



Résultats annuels 2025

Webcast du 25 février 2026

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.25-0267 en date du 16 avril 2025** 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.

01.

Introduction

02.

**Activité
commerciale
2025**

03.

**Résultats financiers
2025**

04.

Perspectives

01.

Introduction

Reiwa - Saint-Ouen (93)



RÉSULTATS ANNUELS 2025

nexity

Actions volontaristes du management, Nexity prêt au rebond

- 1 Un bilan dérisqué et désendetté
- 2 Résultat robuste lié à un retour à la rentabilité opérationnelle
- 3 Consolidation de notre position de leader
- 4 New Nexity pleinement opérationnel et prêt au rebond dans le nouvel environnement de marché

Ratio de levier
2025 : 4,9x,
en avance sur
la trajectoire ⁽¹⁾

(1) Niveau de ratio de levier d'endettement intégré dans les covenants bancaires renégociés avec les partenaires bancaires au T1 2025 : <8,5x à fin 2025, <7x à fin 2026 et ≤3,5x à fin 2027

Un bilan dérisqué et désendetté

- ▶ **Arbitrages dans un marché de bureau en bas de cycle**
- ▶ **BFR à fin décembre 2025 : 606 M€, en baisse de ~-30% (-226 M€)**
- ▶ **Liquidité à fin décembre : 588 M€, permettant de faire face aux échéances moyen terme** (après le remboursement des échéances obligataires 2025 pour 321 M€ principalement via les produits de cessions de 2024)
- ▶ **Offre parfaitement adaptée aux conditions de marché** >90% en zones A/B (+15 pts vs. 2022); délai d'écoulement stable à 5 mois et stocks de lots achevés invendus non significatifs

Dette financière nette

328 M€

Baisse de **52 M€** avant montée au capital d'Angelotti ⁽¹⁾

Sur 2 ans : dette financière nette **divisée par ~2**

Cash-flow libre

+44 M€

Dont cash-flow libre d'exploitation : **+107 M€**

Liquidité

588 M€

Dont part non tirée de la ligne de crédit (475 M€)

(1) Angelotti : exercice de l'option d'achat notifiée le 30 septembre portant ainsi la détention de 55% à 80%. Un passage à 80% implique un engagement de la part de Nexity pour monter la participation à 100% d'ici le 31 août 2026 – Impact DFN : 50 M€ dont 16 M€ non cash

Résultat robuste lié à un retour à la rentabilité opérationnelle

► Recomposition des marges de l'activité résidentielle conforme aux attentes

- Contribution à l'avancement, au rythme prévu des mises en production de nouvelles opérations aux marges d'engagement ⁽¹⁾ depuis début 2024
- ROC aménagement et promotion résidentielle : 13 M€ vs. (119) M€ en 2024
- Ancien cycle purgé à horizon 2027

► Plan d'économies activé (100 M€)

- Une structure proportionnée à la taille du marché et permettant de capter le rebond et de délivrer nos opérations aux meilleurs standards de qualité

► Forte rentabilité des activités d'exploitation (taux de marge : ~13%) et retour à l'équilibre des activités de distribution

Résultat opérationnel courant

25 M€ ⁽²⁾
vs. (118) M€ en 2024

(1) Marges d'engagements cibles : détail : 9,5% / bloc : 8% / social : 6,5%

(2) Résultat opérationnel courant « New Nexity » hors activités cédées et hors activités à l'international en gestion extinctive

Consolidation de notre position de leader

- ▶ **Leader sur le segment des accédants**
+19% vs. 2024 à près de 2 600 lots (vs. +4% pour le marché ⁽¹⁾)
- ▶ **7 450 ventes en bloc (62% du mix)**
26% de part de marché sur le T4
- ▶ **Backlog : 3,9 Md€ stable sur le T4**
et potentiel d'activité ⁽²⁾ de ~42 000 logements
- ▶ **Forte dynamique de l'activité Terrains à bâtir**
+32% à ~1 400 lots
- ▶ **Accélération de la diversification de l'activité tertiaire**
carnet de commande à 75 M€

Réservations

>12 000 sur 2025
dans un marché en repli de -11%

Part de marché

13%, +10 pb

Performances commerciales supérieures au marché ⁽¹⁾
sur tous les segments pour le 2^e trimestre consécutif

(1) Données FPI - 12/02/26

(2) Potentiel d'activité promotion résidentiel hors aménagement et partenariat Carrefour

New Nexity pleinement opérationnel



Des succès commerciaux qui démontrent la pertinence du New Nexity



- MAN ⁽¹⁾ (Nantes)**
- Projet mixte de 28 000 m² y.c. réhabilitation : 332 lots et > 7 600 m² tertiaire
 - Schéma dérisqué via l'association avec Brownfields



- Îlot Saint-Paul (Tours)**
- Ensemble de 3 bâtiments dont 1 tour de 14 étages y.c. une résidence étudiante (130 chambres) exploitée par studéa

Des succès en **régions** grâce à la **combinaison des différentes expertises métiers**

NCG (Nexity Contractant général) choisi pour l'aménagement des bureaux de Schneider Electric



- Programmation servicielle du siège
- Conception et réalisation des travaux d'aménagements
- Accompagnement dans le passage en flex office

Une expertise reconnue et une **montée en puissance de la diversification tertiaire**

(1) MAN : Maison de l'administration nouvelle

Le logement : enjeu majeur de l'agenda politique en 2026 et 2027

Local

**Le logement : un enjeu clé
pour les élections municipales (03/26)**

72%
des Français souhaitent
plus de logements sur leur commune

54%
des Français enclins à voter aux municipales pour un candidat
proposant de faciliter l'accès des jeunes au logement

Accélération de la délivrance des permis de construire
attendue post élections municipales

National

**La relance du logement
intégrée dans le projet de loi de finances 2026**

**Encourager
l'investissement
locatif via le statut
du bailleur privé**

Effort d'épargne ramené
à 150-500 € vs. > 600 €
en l'absence de dispositif

▶ Objectif : 50 000
logements locatifs
dès 2026

**Augmentation des
moyens dédiés au
logement social**

500 M€ supplémentaires
pour 700 bailleurs
sociaux

▶ Objectif : +125 000
logements dès 2026

Simplification des procédures

▶ Accélération
de la construction

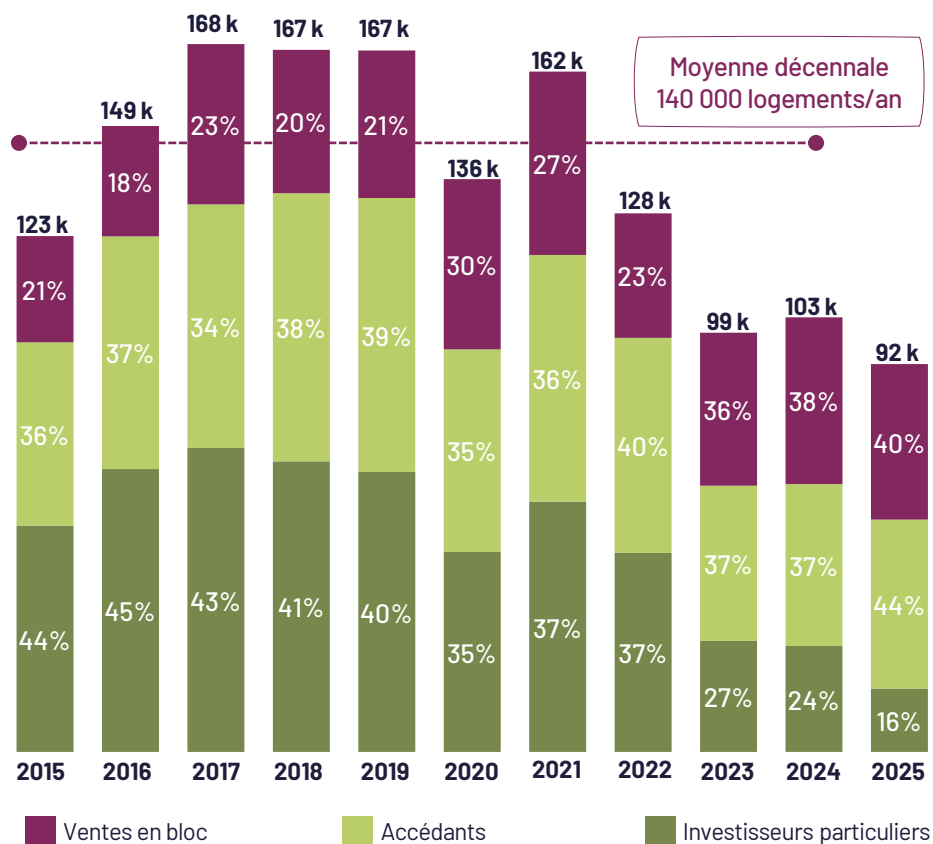
Objectif : 2 millions de logements d'ici 2030, soit ~400 000/an



Un agenda et des mesures de soutien favorables à la reprise du marché dès le S2 2026

Nexity va continuer de s'adapter dans un marché proche de son point d'inflexion

Données marché - FPI



nexity Leader et agile pour répondre à la demande de chacun des marchés

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**

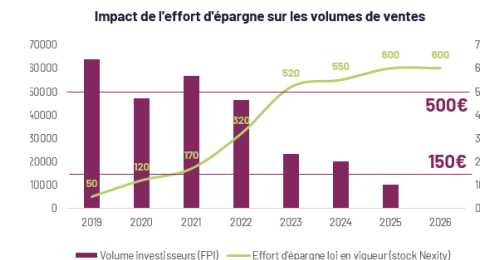
Accédants

- 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** (dynamique accédants : +19% vs. 2024 vs. +4% pour le marché)



Investisseurs particuliers

- Le **statut du bailleur privé** : un levier pérenne permettant de ramener l'effort d'épargne de 600 € à un niveau acceptable de [150 € - 500 €]
- Expertise de Nexity sur les produits investisseurs



02.

Activité commerciale 2025

Reiwa - Saint-Ouen (93)



RÉSULTATS ANNUELS 2025

nexity

Activité commerciale – Principaux indicateurs

Immobilier Résidentiel

- ▶ **Offre commerciale** (5 447 lots) : **-4%** vs. 2024, **+7%** vs. 30 septembre 2025
 - Un taux d'écoulement stable à ~5 mois
- ▶ **Réservations : 12 008** lots, -10% vs. 2024 (-11% pour le marché)
 - Ventes au détail : **-13%** en volume ; **-10%** en valeur (Accédants : **+19%** vs. 2024 vs. +4% pour le marché)
 - Ventes en bloc : **-9%** en volume ; **-7%** en valeur (26% de part de marché sur le T4)
 - Mix : ventes au détail : **38%** -1 pt / Ventes en bloc : **62%** +1 pt
- ▶ Bonne dynamique de l'activité Terrains à bâtir : +32% à ~1 400 lots

Immobilier Tertiaire

- ▶ Marché en bas de cycle : prises de commandes 75 M€, reflet de l'accélération de la diversification

Pipeline

- ▶ **Backlog : 3,9 Md€⁽¹⁾** à fin décembre
 - Backlog résidentiel : 3,8 Md€ stable vs. 30 septembre (1,5 année d'activité) ; sécurisé (48% ventes actées)
 - Backlog tertiaire : 63 M€, en cours de reconstitution : capitalisation sur la dynamique en régions et la diversification vers des actifs tertiaires en croissance
- ▶ **Potentiel d'activité Promotion⁽²⁾** : 8,8 Md€ ; équivalent ~42 000 logements

Services

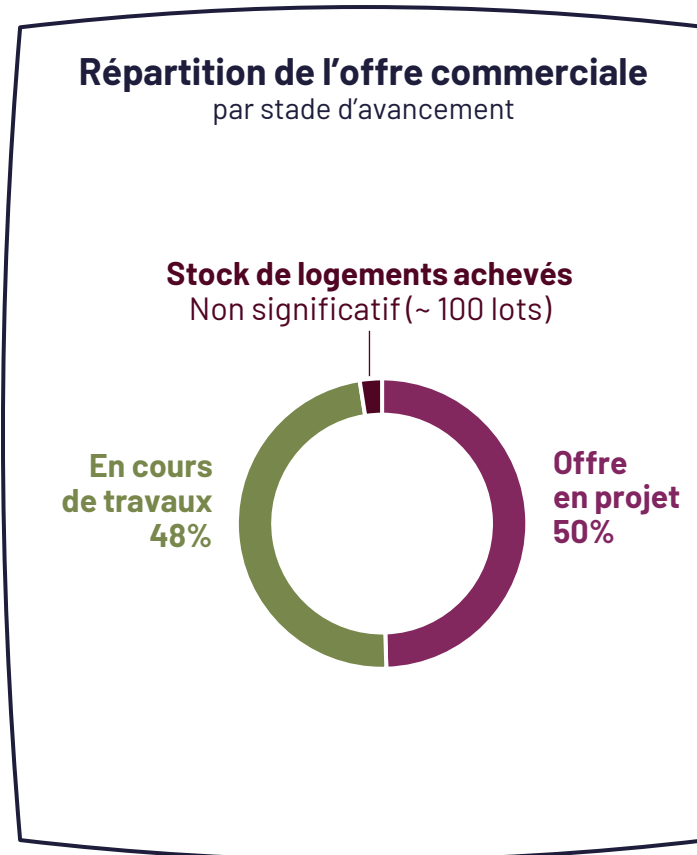
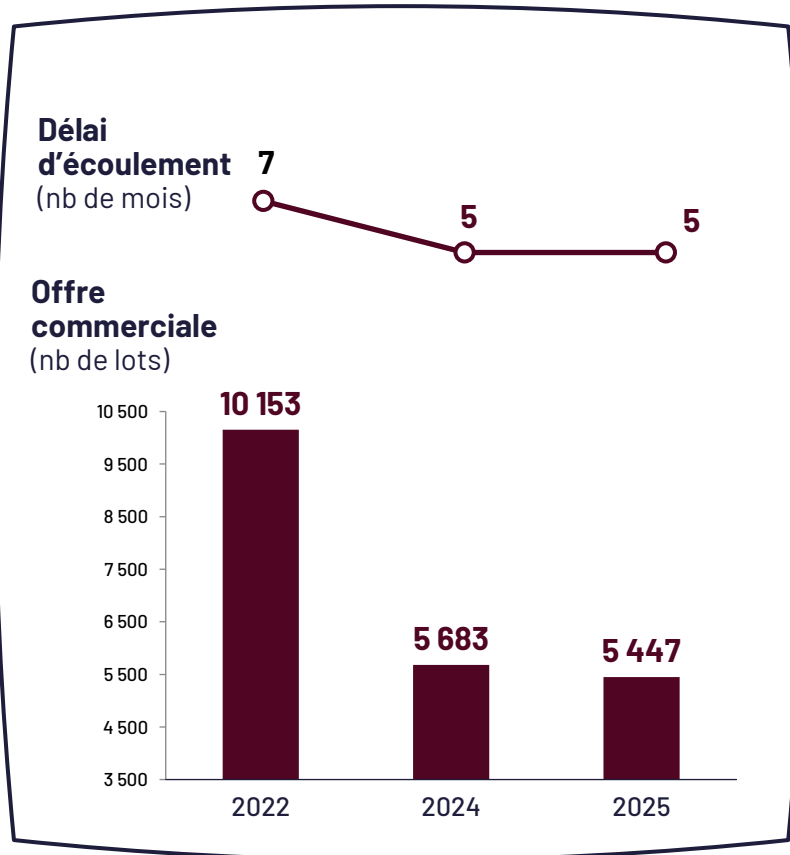
- ▶ Étudiants (Studéa) : **98%**⁽³⁾ de taux d'occupation
- ▶ Coworking : **83%**⁽³⁾ de taux d'occupation des sites matures

(1) 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%

(2) Potentiel Promotion hors Aménagement et hors partenariat Carrefour

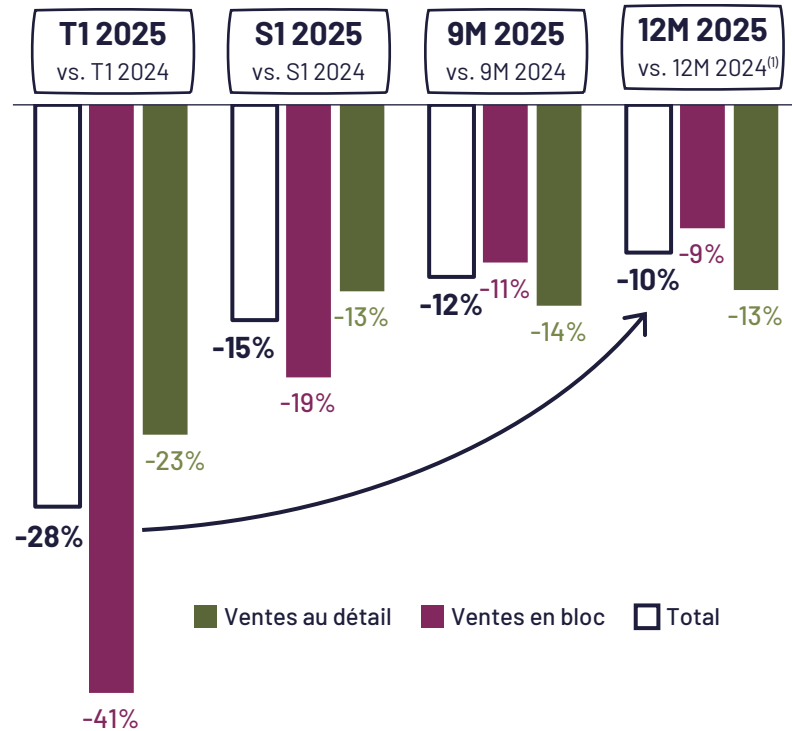
(3) Calcul sur 12 mois glissants – sites matures

Une offre commerciale adaptée au marché

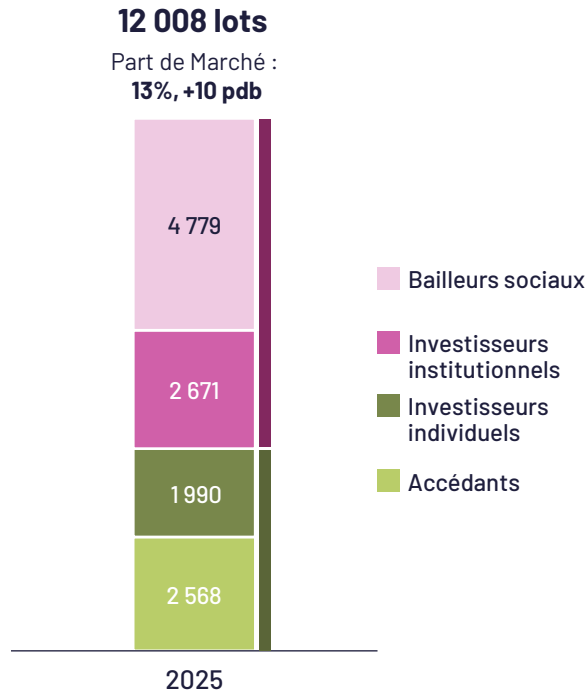


- Une offre commerciale stabilisée autour de **~5 000 lots**, adaptée au marché (en légère hausse de +3% vs. 30 juin 2025)
- Délai d'écoulement stable à 5 mois, sécurisant la rotation de l'offre et permettant un nombre de logements achevés invendus non significatif (~100 lots)
- > 80% des « En cours de travaux » livrables à plus de 6 mois (>60% à plus de 12 mois)
- Taux de pré-commercialisation des lancements sur 2025 : **75%**
- Une offre commerciale bien positionnée :
 - **100%** de l'offre éligible au PTZ depuis le 1^{er} avril
 - **91%** de l'offre commerciale en zones tendues (A, Abis, B1), +15 pts vs. 2022 (y.c. contribution des zones A/Abis en hausse de **+17 pts**)

Réservations logements neufs



En volume



Confirmation de la position de leader sur le marché résidentiel ; une tendance en amélioration continue sur 2025 soutenue par la dynamique des accédants et les ventes en bloc sur le S2

► **> 12 000 réservations sur l'année : amélioration continue de la tendance sur 2025**

► **Nexity surperforme le marché ⁽²⁾ sur tous les segments pour le 2^e trimestre consécutif**

Ventes au détail :

- Forte dynamique sur les accédants : **+19% sur 2025** avec **2 568** réservations : retour au niveau de 2022
- Repli des investisseurs particuliers comme attendu du fait de la fin du dispositif Pinel (-35% sur l'année)
- **Effet prix favorable** : -10% en valeur vs. -13% en volume, reflet de la bonne tenue des prix de sortie, ainsi que de la contribution en hausse des accédants et des zones A et B1

Ventes en bloc :

- Volume de signatures très élevé sur la fin de l'année comme attendu : **près de 3 800 lots** signés sur le T4 soit **50%** du volume de 2025 (26% de part de marché sur le T4)

(1) Les réservations et la variation sont retraitées de l'impact des abandons de programmes décidés sur 2025 ayant entraîné l'annulation de notre fait de 927 réservations (portant sur 19 opérations) enregistrées antérieurement à 2024

(2) Données FPI - publiées le 12/02/26

Dynamique commerciale soutenue par une offre attractive pour les accédants

Une bonne dynamique deancements sur des opérations ciblées et attractives

> 100ancements commerciaux sur 2025 avec de la vente au détail dans une centaine de villes (~4 300 lots)

Attractivité des opérations loyer = crédit : 52% des réservations accédants sur 2025

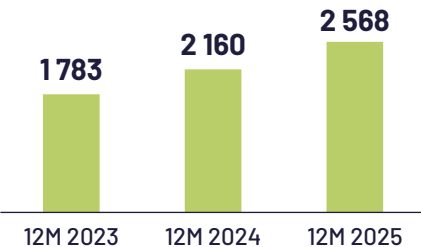


Chanteloup-les-Vignes (78)



SO 2024 (Saint-Ouen 93)

Accédants : +19% vs. 2024 (soit 21% du mix)



- ~2 300 primo accédants, +23%
- 50% des réservations via l'offre loyer = crédit

Une offre commerciale adaptée au pouvoir d'achat des clients

100% de l'offre éligible au PTZ

>30% de l'offre éligible à la TVA 5,5%⁽¹⁾

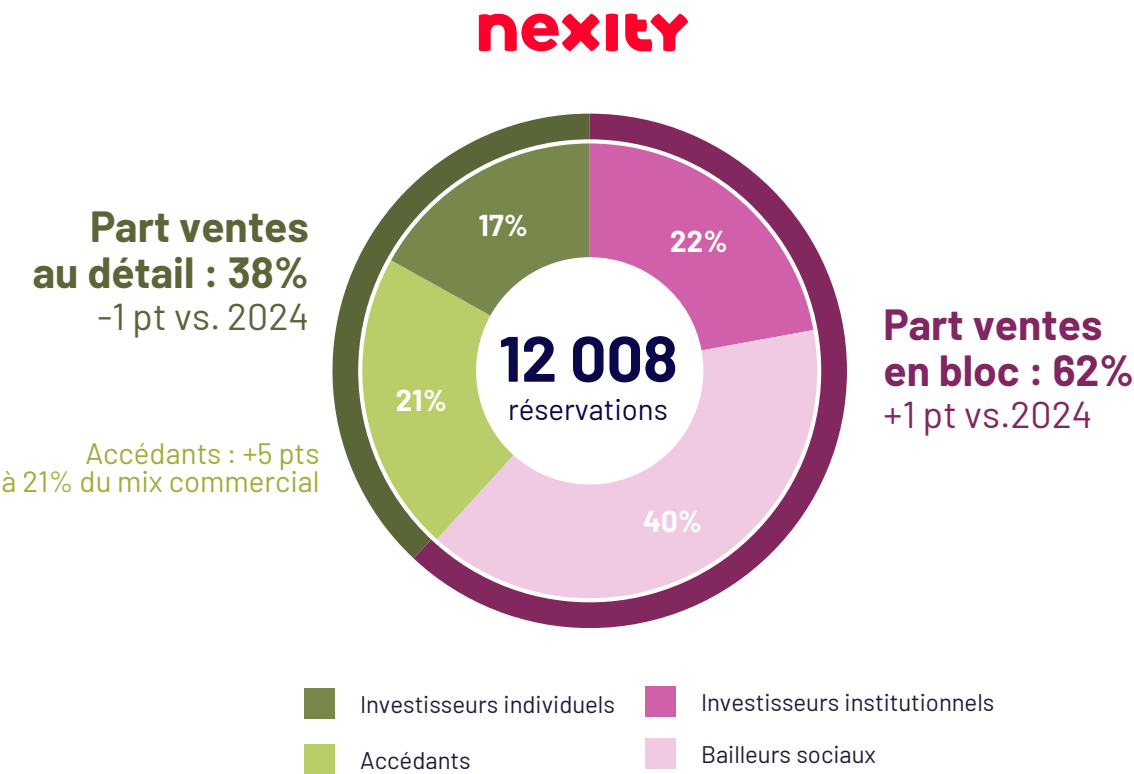
40% des lots éligibles à l'offre Loyer = Crédit



Une dynamique soutenue des accédants qui devrait se poursuivre

(1) Conditions de ressources + Zones ANRU - Agence nationale pour la rénovation urbaine

Mix clients 2025



- Un mix 2025 qui reflète la poursuite de la bonne dynamique des accédants : 21% des réservations totales, +5 pts vs. mix 2024
- La contribution des ventes en bloc sur l'année est stable vs. 2024 à ~60%

► **Un mix client qui reflète la capacité d'adaptation du Groupe au marché**

Services : bonne dynamique tant sur l'exploitation que la distribution

Exploitation

studéa 

Résidences étudiantes

- ▶ Leader avec > 10% de PDM ⁽¹⁾ (~17 000 lots)
- ▶ 138 résidences exploitées à fin 2025 (+4 sur 2025)
- ▶ Taux d'occupation ⁽²⁾ élevé à 98%



Résidence Studéa Strasbourg (Bas-Rhin)

morning, 

Coworking

- ▶ 91 sites à fin décembre 2025 (surface totale : ~170 000 m²)
- ▶ Taux d'occupation ⁽²⁾ : ~83%



Site Morning Tréville (Paris 9^e)

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

Leader
du coworking parisien

Distribution

iSelection
L'IMMOBILIER PATRIMONIAL

Spécialiste de l'investissement immobilier

2 450 réservations
(+9% vs. 2024)

- Des réservations en hausse dans un marché des investisseurs particuliers en baisse de -50%
- Un mix produit iSelection largement diversifié et repositionné sur des produits de plus petite taille (post Pinel)
- ~500 lots remembrés par Perl en 2025
→ Renforcement de la part de marché à 11,2%

Perl.

Créateur et leader de l'investissement en nue-propriété



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

Un pipeline rentable et recalibré aux nouvelles données de marché

Indicateurs avancés – Aménagement et promotion périmètre France

Backlog ⁽¹⁾

3,9 Md€

~1,5 année d'activité

dont 48% sécurisés
par des ventes actées



Potentiel d'activité ⁽²⁾

~8,8 Md€

~3,5 années d'activité

Équivalent logement :
~42 000 lots



Pipeline ⁽³⁾

~13 Md€

~5 années d'activité

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

(2) 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

03.

Résultats financiers 2025

Village des athlètes - Saint-Ouen (93)

RÉSULTATS ANNUELS 2025

LOWY

20

Dynamique opérationnelle engagée et discipline financière reflétées dans les résultats 2025

Résultat opérationnel courant

25 M€ ⁽¹⁾

vs. (118) M€ en 2024

Recomposition des marges de l'aménagement et promotion résidentielle : 13 M€ vs. (119) M€ en 2024

Dettes financières nettes

328 M€

-52 M€ hors montée au capital d'Angelotti ⁽²⁾

Dettes financières réduites de moitié sur 2 ans

Chiffre d'affaires

2 743 M€ ⁽¹⁾

-14 % à périmètre constant, reflet du ralentissement embarqué de l'activité

BFR

en baisse de 226 M€ (~-30%)

dont -161 M€ sur l'aménagement et promotion

Cash-flow libre

44 M€

dont cash-flow libre d'exploitation : **107 M€**

Liquidité

588 M€

- Après 321 M€ de remboursement obligatoire sur 2025 principalement via les produits de cessions de 2024
- Part non tirée de la ligne de crédit (475 M€)

Conforme à la guidance pour 2025

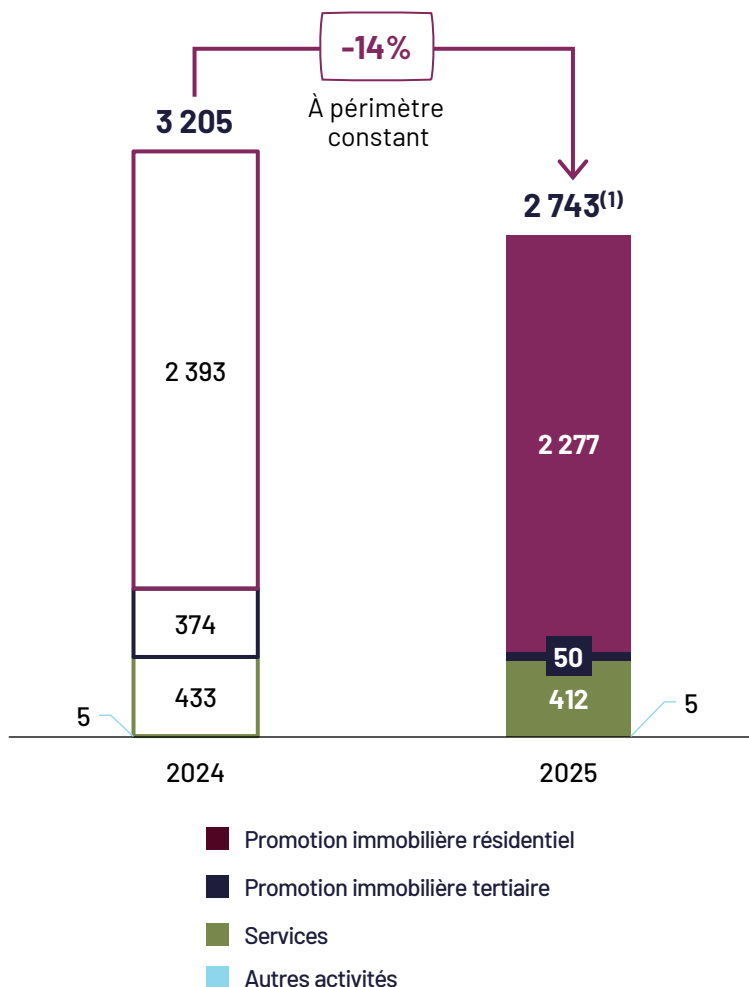


(1) Périmètre « New Nexity » hors activités cédées et hors activités à l'international en gestion extinctive

(2) Impact sur l'endettement de 50 M€ dont 34 M€ d'impact cash

Chiffre d'affaires 2025

(Base IFRS en M€)



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

Immobilier résidentiel (83% du CA ⁽¹⁾) : -5% vs. 2024

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

Immobilier tertiaire (2% du CA ⁽¹⁾)

- Une baisse de 87% vs. 2024 liée à la livraison des projets tertiaires d'envergure (LGC, Reiwa et Carré Invalides) en 2024 et au non-rechargement du backlog sur les deux derniers exercices

Services (15% du CA ⁽¹⁾) : -5% vs. 2024

- **Activité d'exploitation (73% du CA des services) : +9%**
Poursuite de la croissance tirée par l'activité de Morning et la bonne dynamique de Studéa
- **Activité de distribution (27% du CA des services) : -30%**
lié à une baisse du prix moyen, reflet de l'évolution du mix produit (forte contribution du Pinel en 2024 vs. repositionnement sur des investissements de plus petites tailles tels que les résidences étudiantes en 2025)

Retour à la rentabilité opérationnelle via 3 leviers clés

- 1

Recomposition des marges de l'activité aménagement et promotion résidentielle
- 2

Amélioration de la rentabilité des services
- 3

Activation du plan d'économies de 100 M€ à horizon 2026

- ▶ En avance avec 92% activés dès 2025 vs. 75% annoncés initialement
- ▶ Impact ROC 2025 : +40 M€
- ▶ Recherche continue d'efficacité opérationnelle

- ▶ Contribution à l'avancement, en hausse des mises en production de nouvelles opérations aux marges d'engagement cibles ⁽¹⁾ depuis début 2024
- ▶ Services : 64% de la rentabilité sur 2025 ⁽²⁾
- ▶ Forte contribution au résultat des activités d'exploitation (marge 12,7%)

Leviers activés	Économies effet année pleine cible fin 2026 ⁽³⁾	Avancement cumulé à fin 2024	Économies 2025	Avancement cumulé à fin 2025	Avancement cumulé à fin 2026
Masse salariale dont :	75 M€				
• Départs non remplacés (depuis fin 2022)	30 M€	30 M€	0 M€	30 M€	
• PSE mis en œuvre en 2024	45 M€	10 M€	24 M€	34 M€	
Frais généraux	15 M€	12 M€	8 M€	20 M€	
Immobilier (dont effet nouveau siège)	~10 M€ 6 M€	0 M€	8 M€	8 M€	
Total	~100 M€ ⁽²⁾	52 M€	40 M€	92 M€	100 M€ à minima

Poursuite de la démarche continue de simplification opérationnelle

▶ Poursuite de ces leviers en 2026

(1) Marges d'engagements cibles : détail : 9,5% / bloc : 8% / social : 6,5%
(2) Contribution calculée sur le total hors holding
(3) Comparaison base de coûts 2022

Résultat opérationnel courant « New Nexity »

(En millions d'euros)	2024	2025	Variation
Aménagement et Promotion	(100)	20	+120
Immobilier résidentiel	(119)	13	+132
Immobilier tertiaire	19	7	(12)
Services	24	38	+15
Exploitation	27	38	+12
Distribution	(3)	0	+3
Holding et autres activités	(42)	(33)	+9
Résultat opérationnel courant New Nexity	(118)	25	+144
Activités à l'international	(32)	(13)	+19
Activités cédées ⁽¹⁾	10	3	(7)
Résultat opérationnel courant	(140)	15	+155

- ROC New Nexity positif à 25 M€ : en hausse de 144 M€ vs. 2024
 - Amélioration significative du ROC Aménagement et promotion de +120 M€
 - Forte contribution des services (+15 M€) ; marge des activités d'exploitation à ~13%
- International :
 - Amélioration liée à la gestion extinctive des activités

► Un résultat opérationnel courant qui démontre les effets des actions menées par le Groupe en 2024 et en 2025

(1) Reclassement de la contribution des activités Accessite et Week'In cédées en 2025 sur la ligne « activités cédées » : impact (2)M€ sur le ROC New Nexity 2024

Un résultat net qui intègre des dépréciations et des cessions avec contrepartie cash-in

- 1 Finalisation du plan de cession sur les activités de gestion et approche opportuniste principalement sur des projets tertiaires dans un marché dégradé ayant conduit à des arbitrages (cessions finalisées ou non)
- 2 Poursuite de l'approche prudente dans le développement : abandons d'opérations de notre fait (coûts d'abandon liés aux frais d'études – honoraires internes et externes)
- 3 Coûts de réorganisation dans le cadre d'une stratégie adaptée et différenciante de marque par territoire

Résultat non courant		
(En millions d'euros)	2024	2025
Plus ou moins value de cession et dépréciation de terrains	201	1 (109)
Abandons d'opérations	(23)	2 (10)
Coûts de réorganisation	(46)	3 (9)
Résultat non courant	132	(128)

Quote part du résultat des sociétés mises en équivalence : (38) M€

1 → reflet d'un arbitrage sur un projet tertiaire

Un désendettement de 54 M€ en 2025, d'autres cessions à venir

03. Résultats financiers 2025

Besoin en fonds de roulement bien maîtrisé

(En millions d'euros)	Déc. 2024	Déc. 2025	Variation
Aménagement et Promotion	749	588	(161)
Immobilier résidentiel	805	646	(159)
Immobilier tertiaire	(56)	(58)	(2)
Services	16	(17)	(33)
Autres activités	(37)	(51)	(14)
BFR hors impôts New Nexity	728	520	(208)
BFR International	99	83	(17)
BFR activités cédées	2	0	(2)
Total BFR hors impôts	830	603	(227)
Impôts sur les sociétés	2	3	1
BFR après impôts	832	606	(226)

► Baisse du BFR de ~-30% (-226 M€)

► Baisse du BFR de l'activité Aménagement et promotion de (161) M€ (vs. déc. 2024) grâce notamment à la poursuite des actions de maîtrise :

- Sélectivité accrue dans les achats terrains
- Optimisation de la durée entre l'acquisition des terrains et les premiers appels de fonds via la concomitance achat terrains / signature des actes / et démarrage des travaux

• Accélération du recouvrement client

Et à des arbitrages fin 2025 visant à dérisquer le bilan

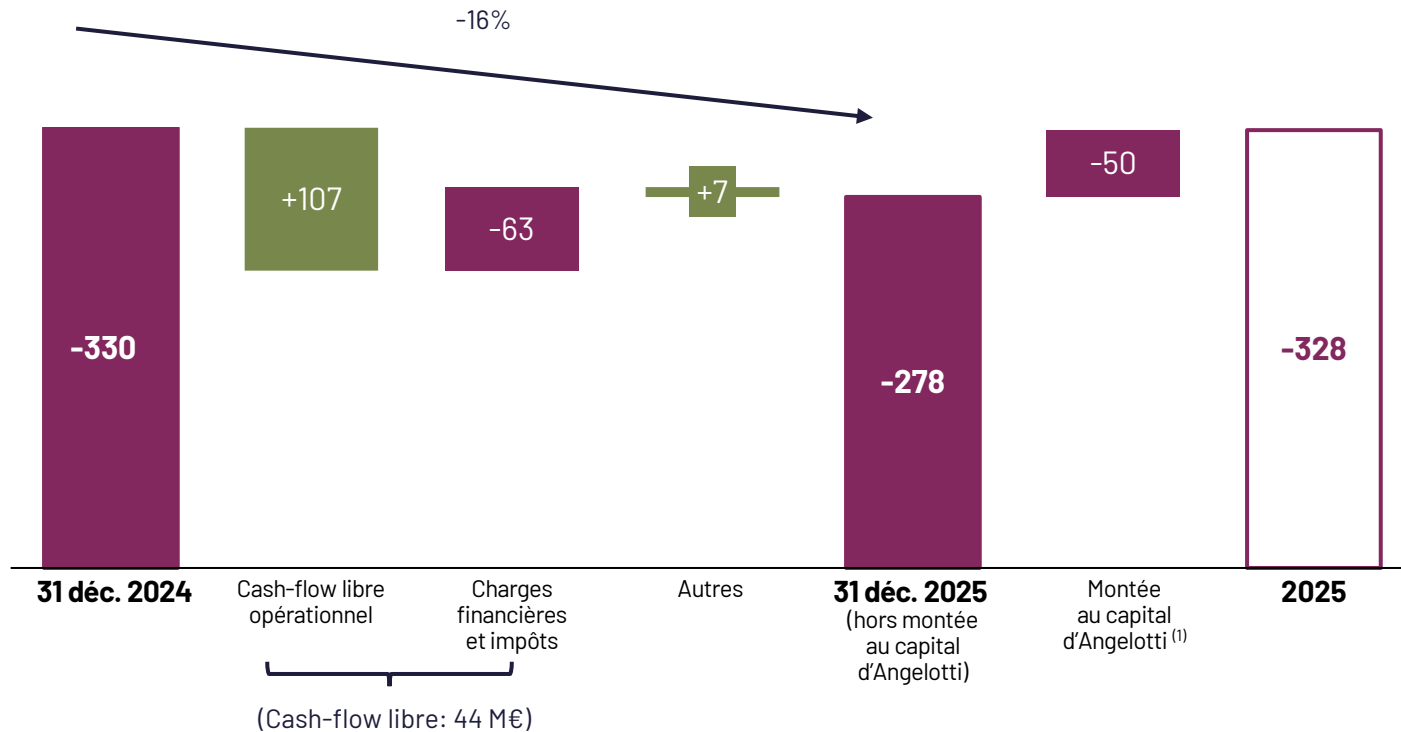
► Activités à l'international :

- Baisse du BFR de -17 M€ ; Upside potentiel à horizon de l'extinction définitive des projets et filiales à l'international

Poursuite soutenue du désendettement

A 278 M€ avant montée au capital d'Angelotti

(En millions d'euros)



► **Dette financière nette à 328 M€ vs. guidance** (< 380 M€ maximum)

► **Une baisse de 52 M€ hors montée au capital d'Angelotti, reflet de la poursuite soutenue du désendettement**

- Cash-flow libre positif porté par le retour à la rentabilité, la poursuite de l'optimisation du BFR et des arbitrages opportunistes sur des projets tertiaires avec contrepartie désendettement
- Bonne maîtrise des charges financières

► **Dette financière nette divisée par 2 sur 2 ans (~-60% vs. pic en 2019)**

(1) Angelotti : exercice de l'option d'achat notifiée le 30 septembre 2025 portant ainsi la détention de 55% à 80%. Un passage à 80% implique un engagement de la part de Nexity pour monter la participation à 100% d'ici le 31 août 2026 - Impact DFN : 50 M€ dont 16 M€ non cash

03. Résultats financiers 2025

Structure financière à fin 2025

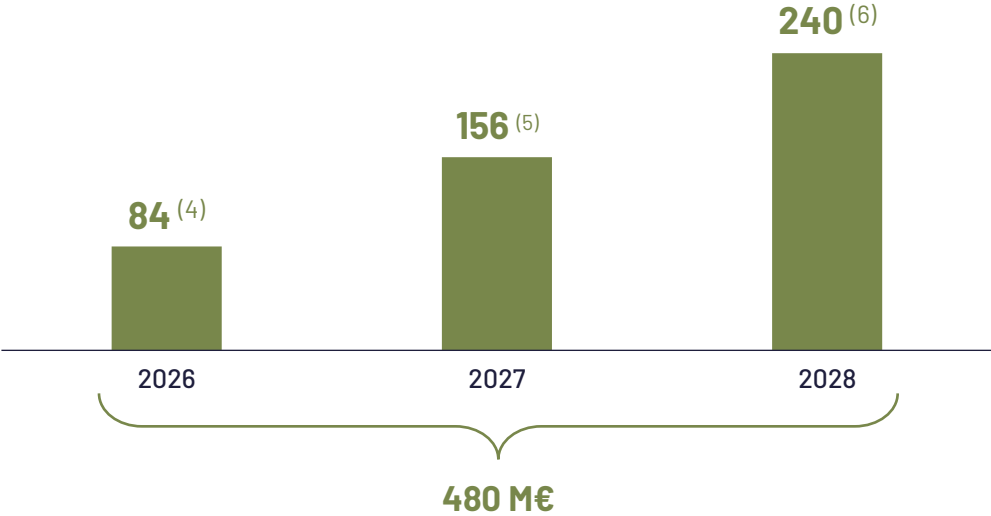
Structure de l'endettement net

(En millions d'euros)	déc.-24	déc-25	Var.
Emprunts obligataires et engagements de rachat	796	512	(283)
Dettes bancaires et billets de trésorerie	300	402	102
Sous-total dette brute	1 096	914	(182)
Trésorerie nette et autres ⁽¹⁾	(767)	(587)	180
Endettement financier net ⁽²⁾	330	328	(2)

- **Baisse de la dette brute de (182) M€ vs. 2024**, -17% ;
~~40% vs. 2023 → **baisse du coût d'endettement de 40 pdb (2,8%)**
- **Structure de dette équilibrée** : 57% de la dette brute à taux fixe ;
taux de couverture 76%
- **Liquidité supérieure** : **588 M€** intégrant la part non tirée de la ligne de crédit ⁽³⁾ pour 475 M€
- **Ratio de levier d'endettement à fin 2025 : 4,9x en avance sur la trajectoire**

(1) Intègre les lignes Trésorerie et équivalents de trésorerie, Banques créditrices (découverts bancaires) et autres dettes et autres créances financières
(2) Endettement financier avant obligations locatives
(3) Ligne de crédit de 625 M€ - maturité février 2028

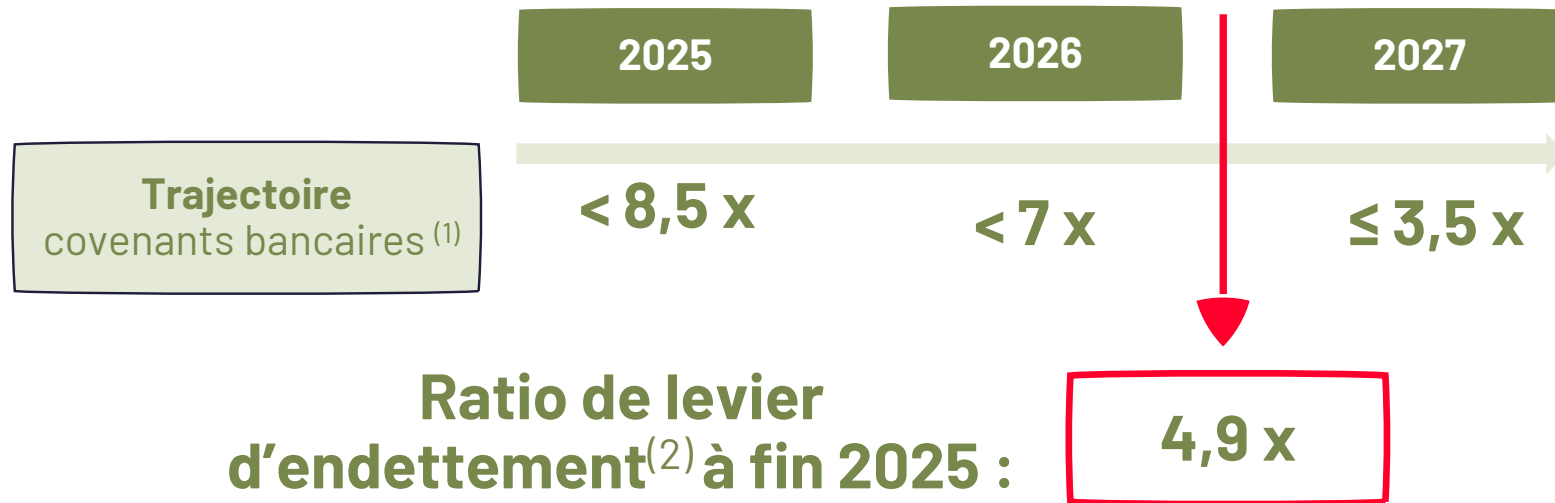
Maturité de la dette long terme ⁽⁷⁾



- **Remboursement de 321 M€** de maturités obligataires sur le S1 2025, majoritairement via la trésorerie du Groupe
- **Des maturités à moyen terme couvertes par la liquidité**
- **Nexity soutenue dans sa trajectoire financière moyen terme** :
 - Adaptation de la ligne de crédit au New Nexity (à 625 M€) sur le T1 et revue des covenants financiers ⁽⁸⁾
 - Ratios de levier d'endettement ⁽⁹⁾ adaptés au cycle immobilier et à l'amélioration de la rentabilité : < 8,5x à fin 2025, < 7x à fin 2026 et ≤ 3,5x à fin 2027

(4) 84 M€ d'obligations émises en décembre 2019 (2026)
(5) 156 M€ d'obligations émises en décembre 2019 (2027)
(6) 240 M€ d'obligations convertibles émises en avril 2021 (2028)
(7) Emprunts obligataires (nominal) ; hors engagements de rachats et ligne RCF (maturité février 2028)
(8) Détail disponible dans le DEU 2024
(9) Calcul : dette nette hors IFRS 16 / Ebitda ajusté

Ratio de levier d'endettement : en avance sur la trajectoire



(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

04.

Perspectives

Reiwa - Saint-Ouen (93)

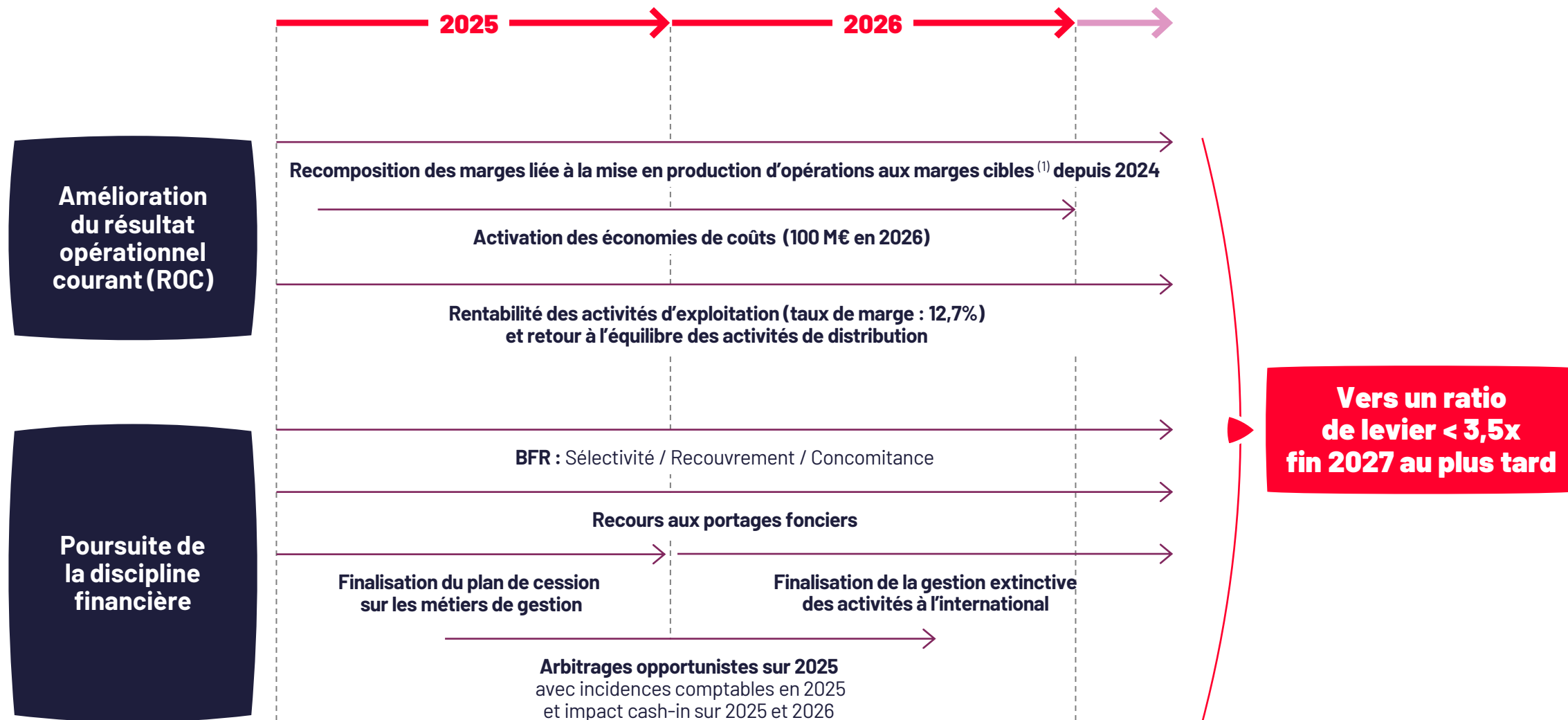


nexity

RÉSULTATS ANNUELS 2025

30

Poursuite de la trajectoire de deleveraging sur 2026



(1) Marges d'engagements cibles : détail : 9,5% / bloc : 8% / social : 6,5%

Guidance

- ▶ **Amélioration de la rentabilité opérationnelle avec un ROC New Nexity⁽¹⁾ 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 3,5x au plus tard en 2027**

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

- Prochains rendez-vous**
- T1 2026 : 23 avril 2026
 - Assemblée Générale : 21 mai 2026
 - Résultats semestriels 2026 : 23 juillet 2026

(1) Hors activités cédées et activités à l'international

(2) Niveau de ratio de levier d'endettement intégré dans les covenants bancaires : < 8,5x à fin 2025, < 7x à fin 2026 et ≤ 3,5x à fin 2027



nexity

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