



Relwa

Résultats semestriels

S1 2025

Webcast du 24 juillet 2025

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.



Introduction



**Activité
commerciale
S1 2025**



**Résultats financiers
et extra-financiers
S1 2025**



Perspectives

01.

Introduction

Reiwa - Saint-Ouen (93)



04

RÉSULTATS SEMESTRIELS - S1 2025

nexity

Premier semestre 2025 – Messages clés

Retour à un résultat opérationnel courant positif dès le S1 grâce à des leviers bien engagés

- ▶ **Recomposition des marges pour l'aménagement et promotion résidentielle dès le 30 juin**
 - ▶ Poursuite de la **trajectoire de rentabilité des Services**
 - ▶ **Activation du plan d'économies de 100 M€ à horizon 2026 :**
 - En avance sur le calendrier : 92% activés dès 2025 vs. 75% initialement annoncés
 - Impact ROC : +40 M€ attendus sur 2025 dont +20 M€ sur le S1
- ➔ **ROC ⁽¹⁾ Groupe au 30 juin positif : 6 M€ sur le S1 2025 vs. -54 M€ sur le S1 2024**

Adaptation de l'activité commerciale ; poursuite de la forte dynamique des accédants

- ▶ Une **offre commerciale** à près de 5 300 lots **adaptée à l'évolution du marché résidentiel** (-20% vs. S1 2024) et en cours de reconstitution (+2% vs. T1 2025)
- ▶ Forte **dynamique des accédants : +45%** sur le T2 (dont +50% de primo accédants), +34% sur le S1
 - Part des accédants sur le mix commercial : 35%, +13 pts vs. S1 2024
- ▶ **Effet prix favorable** (-6% en valeur vs. -13% en volume pour les ventes au détail) reflet de la bonne tenue des prix après le recalibrage mené en 2024

Sécurisation renforcée de la structure financière jusqu'en 2028

- ▶ **Échéances 2025 intégralement remboursées** (321 M€)
- ▶ **Sécurisation du financement jusqu'en 2028** via une nouvelle trajectoire de ratio de levier financier adaptée à la nouvelle donne de marché
- ▶ **Baisse des frais financiers** (-10 M€ sur le S1)
- ▶ **Poursuite de la trajectoire de désendettement** : gestion stricte du BFR et finalisation du plan de cession sur les métiers de gestion

Confirmation des perspectives 2025

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

(1) ROC hors activités à l'international et activités cédées en 2024

Une nouvelle organisation qui répond aux besoins des territoires

Accélération sur les projets de régénération urbaine significatifs
(requalification entrées de ville et transformation de friches)



1 200 000 m² en cours de développement

y compris partenariat Carrefour⁽¹⁾

Région Grand Ouest (Bayeux – 14)

Requalification de la friche LCL



Création d'un quartier mixte

- 350 logements
- 3 000 m² d'activités économiques

Région Grand Est (Sierentz – 68)

Concession aménagement de la ZAC Gruen



Création d'une zone d'activités économiques sur 22 ha

Région Sud (Banuyls s/ mer – 66)

Transformation d'une ancienne ZAC



L'expertise de Foncier Conseil au service du développement résidentiel en région

- ~200 logements



Toutes les expertises du Groupe au service des collectivités et des territoires

(1) Développement cible envisagé avec Carrefour dans le cadre du partenariat signé : 800 000m² dépendant des autorisations administratives

Marché : des catalyseurs positifs à moyen terme

Stabilisation des taux d'emprunt

3,07% ⁽¹⁾ à fin juin
(-112 bps depuis décembre 2023)

- Hausse du pouvoir d'achat
- Fin de l'attentisme

Reprise de la production de crédit

+45% en nombre de
prêts accordés
sur 12 mois glissants ⁽¹⁾

Reflet de l'appétit des banques
et de la baisse des taux

Stabilisation des coûts de la construction

BT01 ⁽²⁾ : hausse < 1%

Inflexion à la baisse des coûts de matériaux
(aluminium, cuivre, PVC)

Une demande de logement qui reste soutenue

> 6,5 millions ⁽³⁾
Besoin de logements estimé
entre 2020 et 2050

Un marché structurellement en sous offre

Extension du PTZ à l'ensemble du territoire et aux maisons individuelles

100%
Offre commerciale éligible

- Une offre bien positionnée
- Des solutions de financement innovantes intégrant le PTZ
- Forte reprise de l'activité Terrains à bâtir

(1) Source Observatoire Crédit logement - juin 2025
(2) Indice Insee de la construction - tous corps d'État
(3) Données Citadel - Ministère du logement

02.

Activité commerciale S1 2025

Reiwa - Saint-Ouen (93)



RÉSULTATS SEMESTRIELS - S1 2025

nexity

Activité commerciale – Principaux indicateurs

Immobilier Résidentiel

- ▶ **Offre commerciale** (5 279 lots) : **-20%** vs S1 2024, **+2%** vs. T1 2025
 - Un ratio offre / marché total identique au niveau de 2019
- ▶ **Réservations : 4 278 lots**, -15% sur le S1 (-7% sur le T2)
 - Ventes au détail : **-13%** en volume ; **-6%** en valeur (Accédants : **+45%** au T2, **+34%** au S1)
 - Ventes en bloc : **-19%** en volume ; **-22%** en valeur
 - Mix : Ventes au détail : **58%** +2 pts / Ventes en bloc : **42%** -2 pts

Immobilier Tertiaire

- ▶ Marché en bas de cycle : prises de commandes 10 M€ (98% en régions)

Backlog

- ▶ **4 Md€⁽¹⁾ à fin juin**
 - Backlog résidentiel : 4 Md€ stable vs. T1 2025 (1,6 année d'activité) ; sécurisé (46% ventes actées)
 - Backlog tertiaire : 26 M€, en cours de reconstitution : capitalisation sur la dynamique en régions et la diversification vers des actifs tertiaires en croissance

Services

- ▶ Étudiants (Studéa) : **97%**⁽²⁾ de taux d'occupation
- ▶ Coworking : **86%**⁽²⁾ 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 : -90%.

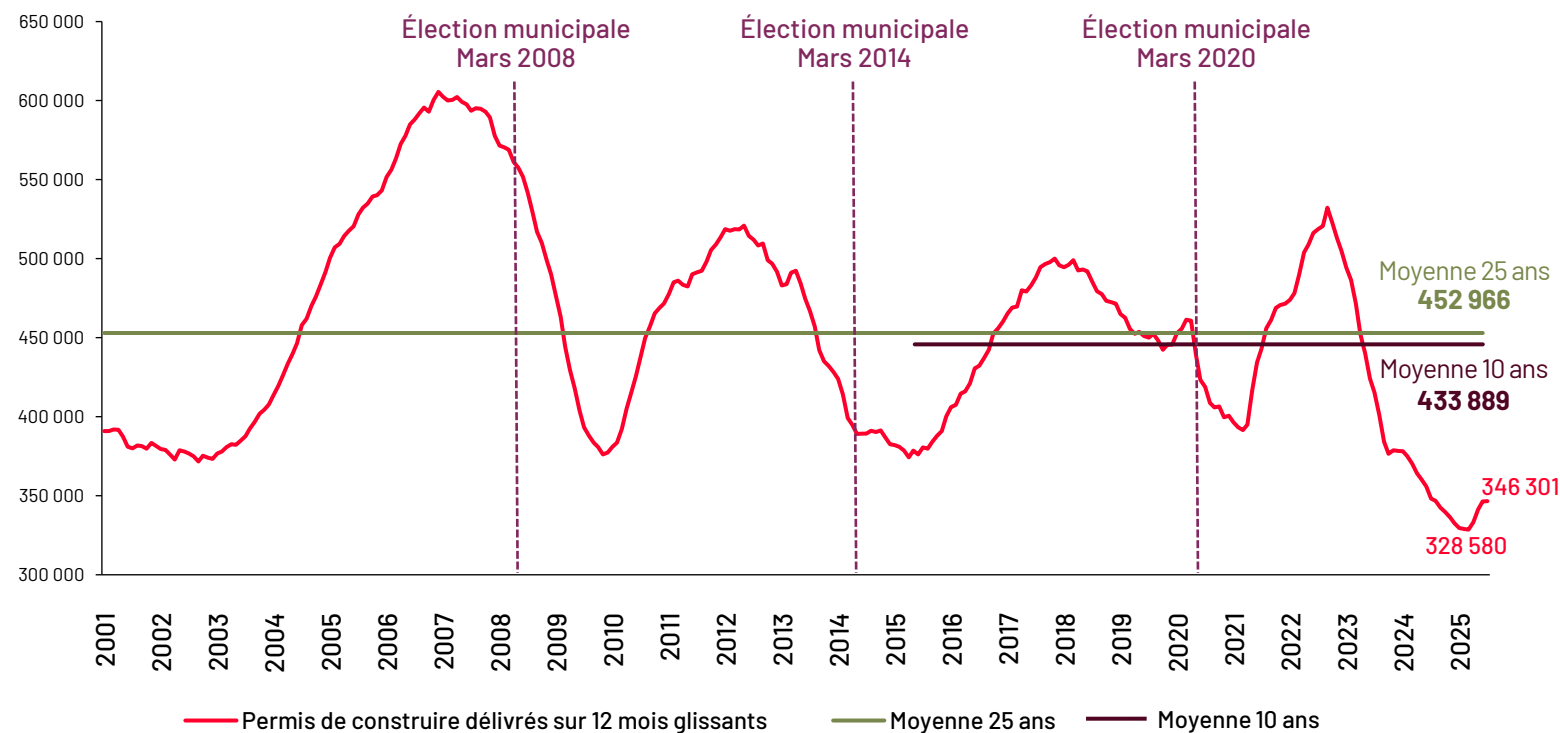
(2) Calcul sur 12 mois glissants – sites matures

L'aparté - Vigneux ((91))



Point bas historique dans la délivrance des permis de construire

Permis de construire délivrés ⁽¹⁾



Un contexte macro économique incertain renforcé par l'impact des élections municipales qui devrait peser jusqu'au T3 2026

► 346 300 permis de construire délivrés sur 12 mois glissants en mai 2025

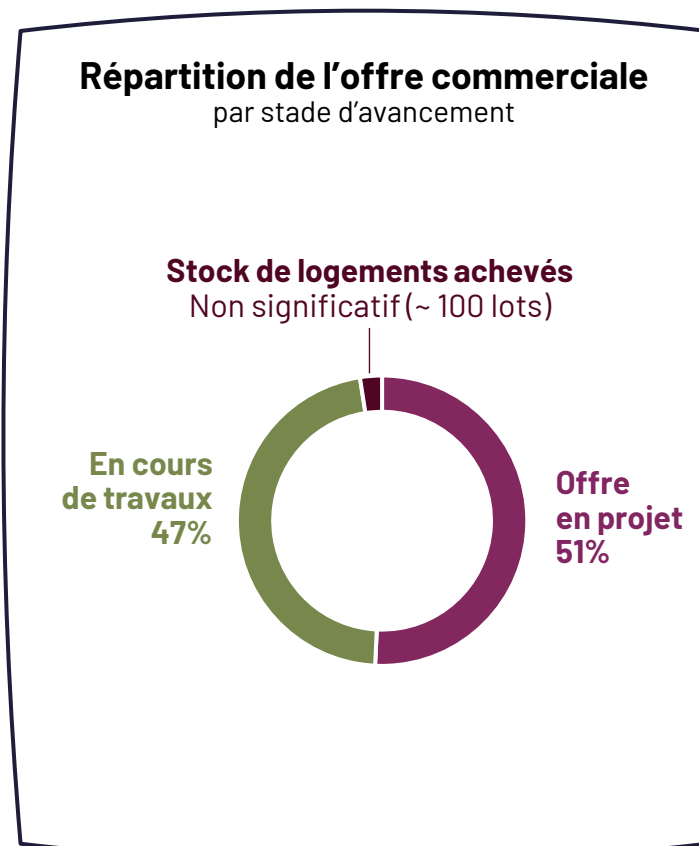
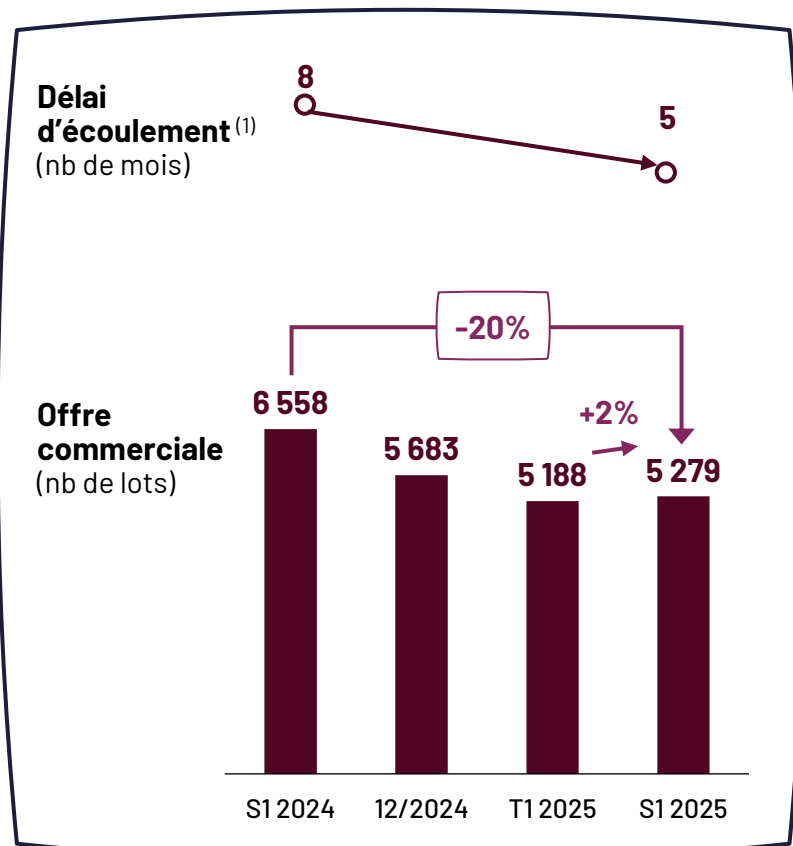
- -20% vs. moyenne 10 ans
- Point bas sur 25 ans atteint en février 2025 (<330 000)

► Impact année des élections municipales : -15% vs. moyenne des 3 années précédant les élections

(1) Sur 12 mois glissants

(2) Source : donnée mensuelle nationale du logement (juin 2025)

Une offre commerciale adaptée à notre marché



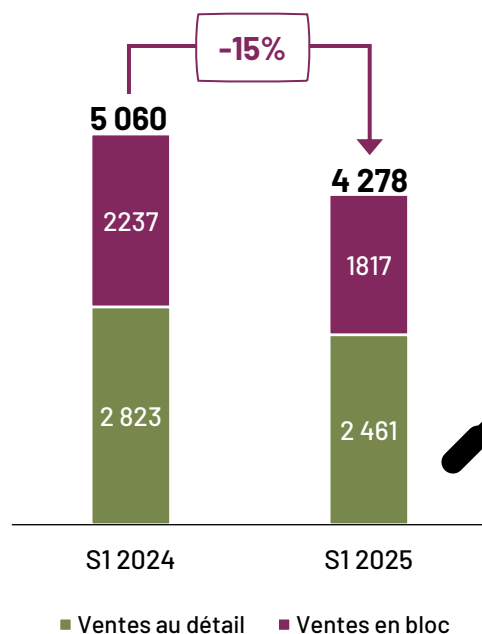
► **Une offre commerciale adaptée, qui se reconstitue aux nouvelles conditions de marché**

- Délai d'écoulement à 5 mois en baisse, sécurisant la rotation de l'offre et permettant un nombre de logements achevés invendus non significatif (~100 lots)
- Une offre commerciale ajustée aux volumes du marché (un ratio offre / marché total identique au niveau de 2019) ; légère augmentation sur le T2 liée à la reconstitution d'une offre recalibrée
- **> 85%** des « En cours de travaux » livrables à plus de 6 mois (61% à plus de 12 mois)
- Taux de pré-commercialisation des lancements sur le S1 2025 : **81%**
- **100%** de l'offre éligible au PTZ depuis le 1^{er} avril
- **Bon positionnement en zones tendues** (A, Abis, B1) : 88% de l'offre commerciale

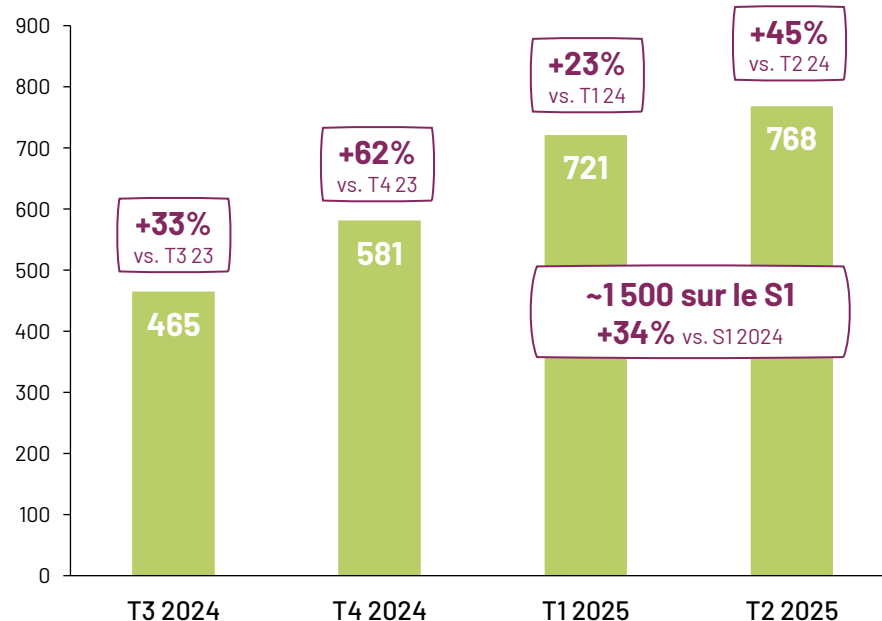
(1) Délai d'écoulement = offre commerciale rapportée aux réservations des 12 derniers mois, exprimée en mois, pour l'activité logement neuf en France

Réservations logements neufs

En volume

nexity

(-15% au S1 vs. -28% au T1)

Poursuite de la bonne dynamique des accédants


**Forte dynamique
des accédants**

- Une nette **amélioration des réservations sur le T2** (-7% au T2 vs. -28% au T1) avec une **offre commerciale adaptée** (-20% vs. S1 2024)

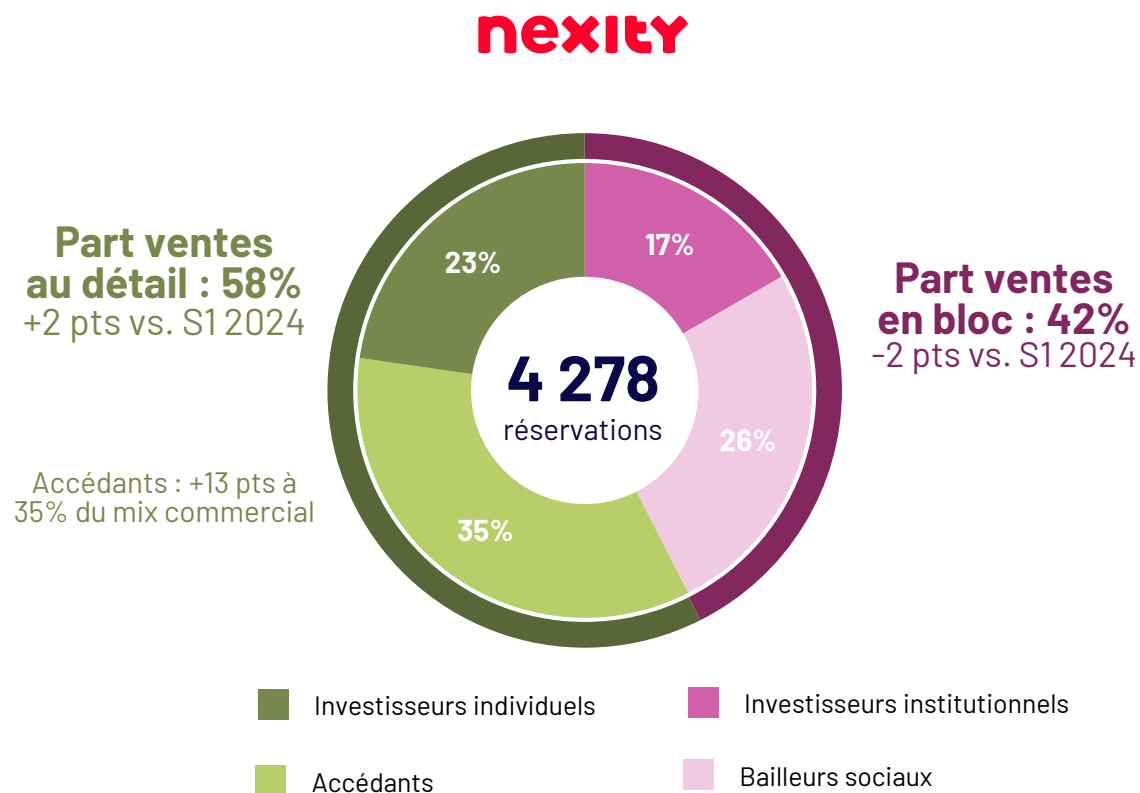
Ventes au détail :

- Poursuite de la bonne dynamique des accédants (**+34%** sur le S1) ; avec près de **1 500** réservations accédants sur le S1 : **retour à un niveau pré crise**
- Repli des investisseurs particuliers comme attendu du fait de la fin du dispositif Pinel (80% des investisseurs particuliers en 2024)
- Variation en valeur : -6% vs. -13% en volume, **reflet de la bonne tenue des prix de sortie post recalibrage**, ainsi que de la contribution des accédants et des zones A et B1 sur le S1 2025

Ventes en bloc :

- Volumes non linéaires sur l'année

Mix clients S1 2025



- Un mix S1 2025 qui reflète la poursuite de la bonne dynamique des accédants : 35% des réservations totales, un point haut historique : **+ 13 points** vs. mix S1 2024
- Non linéarité des ventes en bloc sur l'année ➔ la contribution des ventes en bloc sur l'année attendue stable vs. Déc. 2024 à ~60%
- Signature en juin d'un panier de 1 020 lots avec CDCH (qui seront enregistrés en réservations au fur et à mesure des permis définitifs obtenus)

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

Bonne dynamique commerciale et offre attractive pour les accédants

Une très bonne dynamique deancements sur des opérations ciblées et attractives



> 40ancements commerciaux sur le S1

Exemple de succès commercial : Les balcons des Gables à Dunkerque

- ▶ Localisation premium dans une communauté urbaine dynamique⁽¹⁾
- ▶ **76%** accédants (primo / secundo et résidences secondaires) / **24%** investisseurs (dont LMNP)
- ▶ **80%** logements traversants
- ▶ Un programme aligné RE2020 seuil 2028



Dunkerque – Les balcons des Gables

43 lots en accession
50% commercialisés à **J+2**
(70% à J+90)

Une offre commerciale adaptée au pouvoir d'achat des clients



> 1 200
lots éligibles offre
Loyer = Crédit
via partenariats bancaires⁽²⁾

> 1 000
lots éligibles **TVA 5,5%**⁽³⁾
+155% de réservations
vs. S1 2024

▶ **Capitaliser sur le PTZ pour resolvabiliser les accédants**

(1) La municipalité anticipe l'arrivée de plus de 20 000 nouveaux habitants en lien avec les besoins en main-d'œuvre induits par l'implantation de plusieurs gigafactories.

(2) Partenariat Sofiap

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

Nexity bien positionné sur les alternatives au Pinel pour raviver l'intérêt des investisseurs

LMNP non géré

Harmony à St-Étienne ⁽¹⁾



253 lots étudiants

75% Détail / 25% Bloc

56% commercialisés à date ⁽²⁾
dont 70% des réservations sur 2025

LMNP géré

Le campus My Jolimont à Toulouse



119 lots étudiants

65% commercialisés à date
dont 56% des réservations sur 2025

Statuts fiscaux avantageux

Denormandie / déficit foncier ...

Le Ratti à Cherbourg ⁽³⁾



53 lots au détail

67% commercialisés à date
dont 81% des réservations sur 2025



Des succès commerciaux qui reflètent une offre diversifiée et attractive pour les investisseurs

(1) Choix libre de la gestion par l'acquéreur

(2) Comprend les réservations en bloc

(3) Loi Denormandie associée au déficit foncier

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

Exploitation

studéa nexity

Résidences étudiantes

- ▶ **136** résidences à fin juin (+2 sur le S1 2025) **~17 000** lots
- ▶ Taux d'occupation⁽¹⁾ élevé à **97%**
- ▶ Prix moyens en hausse : **+2,4%**

morning, Hiptown LOVES YOU

Coworking

- ▶ 92 à fin juin (+1 sur le S1 2025) (surface totale : **~158 000 m²**)
- ▶ Taux d'occupation⁽¹⁾ : **~86%**

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



Résidence Studéa Montpellier (34)



Site Morning Bourse (75003)

Distribution

iSelection
L'IMMOBILIER PATRIMONIAL

Spécialiste de l'investissement
immobilier locatif

Perl.

Créateur et leader
de l'investissement
en nue-propriété

~1400 réservations⁽²⁾ **+3%** vs. S1 2024

**Capitaliser sur
le savoir-faire**



Carré invalides (75007)

Le projet Carré Invalides intègre 112 logements étudiants dont 66 lots vendus en ULS⁽³⁾ par Perl.

03.

Résultats financiers et extra-financiers S1 2025

Reiwa - Saint-Ouen (93)



RÉSULTATS SEMESTRIELS - S1 2025

nexity

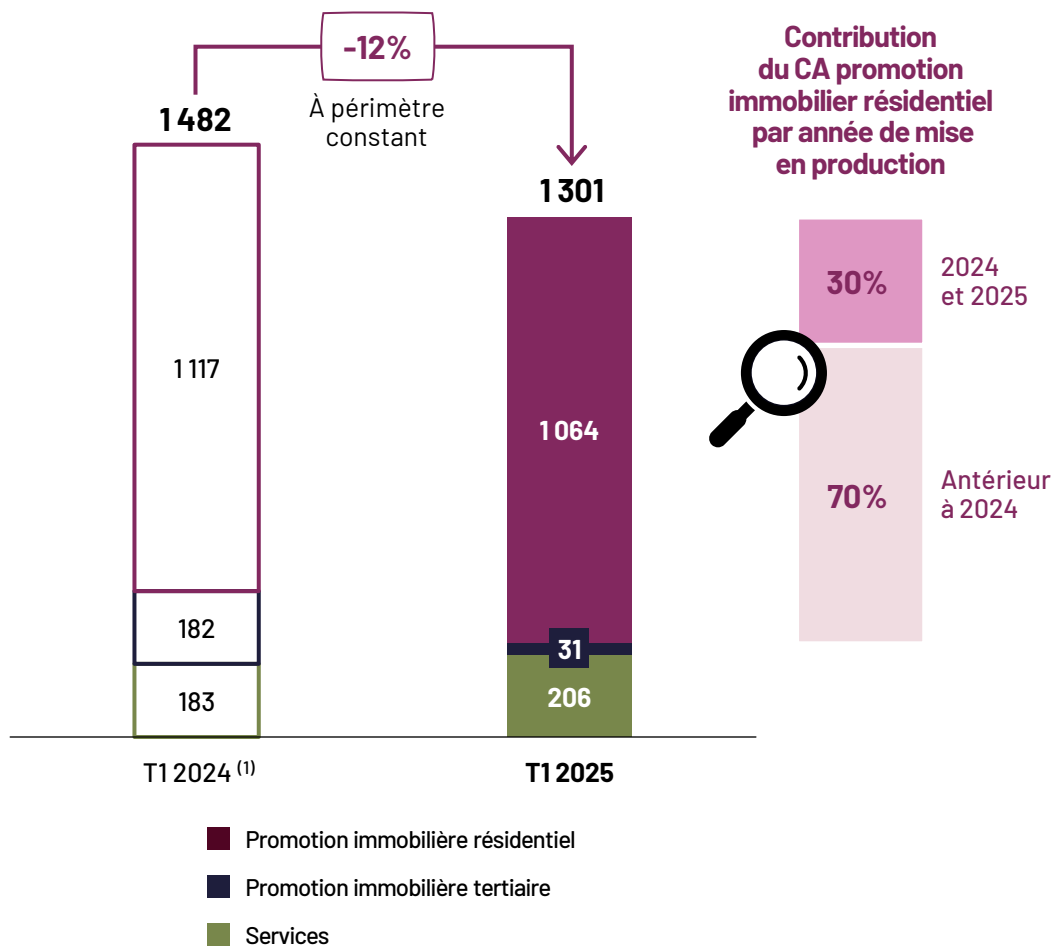
Résultats financiers : retour à un ROC positif⁽¹⁾ ; gestion stricte du BFR

Chiffre d'affaires	1 301 M€ -12% à périmètre constant	Aménagement et Promotion résidentielle: -5% reflet du ralentissement embarqué de l'activité	Activités d'exploitation : 11% du CA total, +13% vs. S1 2024
Résultat opérationnel courant ⁽¹⁾	+6 M€ vs. -54 M€ au S1 2024	Recomposition des marges de l'aménagement et promotion résidentielle : +4 M€ S1 2025 vs. -56 M€ S1 2024	► Leviers de retour à la profitabilité bien engagés
BFR	856 M€	(19) M€ sur l'aménagement et promotion résidentielle malgré le pic saisonnier habituel au S1	► Sélectivité accrue ► Efforts sur le recouvrement ► Concomitance
Dette financière nette	398 M€	Une hausse limitée (+68 M€) vs. une hausse au S1 (hors effet périmètre) historiquement plus élevée	
Liquidité	528 M€	Trésorerie mobilisable au 30 juin 2025 intégrant la part non tirée de la ligne de crédit (435 M€)	

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

Chiffre d'affaires S1 2025

(base IFRS en M€)



(1) Hors activités cédées sur 2024 (ADB et NPM) + reclassement de l'activité NCG (Nexity Contractant Général) en Promotion Immobilière Tertiaire (anciennement classée en Services) et activités à l'international

Immobilier résidentiel (82% du CA) : -5% vs. S1 2024

- Un chiffre d'affaires qui reflète la baisse embarquée de l'activité du fait du mécanisme de l'avancement
 - > Composé de 5 millésimes

Immobilier tertiaire (2% du CA)

- Une baisse de 83% vs. S1 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 2 derniers exercices

Services (16% du CA) : +12% vs. S1 2024

- **Activité d'exploitation (70% du CA des services) : +13%**
Poursuite de la croissance tirée par l'activité de Morning et la bonne dynamique de Studéa
- **Activité de distribution (25% du CA des services) : +17%**
Bonne dynamique dans la signature des actes relatifs aux réservations du T4 2024

3 leviers de retour à la profitabilité opérationnelle bien engagés

1 **Recomposition des marges de l'activité aménagement et promotion résidentielle dès le S1** ✓

- ▶ **65%** provenant de marges dilutives sur des opérations recalibrées en 2024 et dont la **contribution à l'avancement décroît**
- ▶ Partiellement compensée par la **contribution à l'avancement, en hausse (35% à fin juin) des mises en production de nouvelles opérations aux marges d'engagement cibles ⁽¹⁾ depuis début 2024**

2 **Amélioration de la rentabilité des services** ✓

- ▶ Services : **75%** de la rentabilité du S1 ⁽²⁾
- ▶ **Forte contribution au résultat des activités d'exploitation (marge 12,5%)**

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 : +20 M€ à fin juin ; +40 M€ attendus à fin 2025**
- ▶ Recherche continue d'efficacité opérationnelle

▶ **Un retour à la profitabilité opérationnelle Groupe⁽³⁾ dès le 30 juin 2025**

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

(2) contribution calculée sur le total hors holding

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

Très bonne exécution du plan de réduction des charges d’exploitation



Masse salariale dont :	75 M€				
• Départs non remplacés (depuis fin 2022)	30 M€	30 M€	0 M€	0 M€	30 M€
• PSE mis en œuvre en 2024	45 M€	10 M€	12 M€	12 M€	34 M€
Frais généraux	15 M€	12 M€	4 M€	4 M€	20 M€
Immobilier (dont effet nouveau siège)	~10 M€ 6 M€	0 M€	4 M€	4 M€	8 M€
Total	~100 M€ (2)	52 M€	20 M€	20 M€	92 M€

- Accélération des économies vs. le calendrier initial : 92% du total cible dès 2025 vs. 75% annoncés en 2024
- impact ROC à fin juin : +20 M€ (+40 M€ attendus à fin 2025 hors économies additionnelles identifiées)
- Nexity redimensionné pour un marché en bas de cycle sur 2025 -2026

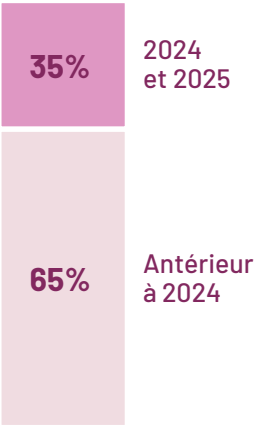
(1) Comparaison base de coûts 2022
(2) Le montant initialement communiqué de 95 M€ ne prenait pas en compte l'effet du déménagement dans le nouveau siège en mars 2025

Résultat opérationnel courant « New Nexity »

(En millions d'euros)	S1 2024	S1 2025	Variation
Aménagement et Promotion	(48)	5	+53
Immobilier résidentiel	(56)	4	+60
Immobilier tertiaire	8	1	(7)
Services	(1)	14	+15
Exploitation	8	18	+10
Distribution	(10)	(4)	+6
Gestion	1	0	(1)
Autres activités	(5)	(13)	(8)
Résultat opérationnel courant New Nexity ⁽¹⁾	(54)	6	+60
Activités à l'international	(16)	(6)	+10
Activités cédées	6	-	Na
Résultat opérationnel courant	(64)	0	+64
Résultat opérationnel non courant	117	(10)	(127)
Résultat opérationnel	53	(10)	(63)



Contribution du ROC promotion immobilier résidentiel par année de mise en production



Un résultat opérationnel courant qui démontre les effets des actions menées par le Groupe en 2024 dès le S1 2025

(1) Hors activités cédées sur 2024 (ADB et NPM) + reclassement de l'activité NCG (Nexity Contractant Général) en Promotion Immobilier Tertiaire (anciennement classée en Services) et activités à l'international

Besoin en fonds de roulement bien maîtrisé

(En millions d'euros)	Déc. 2024	30 juin 2025	Variation
Aménagement et Promotion	746	743	(3)
Immobilier résidentiel	802	782	(19)
Immobilier tertiaire	(56)	(39)	+17
Services et autres activités	(16)	(10)	+6
BFR hors impôts hors international	730	734	+3
BFR International	99	117	+17
Impôts sur les sociétés	2	5	+3
BFR après impôts	832	856	+24

► Baisse du BFR de la promotion résidentielle de -19 M€ (vs. déc. 2024) grâce à la poursuite des actions de maîtrise :

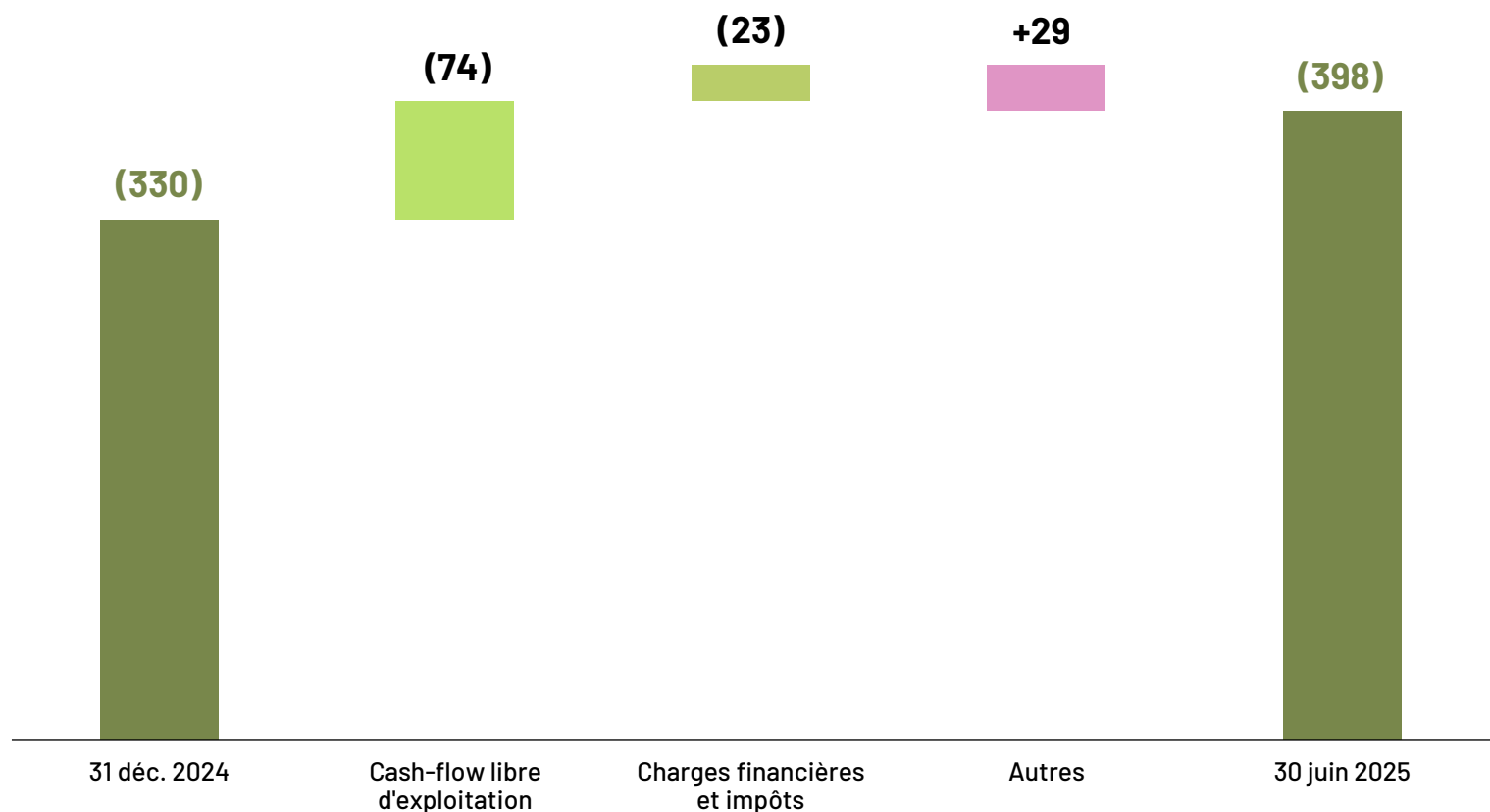
- Sélectivité accrue dans les achats terrains
- Optimisation de la durée entre l'acquisition des terrains et les premiers appels de fonds via la concomitance achat terrains / signature des actes / et démarrage des travaux
- Accélération du recouvrement client

► Activités à l'international :

- Augmentation ponctuelle attendue liée à un projet en Italie (encaissements à la livraison prévus à la fin de l'année)
- +70 M€ d'upside potentiel à horizon de l'extinction définitive des projets et filiales à l'international

Bonne maîtrise de la dette financière nette

(En millions d'euros)



► **Hausse limitée** vs. une hausse au S1 (hors effet périmètre) historiquement plus élevée

► **Évolution attendue sur le S2 :**

- Montée au capital d'Angelotti (cf. slide 29)
- Cash-flow libre positif > 70 M€


Dette financière nette à fin 2025 < 380 M€

Structure financière à fin juin 2025

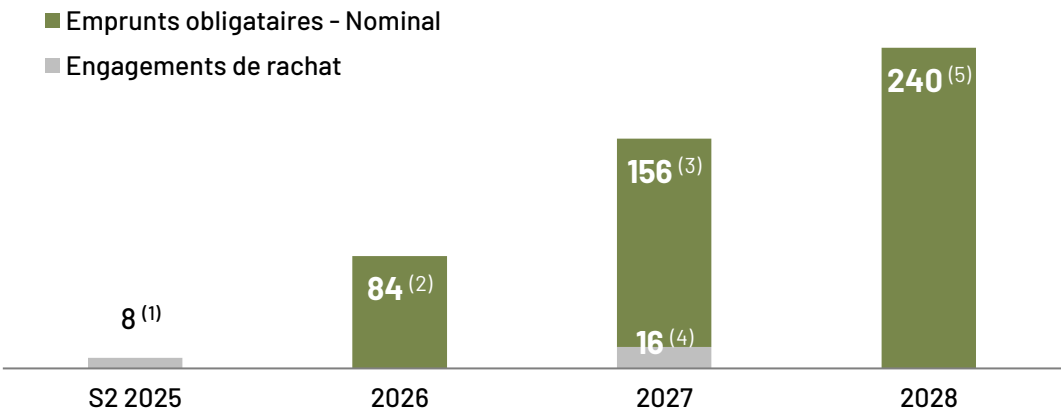
Structure de l'endettement net

(En millions d'euros)	déc.-24	juin-25	Var.
Emprunts obligataires et engagements de rachat	796	496	(300)
Dettes bancaires et billets de trésorerie	300	507	207
Sous-total dette brute	1 096	1 003	(90)
Trésorerie nette et autres	(766)	(605)	(161)
Endettement financier net ⁽¹⁾	330	398	68

- Remboursement des maturités obligataires sur le S1 (321 M€)
- Structure de dette équilibrée (50% de la dette brute à taux fixe)
Taux de couverture 70%
- Liquidité solide : 528 M€ intégrant la part non tirée de la ligne de crédit (435 M€)

(1) Endettement financier avant obligations locatives et avant reclassement IFRS 5 au 31/12/2023 : reclassement de la dette ADB pour 67 M€

Maturité de la dette long terme

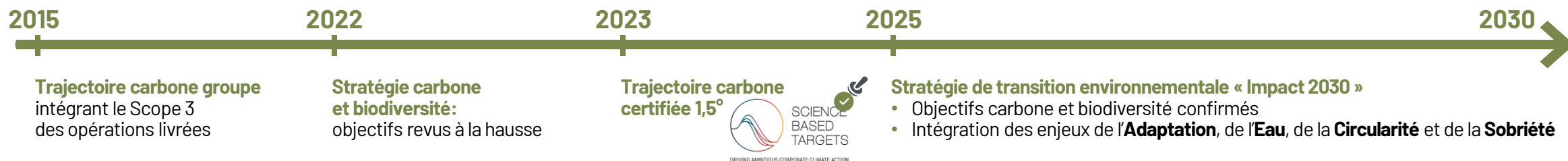


- Des maturités à MT couvertes par la RCF
 - Pas d'échéance avant le S2 2026
- Nexity soutenue dans sa trajectoire financière moyen terme :
 - Adaptation de la ligne de crédit au New Nexity (à 625 M€)
 - Revue des covenants financiers ⁽⁶⁾

(1) 8 M€ d'intérêts minoritaires (Pantera)
(2) 84 M€ d'obligations émises en décembre 2019 (2026)
(3) 156 M€ d'obligations émises en décembre 2019 (2027)
(4) 16 M€ d'intérêts minoritaires (rachat BAP)
(5) 240 M€ d'obligations convertibles émises en avril 2021 (2028)
(6) Détails disponibles dans le DEU 2024

RSE - Ambition accrue sur nos 3 piliers et résultats bien orientés à fin juin

Une stratégie environnementale aux ambitions accrues



Atténuation et adaptation

- **-42%** d'émissions de CO₂/m² livré en 2030 vs. 2019
- **-47%** d'émissions de CO₂ en 2030 vs. 2019
- Diagnostic de résilience : **100%** des opérations
- Poids carbone des opérations au stade du PC sur S1 2025 : **10%** plus performant que la RE2020 seuil 2025
- Premières opérations dans le cadre du **partenariat Maitre Cube** (leader de la construction bois / hors site)



Biodiversité et eau

- **Diagnostic écologique** : **100%** des opérations
- **Récupération** des eaux de pluie ou **traitement** des eaux grises sur **100%** des opérations
- 1^{re} opération dans le cadre du **partenariat Odalie** : déploiement d'Aquapod, une solution de retraitement des eaux grises au sein des bâtiments



Sobriété et circularité

- **20% du CA** en réhabilitation, changement d'usage ou recyclage urbain
- **Optimisation** des ressources : **100%** des opérations
- **13%** des projets étudiés en comités d'engagement ⁽¹⁾ relatifs à des opérations de régénération urbaine



L'opération Carré Invalides récompensée ⁽²⁾ pour son excellence en réhabilitation urbaine

(1) Analyse basée sur les comités d'engagements sur 2024 et 2025

(2) Le projet « Carré Invalides », porté par Nexity et Perl, a été désigné lauréat dans la catégorie « Réhabilitation » du Prix du Classement des Promoteurs 2025 organisé par Innovapresse.

04.

Perspectives

Reiwa - Saint-Ouen (93)



RÉSULTATS SEMESTRIELS - S1 2025

nexity

Des actions tournées vers l'amélioration du levier financier



Recomposition des marges

Accélération du développement rentable par la mise en production d'opérations aux nouvelles donnes de marché et aux marges d'engagement cibles ⁽¹⁾ depuis 2024

- Recalibrage de l'offre conçue dans le cycle précédent finalisé
- Bonne tenue des prix de sortie sur le S1

Activation des économies de coûts

Poursuite désendettement

Poursuite amélioration BFR :
Sélectivité / Recouvrement accéléré / Concomitance

Poursuite des cessions d'actifs *non core* et finalisation de la gestion extinctive des activités à l'international

Recours aux portages fonciers



Avec l'objectif de retrouver un ratio de levier financier $\leq 3,5x$ le plus rapidement possible

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

Montée au capital d'Angelotti : une opportunité pour le Groupe

Novembre 2022

Acquisition par Nexity de **55%** d'Angelotti, leader régional de l'aménagement et de la promotion immobilière en Occitanie



Sky Lodge – Montpellier

15/07/2025

30/09/2025

Fenêtre de liquidité : opportunité pour Nexity d'accroître sa détention jusqu'à **80%** ⁽¹⁾

Un ancrage local puissant en Occitanie et un positionnement d'aménageur – promoteur (yc terrains à bâtir)



Un modèle résilient et rentable



Une structure financière saine



#1

leadership
(PDM Occitanie 2024)

6%

Taux de marge

Trésorerie nette
positive

Un investissement relatif qui s'inscrit parfaitement dans le New Nexity

Impact DFN estimé au 31 dec 2025 : +45 M€, dont 20 M€ non cash ⁽¹⁾

(1) Un passage à 80% implique un engagement de la part de Nexity pour monter la participation à 100% d'ici le 31 août 2026

Confirmation de la guidance 2025

**Retour à la
profitabilité
opérationnelle**

Résultat opérationnel courant « New Nexity ⁽¹⁾ » positif
(vs. ROC 2024 négatif, fortement impacté par le plan de transformation)

**Poursuite
de la maîtrise
du bilan**

Endettement net IFRS inférieur à 380 M€ ⁽²⁾ fin 2025

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

À compter du 1^{er} janvier 2025, les données financières utilisées sont issues du reporting IFRS uniquement (arrêt du reporting opérationnel)

**Prochain rendez-vous :
résultats 9M 2025 : 23 octobre 2025**

(1) ROC hors activités cédées et hors activités à l'international en gestion extinctive - reporting IFRS.

(2) Equivalent à l'objectif de dette financière nette de 500 M€ en reporting opérationnel communiqué début 2024

nexity

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