

## Un premier semestre de transition vers un redéploiement technologique de l'activité faisant d'ADOMOS la « Fintech de l'investissement immobilier »

<i>enK€</i>	S1 2021	S1 2020	<i>Variation S1 2021 / S1 2020</i>
<i>Produits d'exploitation</i>	3 511	4 576	-23,27%
<i>E.B.E.</i>	1 228	1 819	-32,48%
<i>Résultat d'exploitation</i>	-245	430	NS
<i>Résultat courant de l'ensemble consolidé</i>	-315	353	NS

*Comptes semestriels consolidés non audités*

*La consolidation porte sur ADOMOS et ses filiales : Selectaux, Adominvest, Adominvest 2, ADOMOS Placement et ADOMOS Gestion Immobilière.*

*Malgré une baisse sensible d'activité, liée à des éléments exceptionnels et/ou exogènes (décès du président d'ADOMOS fin 2020, incendie d'OVH, hébergeur historique, qui a paralysé la société pendant plusieurs semaines et confinement du mois d'avril), les produits d'exploitation ont baissé de manière limitée et la société est parvenue à maintenir un Excédent Brut d'Exploitation (E.B.E.) positif de 1228 K€. En parallèle, les fonds levés dans le cadre de l'OCABSA ont permis le début d'un repositionnement stratégique dont les effets seront visibles dès la fin de l'année 2021 et au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2022.*

### Une bonne résistance de l'activité

Dans un contexte complexe, ADOMOS a réussi à contenir la baisse de ses produits d'exploitation :

- L'activité marketing fiche a connu une baisse 16% du fait de la suspension des ventes de fiches pendant le confinement d'avril,
- L'activité immobilier neuf est en recul de moins de 7% car les délais de passage chez le notaire, rallongés depuis près d'un an maintenant, n'ont plus d'effets de ralentissement sur le stock de réservations en cours,
- Le chiffre d'affaires d'opérateur immobilier, à -50%, est en forte baisse du fait de la diminution mécanique du stock d'appartements à vendre dans l'immeuble de Périgueux.

## **Les indicateurs de rentabilité restent solides avec un EBE à 35%**

Malgré la baisse des produits d'exploitation, l'E.B.E. est positif de 1228 K€ (soit 35% des produits d'exploitation,) démontrant les fondamentaux solides du modèle économique d'ADOMOS.

Le résultat d'exploitation affiche un déficit limité de 245 K€, principalement dû aux charges constatées sur le déstockage des appartements vendus de Périgueux et à une augmentation des salaires liée au renforcement des équipes technologiques et financières.

## **Une liquidité assurée pour l'avenir**

Les disponibilités s'élèvent à 970 K€ au 30 juin 2021. Elles ont été renforcées depuis par l'augmentation de capital de 1 699 K€ de début juillet.

Les dettes financières ressortent à 6 246 K€ et se décomposent de la manière suivante :

- 2 816 K€ d'OCABSA,
- 2 602 K€ de dettes corporate, notamment sous forme d'un prêt garanti par l'Etat et remboursables en moyenne sur 4 ans,
- L'obligation de 800 K€ souscrite pour constituer les fonds propres de l'opération Périgueux a été remboursée en mars 2021. Un acteur du crowdfunding a souscrit une obligation du même montant remboursable au 31 mars 2022.

Par ailleurs, la dette bancaire contractée pour l'opération de Périgueux a été totalement remboursée au 1<sup>er</sup> semestre 2021.

Au total, la trésorerie d'ADOMOS reste maîtrisée mais dépend fortement pour les développements futurs envisagés de sa capacité à lever des fonds supplémentaires (au travers de nouvelles tranches d'OCABSA ou dans le cadre de nouvelles augmentations de capital) ou à mettre en place de nouveaux financements.

## **Accélération au second semestre 2021 et en 2022 du positionnement d'ADOMOS comme la « Fintech de l'investissement immobilier »**

La mise en place d'une ligne d'OCABSA de 10 millions d'euros, puis la levée de fonds en juillet 2021 de 1699 K€ permettent à la société de mettre progressivement en place les investissements humains, marketing et technologiques nécessaires pour faire d'ADOMOS la « Fintech de l'investissement immobilier » de référence pour les particuliers.

Les leviers technologiques s'articulent autour de :

### **1. Data-mining et IA pour une meilleure gestion de la base de données d'ADOMOS :**

Alors qu'elle constitue l'actif essentiel de la société, la base ADOMOS de leads qualifiés de particuliers ayant exprimé leur intérêt pour l'immobilier, ne pouvait pas être correctement exploitée faute d'expertise en data-mining et en présence d'un call center aux performances limitées.

Les développements technologiques en cours permettront d'augmenter le nombre de rendez-vous clients provenant de fiches anciennes de la base de données.

## **2. Visioconférence et signature électronique**

La nouvelle capacité du call center permettra de multiplier par 5 le nombre d'appels effectués par jour sans augmenter le nombre de téléopérateurs. Cela permettra notamment de recontacter des prospects anciens souvent moins sensibles à un investissement immédiat et réclamant donc plus de suivi téléphonique qu'un particulier venant de laisser ses coordonnées après une recherche sur Google, pour un investissement en Loi Pinel.

A terme, cet outil pourra être utilisé par les CGP ADOMOS pour des ventes en visioconférence avec signature électronique permettant d'augmenter le potentiel de vente par CGP.

Des outils d'analyse basés sur l'intelligence artificielle permettront également de présélectionner les prospects les plus susceptibles d'acheter.

## **3. Image 3D, géolocalisation**

La nouvelle centrale immobilière ADOMOS, base de données riche et à jour, permettra à tout acteur de la gestion de patrimoine d'accéder aux programmes immobiliers en vente par ADOMOS : Immobilier neuf Pinel, LMNP primaire et secondaire (résidence étudiante, senior, Ehpad), immobilier ancien, viager marchand de biens, déficit foncier, etc...

Elle intègre de nombreuses innovations permettant d'orienter les choix d'investissement grâce à des fonctionnalités agrégées telles que visite 3D des programmes, réalité augmentée, classement par l'ensemble des critères pertinents (rendement, prix au m<sup>2</sup>, historique, etc...).

L'activité de centrale est très scalable au sens où elle permet d'engranger une part de la commission de vente sur les clients personnels du conseiller en gestion de patrimoine sans qu'ADOMOS n'ait à supporter le coût marketing d'acquisition prospect.

Cet outil permet aussi d'élargir la vente à de nouveaux réseaux de distribution qui seront démarchés et mis en place directement ou indirectement au second semestre 2021.

Dans un environnement favorable à l'immobilier avec le retour de l'inflation et un niveau d'épargne cash des français au plus haut, la société prévoit dès 2022 un rythme important de croissance de ses ventes directes et indirectes, articulé autour d'une optimisation de ses bases de données renforçant aussi l'activité de marketing digital.

*ADOMOS (ALADO, code ISIN FR0013247244), est un intervenant majeur de la distribution par Internet d'immobilier d'investissement locatif à destination du particulier. [www.adomos.com/bourse](http://www.adomos.com/bourse)*

Contact société : [adomos@adomos.com](mailto:adomos@adomos.com)

Contact agence : [info@capvalue.fr](mailto:info@capvalue.fr)