



REALITES

5 mars 2015

Présentation SFAF

SOMMAIRE

Partie 1 | Rappels sur REALITES

Page 3

Partie 2 | Les comptes au 31/12/2014

Page 11

Partie 3 | L'exercice 2014

Page 19

Partie 4 | Quelques mots sur le marché

Page 36

Partie 5 | Perspectives et opportunités

Page 39



Rappels sur REALITES

Partie 1



1 Promoteur immobilier résidentiel dans l'ouest

50% logements / 50% déclinaisons du secteur résidentiel (résidences services, EHPAD, CPI...)

2 Maître d'œuvre

Conception (études) / Exécution (achats, travaux, livraison) / Accompagnement client

3 Agence de communication

Agence généraliste / Clients internes et clients externes

4 Agence immobilière

Transactions ancien / Gestion locative / Administration de biens (ADB)

5 Exploitant de résidences services seniors

Full services / Offre packagée / Tarifs abordables



1 Promoteur immobilier résidentiel dans l'ouest

42 ETP, soit 47% des effectifs

2 Maître d'œuvre

28 ETP, soit 32% des effectifs

3 Agence de communication

8 ETP, soit 9% des effectifs

4 Agence immobilière

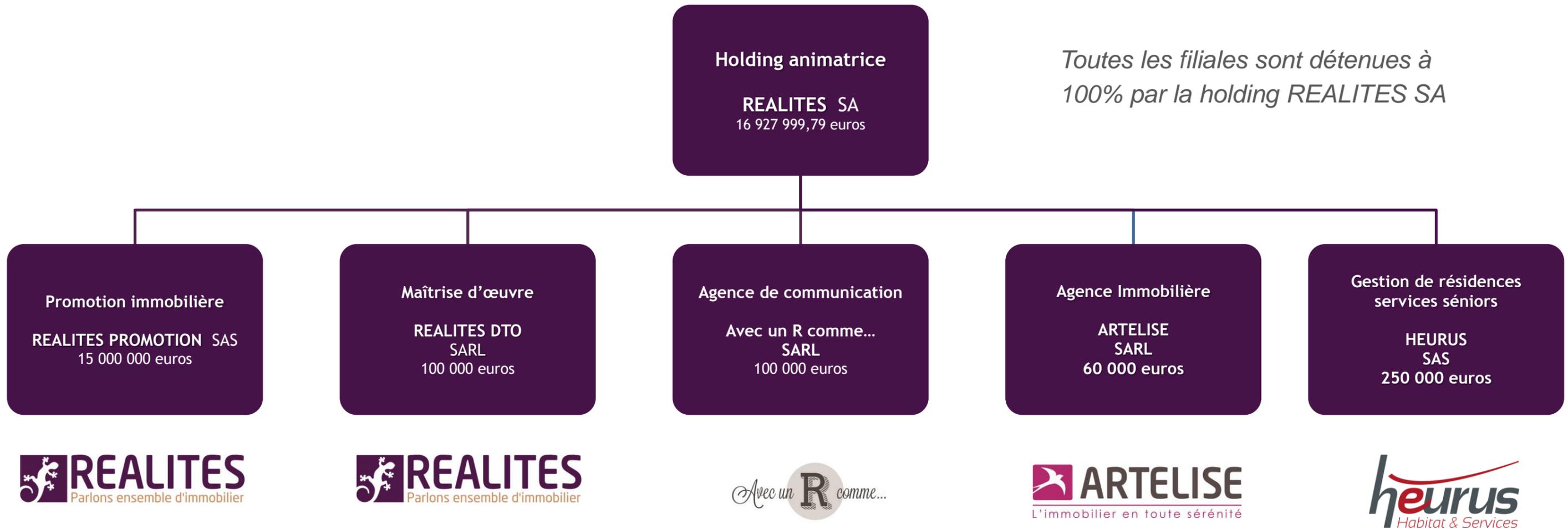
8 ETP, soit 9% des effectifs

5 Exploitant de résidences services seniors

3 ETP, soit 3% des effectifs

Effectif de la holding REALITES ventilé au prorata du personnel dans les structures de production





La gouvernance s'appuie sur :

- Un Conseil d'Administration : 3 administrateurs indépendants sur 6.
- Un Comité de Direction : réunion hebdomadaire de coordination et de gestion.
- Un Comité d'Engagement : gestion hebdomadaire des engagements sur les projets.
- Des mandataires sociaux à la tête de chaque centre de profit.

Activité accessoire : FONCIERE REALITES (SARL au capital de 125 000 euros), également filiale à 100% du groupe REALITES.



Multi-produits

Accession / Loueur meublé / Contrat Promotion Immobilière / Bloc / Social

Multi-tailles

Projets de 10 à 600 logements

Multicanal

Vente interne / Réseaux / Agences de proximité

Multi-métropolitains

De Saint Malo à La Rochelle, du Mans à Vannes



Maitrise des processus et de la qualité du produit

- Depuis 2010 : maîtrise des processus de production ;
- Depuis 2012 : mise en place d'accords cadre (prestations) ;
- En 2015 : orientation de l'activité du responsable qualité principalement vers le produit et la rédaction d'un cahier des charges permettant de définir « le » logement REALITES.

Savoir comprendre et répondre aux exigences du client « B to B »

- Compréhension des enjeux des partenaires ;
- Diversification de la production de l'entreprise ;
- Savoir-faire dans la réalisation d'opérations complexes.

S'adapter aux attentes du client particulier

- Réalisation de logements sur mesure pour nos clients ;
- Mise en place d'équipes dédiées à leur entière disposition, du commercial au chargé de clientèle du service CAP (client accompagnement programme), en passant par l'ADV.



Innovation et agilité financière

- Application des normes IFRS depuis 2008 assurant une très forte transparence.
- Savoir-faire dans l'anticipation et l'explication des besoins financiers.
- Mise en œuvre de multiples solutions de financement :
 - Equity corporate (Placement privé, MANCO...)
 - Initial Bond Offering (IBO)
 - Obligations privées
 - Co-investissement dans les sociétés de projet
 - Dette corporate.



Une communication permanente à 360°

- Orientation de la communication (print, digitale, réseaux sociaux, vidéo...) principalement sur le produit (75%) et sur la communication corporate (25%).
- Suivi très précis de la performance des supports et des actions de communication dans une approche « ROIste » en lien avec les équipes commerciales.
- Lancement régulier de nouveaux projets :
 - Nouveau site internet lié à un nouveau CRM en 2015 ;
 - Actions de communication différenciantes.



2020

Rentabilisation du modèle économique « serviciels »
et affirmation d'un statut d'opérateur leader du grand ouest (TOP 3)

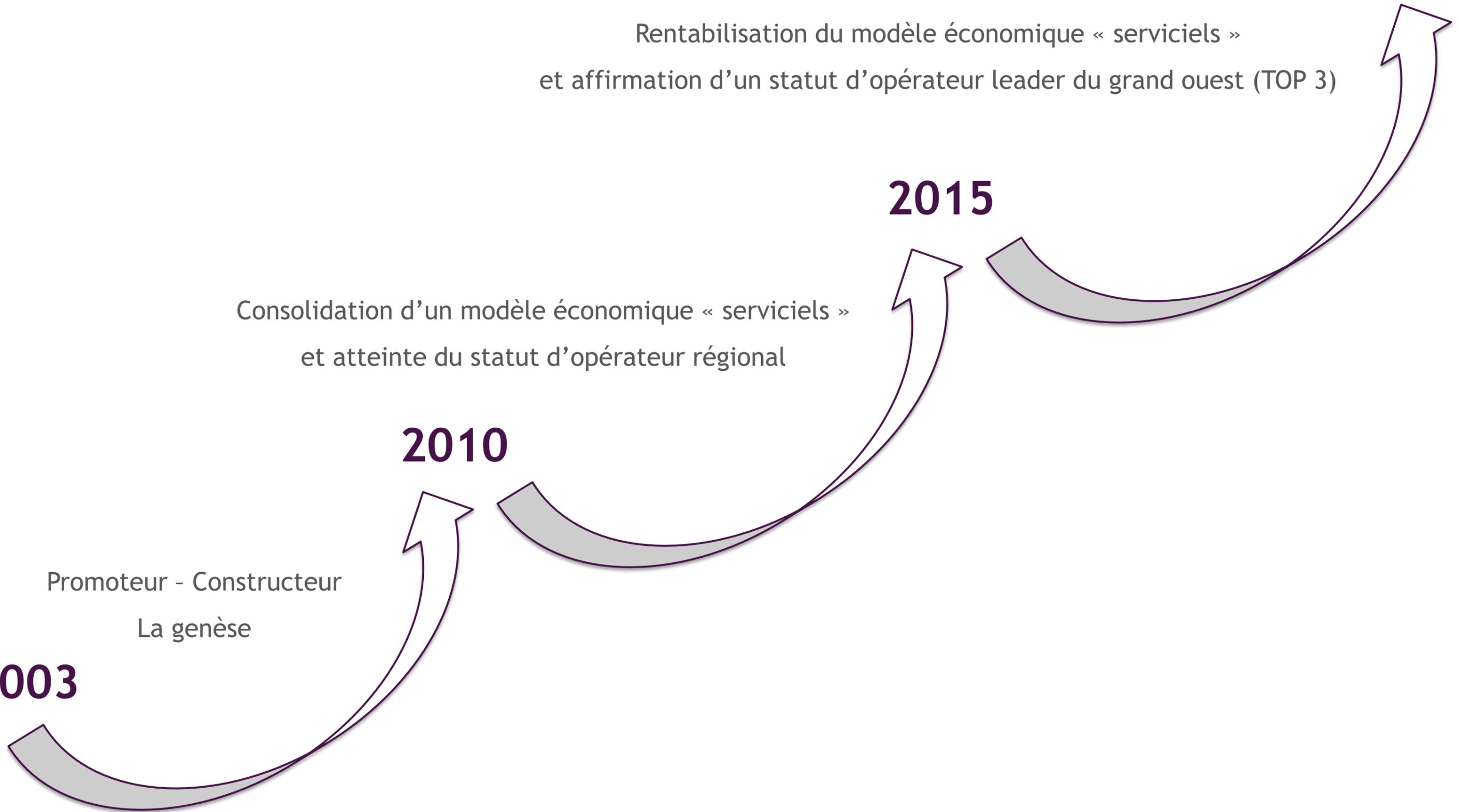
2015

Consolidation d'un modèle économique « serviciels »
et atteinte du statut d'opérateur régional

2010

Promoteur - Constructeur
La genèse

2003



Les comptes au 31/12/2014

Partie 2



| <i>En milliers d'euros</i> | 31/12/14 réalisé | 31/12/13 | <i>Variation</i> | |
|--|-------------------------|-----------------|------------------|--------------|
| Chiffre d'affaires | 70 359 | 56 224 | 14 135 | 25,1% |
| Marge brute | 10 669 | 9 561 | 1 108 | 11,6% |
| Taux de marge brute | 15,16% | 17,01% | | |
| Charges de structure | -7 608 | -6 824 | | |
| Résultat Opérationnel | 3 061 | 2 737 | 324 | 11,8% |
| Taux de marge opérationnelle | 4,35% | 4,87% | | |
| Quote part de résultat net des MEE | -188 | 0 | | |
| Résultat financier | -13 | -117 | | |
| Impôt sur le résultat | -727 | -686 | | |
| Résultat net | 2 133 | 1 933 | 200 | 10,3% |
| Part du groupe | 1 199 | 1 342 | | |
| Intérêts minoritaires | 934 | 591 | | |
| Résultat part groupe par actions (non dilué) | 0,54 | 0,73 | | |

Baisse en % des charges de structure par rapport au chiffre d'affaires
(10,8% en 2014 vs 12,1% en 2013)

Proposition de distribution d'un dividende de 20 centimes par action (43% du RNpg)



| <i>En milliers d'euros</i> | 31/12/14 | 31/12/13 |
|--|----------------|---------------|
| Immobilisations corporelles et incorporelles | 6 202 | 6 191 |
| Immeubles de placement | 3 306 | 3 322 |
| Autres actifs non courants | 5 031 | 4 224 |
| Total Actifs non courants | 14 539 | 13 737 |
| Stocks et travaux en cours | 58 850 | 48 320 |
| Clients et comptes rattachés | 25 206 | 20 407 |
| Autres actifs courants | 13 972 | 9 533 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 7 088 | 5 314 |
| Total Actifs courants | 105 116 | 83 574 |
| TOTAL ACTIF | 119 655 | 97 310 |



| <i>En milliers d'euros</i> | 31/12/14 | 31/12/13 |
|--|----------------|---------------|
| Capitaux Propres | 27 784 | 18 930 |
| Emprunts bancaires non courants | 15 408 | 15 589 |
| Autres passifs non courants | 2 299 | 1 417 |
| Total Passifs non courants | 17 707 | 17 006 |
| Provisions courantes | 69 | 123 |
| Fournisseurs et comptes rattachés | 33 032 | 25 487 |
| Emprunts courants | 20 320 | 21 284 |
| Autres passifs courants | 20 743 | 14 481 |
| Total Passifs Courants | 74 164 | 61 374 |
| TOTAL PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES | 119 655 | 97 310 |

Augmentation de capital

IPO mai 2014 : 6 millions €

MANCO décembre 2014 :
1,65 millions €



| <i>En milliers d'euros</i> | 31/12/2014 | 31/12/2013 | <i>Variation</i> | |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|------------------|---------------|
| Stocks | 58 850 | 48 320 | 10 530 | 21,79% |
| Clients | 25 206 | 20 407 | 4 799 | 23,52% |
| Fournisseurs et autres postes | -42 172 | -31 978 | -10 194 | 31,88% |
| Besoin en fonds de roulement | 41 884 | 36 749 | 5 135 | 13,97% |
| BFR / Chiffre d'affaires | 60% | 65% | - 5 % | |

Maîtrise de la hausse du BFR
(augmentation de 14% alors que le chiffre d'affaires augmente de 25% sur la même période)



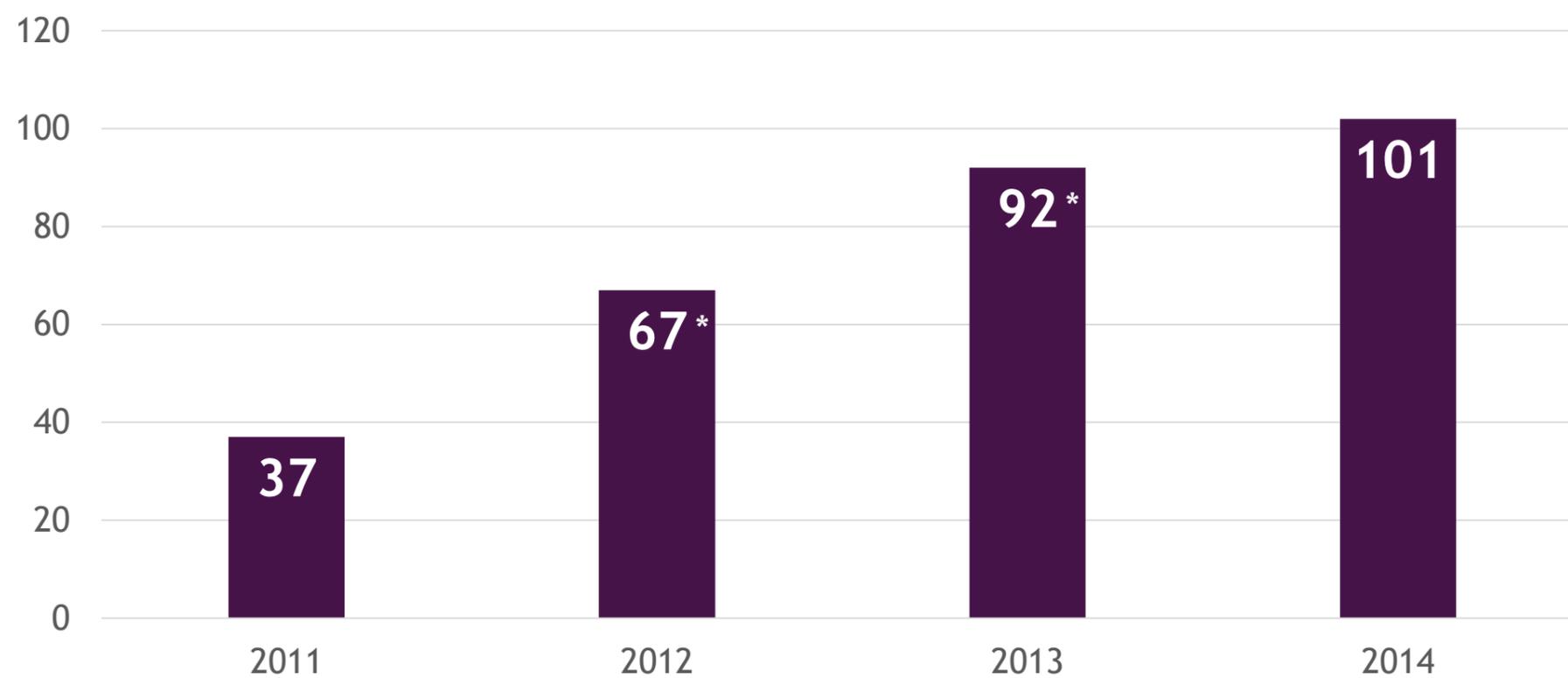
| <i>En milliers d'euros</i> | 31/12/14 | 31/12/13 | 31/12/12 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Dettes sur emprunts obligataires | 8 200 | 8 454 | 5 297 |
| Ouvertures de crédits aux SCCV | 17 577 | 17 195 | 16 871 |
| Autres dettes financières | 3 377 | 4 373 | 4 605 |
| Trésorerie active | -7 088 | -5 314 | -5 427 |
| Endettement net | 22 066 | 24 707 | 21 346 |
| Capitaux propres | 27 784 | 18 930 | 15 940 |
| Gearing hors crédit bail immobilier | 79% | 131% | 134% |
| Dettes sur crédit-bail immobilier | 6 574 | 6 852 | 7 159 |
| Gearing y compris crédit bail immobilier | 103% | 167% | 179% |

Amélioration constante du gearing
(renforcement des fonds propres et maîtrise de
l'évolution du BFR)



| <i>En milliers d'euros</i> | 2014 | 2013 |
|---|---------------|--------------|
| Résultat net | 2 133 | 1 933 |
| Variation du BFR | -5 135 | -6 588 |
| Variation des actifs non courants | -802 | -3 067 |
| Augmentation de capital | 7 657 | 0 |
| Variation des autres capitaux propres | -936 | 2 376 |
| Variation des emprunts hors crédits SCCV | -99 | 5 017 |
| Variation des emprunts des crédits SCCV | 383 | 324 |
| Variations des opérations de financement | 7 006 | 7 717 |
| Variation de trésorerie | 3 202 | -5 |
| Trésorerie de clôture | 6 507 | 3 305 |





... soit 17 mois de
chiffre d'affaires

- *Retraitement fait d'une opération de 17 lots à bâtir pour 7,3 millions d'euros vendue en 2012 mais abandonnée depuis.*



L'exercice 2014

Partie 3

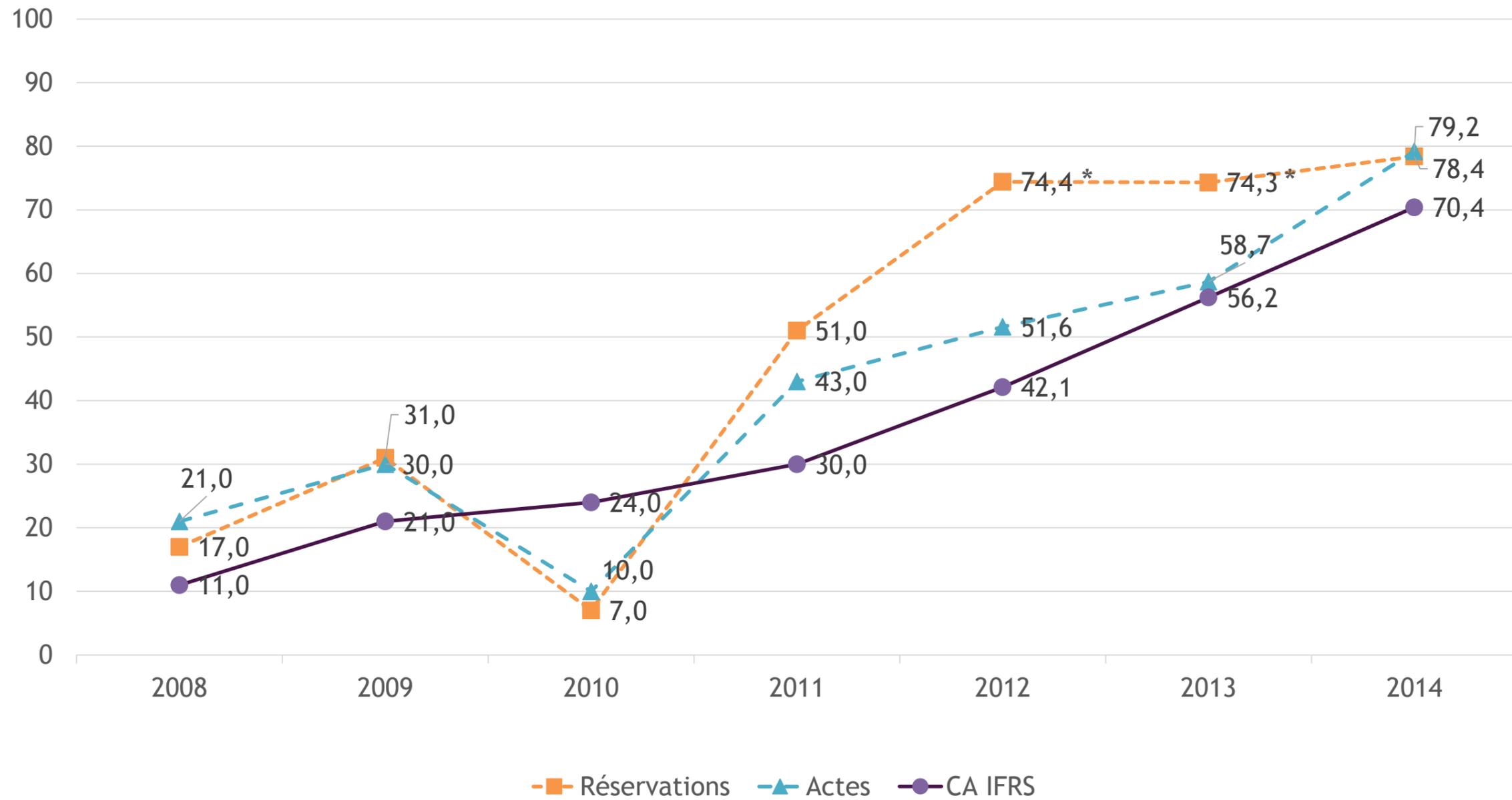


REALITES PROMOTION

Partie 3.1



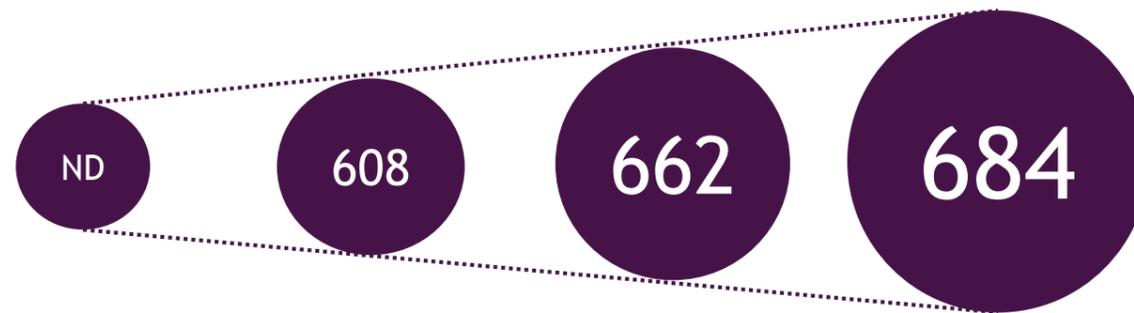
Evolution des chiffres d'affaires *(en millions d'€)*



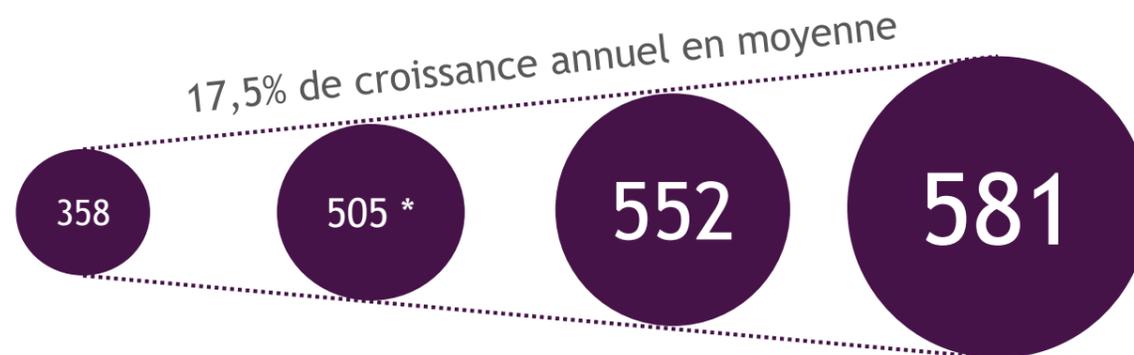
* Retraitement fait d'une opération de 17 lots à bâtir pour 7,3 millions d'euros vendue en 2012 mais abandonnée depuis.



Réservations brutes (en nb lots)



Réservations nettes (en nb lots)



2011

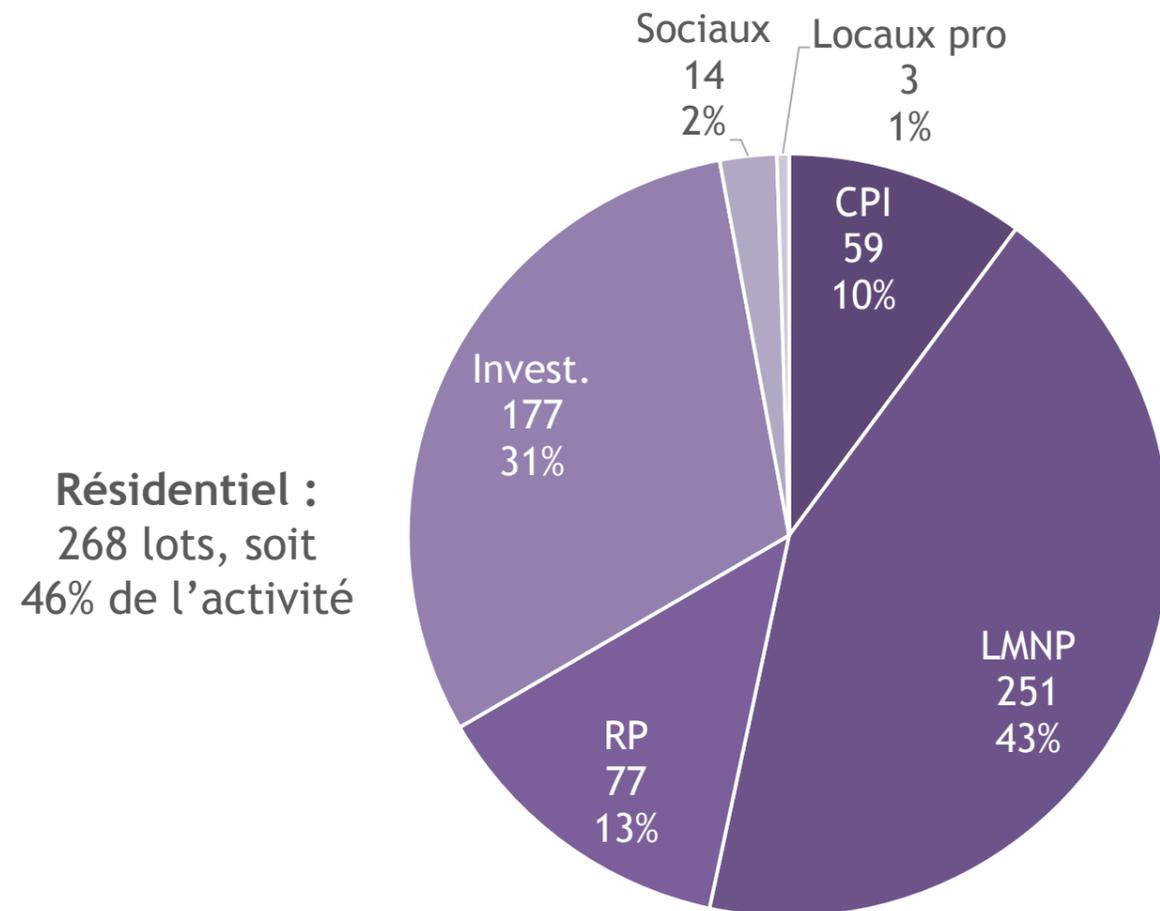
2012

2013

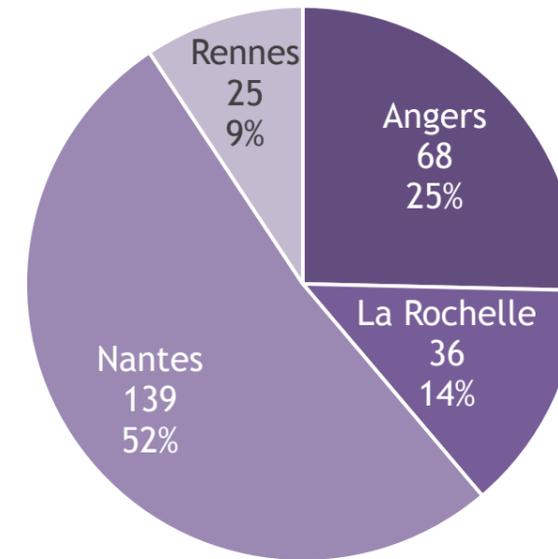
2014



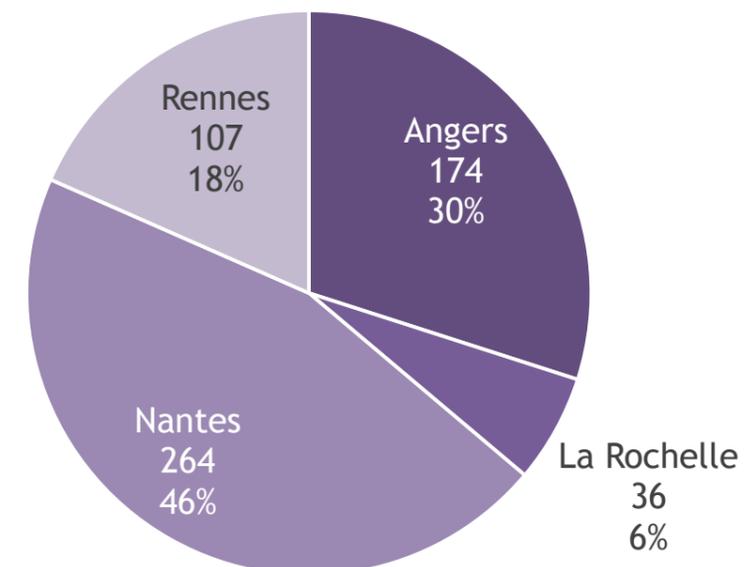
- Réservations brutes : 684 lots
- Annulations : 103 lots (15%), dont 40 sur Green Campus et 35 sur l'agence de Nantes
- Réservations nettes : 581 lots



Répartition ventes résidentiels par agence



Répartition ventes par agence



78,4 millions d'euros HT net

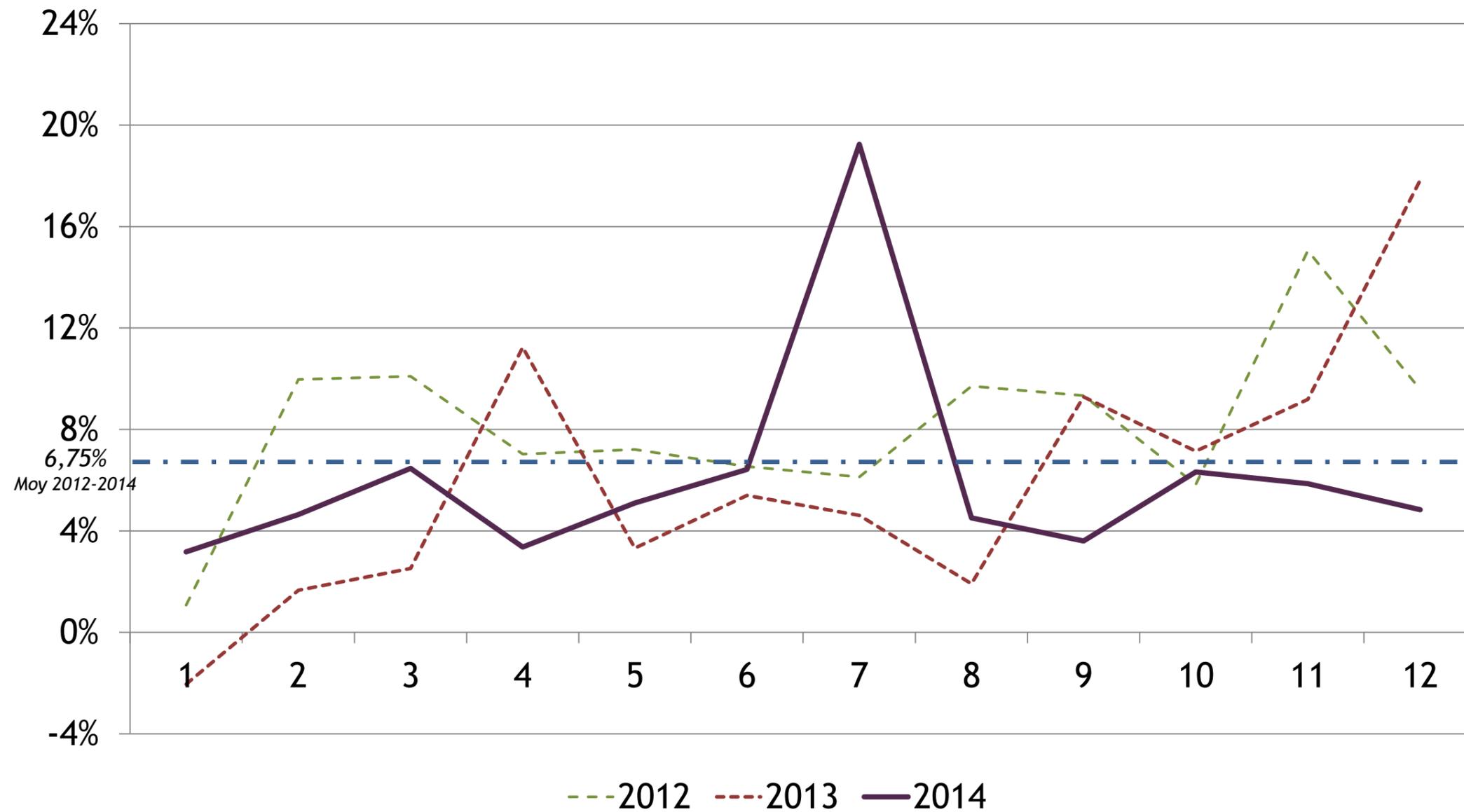
Pour mieux rentabiliser la structure du groupe, il faut tendre vers et dépasser les 80 millions d'euros HT de réservations.

2014 est conforme au niveau du nombre de lots réservés, mais est en deçà en terme de CA HT pour 9 millions d'euros, pourquoi ?

L'écart provient d'un prix moyen au lot moindre que dans nos projections (135 K€ vs 150 K€ escomptés) du fait :

- o Du CPI MONTREUIL : 59 lots à 90 K€ en moyenne ;
- o De l'EHPAD de SAINT GILDAS : 59 lots à 117 K€ en moyenne ;
- o Des ventes LMNP : 196 lots à 136 K€



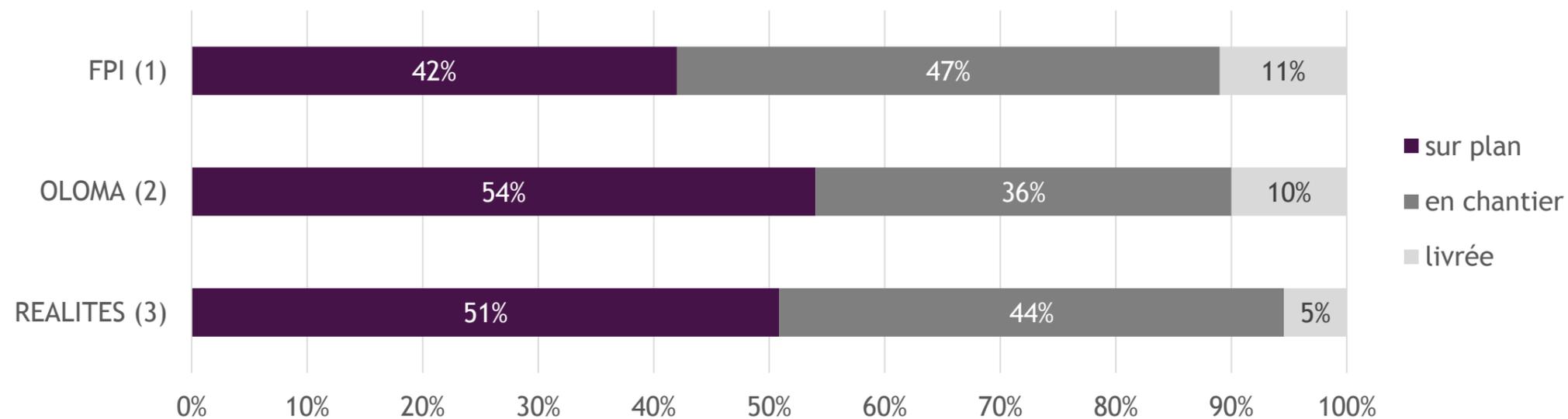


- 6,13 % de rotation moyenne en 2014, soit 16,3 mois de délais de commercialisation
- Rotation moyenne 2014 légèrement inférieure à la rotation moyenne depuis 3 ans (6,75%)



- Offre commerciale après GFA :
 - Total HT de 55,9 millions d'euros
 - Représentant 280 logements dont 31 achevés
 - *La production en phase de travaux est commercialisée à hauteur de 78%*
- Offre commerciale avant GFA :
 - Total HT de 52,2 millions d'euros
 - Représentant 290 logements
 - *La production avant travaux est commercialisée à hauteur de 56%, et 35% hors LMNP, bloc et CPI.*
- Total de l'offre commerciale disponible à la vente 108,1 millions d'euros, représentant 570 logements.

Répartition de l'offre commerciale (en nombre de lots)



Sources (1) dossier de presse FPI, (2) chiffres T4 2014 observatoire OLOMA, (3) données internes REALITES



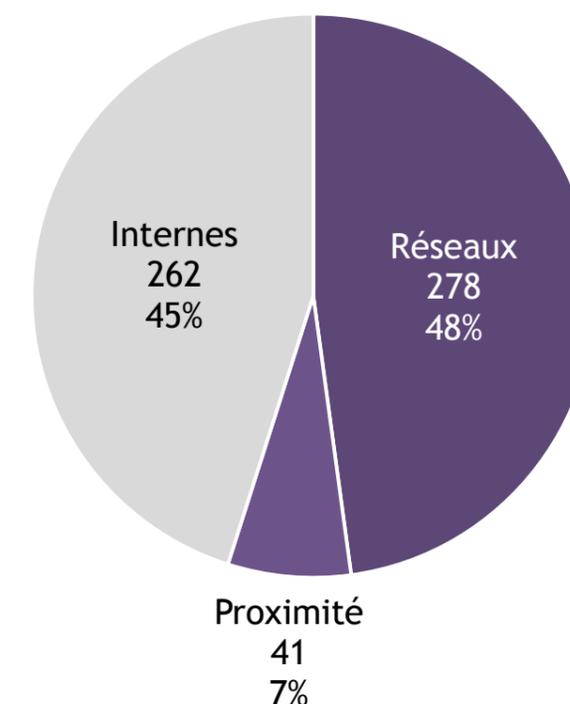


- Portefeuille foncier : chiffre d'affaires liés aux fonciers sous promesse
- Offre commerciale : lots disponibles à la vente
- Backlog commercial : chiffre d'affaires acquis mais non comptabilisé



- Détails des commissions moyennes de nos partenaires commercialisateurs et répartition en nombre de lots des ventes 2014

| Type vendeur | Taux moyen sur le prix d'un lot TTC | Montant moyen de la commission (en K€) |
|--------------------------|-------------------------------------|--|
| Allotements | 10,9 % | 13,4 |
| Partenaires bancaires | 6,4 % | 9,1 |
| Partenaires de proximité | 4,1% | 2,6 |



- Remise moyenne sur les ventes internes : 3,35% du CA TTC

- Baisse des marges brutes importantes liées au coût de distribution +/- 4 % sur les opérations en livraison en 2014 et 2015 pour l'essentiel
- Impact sur la marge brute 2014 supérieur à 1 million d'euros
- Impact attendu sur la marge brute 2015 supérieur à 1 million d'euros

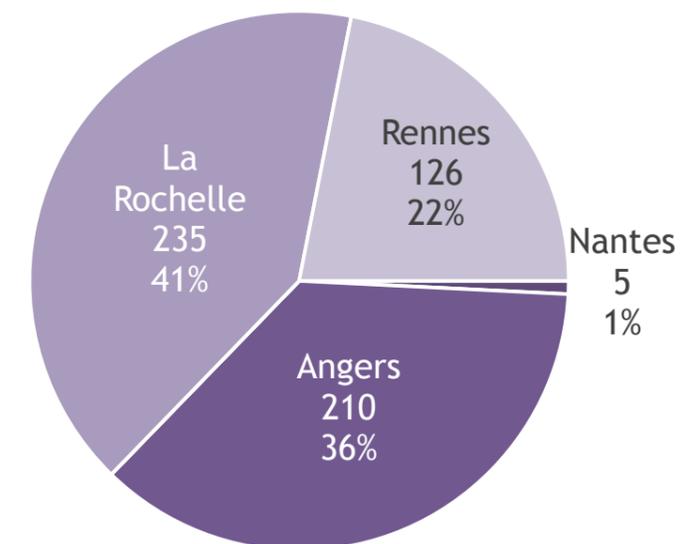


| | Nb projets | | Nb lots | | M ² SP | |
|--------------------------|------------|--------|---------|---------|-------------------|--------|
| Objectif 2014 | 12 | | 504 | | 35 280 | |
| Projets finalisés | 14 | | 770 | | 42 749 | |
| Projets abandonnés | -4 | | -194 | | -14 265 | |
| Total (nb et %/objectif) | 10 | 83,33% | 576 | 114,19% | 28 484 | 80,74% |

| | | | | | | |
|--------------------------|----|---------|-----|---------|--------|---------|
| Projets en finalisation | 2 | | 239 | | 12 592 | |
| Total (nb et %/objectif) | 12 | 100,00% | 815 | 161,61% | 41 076 | 116,43% |

| Projets abandonnés ou reclassés | Hono. de gestion | Débours | Total |
|---------------------------------|------------------|----------------|----------------|
| SCCV VERDUN | 130 000 | 176 589 | 306 589 |
| SCCV BELLE NOUE | 78 000 | | 78 000 |
| LES GRANDES VALLEES | 156 000 | 20 000 | 176 000 |
| MENARDAIS | 15 000 | | 15 000 |
| SCCV MEUNIER LE CLION | 170 000 | 149 000 | 319 000 |
| Total | 549 000 | 345 589 | 894 589 |

Répartition géographique du développement 2014
(en nb de lots)



Près de 900 K€ de provisions pesant sur la marge brute de l'exercice 2014.



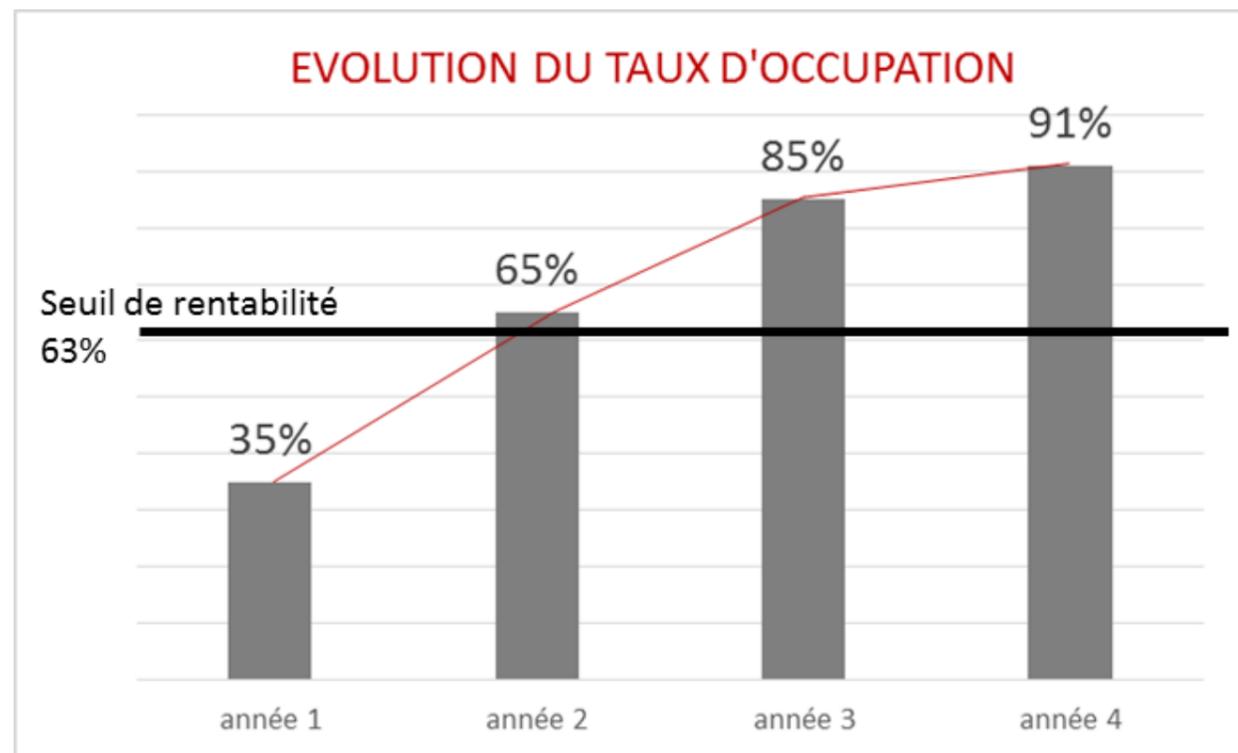
HEURUS
Exploitant de résidences services seniors

Partie 3.2



- HEURUS a développé un concept de gestion qui place l'accompagnement du sénior au cœur de son projet en s'appuyant sur des établissements situés dans les centre-ville des agglomérations de l'Ouest de la France.
- Le concept s'appuie sur de nombreux services assumés par une équipe de 23 ETP dans chaque établissement.
- L'offre de services est la même que celle d'un EHPAD avec des logements mieux adaptés aux besoins des seniors en perte d'autonomie :
 - jusqu'au GIR 3 pour une personne seule ;
 - sans limite pour les couples dont l'un des membres est autonome.
- Le positionnement prix est résolument abordable :
 - ≈ 2 000 euros pour une pension complète full services dans un T1 pour une personne seule ;
 - ≈ 3 000 euros pension complète full services dans un T2 pour un couple ;
 - *Tarifs hors allocation logement, APA et déduction fiscale loi Borloo.*





- HEURUS s'est donné 4 ans pour atteindre le taux de remplissage objectif de 91% (taux d'occupation constaté en moyenne dans les RSS).
- Les tarifs sont basés sur des charges à 100% et une occupation à 91%, sécurisant ainsi le modèle (si TO > 91% = résultats supérieurs).
- HEURUS va développer 2 résidences / an de 6 500 à 7 000 m² de surface plancher par résidence soit entre 95 et 100 logements (T1, T2 et T3) pour 100 à 120 résidents.
- Le seuil de rentabilité de HEURUS est atteint à partir de la 3^{ème} résidence.
- Dans 7 ans, HEURUS vise 9 résidences, soit environ 200 salariés.



- Une bonne année 2014 avec la concrétisation de l'offre HEURUS grâce au lancement de la résidence STEREDENN (107 logements à Nantes).
- Le succès incontestable d'un concept auprès des élus et des aménageurs qui ouvrent des perspectives de développement importantes pour l'ensemble des activités du groupe.
- De nombreuses projets à l'étude, certains pourraient se concrétiser dans les mois à venir.
- HEURUS représente un investissement tant en termes de trésorerie que de résultat consolidé important pour le groupe. Le point mort de cette entité (400 K€) en phase de création / développement est intégralement financé par le cashflow et la marge brute de l'activité de promotion.
- HEURUS représente cependant un fort potentiel de création de valeur pour le groupe (résultats SSCV, activité pour filiales Groupe, ...)



Points forts et points d'amélioration 2014

Partie 3.3



Points forts

- Volume d'activité
- Diversification du groupe
- Gain d'appels d'offres
- Maîtrise juridique des contentieux
- Organisation et périmètre stables
- Montée en puissance de cadres de direction...
- Progrès de la vente interne
- Initiation d'une force de vente debout interne
- Nouvelle génération d'opérations :
 - Rehausse des objectifs des marges par le comité (20 à 21% de marge brute)
 - Approche plus fine et plus réaliste des vrais coûts de distribution
- Renforcement des fonds propres

Points d'amélioration

- Mise en œuvre d'ARTELISE : 650K€
- Trop de projets abandonnés : 50% des 900 K€, soit 450 K€
- Coûts de distribution : 1 000 K€
- Impact court terme d'HEURUS : 400 K€
- **TOTAL DES IMPACTS : 2 500 K€**
- ... mais nécessaire consolidation de la maturité de l'équipe dirigeante

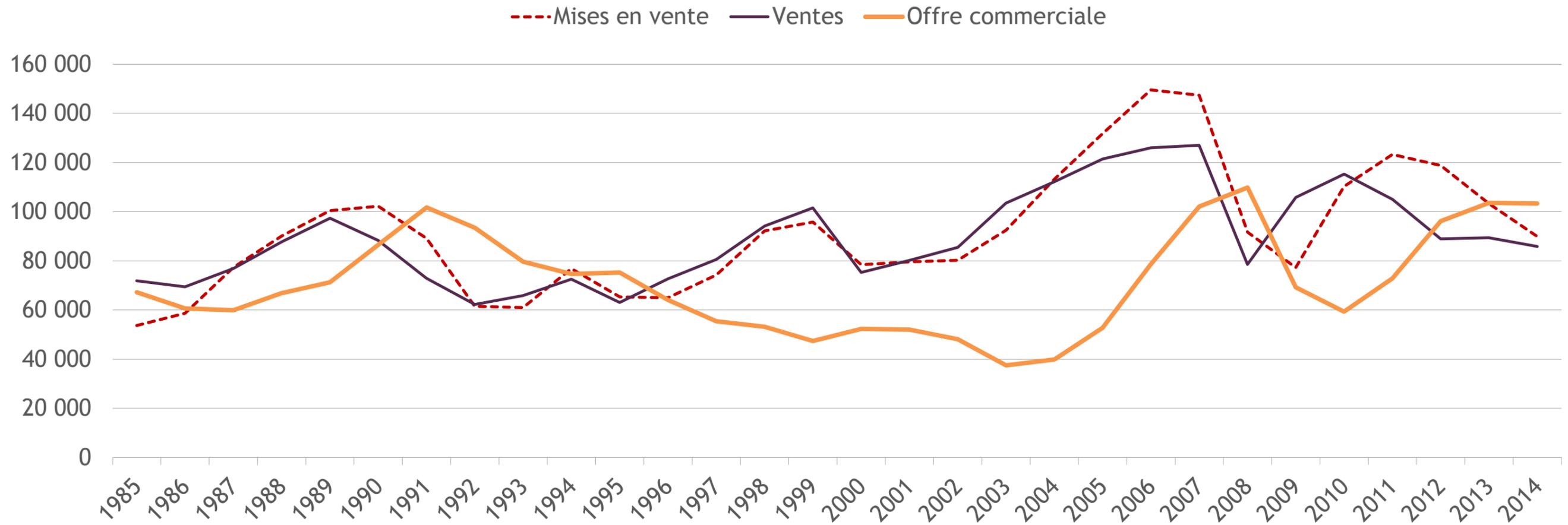


Quelques mots sur le marché

Partie 4

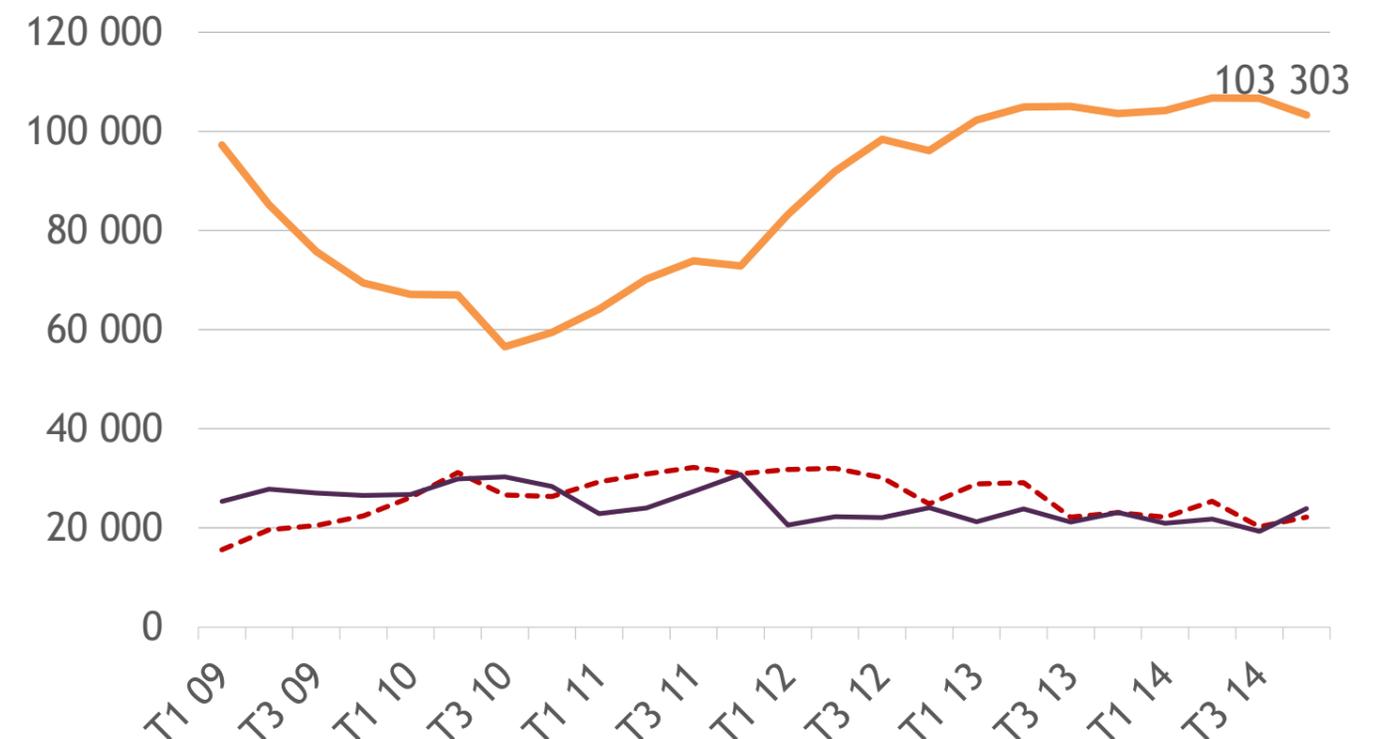


Evolution de l'activité en France depuis 1985

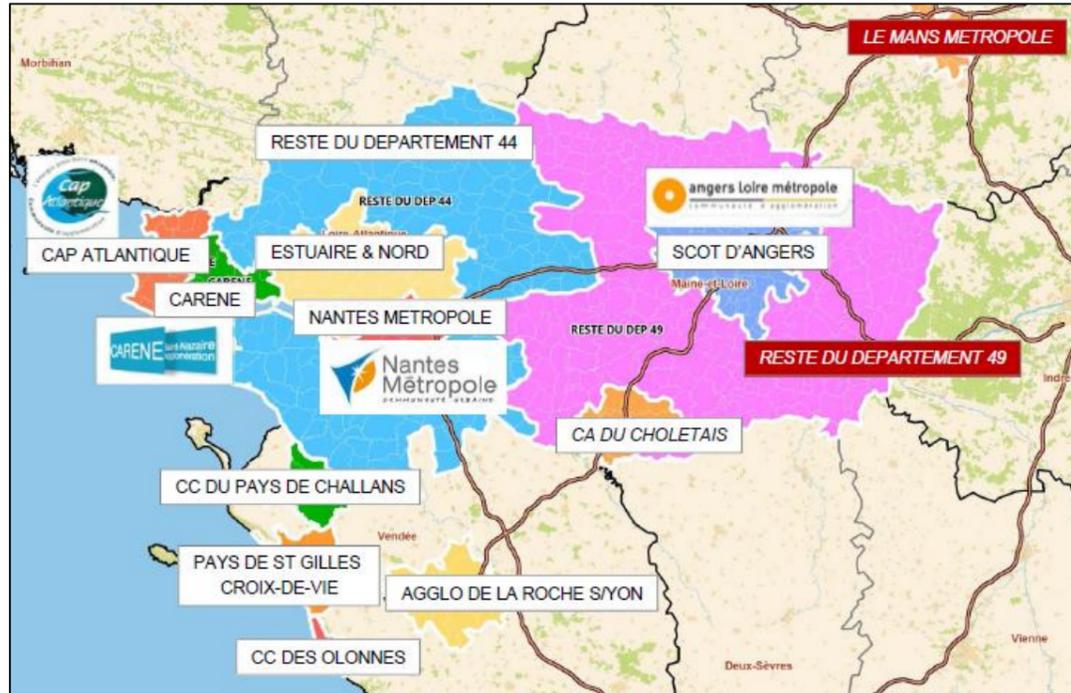


Analyse du marché :

- Un marché résidentiel qui s'est détérioré jusque fin septembre 2014 avec un frémissement au cours du dernier trimestre
- Perspective stable pour les 2 prochaines années, voire peut être une légère amélioration si les mises en vente d'opérations nouvelles poursuivent leur baisse
- Prix stable ou en très légère contraction (1 à 2%)



L'exemple du marché de la Loire-Atlantique

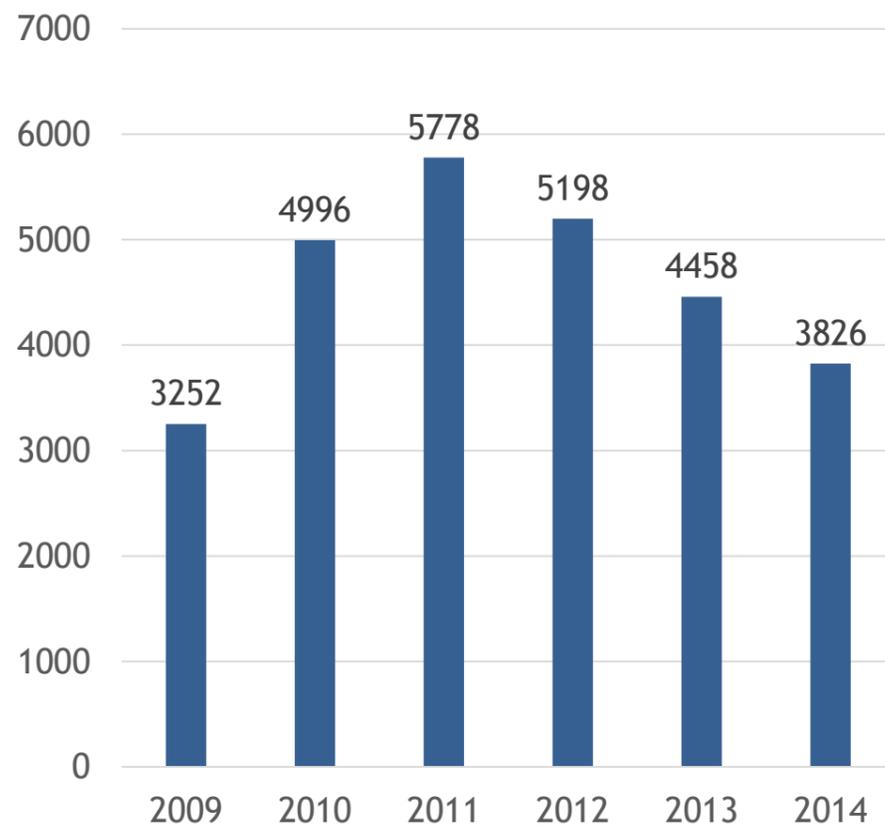


Les chiffres 2014 sur le département de la Loire-Atlantique :

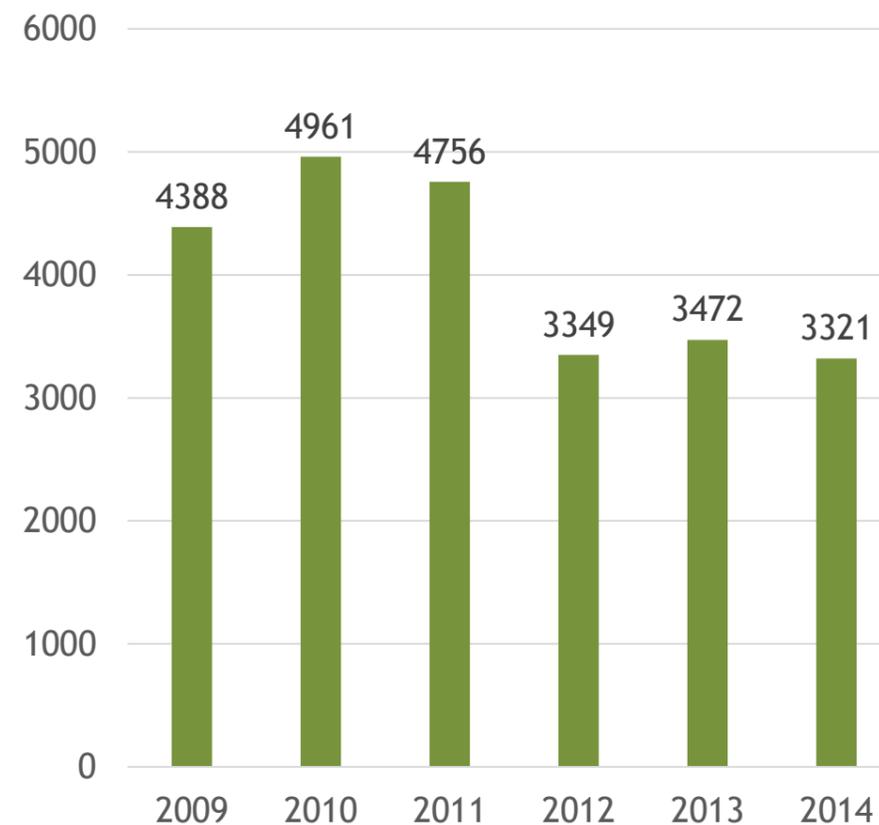
- Offre disponible à la vente élevée (x2 entre 2009 et 2014)
- Niveau de ventes en baisse de 35% entre 2010 et 2014

Source OLOMA : Conférence annuelle des marchés immobiliers des Pays de la Loire – Mardi 3 février 2015

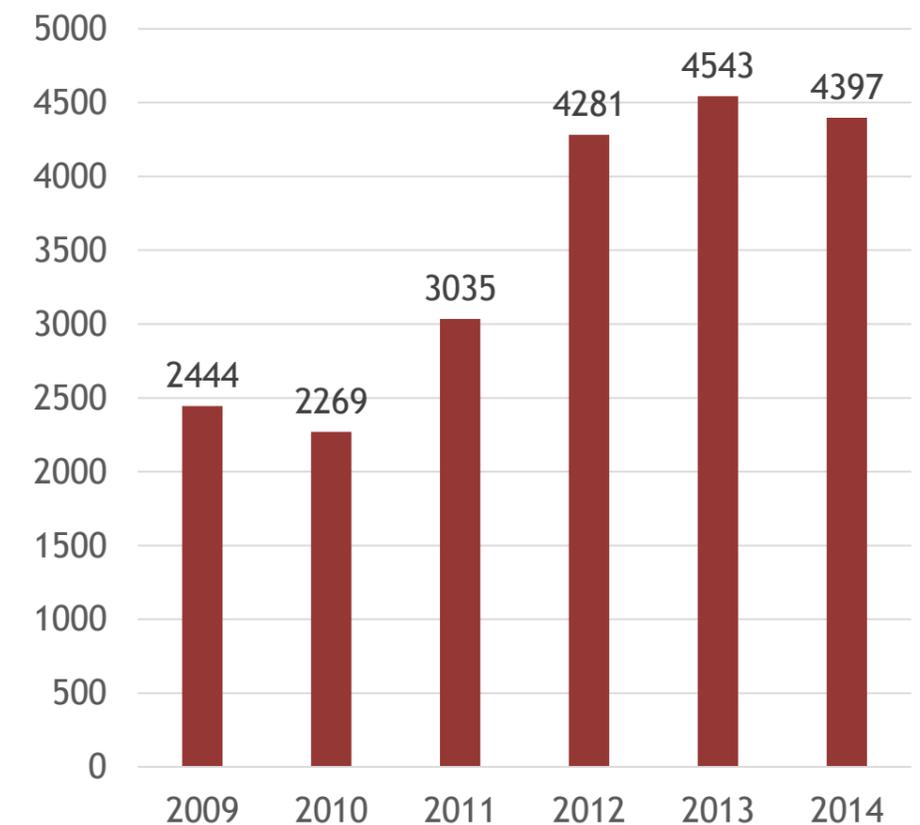
Evolution des mises en vente



Evolution des ventes



Evolution de l'offre commerciale



Perspectives et opportunités

Partie 5



Approche volumétrique du marché de REALITES dans le Grand Ouest projeté sur 2015 :

- Loire-Atlantique : 3 500 logements
- Angers Métropole : 500
- Le Mans Métropole : 200
- Vendée : 400
- Ille-et-Vilaine : 1 800
- La Rochelle : 400
- Morbihan : 200
- **TOTAL : 7 000 logements**

Objectif de ventes REALITES : 600 logements

Part estimée de marché : 8,5 %

Pour mémoire, le marché du Grand Ouest a représenté au plus haut entre 12 000 et 15 000 logements.



Priorité 1 : Consolider REALITES sur son territoire

La stratégie de développement de REALITES s'inscrit sur son territoire :

- atteindre une production de 800 à 1000 logements sur le Grand Ouest ;
- réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 120 millions d'euros ;
- dépasser les 10% de parts de marché ;
- intégrer le TOP 3 des opérateurs sur le secteur.

Au moment où beaucoup d'opérateurs engagent une diversification géographique, REALITES pense être en mesure de se renforcer sur ses bases sur le segment du résidentiel où elle dispose d'une forte marge de manœuvre.

Par ailleurs, REALITES dispose d'une équipe Grands Comptes qui devrait lui permettre de développer l'activité tertiaire et commerciale au cours des prochaines années.

Cette stratégie a également le mérite de faciliter la rentabilisation des coûts fixes par effet d'échelle et de limiter des risques de croissance sur un nouveau territoire.

REALITES consolidera également son positionnement « serviciel ».



Priorité 2 : Croissance géographique

Compte tenu de la situation de certains opérateurs dans le contexte de marché actuel, il peut se présenter des opportunités de croissance externe au cours des prochains mois ou prochaines années.

Afin de faciliter une croissance qui sera utile à la rentabilité de l'entreprise, REALITES reste ouvert aux opportunités qui pourraient se présenter.



Financement de l'entreprise

En 2014, les fonds propres de REALITES ont été considérablement renforcés.

Dans la perspective de disposer d'une souplesse de fonctionnement supérieure, REALITES a décidé d'émettre, en placement privé, une nouvelle tranche obligataire assimilable à l'IBO réalisée en juillet 2013, à savoir :

- Taux de 9 % ;
- Coupons semestriels ;
- Maturité : Juillet 2019 ;
- Cotation : Alternext ;
- Réservée aux investisseurs privés.

Planning prévisionnel :

- Roadshow : du 10 au 25 mars ;
- Règlement et livraison des obligations : 27 mars.



Création de valeur pour les actionnaires

En raison du manque de liquidité, le titre a été récemment impacté sans aucun lien avec les évènements macro-économiques de l'entreprise.

Afin d'ouvrir les transactions au public, et sous réserve de l'obtention du visa par l'AMF, REALITES a décidé de programmer au 2^{ème} trimestre 2015 un transfert sec sur le compartiment E2 d'ALTERNEXT.

REALITES va également proposer à la prochaine Assemblée Générale le versement d'un dividende de 20 centimes / action.

Ceci dit, l'ensemble des opérateurs immobiliers sont actuellement sous-valorisés par le marché. REALITES a donc imaginé une nouvelle stratégie de financement de sa croissance dans la perspective d'améliorer la valorisation de l'entreprise.

En ce sens, REALITES s'est rapproché de la société KEYSTONE dans l'idée de formaliser un partenariat lié aux co-investissements dans les opérations de promotion immobilière.

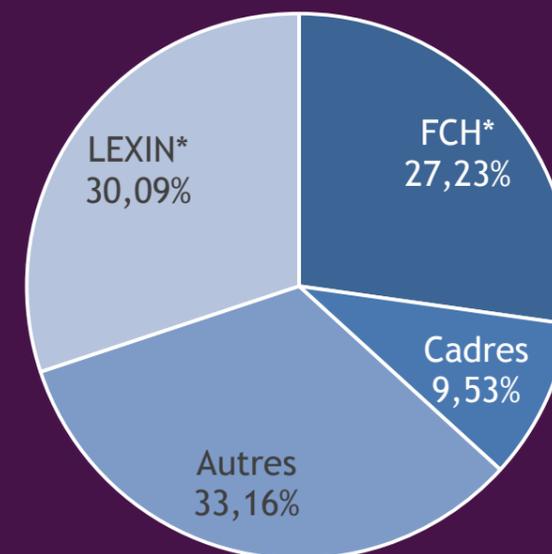




Coté sur le compartiment privé d'ALTERNEXT depuis le 12 mai 2014.



Répartition du capital de REALITES au 31/12/2014



* actions de concert

Contact investisseurs : Olivier JEHANNET - o.jehannet@realites.com



REALITES

Parlons ensemble d'immobilier

www.realites.com

5 agences

SIÈGE SOCIAL :

Immeuble Le Cairn
103, route de Vannes
CS 10333
44803 Saint-Herblain CEDEX

Tél. 02 40 75 50 91

info@realites.com

4, rue Jacques Bordier
49100 Angers
Tél. 02 41 42 82 83

35 bis, avenue Michel Crépeau
17000 La Rochelle
Tél. 05 46 07 07 21

18 bis, rue du 33^e Mobiles
72000 Le Mans
Tél. 02 43 81 84 84

84, mail François Mitterrand
35000 Rennes
Tél. 02 23 46 78 94

