

Activité 2022 en léger recul dans un marché difficile

L'innovation, moteur de la croissance future :

- Solution SAAS d'investissement dans l'immobilier neuf automatisé par intelligence artificielle (IA)
- Lancement d'une plateforme de création et commercialisation de NFT immobiliers

En K€	2022	2021	Ecart
TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION	5 578	6 541	-14,7%
Dont :			
Immobilier Neuf	2 438	2 709	-10,0%
Opérateur Immobilier Ancien	709	1 494	-52,6%
Marketing Fiches	2 227	1 936	15,1%

Chiffres consolidés non audités

Le Conseil d'administration d'ADOMOS, spécialiste du marketing et de la distribution de produits immobiliers d'investissement locatif a arrêté, lors de sa réunion du 31 janvier 2023, les produits d'exploitation 2022 du groupe. Ceux-ci ressortent en légère baisse principalement du fait d'éléments exceptionnels et/ou exogènes, tels que le ralentissement des ventes dans l'immobilier neuf du fait de l'augmentation des taux de crédit et la fin des ventes du programme de Périgueux, commercialisation de 60 appartements dans l'ancien.

➤ Immobilier Neuf

L'immobilier neuf, un marché compliqué

Avec une baisse des ventes d'appartements neuf en 2022 de 29% par rapport au T3 2021 (source FFB, Fédération Française du Bâtiment), l'immobilier neuf a été la première victime des conséquences de l'augmentation des taux de crédit dans le secteur de l'investissement locatif.

En effet, avec des prix toujours plus élevés du fait de la répercussion de la hausse des matières premières et des coûts de construction (+8,2% en un an pour le prix moyen d'un deux pièces en région au 3^{ème} trimestre 2022 à 208.842 € en moyenne contre 193.014 € un an auparavant), de nombreux investisseurs ne sont pas finançables pour ces montants aux nouveaux taux de crédit du marché.

ADOMOS considère qu'en 2022, jusqu'à 50% de ses prospects investisseurs habituels n'ont pas pu investir du fait de l'impossibilité d'accéder au crédit, alors qu'un an auparavant ils auraient probablement obtenu leur financement.

En conséquence, le coût d'acquisition client rapporté à la base des nouveaux prospects augmente proportionnellement, c'est-à-dire qu'à minima il double. Cela remet en cause

l'équilibre global de la distribution Pinel et oblige la société à se recentrer sur les nouveaux produits type SCPI ou l'immobilier ancien.

La baisse de l'avantage fiscal Pinel de la réduction d'impôts en 2023 qui passe de 2% à 1,5% rend plus compliquée la transformation commerciale.

La bonne résistance apparente d'ADOMOS dans l'activité immobilier neuf par rapport au reste du marché en 2022 résulte du décalage de 6 à 9 mois entre la réservation et le passage chez notaire, qui ne fera apparaître l'impact des baisses de réservations qu'en 2023.

Cependant, il apparaît que l'immobilier neuf représente toujours de nombreux avantages que ce soit en termes de conformité énergétique ou des garanties locatives associées aux ventes en Pinel. Ainsi, à horizon fin 2023, si les promoteurs augmentent les commissions de distribution (ce qui est l'usage dans un marché difficile) et les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) acceptent une légère réduction de leurs propres honoraires (en comprenant l'augmentation du coût d'acquisition client), le secteur devrait redémarrer.

➤ 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 maintenant finalisée, ADOMOS a pu redémarrer la recherche d'opérations du même type et/ou de marchand de biens plus classiques et a d'ailleurs signé une promesse de vente sur une petite opération d'achat revente à Colombes.

Cet axe de marchand de biens devient un axe prioritaire pour la société qui cherche des moyens financiers et techniques adaptés pour réaliser quelques opérations déjà identifiées.

➤ Le Pôle Marketing Lead

Si le périmètre d'activité est en légère croissance, les perspectives 2023 sont assombries par :

- L'augmentation du coût acquisition prospect investisseur Pinel et la baisse associée du marché du neuf ce qui va limiter la fourniture de leads dans ce secteur.
- Les nouvelles règles de limitation imposées aux centres d'appels vont aussi réduire le rendement des fiches / leads de manière significative. En effet, la nouvelle réglementation en vigueur depuis janvier interdit les appels depuis les 06, 07 fréquemment employés pour le démarchage téléphonique, qui créent l'illusion d'un appel d'un particulier pour augmenter le taux de décrochage. Il est aussi interdit d'appeler avant 10h le matin, de 13h à 14h, après 20h le soir et le samedi. La suppression de ces plages horaires pourtant très efficaces pour les prises de rendez-vous de ventes immobilières puisque se situant en dehors des heures de bureau, va réduire l'efficacité des leads puisqu'ils permettront moins facilement de fournir les rendez-vous et risque de voir leur prix décliner du fait de la baisse du rendement.

Cependant, 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 axes permettraient de conserver la rentabilité du pôle marketing lead.

L'Innovation technologique, pilier de la croissance ADOMOS

L'analyse ci-dessus des différents types de marché auxquels s'adresse ADOMOS vient confirmer la pertinence des choix engagés depuis deux ans par ADOMOS dans ses investissements technologiques. Il apparaît en effet clairement que l'investissement

immobilier réclame des nouveaux outils de distribution et des nouveaux produits d'investissement adaptés à l'évolution du marché.

1er axe : Création de la plateforme automatisée permettant l'investissement immobilier en ligne par IA

La stratégie d'ADOMOS consiste à réduire son coût commercial actuellement trop élevé du fait des coûts d'acquisition client croissants.

En conséquence, il faut :

- Permettre aux particuliers de gérer de A à Z leur acquisition à travers un parcours quasi automatisé en termes de choix du produit, validation des capacités d'investissement, etc...
- Limiter l'investissement marketing en se servant de la base de données prospects d'ADOMOS réunissant à ce jour plus d'un million de profils connaissant ADOMOS et donc accessibles à coût réduit.
- Utiliser des réseaux de distribution pour la vente immobilière aujourd'hui absents du marché mais ayant un portefeuille clients qui pourraient trouver dans l'épargne immobilière un placement sécurisé dans la pierre d'autant plus crédible si l'inflation venait à continuer. Parmi eux, les agents d'assurance, certains avocats et CGP travaillant leur clientèle propre.

Ce process sera rendu possible par les développements technologiques en cours et prototypés pour démo au cours du 1^{er} semestre 2023 grâce entre autres à l'intégration de fonctionnalités d'IA type ChatGPT.

2^{ème} axe : Plateforme de création et de commercialisation de NFT immobiliers

Les jetons non fongibles (NFT) sont des données stockées sur la blockchain qui certifient la propriété et l'unicité d'un actif numérique, appliqué à l'immobilier. L'investissement dans les nouvelles technologies de liquidité de l'immobilier permettra à chacun d'accéder à un rendement locatif pour des tickets d'entrée faibles et sans les frottements habituels des coûts de gestion, comme ceux des SCPI par exemple. D'autres types de rendement immobilier similaire à celui associé au crowdfunding ou des approches de type gamification sont aussi en démarrage.

Le lancement de l'offre NFT ADOMOS a pris du retard du fait de la crise des cryptomonnaies et de l'attente du « Merge » d'Ethereum qui conditionnait la bonne continuité de la pérennité technique de la blockchain. Cette étape ayant été couronnée de succès et l'encouragement récent du gouvernement à faire de la France un acteur majeur dans le domaine des NFT permet à ADOMOS de prendre position sans qu'on vienne lui opposer un choix trop tardif ou attaché à un business sans visibilité. ADOMOS finalise la version Bêta de sa plateforme NFT immobiliers avec la perspective d'un accès ouvert au public mi-février 2023.

Ces deux projets réclament des moyens importants que les financements de la structure cotée en Bourse ne peuvent pas couvrir dans la mesure où nous sommes pour les deux projets près d'une version Bêta et d'une POC (Proof Of Concept).

Ces deux activités vont être filialisées de manière à avoir leurs équipes de management dédiées, pouvoir apporter des briques de technologies supplémentaires si nécessaires et lever les fonds dans le cadre de club deal auprès des fonds VC spécialisés fintech, IA et blockchain (pour rappel, les sociétés de distribution d'immobilier ancien MASTEOS et BEANSTOCK ont respectivement levé 40 millions d'euros et 12 millions d'euros pour déployer une offre d'investissement locatif dans l'ancien).

Ainsi, ADOMOS devrait voir dans les six mois les coûts technologiques, marketing et humains financés par des partenaires extérieurs qui viendront par ailleurs objectiviser de manière indépendante la valeur réelle de ces projets.

ADOMOS restera bien évidemment actionnaire majoritaire de ces filiales dédiées après ces premiers tours de levées de fonds.

Une visibilité financière réduite

Le recul prévisible des activités neuf et leads en 2023, l'augmentation du BFR liée à la baisse des déblocages 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, ont nécessité d'importants investissements en 2022 et réclameront des besoins au moins équivalents en 2023

La conjoncture boursière 2022 ayant limité les capacités de conversion et de remboursement des OCABSA émises auprès d'ATLAS SPECIAL OPPORTUNITIES, le tirage de nouvelles lignes n'est actuellement plus possible auprès de ce partenaire historique dans les conditions initiales de ce financement. La société envisage donc la renégociation du contrat existant et la recherche d'autres types de solutions de financement / recapitalisation avec de nouveaux partenaires et/ou les actionnaires existants.

La structuration de filialisation proposée des activités technologiques devrait limiter les besoins financiers dès le 2nd semestre et la mise en place de nouvelles opérations dans l'immobilier ancien devrait participer assez rapidement au cash flow dès 2023.

Dans ce cadre économique complexe, avec un manque de visibilité commerciale rarement rencontré depuis la crise des subprimes, la société tient à rappeler ses besoins importants en financement extérieur aujourd'hui en discussion, mais reste confiante à ce jour dans sa capacité à obtenir les financements nécessaires pour assurer la pérennité de son exploitation et ses capacités de retournement.

Calendrier Financier :

- 31 mars 2023 au plus tard : publication des résultats annuels 2022 consolidés audités
- 30 avril 2023 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.

Relations Investisseurs et Actionnaires : ADOMOS : 01 58 36 45 00, contact@adomos.com

Relations Presse : AELIUM : adomos@aelium.fr