



## COMMUNIQUE DE PRESSE

**Chiffre d'affaires IFRS en baisse de 3,8% à 84,2 M€**

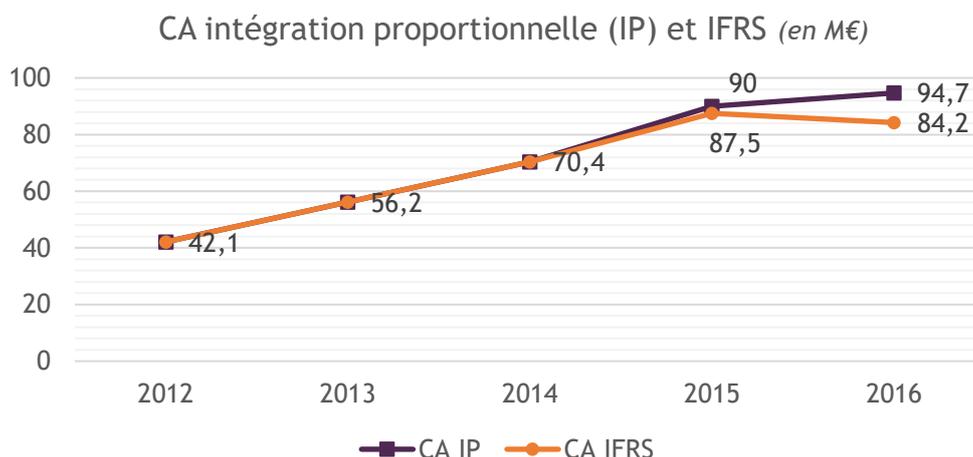
**Backlog en hausse de 54% à 174,6 M€**

Saint-Herblain, le 27 février 2017. REALITES communique aujourd'hui son chiffre d'affaires 2016 et ses indicateurs opérationnels.

### **Recul du CA IFRS mais progression des volumes d'activité**

Le chiffre d'affaires IFRS 2016 ressort à 84,2 M€ vs 87,5 M€ (-3,8%) sur le précédent exercice. Cette diminution apparente est compensée par un avancement plus rapide que prévu du programme rochelais développé sur l'ancienne caserne Mangin (472 logements vendus en 18 mois, 77,6% d'avancement commercial sur les 3 tranches lancées et gain d'une année sur le planning global du projet), lequel est réalisé en co-promotion (ie. REALITES détient 33,3% de la société de projet) et donc mis en équivalence dans les comptes (ie. en marge sans reconnaissance du chiffre d'affaires produit correspondant).

A titre d'information, la quote-part groupe de la production réalisée en co-promotion ressort à 10,5 M€ en 2016, contre seulement 2,5 M€ sur le précédent exercice. En intégrant cette quote-part de production qui reflète le niveau d'activité de l'entreprise sur l'exercice, le chiffre d'affaires ressortirait à 94,7 M€ contre 90 M€ sur 2015 (+4%).



Par ailleurs, au-delà de cette analyse qui montre une croissance modérée de son chiffre d'affaires, REALITES a été pénalisée au cours du dernier semestre par un décalage de la réitération des actes (109,9 M€ d'actes vs 145,4 M€ de réservations sur l'exercice) qui n'a pas permis de matérialiser comptablement la réelle progression des ventes à la clôture. Ce décalage bénéficiera au développement du chiffre d'affaires 2017.

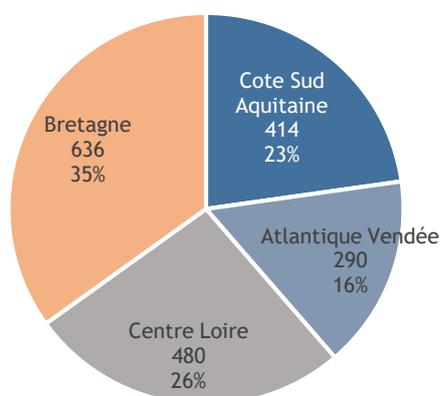
REALITES annonce que dès à présent, des mesures ont été prises pour mieux suivre, encadrer et manager le service administration des ventes qui est passé sous la responsabilité directe de REALITES IMMOBILIER, au plus près de l'activité commerciale donc. L'indicateur du nombre de lots actés a également été ajouté aux KPI's du reporting mensuel du groupe.

### Indicateurs opérationnels conformes aux attentes

En termes d'activité, les chiffres sont en ligne avec les prévisions, notamment en matière de développement foncier : potentiel de 100 000 m<sup>2</sup> de surfaces habitables représentant 1 820 lots à développer (+27,6% vs 2015).

La répartition de ce développement foncier 2016 affiche un bon équilibre entre les différents pôles régionaux (montée en puissance de la région Côte Sud Aquitaine), garantissant une moindre dépendance à des risques de marché au niveau local :

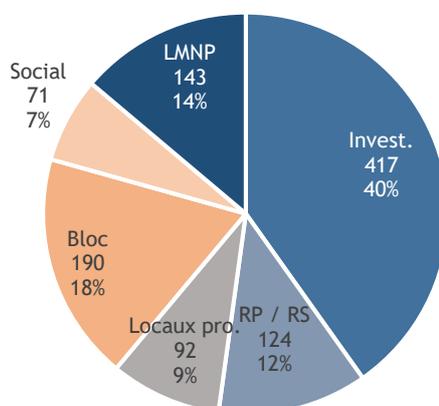
Répartition géographique du développement foncier 2016  
(en nb de lots)



Sur le plan commercial, l'année 2016 aura été marquée par d'excellentes performances avec 1 037 lots vendus nets d'annulations (+47,7% par rapport à 2015) représentant 145,4 M€ HT de réservations (+44% par rapport à 2015). La force commerciale interne (REALITES IMMOBILIER) a également dépassé ses objectifs initiaux (ie. 30,7% des ventes en diffus réalisées en interne) validant l'orientation stratégique prise en 2015 visant à mieux maîtriser la commercialisation et ainsi en optimiser le coût.

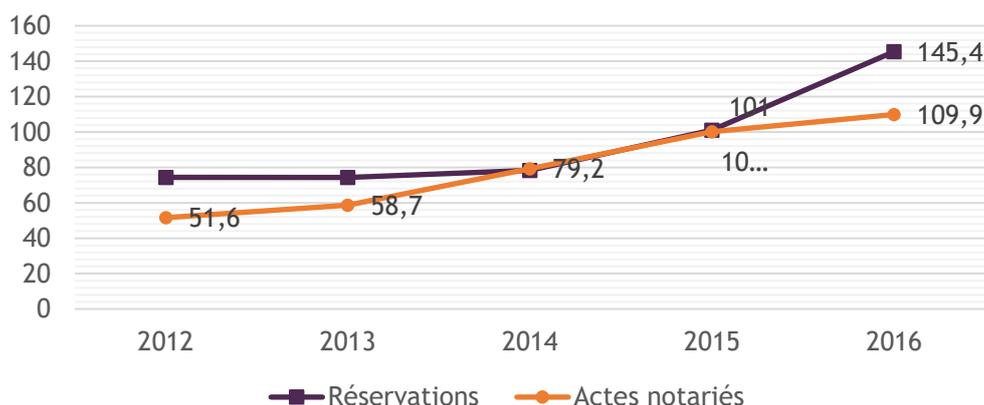
Concernant la typologie de ses clients, REALITES constate également une progression dans la diversification de son offre à travers une augmentation des ventes en bloc et une montée en puissance de la vente de locaux aux professionnels (27% vs 22% sur 2015).

Répartition des ventes 2016 par typologie d'acquéreurs  
(en nb de lots)



LMNP : Loueur Meublé Non Professionnel / RP : Résidence Principale / RS : Résidence Secondaire

### Evolution des volumes d'affaires (en M€)



### Amélioration du backlog

Avec 145,4 M€ HT de réservations enregistrées en 2016, le backlog au 31 décembre 2016 s'établit à 174,6 M€, en hausse de 54% par rapport au 31 décembre 2015.

	2016	2015	Variation
CA IFRS (M€)	84,2	87,5	-4%
CA MEQ (M€)	10,5	2,5	+308%
CA IFRS + MEQ (en M€)	94,7	90	+5%
Réservations nettes (M€)	145,4	101,0	+44%
Backlog (M€)	174,6	113,4	+54%

Commentant l'activité 2016, Yoann Joubert, PDG fondateur de REALITES déclare :

« Tous les indicateurs économiques sont au vert, et nous saisissons chaque jour avec enthousiasme les opportunités opérationnelles qui s'offrent à nous. Le groupe est plus que jamais dans une dynamique vertueuse, concentré sur la qualité de sa production et de sa profitabilité. »

Prochaine publication :  
Lundi 6 mars 2017 à 18h - Rapport annuel 2016

Réunion SFAF :  
Mardi 7 mars 2017 à 11h, chez AUREL BGC (15/17 rue Vivienne - 75002 PARIS)

### **À propos de REALITES**

REALITES est un groupe intégré de services immobiliers - montage et développement foncier, maîtrise d'œuvre, commercialisation, transaction, gestion, assurances, gestion de portefeuille, financement, conseil patrimonial, marketing et communication - qui intervient sur le Grand Ouest de la France, et à Paris. Le groupe place ses clients - particuliers, investisseurs ou collectivités - au cœur de son organisation, et les accompagne au quotidien dans leurs projets en s'appuyant sur une expérience et un savoir-faire déployés autour de la promotion de logements neufs.

Fondé en 2003, et fort de 150 collaborateurs répartis sur huit sites, REALITES connaît une croissance dynamique de sa production et de son chiffre d'affaires depuis sa création. En 2015 notamment, l'entreprise a réalisé un CA consolidé de 87,5 M€, en augmentation de 24% par rapport à 2014. En 2016, elle a enregistré plus de 1000 contrats de réservations nets. Depuis 2014, REALITES est coté sur le marché Alternext d'Euronext Paris.

## FINANCE

RELATIONS INVESTISSEURS	<b>REALITES</b> 02 40 75 50 91 - <a href="mailto:comfi@realites.com">comfi@realites.com</a>
-------------------------	--

## IMMOBILIER

RELATIONS PRESSE	<b>Galivel &amp; Associés</b> Carol Galivel / Doriane Fougères 01 41 05 02 02 - <a href="mailto:galivel@galivel.com">galivel@galivel.com</a>
------------------	--

## Glossaire

- Maitrise foncière / développement foncier : terrains ou parcelles sur lesquels REALITES a signé une promesse de vente ou un compromis en vue de réaliser un projet de promotion immobilière.
- VEFA : vente à l'état futur d'achèvement.
- Vente en diffus : vente intermédiée ou non d'un logement (hors social) dans un programme immobilier.
- Vente en bloc : vente de tout ou partie des lots d'un programme immobilier à un seul acquéreur (bailleur social, investisseur institutionnel, investisseur privé).
- Lots vendus nets d'annulations / réservations nettes : ensemble des logements pour lesquels un contrat de réservation a été signé et purgé du délai de rétractation (délai SRU), engageant ainsi les acquéreurs sous condition de financement.
- Acte authentique de vente : acte notarié validant le transfert de propriété. Après la signature du contrat de réservation, le client est notifié par le notaire, et invité à réitérer son acte d'achat. Il aura préalablement levé toutes les conditions liées à son acquisition, et notamment le financement.
- Backlog : somme du chiffre d'affaires HT non constaté sur les ventes actées et du chiffre d'affaires HT des contrats de réservation signés.
- Co-promotion : programme immobilier réalisé avec un autre promoteur immobilier, impliquant un partage des missions et de la gouvernance de la société de projet.