



**ACTIVITÉ AU 31 MARS 2026**  
PRÈS DE 1 450 RÉSERVATIONS SUR LE T1 (+1%)  
CHIFFRE D'AFFAIRES GROUPE T1 À 518 M€  
PERSPECTIVES 2026 INCHANGÉES

**Activité commerciale Aménagement et Promotion**

- 1 449 réservations totales de logements sur le T1 2026 : +1% vs. T1 2025
- Offre commerciale de qualité et adaptée au marché :
  - Emplacement : >90% de l'offre commerciale en zones tendues (Abis, A, B1), +17 pts vs. 2022
  - Amélioration continue des taux de pré commercialisation des opérations, délai d'écoulement à un niveau pré crise à 5 mois
- Backlog de 3,7 Md€ à fin mars, soit 1,5 année d'activité : poursuite du rechargement dans une approche sélective avec des opérations aux marges d'engagement cible

**Chiffre d'affaires Groupe T1 : 518 M€**

- Chiffre d'affaires New Nexity<sup>1</sup> à 513 M€ (-13%) : Reflet mécanique du ralentissement embarqué de l'activité Aménagement et Promotion partiellement compensé par la croissance des activités d'exploitation

**Perspectives 2026 inchangées<sup>2</sup>**

- **Amélioration de la rentabilité opérationnelle** avec un ROC New Nexity<sup>1</sup> en hausse sur 2026
- **Poursuite de la baisse du ratio de levier<sup>3</sup>** avec le retour le plus rapidement possible à un niveau inférieur à 3,5x au plus tard en 2027

**COMMENTAIRE DE VÉRONIQUE BÉDAGUE, PRÉSIDENTE-DIRECTRICE GÉNÉRALE**

« La progression du consensus politique autour des enjeux du logement, illustrée notamment par les mesures prises début 2026 en faveur de l'investissement locatif et par l'atténuation des ponctions envisagées sur le logement social, favorisent l'émergence d'un environnement plus porteur sur le sujet du logement. De plus, les élections municipales ont replacé le logement au cœur des priorités locales.

Dans ce contexte, la performance commerciale du premier trimestre – traditionnellement peu extrapolable à l'échelle d'une année – s'inscrit par ailleurs dans un environnement géopolitique particulièrement incertain en fin de période. Le volume de réservations affiche une légère croissance et les indicateurs commerciaux confirment la qualité de notre offre ainsi que la pertinence de notre positionnement, comme en témoigne l'amélioration continue du taux de pré commercialisation de nos opérations.

Le Groupe aborde ainsi 2026 avec une organisation simplifiée et un modèle recentré, lui permettant de capter le rebond du cycle dès qu'il se matérialisera, tout en poursuivant l'amélioration de ses marges et la réduction de son levier. Dans ce contexte, nos perspectives pour 2026 demeurent inchangées. »

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

2 Sous réserve de la non -détérioration de l'environnement macro-économique

3 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

## CHIFFRES CLÉS T1 2026

<b>Activité commerciale - France</b>	<b>T1 2025</b>	<b>T1 2026</b>	<i>Var. vs. T1 2025</i>
<b>Réservations Immobilier résidentiel</b>			
Volume	1 434 lots	1 449 lots	+1%
Valeur	312 M€	320 M€	+2,5%

<b>Chiffre d'affaires (En millions d'euros)</b>	<b>T1 2025</b>	<b>T1 2026</b>	<i>Var. vs. T1 2025</i>
<b>Aménagement et Promotion</b>	<b>484</b>	<b>411</b>	<b>-15%</b>
Immobilier résidentiel	470	405	-14%
Immobilier tertiaire	15	6	-58%
<b>Services</b>	<b>101</b>	<b>101</b>	<b>+0,2%</b>
Exploitation	74	78	+5%
Distribution	27	23	-14%
<b>Autres activités <sup>(a)</sup></b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>na</b>
<b>Chiffre d'affaires New Nexity</b>	<b>586</b>	<b>513</b>	<b>-13%</b>
Activités à l'international <sup>(b)</sup>	0	6	na
Activités cédées <sup>(c)</sup>	3	0	na
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>590</b>	<b>518</b>	<b>-12%</b>

- (a) La ligne autres activités, stable à 1 M€ intègre notamment le reclassement de l'activité d'expertise Costame-Moreau précédemment reportée sur la ligne gestion.
- (b) Le chiffre d'affaires des activités à l'international correspond à la livraison de lots en Italie (comptabilisation du chiffre d'affaires à terminaison)
- (c) La ligne « activités cédées » intègre les contributions des filiales d'hospitality Week'in, et Accessite cédées respectivement au T3 et au T4 2025.

## Activité commerciale et chiffre d'affaires

### Aménagement et promotion

Les indicateurs d'activité et de chiffre d'affaires du premier trimestre, historiquement non représentatifs de l'exercice, s'inscrivent en ce début 2026 dans un contexte de forte incertitude pour nos clients, alors que les mesures de soutien annoncées par le gouvernement en début d'année, en faveur de l'investissement locatif notamment avec le dispositif Jeanbrun, n'ont pas produit d'effet encore significatif sur le premier trimestre compte tenu de la mise en place récente.

### Aménagement et promotion - Immobilier résidentiel

#### Activité commerciale :

Nexity a enregistré un total de 1 449 réservations sur la période, en légère progression en volume (+1%).

- Les ventes au T1 sont non représentatives de l'activité attendue sur l'exercice en raison notamment du caractère non linéaire des ventes en bloc.
- Les ventes au détail ont représenté sur le premier trimestre 991 réservations, en recul de -10% en volume.
- Les ventes en bloc, non linéaires sur l'année, ont représenté sur la période un volume de 458 lots (+38%). Pour rappel, le T4 2025, avait représenté 3 800 lots et 51% des ventes en bloc de l'année 2025.

Par ailleurs, l'activité aménagement a représenté près de 300 réservations de terrains à bâtir sur le trimestre, stable en volume par rapport à l'an passé.

Concernant les taux de crédit immobilier, le taux moyen observé au T1 s'établit à 3,22 %. Il enregistre une légère hausse par rapport au T4 2025 (+8 pnb), mais demeure stable au mois de mars. Sur une durée de 25 ans, les taux restent globalement inchangés par rapport à décembre, avec même un léger recul pour les primo-accédants, dans un contexte de concurrence accrue dans le secteur bancaire pour attirer de nouveaux clients.

**L'offre commerciale** à fin mars 2026 s'élève à 5 125 lots, en légère baisse de 6% vs. Décembre 2025 ;

- La qualité d'implantation de l'offre commerciale est solidement établie avec 93% des lots disponibles à la vente situés en zones tendues Abis / A et B1, une contribution en hausse de 17 pts vs. 2022, dont une hausse de +18 pts sur les seules zones A bis et A. Pour mémoire, depuis le 1er avril 2025, 100 % de l'offre est éligible au dispositif du prêt à taux zéro (PTZ).
- L'offre commerciale apparaît ainsi bien adaptée aux conditions actuelles du marché, comme en témoignent :
  - Un taux de pré commercialisation élevé, atteignant 82 % pour les opérations lancées sur la période.
  - La stabilité du délai d'écoulement, maintenu à 5 mois (vs. un délai d'écoulement pour le marché à fin 2025 de plus de 20<sup>4</sup> mois)
  - Un volume de logements achevés invendus toujours non significatif, limité à environ 100 lots ;

### Indicateurs avancés :

- Le *backlog* s'élève à fin mars à 3,7 Md€, soit l'équivalent de 1,5 année d'activité. Il est sécurisé à 45% par des ventes actées.
- Pour rappel, le potentiel d'activité hors aménagement représentait à fin décembre 2025 l'équivalent de 42 000 logements, 3,5 années d'activité, soit un *pipeline* rentable et recalibré aux conditions de marché de près de 13 Md€ au total.
  - Ce volume n'intègre pas encore les premières contributions du partenariat Carrefour dont le premier permis de construire a été obtenu à Lomme (59) pour la revalorisation et la renaturation d'une friche de plus de 8 000 m<sup>2</sup> avec le développement de 120 logements familiaux, commercialisés majoritairement en bloc, une résidence étudiante de 300 lots et 2 500m<sup>2</sup> de pleine terre. Pour rappel, le chiffre d'affaires à terminaison sur une dizaine d'années d'activité à venir est estimé à plus de 2 Md€.

### Aménagement et Promotion - Immobilier Tertiaire

Le bas de cycle pour le marché<sup>5</sup> tertiaire se poursuit sur le T1 avec des investissements en tertiaire en baisse de 48% à l'échelle nationale et une baisse de la demande placée de 15% sur l'île de France.

Dans ce contexte de marché, Nexity enregistre un niveau limité de prises de commande (10 M€), principalement concentrées en régions.

La démarche du Groupe en matière de diversification des actifs tertiaires se poursuit, avec une bonne dynamique dans les appels à projets, couvrant une large typologie de biens : hôtels, cinémas, hôpitaux, centres régionaux, etc. et également l'activité de contractant général.

Le *backlog* s'élève à fin mars 2026 à 66 M€.

### Chiffre d'affaires Aménagement et Promotion

Le chiffre d'affaires de l'activité Aménagement et Promotion, hors activité à l'International atteint 411 M€ sur le premier trimestre 2026, en recul de 15% par rapport au premier trimestre 2025. Cette évolution reflète principalement et conformément à nos anticipations :

- La baisse embarquée depuis 3 ans de l'activité en immobilier Résidentiel, du fait du mécanisme de reconnaissance du chiffre d'affaires à l'avancement
- Un rechargement limité du *backlog* en immobilier tertiaire depuis 2 ans

Pour rappel, le chiffre d'affaires des activités de promotion est reconnu selon la méthode de l'avancement pour les VEFA et les contrats de promotion immobilière, c'est-à-dire calculés sur la base des ventes notariées et au prorata de l'avancement de l'ensemble des coûts stockables engagés.

## Services

A la suite de la finalisation en 2025 du plan de cession des métiers de gestion avec la cession des filiales Accessite et d'hospitality Week'in, les Services sont désormais centrés sur les seules activités d'exploitation et de distribution.

Sur la période, le chiffre d'affaires des Services est stable à 101 M€ :

- Le chiffre d'affaires des activités d'exploitation représente 77% du chiffre d'affaires des Services et progresse de 5% à 78 M€, porté par des taux d'occupation toujours élevés tant sur les résidences étudiantes (98%) que les espaces de coworking (83%<sup>6</sup>). Pour rappel le parc en exploitation comprend 17 000 lots répartis dans 54 villes pour les résidences étudiantes et près de 170 000 m<sup>2</sup> gérés<sup>7</sup> pour les activités de coworking
- Le chiffre d'affaires de la distribution, représentant 23 % du chiffre d'affaires des Services, recule de 4 M€ (-14 %) à 23 M€. Cette évolution, qui intègre un effet de base défavorable lié à la fin du dispositif Pinel fin 2024 (réservations fin d'année 2024 actées sur le T1 2025), n'est toutefois pas représentatif de l'exercice.

## Perspectives 2026 inchangées

**Point sur l'environnement géopolitique :** Le conflit au Moyen-Orient est susceptible d'avoir un impact sur l'environnement macro-économique. Nexity, dont l'activité est exclusivement française (gestion extinctive des activités à l'international), ne présente aucune exposition directe à cette région. Le Groupe demeure toutefois attentif à l'évolution de la situation : Si ce conflit devait s'inscrire dans la durée, ses conséquences pourraient se traduire par une hausse de l'inflation, notamment du coût des matières premières, des taux d'intérêt ou des tensions dans les chaînes d'approvisionnement.

**Perspectives :** Le Groupe aborde 2026 avec une organisation simplifiée et un modèle recentré, lui permettant de capter le rebond du cycle lorsqu'il se matérialisera, tout en poursuivant l'amélioration des marges et la réduction du levier. Dans un marché en bas de cycle, notre modèle démontre sa résilience et nous permet de maintenir inchangées nos perspectives pour 2026.

### **Guidance :**

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

- **Amélioration de la rentabilité opérationnelle** avec un ROC New Nexity<sup>8</sup> en hausse sur 2026
- **Poursuite de la baisse du ratio de levier**<sup>9</sup> avec le retour le plus rapidement possible à un niveau inférieur à la cible de 3,5x au plus tard en 2027

6 Méthode de calcul du taux d'occupation actualisée au 1<sup>er</sup> janvier 2024 visant à intégrer l'environnement inflationniste et l'impact de l'indexation des loyers ; sur 12 mois glissants - Taux d'occupation sur les sites matures - ouverts depuis plus de 12 mois.

7 Surface totale nette des entrées / sorties

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

9 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

## CALENDRIER FINANCIER & INFORMATIONS PRATIQUES

- Assemblée générale **jeudi 21 mai 2026**
- Résultats semestriels 2026 **jeudi 23 juillet 2026** (après bourse)
- Chiffre d'affaires et activité commerciale 9M 2026 **jeudi 22 octobre 2026** (après bourse)

### Une conférence téléphonique se tiendra aujourd'hui à 18h30 (heure de Paris)

en français avec traduction simultanée en anglais

- [Lien vers le webcast](#)
- [Lien vers la conférence téléphonique](#)
- Lien également accessible depuis la section Finance du site internet <https://nexity.group/finance>

La présentation accompagnant cette conférence sera disponible sur le site Internet du Groupe à partir de 18h15 (heure de Paris).

Le replay du webcast sera disponible à partir du lendemain sur [www.nexity.group/finance](http://www.nexity.group/finance)

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.

## NEXITY, LA VIE ENSEMBLE

Avec un chiffre d'affaires de 2,8 milliards d'euros en 2025, Nexity agit sur tout le territoire comme opérateur urbain au service de la régénération urbaine et des besoins des territoires et de ses clients. En nous appuyant sur notre double expertise d'aménageur-promoteur et de promoteur-exploitant, nous déployons une offre territoriale multiproduits. Engagés historiquement pour l'accès au logement pour tous et leader de la décarbonation dans notre secteur, nous nous mobilisons pour un immobilier abordable et durable, neuf et réhabilité. Alignés avec notre raison d'être « la vie ensemble », nous nous mettons au service d'une ville où l'on vit mieux ensemble, accueillante et abordable, respectueuse des personnes, du collectif et de la planète. En 2025, Nexity a été classée 1er maître d'ouvrage de l'Association pour le développement du Bâtiment Bas Carbone (BBCA) pour la septième année consécutive et 5e au palmarès relation clients HCG - Les Échos. Nexity est cotée au SRD, au Compartiment B d'Euronext et au SBF 120 et fait partie de l'indice Euronext FAS IAS.

## CONTACTS :

Anne-Sophie Lanaute – Directrice des relations investisseurs et de la communication financière

+33 (0)6 58 17 24 22 / [investorrelations@nexity.fr](mailto:investorrelations@nexity.fr)

Mathieu Mascrez – Analyste relations investisseurs et communication financière

+33 (0)6 65 50 08 91 / [investorrelations@nexity.fr](mailto:investorrelations@nexity.fr)

Nicolas Rehel – Responsable des relations presse et social media

+33 (0)6 59 06 66 46 – [presse@nexity.fr](mailto:presse@nexity.fr)

## ANNEXES

### 1. Promotion Immobilier Résidentiel - Réservations trimestrielles

	2024				2025				2026
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1
<i>Nombre de lots, en unités</i>									
Logements neufs (France)	2 005	3 055	3 049	5 278	1 434	2 844	2 828	4 902	1 449
Terrains à bâtir	221	218	267	362	278	406	313	410	278
<b>Total nombre de réservations France</b>	<b>2 226</b>	<b>3 273</b>	<b>3 316</b>	<b>5 640</b>	<b>1 712</b>	<b>3 250</b>	<b>3 141</b>	<b>5 312</b>	<b>1 727</b>

  

	2024				2025				2026
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1
<i>Valeur, en M€ TTC</i>									
Logements neufs (France)	446	614	630	1 028	312	618	585	977	320
Terrains à bâtir	18	17	24	36	26	32	34	41	31
<b>Total montant de réservations France</b>	<b>464</b>	<b>631</b>	<b>654</b>	<b>1 064</b>	<b>339</b>	<b>650</b>	<b>619</b>	<b>1 018</b>	<b>351</b>

### 2. Promotion Immobilier Résidentiel - Réservations cumulées

	2024				2025				2026
	T1	S1	9M	12M	T1	S1	9M	12M	T1
<i>Nombre de lots, en unités</i>									
Logements neufs (France)	2 005	5 060	8 109	13 387	1 434	4 278	7 106	12 008	1 449
Terrains à bâtir	221	439	706	1 068	278	684	997	1 407	278
<b>Total nombre de réservations France</b>	<b>2 226</b>	<b>5 499</b>	<b>8 815</b>	<b>14 455</b>	<b>1 712</b>	<b>4 962</b>	<b>8 103</b>	<b>13 415</b>	<b>1 727</b>

  

	2024				2025				2026
	T1	S1	9M	12M	T1	S1	9M	12M	T1
<i>Valeur, en M€ TTC</i>									
Logements neufs (France)	446	1 060	1 690	2 718	312	930	1 515	2 492	320
Terrains à bâtir	18	35	58	95	26	58	92	133	31
<b>Total nombre de réservations France</b>	<b>464</b>	<b>1 095</b>	<b>1 748</b>	<b>2 812</b>	<b>339</b>	<b>988</b>	<b>1 607</b>	<b>2 625</b>	<b>351</b>

### 3. Évolution de la répartition des réservations de logements neufs (France) par clients

Évolution de la répartition des réservations de logements neufs par clients - France - nouveau périmètre	T3 2024		T3 2025		Variation
<b>Clients accédants</b>	<b>465</b>	<b>15%</b>	<b>505</b>	<b>17%</b>	<b>+9%</b>
dont : - primo-accédants	390	13%	436	14%	+12%
- autres accédants	75	2%	68	2%	-9%
<b>Investisseurs individuels</b>	<b>719</b>	<b>24%</b>	<b>475</b>	<b>16%</b>	<b>-34%</b>
<b>Bailleurs professionnels</b>	<b>1 865</b>	<b>61%</b>	<b>1 848</b>	<b>61%</b>	<b>-1%</b>
dont : - investisseurs institutionnels	663	22%	536	18%	-19%
- bailleurs sociaux	1 202	39%	1 312	43%	+9%
<b>Total</b>	<b>3 049</b>	<b>100%</b>	<b>2 828</b>	<b>100%</b>	<b>-7%</b>

### 4. Backlog – Carnet de commandes

	2024				2025				2026
	T1	S1	9M	12M	T1	S1	9M	12M	T1
<i>En millions d'euros, hors taxes</i>									
Backlog Promotion Immobilier résidentiel France	4 845	4 699	4 411	4 354	4 036	4 022	3 844	3 833	3 679
Promotion Immobilier tertiaire	248	208	43	38	41	26	23	63	66
<b>Total France</b>	<b>5 093</b>	<b>4 907</b>	<b>4 455</b>	<b>4 392</b>	<b>4 077</b>	<b>4 048</b>	<b>3 867</b>	<b>3 896</b>	<b>3 745</b>

## 5. Services

<b>Exploitation</b>	<b>31-déc-25</b>	<b>31-mars-26</b>	<b>Variation</b>
<i>Résidences étudiantes</i>			
Nombre de résidences en exploitation	138	138	0 pts
Taux d'occupation (12 mois glissants)	97,6%	97,6%	- 0,0 pts
<i>Bureaux partagés</i>			
Nombre de sites ouverts Morning	53	51	- 2
Nombre de sites ouverts Hiptown	38	37	- 1
<b>Nombre de sites ouverts</b>	<b>91</b>	<b>88</b>	<b>- 3</b>
Surfaces gérées (en m <sup>2</sup> ) Morning	140 386	142 367	+ 1 981
Surfaces gérées (en m <sup>2</sup> ) Hiptown	26 757	26 124	- 633
<b>Surfaces gérées (en m<sup>2</sup>)</b>	<b>167 143</b>	<b>168 492</b>	<b>+ 1 348</b>
Taux d'occupation (12 mois glissants) Morning	80,00%	79,40%	-0,6 pts
Taux d'occupation (12 mois glissants) Hiptown	78,01%	79,00%	+ 1,0 pts
<b>Taux d'occupation (12 mois glissants)</b>	<b>79,7%</b>	<b>79,3%</b>	<b>- 0,3 pts</b>
Taux d'occupation sites matures (12 mois glissants) Morning	84,00%	84,00%	0,0 pts
Taux d'occupation sites matures (12 mois glissants) Hiptown	78,79%	79,00%	+ 0,2 pts
<b>Taux d'occupation sites matures (12 mois glissants)</b>	<b>82,9%</b>	<b>83,1%</b>	<b>+ 0,2 pts</b>
<b>Distribution</b>	<b>T1 2025</b>	<b>T1 2026</b>	<b>Variation</b>
Réservations totales <sup>(1)</sup>	710	616	- 13%
<i>Dont réservations pour compte de tiers <sup>(1)</sup></i>	621	527	- 15%

<sup>(1)</sup> Yc réservations pour le compte de Nexity

## 6. Chiffre d'affaires - Série trimestrielle

<i>En millions d'euros</i>	2024				2025				2026
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1
<b>Aménagement et Promotion</b>	<b>556</b>	<b>745</b>	<b>715</b>	<b>752</b>	<b>484</b>	<b>611</b>	<b>525</b>	<b>706</b>	<b>411</b>
Immobilier résidentiel	452	667	547	728	470	594	513	700	405
Immobilier tertiaire <sup>(1)</sup>	104	78	168	24	15	17	12	6	6
<b>Services</b>	<b>85</b>	<b>87</b>	<b>115</b>	<b>145</b>	<b>101</b>	<b>96</b>	<b>103</b>	<b>113</b>	<b>101</b>
Exploitation	63	65	72	76	74	71	81	75	78
Distribution	22	22	44	70	27	25	22	38	23
<b>Autres activités</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>Chiffre d'affaires nouveau périmètre</b>	<b>642</b>	<b>833</b>	<b>831</b>	<b>899</b>	<b>586</b>	<b>708</b>	<b>629</b>	<b>820</b>	<b>513</b>
<b>Activités à l'international <sup>(2)</sup></b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>67</b>	<b>6</b>
<b>Chiffre d'affaires activités cédées <sup>(3)</sup></b>	<b>87</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>729</b>	<b>852</b>	<b>848</b>	<b>904</b>	<b>590</b>	<b>712</b>	<b>633</b>	<b>887</b>	<b>518</b>

## GLOSSAIRE

**Aménagement** : L'aménagement en promotion immobilière désigne l'ensemble des opérations visant à rendre un terrain constructible et à le préparer pour accueillir un projet immobilier. Cela inclut la viabilisation, la division parcellaire, la création de voiries et réseaux, ainsi que l'obtention des autorisations administratives nécessaires

**Backlog promotion (ou carnet de commandes)** : Le backlog représente le chiffre d'affaires futur du Groupe déjà sécurisé, exprimé en euros, pour les activités de promotion (Promotion Immobilier résidentiel et Promotion Immobilier d'entreprise). Le backlog comprend les réservations non actées et la partie du chiffre d'affaires restant à dégager sur les actes notariés déjà signés (partie restant à construire)

**Besoin en fonds de roulement (BFR)** : Il correspond à la somme dont l'entreprise a besoin pour financer son exploitation en raison du décalage entre les décaissements et les encaissements. Il se calcule de la manière suivante :  $BFR = Stocks + Créances d'exploitation court terme - Dettes d'exploitation court terme$

**Cash-flow libre** : Représente la génération de cash par les activités opérationnelles (cash-flow libre d'exploitation) après paiement des impôts et des charges financières, reflété dans la variation de dette financière nette.

**Chiffre d'affaires** : Les chiffres d'affaires des activités de promotion sont reconnus selon la méthode de l'avancement pour les VEFA et les contrats de promotion immobilières, c'est-à-dire calculés sur la base des ventes notariées et au prorata de l'avancement de l'ensemble des coûts stockables engagés

**Co-entreprises** : Accord par lequel deux ou plusieurs promoteurs immobiliers s'associent pour concevoir, financer, réaliser et commercialiser conjointement une opération immobilière.

**Délai d'écoulement** : offre commerciale rapportée aux réservations des 12 derniers mois, exprimée en mois, pour l'activité du logement neuf en France

**EBITDA ajusté** : L'EBITDA ajusté correspond au résultat opérationnel courant avant amortissement et dépréciation des immobilisations, dotations nettes aux provisions, charges de paiements en actions, déstockage des frais financiers affectés aux opérations, majoré des dividendes reçus des entreprises comptabilisées par mises en équivalence et ayant une nature opérationnelle dans le prolongement de l'activité du Groupe. Les amortissements intègrent les droits d'utilisation des actifs loués calculés en application d'IFRS 16, et l'impact de la neutralisation des marges internes sur la cession d'un actif par les sociétés de promotion, suivi de la prise à bail par une société du Groupe

**EBITDA après loyers** : EBITDA diminué des charges comptabilisées pour les loyers qui sont retraitées pour l'application de la norme sur les contrats de location (IFRS 16)

**Exploitation** : exploitation de résidences pour étudiants ou d'espaces de travail flexibles

**Part de marché logement neuf en France** : correspond aux réservations de Nexity (ventes au détail et ventes en bloc) rapportées aux réservations (ventes au détail et ventes en bloc) publiées par la FPI (Fédération des promoteurs Immobiliers)

**Pipeline** : somme du backlog et du potentiel ; il peut être exprimé en nombre de mois ou d'année d'activité (comme le backlog ou le potentiel) sur la base du chiffre d'affaires des 12 derniers mois

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

**Prises de commandes - Promotion Immobilier tertiaire** : prix de vente HT des contrats définitifs pour les opérations de la Promotion Immobilier tertiaire, exprimés en euro sur une période donnée (actes notariés ou contrat de promotion)

**Ratio de levier bancaire** : Le ratio de levier indique la capacité de l'entreprise à rembourser sa dette grâce à l'excédent brut d'exploitation, il se calcule ainsi :  $\text{Endettement net et dettes projets hors IFRS 16} / \text{EBITDA ajusté après loyers}$ .

**Réservations en valeur - Immobilier résidentiel (ou chiffre d'affaires réservé)** : prix de vente TTC des contrats de réservations des opérations de promotion immobilière exprimés en euro sur une période donnée, net de l'ensemble des désistements constatés sur la période

**Réserves foncières (ou Land Bank)** : représente le montant des acquisitions foncières pour les opérations en France réalisées avant l'obtention d'un permis de construire, et le cas échéant, d'autres autorisations administratives.

**Résultat opérationnel courant** : le résultat opérationnel courant reprend l'ensemble des éléments constituant le résultat opérationnel retraité des éléments inhabituels, anormaux et peu fréquents. En particulier, les pertes de valeur des *goodwills* sont exclues du résultat opérationnel courant

**Résultat net avant éléments non courants** : représente le résultat net part du Groupe retraité des éléments ne rentrant pas dans l'activité courante par exemple : variation de la juste valeur d'ORNANE ou des éléments constitutifs du résultat opérationnel non courant (cession d'activités significatives, éventuelle perte de valeur des *goodwills*, réévaluation des titres mis en équivalence suite à la prise de contrôle).