

YelloPark, un projet urbain d'envergure qui concrétise la stratégie de partenaire du développement des territoires de REALITES

## PLAN DE LA PRESENTATION

PARTIE 1: POSITIONNEMENT ET STRATEGIE DE REALITES

PARTIE 2: PRESENTATION DU PROJET YELLOPARK

I. ORIGINES ET OBJECTIFS DU PROJET

II. PRESENTATION DU PROGRAMME IMMOBILIER

III. PLANNING ET FINANCEMENT DU PROJET

**CONCLUSION** 





#### PARTIE 1

REALITES: UN GROUPE SOLIDE, ACTEUR EMERGENT DE L'IMMOBILIER EN FRANCE, AVEC UNE STRATEGIE AMBITIEUSE DE DIVERSIFICATION

## REALITES: UNE "SUCCESS STORY" ENTREPRENEURIALE

#### L'AGILITE D'UN GROUPE EN PLEINE CROISSANCE ET DÉJÀ RECONNU

#### Un acteur en forte croissance

- Créé en 2003 et employant plus de 180 collaborateurs
- Aventure entrepreneuriale démarrée avec un capital initial de 40.000 €
- D'un simple promoteur à un intégrateur capable de rassembler l'ensemble des métiers, de la promotion à l'exploitation, en passant par la maîtrise d'œuvre et le financement
- Organisé autour de 5 directions régionales, acteur de référence dans le Grand-Ouest, implanté à Bordeaux depuis 2015 et à Paris depuis mars dernier
- Coté sur Euronext Growth depuis mai 2014
- Actionnariat stable caractérisé par un bloc majoritaire composé des deux fondateurs pour environ 55% du capital
- Hausse de 48 % du nombre de lots réservés en 2016 pour atteindre 1037 unités

#### Une expertise reconnue

- Une capacité à croître malgré la sévère crise qui a touché l'Ouest de la France, notamment Nantes, entre fin 2010 et fin 2013 avec une chute des réservations de près de 40%
- Consolidation de solides parts de marché dans des villes à forte pression concurrentielle : dans le top 5 à Nantes et à Rennes, n°1 à Angers et dans le top 3 à La Rochelle
- Une connaissance approfondie des enjeux locaux (sociaux, politiques, économiques)
- Forte notoriété et forte identité
- Un taux élevé de satisfaction client (93%)\*
- Différentiation reconnue grâce à un suivi technique précis du calendrier jusqu'à la livraison et une capacité à faire du sur-mesure
- Diversification réussie avec sa filiale Heurus dans les métiers de la gestion de résidences non médicalisées pour personnes âgées



<sup>\*</sup> Selon un étude interne réalisée en 2016 auprès de 330 acquéreurs

### **REALITES: UN GROUPE SOLIDE ET AMBITIEUX**

ACTEUR EMERGENT DE L'IMMOBILIER, REALITES RASSEMBLE AUJOURD'HUI L'ENSEMBLE DES MÉTIERS PERMETTANT LA RÉALISATION DE PROJETS IMMOBILIERS

- 9 sites en France dans le Grand Quest et à Paris
- 180 collaborateurs
- 1 037 lots vendus en 2016
- 145 M€ de CA réservés en 2016
- 84 M€ de CA en 2016 / 50,2 M€ de CA au S1 2017 (+46,8% Vs S1 2016)
- Objectifs opérationnels d'ici à 2020 : 1 500 lots réservés répartis sur 5 régions et franchir le cap des 220 M€ de volume d'activité annuel

#### 2 AXES STRATÉGIQUES DE DÉVELOPPEMENT:

- APPROCHE GLOBALE DU MÉTIER
- DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE



## UNE STRATEGIE D'ASSEMBLIER DE PROJETS URBAINS

#### UNE APPROCHE GLOBALE QUI S'APPUIE SUR L'INTELLIGENCE DES TERRITOIRES

- Entreprise d'ingénierie immobilière qui comprend et maîtrise les enjeux d'un territoire dans toutes ses composantes
- Alliance de la maîtrise d'ouvrage et de la maîtrise d'usage
- Volonté affichée d'approche différenciante du métier : plus qu'un promoteur immobilier,
   REALITES est partenaire du développement des territoires
- Capacité à développer des projets de manière innovante : inversion du partenariat public-privé
- Ambition forte : porter le dynamisme, l'attractivité et le besoin des villes pour les accompagner dans des projets d'envergure
  - Accompagnement des décideurs dans leurs projets d'aménagement urbain
  - Apport de solutions sur mesure et innovantes aux particuliers et investisseurs

#### UN POSITIONNEMENT D'ACTEUR GLOBAL ET PRECURSEUR DANS L'IMMOBILIER



## UNE STRATEGIE D'EXPANSION GEOGRAPHIQUE

#### DU GRAND OUEST AU TERRITOIRE NATIONAL

- Acteur référent dans l'Ouest de la France avec des implantations à Rennes, Angers, La Rochelle, Tours, Le Mans, Les Sables d'Olonne et Bordeaux
- Aujourd'hui extension à l'île de France et sur la Normandie
  - Ouverture de l'agence à Paris au 92 rue de Rennes
  - o Premières opérations commercialisées à Rueil Malmaison et au Havre
  - o D'autres opérations en cours de développement : 3 000 lots en phase d'étude

#### DE RÉELLES AMBITIONS NATIONALES





Un projet privé de développement urbain pour la ville de Nantes sur le site de La Beaujoire





# I. ORIGINES ET OBJECTIFS DU PROJET YELLOPARK



### I- L'ORIGINE DU PROJET

#### Une démarche inédite en France

- REALITES s'est associé au propriétaire actuel du FC NANTES (Waldemar Kita) pour proposer à la présidente de Nantes Métropole (Johanna Rolland) un projet immobilier d'envergure autour de la construction d'un nouveau stade de la Beaujoire
- Ce projet d'initiative privée mixe aménagements publics et sportifs, logements et bureaux et est gérée par la filiale REALITES Performances du groupe REALITES
- La raison d'être de YelloPark est de conduire une opération de maîtrise d'ouvrage spécifique de par:
  - √ l'innovation partenariale privé-public, un gré à gré
  - √ sa dimension
  - √ la multiplicité des actifs et des usages
  - √ la création d'un grand équipement
  - √ la durée de l'opération

## UN PROJET ACCELERATEUR DE LA TRANSFORMATION DU GROUPE

### I- LA PHILOSOPHIE DU PROJET

#### Les fondamentaux du projet

- Un stade neuf répondant aux objectifs sportifs et urbains de la métropole et du FC Nantes
  - ✓ Un nouvel équipement sportif aux normes internationales
  - ✓ Un projet à cout zéro pour le contribuable
  - √ Valorisation du site existant et conservation de l'esprit de La Beaujoire
  - ✓ Un équipement exploitable au delà des matchs du FCN
- Un investissement 100% privé
  - ✓ la Métropole vend le stade et la parcelle de 23 hectares du site de La Beaujoire à YelloPark sur la base du prix établi par France Domaines
  - ✓ Le financement du stade est assumé pour partie par la marge de l'opération globale et par une dette long terme pour le solde
- Montage d'un partenariat privé-public
  - ✓ REALITES Performances assurera la maîtrise d'ouvrage du projet YelloPark
  - ✓ La collectivité publique s'y associe en permettant de vendre les terrains et en contrôlant à chaque étape du projet sa conformité avec les politiques publiques qu'elle conduit



### I- L'AMBITION DU PROJET

#### Un projet sans précédent au cœur d'une ville déjà audacieuse

#### · Une première en France

- ✓ Réaliser dans la 6ème ville de France un nouveau stade urbain dans un secteur en pleine mutation, à l'image de ce qui peut se faire à Madrid, à Tottenham ou à Turin
- ✓ YelloPark est l'initiateur et l'auteur d'une nouvelle conception des interactions entre la Métropole et des acteurs privés engagés sur le territoire
- ✓ A partir d'une réflexion sur le nouveau stade de La Beaujoire, YelloPark permet d'engager la mutation d'un secteur stratégique à l'échelle de la Métropole dans un calendrier maîtrisé

#### Nantes: une ambition urbaine ininterrompue

- ✓ Une ambition renouvelée et réaffirmée dans le nouveau PLU métropolitain
- ✓ Depuis 2014 une politique active de rayonnement et d'attractivité par le sport, assise sur de grands équipements métropolitains

#### · YelloPark: un projet connecté à la ville

- ✓ Un nouveau projet à la hauteur de l'ambition nantaise
- ✓ Un stade connecté à la ville tout en impulsant une nouvelle dynamique territoriale

### I- UN PROJET EQUILIBRE

#### Un projet qui bénéficie à tous

#### A la Métropole et aux nantais

- ✓ Un développement économique créateur d'emplois
  - o plus de 6 000 personnes seront mobilisées pendant les phases de construction permettant la réalisation du programme (10 ans),
  - o plus de 400 entreprises seront mobilisées in situ, dont une très grande majorité seront des entreprises de l'agglomération nantaise,
  - o près de 3 000 actifs travailleront à terme sur le pôle tertiaire développé, auxquels s'ajoutent environ 1 000 emplois dans les commerces, la restauration, l'hôtellerie...

#### Au FC Nantes et aux supporters

- ✓ En permettant de faire émerger un nouveau stade aux standards internationaux
- ✓ En permettant de se doter d'une nouvelle infrastructure de qualité prête pour les J.O 2024
- ✓ En permettant de conserver l'esprit de La Beaujoire en développant l'infrastructure in situ

#### A REALITES

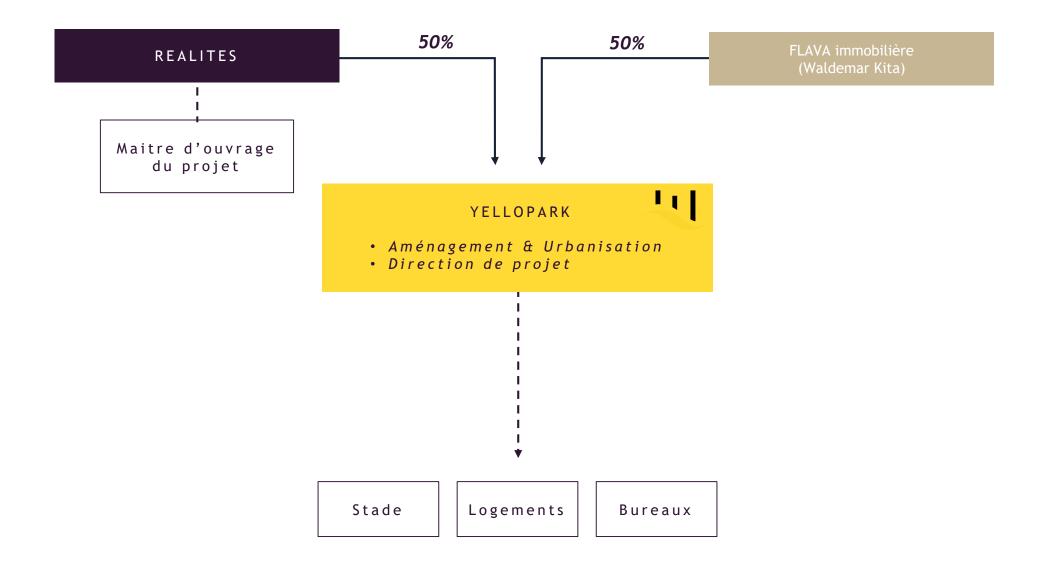
- ✓ En concrétisant son savoir-faire en matière d'assemblier urbain par la construction de logements, de bureaux et d'équipements publics
- ✓ En matérialisant 18 mois de négociation et une initiative ambitieuse et novatrice
- ✓ En assurant au groupe une récurrence de revenus sur la prochaine décennie



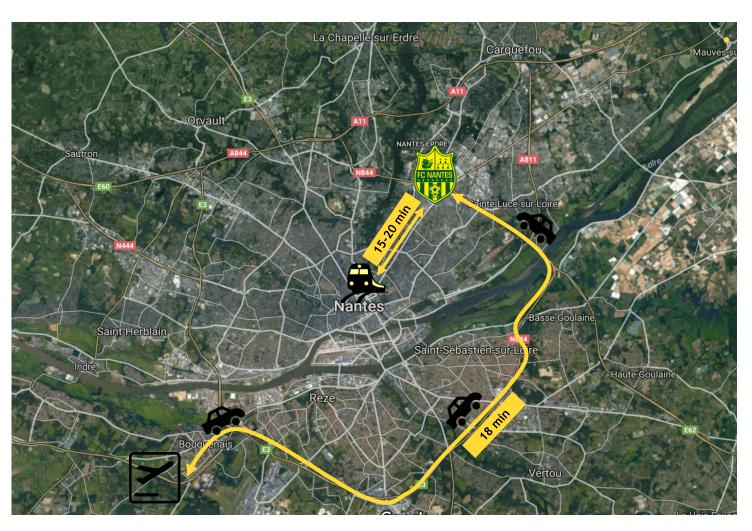


II. YELLOPARK: UN PROJET IN SITU AU CŒUR DE LA METROPOLE NANTAISE

### II- ORGANISATION JURIDIQUE



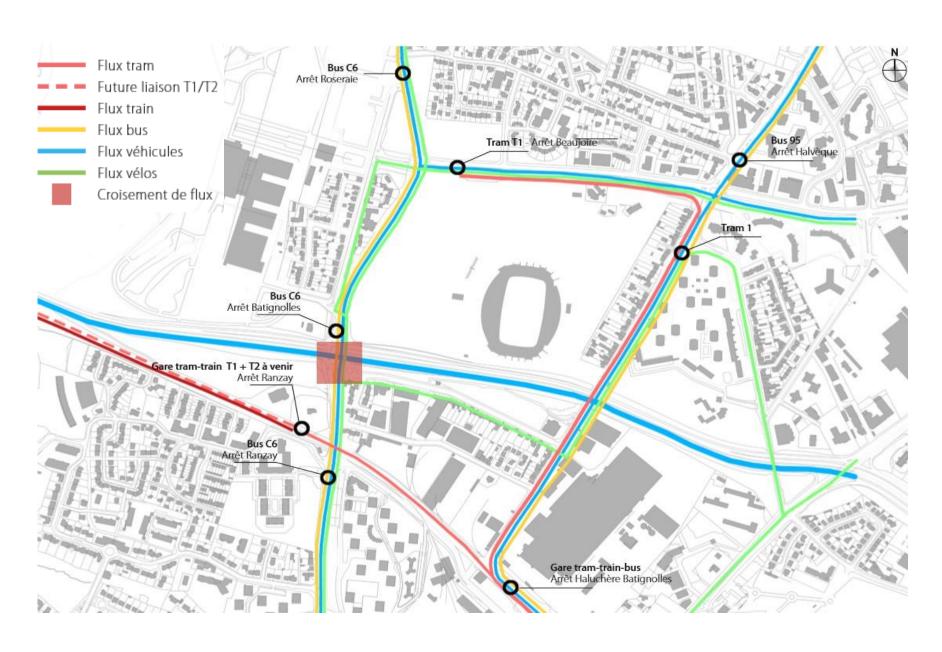
### II- EMPLACEMENT DE CHOIX AU CŒUR DE LA METROPOLE



## Un emplacement de choix

- Sur l'emplacement actuel du stade Louis Fonteneau, la parcelle a une superficie totale de 23 hectares
- ✓ Le site se situe à 5 km du Centre cille de Nantes et de la gare SNCF
- ✓ Le stade est à proximité immédiate du boulevard périphérique et à 20 km en voiture de l'aéroport Nantes-Atlantique

### II- EMPLACEMENT DE CHOIX AU CŒUR DE LA METROPOLE





### III. PLANNING ET FINANCEMENT DU PROJET

### III- DONNÉES CLÉS DE LA PROGRAMMATION

- ✓ Stade
- ✓ Logements
- ✓ Bureaux
- ✓ Complexe de sport, santé et bien-être
- ✓ Halle marché
- ✓ Groupe scolaire
- ✓ Espaces verts
- ✓ Services, commerces et food court
- ✓ Parking
- ✓ Passerelle





#### III- PLAN DE FINANCEMENT

#### Un projet en 3 grandes phases

#### Phase 1 Pré-étude

- ✓ Coût de 1,3 M€
- ✓ S'achève en septembre 2017 par le lancement public de l'opération et la signature du protocole d'accord entre la Métropole de Nantes, le FC Nantes et REALITES

#### Phase 2 Etude, maîtrise du foncier et programme global définitif

- ✓ Coût de 20 M€, soit 10 M€ pour chacun des porteurs de projet
- S'étalera d'octobre 2017 à juin 2019 (21 mois) incluant la période de concertation
- S'achèvera par la purge des autorisations administratives

# Phase 3 Aménagement et promotion immobilière

- √ 2 tranches s'étalant de juin 2019 avec l'acquisition du foncier, jusqu'à 2030 approximativement avec la livraison des derniers bâtiments
  - 1ère étape : opération d'aménagement classique
  - 2<sup>ème</sup> étape : financement des opérations de promotion

Livraison du stade à l'été 2022



Sept 2016 - Oct 2017

Oct 2017 - Juin 2019

Juin 2019 - 2030

## CONCLUSION

#### YELLOPARK: UN PROJET INNOVANT À NANTES MAIS AUSSI EN FRANCE

- Un financement clair et bien calibré
- Un projet dont la volumétrie est encore à affiner mais déjà partiellement sécurisé

## YELLOPARK : UNE ILLUSTRATION CONCRÈTE DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE REALITES

Un modèle duplicable dans différentes métropoles françaises et à l'international





## QUESTIONS / REPONSES