

Paris, le 31 janvier 2022 - 18 : 00

**Activité 2021 ralentie par le 1<sup>er</sup> semestre 2021.  
Premiers effets positifs du virage technologique au 2<sup>nd</sup> semestre 2021,  
faisant d'ADOMOS « la Fintech de l'investissement immobilier ».**

En K€	2021	2020	Ecart
<b>TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION</b>	<b>6 141</b>	<b>7 886</b>	<b>-22,1%</b>
Dont :			
Immobilier Neuf	2 693	4 019	-33,0%
Opérateur Immobilier Ancien	1 512	2 095	-27,8%
Marketing Fiches	1 936	1 772	+9,3%

*Chiffres consolidés non audités*

Le Conseil d'administration d'ADOMOS, spécialiste de la distribution de produits immobiliers de défiscalisation a arrêté, lors de sa réunion du 31 janvier 2022, les produits d'exploitation 2021 du groupe. Ceux-ci ressortent en baisse sensible principalement du fait d'éléments exceptionnels et/ou exogènes, tels que l'incendie OVH, hébergeur historique, qui a paralysé la société pendant plusieurs semaines, le confinement du mois d'avril 2021 qui a désorganisé les prises de contacts effectuées auprès de potentiels clients et plus récemment les conséquences du variant Omicron. La vente immobilière d'investissement de type Loi Pinel nécessite en effet des rendez-vous physiques chez les clients, rendus difficiles dans l'environnement sanitaire actuel : soit le client est malade ou cas contact, soit le conseiller en gestion de patrimoine (CGP) est lui-même malade ou cas contact.

L'exercice 2021 a cependant confirmé le bien-fondé du choix stratégique de virage technologique, visant à faire d'ADOMOS « la Fintech de l'investissement immobilier ». Cela s'est illustré notamment par une meilleure exploitation de la base de données clients, permettant, grâce à des outils de call-center améliorés, d'organiser des rendez-vous de ventes immobilières sur leads anciens, abaissant de fait le coût d'acquisition clients tout en augmentant le nombre de rendez-vous affectés au profit du réseau de conseillers en gestion de patrimoine (CGP) du groupe.

La finalisation prochaine d'une base de données produits, réunissant plus de 20 000 appartements neufs et les outils perfectionnés de sélection de ces produits par les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) ouvrira aussi le métier de centrale de vente à des acteurs indépendants du réseau de conseillers en gestion de patrimoine (CGP) existant d'ADOMOS, comme les experts-comptables, les avocats, etc...

## Une activité 2021 toujours impactée par les conséquences de la pandémie Covid-19

### ➤ Immobilier Neuf

Les mesures de confinement ont conduit à des retards dans la contractualisation des acquisitions immobilières et des délais notariés qui sont toujours allongés de plusieurs mois.

En parallèle, le resserrement des conditions d'octroi de crédit immobilier recommandé par le Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) du 20 décembre 2019, renforcé le 17 décembre 2020 a, en 2021, selon l'analyse d'ADOMOS, exclu du champ de financement en acquisition Pinel autour de 25% des profils acquéreurs jusque-là financés. La baisse du stock de biens neufs met une pression importante sur le marché, qui pourrait permettre aux promoteurs immobiliers de baisser les commissions des distributeurs comme ADOMOS.

L'activité de distribution d'immobilier neuf d'investissement locatif de défiscalisation est donc soumise à différents éléments mettant ce marché sous tension négative.

### ➤ Opérateur Immobilier Ancien

ADOMOS n'a pas procédé à l'acquisition de nouveaux immeubles dans ce segment car elle s'est concentrée sur la fin des ventes de son immeuble de Périgueux, cette opération étant quasiment finalisée. ADOMOS a par ailleurs arbitrée ses capacités financières en faveur de ses investissements technologiques, tout en faisant face à l'augmentation de son besoin en fonds de roulement (BFR).

Cet axe de marchand de biens reste néanmoins une priorité pour la société qui cherche des moyens financiers et techniques adaptés pour réaliser quelques opérations déjà identifiées.

### ➤ Le Pôle Marketing Lead

Malgré les difficultés du marché, le périmètre d'activité reste globalement identique.

Une meilleure exploitation de la base de données existante d'ADOMOS pourrait permettre de passer de la vente de leads à la vente de rendez-vous, évolution qui ne réclame pas un flux constant d'acquisition de leads neufs et qui peut être optimisée par les nouveaux outils de call-center mis en place en interne. Ces deux points permettraient d'augmenter la rentabilité du pôle marketing lead de manière significative.

## **Technologie et croissance externe minoritaire, piliers du retournement attendu en 2022-2023**

En 2021, la société ADOMOS a signé des accords de prise de participation minoritaire qui devront être approuvés en Assemblée Générale en 2022 :

- Avec ABRASTONE, c'est l'ouverture d'un nouveau mode de distribution de l'immobilier neuf par les experts-comptables qu'ADOMOS vise à développer.
- Avec ARBITRAGIMMO, ce sont des logiciels experts d'analyse et de gestion d'investissement immobilier qu'ADOMOS espère pouvoir intégrer dans un processus de vente plus automatisé.

Diversification des circuits de distribution et amélioration de la sélection des produits et des processus de vente par la technologie sont les deux axes de « fintechisation » d'ADOMOS, lui permettant de devenir la seule plateforme de référence réunissant l'ensemble des offres et dispositifs produits d'investissement immobilier pour le particulier.

La société est aussi en phase de lancement à 3 mois d'une offre immobilière sous forme de NFT immobiliers en partenariat avec deux start-ups du secteur blockchain.

### **Des besoins financiers importants**

Le recul de l'activité en 2020 et 2021, l'augmentation du besoin en fonds de roulement (BFR) lié au retard de déblocage des crédits des acheteurs en Pinel par les banques, la reprise d'investissement dans l'immobilier ancien et les investissements technologiques significatifs permettant la mise en place du nouveau modèle ADOMOS, vont nécessiter d'importants moyens financiers en 2022 et 2023.

Pour y répondre, l'entreprise bénéficie toujours de la possibilité de tirer sur les lignes d'OCABSA, mises en place avec ATLAS SPECIAL OPPORTUNITIES. Toutefois, elle continue aussi à chercher des financements bancaires ou para bancaires classiques, voire à recourir à de nouvelles augmentations de capital, comme celle qu'elle a pu réaliser en juillet 2021.

Dans tous les cas, dans une conjoncture boursière récemment très agitée et un environnement économique et sanitaire non stabilisé, ADOMOS cherchera, pour faire face à ses besoins, à maximiser sa trésorerie pour garantir sa pérennité d'exploitation et de développement.

### **Calendrier Financier :**

- 31 mars 2022 au plus tard : publication des résultats annuels 2021 consolidés audités
- 30 avril 2022 au plus tard : mise en ligne des comptes consolidés audités

**ADOMOS** (ALADO, code ISIN FR0013247244), est un acteur majeur de l'épargne immobilière à destination du particulier.



La société est éligible au PEA-PME

Contacts : [www.adomos.com/infofi](http://www.adomos.com/infofi).

Relations Investisseurs et Actionnaires : ADOMOS : 01 58 36 45 00, [contact@adomos.com](mailto:contact@adomos.com)

Relations Presse : CAPVALUE, 01 80 81 50 00, [info@capvalue.fr](mailto:info@capvalue.fr)