RISING STONE

CRÉATEUR ET CONSTRUCTEUR
D'IMMOBILIER DE LUXE



Paris, le 28 octobre 2026 - 18h00

Résultats semestriels 2026 : résultat net multiplié par deux à 8,3 M€ au-delà de l'estimation - Marge nette de 27,5 % - Bilan renforcé pour accélérer le développement

- **Chiffre d'affaires de 30,3 M€**, en progression de +10% (hors cession foncière réalisée au 1er semestre 2025)
- **Les métiers intégrés représentent désormais plus de la moitié du chiffre d'affaires** : 15,4 M€ de prestations de services, en hausse de +76%
- **Résultat d'exploitation de 9,9 M€ (+20 %)**, soit une marge d'exploitation de 32,6%
- **Résultat net de l'ensemble consolidé de 8,3 M€**, au-delà de l'estimation communiquée en septembre, multiplié par deux par rapport au 1er semestre 2025 (+104%) et représentant une marge nette de 27,5 %
- **Bénéfice net de 3,24 € par action au 1er semestre 2026** - Dividende de 1,55 € par action versé en juillet 2026
- **Fonds propres portés à 77,2 M€**, trésorerie disponible de 28,1 M€ et ratio d'endettement net ramené à 66% (contre 87% fin 2025)
- **Renforcement du portefeuille de programmes** avec l'acquisition de plusieurs actifs fonciers *premium* au cours du 1er semestre 2026

Huit mois après son introduction en Bourse, Rising Stone a tenu ou dépassé chacun de ses engagements et confirme ses objectifs : 15,2 M€ à 16,0 M€ de résultat net en 2026 et 30 M€ en 2028

- **2nd semestre parfaitement engagé** : livraison du Lac Bleu à Méribel en décembre, hors d'eau et hors d'air de l'Allodis d'ici la fin de l'année, signature début novembre de la promesse de vente du projet d'hypercentre de Val d'Isère, qui portera le volume d'affaires prévisionnel du **portefeuille de développement au-delà de 1,1 Md€**
- **Objectif 2026** : résultat net annuel de l'ensemble consolidé entre 15,2 M€ et 16,0 M€, au-delà des 15 M€ visés lors de l'introduction en Bourse
- Confirmation des ambitions du plan Himalaya : **résultat net supérieur à 30 M€ en 2028**

Rising Stone (Euronext - FR00140164Q1 - ALRIS), **créateur et constructeur d'immobilier de luxe dans les Alpes françaises et lieux de villégiature *premium***, publie ses comptes semestriels 2026 (clos au 30 juin 2026), arrêtés par le Conseil d'administration lors de sa réunion du 27 octobre 2026. Le rapport semestriel 2026 est disponible sur l'espace investisseurs du site de Rising Stone (Rising-stone-finance.com), rubrique Documents, section Rapports semestriels.

En M€ - Normes françaises Données consolidées non auditées	1er semestre 2025	1er semestre 2026	Variation
Chiffre d'affaires	**35,1**	**30,3**	**-14%**
dont Prestations de services	8,8	15,4	+76%
Résultat d'exploitation	**8,3**	**9,9**	**+20%**
Marge d'exploitation (%)	*23,5%*	*32,6%*	
Résultat financier	-0,8	-0,5	
Résultat exceptionnel	-1,0	-	
Impôt sur les sociétés	-2,2	-2,8	
Résultat net des entreprises intégrées	**4,2**	**6,6**	**+58%**
Quote-part du résultat des sociétés mises en équivalences	-0,1	1,7	
Résultat net de l'ensemble consolidé	**4,1**	**8,3**	**+104%**
Marge nette (%)	*11,6%*	*27,5%*	
Résultat net (part du groupe)	4,1	8,3	
Bénéfice net par action (en €)[1]	**2,01 €**	**3,24 €**	**+61%**

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

« Ces comptes semestriels sont les premiers que Rising Stone publie en tant que société cotée, l'année de ses dix ans. Ils disent une chose simple : ce que nous avons annoncé en février, nous l'avons fait. Le résultat net a doublé, la marge nette a atteint 27,5% et notre bilan est transformé, avec 77 M€ de fonds propres pour accélérer notre développement.

Ce semestre marque aussi un changement de nature. Plus de la moitié de notre chiffre d'affaires provient désormais de nos métiers intégrés : conception, construction, architecture intérieure, services. Rising Stone est une maison qui crée, construit, aménage et fait vivre des lieux d'exception, et qui conserve la valeur à chaque étape. C'est ce qui explique nos marges élevées, et c'est ce qui les rend durables.

Pour nos actionnaires, ces résultats se lisent aussi par action : 3,24 € de bénéfice au 1er semestre 2026, 1,55 € de dividende versé en juillet, et une trajectoire qui vise 30 M€ de résultat net en 2028, adossée à un portefeuille dont nous détenons le foncier à plus de 85%.

Le 2nd semestre est engagé : livraison du Lac Bleu à Méribel pour l'ouverture de la saison hivernale, hors d'eau et hors d'air de l'Allodis, et signature dans les premiers jours de novembre de la promesse de vente de notre projet en hypercentre de Val d'Isère.

Notre détermination reste entière : développer Rising Stone sur les meilleures adresses alpines et lieux de villégiature premium afin de transformer notre savoir-faire en création de valeur durable pour nos clients et nos actionnaires. »

HUIT MOIS APRÈS L'INTRODUCTION EN BOURSE : LES ENGAGEMENTS TENUS

En février 2026, lors de son introduction en Bourse, Rising Stone a présenté au marché une feuille de route chiffrée et des engagements précis. Huit mois plus tard, chacun d'eux a été tenu ou dépassé.

[1] Bénéfice net par action calculé sur le nombre d'actions composant le capital à la clôture de chaque période (2 572 596 actions au 30 juin 2026 - 2 058 100 actions pro forma au 30 juin 2025).

Engagement pris lors de l'introduction en Bourse (février 2026)	Point de situation au 28 octobre 2026
Résultat net 2025 estimé à 9 M€	**10,1 M€ réalisés**, soit 12% au-dessus de l'objectif
Résultat net 2026 supérieur à 15 M€	**Objectif relevé en septembre : 15,2 M€ à 16,0 M€** ; 8,3 M€ déjà réalisés au 1er semestre
Dividende : taux de distribution cible minimum de 40 % dès 2026	**1,55 € par action versés en juillet 2026**, soit 40% du résultat net 2025
Foncier : 60% du portefeuille de développement détenu en propre	**Plus de 85% du foncier du portefeuille de développement**
Portefeuille de développement de plus de 1 Md€ de volume d'affaires à horizon 2030	**1 035 M€ au 30 juin 2026** ; au-delà de 1,1 Md€ avec le projet en hypercentre de Val d'Isère
Affectation d'environ 90% des fonds levés à l'acquisition d'actifs fonciers premium	**Acquisitions réalisées au 1er semestre** : un ensemble immobilier à Val d'Isère, un ensemble foncier sur les hauteurs de Nice, et le foncier de plusieurs programmes en cours (Grangettes, Ferragudo Bay, Terrasses du Planay)
Plan Himalaya : résultat net de 30 M€ en 2028	**Objectif confirmé**

CHIFFRES-CLÉS DU 1ER SEMESTRE 2026 : UN SEMESTRE OÙ LA RENTABILITÉ PROGRESSE PLUS VITE QUE L'ACTIVITÉ

- **Chiffre d'affaires de 30,3 M€ : +10% (hors cession foncière réalisée au 1er semestre 2025)**

  Le chiffre d'affaires consolidé du 1er semestre 2026 s'établit à 30,3 M€ (contre 35,1 M€ un an plus tôt). Au 1er semestre 2025, Rising Stone avait bénéficié de la cession d'un terrain à bâtir relatif au projet Annapurna, pour un montant de 7,6 M€ ; hors cet élément, l'activité progresse de +10%.

  Les principaux programmes immobiliers ayant contribué au chiffre d'affaires du 1er semestre 2026 sont L'Alba, Le Lac Bleu et Ferragudo Bay (reconnaissance de revenus à l'avancement des programmes vendus dans le cadre de contrats en VEFA[2]).

  L'Allodis, programme phare du Groupe, est mis en équivalence : sa contribution apparaît dans la quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence et à travers les prestations de services qui lui sont facturées.

- **Les métiers intégrés : plus de la moitié du chiffre d'affaires**

  Les prestations de services (assistance à maîtrise d'ouvrage, maîtrise d'œuvre d'exécution, architecture intérieure, services aux propriétaires) s'élèvent à 15,4 M€, en hausse de +76 %. Pour la première fois, elles représentent plus de la moitié du chiffre d'affaires (51% contre 25% sur l'ensemble de l'exercice 2025).

  Cette évolution traduit le modèle intégré de Rising Stone : le Groupe réunit l'ensemble des métiers, de la recherche foncière à l'exploitation, et capte de la valeur à chaque étape de ses programmes, y compris ceux qu'il porte avec des co-investisseurs, tout en gardant la maîtrise de la qualité, des coûts et des délais.

- **Une marge d'exploitation de 32,6 % au 1er semestre 2026**

  Le résultat d'exploitation progresse de +20% à 9,9 M€, soit une marge d'exploitation de 32,6%, contre 23,5% un an plus tôt.

  Le résultat financier s'améliore à -0,5 M€[3] et le résultat exceptionnel est nul au 1er semestre 2026 (-1,0 M€ au 1er semestre 2025). Après impôt sur les sociétés (2,8 M€), le résultat net des entreprises intégrées ressort à 6,6 M€, en progression de +58%.

[2] vente en état futur d'achèvement

[3] principalement constitué des charges d'intérêts sur les emprunts obligataires et dettes bancaires portées par Rising Stone SA ; une partie des charges financières directement liée au financement des programmes immobiliers est portée en stock.

- **Un résultat net semestriel doublé, au-delà de l'estimation communiquée en septembre**

  Avec une quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence de 1,7 M€, pour l'essentiel liée à l'Allodis, le résultat net de l'ensemble consolidé atteint 8,3 M€, contre 4,1 M€ au 1er semestre 2025 (+104%). Il représente déjà 82% du résultat net de l'ensemble consolidé réalisé sur l'ensemble de l'exercice 2025, exercice au cours duquel le résultat net avait triplé.

  La marge nette s'établit à 27,5% au 1er semestre 2026, contre 11,6 % un an plus tôt et 14,2 % sur l'ensemble de 2025.

UN BILAN TRANSFORMÉ POUR FINANCER L'ACCÉLÉRATION DU DÉVELOPPEMENT

Les fonds propres ont été portés à 77,2 M€ au 30 juin 2026, en progression de +31,8 M€ par rapport au 31 décembre 2025, sous l'effet des résultats du 1er semestre 2026 et du produit de l'augmentation de capital réalisée en février 2026 à l'occasion de l'introduction en Bourse sur le marché Euronext Growth® à Paris.

La trésorerie atteint 28,1 M€ mi-2026. Les dettes financières s'établissent à 79,2 M€, dont 50,5 M€ de concours bancaires et dettes de participation : il s'agit des tirages effectués sur les enveloppes de financement accordées par les banques aux programmes en cours, qui suivent l'avancement des travaux et se dénouent au fil des livraisons. Au 30 juin 2026, l'endettement financier net[4] ressort ainsi à 51,1 M€, représentant un ratio d'endettement financier net (*gearing* net[5]) ramené à 66% (contre 87% fin 2025 et 146% fin 2024).

Les stocks, à 120,5 M€, correspondent aux programmes en cours de construction, dont une large part est déjà vendue en VEFA. Ils sont structurellement élevés au 30 juin : l'essentiel des livraisons intervient en fin d'année, pour l'ouverture de la saison d'hiver. Les produits constatés d'avance, qui représentent le chiffre d'affaires restant à reconnaître sur les ventes déjà signées, s'élèvent à 7,7 M€ au 30 juin 2026.

Après la clôture du semestre, Rising Stone a mis en œuvre sa politique de distribution en versant un dividende de 1,55 € par action au titre de l'exercice 2025, approuvé lors de l'assemblée générale des actionnaires du 29 juin 2026, soit un montant de 4,0 M€ et un taux de distribution de 40% du résultat net de l'ensemble consolidé.

En M€ - Normes françaises Données consolidées non auditées	2025 31/12	2026 30/06
Actif immobilisé	**11,5**	**13,2**
dont Ecarts d'acquisition	8,4	8,5
Actif circulant	**130,7**	**174,7**
dont Stocks	76,1	120,5
dont Clients	26,6	21,1
dont Autres créances	28,0	33,0
Disponibilités	**19,1**	**28,1**
dont VMP	-	2,6
TOTAL	**161,3**	**216,0**

En M€ - Normes françaises Données consolidées non auditées	2025 31/12	2026 30/06
Fonds propres	**45,4**	**77,2**
dont Intérêts minoritaires	1,2	1,2
Dettes financières	**58,6**	**79,2**
dont Emprunts obligataires	18,9	21,5
dont Emprunts bancaires	6,3	7,2
dont Concours bancaires & dettes participations	33,4	50,5
Autres passifs	**57,3**	**59,3**
dont Fournisseurs	10,4	10,3
dont Produits constatés d'avance[1]	8,1	7,7
dont Comptes-courants créditeurs[2]	19,0	24,7
TOTAL	**161,3**	**216,0**

[1] Les PCA correspondent au chiffre d'affaires à venir sur les ventes en VEFA pour la part non encore réalisée.

[2] Principalement constitué des comptes-courants créditeurs au sein des sociétés de projet

[4] Dettes financières – Disponibilités

[5] Endettement financier net / Fonds propres

UN SECOND SEMESTRE DÉJÀ LARGEMENT ENGAGÉ

Une commercialisation soutenue, des prix en hausse

La dynamique commerciale s'est poursuivie tout l'été, avec des prix de vente en hausse, en ligne avec le positionnement des programmes et la rareté de l'offre sur les emplacements concernés.

À Méribel, Fleur des Alpes est commercialisée à 100% ; l'Allodis a enregistré une nouvelle vente significative ; les ventes progressent sur La Tarentaise et Le Fontany ; Les Terrasses du Planay, à Val d'Isère, sont entrées en commercialisation.

Les clientèles française et internationale continuent de se mobiliser pour des biens associant emplacement d'exception, qualité de réalisation et services associés.

Des livraisons et des chantiers au rendez-vous

Le Lac Bleu, à Méribel, sera livré en décembre 2026 pour l'ouverture de la saison : 28 appartements sur une superficie totale de 4 050 m², 113 M€ de volume d'affaires et un taux de commercialisation de 75%. Rising Stone a porté sa participation dans ce programme de 34% à 64% en septembre 2026, avec un effet positif attendu dès l'exercice 2026.

L'Allodis devrait être hors d'eau et hors d'air d'ici à la fin de l'année, après l'achèvement de ses fondations spéciales. La Tarentaise, dont le désamiantage et la démolition du bâtiment existant sont réalisés, dispose de sa garantie financière d'achèvement. À Nice, le chantier des deux villas (26 M€ de volume d'affaires) s'ouvre pour une livraison visée en mars 2028. Au Portugal, les appartements de Ferragudo Hills ont été livrés au 2ème trimestre 2026.

Des services qui accompagnent chaque livraison

Chaque livraison nourrit les métiers de services du Groupe : **Rising Stone Interiors** pour l'architecture intérieure, l'aménagement et la décoration des appartements et chalets et **Rising Stone Hospitality** pour la conciergerie, le property management et l'exploitation en location saisonnière. Rising Stone Hospitality exploite aujourd'hui sept résidences à Méribel, avec des taux d'occupation de 75% à 85% en saison d'hiver.

Ces activités apportent au Groupe des revenus qui se prolongent bien après la livraison des programmes.

VAL D'ISÈRE : SIGNATURE DE LA PROMESSE DE VENTE DU PROJET EN HYPERCENTRE DÉBUT NOVEMBRE, PORTEFEUILLE PORTÉ AU-DELÀ DE 1,1 MD€

La signature de la promesse de vente portant sur l'ensemble immobilier situé en hypercentre de Val d'Isère, objet de la lettre d'intention engageante annoncée le 7 septembre, est prévue dans les premiers jours de novembre 2026 ; l'acte définitif est attendu au 1er trimestre 2027.

Ce futur programme de luxe représentera un volume d'affaires prévisionnel largement supérieur à 100 M€ et comptera parmi les plus importants jamais engagés par le Groupe.

Cette acquisition portera le volume d'affaires prévisionnel du portefeuille au-delà de 1,1 Md€, contre 1 035 M€ au 30 juin 2026, et confirme la place centrale de Val d'Isère, aux côtés de Courchevel et de Méribel, dans la stratégie de développement du Groupe sur les stations les plus *premium* de l'arc alpin.

Un portefeuille sécurisé et concentré sur les plus beaux domaines skiables

Au 30 juin 2026, le portefeuille de développement représentait 1 035 M€ de volume d'affaires prévisionnel à horizon 2030, répartis sur 16 programmes.

Le Groupe détient le foncier de plus de 85% d'entre eux, contre 60% lors de l'introduction en Bourse, après l'acquisition au 1er semestre d'un ensemble immobilier à Val d'Isère, d'un ensemble foncier sur les hauteurs de Nice et du foncier des Grangettes (Méribel), de Ferragudo Bay (Portugal) et des Terrasses du Planay (Val d'Isère).

Les programmes de montagne représentent plus de 95% de ce volume d'affaires, concentrés sur les domaines des Trois Vallées et de Tignes-Val d'Isère, où la rareté du foncier et les contraintes de construction limitent durablement l'offre face à une demande française et internationale soutenue.

PERSPECTIVES : OBJECTIF 2026 CONFIRMÉ, CAP SUR HIMALAYA 2028

Rising Stone confirme viser un résultat net de l'ensemble consolidé compris entre 15,2 M€ et 16,0 M€ en 2026, en progression de +50% à +58% par rapport aux 10,1 M€ réalisés en 2025 et au-delà des 15 M€ visés lors de l'introduction en Bourse.

Sur la base du nombre actuel d'actions composant le capital social[6], cette fourchette représente un bénéfice de 5,84 € à 6,15 € par action.

Le plan de développement Himalaya vise un résultat net de l'ensemble consolidé de 30 M€ en 2028. Cet objectif s'appuie sur des programmes immobiliers identifiés, dont le foncier est détenu en propre à plus de 85%, et sur trois leviers :

- **i.** la montée en puissance des programmes en portefeuille, dont l'Allodis, la Tarentaise et le projet en hypercentre de Val d'Isère ;
- **ii.** l'acquisition sélective de nouveaux actifs fonciers à forte valeur patrimoniale, y compris sur des formats complémentaires (chalets individuels, rénovation et restructuration) ;
- **iii.** une exigence opérationnelle accrue dans l'ensemble des métiers du Groupe, portée par de nouveaux outils, process et indicateurs de performance.

Rising Stone confirme en outre sa politique de dividende, avec un taux de distribution cible minimum de 40% du résultat net de l'ensemble consolidé au titre de l'exercice 2026 et des suivants.

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.

RISING STONE INVITE SES ACTIONNAIRES À SA SOIRÉE ANNUELLE DU 3 DÉCEMBRE

Le jeudi 3 décembre 2026, Rising Stone célébrera dix ans d'existence à l'occasion de sa soirée annuelle, placée sous le thème : « Investir en montagne : entre plaisir et performance patrimoniale, choisissez les deux. »

À l'occasion de cet anniversaire, Rising Stone a le plaisir de convier ses actionnaires à cet événement exclusif, qui sera l'occasion de partager sa vision de l'investissement en montagne. Au programme : un retour sur les réalisations du Groupe, la présentation de ses projets à venir et un éclairage sur les opportunités qu'il entend développer dans les prochaines années.

Les actionnaires souhaitant participer à cette soirée de gala sont invités à adresser un e-mail à **rising-stone@actus.fr**, accompagné d'un justificatif de détention de titres délivré par leur intermédiaire financier.

Le nombre d'invitations individuelles étant limité, les actionnaires sélectionnés seront contactés individuellement.

Agenda financier

- **Janvier 2027** : Point d'activité annuel 2026

[6] capital social constitué de 2 601 996 actions

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 16 projets immobiliers (337 chalets et appartements d'une superficie totale de plus de 47 000 m²) et de 3 contrats pour compte de tiers, représentant un volume d'affaires total prévisionnel de plus de 1 Md€ jusqu'en 2030.

ALRIS
EURONEXT
GROWTH

Rising Stone est coté sur le marché Euronext Growth® à Paris. Code ISIN : FR00140164Q1 - Code mnémonique : ALRIS.

Plus d'informations sur **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

Annexe - Glossaire

Volume d'affaires

Le Volume d'affaires d'un programme immobilier se définit comme le montant cumulé résultant de la vente de l'intégralité des programmes sur la base de prévisions du prix au m² établies par la Société. Il se distingue du futur chiffre d'affaires consolidé cumulé dégagé sur la durée du programme (jusqu'à sa livraison intégrale) à deux titres :

a) La quote-part de détention du Groupe dans chaque société de projet est différente selon les programmes. Cela implique pour chaque société de projet une méthode de consolidation adaptée à chaque cas (intégration globale, proportionnelle, ou mise en équivalence), ce qui peut conduire à ne comptabiliser qu'une partie des revenus et des marges, voire aucun chiffre d'affaires dans certains cas ;

b) Selon la date à laquelle ce volume d'affaires est considéré, le programme concerné peut, selon le cas, être déjà engagé et a pu déjà donner lieu à la reconnaissance de chiffres d'affaires à l'avancement dans les comptes consolidés d'exercices passés, conformément à la méthode comptable appliquée.

Prestations de services

Honoraires d'assistance à maîtrise d'ouvrage, de maîtrise d'œuvre d'exécution, d'architecture intérieure et services aux propriétaires facturés par le Groupe, y compris aux sociétés de projet mises en équivalence.

VEFA

Vente en l'état futur d'achèvement : le chiffre d'affaires est reconnu à l'avancement des travaux pour les lots vendus.