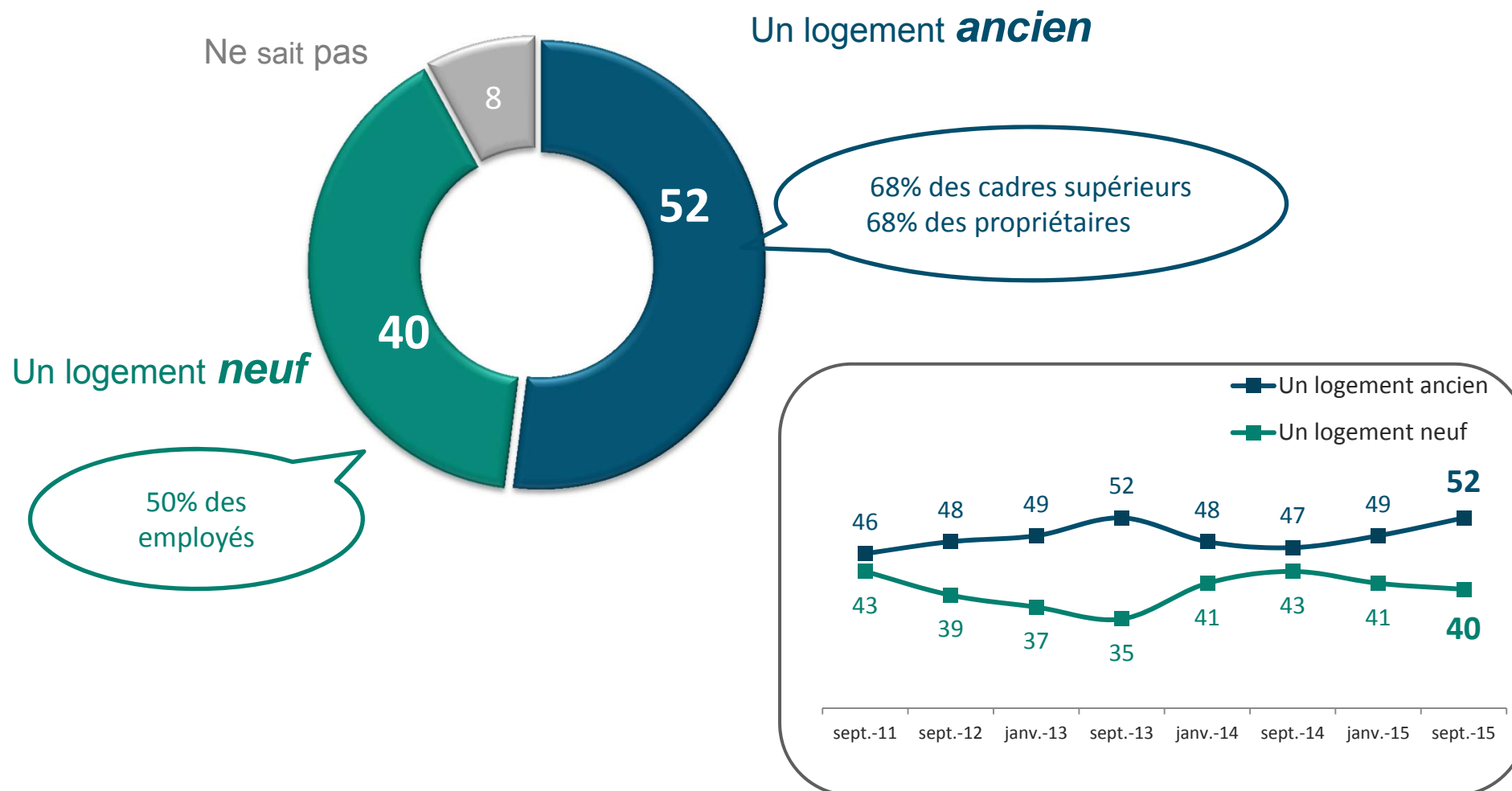
Base : Intentionnistes « logement neuf et pour y habiter » (n=81)



Toutefois, la préférence pour l'ancien qui se renforce

- Avez-vous l'intention d'acheter un logement (ou un bien immobilier) plutôt neuf ou plutôt ancien ?

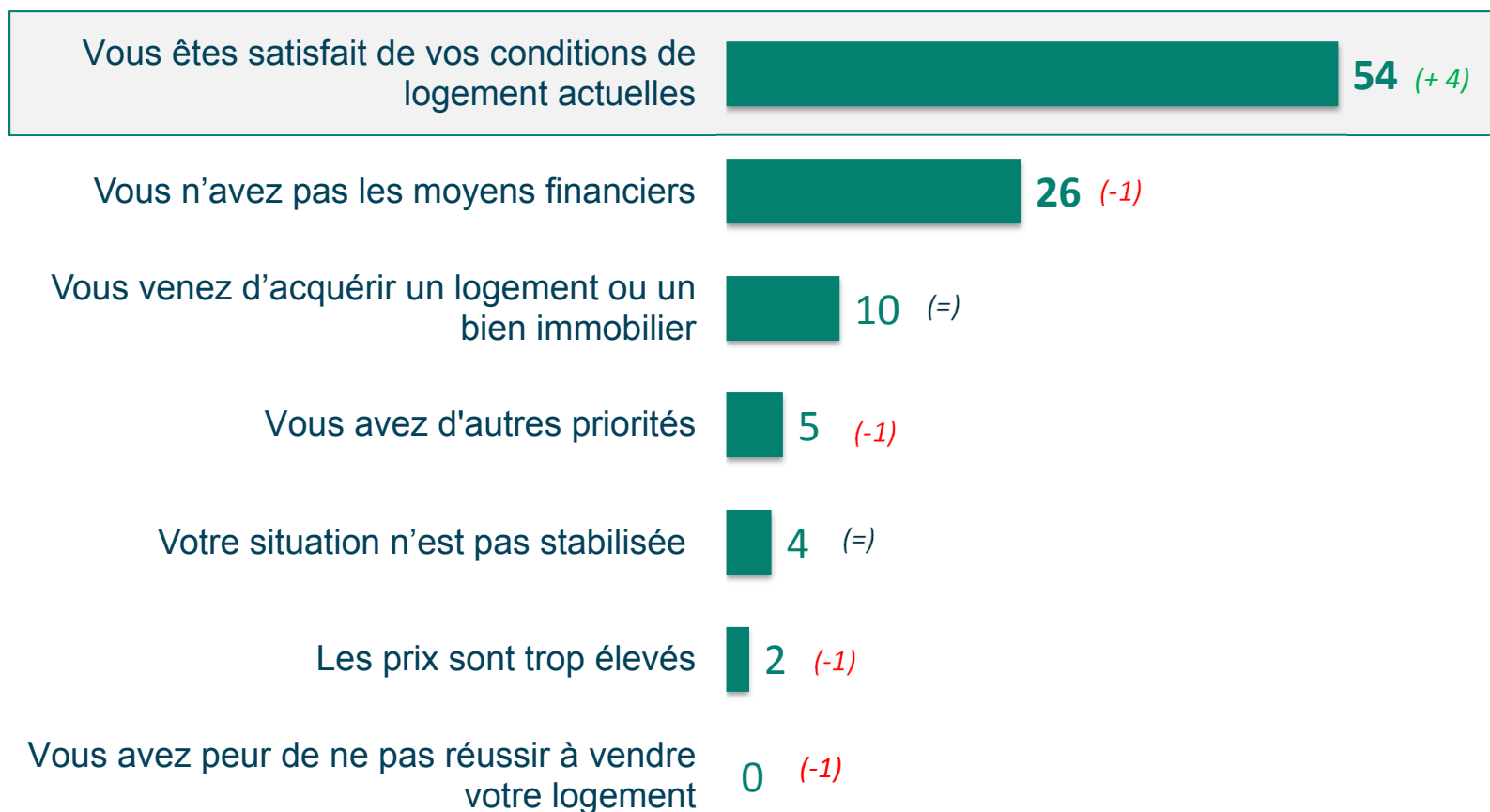
Base : Ensemble des Intentionnistes (n=240)



Hormis la satisfaction de sa situation de logement actuelle, l'absence de moyens financiers reste le principal élément dissuasif quant à l'acquisition d'un bien immobilier

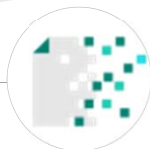
- Quelle est la principale raison qui vous dissuade d'acquérir un logement ou un bien immobilier dans les prochains mois ?

Base : ceux qui n'ont pas du tout l'intention d'acquérir un logement ou un bien immobilier au cours des 12 prochains mois (n = 885)



+/- Evolution entre Septembre 2015/Janv. 2015

APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE



ÉCHANTILLON

- Construit selon la méthode des **quotas** (sexe, âge, profession du chef de famille, et stratification par région et catégorie d'agglomération)



CIBLE INTERROGÉE

- **2 012** personnes, constituant un échantillon représentatif de la population française âgée de plus de 18 ans.



METHODE / DATES TERRAIN

- Omnibus **face-à-face** au domicile des personnes interrogées.
- Du **24 au 29 Juillet 2015** puis du **27 au 31 Août 2015**.



6.

CONCLUSION

Alain Dinin
Président-Directeur général



PERSPECTIVES 2015* REVUES À LA HAUSSE

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

- > **Maintien des parts de marché de Nexity autour de 12% dans un marché français estimé en croissance à 94.000/100.000 unités** (contre 90.000/95.000 estimées en février 2015)

IMMOBILIER D'ENTREPRISE

- > **Prises de commandes d'au moins 200 millions d'euros**

FINANCIERS

- > **Objectif de chiffre d'affaires consolidé 2015 : au moins 2,9 milliards d'euros** (contre 2,75 milliards d'euros annoncés en février 2015)
- > **Objectif de résultat opérationnel courant 2015 : au moins 200 millions d'euros** (contre « environ 200 millions d'euros » en février 2015), après prise en compte de 20 M€ de charges liées aux investissements dans le digital et l'innovation

DIVIDENDE

- > **Confirmation du paiement d'un dividende de 2 euros par action en 2016****

* Perspectives établies selon les indicateurs et les données financières issus du reporting opérationnel, avec la consolidation des co-entreprises en intégration proportionnelle.

** Sous réserve de la décision du Conseil d'administration et de l'approbation de l'Assemblée générale de Nexity.