



Une filiale du GROUPE
PIERREVAL



GRUPE PIERREVAL

« Performant et ambitieux, le Groupe Pierreval qui a célébré ses 25 ans en 2018 est **une société à taille humaine** fondée sur des valeurs fortes. Le sérieux, l'écoute, la qualité et le respect des engagements orientent son action depuis sa création en 1993. Présent sur tous les segments de l'immobilier, **Le Groupe Pierreval développe des solutions immobilières adaptées aux besoins des particuliers, des entreprises et des collectivités territoriales.** »

Yann DOFFIN
Président

PIERREVAL

PROMOTION IMMOBILIÈRE / LOTISSEMENT-AMÉNAGEMENT / FONCIÈRE
AGENCES IMMOBILIÈRES / EXPLOITATION DE RÉSIDENCES SERVICES

412,7 M€

Chiffre
d'affaires
HT réservé en 2021

19

agences
À travers la
France



450 salariés
Fin 2021

↗ **+47%** **Résultat net**
avant impôts en 2 ans

2854 lots réservés
en 2021

2146 lots mis en chantier
en 2021

200 M€
Foncière patrimoniale

GROUPE PIERREVAL

GESTION POUR COMPTE DE TIERS

PIERREVAL

Location - Gestion - Syndic - Vente

8 agences immobilières

www.immo.pierreval.com



4 résidences seniors

www.residences-vivea.com



16 résidences

www.cityresidence.fr

La gestion pour compte de tiers (administration de biens et exploitation de résidences services) avec environ 6 500 lots gérés.



HISTORIQUE

1993

Création de Pierreval Investissement à Poitiers, et lancement de la 1^{ère} opération de promotion immobilière : la Résidence Pierreval.

1994

Création de l'agence immobilière Résidences et Patrimoine, pour louer et gérer les biens vendus à ses clients.

2002

Acquisition d'Actuel Immobilier, une agence immobilière de Jaunay-Clan, qui permet alors au groupe de disposer d'une compétence locative sur le site du Futuroscope.

2008

Création de Vivéa, société spécialisée dans la gestion de résidences pour personnes âgées, et ouverture de sa première résidence senior à Limoges.
Suite à la faillite du groupe Life Valley / Guinot, reprise de 3 résidences de tourisme urbaines à Chelles, Bry-sur-Marne et Aix-en-Provence, et création, à cet effet, de City Résidence.

2009

Reprise des actifs du groupe Céléos et les agences immobilières A. Louer, via la SAS SN BCP, filiale à 60% du Groupe Pierreval.

2010

Reprise de 6 nouvelles résidences services auprès de gestionnaires en difficulté (Antaeus à Nantes, Marcy-l'Etoile et Ivry-sur-Seine, MVM à Nantes, et Quiétude à Bordeaux et Capvern-les-Bains) pour atteindre un total de 1000 appartements gérés par City Résidence.

2012

Reprise d'une résidence services à Marseille suite à la liquidation des Résidences du Soleil.

2014

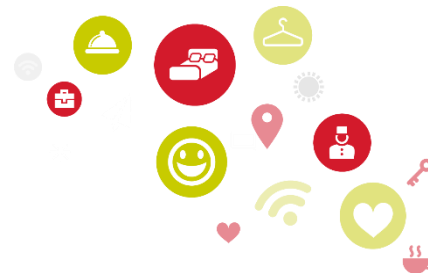
Reprise de 2 nouvelles City Résidence à Strasbourg et de 2 nouvelles résidences senior Vivéa (Plescop et Carquefou), suite à mise en liquidation de Madéo et de Mary Flor.

2018-2019

Relance du développement des résidences services et reprise de 2 nouvelles résidences en région PACA (Sophia Antipolis et Avignon).

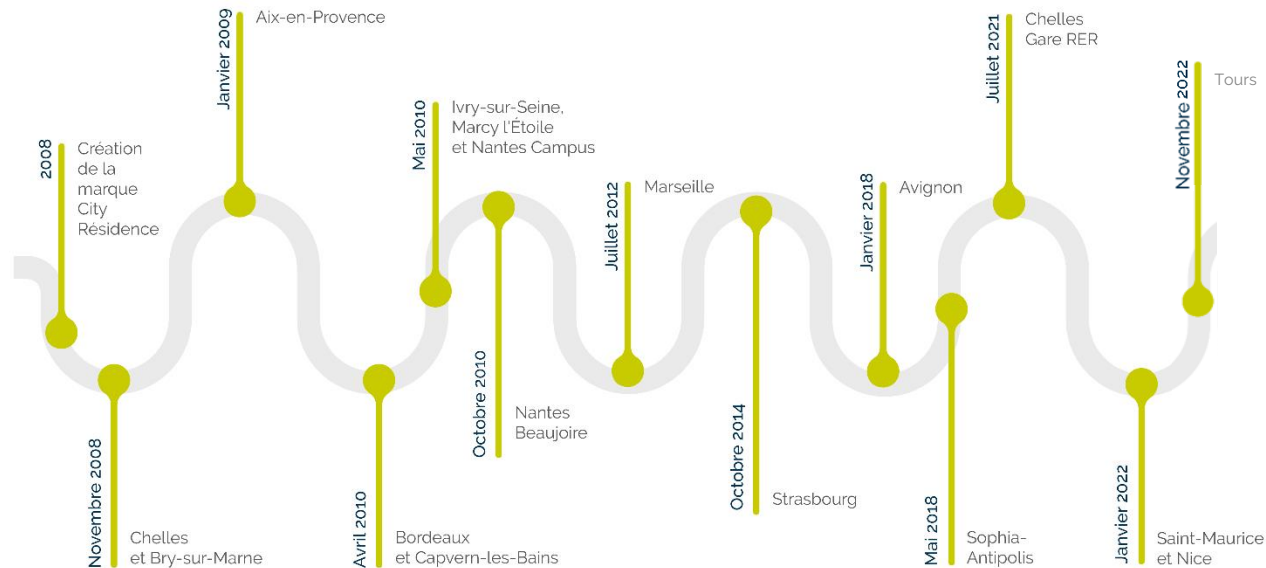
2021-2022

Reprise de 4 nouvelles City Résidence à Chelles (77), Nice (06), Saint-Maurice (94), Tous (37) et d'une nouvelle résidence senior Vivéa à Loches (37).





FOCUS HISTORIQUE REPRISES



Les savoir-faire du
Groupe Pierreval
couvrent **tous les
métiers de
l'immobilier.**

Les savoir-faire du Groupe Pierreval couvrent tous les métiers de l'immobilier. Actif depuis la promotion jusqu'à la gestion locative, en passant par la vente de terrains à bâtir, la transaction immobilière, la location, le syndic et la gestion de résidences services, la force première de Pierreval est d'anticiper l'évolution des marchés et ainsi se développer.

PROMOTION
IMMOBILIÈRE

LOCATION
GESTION
SYNDIC
VENTE

LOTISSEUR
AMÉNAGEUR

FONCIÈRE

EXPLOITATION
RÉSIDENCES
SERVICES



ZOOM SUR LA GESTION POUR COMPTE DE TIERS

En 2008, lors du ralentissement du marché immobilier, le Groupe Pierreval réfléchit à un nouvel axe de développement de produits et d'activités. Face à la défaillance de certains gestionnaires de résidences services et conscient de leur modèle économique, Pierreval se spécialise alors dans la reprise d'exploitation en difficultés. C'est ainsi que le Groupe crée les marques City Résidence et Vivéa.

Cette nouvelle activité de gestion pour compte de tiers assure aux propriétaires le paiement de leurs loyers en respect des échéances.

L'ensemble de ces résidences représente environ
2300
appartements
pour plus de
5200 lits

> 22 résidences gérées

2 résidences étudiantes à Poitiers (86) et le Futuroscope (86) (détenues en propre)

4 résidences sénior, sous enseigne VIVEA, à Carquefou (44), Limoges (87), Plescop (56) et Loches (37)

16 résidences urbaines sous enseigne City Résidence à Avignon (84), Ivry sur Seine (94), 2 à Chelles (77), Aix en Provence et Marseille (13), Sophia-Antipolis (06), Bordeaux (33), Marcy L'Etoile (69), Capvern (65), Nantes (44), 2 à Strasbourg (67), Nice (06), Saint-Maurice (94) et Tours (37)

> Un modèle solide

Nous percevons des honoraires de gestion qui permettent de rémunérer la gestion interne effectuée au Futuroscope.

Le modèle économique nous garantit un équilibre financier sur le long terme.

La solidité du modèle nécessite un pilotage rigoureux de l'activité, avec une attention permanente portée à l'exploitation par une parfaite maîtrise des charges et au remplissage pour l'optimisation du chiffre d'affaires.

C'est ce subtil équilibre que nous poursuivons à travers la consolidation de notre parc existant et son développement quotidien qui se réalise par opportunité.

En effet, notre politique de rachats de résidences nous a permis de développer des compétences propres nécessaires au métier de gestionnaire, avec pour ambition aujourd'hui de développer ce métier pour lequel nous avons su proposer un modèle pertinent.

La confiance renouvelée par les investisseurs depuis 2008 est le gage de notre modèle gagnant / gagnant.



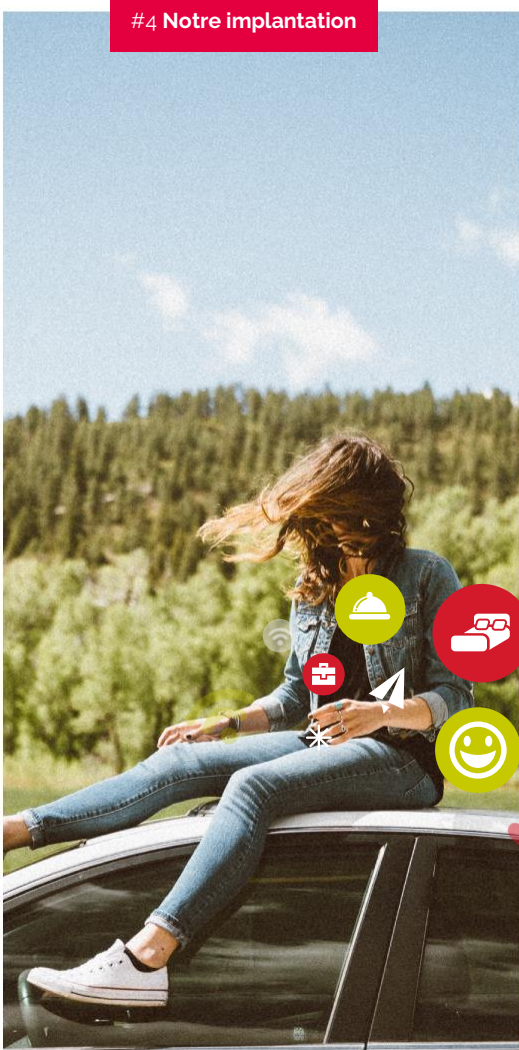
Nos agences en France



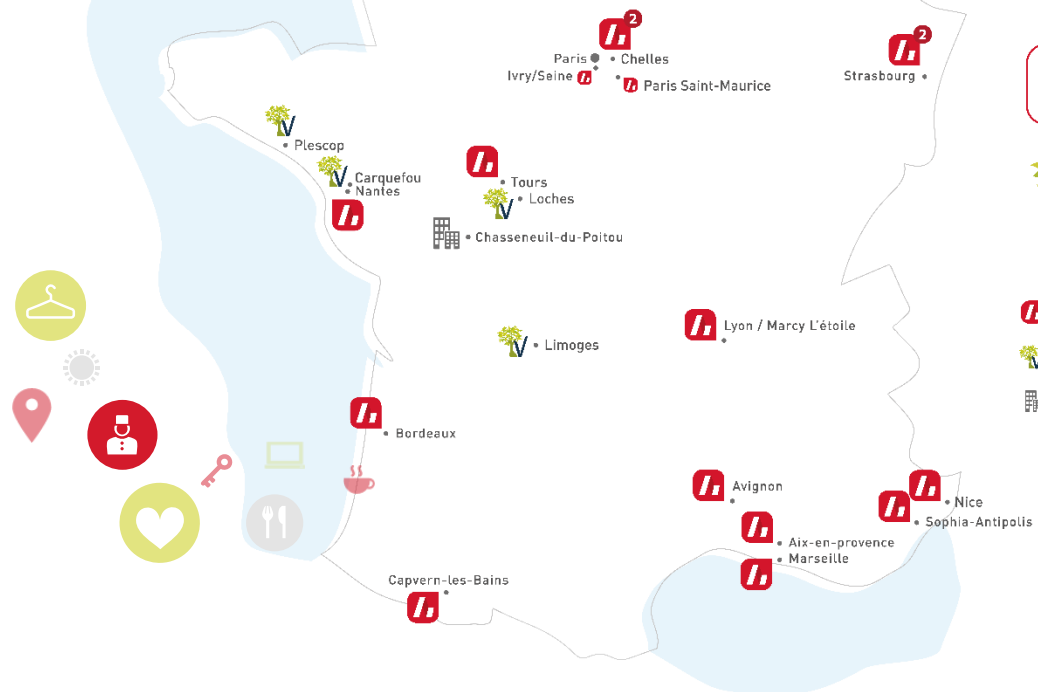
- Promotion immobilière & agences immobilières



- Résidences gérées



ZOOM SUR CITY RÉSIDENCE



- City Résidence
- Résidence Vivéa
- Siège social City Résidence & Vivéa



STRUCTURE OPÉRATIONNELLE POUR LA REPRISE

> La force du groupe : des équipes expérimentées et motivées

Le développement du groupe nous a conduit à nous structurer et à développer des outils de motivation et de partage d'expérience, afin de gagner en efficacité et en professionnalisme.

Nos collaborateurs sont nos forces vives et nous nous sommes attachés à développer la notion de groupe. L'ensemble de ces actions est à l'origine d'une équipe soudée, attachée à des valeurs communes.

> Une organisation marketing et des moyens informatiques adaptés

Capitalisant sur notre savoir-faire en terme de commercialisation (démontré dans nos métiers initiaux : la promotion et l'agence immobilière), notre capacité à appréhender le secteur du tourisme nous permet aujourd'hui de gérer un plus grand nombre de résidences.

Une organisation pérenne et efficace est d'ores et déjà en place, le dimensionnement du siège, pouvant facilement et très rapidement évoluer en corrélation avec la reprise de nouveaux sites.



Mathieu LE BRIS
Directeur des Résidences Services



Frédéric LANDRIEU
Directeur d'Exploitation CITY RESIDENCE



Romain FONTAINE
Responsable Commercial et e-commerce

> Revenue manager
Gaëlle RENARD

> Chargé de marketing digital
Andy NAKHIENGCHANH



Responsables de sites



Corinne PERROT
Directrice d'Exploitation VIVEA



Responsables de sites



Anthony MOREAU
Directeur des Achats et du Contrôle interne

> Directeur Technique
Stéphane LEVEVE

> Assistant Exploitation
Paméla FAUCHER



Lionnel LEVIF
Directeur développement des résidences



Delphine TRANCHANT
Responsable des relations propriétaires



> Assistant administratif
Alexandre COCHERY



Pierre-Olivier LASSALLE
Directeur Comptabilité et Contrôle de Gestion

> Elise COIFFARD
Responsable Contrôle de Gestion
Des Services Immobiliers

> Contrôleuse de Gestion
Roxane LE TETOUR

> Comptabilité
Marine BOUILLAUD
Noémie FAUSTIN-LEYBACH
Fabrice GARDAIS
Corentin MOUSSET
Maryame TOUHAMI



Adeline HAMEL-BLANCHETIERE
Responsable paie/Adp

> Gestionnaire paie/Adp
Malorie COLIN
Laura TABORET



> Des outils de gestion **spécifiques**

Au cœur de notre organisation, un système d'informations sécurisé permet de suivre en temps réel la performance de nos établissements.

Notre système d'exploitation (dimensionné pour suivre toutes les activités du groupe) permet de remonter les informations comptables et statistiques des résidences vers le siège. Ces données sont retraitées sous forme de tableaux de bord essentiels à la gestion des exploitations :

1 Une comptabilité analytique et des indicateurs d'activité nécessaires pour piloter la gestion opérationnelle et commerciale des sites (indice de fréquentation, durée moyenne de séjour...)

2 Des indicateurs transversaux à toute la profession qui permettent de comparer les performances des établissements (RBE, REVPAR...)

3 Un contrôle de gestion indispensable dans un secteur où les transactions en espèces et le turn-over du personnel sont importants



La commercialisation en ligne de nos établissements s'appuie sur la nouvelle technologie MisterBooking, l'un des leaders du marché. Cette centrale permet aux responsables de sites et au siège de gérer stock et prix de vente en temps réel sur un seul extranet. Nous commercialisons ainsi nos établissements en direct via notre site internet www.cityresidence.fr et les distributeurs.

Nous avons renégocié de nouveaux contrats pour élargir la commercialisation aux acteurs majeurs de la vente en ligne (Booking, Expedia...).

	2015	2016	%Growth
12	108.267		-1%
16	91.838		+13%
19	129.819		+42%
128	278.161		+78%
293	11.827		+18%

...s target.

2015 2016



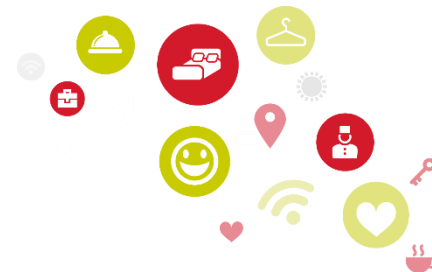
> Une stratégie marketing et commerciale en cohérence avec l'évolution du marché

Afin d'accompagner le redimensionnement de notre enseigne et pour pallier aux manques des gestionnaires précédents, notre projet de développement met l'accent sur la notoriété de la marque et le marketing produit. Par ailleurs l'intégration du Yield Management (l'allocation de capacité aux différentes classes tarifaires, grâce aux prévisions de fréquentation des segments de clientèles), est essentiel à l'amélioration du Revpar.

Pour chacune des résidences sont définis les marchés et les cibles de clientèles prioritaires (étudiants, familles, CE, groupe, affaires) et un plan d'actions commerciales. Les responsables de site comme les commerciaux du siège contribuent à sa mise en œuvre aussi bien au niveau de la promotion que de la communication : site internet, partenariat avec les distributeurs, mailing, publicité, relations publiques..

> Une expertise en rénovation

Pour s'adapter à un secteur du Tourisme en perpétuelle évolution, nous sommes en collaboration étroite avec des architectes décorateurs qui sont forces de propositions et nous accompagnent dans les divers projets de rénovations.



> L'assurance d'un intérêt mutuel au bon fonctionnement de la résidence

Des honoraires de gestion calculés en fonction du chiffre d'affaires.

Un loyer complémentaire pour les propriétaires, calculé sur les résultats de la résidence.

> Une structure juridique dédiée

Une société est créée spécifiquement pour chaque résidence.

La comptabilité est ainsi plus claire, et les résultats bien séparés des autres résidences.

> Des reportings d'activités réguliers

Les copropriétaires sont informés régulièrement de l'activité.

Rapports d'activités trimestriels / comptes de résultats de la résidence

Une comptabilité claire et transparente, les propriétaires ont accès aux comptes de la résidence.

> Réunions d'informations

Des réunions de présentation de l'activité sont organisées avec les représentants des copropriétaires.

> Un service propriétaires dédié

Nous mettons à votre disposition un interlocuteur dédié, joignable par mail et téléphone, pour répondre à vos questions, et pour simplifier vos démarches en cas de changement de situation (adresse, RIB...).

Notre service propriétaires, c'est aussi :

- > La réalisation de vos factures ;
- > La transmission de ces factures par mail ;
- > Une plateforme de stockage/téléchargement de vos documents.

A financial report document with a table showing data for 2016 and %Growth. The table has columns for '2016' and '%Growth'. The data rows show values like 108,267 (-1%), 91,838 (+13%), 129,819 (+42%), 278,161 (+78%), and 11,827 (+18%).

	2016	%Growth
	108,267	-1%
	91,838	+13%
	129,819	+42%
	278,161	+78%
	11,827	+18%

#9 Résultats du groupe

GRUPPO
PIERREVAL fp FONCIÈRE
 PROMOTEUR AMÉNAGEUR PIERREVAL

PIERREVAL
 Location - Gestion - Syndic - Vente

City
 Résidence
 Appart hôtel

Vivéa
 Résidence de vacances

CA en K€	Promotion	Foncière	Agences	Résidences gérées	Totaux	RG en % du total
Réalisé 2016	98 583	2 863	2 510	16 942	120 898	14 %
Réalisé 2017	103 102	3 568	2 491	18 131	127 292	14,2 %
Réalisé 2018	106 972	4 445	2 601	22 344	136 361	16,4 %
Réalisé 2019	150 261	6 239	3 007	23 796	183 303	13 %
Réalisé 2020	183 500	8 427	2 869	14 355	219 221	6,5 %
Réalisé 2021	320 993	10 153	3 124	17 172	351 442	5,1 %

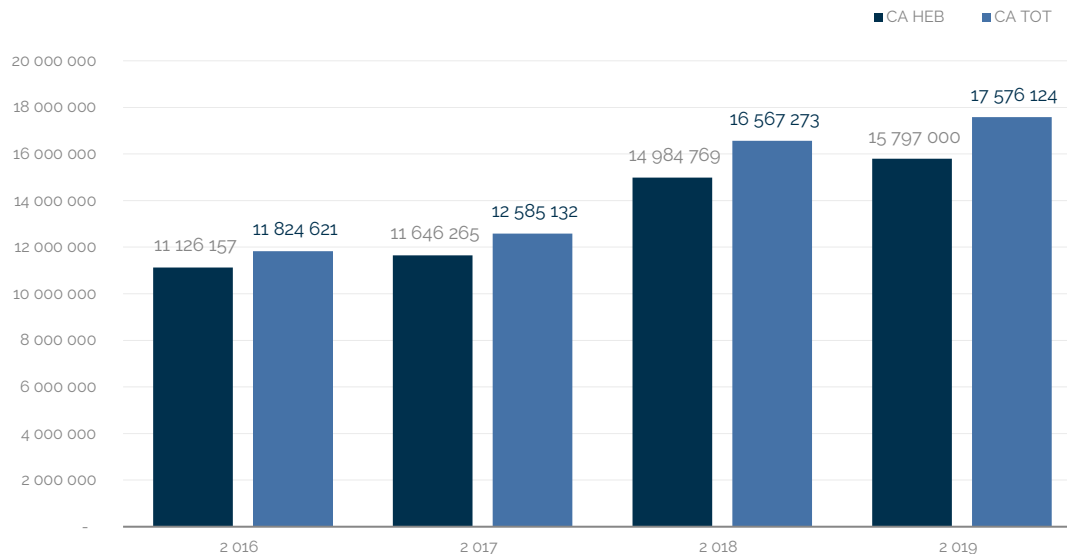
RN en K€	Promotion	Foncière	Agences	Résidences gérées	Totaux	RG en % du total
Réalisé 2016	6 866	419	386	- 1 091	6 580	- 16,6%
Réalisé 2017	6 840	283	294	- 54	7 363	- 0,7%
Réalisé 2018	6 112	- 51	323	228	6 613	3,4%
Réalisé 2019	10 639	697	448	966	12 750	7,6%
Réalisé 2020	12 778	157	181	- 232	12 884	- 1,8 %
Réalisé 2021	16 863	551	101	-258	17 257	1,1 %





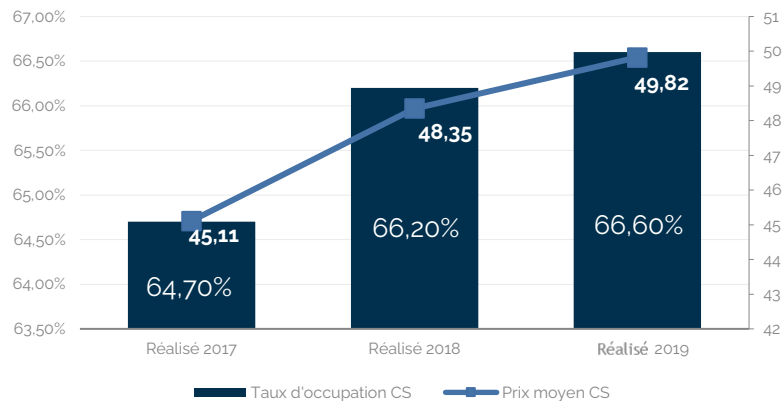
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES

+41% de CA hébergement en 3 ans | +27% à périmètre constant (2 nouveaux sites)





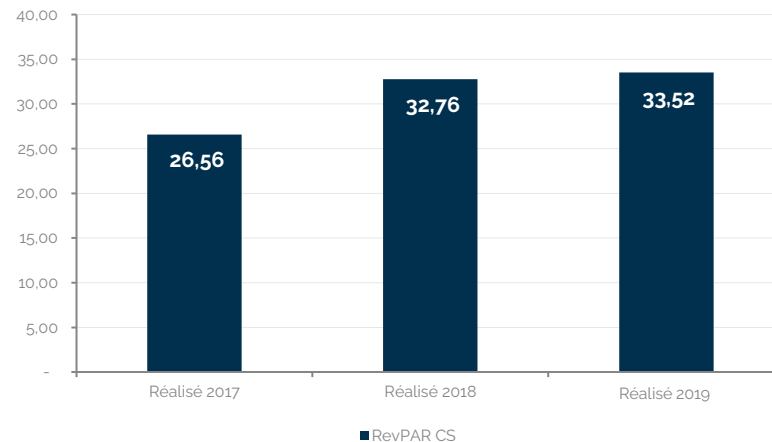
ÉVOLUTION DU TAUX D'OCCUPATION ET DU PRIX MOYEN COURTS SÉJOURS



*Conso enseigne City Résidence



ÉVOLUTION DU RevPAR COURTS SÉJOURS SUR 3 ANS





- Notre Offre Bail commercial

Mai 2023



PRÉVISIONNEL SUR 9 ANS : BUSINESS PLAN

	Prévisionnel								
	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7	N+8
Hébergement court séjour	5 126,0	5 283,0	5 458,4	5 525,1	5 608,0	5 692,1	5 793,3	5 864,1	5 952,1
Total Chiffre d'affaires (en k€)	5 758,7	5 925,1	6 110,1	6 186,6	6 279,4	6 373,6	6 485,1	6 566,3	6 664,8
Frais de personnel (en k€)*	848,0	860,7	873,6	886,7	900,0	913,5	927,2	941,2	955,3
% du CA hébergement	16,5%	16,3%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
<small>*hors personnel de ménage, intégré dans les charges opérationnelles variables</small>									
Charges variables opérationnelles (en k€)	2 121,5	2 181,3	2 236,1	2 253,1	2 275,5	2 298,3	2 326,8	2 344,9	2 368,8
% du chiffre d'affaires	16,5%	16,3%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%	16,0%
Autres charges opérationnelles (en k€)	350,7	352,9	355,1	357,4	359,7	362,0	364,4	366,8	369,2
Marge opérationnelle (en k€)	2 438,4	2 530,2	2 645,2	2 689,4	2 744,2	2 799,7	2 866,6	2 913,4	2 971,5
% du chiffre d'affaires	42,3%	42,7%	43,3%	43,5%	43,7%	43,9%	44,2%	44,4%	44,6%
Charges fixes (en k€)	314,2	319,1	324,3	329,1	334,0	339,0	344,2	349,3	354,5
Résultat d'exploitation (RBE)	2 124,3	2 211,0	2 320,9	2 360,3	2 410,1	2 460,7	2 522,5	2 564,1	2 617,0
% du chiffre d'affaires	36,9%	37,3%	38,0%	38,2%	38,4%	38,6%	38,9%	39,1%	39,3%
Dont loyers	1 261,0	1 286,2	1 311,9	1 338,2	1 364,9	1 392,2	1 420,1	1 448,5	1 477,5
Charges d'occupation (en k€)	1977,9	2019,5	2063,4	2098,1	2134,7	2172,1	2211,5	2248,9	2288,3
Résultat courant avant IS (en k€)	146,4	191,5	257,5	262,3	275,4	288,6	310,9	315,3	328,7

- Un bail de 9 ans garantissant un loyer fixe.
- Optimisation du service restauration
- Pas de franchise de loyer à la reprise.



PRÉVISIONNEL SUR 9 ANS : LOYERS PROPRIÉTAIRES

	Prévisionnel									Moyenne
	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7	N+8	
Loyers propriétaires										
Loyers fixes	1261,0	1286,2	1311,9	1338,2	1364,9	1392,2	1420,1	1448,5	1477,5	
Redistribution de 50% de la marge nette	73,2	95,7	128,8	131,1	137,7	144,3	155,5	157,6	164,3	10%
Soit en % du loyer de base	6%	7%	10%	10%	10%	10%	11%	11%	11%	10%
En nb de mois de loyer	0,7	0,9	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,2
TOTAL loyers propriétaires	1334,2	1382,0	1440,7	1469,3	1502,7	1536,6	1575,6	1606,1	1641,8	

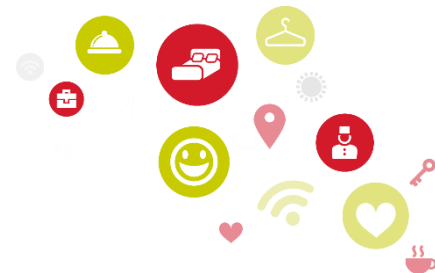
- Diminution du loyer de -50% à la reprise de l'exploitation.
- Baisse des honoraires de l'exploitant en cas de résultat négatif.
- Un partage de la marge nette, 50/50, entre l'exploitant et les propriétaires.



SYNTHÈSE



- ⊕ Optimisation du chiffre d'affaires et des charges de la résidence afin d'améliorer le résultat de l'exploitation.
- ⊕ Un loyer garanti par un bail commercial.
- ⊕ Un loyer complémentaire versé en fonction du résultat de l'exploitation.
- ⊕ Transmission et présentation d'un compte rendu d'exploitation annuel à l'ensemble des propriétaires.
- ⊕ Une exploitation sous enseigne CITY RESIDENCE, permettant d'améliorer la valeur vénale de vos appartements grâce à la garantie d'un exploitant et d'un groupe reconnu par les professionnels de la revente immobilière (CGP).
- ⊕ L'expertise CITY RESIDENCE dans la rénovation de résidences de tourisme permettant de maintenir une prestation quatre étoiles.



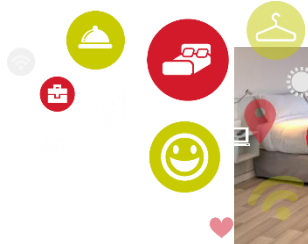
Cette offre est basée sur l'ensemble des informations écrites et verbales transmises à notre société jusqu'à ce jour. Si de nouveaux éléments apportaient un doute sur certaines de ces informations ou sur la valeur de l'entreprise, nous nous réservons la possibilité de revoir la présente, voire d'interrompre les négociations à tout moment, sans aucune obligation ni indemnités de parts et d'autres.

Nous précisons que cette offre a déjà été validée par notre Comité de Reprise du Groupe Pierreval.

Le Groupe Pierreval serait ravi de collaborer avec vous dans le cadre de cette reprise et d'ajouter votre résidence à son enseigne City Résidence.

Mathieu LE BRIS
Directeur des Services Immobiliers

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'MLB', written over a light blue horizontal line.



www.cityresidence.fr