

exel

Résultats semestriels S1 2026

Webcast du 23 juillet 2026

Belvédère - Bordeaux (33)

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.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.

1

Introduction

2

**Activité
commerciale
S1 2026**

3

**Résultats
financiers
S1 2026**

4

Perspectives

01.

Introduction

La Saule Blanc - Chantepie (35)



nexity

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2026

4



S1 2026 : messages clés

1 Un premier semestre 2026 en ligne avec la trajectoire du Groupe

- ▶ **ROC à 12 M€ (x2 vs. S1 2025)** reflet des leviers activés :
 - ▶ poursuite de la recomposition des marges de l'aménagement et promotion
 - ▶ contribution récurrente des activités d'exploitation
 - ▶ effets du plan d'économies de coûts
- ▶ **~3 900 réservations sur le S1 2026**: indicateurs commerciaux mieux orientés que le marché : (-9% pour les ventes au détail vs. -15% pour le marché ⁽¹⁾)
- ▶ **Liquidité solide** supérieure à **560 M€**
- ▶ **Confirmation de la guidance** malgré un durcissement du marché

2 Le New Nexity en action

- ▶ **Confirmation du savoir-faire** de Nexity dans la **régénération urbaine** des sites commerciaux
- ▶ **Pivot continu** vers une **offre commerciale de qualité** et adaptée au marché
- ▶ **Partenariat ⁽²⁾ stratégique** avec BPCE dans la distribution de logements neufs : soutenir la production et l'acquisition de logements et augmenter ainsi la part de marché du Groupe dans la distribution

3 Un cap clair et inchangé

- ▶ **Des fondamentaux solides**
- ▶ Une trajectoire de **réduction du levier d'endettement** balisée via l'amélioration de la rentabilité opérationnelle et la discipline financière

(1) Source : Données Adéquation sur la période janvier à juin 2026

(2) Annonce le 2 juillet 2026 / Entrée en négociations exclusives / BPCE et Nexity procéderont aux consultations nécessaires auprès de leurs instances représentatives du personnel.

Résilience du modèle Nexity dans l'environnement de marché du S1

Cycle municipal (élections mars 2026)

- **70%** des maires sortants réélus
- Lenteur dans la constitution des exécutifs intercommunaux
- ▶ Facteur de stabilité
- ▶ Reprise des échanges avec les exécutifs nouvellement élus plus lente que prévue

Conflit Moyen-Orient Démarrage le 28/02 soit 2/3 du semestre

- Fait marquant exogène
- Augmentation du prix de l'essence, baisse du pouvoir d'achat
- Confiance des ménages pénalisée et attentisme
- Effets non mesurables à date

Environnement macro-économique

Prévision ⁽¹⁾ de croissance pour la France révisée à **0,5% vs. 0,9%**
(dans un environnement d'inflation et de taux d'intérêt maîtrisés)

Décalage de la reprise attendue (requalification du cycle)



Effets des actions managériales



Leviers indépendants de la reprise du marché

- Contribution croissante des opérations alignées avec les conditions de marché et au taux de marge d'engagement cible
- Effet en année pleine du plan d'économies de coûts (100 M€ en 2026)
- Effet relatif des activités d'exploitation

Guidance 2026 confirmée

(1) Source : révision par la Banque de France

Régénération urbaine : avance confirmée dans la requalification de sites commerciaux avec 2 projets d'envergure

T1 2026

Lomme 

Obtention du 1^{er} permis de construire dans le cadre du partenariat Carrefour ⁽¹⁾ : requalification d'une friche artificialisée de **8 300 m²**



- **~430 logements dont :**
 - **>120** logements familiaux (>80% vendus en bloc)
 - Résidence étudiante de **~300 lots**
- **2 500 m² de pleine terre**

T2 2026

Villeneuve-Loubet 

Requalification d'un ensemble commercial et réalisation d'un projet mixte **> 30 000 m²**



- **>390 logements** (~60% libres)
- **2 500 m² tertiaire – activité**
- **Commerces libres : ~3 500 m²**

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

(1) Estimation du CA Nexity à 100% sur l'ensemble du partenariat : 2 Md€

Un positionnement clair et différenciant

Une offre commerciale de qualité

Au bon endroit



93%
de l'offre commerciale
en zones tendues
Abis / A et B1

+17 pts vs. 2022



Dunkerque - Les balcons des Gables

Adaptée au pouvoir d'achat
des clients



Offre « **Loyer = crédit** »
grâce à la combinaison de :
PTZ/TVA 5,5%/Aides la vente et comptage



Bonus Énergie

Jusqu'à 6 000€ pour l'achat d'un appartement

**Faible sensibilité ⁽¹⁾ à une hausse
des taux grâce au PTZ**

Une hausse de 100 pdb représenterait
un effort additionnel de l'ordre
de seulement 25 € / mois

Sécurisée



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

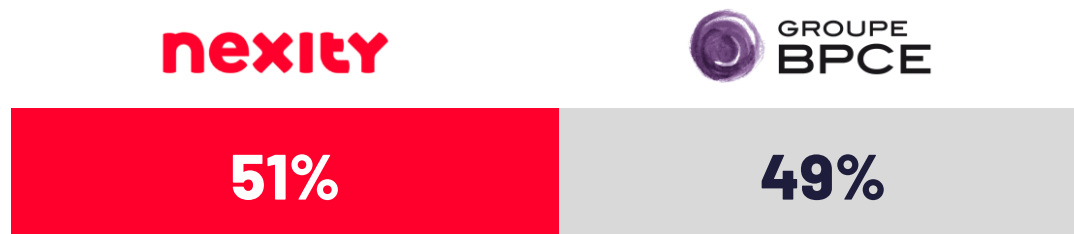
Marchés travaux signés
**à prix fermes
et non révisables**

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

Activités de distribution : projet de partenariat stratégique

Projet ⁽¹⁾ de partenariat stratégique avec BPCE dans la distribution de logements neufs et réhabilités

- 1** **Création d'une JV** dédiée à la sélection, l'acquisition et la structuration d'une offre de logements neufs et réhabilités sourcée auprès des promoteurs



- Synergies commerciales avec BPCE et amélioration de l'offre pour les clients
- Un partenariat visant à faciliter l'accès au logement et à soutenir durablement la production de logements neufs et réhabilités

- 2** **Consolidation par BPCE** des opérations de distribution réalisées par iSelection auprès du réseau BPCE

Capacité du New Nexity à augmenter les parts de marché en distribution dans un marché en transformation

(1) Cf. communiqué de presse du 2 juillet 2026 – BPCE et Nexity procéderont aux consultations nécessaires auprès de leurs instances représentatives du personnel. La nouvelle structure commune et la réorganisation des opérations de distribution au sein des Banques Populaires et des Caisses d'Épargne ont pour objectif d'être opérationnelles au plus tard le 1^{er} janvier 2027.

Une stratégie RSE et une innovation partenariale au service des enjeux *business*

Adaptation climatique

- Résilience face aux risques physiques
- **Confort d'été**

Décarbonation et trajectoire bas carbone

- Construction industrialisée bas carbone à coûts maîtrisés
- Anticipation des seuils 2028 et 2031 de la RE2020

Duplication du Concept Essentiel : **immeuble sans chauffage ni climatisation**

1^{er} immeuble Essentiel en IDF
signé par In'li sur le T1 2026

JV avec Accenta
Accélération de la géothermie
dans le logement collectif
immeuble par immeuble
(chauffage / rafraîchissement)

Partenariat avec Maître Cube **leader de la construction bois hors site**

Ambition commune de produire en hors site
~500 lots/an à compter de 2028
(soit 30 000 m²/an)

Partenariat avec Briand

Parking silo industrialisé pour proposer
le maximum de stationnement sur une
emprise réduite



02.

Activité commerciale S1 2026

Village des athlètes - Saint-Ouen (93)

nexity

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2026

11



Activité commerciale – Principaux indicateurs

Immobilier Résidentiel

- ▶ **Offre commerciale** : (4 947 lots) ; -9% vs. déc. 2025 et -6% vs. juin 2025
Taux d'écoulement stable à ~5 mois
- ▶ **Réservations** : **3 858** lots
 - Ventes au détail : **-9%** en volume
 - Ventes en bloc : **-10%** en volume

Immobilier Tertiaire

- ▶ Marché toujours en bas de cycle ;
Prises de commandes : 16 M€ (essentiellement en régions)

Backlog

- ▶ **Backlog** ⁽¹⁾ : **3,7 Md€**, à fin juin 2026
Backlog Immobilier résidentiel : 3,6 Md€ (1,6 année d'activité)
- ▶ Pour rappel : potentiel d'activité Promotion ⁽²⁾ à fin 2025 : 8,8 Md€ ; éq. ~42 000 logements

Services

- ▶ Exploitation : taux d'occupation stables à des niveaux élevés
 - Étudiants (Studéa) : **97%** ⁽³⁾
 - Coworking : **83%** ⁽³⁾

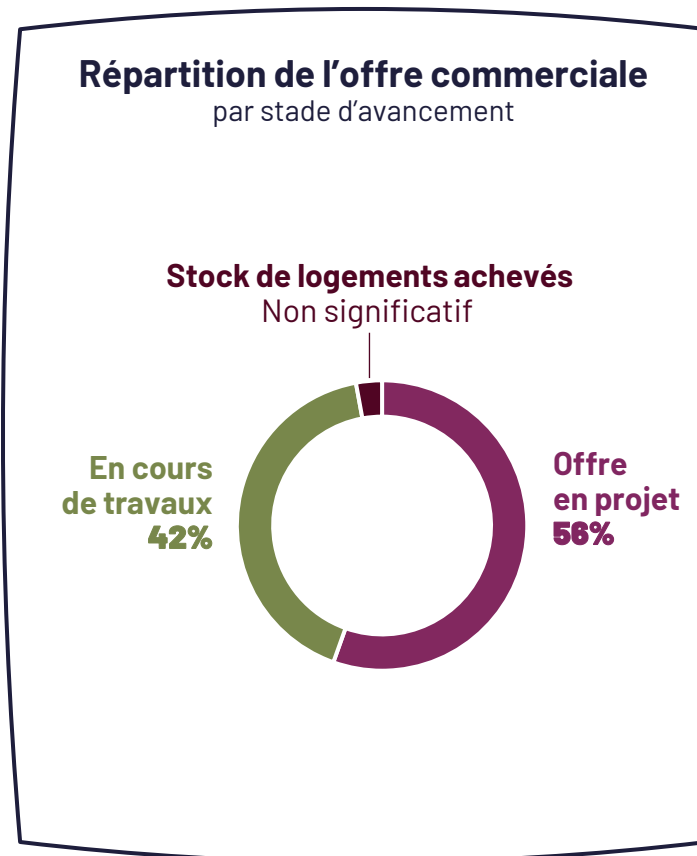
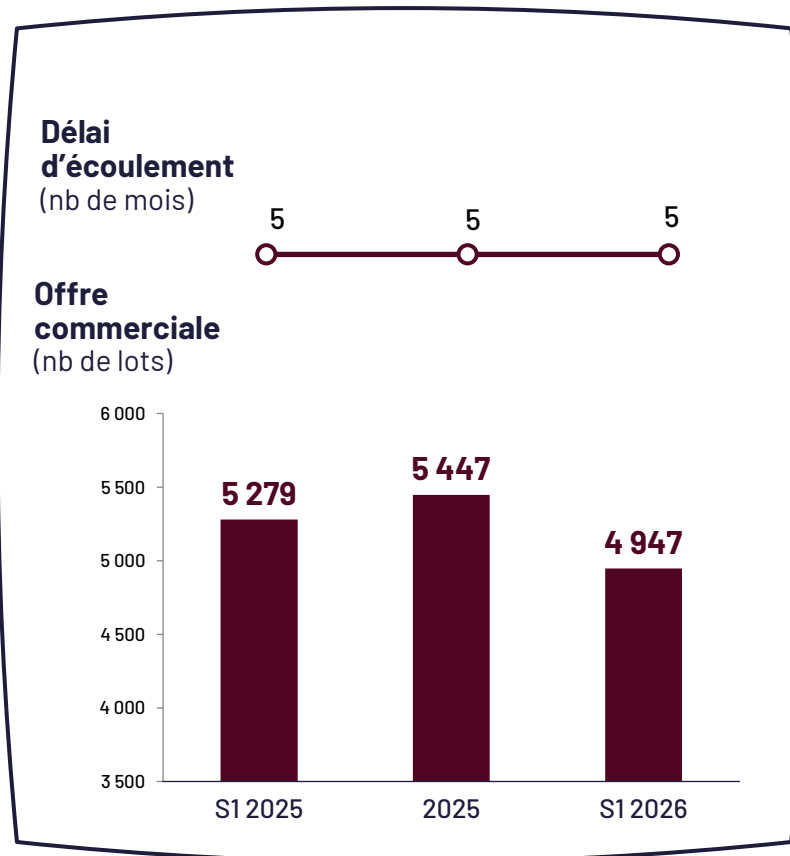
(1) Le backlog comprend les réservations non actées et la partie du CA restant à dégager sur les actes notariés déjà signés. Dont contribution au CA IFRS : ~91%

(2) Potentiel Promotion hors Aménagement et hors partenariat Carrefour

(3) Calcul sur 12 mois glissants – sites matures



Offre commerciale



► **Délai d'écoulement stable à 5 mois**

- Sécurise la rotation de l'offre
- Permet un nombre de logements achevés invendus non significatif

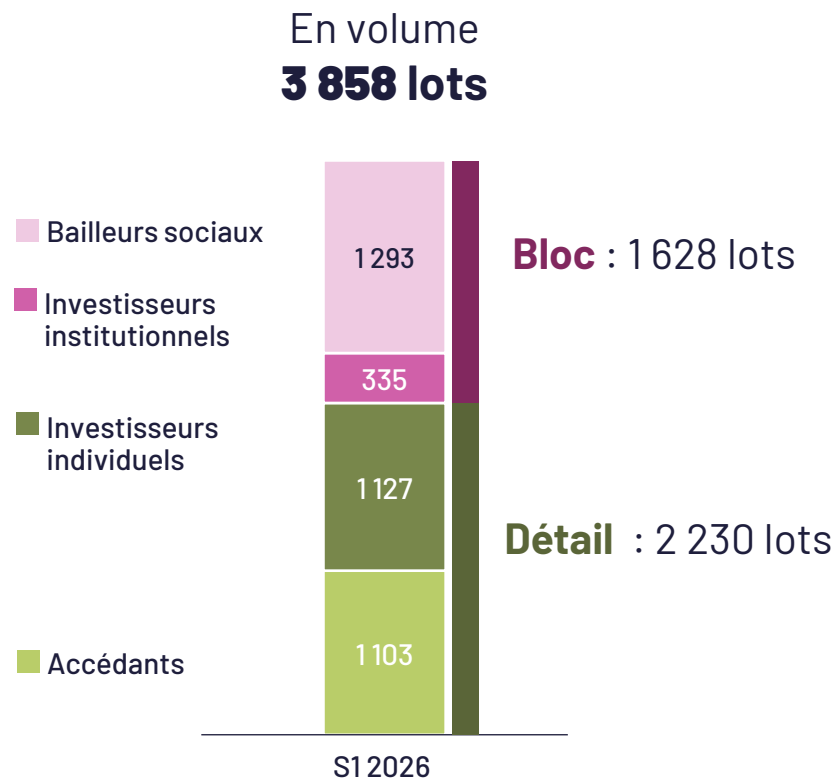
► **Taux de pré-commercialisation des lancements sur le S1 2026 : 74%**

► **Une dynamique de lancement concentrée sur le S2 2026**

- Offre en baisse de -9% vs. déc. 2025 et -6% vs. juin 2025

► **Une offre commerciale stabilisée autour de 5 000 lots, adaptée au marché et positionnée à 93% en zones tendues (Abis, A, B1)**

Réservations logements neufs



► **Ventes au détail** : -9% vs. S1 2025 (vs. -15% pour le marché ⁽¹⁾) :

- Bonne dynamique des investisseurs : +16% sur le S1 à 1 127 réservations (montée en puissance progressive du Jeanbrun avec ~200 réservations depuis sa mise en place sur le T1)
- Accédants : -26% sur le S1 dans un contexte d'attente lié au climat d'incertitudes

► **Ventes en bloc** : non linéaires sur l'année avec une très forte saisonnalité sur l'exercice (~50% des volumes 2025 signés sur le T4)

(1) : Source : Adéquation pour la période de janvier à juin 2026

Une offre commerciale dynamique et attractive pour les accédants et les investisseurs particuliers

Des opérations ciblées et attractives

47ancements commerciaux sur le semestre (> 2 000 eq. lots)

Taux de commercialisation à J+30 : **X3 vs. 2023**

Terrasses Victoria
Trets (13)



41 lots en accession dont 31 lots BRS⁽³⁾

>20% de l'opération réservés la semaine du lancement

Cadence
Lyon (69)



Résidence étudiante de 74 lots en investissement LMNP

>35% de l'opération réservés à j+30

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⁾

> **60%** des lots éligibles à l'offre **Loyer = Crédit**

40% des réservations accédants sur le S1

Des campagnes nationales orientées pouvoir d'achat



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

~200 réservations à date

Principalement via vente interne et CGP

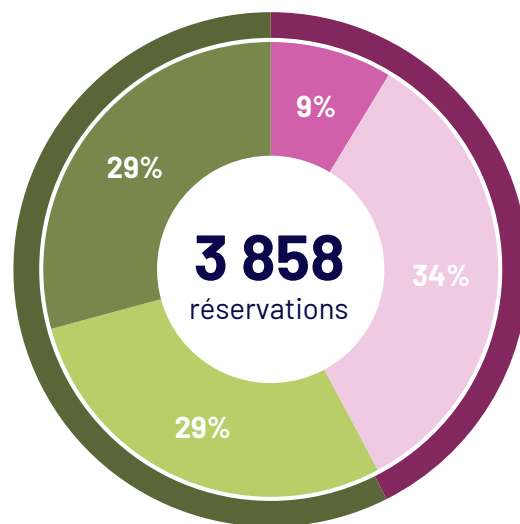
Montée en puissance avec les réseaux de prescription bancaire à partir de septembre

(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
(3) Bail réel solidaire : outil d'accession à la propriété dont le principe majeur est de dissocier la propriété du foncier de celle du bâti permettant une décote sur le prix de vente

Mix clients S1 2026

nexity

Part ventes
au détail : **58%**
stable vs. S1 2025



Investisseurs individuels

Investisseurs institutionnels

Accédants

Bailleurs sociaux

Part ventes
en bloc : **42%**
stable vs. S1 2025

- Un mix S1 2026 qui reflète la progression des investisseurs particuliers à 29% (+6 pts vs. S1 2025) et une contribution des accédants à **~30%**
- Non linéarité des ventes en bloc sur l'année : la contribution des ventes en bloc sur l'année attendue stable vs. déc. 2025 à **~60%**

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

Activités d'exploitation solides et relatives

Résidences étudiantes

studéa



Montpellier (34)



Strasbourg (67)

- ▶ Leader de marché des résidences étudiantes privées (**~17 000** lots)
- ▶ **138** résidences exploitées ⁽¹⁾ à fin juin 2026
- ▶ Taux d'occupation ⁽²⁾ élevé à **97%**

Leader des résidences étudiantes

Coworking

morning, 

- ▶ **86** sites ⁽¹⁾ à fin juin 2026 (surface totale : **~170 000 m²**)
- ▶ Taux d'occupation ⁽²⁾ : **~83%**

Leader du coworking parisien

Opération de promotion réalisée par **nexity**

1

75% du parc développé par Nexity sur les 5 dernières années

Taux de marge : **~9,5%**
(>80% des lots vendus en libre)

Marge de promotion

Moyenne par opération : **~1,5 M€**
(site de ~120 lots et CA moyen de 12 M€ HT)

Cycle d'exploitation réalisé par **studéa**

2

Bail entre Studéa et le(s) bailleur(s) : 12 ans
(âge du parc : ~17 ans)

Bail Studéa / résident étudiant : faible ramp-up

Taux de ROP ⁽³⁾ : **~15%**

Marge d'exploitation

Cumulée sur 12 ans par résidence : **~1,5 M€**

Un modèle promoteur-exploitant générateur de marge globale pour le Groupe

98% des sites ⁽⁴⁾

situés à Paris intramuros et première couronne



Morning Laffitte (QCA / Paris 9)

Signature reconnue dans l'aménagement



Aménagement du campus Engie

03.

Résultats financiers S1 2026

Village des Athlètes - Saint-Ouen (93)

nexity

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2026

18

Résultats financiers au 30 juin

Chiffre d'affaires

1 057 M€ ⁽¹⁾

-18% à périmètre constant, reflet du ralentissement embarqué de l'activité

Résultat opérationnel courant

12 M€ ⁽¹⁾

vs. 6 M€ au S1 2025

Dettes financières nettes

394 M€

~stable vs. 30 juin 2025

Une hausse vs. décembre en ligne avec la saisonnalité de l'activité (yc. hausse limitée du BFR⁽²⁾ de 36 M€)

Liquidité

563 M€

Part non tirée de la ligne de crédit (485 M€)



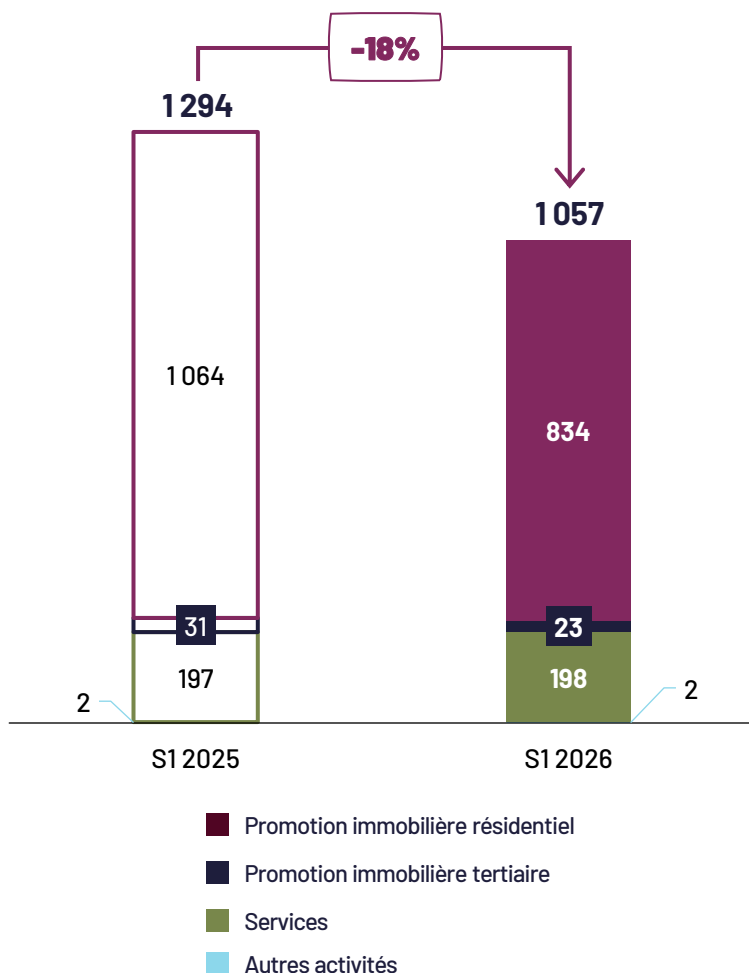
**Point de passage
en ligne avec
la trajectoire**

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

(2) Impact cash du BFR hors impôt - cf. détail du BFR dans le communiqué de presse

Chiffre d'affaires S1 2026

Chiffre d'affaires
New Nexity ⁽¹⁾ en M€



(1) Calcul basé sur le chiffre d'affaires New Nexity (hors activités cédées et activités à l'international)

Immobilier résidentiel (79% du CA ⁽¹⁾) : -22% vs.S1 2025

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

Immobilier tertiaire (2% du CA ⁽¹⁾)

- Une baisse de 8 M€ à 23 M€ : un volume d'activité qui reflète le marché en bas de cycle

Services (19% du CA ⁽¹⁾) : +1% vs. S1 2025

- **Activité d'exploitation (80% du CA des services) : +9%**
tirée par des taux d'occupation élevés (97% sur les résidences étudiants et 83% sur le coworking)
- **Activité de distribution (20% du CA des services) : -21%**
(baisse du volume d'actes enregistrés et effet de base lié à la livraison du projet Carré Invalides en avril 2025)

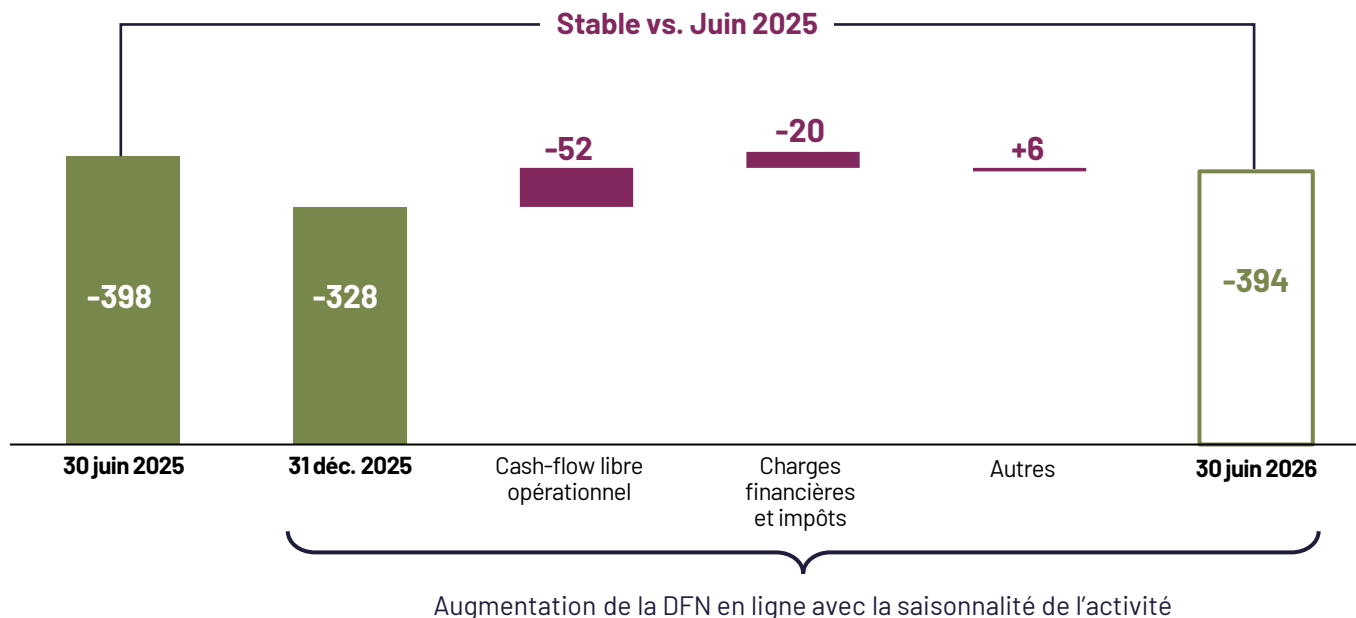
Résultat opérationnel courant

(En millions d'euros)	S1 2025	S1 2026
Aménagement et Promotion	5	7
Services	14	15
Holding et autres activités	(12)	(9)
Résultat opérationnel courant New Nexity	6	12
Activités à l'international	(6)	(2)
Résultat opérationnel courant	0	11

- ROC New Nexity positif à 12 M€, x2 vs. S1 2025
 - Toutes les lignes d'activités sont en progression
 - Forte contribution des activités d'exploitation à 19 M€ ; marge des activités d'exploitation à ~12%

Une dette financière nette stable yoy

(En millions d'euros)



► Dette financière nette à fin juin 2026 stable vs. juin 2025 :

- Hausse vs. décembre 2025 en ligne avec la saisonnalité de l'activité
- Le cash-flow libre au 30 juin intègre une augmentation du BFR⁽¹⁾ limitée de 36 M€

► La DFN à fin 2025 intégrait la montée au capital d'Angelotti à 100%

- Impact uniquement cash du rachat des 20% restants sur T3 2026

(1) Impact cash du BFR hors impôt – cf. détail du BFR dans le communiqué de presse

Structure financière S1 2026

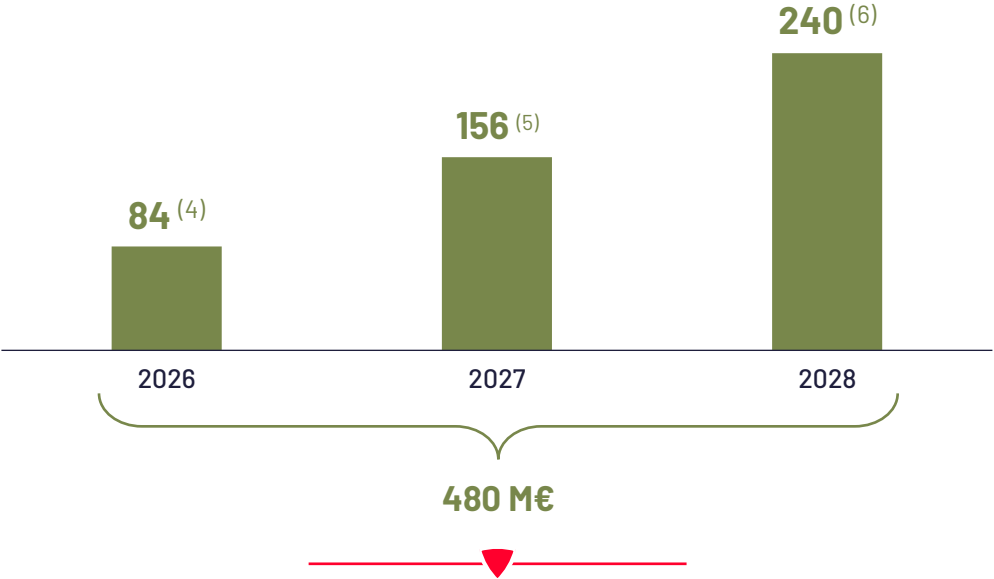
Structure de l’endettement net

(En millions d'euros)		déc.-25	juin-26	Var.
Emprunts obligataires et engagements de rachat	} Dette long-terme (taux fixe)	512	520	8
Dettes bancaires et billets de trésorerie		402	397	(5)
Sous-total dette brute		914	917	3
Trésorerie nette et autres ⁽¹⁾		(587)	(522)	64
Endettement financier net ⁽²⁾		328	394	66

- **Structure de dette équilibrée** : 57% de la dette brute à taux fixe ; taux de couverture 76%
- **Liquidité solide** : **563 M€** intégrant la part non tirée de la ligne de crédit ⁽³⁾ pour 485 M€

(1) Intègre les lignes Trésorerie et équivalents de trésorerie, Banques créditrices (découverts bancaires) et autres dettes et autres créances financières
(2) Endettement financier net avant obligations locatives
(3) Ligne de crédit de 625 M€ - maturité février 2028
(4) 84 M€ d’obligations émises en décembre 2019 (2026)

Maturité de la dette long terme ⁽⁷⁾



- **Des maturités à moyen terme couvertes par la liquidité**
- **Nexity soutenue dans sa trajectoire financière moyen terme** :
 - Ratios de levier d’endettement ⁽⁸⁾ adaptés au cycle immobilier et à l’amélioration de la rentabilité : < 7x à fin 2026 et ≤ 3,5x à fin 2027

(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) Calcul : dette nette hors IFRS 16 / Ebitda ajusté

04.

Perspectives

Les Berges d'Houllippe - Saint-Jean-de-la-Ruelle (45)



Un pipeline rentable et recalibré aux nouvelles données de marché

Indicateurs avancés – Aménagement et promotion périmètre France

Backlog ⁽¹⁾

3,7 Md€

~1,6 année d'activité

Contribution
au chiffre d'affaires
dans les 18 mois



Potentiel d'activité ⁽²⁾

~8,8 Md€

~3,5 années d'activité

Équivalent logement :
~42 000 lots

Marges embarquées alignées
avec le taux de marge
d'engagement



Pipeline ⁽³⁾

~13 Md€

~5 années d'activité

**Élément constitutif
de la création de valeur
future**

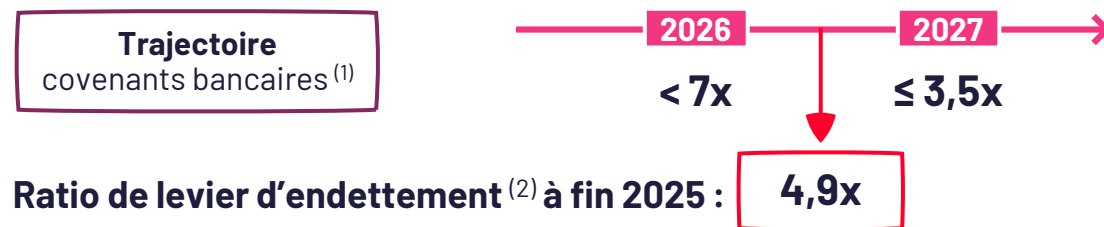
(1) Le backlog comprend les réservations non actées et la partie du CA restant à dégager sur les actes notariés déjà signés

(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 : rentabilité opérationnelle et discipline financière

Ratio de levier d'endettement en avance sur la trajectoire de covenant bancaire



Poursuite de l'activation des 2 leviers clés à notre main

1 Amélioration du ROC

- Recomposition des marges de l'aménagement et promotion
- Plan de performance (100 M€ d'économies à fin 2026)
- Effet relatif des activités de services

2 Poursuite de la discipline financière

- Sélectivité dans le développement des opérations
- Approche opportuniste

Perspectives 2026 confirmées

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)

nexity

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