

Paris, le 4 avril 2023 – 8 heures

Résultats 2022 en recul du fait de la baisse des ventes d'immobilier neuf et ancien dans un marché en recul et un contexte macro-économique dégradé

2023, année de transition avec le lancement de solutions de distribution d'immobilier innovant et relance de l'activité marchands de biens

Les comptes annuels au 31 décembre 2022 établis conformément aux normes comptables françaises, ont été arrêtés par le Conseil d'administration de la Société lors de sa réunion du 31 mars 2023.

Les résultats annuels de la société au 31 décembre 2022 sont résumés dans le tableau ci-dessous qui présente les principaux indicateurs de performance durant l'exercice.

En K€			
Comptes annuels consolidés			
<i>La consolidation porte sur ADOMOS et ses filiales :</i>	2022	2021	<i>Variation 2022 / 2021</i>
<i>Selectaux, Adominvest, Adominvest 2, ADOMOS Placement et ADOMOS Gestion Immobilière</i>			
Produits d'exploitation	6 352	6 541	-2.9%
E.B.E. ⁽¹⁾	895	1 150	-22.2%
Résultat d'exploitation de l'ensemble consolidé	(3 175)	(1 928)	-64.7%
Résultat courant de l'ensemble consolidé	(3 265)	(2 075)	-57.3%
Résultat Net de l'ensemble consolidé	(3 270)	(2 099)	-55.8%
Résultat par action	(0,015)	(0,045)	

Chiffres consolidés en cours d'audit.

(1) *L'E.B.E correspond aux Produits d'exploitation – Charges de personnel – Autres charges d'exploitation – Impôts et taxes*

En K€	2022	2021
Produits d'exploitation	6 352	6 541
Autres charges d'exploitation	(3 687)	(4 011)
Impôts et taxes	(93)	(40)
Charges de personnel	(1 677)	(1 341)
E.B.E.	895	1 150

En K€		
Bilan consolidé		
<i>La consolidation porte sur ADOMOS et ses filiales : Selectaux, Adominvest, Adominvest 2, ADOMOS Placement et ADOMOS Gestion Immobilière</i>	2022	2021
Actif immobilisé	18 897	18 500
Actif circulant	4 617	4 590
Total Actif	23 514	23 090
Capitaux propres	16 541	15 893
Dettes	6 891	7 117
Total Passif	23 514	23 090

Malgré des produits d'exploitation en faible recul (-2,9 %), ADOMOS a limité la baisse de son E.B.E à -22,2 %. ADOMOS voit sa perte nette augmenter de 55,8% par rapport à 2021 entre autres du fait des amortissements des investissements technologiques des deux dernières années : ceux-ci devraient produire leurs premiers résultats positifs en 2023.

- Pôle Marketing Lead : Cette activité d'un montant de 2 224 K€ est en croissance de 14,88 % malgré les difficultés du marché, le périmètre d'activité restant globalement identique.
- Pôle Immobilier Neuf : Les mesures de confinement et le resserrement significatif des conditions d'octroi de crédit immobilier ont été défavorables à l'activité avec un chiffre d'affaires de 2 519 K€ en diminution de 7,01 % en 2022 par rapport à l'an passé.
- Pôle Opérateur Immobilier Ancien : ADOMOS s'est concentrée sur la fin des ventes de son immeuble de Périgueux. En conséquence, le chiffre d'affaires affiche 709 K€ en recul de 52,54 % par rapport à 2021.

Au global, les produits d'exploitation ressortent à 6 352 K€, en baisse de 2,9 % par rapport à 2021.

ADOMOS s'est efforcée d'adapter ses charges d'exploitation à la réduction de son chiffre d'affaires tout en faisant les investissements nécessaires en capital humain pour préparer l'avenir.

Les achats et charges externes sont ainsi en baisse de 324 K€ pour s'établir à 3 687 K€ et les dotations nettes aux amortissements et provisions augmentent de 992 K€ à 4 070 K€. Cette hausse résulte principalement de l'amortissement en année pleine des investissements importants des deux années précédentes. Les frais de personnel incluant l'embauche de nouveaux effectifs augmentent légèrement de 336 K€ pour atteindre 1 677 K€.

Compte-tenu de l'imbrication opérationnelle de l'ensemble des segments d'activité d'ADOMOS entre eux, il n'est pas possible de fournir des indicateurs de rentabilité par pôle d'activité.

Après imputation d'un résultat financier à (90) K€ et d'un résultat exceptionnel net (4) K€, le résultat net consolidé du groupe affiche une perte de 3 270 K€.

Une structure financière qui tient compte d'une croissance des fonds propres

Les capitaux propres ressortent à 16 541 K€ au 31 décembre 2022 en hausse de 648 K€ et incluent notamment le bénéfice des augmentations de capital réalisées en cours d'année.

La dette financière de 3 636 K€ tient compte des obligations convertibles en actions pour 1 755 K€ et des emprunts bancaires moyen terme pour un montant de 1 836 K€ au 31 décembre 2022. La trésorerie brute au 31 décembre 2022 s'élève à 664 K€ en baisse de 908 K€ par rapport à fin 2021. En conséquence la dette nette ressort à 2 972 K€ au 31 décembre 2022 contre 3 097 K€ au 31 décembre 2021.

ADOMOS, acteur historique de la distribution d'investissement immobilier

Avec 2,2 millions de propriétaires bailleurs (propriétaires d'un bien mis en location) pour un parc locatif privé d'environ 4,7 millions de logements, l'immobilier est l'investissement préféré pour 56 % des Français.

Créée en 1999, dans la perspective de simplifier l'accès des Français à l'investissement immobilier, ADOMOS s'est concentrée pendant 20 ans à distribuer par l'intermédiaire d'un réseau de Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP) des biens neufs résidentiels construits par les grands promoteurs dans le cadre des principaux dispositifs de défiscalisation (Loi Besson, Robien, Pinel, etc...).

Depuis 2017, la société a diversifié son activité en achetant des immeubles entièrement loués pour les revendre par appartements occupés offrant un rendement élevé et sécurisé. La vente de ce type d'appartements à Périgueux à plus de 6 % de rendement est l'illustration de ce nouveau savoir-faire et plus généralement d'une compétence de marchand de biens.

ADOMOS est aussi devenu un acteur important du marketing digital du secteur immobilier, générant sur internet des contacts prospects d'investisseurs immobiliers qu'elle utilise pour ses ventes et qu'elle loue à d'autres acteurs du secteur.

Ainsi, ADOMOS bénéficie :

- d'une large base de données de prospects investisseurs immobiliers,
- d'une relation privilégiée avec un grand nombre de promoteurs qui mandatent ADOMOS pour vendre leur bien contre une commission.

Ces atouts permettent à ADOMOS de bénéficier d'une base de développement solide pour ses nouveaux canaux de distribution de placement immobilier.

L'évolution du marché en 2022

➤ Immobilier Neuf

L'Immobilier Neuf, un marché compliqué

ADOMOS considère qu'en 2022, jusqu'à 50 % de ses prospects investisseurs historiques correspondant à son profil n'ont pas pu investir du fait de l'impossibilité d'accéder au crédit liée à la hausse des taux et la contraction des financements immobiliers par les banques, alors qu'un an auparavant ils auraient probablement obtenu leur financement.

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. L'impact des baisses des réservations en 2022 se traduira toutefois par un recul important du chiffre d'affaires en 2023.

➤ Opérateur Immobilier Ancien

ADOMOS s'est concentrée sur la fin des ventes de son immeuble de Périgueux et n'a pas procédé à l'acquisition de nouveaux immeubles dans ce segment. 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 vient d'ailleurs de signer 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 vont 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.

Ces circonstances nécessiteront donc la réduction voire l'abandon de l'activité call-center.

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

La stratégie d'ADOMOS dans ce domaine est orientée sur deux axes :

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

La stratégie d'ADOMOS consiste à élargir son business model fondé sur la fourniture de rendez-vous qualifiés à des CGP aux prospects des appartements faisant partie de la base de mandats de vente signés par ADOMOS avec les promoteurs.

Ce business model requiert de forts investissements en marketing et call-center impossibles à rentabiliser dans l'environnement actuel.

Il s'agit donc de réduire ces investissements pour 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 démonstration au cours du 1er semestre 2023 grâce, entre autres, à l'intégration de fonctionnalités d'Intelligence Artificielle (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.

ADOMOS finalise la version Bêta de sa plateforme NFT immobiliers avec la perspective d'un accès ouvert au public mi-avril 2023.

Une visibilité financière élargie par l'émission obligataire d'OCEANE de 30 millions d'euros

Le 14 février 2023, la société a mis en place un financement obligataire d'un montant nominal maximum de 30 M€ sous forme d'obligations convertibles ou échangeables en actions nouvelles et/ou existantes auxquelles seront attachés, le cas échéant, des bons de souscription d'actions.

A la date du présent communiqué de presse, 2 tranches de 500 K€ chacune, ont été tirées, la première à la mise en place du contrat et la seconde, en date du 23 mars 2023. Des nouveaux tirages sont prévus dans la limite des conditions du contrat qui sont liées aux conditions de marché, à l'évolution du cours et au volume d'échange des actions. Ces tirages ou toute autre forme de financement seront nécessaires pour poursuivre l'activité courante et les investissements de la société pour l'année en cours.

Il convient de rappeler néanmoins que cette capacité de financement future dépend des conditions de marché et ne garantit pas automatiquement la satisfaction des besoins de financement de la société. A ce titre, l'action attendue par Atlas Special Opportunities pour essayer d'ajourner ou annuler l'assemblée générale extraordinaire du 27 mars 2023 appelée à statuer sur la réduction de la valeur nominale de l'action pour faciliter les besoins de tirage de la société au titre des financements obligataires pourrait avoir des conséquences sur le cours et la liquidité de la société, remettant éventuellement en cause les possibilités de tirage eu égard aux conditions de ceux-ci.

Le contentieux avec Atlas Special Opportunities est plus précisément décrit dans le communiqué de presse en date du 28 mars 2023.

Calendrier Financier

- 30 avril 2023 au plus tard : mise en ligne des comptes consolidés audités

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

Contact société : adomos@adomos.com

Contact agence : adomos@aelium.fr