



RÉSULTATS ANNUELS 2020

CONFÉRENCE DE PRESSE

25 FÉVRIER 2021





Avertissement

Les informations figurant dans ce document n'ont fait l'objet d'aucune vérification indépendante. Aucune déclaration ou garantie, expresse ou tacite, n'est donnée quant au caractère exact, exhaustif ou adéquat des informations ou avis exprimés ci-après. Ni la Société, ni ses actionnaires, ni leurs conseils ou représentants, ni aucune autre personne n'accepte une quelconque responsabilité dans l'utilisation du présent document ou de son contenu, ou plus généralement afférente au dit document.

Le présent document ne constitue ni une offre de vente ni une invitation à souscrire ou à acheter des valeurs mobilières, et ne peut servir de support, ni être utilisé dans le cadre d'une quelconque offre ou invitation ou autre contrat ou engagement dans aucun pays.

Les données, hypothèses et estimations sur lesquelles la Société a pu raisonnablement se fonder pour déterminer ses objectifs sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier et concurrentiel. En outre, il ne peut pas être exclu que certains risques décrits au chapitre 2 du document d'enregistrement universel déposé auprès de l'AMF sous le numéro D.20-0280 en date du 9 avril 2020, tel que modifié par un amendement déposé auprès de l'AMF en date du 28 avril 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.

Aucune assurance ne peut être donnée quant à la pertinence, l'exhaustivité ou l'exactitude des informations ou opinions contenues dans cette présentation.

L'ensemble des éléments financiers présentés sont issus du reporting opérationnel (comptes IFRS avec présentation des co-entreprises en intégration proportionnelle)



1. Faits marquants

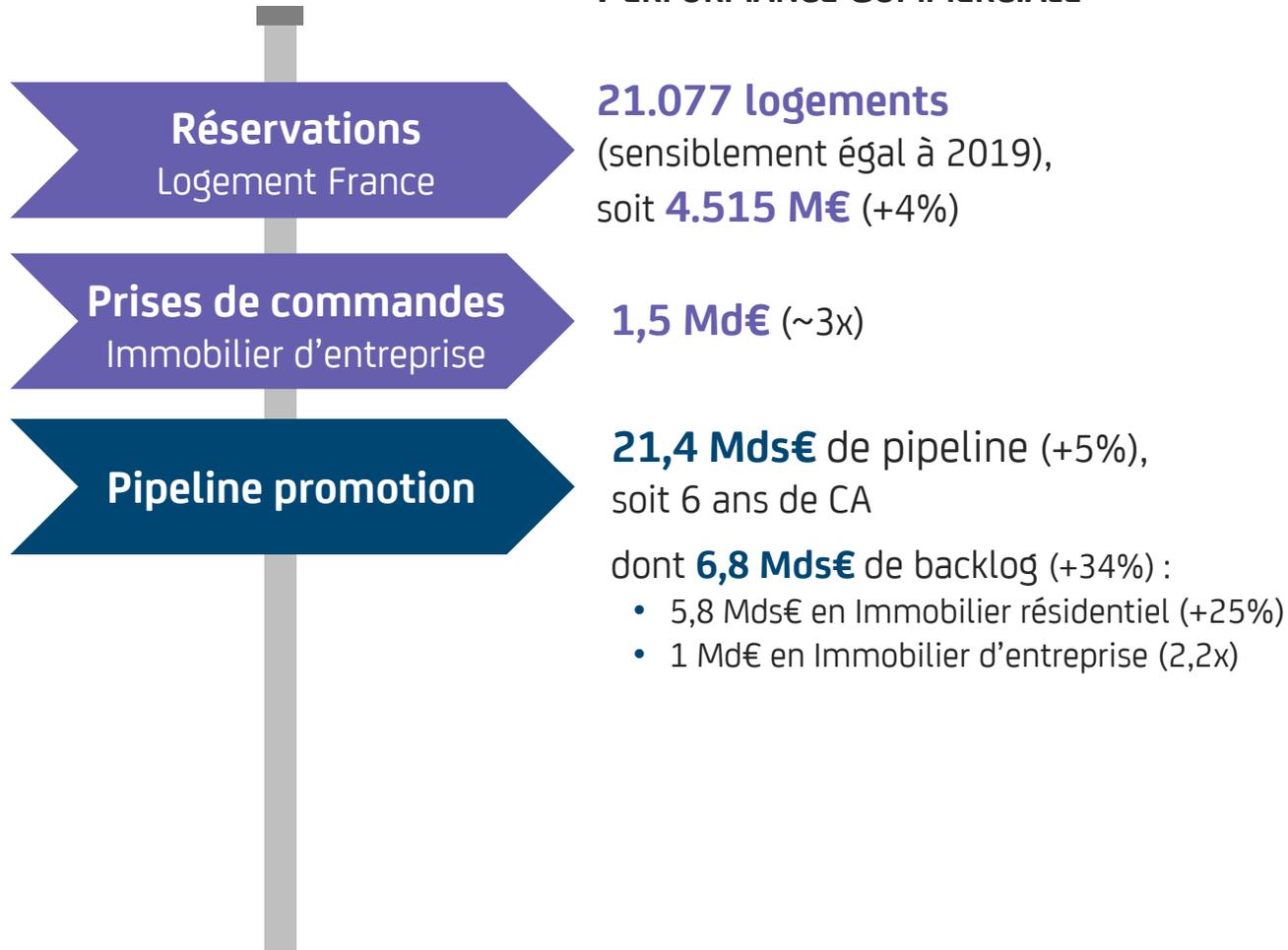




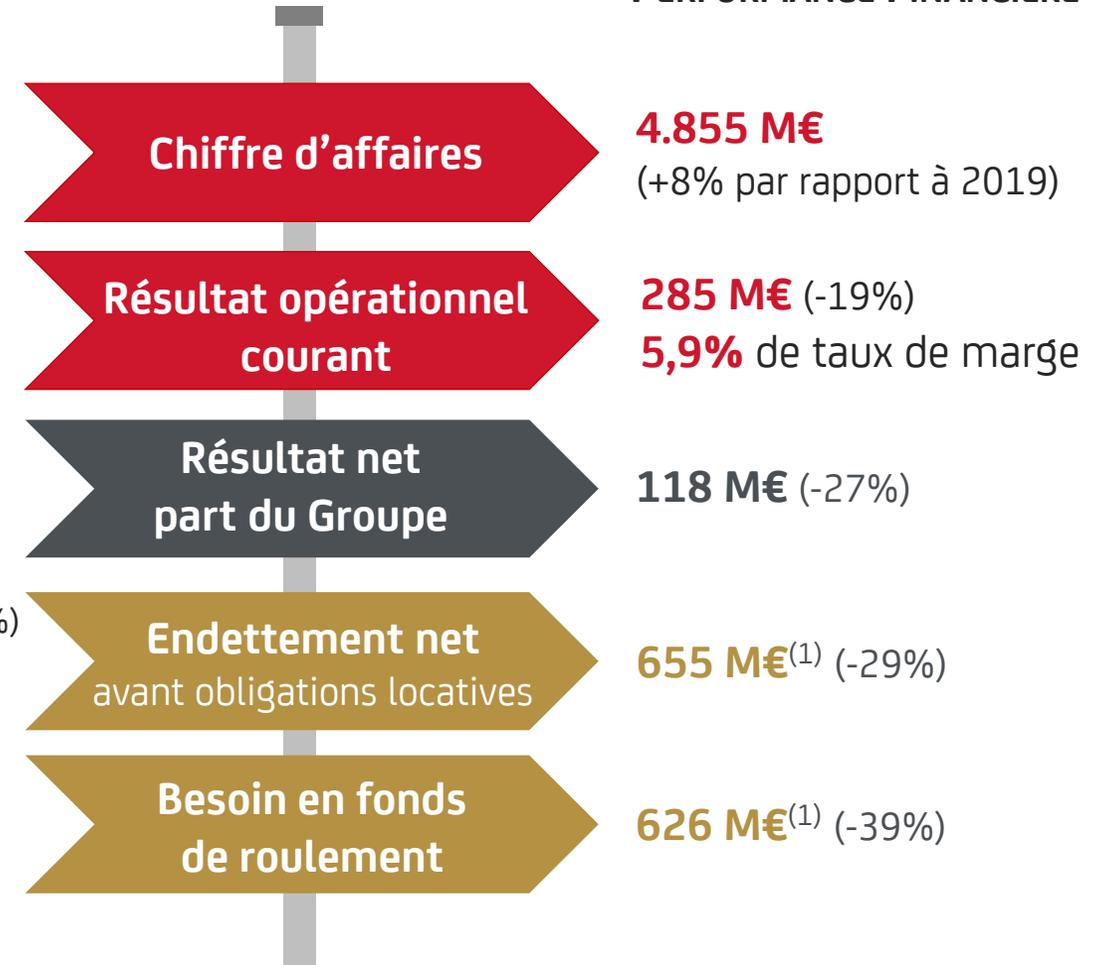
1. Faits marquants

Performance commerciale remarquable en promotion, solides résultats financiers

PERFORMANCE COMMERCIALE



PERFORMANCE FINANCIÈRE





1. Faits marquants

Pertinence et résilience du modèle de Nexity

- > Le contexte de crise sanitaire en 2020 est révélateur de la résilience du modèle de **plateforme de services immobiliers intégrés et diversifiés**, offrant une **large gamme de solutions** adaptées à la demande des clients.

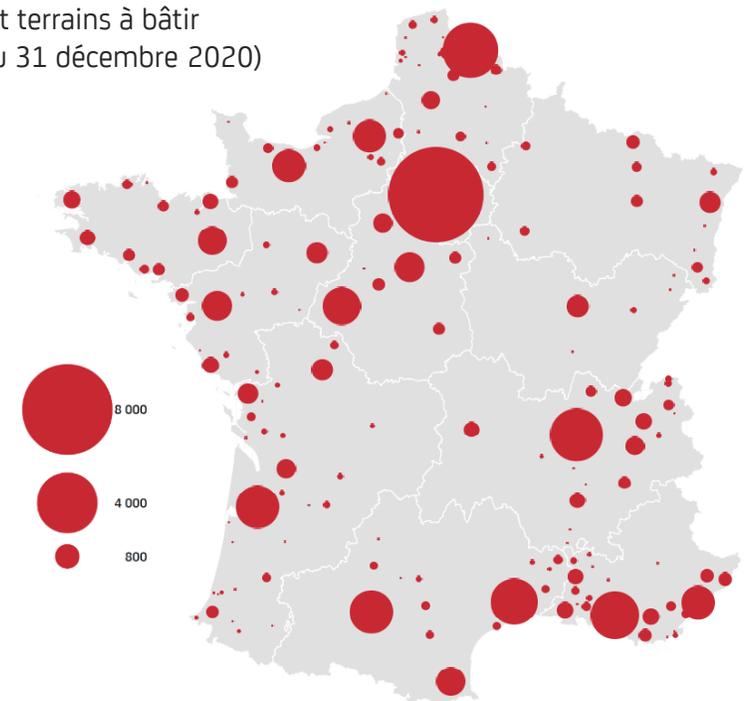
La crise actuelle met en évidence les forces de Nexity :

- La **solidité** de l'immobilier **résidentiel**
- L'excellence en termes de **maillage territorial** et de **construction bas carbone**, répondant aux attentes des investisseurs institutionnels
- L'accélération des **synergies entre les métiers**, accompagnant les mêmes clients ou adaptant les produits à la demande

Présence nationale

Potentiel d'activité – Promotion Immobilier résidentiel

Logements neufs et terrains à bâtir
(nombre de lots, au 31 décembre 2020)





1. Faits marquants

LA VIE ENSEMBLE : notre raison d'être

Objectif : déployer notre **raison d'être** comme un **levier de la transformation** de Nexity et un **projet collectif** pour renforcer l'engagement des collaborateurs et de toutes nos parties prenantes.



Créer des **lieux** qui créent des **liens**
grâce à nos innovations et services

Participer avec nos partenaires
à une société plus **solidaire**

Unir nos forces face
au défi environnemental



Mettre notre culture commune
au service de chacun

Rester toujours
plus proches de nos clients



1. Faits marquants

Les 3 piliers de l'engagement RSE de Nexity

1. Notre engagement pour la **ville inclusive**

- > Notre combat historique : le **logement abordable** pour tous
- > 1^{er} acteur du **renouvellement urbain** : production de logements en secteur ANRU et QPV depuis 2005
- > **Fondation Nexity** créée en 2017 : soutien des projets d'insertion sociale par le logement et l'éducation sur tout le territoire
- > **Nexity Non Profit** créé en 2018 : mobilisation en faveur des populations en situation de précarité par la création de pensions de famille

2. Notre stratégie **bas carbone**

- > Pionnier depuis plus de 10 ans dans la **construction en bois** (bureaux et logements)
- > 1^{er} promoteur Bas Carbone de France 2020
- > 1^{er} bâtiment tertiaire en France à obtenir le niveau de performance énergétique E3C2
- > Développement de quartiers bas carbone

3. Notre confiance dans notre **capital humain**

- > Ce qui se vit à l'intérieur de l'entreprise se voit à l'extérieur : Nexity certifiée **Great Place To Work** en septembre 2020
- > **Égalité femmes-hommes** au cœur de notre action : 46% de femmes au Comité exécutif ; Nexity parmi les 11 entreprises françaises du Bloomberg Gender Equality Index 2021
- > **Actionnariat salarié** : 18% du capital détenu par les collaborateurs et managers du Groupe
- > Engagement pour la diversité par la signature de la **charte inclusion**



1. Faits marquants

Nexity : premier promoteur bas carbone de France

- > Une **forte dynamique** sur tout le territoire avec **29 opérations en 2020**
 - **23** opérations de **logements** bas carbone
 - **6** opérations **tertiaires** emblématiques, dont Nice Palazzo Méridia premier bâtiment tertiaire en France à atteindre le niveau de performance énergétique E3C2



PALAZZO MÉRIDIA

Nice (06)
Bureaux – 7.860 m²
Livraison : 2020
E3C2



RÉSIDENCE BUKOLIA

Coulommiers (77)
Logements – 132 lots
Livraison prévisionnelle : 2022



VILLAGE DES ATHLÈTES

Saint-Ouen (93)
Logements – 527 lots
Bureaux, commerces, crèches – 18.480 m²
Livraison prévisionnelle : 2024/25

RAPPEL

Objectifs de réduction de l'**empreinte carbone** à horizon **2030**

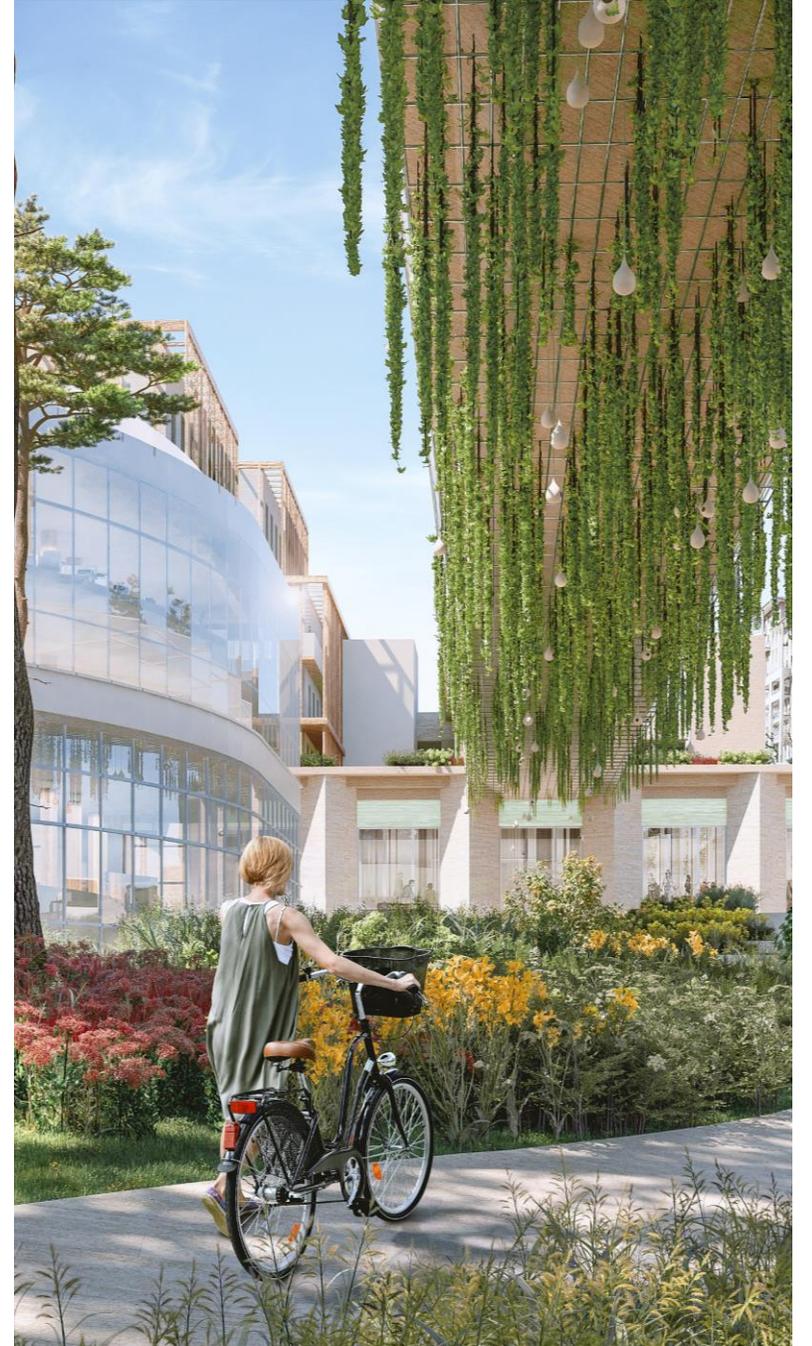
- **-35%** par collaborateur
- **-30%** par logement livré
- **-21%** par m² de surfaces de plancher de bureaux livrées

RÉCOMPENSES





2. Activité commerciale



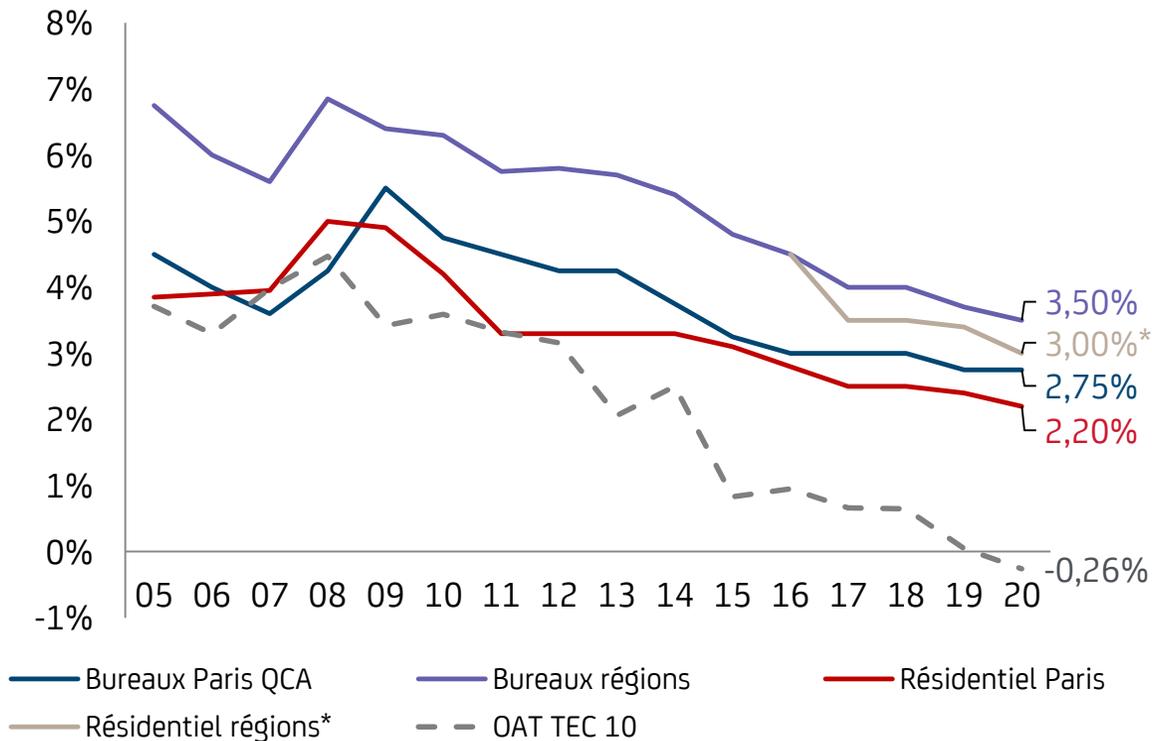


2. Activité commerciale

Intérêt toujours marqué des investisseurs pour l'immobilier et forte montée en puissance sur le segment résidentiel

L'attractivité du rendement des actifs immobiliers résidentiels par rapport à ceux des obligations d'Etat, couplée à la résilience de leurs revenus locatifs, justifie l'intérêt des institutionnels pour cette classe d'actifs.

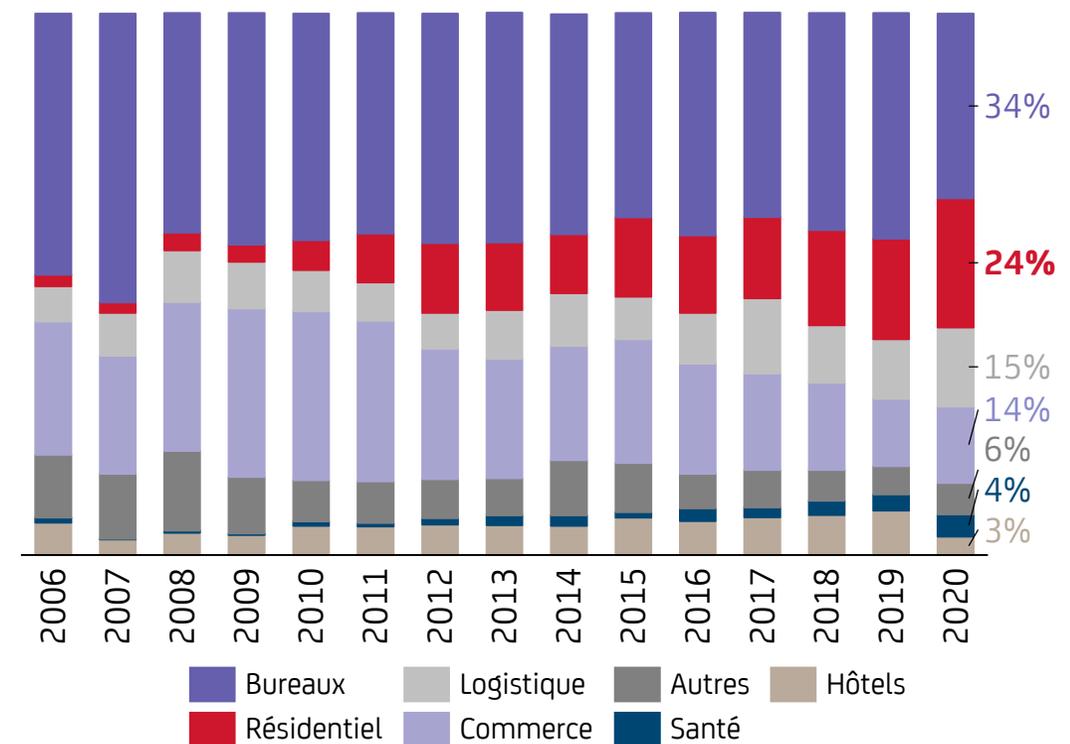
Évolution des taux de rendement en bureaux et en logement



*Actifs de qualité, sécurisés et loués aux conditions de marché

Sources : CBRE, Banque de France

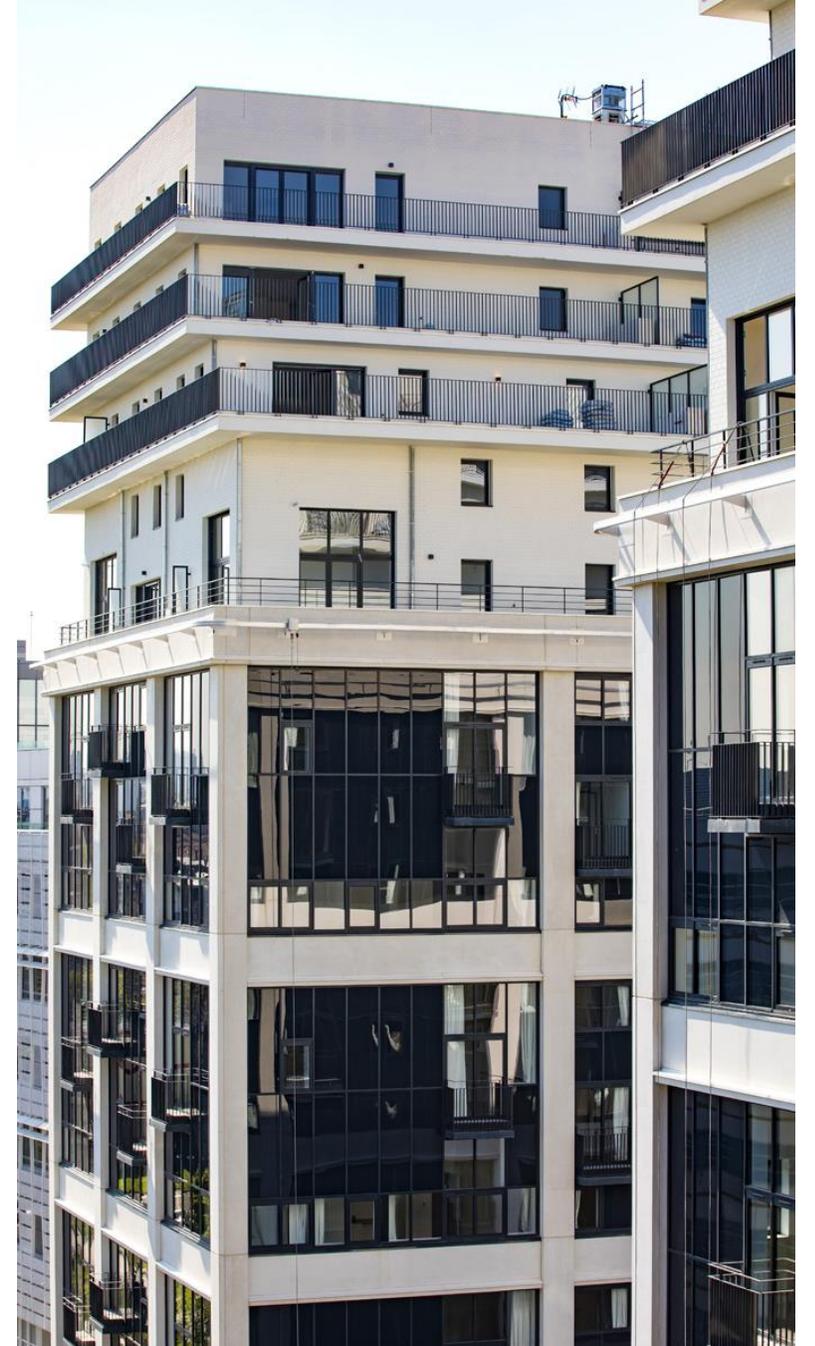
Évolution de la répartition des volumes investis en Europe





2.1. Promotion

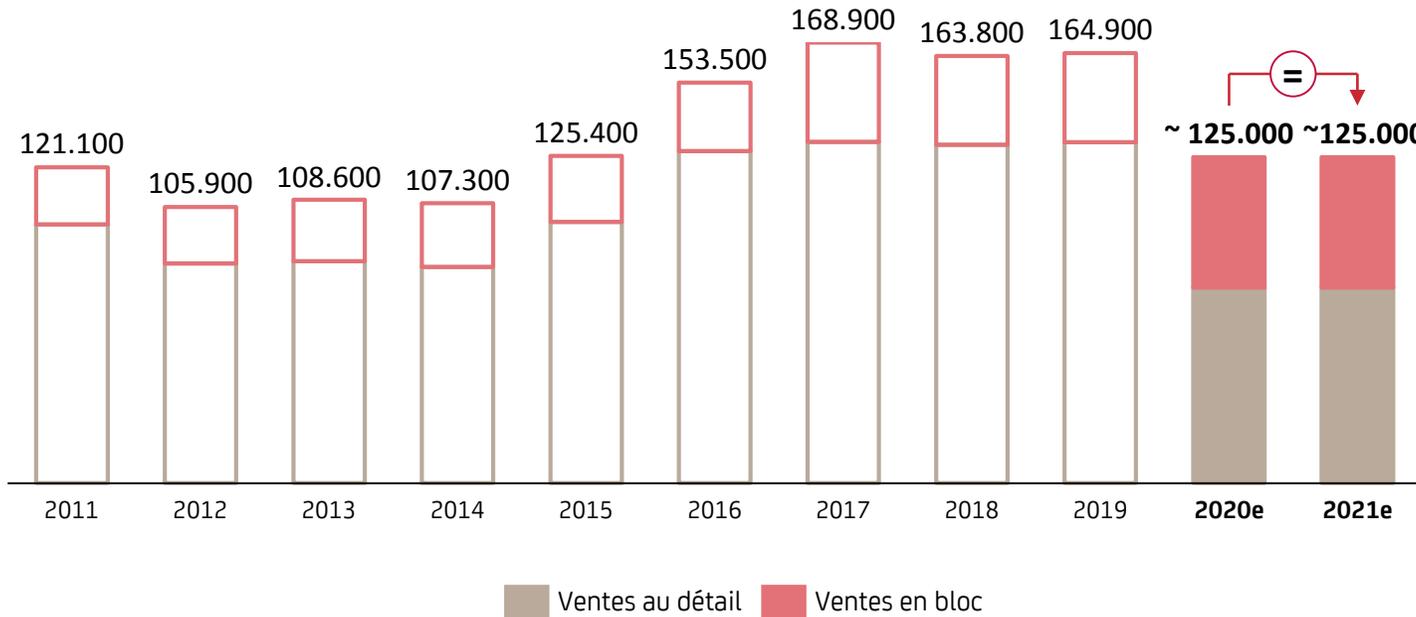
2.1.1. Promotion Immobilier résidentiel





Un marché du logement neuf en France* toujours en déficit d'offre

(en unités)



Facteurs démographiques

Soutien des investisseurs institutionnels

Prolongation des dispositifs fiscaux en zones tendues jusqu'à fin 2022

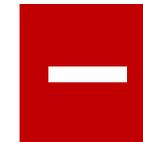
Assouplissement des conditions d'octroi des crédits par le HCSF (jusqu'à 27 ans et un taux d'endettement porté à 35%)



Situation économique

Baisse des autorisations de construire amplifiée par le confinement

Fiscalité du logement



- Forte baisse des permis de construire (-15% sur 1 an**) et des mises en chantier (-7% sur 1 an**) dans un contexte d'élections municipales et de crise sanitaire
- Pénurie de foncier constructible (qui devrait perdurer sur une bonne partie de l'année 2021)

* Marché MALONE : MArché du LOgement NEuf en France correspondant à l'addition des ventes au détail (source : Commissariat Général au Développement Durable) et des ventes en bloc (source : FPI - Fédération des Promoteurs immobiliers)

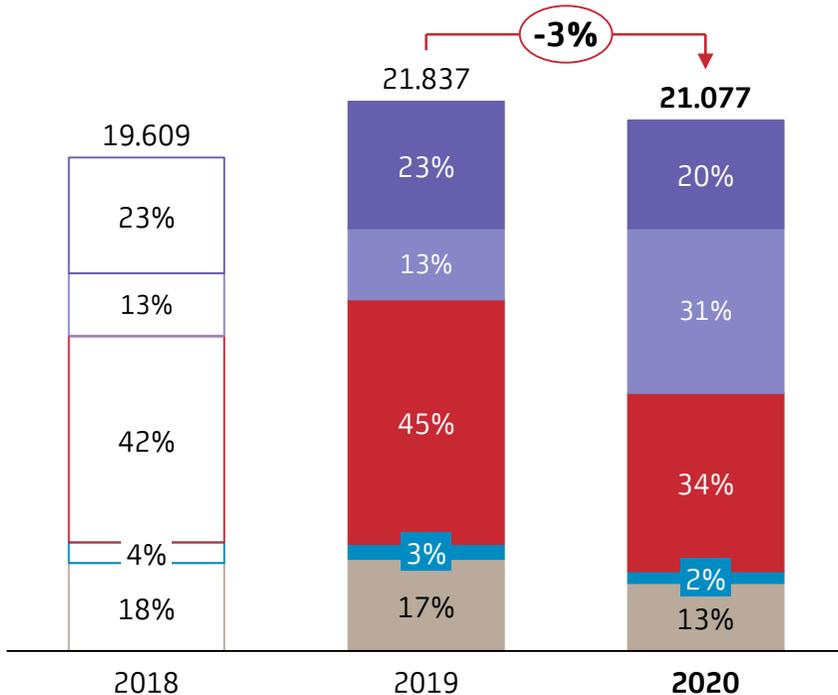
** A fin décembre 2020



Un mix client plus institutionnel

Volume

(en unités, y compris Ægide à partir du 1^{er} juillet 2018)



> Les réservations en valeur sont en **hausse de 4%**, à 4.515 millions d'euros.

Bailleurs Sociaux : -15%

Investisseurs institutionnels : x2

Investisseurs Individuels : -27%

Autres accédants : -23%

Primo-accédants : -26%

Ventes en bloc

+38%

par rapport à 2019

Ventes au détail

-27%

par rapport à 2019

~17%

de part de marché en forte progression,

~+3,5 pts

par rapport à 2019

Ventes en bloc : capacité de Nexity à adapter son offre afin de répondre à la demande

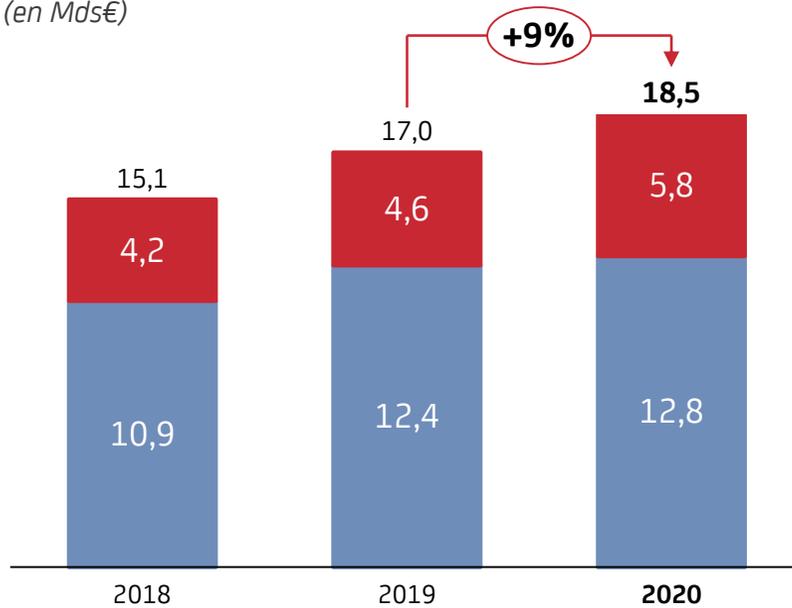
- Baisse limitée des réservations des bailleurs sociaux (-15%)
- Progression des ventes aux investisseurs institutionnels (x2 par rapport à 2019)
- Partenariats CDC Habitat, Action Logement / in'li et Gecina



2.1.1. Promotion Immobilier résidentiel

Pipeline Promotion Immobilier résidentiel

(en Mds€)



▪ 6 ans de chiffre d'affaires

Backlog* : +25%
par rapport à 2019
2 ans de chiffre d'affaires

Potentiel d'activité : +3%**
par rapport à 2019
4 ans de chiffre d'affaires

- Croissance du **backlog** liée au bon niveau de réservations

Potentiel d'activité

- En France : 11,6 Mds€, quasi-stable à 53.434 unités
 - Baisse de l'offre commerciale (-1.600 unités)
 - Hausse des permis déposés en cours d'obtention (+4.200 unités)
- À l'International : 1,1 Md€ (x2 par rapport à 2019) dont 0,3 Md€ pantera AG

* Représente le carnet de commandes du Groupe en chiffre d'affaires futur et en nombre d'années d'activité

** Représente le volume total à une date donnée (exprimé en nombre de logements et/ou en chiffre d'affaires hors taxes), des projets futurs en Immobilier résidentiel (logements neufs, terrains à bâtir et international) validés en Comité, tous stades de montage confondus, y compris Villes & Projets ; le potentiel comprend l'offre commerciale actuelle, l'offre future (tranches non commercialisées sur des fonciers acquis et l'offre non lancée associée aux terrains sous promesse foncière)



2.1.1. Promotion Immobilier résidentiel

Une rareté de fonciers constructibles compensée par la mobilisation de tout le Groupe, sur l'ensemble du territoire

- > L'évolution du marché est pour une grande part contrainte par un **déficit d'offre**.
- > La **réévaluation des politiques locales d'urbanisme** liée aux changements de majorités observés lors du second tour des élections municipales n'a fait qu'**accroître ce phénomène**.
- > Le changement de majorités se traduit par un **allongement des délais d'obtention des permis de construire**. Cet allongement **aggrave le manque d'offre**, et l'augmentation des prix du logement neuf.

Grâce à sa plateforme, **Nexity continue de se développer** :

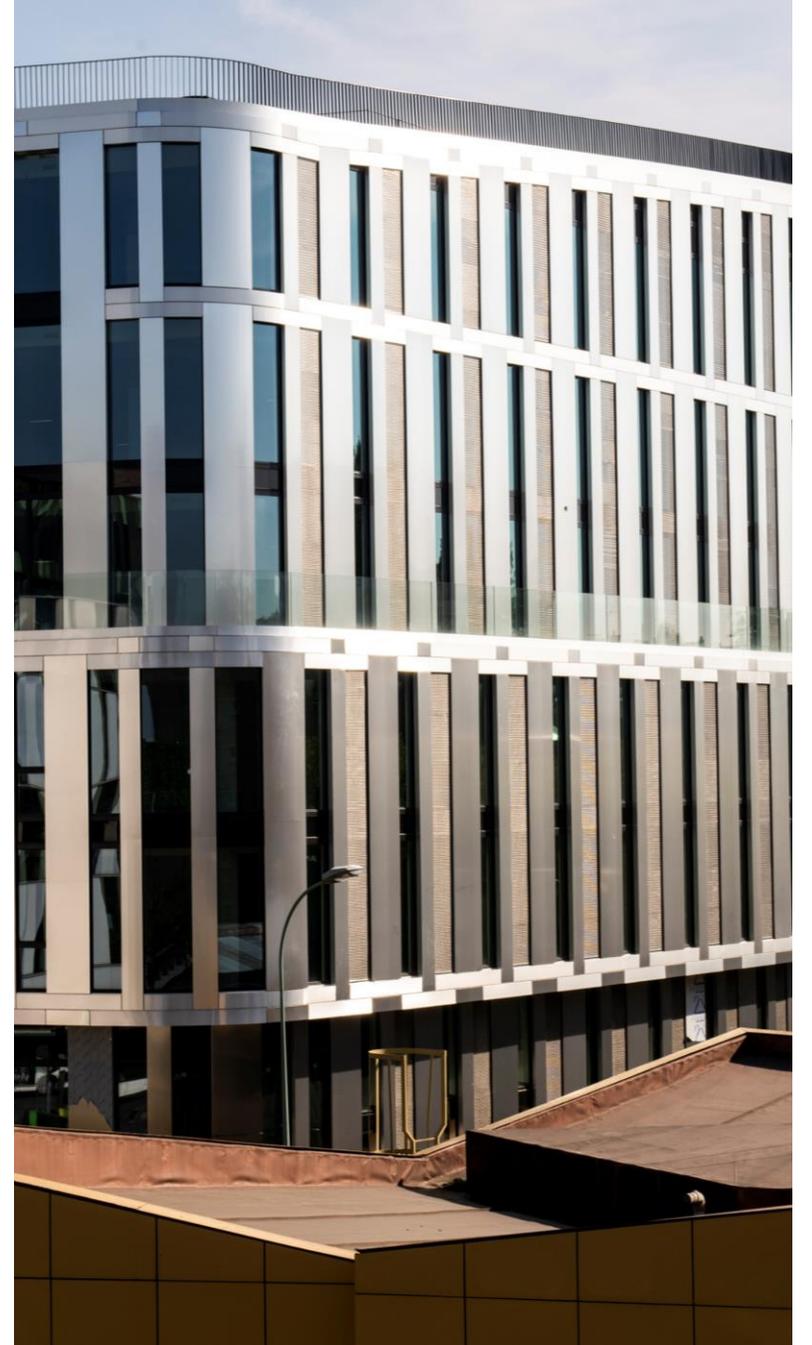
- En activant l'ensemble de ses **réseaux** : réseaux de syndic, de gestion locative, de distribution et de l'ensemble de ses collaborateurs (sourcing interne)
- En se positionnant de manière agile sur les **nouveaux produits** tels que la **transformation** de bureaux en logements, la **réhabilitation**, le **coliving**, ainsi que sur sa forte présence dans les **villes moyennes** et le développement maîtrisé de ses **réserves foncières**...



2.1. Promotion

2.1.2. Promotion

Immobilier d'entreprise

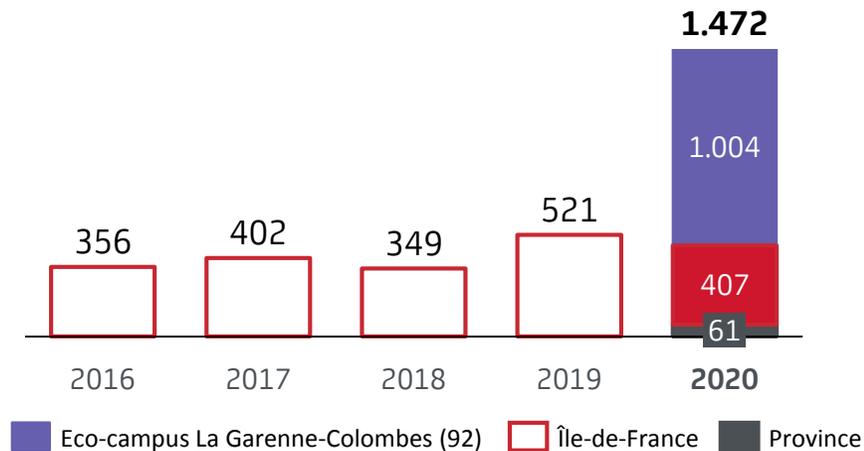




2020, année historique de prises de commande

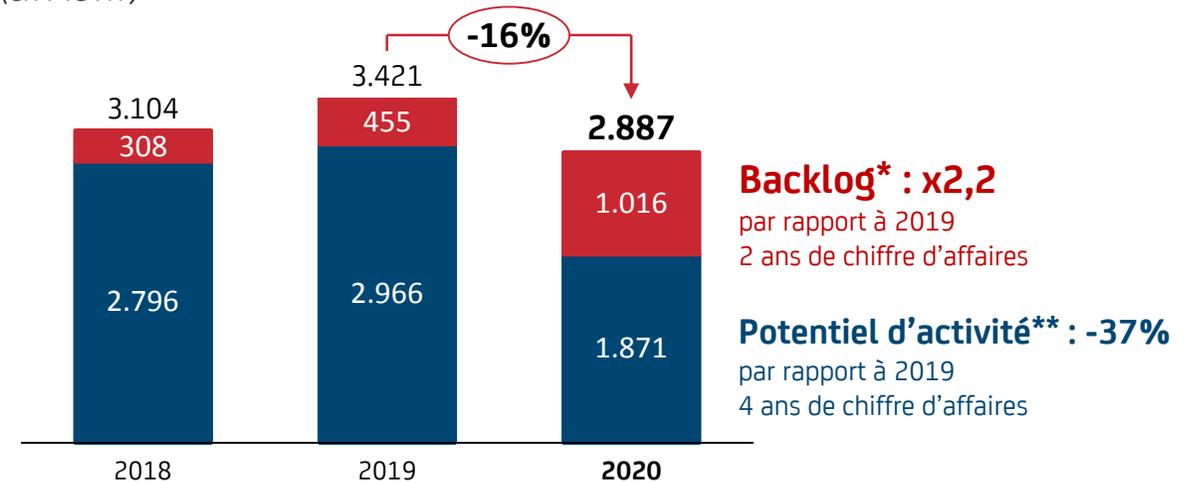
Evolution des prises de commandes

(en M€ HT)



Une forte visibilité pour les années à venir

(en M€ HT)



- **1,2 Md€** signés au T4 2020, dont 1 Md€ avec la VEFA à La Garenne-Colombes (92) sur les bâtiments A & B pour Swiss Life AM aux conditions de la promesse signée en décembre 2019
- **Projet Reiwa à Saint-Ouen (93)** : vendu à Aviva Investors - sera intégré dans les prises de commandes 2021

- **6 ans de visibilité** sur le chiffre d'affaires*

* Représente le carnet de commandes du Groupe en chiffre d'affaires futur et en nombre de mois d'activité calculé sur la base du chiffre d'affaires moyen 2016-2020 - Reporting opérationnel (comptes IFRS avec présentation des co-entreprises en intégration proportionnelle)

** Représente le volume total à une date donnée (en chiffre d'affaires hors taxes), des projets futurs en Immobilier d'entreprise, validés en Comité, tous stades de montage confondus, y compris Villes & Projets ; le potentiel comprend l'offre commerciale actuelle, l'offre future (tranches non commercialisées sur des fonciers acquis et l'offre non lancée associée aux terrains sous promesse foncière) et en nombre de mois d'activité calculé sur la base du chiffre d'affaires moyen 2016-2020



Principales prises de commandes de l'année



ECO CAMPUS ENGIE

La Garenne-Colombes (92)
Eco-campus – 94.000 m²
Livraison prévisionnelle : 2023



CAP HORIZON

Vitrolles (13)
Parc tertiaire structure bois – 15.000 m²
Livraison prévisionnelle : 2021



EPA SENART

Réau – Moissy Cramayel (77)
Plateforme Logistique – 70.000 m²
Livraison : 2021



AQUEDUC

Gentilly (94)
Bureaux – 40.000 m²
Livraison prévisionnelle : 2023



INFLUENCE 2.0

Saint-Ouen (93)
Bureaux – 25.000 m²
Livré occupé par la Région IDF



REIWA – Prise de commande 2021 (délai de purge du PC)

Saint-Ouen (93)
Bureaux – 25.000 m²
Livraison prévisionnelle : 2023



2.2. Services



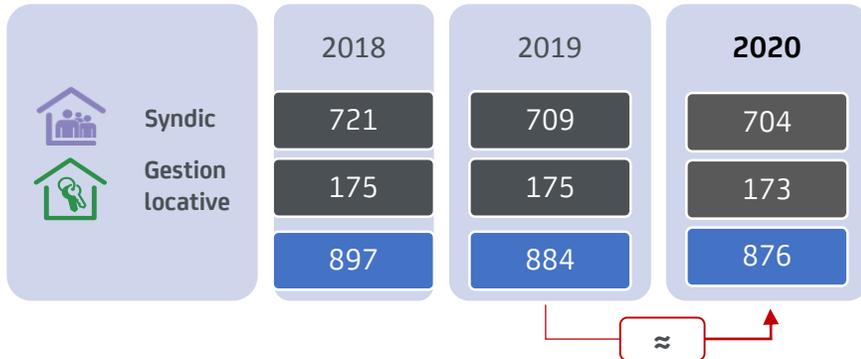


2.2. Services

Résilience des services

ADB - portefeuille de lots gérés

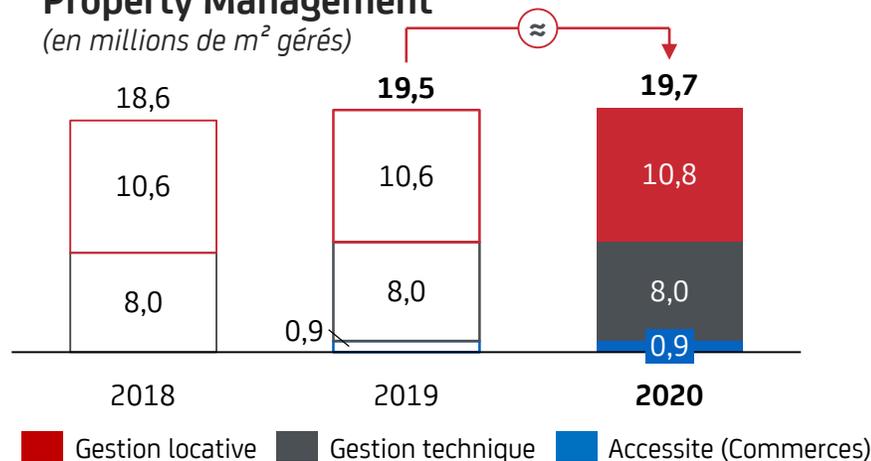
(en milliers de lots)



* Érosion commerciale 2020 à périmètre constant : **-0,7%** (-1,5% à fin 2019)

Property Management

(en millions de m² gérés)



Résidences étudiants - Studéa

125 résidences, soit **15.500** logements gérés à fin 2020
94,0% de taux d'occupation à fin décembre 2020 (contre 94,7% à fin décembre 2019)

Bureaux partagés - Morning

25 espaces Morning à fin décembre 2020
Près de **57.000 m²** en exploitation et **6.500** postes de travail
69% de taux d'occupation à fin décembre 2020 (stable par rapport à septembre 2020)

Distribution

3.869 réservations : -17% par rapport à 2019, soit une moindre baisse que le marché des investisseurs individuels (-24% à fin décembre 2020)**



2.2. Services

Services aux particuliers : une ambition de croissance rentable avec pour moteurs la qualité de la relation client et les synergies Groupe

- > Nexity accélère la stratégie de **croissance** de ses activités de **Services aux particuliers** avec **3 leviers principaux**
 1. La **segmentation** de la clientèle entre Grand Public et Premium en vue d'adapter au mieux la qualité du service aux besoins et aux capacités contributives des clients
 2. Les **synergies opérationnelles** entre le métier d'Administration de biens et de Property management notamment pour cibler les investisseurs institutionnels avec une offre « PM résidentiel » sur mesure et sans couture
 3. Les **synergies avec les métiers de la Promotion** avec un nouveau maillage régional cohérent avec le réseau Nexity et de nature à contribuer à un meilleur alignement des intérêts croisés avec la Promotion
- > Nexity poursuit la rationalisation de son organisation en vue de générer des marges plus élevées
- > La réussite de cette stratégie passe par une évolution de la gouvernance pour se rapprocher du terrain, des clients, et insuffler une plus forte dynamique commerciale

Mapping du réseau **cible**

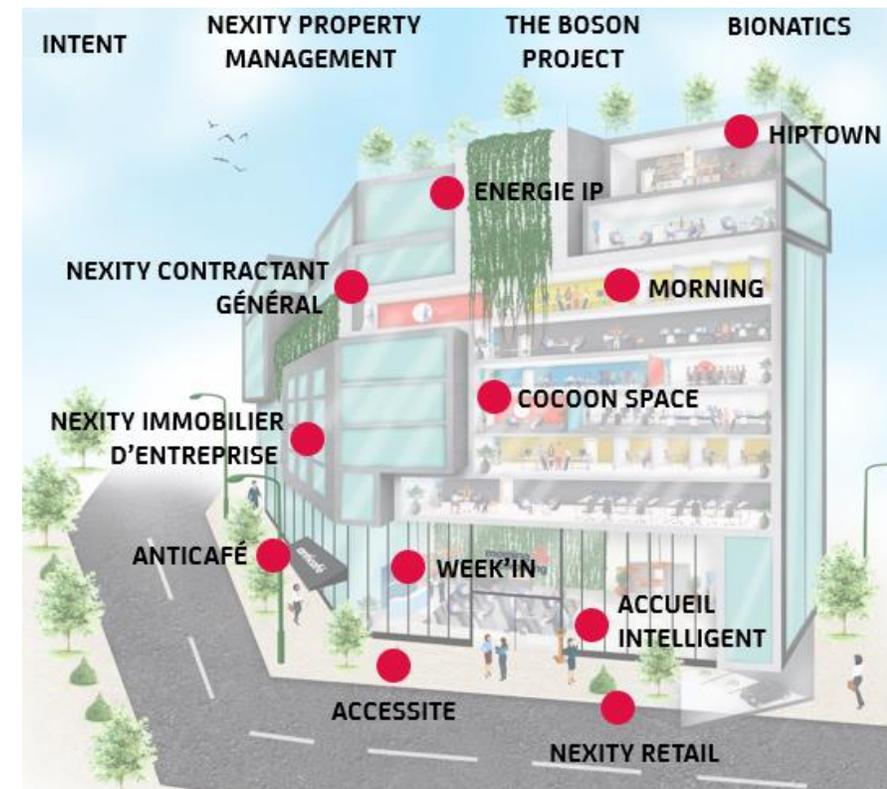




Services aux entreprises : conquête d'une position de leader des offres de services et de flexibilité pour les « bureaux de demain »

- > **Gestion** - Acteur d'amélioration de l'**attractivité** et de la **valorisation** des actifs de nos clients
 1. **Pivot digital et serviciel** de Nexity Property Management
 - Amélioration de la **productivité** et de la **qualité** de la gestion technique et locative
 - Déploiement de **nouveaux services**
 2. Accessite positionnement reconnu d'« **Asset manager opérationnel** » par ses clients propriétaires d'actifs commerces
- > **Exploitation** - **Consolider** notre offre pour satisfaire la demande de **flexibilité** de nos clients

Les meilleures **combinaisons d'offres croisées** Promotion & Services





Innovation : en réponse à la crise sanitaire, une innovation toujours plus proche des besoins de nos clients

Expérience client enrichie et digitalisée

Cycle client - Vie dans nos logements

Avant-vente : La Cagnotte Nexity



Réservation : Lancement 100% digitalisés



Acte : Signature électronique



Co-conception : Ateliers NX



Personnalisation : Configurateur Inside



Vie de la copropriété : AG en ligne



Politique active de participations

Des nouveaux investissements pour préparer l'avenir de nos métiers :



Bureau du futur : The Boson project (conseil en transformation)



Logement du futur : Urban Campus (coliving)

Des accélérations pour faire émerger des leaders :



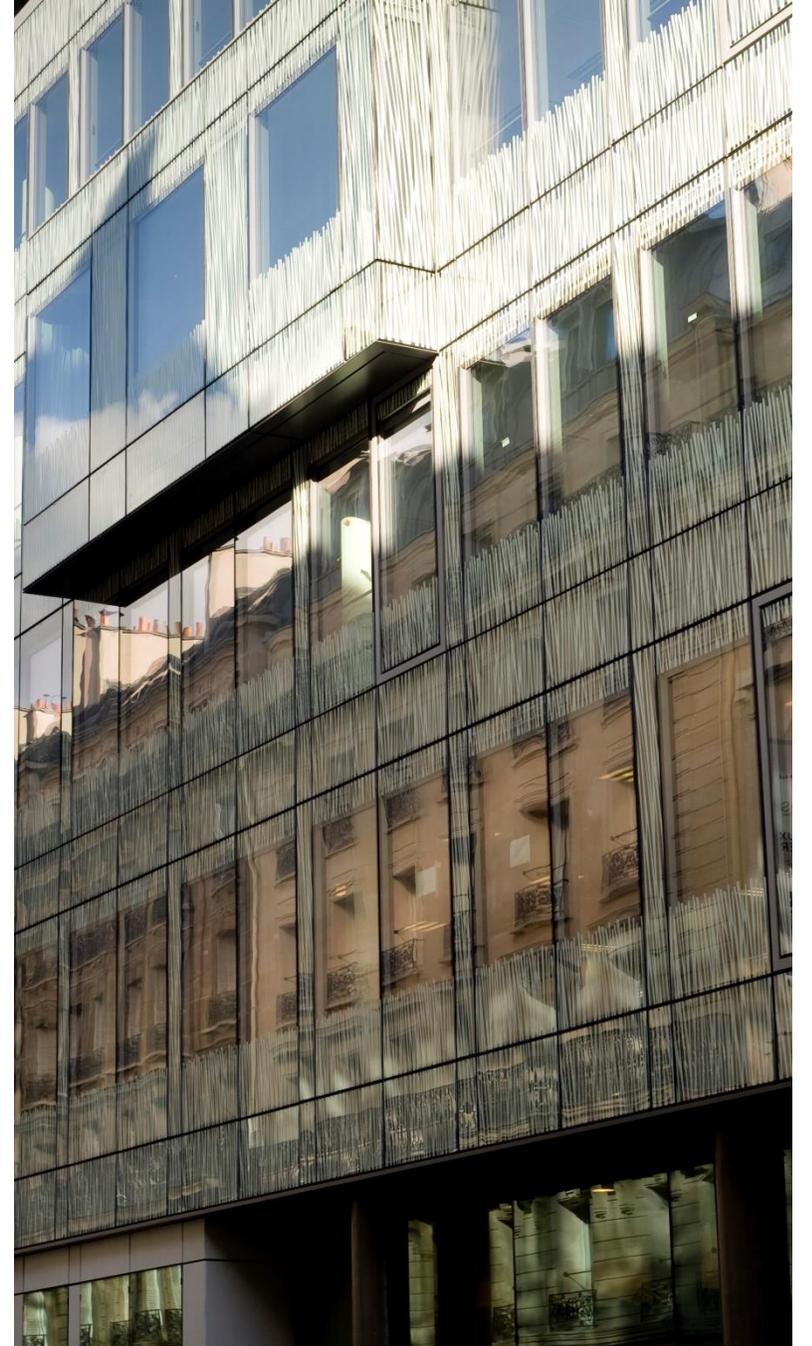
Leader du **coworking** : nouveaux espaces Morning



Leader dans la **proptech** : levée de fonds Bien'ici*



3. Résultats 2020





3. Résultats 2020

Compte de résultat 2020

	2020	2019	Var. en %
<i>En millions d'euros</i>	réalisé	réalisé	
Chiffre d'affaires	4.854,6	4.498,8	8%
EBITDA	549,7	572,9	-4%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>11,3%</i>	<i>12,7%</i>	
Résultat opérationnel courant	285,3	353,2	-19%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>5,9%</i>	<i>7,9%</i>	
Résultat financier	(85,5)	(80,2)	
Impôts sur les bénéfices	(73,6)	(103,6)	
Quote-part dans les résultats des entreprises mises en équivalence	(1,9)	0,0	
Résultat net	124,3	171,4	-28%
Participations ne donnant pas le contrôle	(6,2)	(8,7)	
Résultat net part des actionnaires de la société-mère	118,1	160,7	-27%
<i>(en euros)</i>			
Résultat net par action*	2,14	2,90	-26%

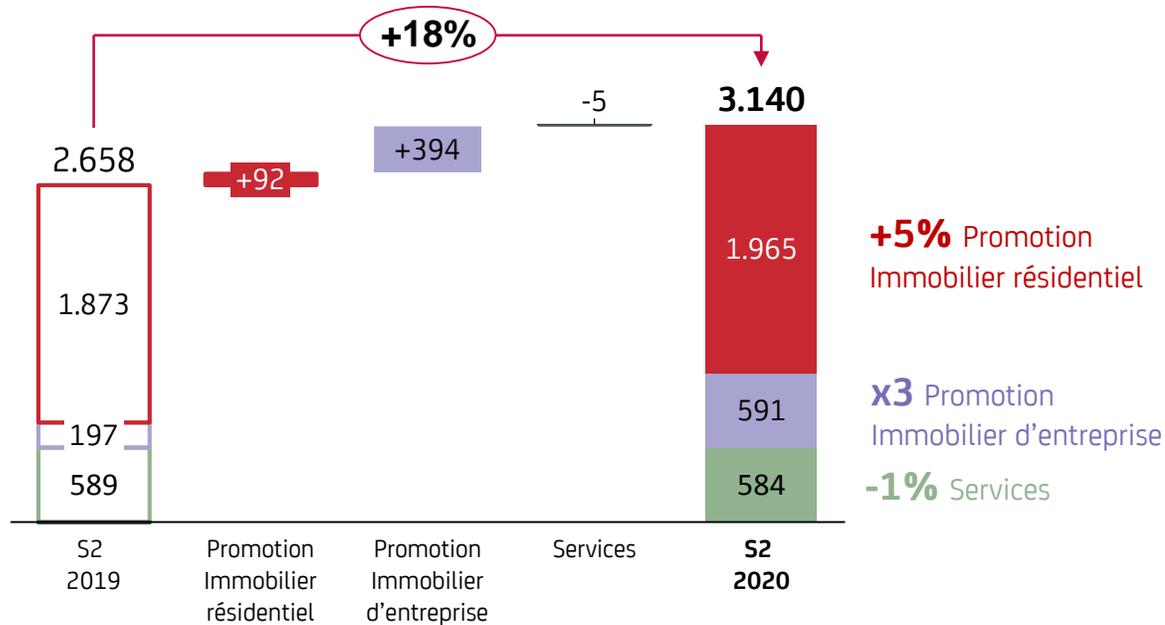


3. Résultats 2020

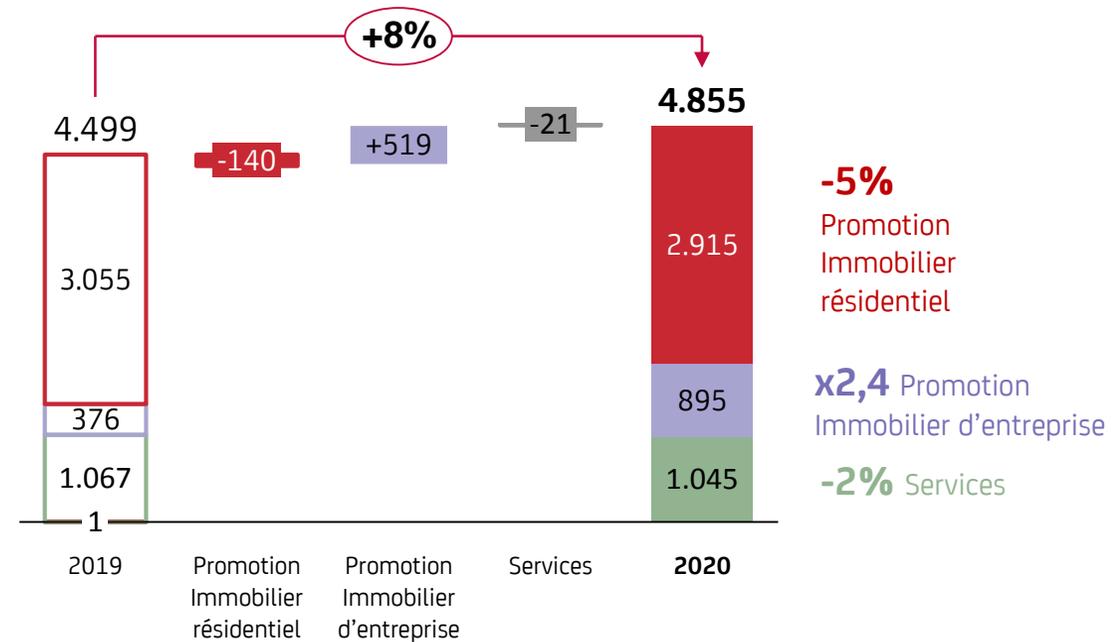
Chiffre d'affaires 2020

(en M€)

Un S2 2020 en forte progression grâce aux activités de promotion...



... donnant lieu à une croissance de 8% du chiffre d'affaires en 2020

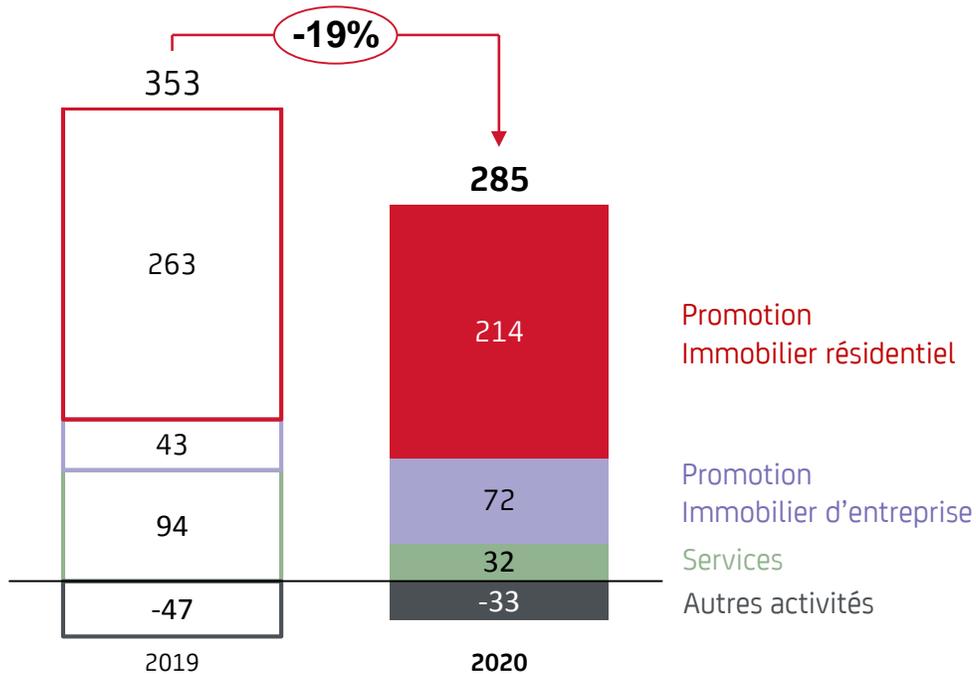




Résultat opérationnel courant 2020

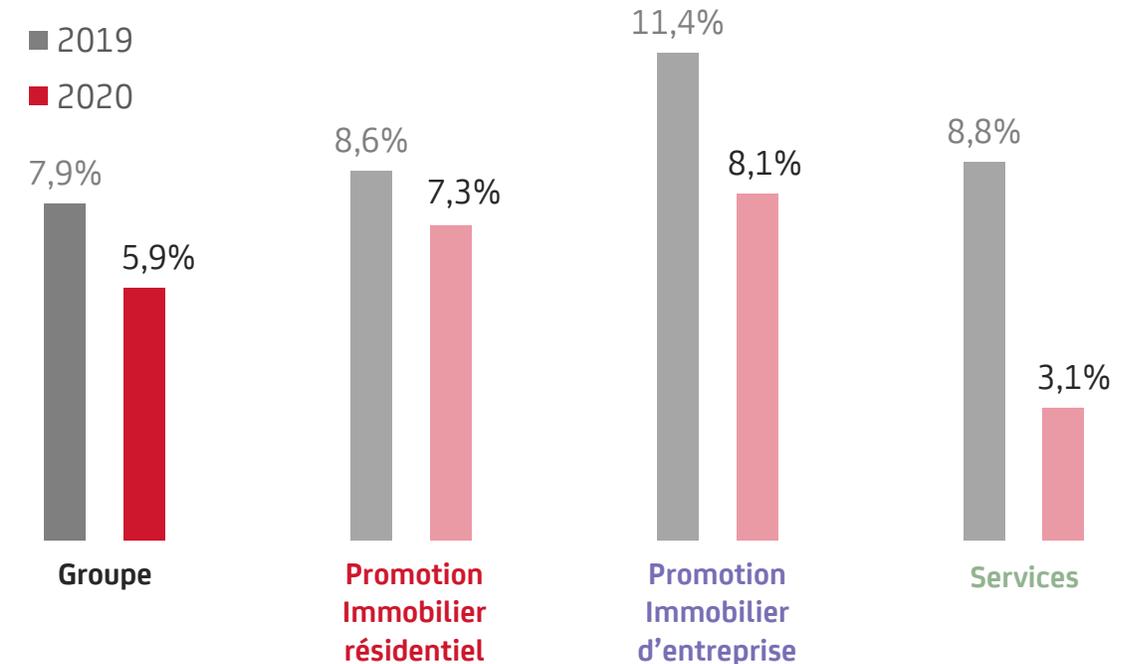
Résultat opérationnel courant

(en M€)



Taux de marge opérationnelle

■ 2019
■ 2020



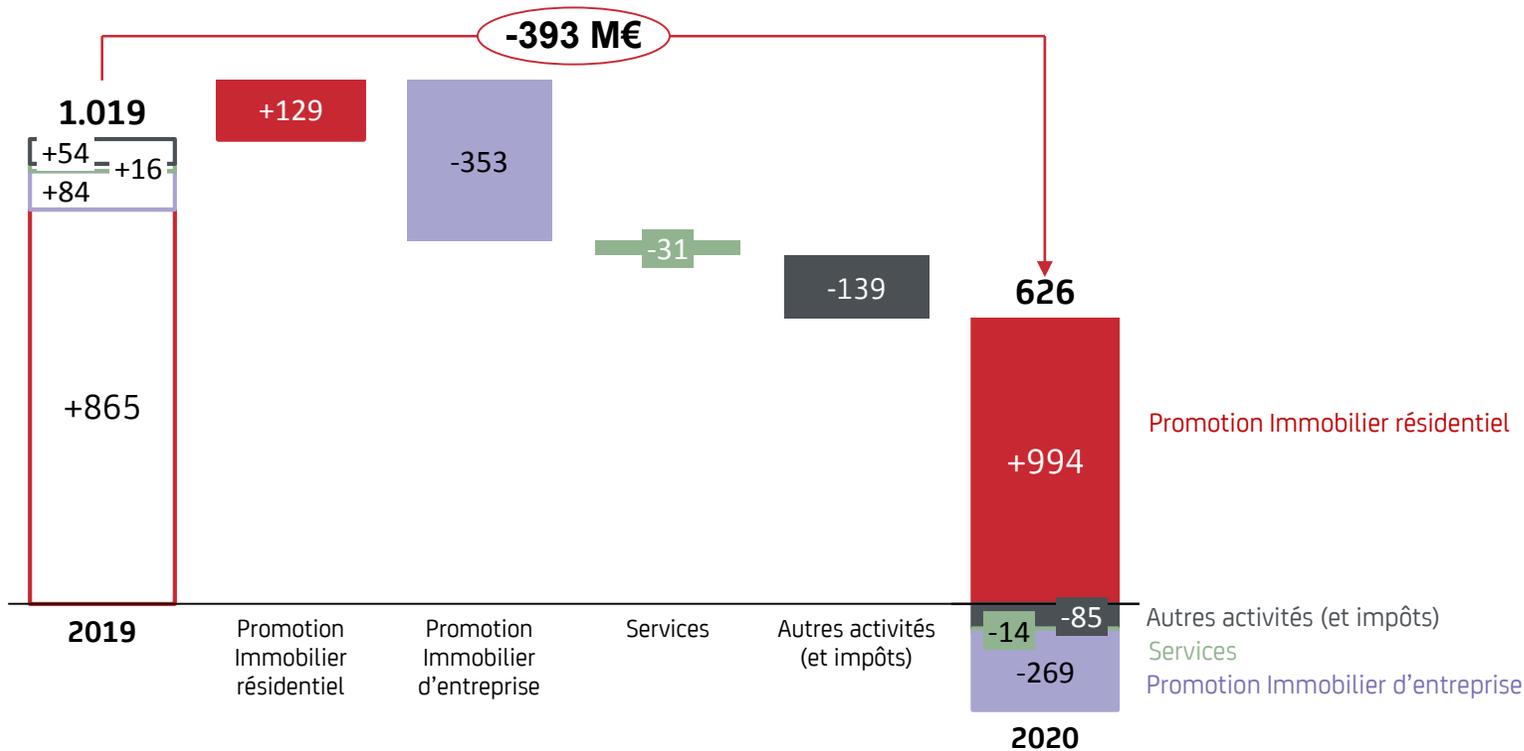
- **Taux de marge opérationnelle du S2 2020 (7,5%)** inférieur de seulement 110 pb par rapport au S2 2019 (8,6%)
- Baisse des taux de marge en 2020 principalement impactés par les effets du premier confinement
- La rentabilité des services atteint un point bas en raison des charges de restructuration et d'un effet de base défavorable
- Autres activités : solde négatif en baisse, compte tenu des plans d'économies engagés



3. Résultats 2020

Évolution du besoin en fonds de roulement

(en M€)



■ Promotion Immobilier résidentiel :

Evolution du backlog et du BFR de l'immobilier résidentiel

en M€	31-déc-18	31-déc-19	31-déc-20
Backlog	4 161	4 640	5 789
BFR	748	865	994
% de BFR/Backlog	18%	19%	17%

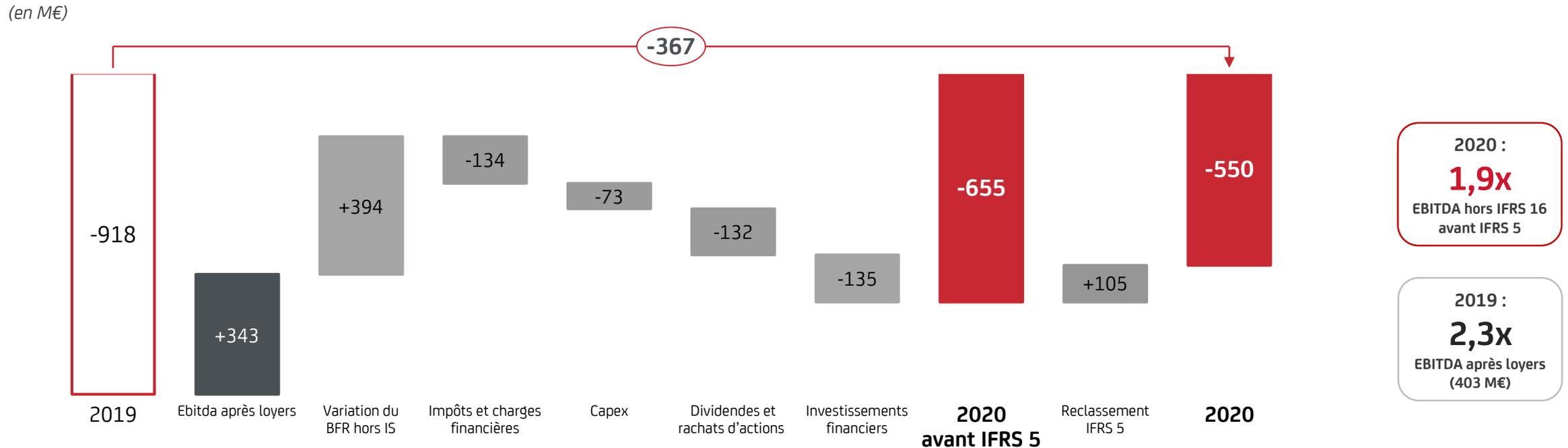
- **Promotion Immobilier d'entreprise** : BFR ponctuellement très négatif en raison des acomptes reçus à la signature de REIWA (Saint-Ouen) et de l'Éco-campus Engie (La Garenne-Colombes)

- **Le BFR augmente à 682 M€ après reclassement IFRS 5 (Ægide-Domitys)**



3. Résultats 2020

Évolution de l'endettement financier net avant obligations locatives



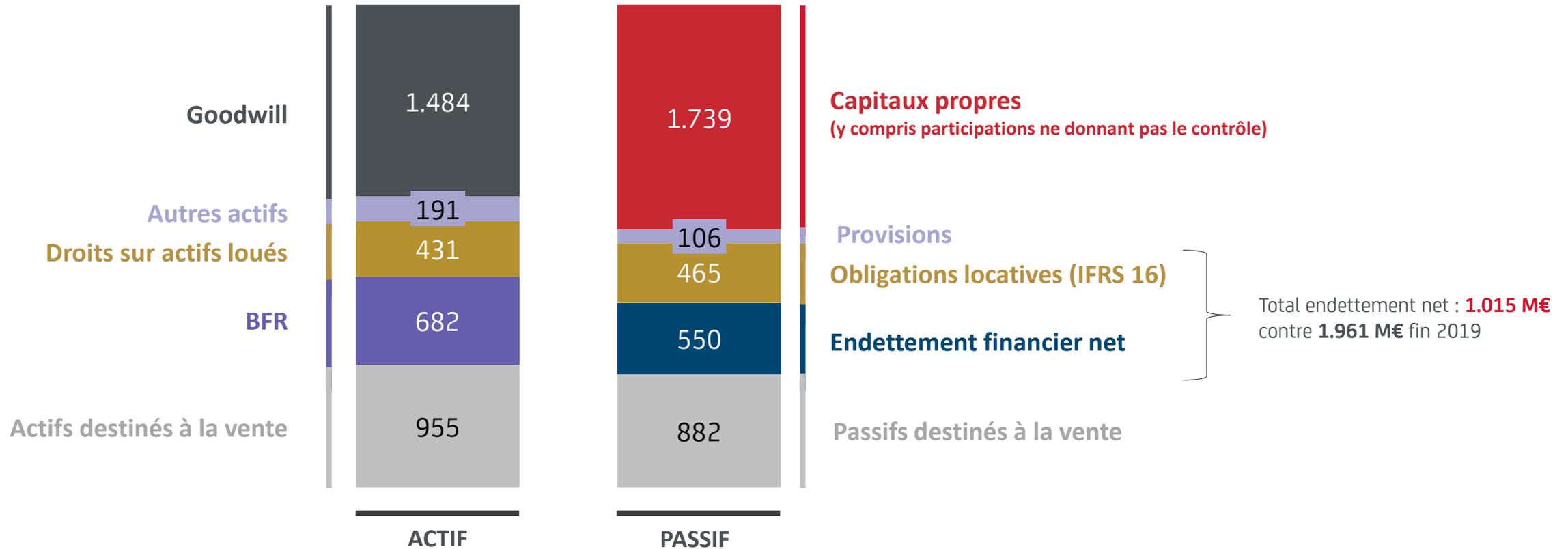
- **Les investissements financiers** correspondent principalement à l'impact de l'acquisition de pantera AG
- **Après application de la norme IFRS 5** (reclassement de la dette nette portée par Ægide-Domitys pour 105 M€), l'endettement net ressort à 550 M€



3. Résultats 2020

Bilan simplifié*

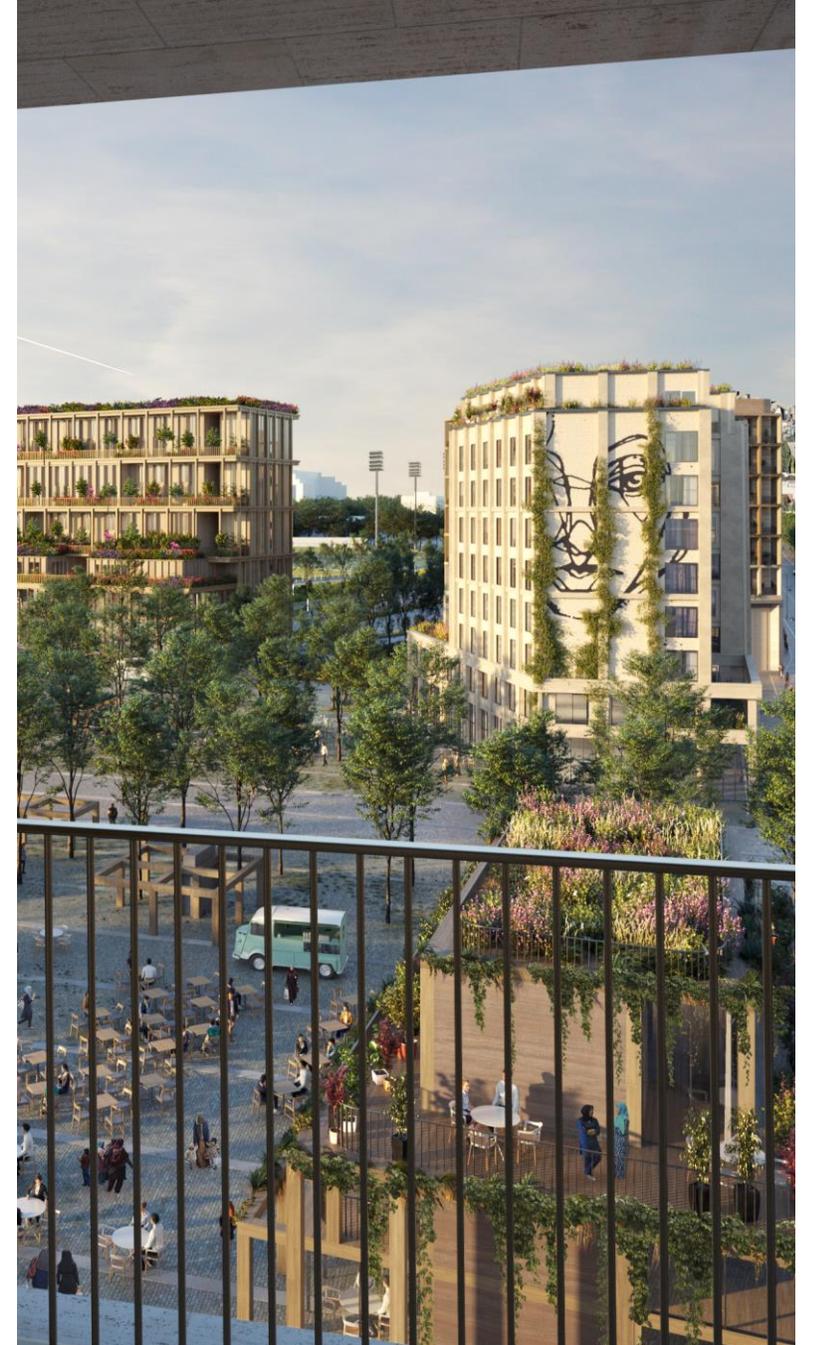
(en M€, au 31 décembre 2020)



- Compte tenu du processus de cession engagé d'Ægide-Domitys, et de l'hypothèse probable de réalisation dans les douze prochains mois, le Groupe applique la norme IFRS 5 (Actifs détenus en vue de la vente) qui conduit à présenter sur une ligne distincte au bilan, les actifs et passifs d'Ægide-Domitys.



4. Perspectives 2021



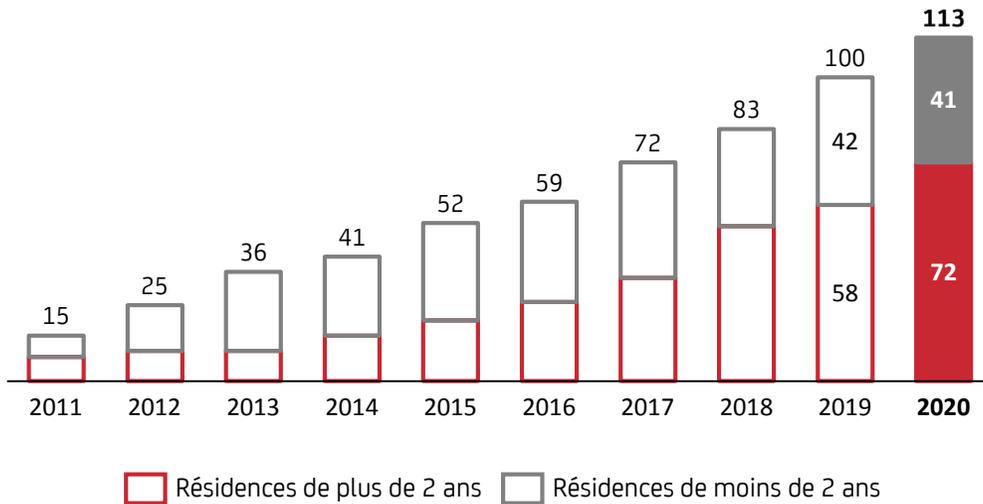


Axes stratégiques

- > Après avoir cédé ses activités non-stratégiques, Nexity aura gagné en **agilité financière** et sera prêt à **saisir les opportunités** qui se présenteront tout en se concentrant sur **les métiers de sa plateforme de services**, telles que :
 - La **démultiplication des sources foncières** en s'appuyant sur l'ensemble des métiers du Groupe, dans le dialogue continue avec les **collectivités** locales
 - L'accompagnement des **investisseurs institutionnels** sur l'ensemble de la **chaîne de valeur** immobilière (réflexion sur l'opportunité de développer une offre en gestion d'actifs immobiliers)
 - Le renforcement de ses actions répondant toujours plus précisément aux **besoins de nos clients particuliers** : présence dans les villes de taille moyenne, appartements post-Covid et investisseurs particuliers post-Pinel, enrichissement permanent de l'offre de services, etc.
 - Le développement de services offrant une plus grande souplesse aux **entreprises** dans leur gestion des **espaces de travail** : plateforme digitale de bureaux à l'usage, miniburo, ticket-bureau, pass multi-sites, etc.
 - Le développement de ses activités à l'**international**



Recentrage stratégique et cession d'Ægide-Domitys



113 résidences à fin 2020, soit **13** ouvertures en 2020

84,8% de taux d'occupation 12 mois glissants à fin décembre 2020* (contre 84,2% à fin décembre 2019)*

- Domitys poursuit en 2021 son **plan de développement** : **6 nouvelles résidences** ont été **ouvertes en janvier**, et **plus de 20 ouvertures** sont prévues au cours de l'année
- **Processus de cession engagé**, qui se conjuguera à la conclusion avec le repreneur d'un partenariat stratégique dans la promotion immobilière

* 95% de taux d'occupation à fin décembre 2020 pour les 72 résidences de plus de 2 ans



Développement de Nexity à l'international

ACTIVITÉ

Nexity est le **premier promoteur en Europe**

- ✓ Entrée en **Allemagne** en 2020 (pantera AG)

AMBITIONS

- Focalisation sur l'Europe, ambition de croissance rentable et maîtrise des risques
- une part de **10% du ROC** à partir de 2022
- Développer la **plateforme de services**
- En **Allemagne** :
 - ✓ Renforcement du **pipeline**
 - ✓ Focus sur le **résidentiel**
 - ✓ Recherche foncière pour développer les **résidences services**

Réservations

935 lots (+46% vs. 2019),
dont 77% en Pologne

Chiffre d'affaires

74 M€ (6,2x)

Pipeline

1,4 Md€
dont 274 M€ en backlog





4. Perspectives 2021

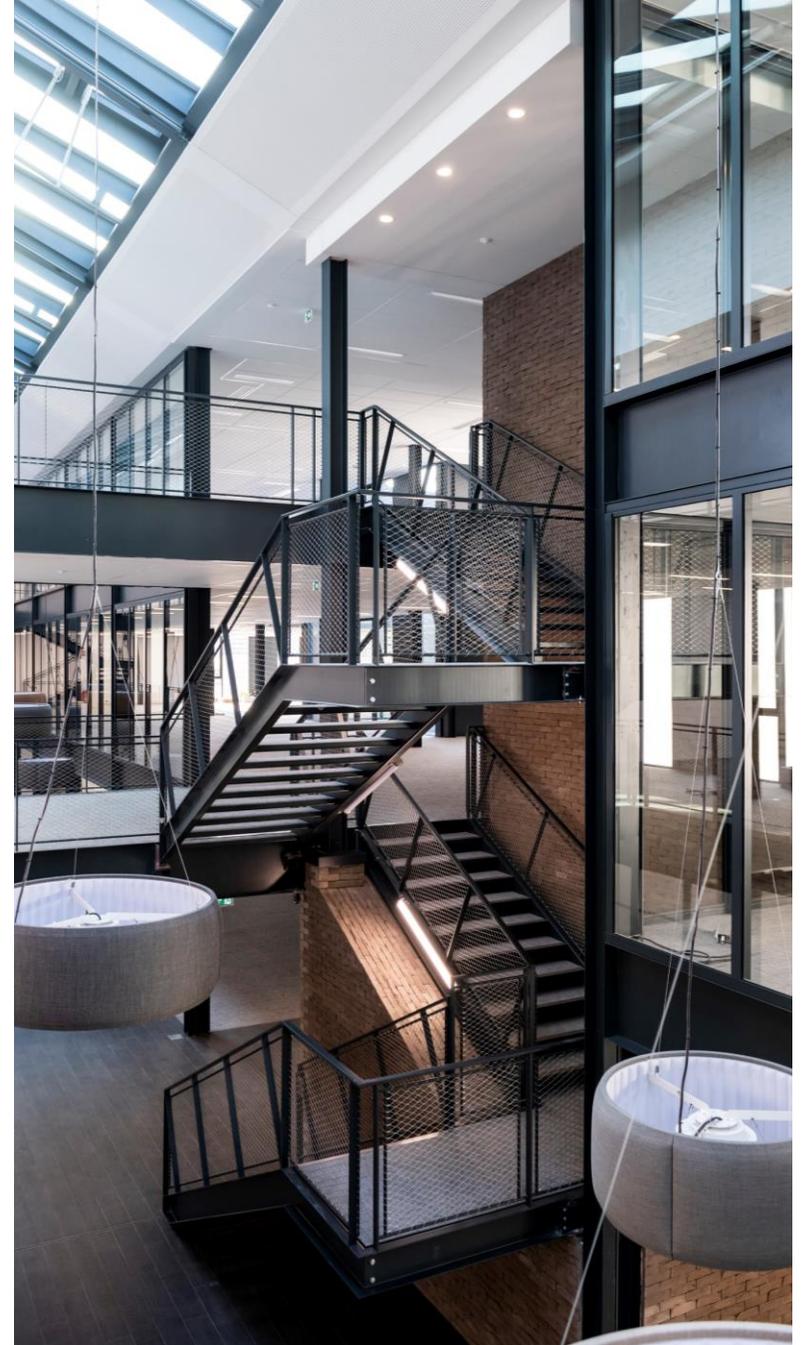
Perspectives 2021

- > Immobilier résidentiel : autour de **20.000 réservations** de logements neufs en France, malgré un contexte de déficit d'offre
- > Immobilier d'entreprise : **400 millions d'euros HT** de prises de commandes
- > Chiffre d'affaires au moins **équivalent à 2020** à périmètre constant
- > Résultat opérationnel courant en forte augmentation à au moins 350 millions d'euros ($\approx +25\%$), représentant un **taux de marge supérieur à 7% en 2021**

Dividende proposé à 2 euros par action au titre de 2020*



5. Annexes





Principales modifications de présentation des résultats

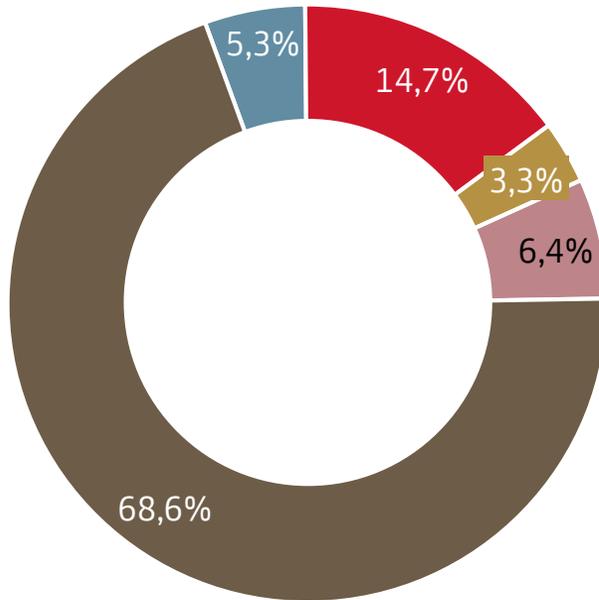
- **Simplification de la segmentation** comptable des activités : **Promotion** et **Services**
- Le **résultat opérationnel courant** remplace l'EBITDA comme **indicateur clé de la performance**
- Le **cash-flow libre** est désormais présenté **après remboursement des obligations locatives**
- **Ægide-Domitys : processus de cession engagé.** Reclassement sur une ligne dédiée du bilan des actifs et passifs associés (IFRS 5). Pas de retraitement sur le compte de résultat
 - **Désendettement significatif** de l'ordre de **-880 M€** de dette nette (dont -772 M€ sur les obligations locatives)
 - La vente s'accompagnera d'un **accord de partenariat stratégique** permettant à Nexity de jouer un rôle déterminant dans le développement à venir des résidences services



Actionnariat de Nexity

31 décembre 2020

56.129.724 actions⁽¹⁾



Crédit Mutuel Arkéa	5,3%
A. Dinin, New Port ⁽²⁾ et autres managers de Nexity membres du concert	14,7%
FCPE et autres salariés ⁽³⁾	3,3%
Crédit Agricole Assurances	6,4%
Flottant	68,6%

Action de concert
20,0%

(1) Dont auto-contrôle : 864.774 actions (1,54%)

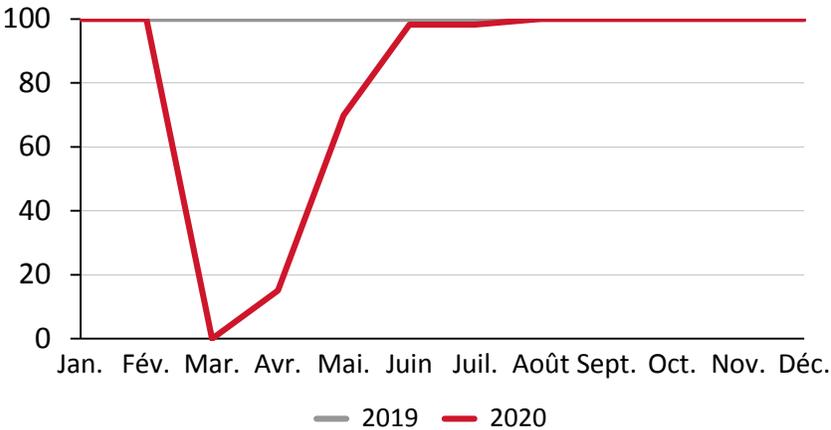
(2) New Port : 7,3%

(3) Dont FCPE Nexity Actions et Nexity Levier 2017 : 2,9%

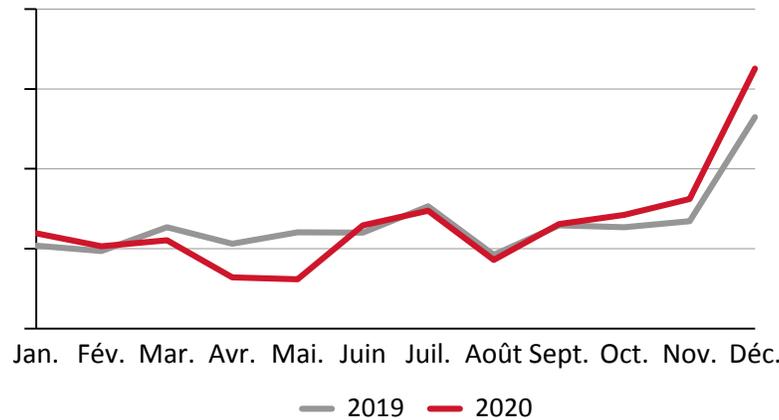


Impacts de la crise sanitaire (Covid-19) en 2020

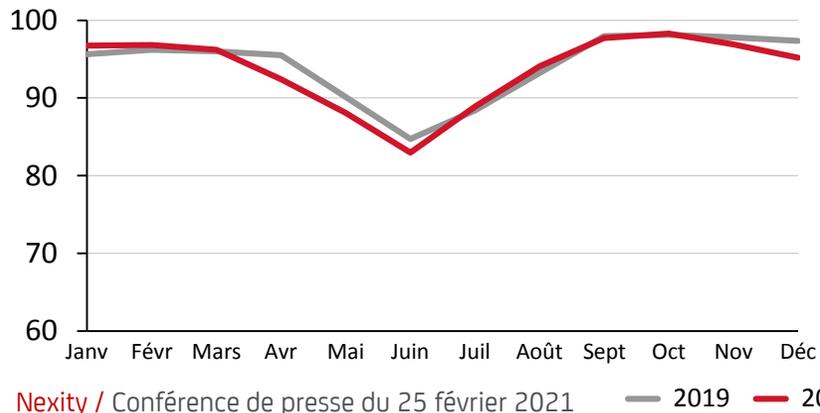
Activité sur les chantiers de Nexity (en %)



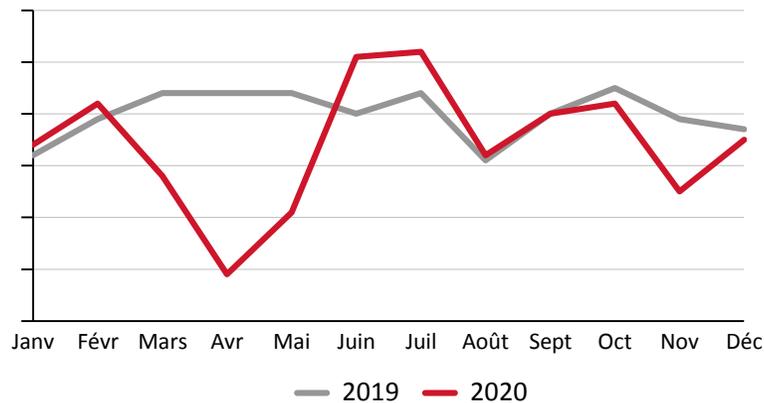
Encaissements Immobilier résidentiel (indice d'activité mensuelle)



Taux d'occupation* des résidences étudiants Studéa (en %)



Activité commerciale Century 21 (indice d'activité mensuelle)



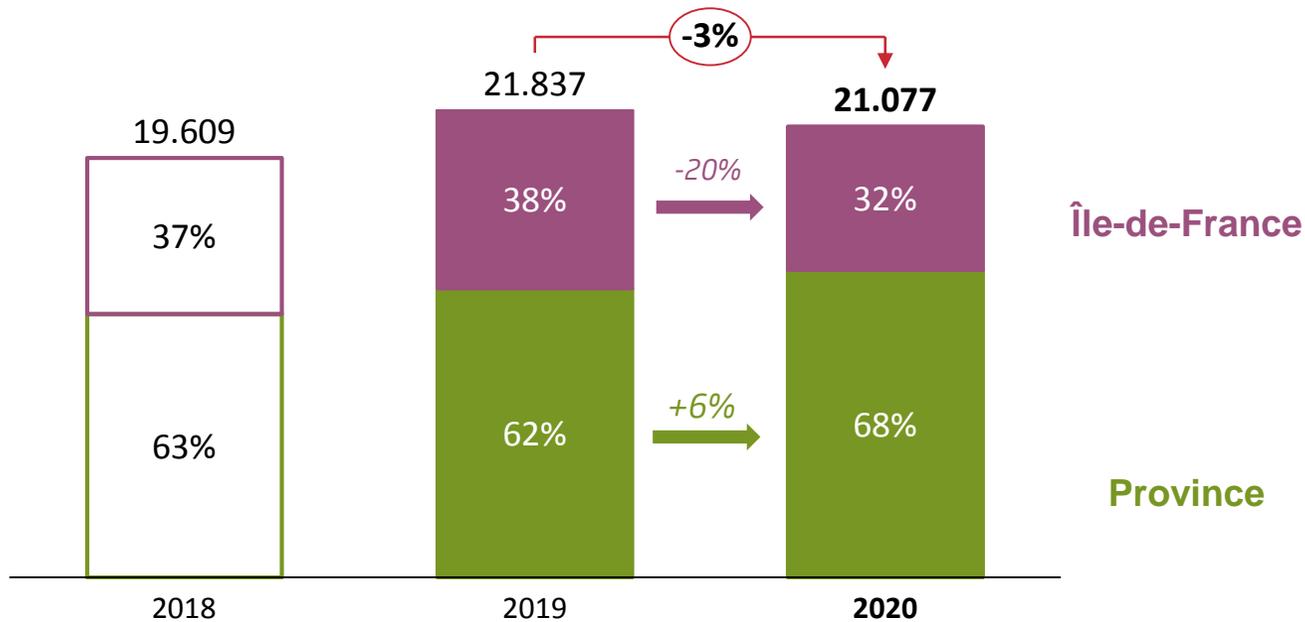
- Chantiers : retour à la normale depuis septembre
- Encaissements : retour à des niveaux satisfaisants depuis juin
- Activité commerciale : retour à la normale après un fort rebond de l'activité en juin et juillet

* Taux d'occupation fin de mois

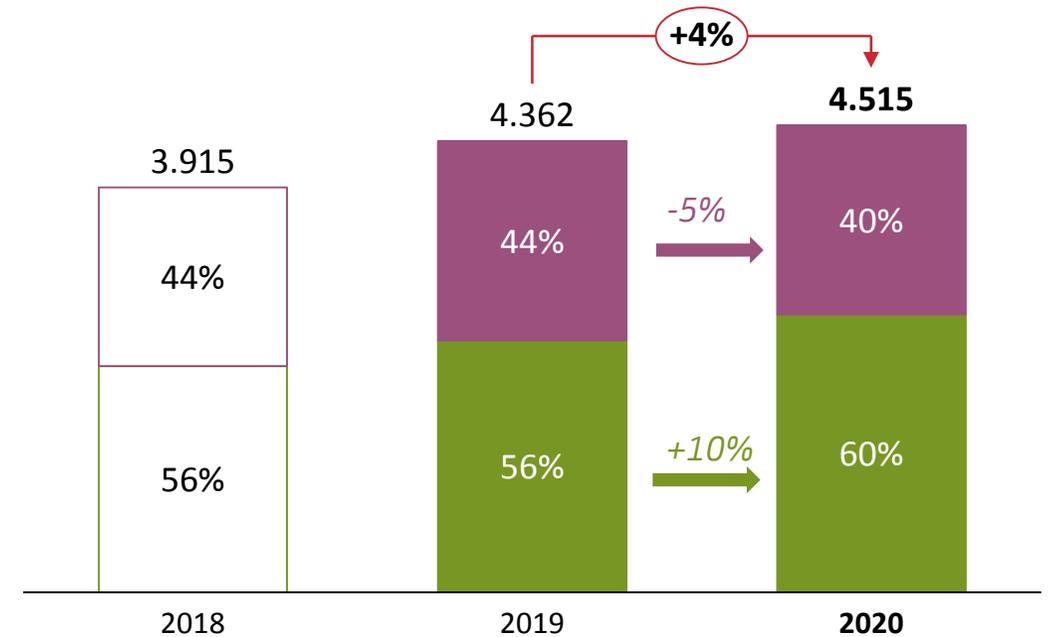


Répartition géographique des réservations de logements neufs de Nexity en France

Volume
(en unités)



Valeur
(en M€ TTC)



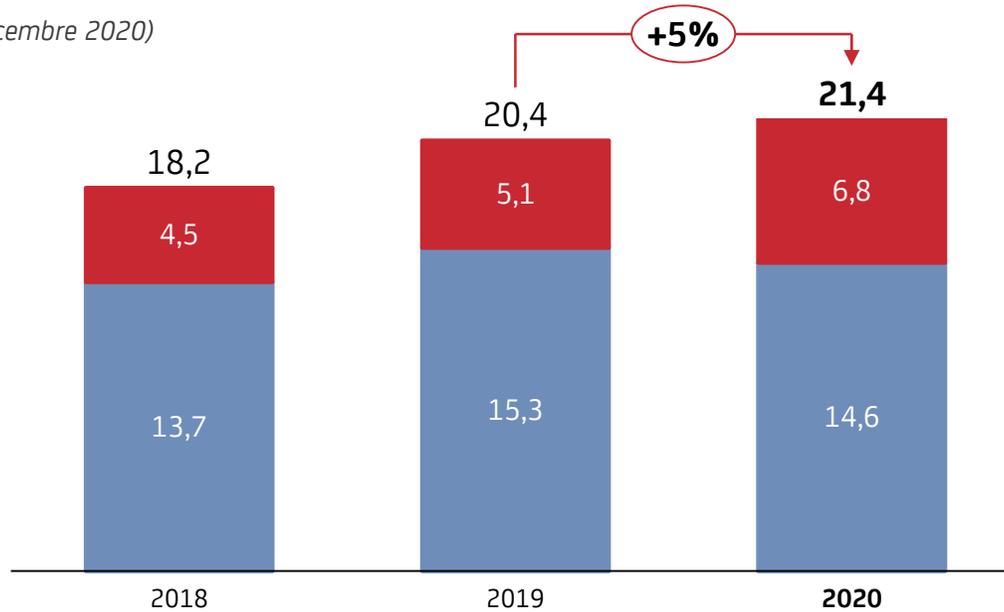
- **Réservations au détail** : -27% dont -37% en Île-de-France, -21% en province
- **Ventes en bloc** : +38% dont +7% en Île-de-France, +59% en province



5. Annexes

Pipeline Promotion

(en Mds€, au 31 décembre 2020)



Backlog* : +34%

par rapport à 2019
2 ans de CA***

Potentiel d'activité : -5%**

par rapport à 2019
4 ans de CA***

- **6 ans de chiffre d'affaires : bonne visibilité sur l'activité future**

* Représente le carnet de commandes du Groupe en chiffre d'affaires futur

** Représente le volume total à une date donnée (exprimé en nombre de logements et/ou en chiffre d'affaires hors taxes), des projets futurs en Immobilier résidentiel (logements neufs, terrains à bâtir et international) et en Immobilier d'entreprise, validés en Comité, tous stades de montage confondus, y compris Villes & Projets ; le potentiel comprend l'offre commerciale actuelle, l'offre future (tranches non commercialisées sur des fonciers acquis et l'offre non lancée associée aux terrains sous promesse foncière)

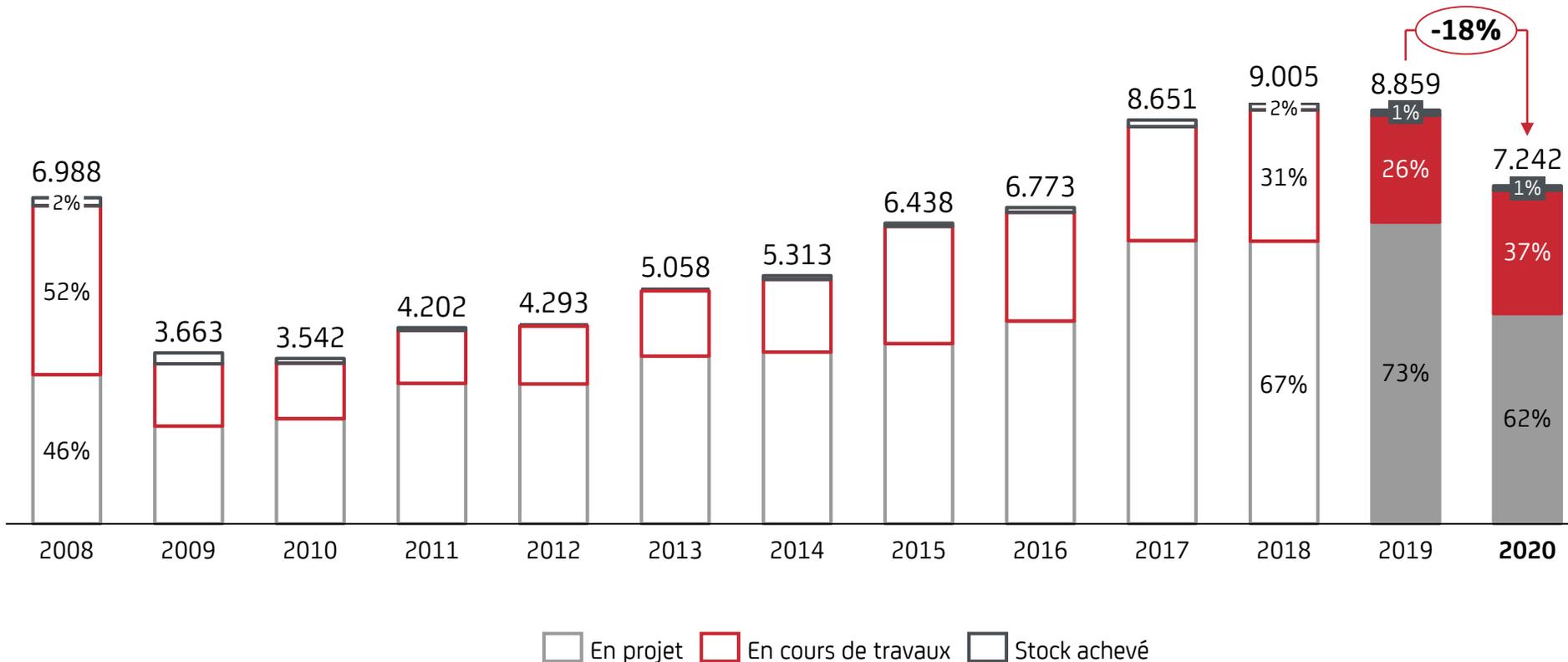
*** Calculé sur la base du chiffre d'affaires 2020 pour la Promotion Immobilier résidentiel et sur le chiffre d'affaires moyen 2016-2020 pour la promotion Immobilier d'entreprise



Offre commerciale de logements neufs Nexity

Opérations commercialisées

(en unités, hors International)



- Moindre renouvellement de l'offre
- Délai d'écoulement* de 4,1 mois en 2020 (contre 4,9 en 2019)
- Stock achevé : 95 lots à fin 2020
- Taux moyen de pré-commercialisation : 74% à fin 2020 (contre 73% à fin 2019)

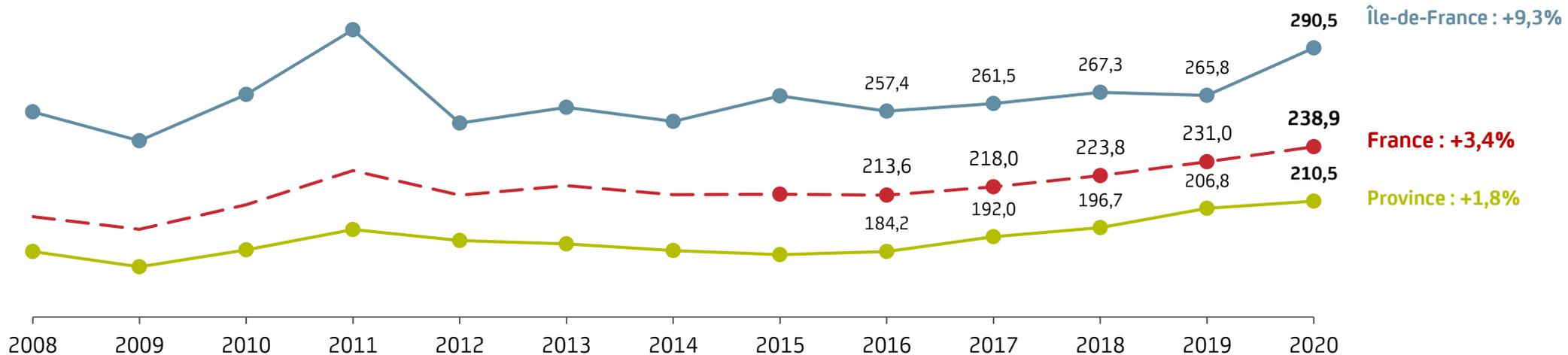


5. Annexes

Augmentation du prix des logements neufs dans un contexte de volumes plus faibles et de pénurie d'offre

Prix moyens – ventes au détail

(en K€ TTC)



Ventes au détail	2019	2020	Variation
Prix moyen TTC au m ² (en €)	4.223	4.315	+2,2%
Surface moyenne / logement (en m ²)	54,7	55,4	+1,2%
Prix moyen TTC / logement (en K€)	231,0	238,9	+3,4%

Ventes en bloc	2019	2020	Variation
Prix moyen TTC / logement (en K€)	156,2	194,8	+25%

- Croissance de la part libre et intermédiaire (~2/3 contre ~1/3 précédemment)

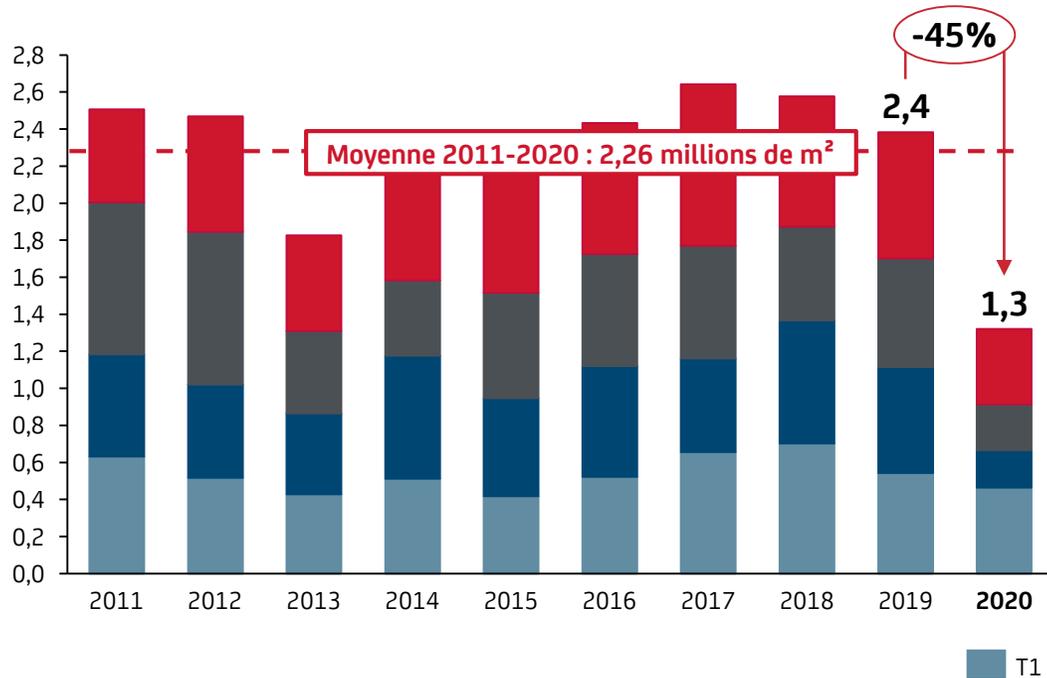
Production vendue y compris ventes en bloc	2019	2020	Variation
Prix moyen TTC / logement (en K€)	199,7	214,2	+7,2%



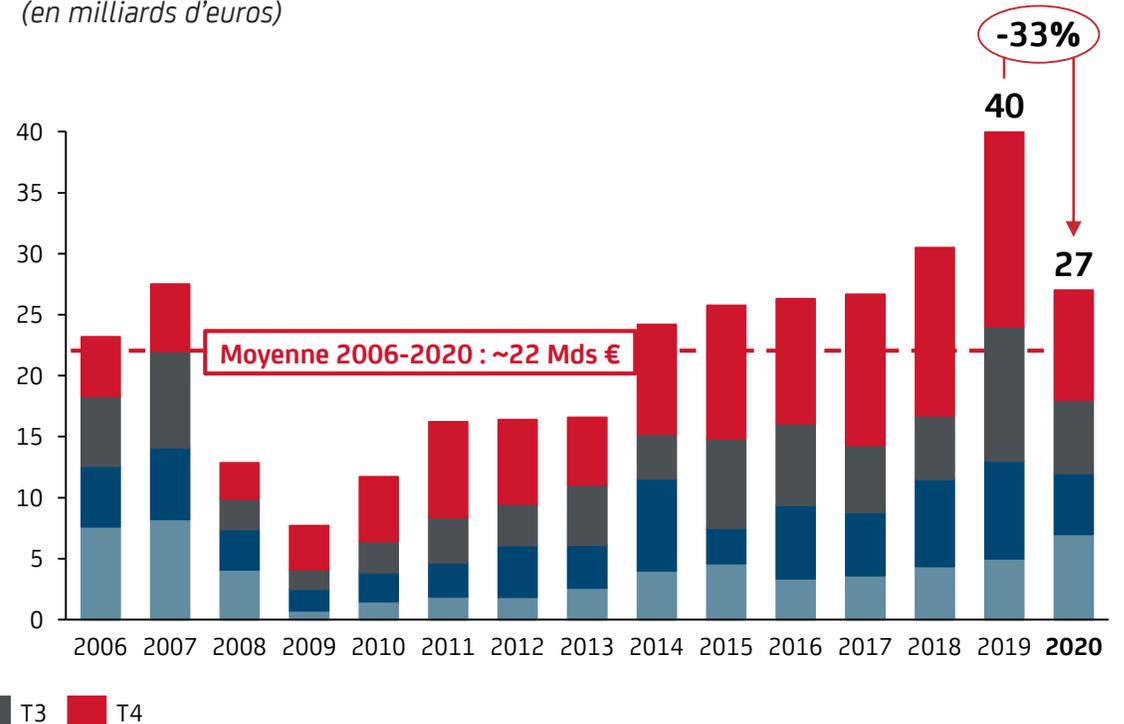
5. Annexes

La baisse de la demande locative en bureaux suscite l'attentisme des investisseurs

La chute de 45% de la demande placée en 2020 est marquée par le recul des mouvements des grands utilisateurs
(en millions de m²)



Les volumes investis restent très élevés malgré la prudence des institutionnels vis-à-vis des effets de la crise à court et moyen termes
(en milliards d'euros)



- Le contexte de crise affecte la demande placée à court terme. Cette demande ne prend pas en compte les renégociations de baux et les locations d'espaces de coworking. À moyen terme, les entreprises réfléchissent à réduire leurs besoins en surface de bureaux.
- L'offre disponible a ainsi augmenté pour atteindre 6,3% de taux de vacance en Île-de-France, sous l'effet des libérations et des livraisons de projets non précommerciaux. Les loyers sont alors orientés à la baisse.

**Bilan**

<i>(en millions d'euros)</i>	2020
Actifs	
Goodwill	185
Droits d'utilisation des actifs loués	707
Autres immobilisations	85
Impôts différés nets	34
Actifs non courants	1.011
BFR net	(56)
Total actifs destinés à la vente	955
<i>(en millions d'euros)</i>	2020
Passifs	
Autres passifs non courants	3
Provisions	2
Endettement financier net	105
Obligations locatives	772
Total endettement net IFRS 16	877
Total passifs destinés à la vente	882
Actifs net destinés à la vente	73

Compte de résultat

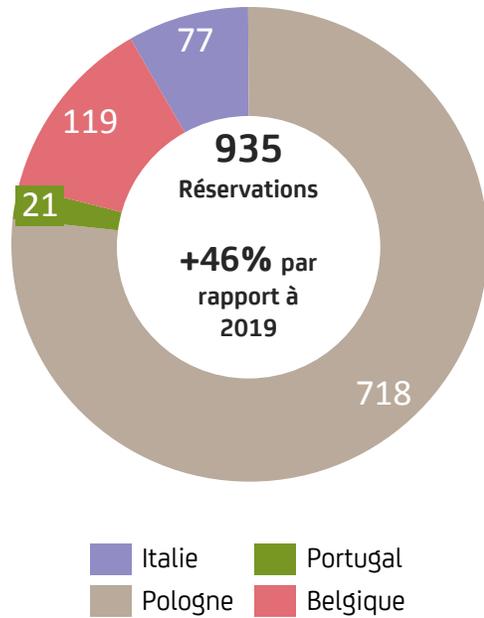
<i>(en millions d'euros)</i>	Ægide-Domitys 2020	Promotion	Résidences gérées	Autres activités
Chiffre d'affaires	400,8	156,0	244,8	-
EBITDA	89,6	14,5	78,7	(3,6)
EBITDA après loyers	(2,8)	13,8	(11,5)	(5,1)
Résultat opérationnel	(3,4)	15,4	(13,8)	(4,9)
Résultat financier	(22,4)	(0,9)	(19,2)	(2,3)
Résultat des activités courantes avant impôt	(25,7)	14,5	(33,0)	(7,2)

- Compte tenu de la vente probable dans les 12 prochains mois et conformément à la norme IFRS 5, les actifs et passifs directement liés à Ægide-Domitys sont présentés sur des lignes distinctes au bilan consolidé. En revanche, le compte de résultat n'est pas retraité.

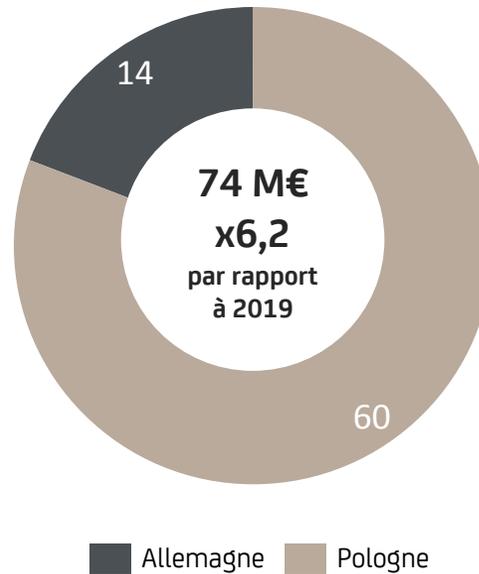


Focus international

Réservations totales 2020

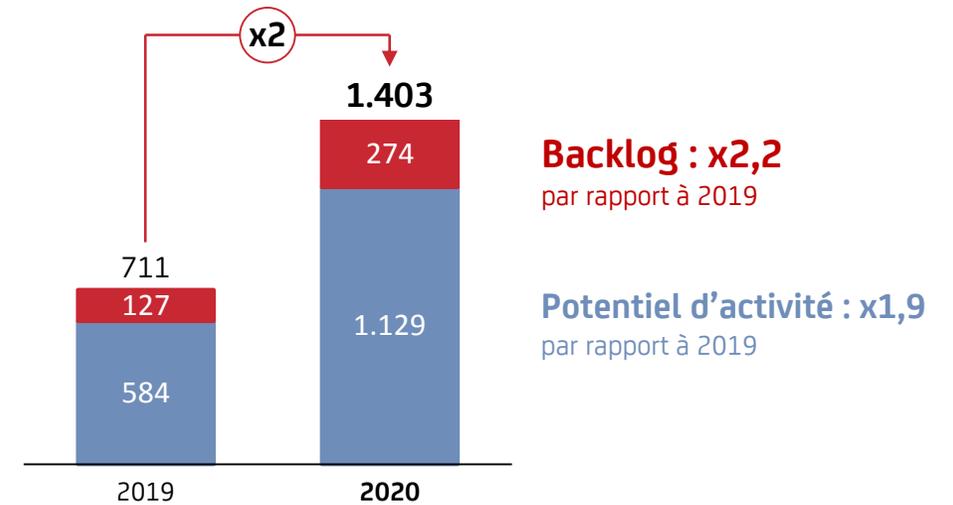


Chiffre d'affaires 2020



Évolution du pipeline

(en M€ HT)



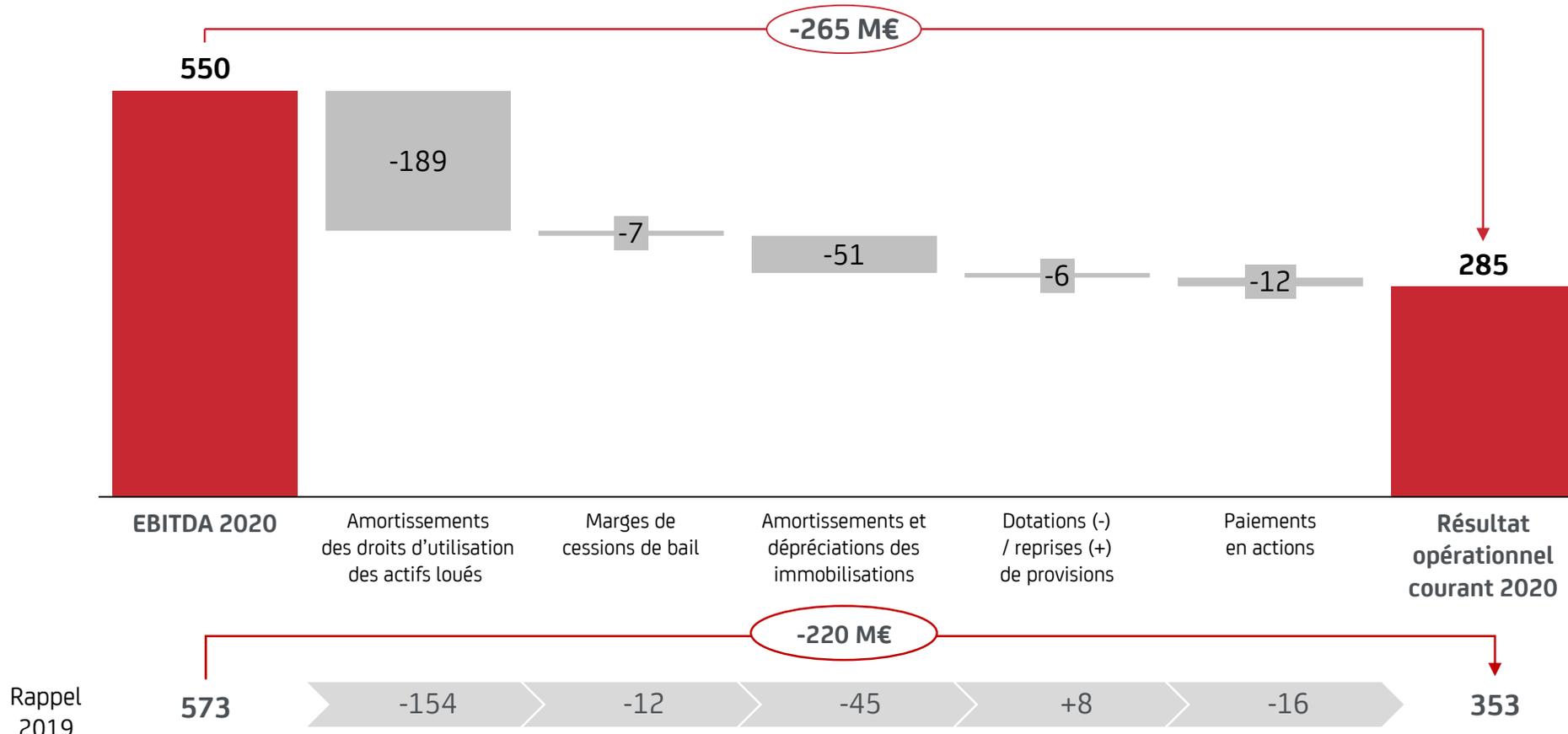
- Allemagne :
 - Acquisition de 2 fonciers à Berlin et Düsseldorf
 - Cession de 2 fonciers à Langen et Rostock

- Dont potentiel Allemagne : 313 M€



Passage de l'EBITDA au résultat opérationnel courant 2020

(en M€)



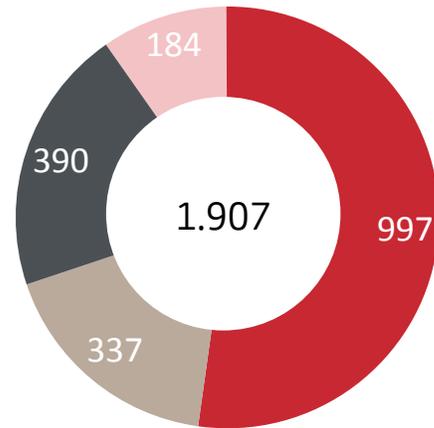
- **Baisse modérée de l'EBITDA : 550 M€ contre 573 M€ en 2019 (-23 M€)**
- Amortissements des droits d'utilisation des actifs loués (IFRS 16) en 2020 : **189 M€** (86 M€ sur Ægide-Domitys, 52 M€ sur Studéa, 12 M€ sur Morning et 39 M€ sur le corporate), contre 154 M€ à fin décembre 2019



Analyse de la dette financière avant obligations locatives

■ Dette brute utilisée

(en M€, au 31 décembre 2020)

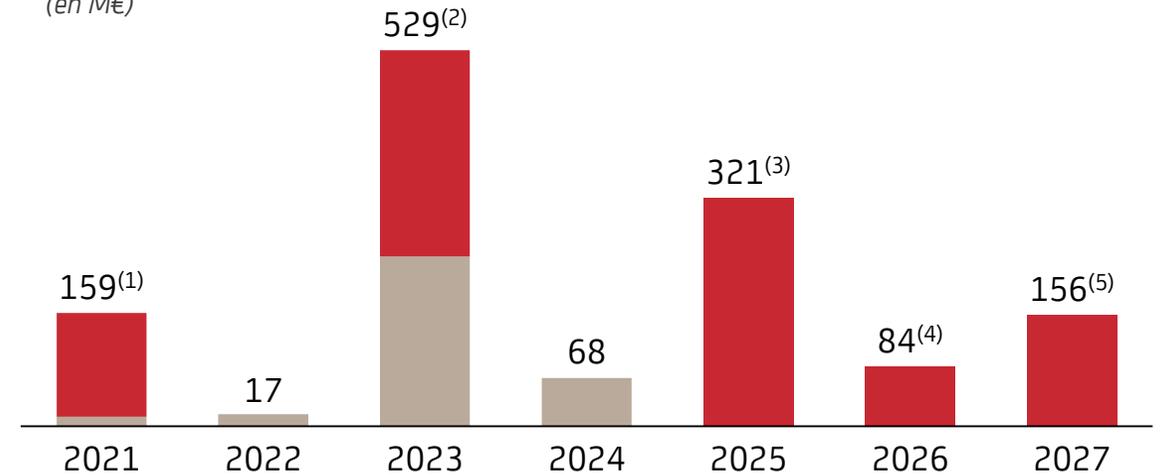


- Crédits sur copromotions et projets sans recours
- Dettes obligataires (Euro PP + convertibles)
- Options de vente accordées aux minoritaires
- Crédits Corporate + TCN

- Coût du financement (dette utilisée) : 2,2% à fin décembre 2020 (2,3% en 2019)
- Capacités de tirage élevées (455 M€ au 31 décembre) sur les crédits corporate (autorisation jusqu'en juillet 2023)

■ Echancier des dettes obligataires et des engagements de rachat des intérêts minoritaires* : 1.334 M€

(en M€)



- La maturité moyenne de la dette s'élève à 2,7 ans
- Remboursements limités sur 2021 et 2022

(1) Dont 146 M€ d'obligations émises en mai 2014 (2021),
 (2) 270 M€ d'obligations convertibles (y compris composante capitaux propres) émises en mai 2016 date d'échéance au 1er janvier 2023 + 30M€ d'obligations émises en juin 2017 (2023)
 (3) 121 M€ d'obligations émises en juin 2017 / 200 M€ d'obligations convertibles émises en mars 2018 (2025)
 (4) 84 M€ d'obligations émises en décembre 2019 (2026)
 (5) 156 M€ d'obligations émises en décembre 2019 (2027)



19, rue de Vienne
75008 Paris

[nexity.fr](https://www.nexity.fr)