



EXE

Activité au 31 mars 2026

Webcast du 23 avril 2026

Avertissement



02

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.26-0249 en date du 13 avril 2026** 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 des comptes IFRS. Les variations sont calculées sur la base des chiffres exacts, cette présentation pouvant donner lieu à des écarts d'arrondis entre les chiffres présentés, les sous-totaux et les totaux.

ACTIVITÉ AU 31 MARS 2026

nexity

01.

**Faits marquants
du T1 2026**

02.

**Activité commerciale
et chiffre d'affaires
au 31 mars 2026**

03.

Perspectives

01.

Faits marquants du T1 2026

Reiwa - Saint-Ouen (S3)



nexity

ACTIVITÉ AU 31 MARS 2026

P4

SAMSUNG

Activité commerciale et chiffre d'affaires du T1 2026

Indicateurs T1 non représentatifs de l'exercice

► **Activité commerciale**

- **1 449 réservations** sur le T1 en légère hausse (+1% vs. T1 2025) dans un marché en bas de cycle dans la continuité de 2025 et un environnement géopolitique particulièrement dégradé sur la fin du trimestre
- **Offre commerciale de qualité : positionnement (emplacement – prix – produit) adapté au marché**
 - **> 90%** en zones Abis / A et B1 et taux de pré-commercialisation des opérations de 82%

► **Chiffre d'affaires Groupe T1 2026 : 518 M€** (CA New Nexity⁽¹⁾ : 513 M€, -13%)

- Reflet mécanique du ralentissement embarqué de l'activité Aménagement et Promotion
- partiellement compensé par la croissance des activités d'exploitation (portée par des taux d'occupation élevés : 98% sur les résidences étudiants et 83% sur le coworking)

Perspectives 2026 inchangées

sous réserve de la non-détérioration de l'environnement macro-économique

(1) Périmètre New Nexity : hors activités cédées et hors activités à l'international (en gestion extinctive)

Partenariat Carrefour : obtention du 1^{er} permis de construire pour la revalorisation et la renaturation d'une friche de plus de 8 000 m²

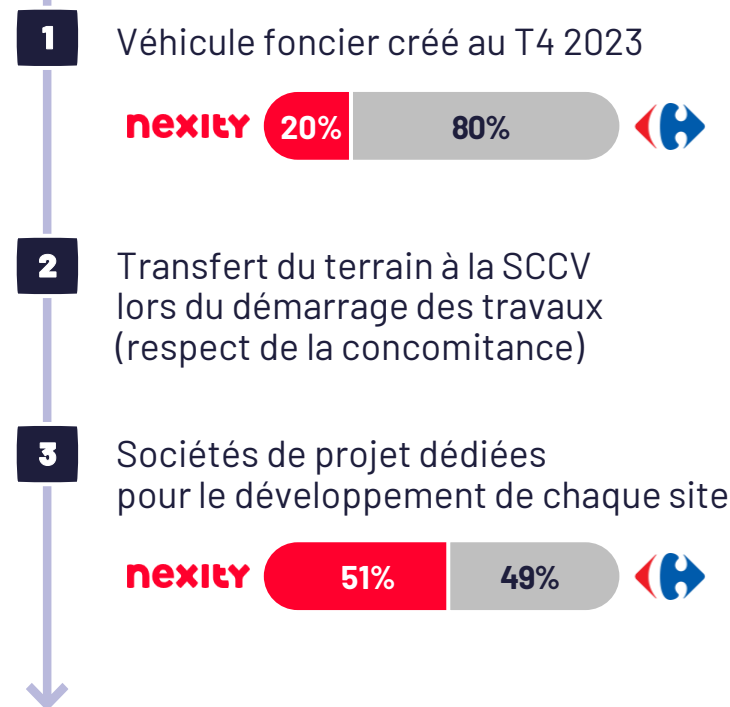
Lomme (59) : 1^{ère} opération d'envergure dans le cadre du partenariat Carrefour

Partenariat financier : un impact limité au bilan durant la phase de portage



- Friche artificialisée de 8 300 m² accueillant un parking

- >120 logements familiaux (> 80% vendus en bloc)
- Résidence étudiante de ~300 lots
- 2 500 m² de pleine terre



Reconnaissance de l'expertise de Nexity en matière d'aménagement et de régénération urbaine

Nos atouts dans un contexte de « permacrise »

Un positionnement offre/clients faiblement exposé au risque de taux grâce au PTZ

Faible sensibilité⁽¹⁾ à une hausse des taux :

une hausse de 100 pdb représenterait un effort additionnel de l'ordre de seulement 25 € par mois

Une offre (produit/emplacement/prix) adaptée au pouvoir d'achat

Offre « **Loyer = crédit** »

grâce à la combinaison de : PTZ/TVA 5,5%/Aides la vente et comptage

Performance énergétique : un atout très différenciant du logement neuf

Économies sur les coûts de l'énergie

(Énergie : ~5% du budget d'un ménage en France ⁽²⁾)



1^{re} opération dans le cadre de la JV avec Accenta visant l'accélération de la géothermie dans le logement collectif



Nexity et in'li signent le premier immeuble Essentiel d'Île-de-France à La Garenne-Colombes (92) : un immeuble sans chauffage ni climatisation

Poursuite de la discipline financière et de la sélectivité accrue des opérations

Respect strict des taux de marge d'engagement avant toute promesse ou acquisition

Marchés travaux signés à prix fermes et non révisables

(1) Simulation de l'impact de la hausse des taux sur le coût du crédit pour l'acquisition d'un T3 en primo accession

(2) SDES (Service des Données et Études Statistiques), Chiffres clés de l'énergie – Édition 2025, Ministère de la Transition écologique, données 2023, arrêtées au 31 mars 2025.

02.

**Activité commerciale
et chiffre d'affaires
au 31 mars 2026**

Village des athlètes - Saint-Ouen (93)



Activité commerciale - Principaux indicateurs

Une activité commerciale au T1 non représentative de l'activité attendue sur l'exercice

Immobilier Résidentiel

- ▶ **Réservations : 1 449** lots, **+1%** vs. T1 2025
 - Ventes au détail : **-10%** en volume
 - Ventes en bloc : **+38%** en volume à 458 lots (après un T4 à près de 3 800 lots, soit 51% des ventes en bloc de l'année 2025)
- ▶ **Offre commerciale** (5 125 lots) **-6%** vs. 31 décembre 2025 (stable vs. 31 mars 2025)
 - Un taux d'écoulement stable à ~5 mois

Immobilier Tertiaire

- ▶ Marché en bas de cycle (marché de l'investissement tertiaire en recul de 48% ⁽¹⁾ vs. T1 2025); prises de commandes / ~10 M€, essentiellement en régions

Backlog

- ▶ **Backlog⁽²⁾ : 3,7 Md€**, à fin mars 2026
 - Backlog Immobilier résidentiel: 3,7 Md€ (1,5 année d'activité, inchangé vs. 31 Dec. 2025); sécurisé (45% ventes actées)
- ▶ Pour rappel : potentiel d'activité Promotion ⁽³⁾ à fin 2025 : 8,8 Md€ ; éq. ~42 000 logements

Services

- ▶ Exploitation : taux d'occupation stables à des niveaux élevés
 - Étudiants (Studéa) : **98%**⁽⁴⁾
 - Coworking : **83%**⁽⁴⁾

(1) Données Immostat - T1 2026

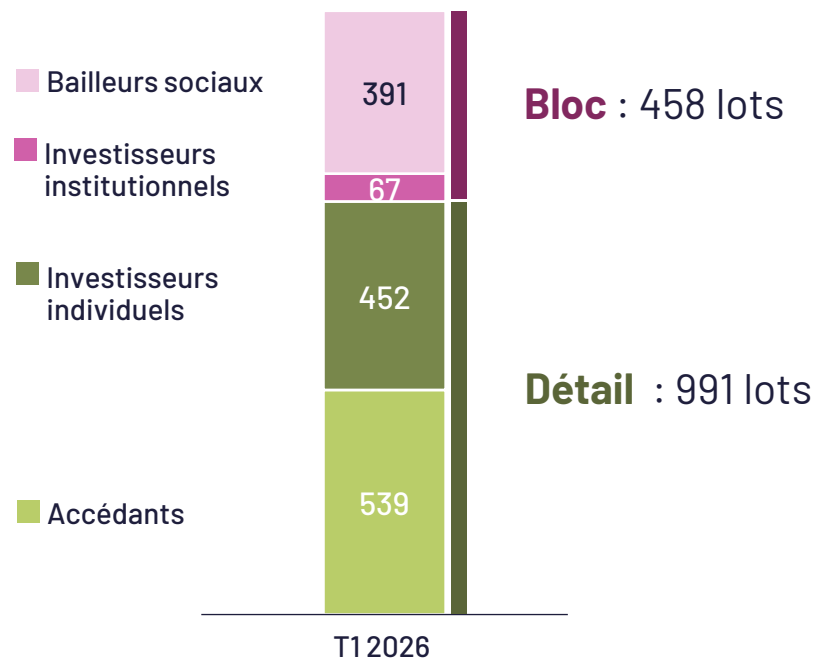
(2) Le backlog comprend les réservations non actées et la partie du CA restant à dégager sur les actes notariés déjà signés. Dont contribution au CA IFRS : -92%

(3) Potentiel Promotion hors Aménagement et hors partenariat Carrefour

(4) Calcul sur 12 mois glissants - sites matures

Réservations logements neufs

En volume
1 449 lots
+1% vs. T1 2025



► Des ventes T1 non représentatives de l'activité attendue sur l'exercice

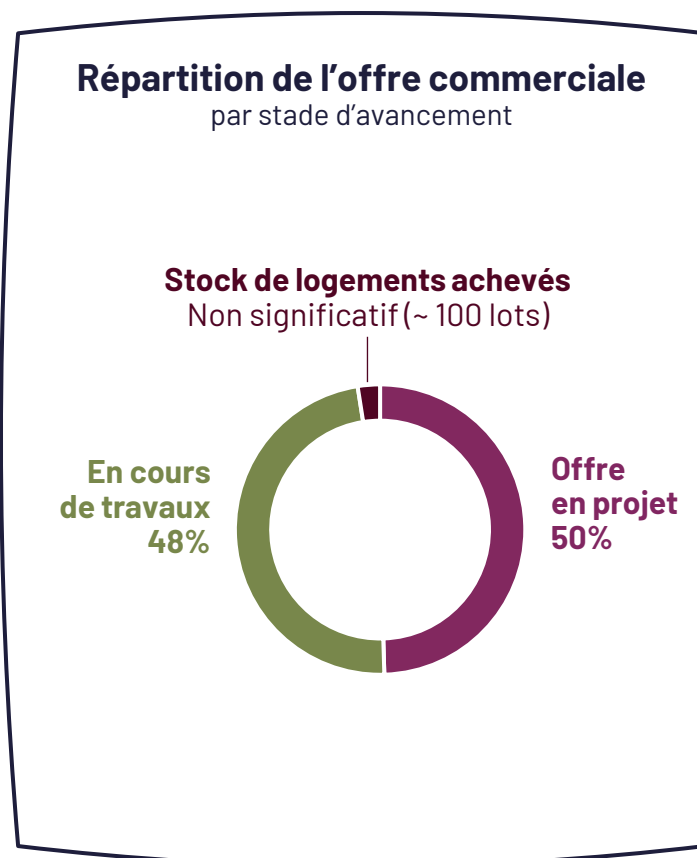
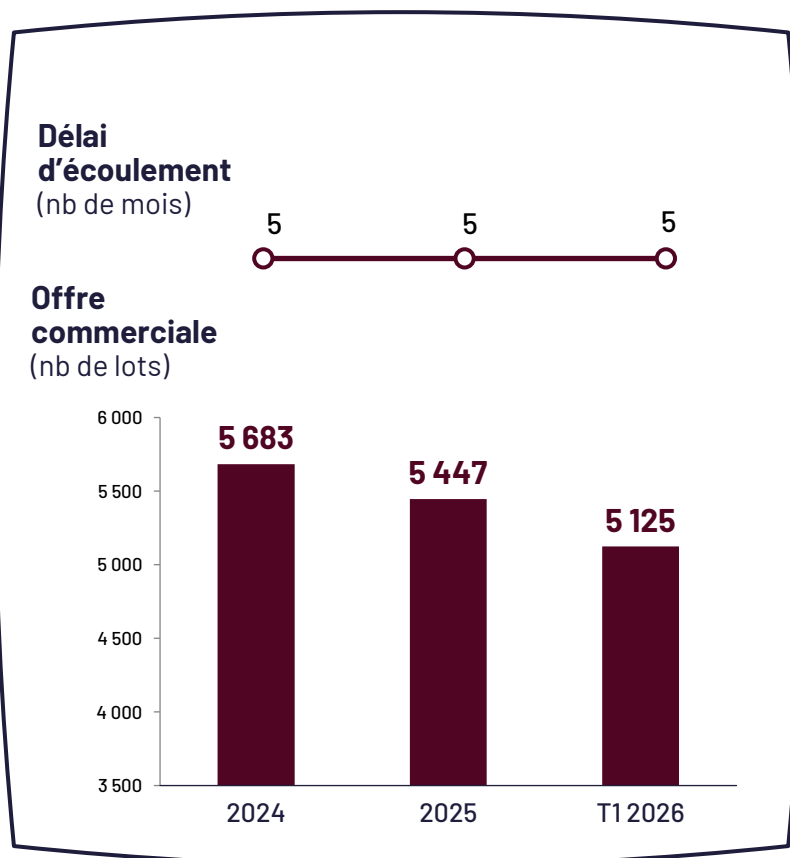
► Ventes au détail :

- Un marché toujours en bas de cycle; premiers effets du dispositif Jeanbrun non significatifs sur le trimestre
- L'évolution vs. T1 25, qui ne porte en volume que sur une baisse de ~100 lots est à mettre au regard de la baisse de l'offre commerciale de -11% sur un an

► Ventes en bloc :

- Non linéaires sur l'année avec une très forte saisonnalité sur l'exercice : (50% des volumes 2025 signés sur le T4)

Une offre commerciale adaptée au marché



- ▶ Une offre commerciale stabilisée autour de **~5 000 lots**, adaptée au marché (en baisse de -6% vs. 31 déc. 2025)
- ▶ Une offre commerciale bien positionnée :
 - **93%** de l'offre commerciale en zones tendues (Abis, A, B1), +17 pts vs. 2022 (y.c. **+18 pts sur Abis / A**)
 - **100%** de l'offre éligible au PTZ
- ▶ Délai d'écoulement stable à 5 mois, sécurisant la rotation de l'offre et permettant un nombre de logements achevés invendus non significatif (~100 lots)
- ▶ Taux de pré-commercialisation des lancements sur T1 2026 : 82%

Une offre commerciale diversifiée et attractive

Des opérations ciblées et attractives

Taux de commercialisation à J+30 :

X3 vs. 2023

Opération Belvédère (33)



- Lancement commercial en nov. 2025
- 223 lots ; **>75%** commercialisés à date

Une offre commerciale adaptée au pouvoir d'achat des clients

100% de l'offre éligible ⁽¹⁾ au **PTZ**

> 30% de l'offre éligible à la **TVA 5,5%** ⁽²⁾

> 40% des lots éligibles à l'offre **Loyer = Crédit**

40% des réservations accédants sur le T1



Une capacité à attirer les investisseurs particuliers

100% de l'offre éligible ⁽¹⁾ au **dispositif Jeanbrun**

100% de la force de vente interne et des partenaires de distribution **formés**



(1) Hors dispositifs LMNP géré ; démembrement ; De Normandie, monument historique, Malraux, déficit foncier

(2) Conditions de ressources + Zones ANRU - Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine

Services

Exploitation



Résidences étudiantes

- ▶ Leader avec > 10% de PDM ⁽¹⁾ (~17 000 lots)
- ▶ 138 résidences exploitées à fin mars 2026
- ▶ Taux d'occupation ⁽²⁾ élevé à 98%



Résidence Studéa Strasbourg (Bas-Rhin)



Coworking

- ▶ 88 sites à fin mars 2026 (surface totale : ~170 000 m²)
- ▶ Taux d'occupation ⁽²⁾ : ~83%



Site Morning Tréville (Paris 9^e)

Distribution



Spécialiste de l'investissement immobilier



Créateur et leader de l'investissement en nue-propriété

> 600 réservations sur le T1 2026



- Leader des résidences étudiantes
- Un modèle promoteur-exploitant générateur de marge globale

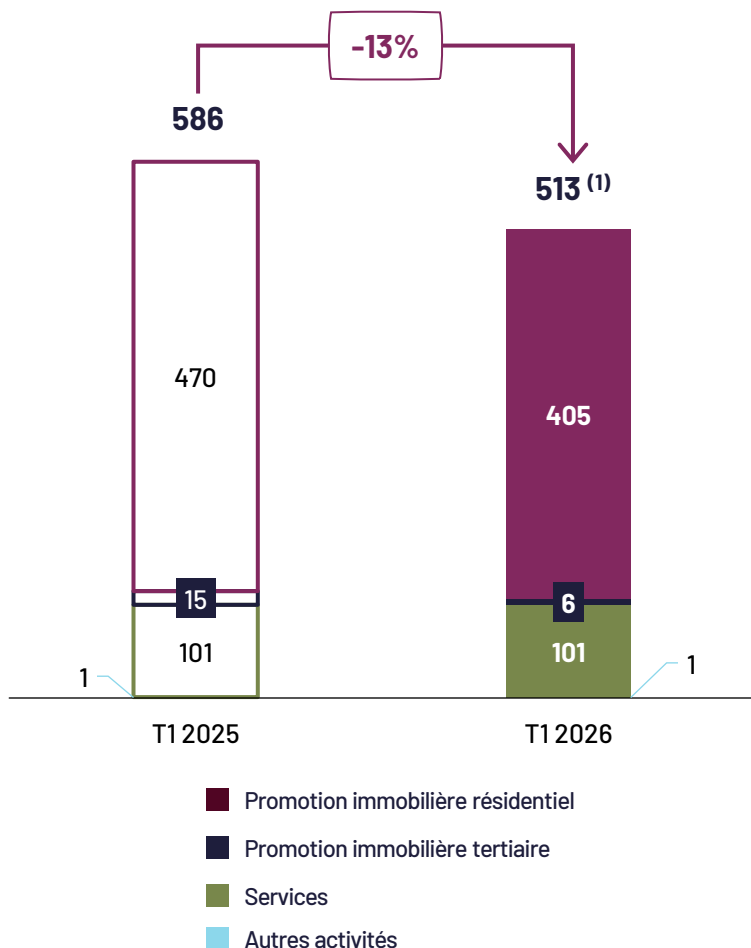
Leader du coworking parisien

Capacité des équipes à se repositionner dans un marché en mutation

(1) Part de marché sur le parc privé
(2) Calcul sur 12 mois glissants - sites matures

Chiffre d'affaires T1 2026

(Base IFRS en M€)



(1) Calcul basé sur le chiffre d'affaires New Nexity

Immobilier résidentiel (79% du CA⁽¹⁾) : -14% vs. T1 2025

- Un chiffre d'affaires qui reflète la baisse embarquée de l'activité du fait du mécanisme de l'avancement

Immobilier tertiaire (1% du CA⁽¹⁾)

- Une baisse de -9 M€ à 6 M€ : un volume d'activité qui reflète le marché en bas de cycle dans lequel nous évoluons

Services (20% du CA⁽¹⁾) : stable vs. T1 2025

- **Activité d'exploitation (77% du CA des services) : +5%** tirée par des taux d'occupation élevés (98% sur les résidences étudiants et 83% sur le coworking)
- **Activité de distribution (23% du CA des services) : -14%** (-4 M€)

03.

Perspectives

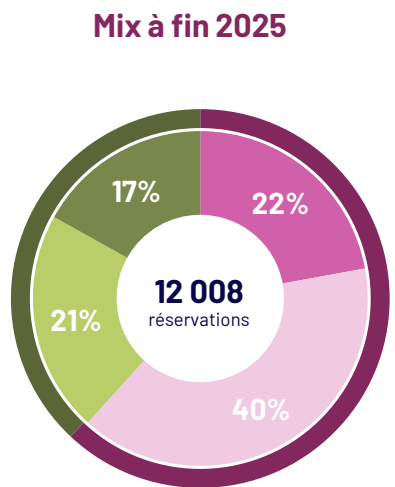
Reiva - Saint-Ouen (93)



ACTIVITÉ AU 31 MARS 2026

nexity

Nexity offensif sur chacun de ses marchés



- Investisseurs individuels
- Accédants
- Investisseurs institutionnels
- Bailleurs sociaux

Bloc

- Nexity partenaire de près de **100** bailleurs sociaux régionaux et nationaux
- Une offre qui intègre l'évolution de la demande vers des **logements plus compacts** et un focus sur **l'adaptation climatique**

Accédants

- Cible primo accession : **13,5** millions de clients (principalement jeunes familles et actifs 20-35 ans sans enfant)
- Une cible moins exposée à une hausse des taux (via le **PTZ**)
- Levier d'attractivité : **l'offre loyer = crédit**



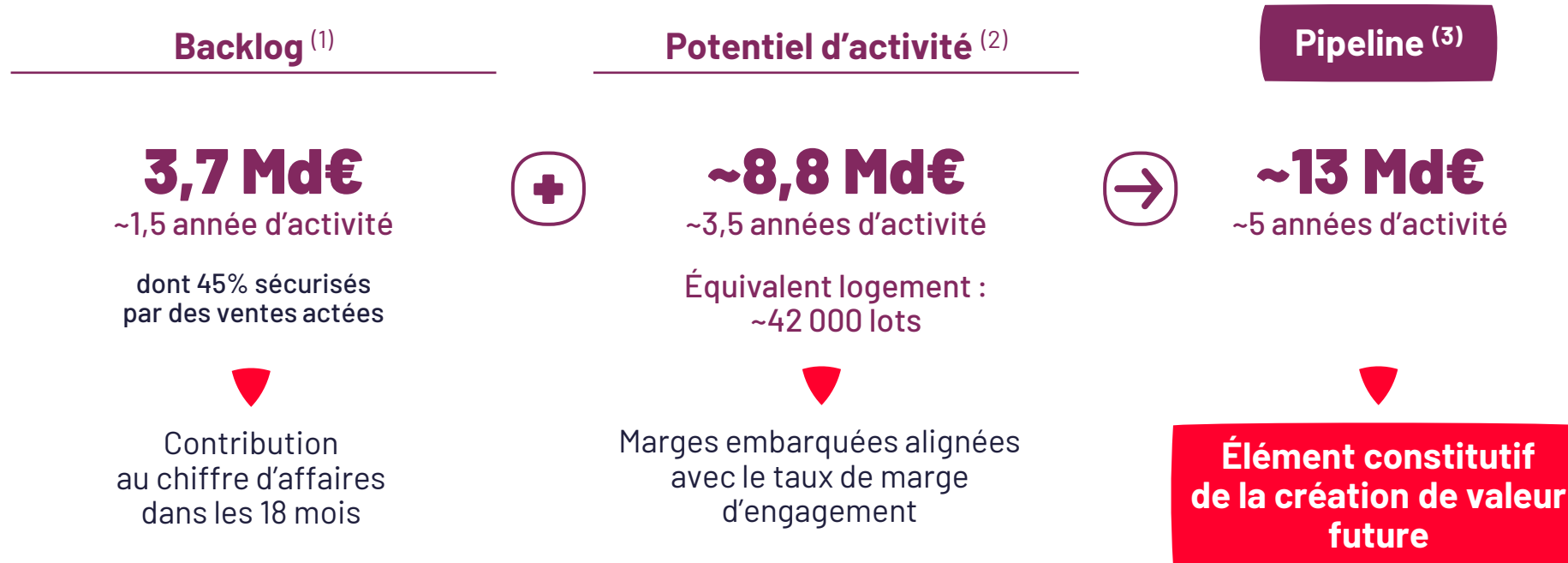
Investisseurs particuliers

- Le **statut du bailleur privé** : un levier pérenne permettant de ramener l'effort d'épargne de 600 € à un niveau acceptable de ~350 €
- Expertise avérée du réseau de distribution Nexity sur les produits investisseurs
- Force de vente interne et partenaires de distribution formés dès le T1 au dispositif Jeanbrun



Un pipeline rentable et recalibré aux nouvelles données de marché

Indicateurs avancés – Aménagement et promotion périmètre France



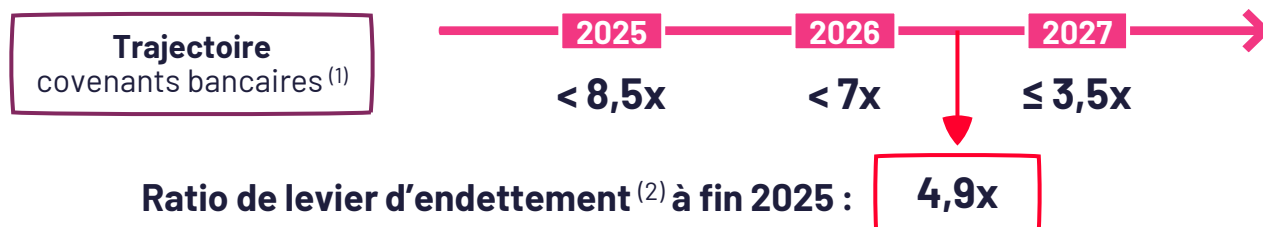
(1) Le backlog comprend les réservations non actées et la partie du CA restant à dégager sur les actes notariés déjà signés

(2) Estimation du potentiel d'activité à fin 2025 - Volume total à une date donnée, des projets futurs en Promotion Immobilier résidentiel et en Promotion Immobilier Tertiaire, validés en Comité, tous stades de montage confondus.
Hors contribution du partenariat avec Carrefour portant sur la revalorisation de 74 sites Carrefour via des opérations de mixité urbaine dont 12 000 logements (CA à terminaison : 2 Md€)

(3) Somme du backlog et du potentiel (estimation du potentiel d'activité à fin 2025)

Un cap clair : poursuite de la baisse du ratio de levier d'endettement

Ratio en avance sur la trajectoire à fin 2025



Poursuite de l'activation des 2 leviers clés

1 Amélioration du ROC

2 Poursuite de la discipline financière

Perspectives 2026 inchangées

Guidance

- ▶ Amélioration de la rentabilité opérationnelle avec un ROC New Nexity ⁽³⁾ en hausse sur 2026
- ▶ Poursuite de la baisse du ratio de levier ⁽²⁾ avec le retour le plus rapidement possible à un niveau inférieur à la cible de 3,5x au plus tard en 2027

Sous réserve de la non-dégradation de l'environnement macro-économique

(1) Niveau de ratio de levier d'endettement intégré dans les covenants bancaires renégociés avec les partenaires bancaires au T1 2025

(2) Ratio de levier d'endettement tel que défini dans les covenants bancaires

(3) ROC New Nexity - hors activités cédées et activités à l'international (en gestion extinctive)

Agenda

**Mise à disposition
DEU 2025**

► **13 avril 2026**

- Intègre un **État de durabilité en application de la directive CSRD**

**Assemblée
générale**

► **21 mai 2026**

**Publication
résultats
semestriels 2026**

► **23 juillet 2026**
(après bourse)

Projet MAN (Nantes 44)



nexity

Nexity
67 rue Arago
93400 Saint-Ouen-sur-Seine
Tél : +33 (0)1 85 55 19 12