

RISING STONE

CRÉATEUR ET CONSTRUCTEUR
D'IMMOBILIER DE LUXE



Paris, le 24 septembre 2026 - 7h30

Premier semestre record et objectif 2026 relevé :
Rising Stone attend un résultat net 2026 entre
15,2 M€ et 16,0 M€, en hausse de plus de 50%

- Résultat net de l'ensemble consolidé estimé entre 8,0 M€ et 8,2 M€ au 1^{er} semestre 2026, soit déjà environ 80% du résultat de l'exercice 2025
- Objectif 2026 relevé : résultat net de l'ensemble consolidé attendu entre 15,2 M€ et 16,0 M€, au-delà des 15 M€ visés lors de l'introduction en Bourse
- Un été commercial particulièrement soutenu
- Contribution croissante des métiers intégrés aux résultats
- Objectif du plan Himalaya 2028 confirmé : résultat net supérieur à 30 M€



Rising Stone (Euronext - FR00140164Q1 - ALRIS), créateur et constructeur d'immobilier de luxe dans les Alpes françaises et lieux de villégiature *premium*, annonce un 1^{er} semestre 2026 record et un été commercial particulièrement soutenu. Le résultat net de l'ensemble consolidé est désormais attendu entre 15,2 M€ et 16,0 M€ pour l'exercice 2026, en progression comprise entre 50% et 58% par rapport aux 10,1 M€ réalisés en 2025.

Cette estimation s'appuie sur un résultat net de l'ensemble consolidé compris entre 8,0 M€ et 8,2 M€ au 1^{er} semestre 2026 (donnée préliminaire estimée) et sur les perspectives actualisées du Groupe pour le 2nd semestre.

Un 1^{er} semestre 2026 record

Le résultat net de l'ensemble consolidé du 1^{er} semestre 2026 est estimé entre 8,0 M€ et 8,2 M€. Il représente à lui seul environ 80% du résultat de l'ensemble de l'exercice 2025 (10,1 M€), un exercice au cours duquel le résultat net avait déjà triplé.

Cette performance bénéficie de la progression des ventes immobilières et de la contribution croissante des métiers intégrés au résultat du Groupe.

Un été commercial particulièrement soutenu

À Méribel, la vente des deux derniers appartements de Fleur des Alpes porte la commercialisation de la résidence à 100%. Allodis, programme phare du Groupe, enregistre une nouvelle vente significative. Les ventes progressent également sur La Tarentaise et Le Fontany.

Dans l'environnement de taux d'intérêt et le contexte international actuels, le rythme des décisions d'achat s'est maintenu tout au long de l'été. Les clientèles française et internationale continuent de se mobiliser pour des biens associant emplacement d'exception, qualité de réalisation et services.

Le luxe d'investissement : patrimoine tangible et sécurité des personnes

Rising Stone intervient sur le marché du luxe d'investissement, dont les motivations d'achat se distinguent de celles de la consommation de produits de luxe. Ses clients acquièrent un actif tangible, sur un emplacement rare, pour en profiter, le conserver et le transmettre.

À cette dimension patrimoniale s'ajoute un critère devenu essentiel : la sécurité des personnes. Dans un monde marqué par les tensions géopolitiques et les préoccupations de sécurité, le choix d'une résidence engage aussi celui d'un environnement où vivre et séjourner en famille en toute sérénité.

Pouvoir sortir, se déplacer et profiter des siens l'esprit libre participe pleinement à l'attrait des stations ciblées par Rising Stone. Leur géographie, leur échelle et leur cadre préservé en font des lieux où cette sérénité se vit au quotidien, un atout déterminant pour une clientèle internationale exposée.

Sur les meilleures adresses alpines, ces qualités se conjuguent à une offre limitée par la rareté du foncier et les contraintes de construction, face à une demande française et internationale soutenue.

Une stratégie concentrée sur des domaines skiables d'exception

Les programmes de montagne représentent plus de 95% du volume d'affaires prévisionnel du portefeuille du Groupe, supérieur à 1 milliard d'euros. Méribel, Courchevel et Val d'Isère constituent le cœur de son développement et de l'allocation de ses ressources.

Cette ambition géographique est précise : concentrer le développement de Rising Stone sur les domaines des Trois Vallées et de Tignes - Val d'Isère, considérés comme les plus beaux et les plus prestigieux domaines skiables au monde. L'étendue des domaines, la diversité du ski, la beauté des paysages et le rayonnement international de leurs stations en font des destinations d'exception pour une clientèle française et internationale.

L'opération de Nice, qui représente environ 2% du volume d'affaires total du portefeuille, complète cette offre sur la Riviera française.

Des métiers intégrés qui contribuent davantage aux résultats

L'intégration des métiers constitue un axe fondateur de la stratégie de Rising Stone.

Recherche foncière, conception, construction, architecture intérieure, aménagement et exploitation : le Groupe réunit les compétences nécessaires pour maîtriser ses programmes et conserver une part accrue de la valeur créée. Cette stratégie porte ses fruits : la contribution des activités de services issues de ces métiers au résultat du Groupe progresse, et la maîtrise de la qualité, des coûts et des délais s'en trouve renforcée.

Deux marques structurent l'accompagnement des propriétaires : **Rising Stone Interiors**, pour l'architecture intérieure, l'aménagement et la décoration ; **Rising Stone Hospitality**, pour la conciergerie, le property management et l'exploitation en location saisonnière des appartements et chalets des clients.

Rising Stone réunit ainsi, au sein d'un même groupe, l'ensemble des compétences permettant d'accompagner un investisseur dans chacune des formes de son projet : acquérir un bien dans ses résidences, lui confier la conception et la construction de son chalet ou de son appartement, ou participer en tant que co-investisseur aux programmes proposés par le Groupe. Cet accompagnement couvre l'ensemble du parcours, de la sélection de l'opportunité à l'aménagement et à la gestion du bien.

Objectif 2026 relevé, cap sur Himalaya 2028

Après avoir réalisé 10,1 M€ de résultat net de l'ensemble consolidé en 2025, contre 9 M€ estimés lors de l'introduction en Bourse, Rising Stone attend désormais entre 15,2 M€ et 16,0 M€ pour 2026, au-delà de l'objectif de 15 M€ annoncé lors de l'introduction en Bourse et confirmé lors de la publication des résultats annuels 2025 en avril 2026.

Le Groupe confirme l'objectif de son plan de développement Himalaya à horizon 2028 : un résultat net de l'ensemble consolidé de 30 M€.

Rising Stone rappelle sa politique de dividende attractive, avec un taux de distribution cible minimum de 40% du résultat net consolidé, mise en œuvre au titre de l'exercice 2025.

Jean-Thomas Olano, Fondateur et Président-Directeur général de Rising Stone, déclare :

« Nous avons pris un engagement lors de notre introduction en Bourse : 15 M€ de résultat net en 2026. Nous le relevons aujourd'hui, avec un 1^{er} semestre qui représente déjà environ 80% de notre résultat réalisé en 2025.

Investir dans les meilleures adresses de montagne, c'est choisir un patrimoine tangible et exceptionnel. C'est aussi choisir un lieu pour soi et pour sa famille, où la sécurité des personnes fait pleinement partie de la décision. Pouvoir sortir, se promener et profiter de ses proches l'esprit libre : cette liberté a une valeur immense, et le cadre de vie de Méribel, Courchevel et Val d'Isère lui donne tout son sens.

Investir en montagne aux côtés de Rising Stone n'a jamais été aussi pertinent : pour accompagner ces investisseurs, nous avons réuni l'ensemble des métiers. Qu'ils nous confient la conception et la construction de leur chalet ou de leur appartement, qu'ils acquièrent l'un de nos biens ou qu'ils participent à nos programmes en co-investissement, nous les accompagnons de bout en bout.

Cette stratégie se lit aujourd'hui dans nos résultats : les ventes progressent et nos métiers intégrés contribuent davantage à notre rentabilité. Notre détermination est entière : développer Rising Stone sur les meilleures adresses alpines et transformer notre savoir-faire en création de valeur durable pour nos clients et nos actionnaires. »

Publication des comptes semestriels 2026 le 28 octobre 2026

Rising Stone publiera ses comptes semestriels complets le mercredi 28 octobre 2026 après la clôture des marchés d'Euronext à Paris. Cette publication présentera les résultats détaillés, la situation financière et les perspectives du Groupe.

Les données semestrielles présentées sont préliminaires et restent soumises à la finalisation des travaux de clôture et à l'arrêté des comptes par le Conseil d'administration. Les estimations annuelles reposent sur les informations disponibles à ce jour et demeurent notamment dépendantes de l'avancement des programmes et de la réalisation des opérations commerciales prévues au 2nd semestre 2026. La dynamique commerciale observée à ce jour ne préjuge pas de l'évolution future du marché.

Agenda financier

- **28 octobre 2026 :** Résultats semestriels 2026
- **Janvier 2027 :** Point d'activité annuel 2026

Ces dates sont données à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiées si nécessaire. Toutes les publications interviendront après la clôture des marchés d'Euronext Paris.

À propos de Rising Stone

Fondé en 2016 par Jean-Thomas Olano, Rising Stone est un créateur et constructeur d'immobilier de luxe et d'ultra-luxe au cœur des Alpes françaises.

Rising Stone imagine, conçoit et construit des chalets et appartements aux plus hauts standards du luxe dans les stations alpines prestigieuses (Méribel, Courchevel, Val d'Isère, Megève, etc.) et dans des lieux de villégiature *premium*. Depuis sa création, Rising Stone a conçu, construit et commercialisé plus de 22 000 m² de programmes immobiliers de luxe.

Fort d'une équipe pluridisciplinaire et expérimentée de 52 collaborateurs, Rising Stone propose un accompagnement complet : sourcing & acquisition d'actifs fonciers ultra-*premium*, conception & construction haut de gamme, prestations d'architecture d'intérieur & rénovation, accompagnement patrimonial sur mesure et services d'excellence (para-hôtellerie haut de gamme, conciergerie).

Rising Stone dispose d'un portefeuille foncier en phase de développement, constitué de 15 projets immobiliers (335 chalets et appartements d'une superficie totale de plus de 46 000 m²) et de 3 contrats pour compte de tiers, représentant un volume d'affaires total prévisionnel de plus de 1 Md€ jusqu'en 2030.

 Rising Stone est coté sur le marché Euronext Growth® à Paris. Code ISIN : FR00140164Q1 - Code mnémonique : ALRIS. Plus d'informations sur [Rising-stone.com](https://www.rising-stone.com)

Contacts

Rising Stone
Jean-Thomas Olano
Président-Directeur général
contact@rising-stone.com

Relations investisseurs
ACTUS
Mathieu Omnes
+33 (0)1 53 67 36 92
rising-stone@actus.fr

Relations presse
ACTUS
Serena Boni
+33 (0)6 19 37 55 31
sboni@actus.fr