

## ADOMOS : RESULTATS 1<sup>er</sup> SEMESTRE 2018

- **Résultat d'exploitation en hausse de 40%**
- **Excellentes perspectives pour le second semestre**
- **Nouveau métier de foncière/marchand de biens prometteur**

ADOMOS réalise un premier semestre 2018 solide avec un résultat d'exploitation de 1 454 K€ en progression de 40%. Hors éléments exceptionnels, le résultat net progresse également de 40%. Le second semestre s'annonce excellent pour ses 2 activités historiques tandis que sa nouvelle activité de foncière / marchand de biens se révèle de plus en plus prometteuse.

K€	S1 2018	S1 2017		
	Activité récurrente	Activité récurrente	Opération exceptionnelle	Variation activités récurrentes
<b>Produits d'exploitation</b>	4 343	3 895		12 %
<b>Résultat d'exploitation</b>	1 454	1 039		40 %
<b>Résultat opérationnel courant</b>	1 446	1 031	681	40 %
<b>Résultat net</b>	1 446	1 031	681	40 %
<b>Taux de rentabilité d'exploitation sur PEX</b>	33,5%	26,7%		
Comptes sociaux semestriels non audités				

### Produits d'exploitation en hausse de 12%

L'objectif d'Adomos est de concilier forte rentabilité et croissance régulière, en s'appuyant sur ses deux métiers complémentaires de Marketing leads et de ventes immobilières.

- L'activité Marketing leads a connu une forte croissance de 30% : les acteurs du marché, confrontés à un marché immobilier plus attentiste qu'attendu au premier semestre, ont intensifié leurs achats de leads pour booster leurs ventes.
- L'activité immobilière est en légère progression seulement, car des signatures d'actes notariés, représentant 600 K€ de chiffre d'affaires, ont été reportées sur la 2<sup>ème</sup> partie de l'année à l'initiative des promoteurs. Cette activité devrait donc connaître une forte progression au second semestre, tirée par une croissance organique soutenue à laquelle viendront s'ajouter les signatures notariées décalées.
- Par ailleurs, Adomos constate que le marché a retrouvé son dynamisme. En effet Adomos a enregistré une augmentation de ses réservations de 73% sur le 3<sup>ème</sup> trimestre en cours par rapport à la même période de 2017. Cette forte hausse aura à son tour un impact significatif sur les signatures notariées du 4<sup>ème</sup> trimestre 2018 et du 1<sup>er</sup> trimestre 2019.
- Ainsi, le 1<sup>er</sup> semestre 2018 aura permis à Adomos de poursuivre une progression d'activité soutenue tout en augmentant l'enregistrement des réservations. Dans ces conditions, Adomos prévoit une accélération de ce mouvement vertueux pour le second semestre 2018.

## **Rentabilité d'exploitation : 11<sup>ème</sup> semestre consécutif bénéficiaire en forte progression**

Adomos a continué à appliquer sa politique de stricte maîtrise des coûts, qui sont restés quasi stables. Les rétrocessions et salaires chargés, qui représentent 65% des coûts, ont baissé de 8,9%. Les dotations aux amortissements des immobilisations ont augmenté de 32%, reflétant le haut niveau d'investissement réalisé par la société. Au total, les charges d'exploitation n'ont augmenté que de 1,1%, quand les produits augmentaient de 12%, permettant de dégager un résultat d'exploitation de 1 446 K€. Le taux de rentabilité d'exploitation atteint ainsi 33,5% au premier semestre 2018, record d'Adomos depuis sa création.

## **Résultat net hors éléments exceptionnels en forte progression**

L'imputation des reports déficitaires antérieurs permet de ne pas constater de charge d'IS sur le semestre et le résultat net semestriel s'établit à 1 446 K€. Rappelons qu'en 2017, il avait atteint 1712 K€ grâce à une plus-value financière exceptionnelle de 681 K€. Hors cet élément non récurrent, le résultat net connaît une forte progression de 40 %.

## **De solides perspectives**

Plusieurs éléments concourent à donner à Adomos une grande confiance dans son avenir

### Un second semestre attendu en progression

Comme indiqué ci-dessus, le pôle ventes immobilières connaît au 3<sup>ème</sup> trimestre une croissance soutenue et la demande de leads ne faiblit pas. De plus, tout laisse à penser, notamment la double hausse du nombre de rendez-vous clients en cours et du stock de réservations devant faire l'objet d'une signature notariée avant la fin de l'année, que le 4<sup>ème</sup> trimestre devrait continuer sur cette dynamique.

### Une nouvelle activité prometteuse

Le nouveau métier de foncière / Marchand de biens avance bien : Adomos est désormais en mesure d'accéder à un nombre important d'immeubles répondant aux caractéristiques quantitatives et qualitatives évoqués dans ses précédents communiqués : immeubles résidentiels occupés, générant environ 10% de rentabilité brute, situés dans des quartiers agréables de villes de taille moyenne. Adomos privilégiera les immeubles d'une taille conséquente, qui font l'objet d'un financement bancaire plus aisé que les petits immeubles. Adomos entame cet automne la mise en vente du premier immeuble acheté et signera fin septembre l'acte notarié d'un immeuble à Périgueux pour un montant d'environ 3 M€, susceptible de générer une marge d'environ 1 M€, à travers une vente en bloc ou à la découpe en 2019. Adomos a sous revue actuellement environ 20 M€ de propositions d'achats d'immeubles dont certains, s'ils étaient validés, pourraient faire l'objet d'une réalisation au cours du premier trimestre 2019. Ce nouveau métier devrait apporter un supplément de marge très conséquent tout en élargissant la gamme de produits distribués à l'immobilier ancien.

### Un nouveau décret à venir favorable à Adomos

Dans le cadre de l'article 68 de la loi de Finance 2018, un décret plafonnant les commissions des intermédiaires vendeurs de biens immobiliers neufs en Loi Pinel pourrait être prochainement publié. Une consultation publique, achevée le 9 septembre, a permis de constater que le décret prévoit un taux maximum des commissions de 10% du prix de revient de l'acquisition immobilière. Ce décret pourrait avoir un double impact positif pour Adomos.

- *Pour le pôle ventes immobilières en Loi Pinel*

La commission moyenne d'Adomos est sensiblement inférieure au plafond annoncé. Dès lors, la société disposerait d'un potentiel de progression de ses commissions; à l'inverse, certains concurrents pratiquant des taux de commissions élevés se retrouveraient fragilisés, tandis que de nouveaux clients s'orienteraient vers Adomos. Ce décret pourrait ainsi à brève échéance entraîner

une redistribution des cartes de la vente d'immobilier neuf, dont Adomos pourrait être un des principaux bénéficiaires.

- *Pour le pôle Marketing Leads*

Ce plafonnement n'affectera pas l'activité de vente de leads d'Adomos, dont 90% du chiffre d'affaires leads est réalisé avec des promoteurs et des plateformes marketing non concernés par le décret. Les réseaux de vente potentiellement impactés par le plafonnement sont essentiellement des réseaux pratiquant le marketing « multi-niveaux », qui n'utilisent pas Internet pour le recrutement de leurs clients et ne sont donc pas clients d'Adomos. Au total, ce décret pourrait entraîner une plus grande compétition entre promoteurs et augmenter la demande de leads.

Adomos aborde donc la fin d'année 2018 et 2019 en position favorable : sur ses métiers historiques comme pour sa nouvelle activité, la stratégie 2018-2022 se déroule conformément à ses attentes et lui ouvre les portes d'une possible très forte progression de sa rentabilité au cours des prochaines années.

*Retrouvez la vidéo de Fabrice Rosset, PDG d'Adomos, commentant les résultats semestriels sur <http://www.adomos.com/bourse/communiqués-de-presse>*

### **Calendrier Financier**

- 4 et 5 octobre 2018 : participation au European Large & Midcap Event rassemblant une centaine d'investisseurs professionnels.
- 31 octobre 2018 au plus tard : mise en ligne des comptes et des rapports semestriels 2018
- 22 & 23 novembre 2018 : participation au salon Actionaria rassemblant plusieurs milliers d'actionnaires individuels.
- 31 janvier 2019 au plus tard : publication des produits d'exploitation 2018

**Adomos** (ALADO, code ISIN FR0013247244), est le spécialiste français de la distribution par Internet d'immobilier d'investissement locatif à destination du particulier. [www.adomos.com](http://www.adomos.com)  
Contact : Fabrice Rosset, 01 58 36 45 00 [fabrice.rosset@adomos.com](mailto:fabrice.rosset@adomos.com)  
Marie Crochet, 01 44 50 54 72, [marie.crochet@kable-communication.com](mailto:marie.crochet@kable-communication.com)