

RISING STONE

CRÉATEUR ET CONSTRUCTEUR
D'IMMOBILIER DE LUXE



CE COMMUNIQUÉ NE PEUT PAS ÊTRE PUBLIÉ, DISTRIBUÉ OU DIFFUSÉ, DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT, AUX ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE, AU CANADA, EN AUSTRALIE OU AU JAPON

Paris, le 26/01/2026
9h00

Rising Stone, créateur et constructeur d'immobilier de luxe, annonce l'approbation de son document d'enregistrement par l'Autorité des marchés financiers dans le cadre de son projet d'introduction en Bourse sur Euronext Growth® à Paris

- **Rising Stone, le créateur et constructeur d'appartements et chalets haut de gamme** dans les stations alpines et lieux de villégiature *premium*
- **Un marché de l'immobilier de l'ultra luxe particulièrement résilient**, porté par l'attractivité des Alpes françaises, la rareté de l'offre et les besoins de rénovation
- **Une forte visibilité sur les prochaines années** avec un portefeuille commercial de 15 programmes et 3 contrats pour compte de tiers représentant un volume d'affaires¹ total prévisionnel de plus de 1 Md€ jusqu'en 2030
- **Un modèle intégré**, couvrant un large champ de la chaîne de valeur et contribuant à la maîtrise opérationnelle des projets : qualité, coûts et délais
- Une trajectoire de croissance établie à **horizon 2028 : a minima 155 M€ de chiffre d'affaires et 30 M€ de résultat net visés**, soit un triplement sur la période 2026-2028 (vs. 2025)
- **Une politique de distribution de dividendes attractive**, avec un taux de distribution minimum de 40% du résultat net dès 2026 au titre de l'exercice 2025
- **Un engagement dans une démarche de durabilité** face aux enjeux environnementaux de la montagne, avec un politique ESG accélérée à l'occasion de l'introduction en Bourse
- **D'ores et déjà 5,6 M€ d'engagements de souscription reçus** dans le cadre du projet d'introduction en Bourse sur Euronext Growth® à Paris
- **Rising Stone, un nouvel acteur boursier dans le secteur du luxe**, dédié à l'immobilier haut de gamme

Rising Stone (le « Groupe »), **créateur et constructeur d'immobilier de luxe dans les Alpes françaises et lieux de villégiature *premium***, annonce l'approbation de son document d'enregistrement par l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF ») sous le numéro I. 26-001 en date du 23 janvier 2026.

¹ donnée non auditée – La définition de cet indicateur figure dans le glossaire en annexe du communiqué de presse

L'approbation de ce document d'enregistrement constitue la première étape du projet d'introduction en Bourse de Rising Stone sur le marché Euronext Growth® à Paris, sous réserve des conditions de marché et de la délivrance par l'AMF d'une approbation sur le prospectus relatif à l'offre.

Ce projet d'introduction en Bourse vise à accompagner la poursuite de la stratégie de croissance de Rising Stone en soutenant l'accélération de son développement dans l'immobilier de luxe alpin et, à terme, sur de nouvelles géographies *premium*, mais aussi à renforcer sa structure financière et à accroître sa notoriété auprès des investisseurs institutionnels et privés.

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

« La vision du luxe par Rising Stone repose sur la création de lieux de vie où les familles et leurs proches peuvent se rassembler, se ressourcer et partager des souvenirs inoubliables de convivialité, de complicité et de plaisir. En s'attachant à ces valeurs, Rising Stone crée des biens immobiliers où chaque détail, de l'architecture aux matériaux, est choisi pour enrichir l'expérience dans un cadre chaleureux et raffiné.

*Depuis 2016, nous avons bâti un modèle intégré, différenciant et résilient, source d'excellence opérationnelle et de performances financières élevées. Il repose sur la sécurisation d'un foncier *premium* rare, la verticalisation des compétences et une relation de confiance durable avec nos clients et notre écosystème. En 2025, nous sommes entrés dans une phase majeure de notre développement, et avons notamment engagé les travaux de notre projet emblématique à Méribel, l'Allodis, qui sera livré fin 2027.*

Notre portefeuille actuel de 15 programmes et de 3 contrats pour compte de tiers, dont la livraison va s'échelonner jusqu'en 2030, représente un volume d'affaires total prévisionnel de 1 milliard d'euros. Ce portefeuille, qui portera notre croissance au cours des prochaines années, nous permet de viser un triplement de notre chiffre d'affaires et de notre résultat net d'ici à 2028 par rapport à ceux estimés pour 2025.

C'est à ces perspectives maîtrisées que nous souhaitons associer des investisseurs institutionnels et individuels en leur donnant la possibilité de devenir actionnaire de Rising Stone afin de partager, au-delà de notre trajectoire de création de valeur, une vision patrimoniale unique et de long terme de l'immobilier de luxe en montagne. Nous avons déjà reçu des marques d'intérêts de la part d'investisseurs se traduisant d'ores et déjà par des engagements de souscription à hauteur de 5,6 M€ à ce jour. À ce titre, je me réjouis d'accueillir prochainement la SICAV Fideas ACT For Climate au capital de Rising Stone, qui nous accompagnera également dans la définition et le pilotage de notre stratégie de réduction des émissions de gaz à effet de serre.

En conjuguant excellence architecturale, expérience de vie unique et performance patrimoniale durable, Rising Stone offre une nouvelle opportunité d'investissement dans le secteur du luxe. »

Rising Stone, créateur et constructeur d'immobilier de luxe au cœur des Alpes françaises

Fondé en 2016 par Jean-Thomas Olano, 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*.

Le Groupe se distingue par un positionnement unique caractérisé par 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).

Depuis sa création, Rising Stone a conçu, construit et commercialisé plus de 22 000 m² de programmes immobiliers. Parmi les réalisations emblématiques du Groupe figurent notamment le Village de l'Orée, une Résidence de plus de 4 100 m² composée de 25 appartements intégrant conciergerie et restaurant, les Grands Chalets des Pistes, un ensemble de 4 400 m² réunissant 25 appartements et trois chalets avec services de conciergerie et espaces bien-être, ainsi que l'Alba, Résidence de 3 200 m² récemment livrée, comprenant 18 appartements, des espaces *wellness*, une conciergerie et une galerie commerciale. À ces opérations s'ajoute la construction de nombreux chalets dont le chalet Himalaya, d'une superficie de 620 m², dont la qualité architecturale et l'expérience proposée ont fait l'objet d'un reportage diffusé sur Netflix. Ces réalisations illustrent la

capacité de Rising Stone à piloter simultanément des projets de grande ampleur sur des cycles longs, tout en maintenant un niveau d'exigence élevé.

À ce jour, Rising Stone dispose d'un portefeuille foncier en phase de développement, constitué de 15 projets immobiliers et de 3 contrats pour compte de tiers, qui contribueront à l'activité du Groupe jusqu'en 2030.

La signature Rising Stone, de la conception architecturale au choix des matériaux

Chaque projet réalisé par Rising Stone est pensé comme une pièce unique, avec une signature architecturale originale, élégante et intemporelle dans un environnement exigeant.

Le choix des matériaux est un élément essentiel qui reflète l'engagement envers la qualité, l'esthétique et le respect de l'environnement. Les biens intègrent des matériaux nobles et durables, comme le bois massif et la pierre naturelle, qui s'harmonisent parfaitement avec le cadre montagnard environnant. Ces choix permettent de préserver l'authenticité des constructions, mais aussi d'assurer la longévité des bâtiments.

Chaque propriété est le fruit du savoir-faire et d'une collaboration étroite entre les architectes, les décorateurs et les artisans, pour refléter l'art de vivre recherché par les clients. Les architectes d'intérieur de Rising Stone assurent un service d'exception à chaque étape du projet, de la conception des espaces à la sélection des finitions, afin de créer des résidences qui reflètent le style de vie des clients et leurs aspirations.

Les Alpes françaises : un marché de l'immobilier de luxe attractif soutenu par des biens rares et exclusifs

Au cours des vingt dernières années, l'immobilier de luxe s'est imposé dans de nombreuses stations de ski haut de gamme des Alpes françaises. Les acquéreurs sont de plus en plus attirés par des biens au standing élevé offrant des équipements de bien-être et de loisirs, des expériences *Lifestyle* ou des services de conciergerie privés.

L'intérêt des HNWI (*high net worth individuals* - particuliers à haut patrimoine) pour les stations d'altitude ne cesse de se confirmer. Pour cette catégorie croissante de population (23,8 millions de HNWI dans le monde en 2024 en hausse de +2,6%, dont 2,4 millions détenant un patrimoine supérieur à 5 millions de dollars²), les biens d'immobilier de luxe sont assimilés à de véritables actifs exclusifs source de valorisation durable, au même titre que des œuvres d'art, des automobiles de collection ou des pièces d'horlogerie.

Dans ce contexte, le marché de l'immobilier de luxe en montagne connaît une phase de croissance soutenue au cours des dernières années. La croissance cumulée sur la période 2019-2024 du prix moyen du m² dans les Alpes françaises ressort à +42%³. Entre 2019 et 2024, les prix dans les stations comme Courchevel, Val d'Isère ou Méribel ont progressé de +30 à +45 %³. Cette évolution a été largement tirée par la hausse des prix au cœur des stations *premium*, notamment sur des biens de très grand standing, voire de l'ultra-luxe.

Sur vingt ans, les biens immobiliers dans les stations des Alpes françaises ont pris +197% de valeur⁴, ce qui place la France juste derrière les États-Unis (+228%) et devant l'Autriche (+95%) et la Suisse (+94%).

Cette dynamique reflète l'attrait durable des stations *premium* des Alpes françaises, 1^{ère} destination mondiale pour le ski grâce aux stations « *Snow sure*⁵ » à altitude élevée et de plus en plus 4 saisons.

² source : World Wealth Report 2025 - Capgemini Research Institute

³ sources croisées : Barnes, Savills, Collection Chalet, Cimalpes, Alpine Lodges, Figaro Immobilier, Sotheby's

⁴ source : Savills - Rapport sur l'immobilier de montagne Hiver 2025-2026 - Novembre 2025

⁵ stations de ski situées en altitude élevée et bénéficiant de conditions d'enneigement les plus optimales, sur la base des données météorologiques historiques

Un marché de l'immobilier de luxe dans les Alpes françaises évalué entre 3,4 Mds€ et 3,9 Mds€

Le marché de l'immobilier de luxe en montagne se compose de deux segments complémentaires : la promotion de biens neufs et la rénovation de biens anciens de prestige. Ensemble, ces deux volets représentent un marché total estimé entre 3,4 Mds€ et 3,9 Mds€⁶ par an.

Avec 1 300 à 1 500 biens neufs⁷ d'immobilier de luxe vendus par an dans les Alpes françaises, concentré sur les stations *premium*, le marché du neuf représente de l'ordre de 75% du marché de l'immobilier de luxe. La rénovation de biens de prestige, avec 1 500 à 2 000 biens rénovés⁷ actuellement par an, ne représente que 25% du marché, mais est appelé à croître au cours des prochaines années face à l'importance du parc immobilier en montagne à restructurer et rénover.

Cette double dynamique, développement de programmes neufs et rénovation d'actifs immobiliers anciens de prestige, offre un large spectre d'opportunités, au cœur de la stratégie de développement de Rising Stone.

Un modèle intégré, verticalisé et créateur de valeur

Depuis sa création, Rising Stone s'est bâti sur un modèle économique intégré, couvrant un large champ de la chaîne de valeur de l'immobilier de luxe :

- **Sourcing & acquisition d'actifs fonciers *premium* et *ultra-premium*** ;
- **Conception & construction haut de gamme** (maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre, architecture technique & urbaniste, économie de la construction, pilotage des chantiers, etc.) ;
- **Prestations d'architecture d'intérieur & rénovation** (agencement sur mesure, design & décoration, etc.) ;
- **Accompagnement patrimonial sur mesure** (ingénierie financière, fiscalité, structuration juridique, transmission – en partenariats avec des notaires et avocats fiscalistes) ;
- **Services d'excellence Rising Stone** (transaction immobilière, gestion locative, *Property Management*, services para-hôtelières 5 étoiles, conciergerie haut de gamme, etc.).

Rising Stone s'appuie sur une équipe pluridisciplinaire et expérimentée de 52 collaborateurs⁸, composée d'architectes, d'économistes de la construction, d'ingénieurs structures, d'architectes d'intérieur ainsi que de spécialistes en ingénierie patrimoniale. Des équipes dédiées à la gestion locative, au *property management*⁹ et à la conciergerie, assurent l'accompagnement des clients sur la durée de détention du bien.

Cette expertise opérationnelle, fondamentale dans l'environnement contraint de la montagne (amplitude thermique, accès logistique et normes thermiques spécifiques) est complétée par le recours à des expertises externes pointues comme l'analyse des sols et l'étude de la structure du bâtiment et des relations avec un réseau d'artisans locaux qualifiés, sélectionnés pour leur maîtrise des techniques traditionnelles (charpente, couverture, pierre naturelle).

La verticalisation des compétences comme accélérateur de la performance financière

Le choix d'un modèle intégré permet à Rising Stone d'assurer une maîtrise complète de la chaîne de valeur, limitant le recours à des prestataires externes, et ainsi de conserver une part significative de la création de valeur à chaque étape des projets. En internalisant des expertises clés, Rising Stone s'assure ainsi d'une qualité d'exécution irréprochable, d'une meilleure maîtrise des délais de réalisation et d'une optimisation des coûts des projets.

Au-delà de l'efficacité économique, ce modèle intégré confère à Rising Stone un avantage compétitif sur le marché de l'immobilier de luxe : la capacité à concevoir, produire et livrer des biens uniques, parfaitement exécutés, tout en générant des marges élevées, significativement supérieures à celles des promoteurs immobiliers traditionnels¹⁰.

⁶ estimation Société

⁷ source : données croisées Cimalpes, Savills, Barnes, FPI et Collection-Chalet

⁸ effectif à fin juin 2025

⁹ ensemble des prestations liées à la gestion opérationnelle et administrative d'un bien immobilier pour le compte de son propriétaire (gestion locative, suivi technique, maintenance, gestion des charges et des relations avec les occupants, etc.)

¹⁰ source : Crédit Mutuel Immobilier (2025)

Au 1^{er} semestre 2025, Rising Stone a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 35,1 M€ (vs. 37,3 M€ au 1^{er} semestre 2024), pour un résultat d'exploitation de 8,3 M€, soit 23,5% de marge d'exploitation (vs. 5,4 M€ et 14,6% au 1^{er} semestre 2024) et un résultat net (part du groupe) publié de 4,1 M€, soit 11,8% de marge nette (vs. 3,4 M€ et 9,0% au 1^{er} semestre 2024).

Sur l'ensemble de l'exercice 2025, Rising Stone estime réaliser un chiffre d'affaires consolidé de 48 M€ (vs. 68,8 M€ en 2024¹¹) pour un résultat net consolidé de 9 M€¹² (vs. 3,3 M€ en 2024).

Sur le plan bilanciel, au 30 juin 2025, les capitaux propres de Rising Stone s'élevaient à 39,1 M€, les dettes financières à 57,8 M€ (constituées principalement de droits de tirage sur travaux destinés aux programmes immobiliers pour 25,0 M€ et d'emprunts obligataires pour 21,4 M€) et la trésorerie disponible à 8,1 M€.

Une gouvernance renforcée et un engagement RSE accéléré avec le projet d'introduction en Bourse

Dans la perspective de son introduction en Bourse, Rising Stone s'est doté d'une gouvernance renforcée avec un Conseil d'administration constitué de 5 membres dont 3 administrateurs indépendants, ainsi que de deux comités spécialisés : un Comité d'audit et des risques et un Comité RSE.

L'implantation de Rising Stone au cœur des Alpes françaises, sur des sites naturels d'exception, impose une responsabilité environnementale majeure. La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), et notamment la démarche de durabilité, constitue un engagement nécessaire pour le Groupe dans le cadre de son développement. Chaque projet est ainsi pensé pour dialoguer avec son cadre naturel et architectural, dans une démarche de sobriété et d'harmonie avec le paysage :

- **Matériaux nobles et durables** : bois ancien réemployé, pierre de pays, ardoise brute, choisis pour leur résistance, leur faible empreinte carbone et leur valeur patrimoniale ;
- **Technique « bas carbone »** : recours à des bétons à plus faible intensité carbone, optimisation thermique et énergétique, gestion des déchets de chantier par tri et valorisation systématique ;
- **Énergies renouvelables** : intégration du solaire, de la géothermie ou encore du bois-énergie, adaptés aux contraintes alpines ;
- **Politique de gestion de l'eau** : dès que cela est possible, Rising Stone met en place un système qui consiste à réinjecter l'eau dans les ruisseaux pour continuer à alimenter les nappes phréatiques sans perturber la faune et la flore.
- **Conception bioclimatique** : orientation, inertie thermique et lumière naturelle exploitées pour réduire la consommation énergétique. Rising Stone s'inscrit dans une logique de labellisation exigeante : plusieurs projets phares (notamment Lac Bleu et Allodis) poursuivent une certification BREEAM 26 (*Buiding Research establishment environmental assessment method* - Méthode d'évaluation environnementale des bâtiments de recherche), référence internationale en matière de performance environnementale des bâtiments.

Un pipeline sécurisé constitué de 15 programmes d'immobilier de luxe et de 3 contrats pour compte de tiers, représentant un volume d'affaires prévisionnel de 1 Md€

Fort de près de 10 années d'expérience et d'une reconnaissance croissante, Rising Stone a l'ambition de s'imposer comme l'acteur de référence, intégré et structuré, de l'immobilier de prestige sur les lieux de villégiature *premium*, et plus particulièrement dans les Alpes françaises.

À ce jour, le portefeuille de développement de Rising Stone est constitué de 15 programmes neufs d'immobilier de luxe dont le Groupe détient le foncier (ou en voie d'acquisition finale) et de 3 contrats pour compte de tiers¹³ pour le compte d'investisseurs privés ou de *family offices*, qui vont asseoir le développement de la société jusqu'en 2030.

¹¹ Le chiffre d'affaires 2024 intégrait des ventes sous le régime de marchand de biens, reconnus à l'achèvement, pour un montant total de 17,7 M€, dont la marge brute est structurellement plus faible que celle des ventes en VEFA

¹² après impact de corrections d'erreurs comptabilisées au 1^{er} semestre 2025 mais afférentes aux exercices antérieurs 2023 et 2024 (charge exceptionnelle de 1,0 M€)

¹³ contrats de promotion immobilière (CPI) ou contrats de prestations de services.

Les 15 programmes neufs, situés à Méribel, Courchevel, Val d'Isère, Auron et Ferragudo (Portugal), totalisent 335 appartements ou chalets d'une superficie totale de plus de 46 000 m². Au sein de ces 15 programmes, figurent plusieurs projets emblématiques :

- **Le Lac Bleu** : une construction neuve, en lieu et place de l'actuel hôtel Le Lac Bleu à Méribel à 1 600 m d'altitude, de 28 appartements sur une superficie totale de 4 050 m² ;
- **Allodis** : située dans le prestigieux quartier du Belvédère, au plus haut point de Méribel à 1 750 m d'altitude, la Résidence Allodis est un projet de taille exceptionnelle regroupant 23 appartements privés (de 150 m² à 400 m²) avec des services hôteliers 5 étoiles, sur une superficie totale de 6 000 m² ;
- **Le Fontany** : au cœur du Village de Méribel-Mottaret, Le Fontany, est le premier projet de rénovation totale mené par Rising Stone en vue de sa revente en appartements (35 appartements neufs sur une superficie totale de 1 800 m²), qui intègre notamment des travaux d'amélioration de la performance énergétique avec pour objectif d'atteindre un Indice de Performance Énergétique B.

Tous livrables d'ici 2030, les 15 programmes sont à différents stades d'avancement de travaux et de pré-commercialisation. Leur volume d'affaires prévisionnel total est de 1 009 M€ (sur la période 2023-2030) pour une marge sur projet prévisionnelle¹⁴ moyenne de 18,1%.

Rising Stone capitalise également sur son expertise dans le cadre de 3 projets pour compte de tiers, dont un contrat de promotion immobilière (CPI) pour la réalisation d'un chalet d'exception à Courchevel et deux contrats de prestation de services pour la construction d'un hôtel 5 étoiles à Méribel (Hôtel Le Belvédère) et la démolition et reconstruction d'un hôtel 5 étoiles à Val d'Isère (Hôtel Le Christiania), tous livrables d'ici 2027.

Acquérir de nouveaux actifs fonciers premium et accompagner le développement et la structuration des équipes

Le projet d'introduction en Bourse¹⁵ marque une étape majeure dans le développement de Rising Stone. Il vise à doter la société de ressources financières nouvelles, destinées notamment à l'acquisition de nouveaux actifs fonciers *premium*.

À ce jour, Rising Stone a identifié un ensemble d'opportunités foncières représentant plus de 130 projets à l'étude, principalement situés dans les stations premium des Alpes françaises (Méribel, Courchevel, Val d'Isère, Megève, etc.), dans d'autres stations internationales à fort potentiel et dans d'autres lieux de villégiature en France (Riviera, Côte d'Azur) et à l'international (Portugal, Dubaï). Cette ouverture à l'international s'inscrit dans une logique d'exportation du savoir-faire unique du Groupe, fondé sur l'alliance du luxe, du sur-mesure et de l'art de vivre.

Au-delà de la nécessité de disposer d'une réserve d'emplacements *premium*, le Groupe entend renforcer ses équipes, avec le recrutement de profils stratégiques, afin d'accompagner l'accroissement du volume d'activité.

L'introduction en Bourse constituera un puissant levier de visibilité, de notoriété et de crédibilité, renforçant l'attractivité de Rising Stone auprès de contreparties publiques et privées de premier plan, auprès de *Family Offices* et d'investisseurs institutionnels pour co-investir dans des futurs projets immobiliers ou pour nouer des partenariats stratégiques sous forme de contrats de promotion immobilière (CPI) ou de prestations de services.

Une trajectoire de croissance établie : a minima 155 M€ de chiffre d'affaires et 30 M€ de résultat net visés à horizon 2028, associée à une politique de dividende attractive et durable

Rising Stone affiche des objectifs ambitieux à horizon 2028 reposant sur les 15 programmes immobiliers en cours de développement et les 3 contrats pour compte de tiers déjà engagés.

¹⁴ donnée non auditée – La définition de cet indicateur figure dans le glossaire en annexe du communiqué de presse

¹⁵ sous réserve des conditions de marché et de la délivrance par l'AMF d'une approbation sur le prospectus relatif à l'opération.

Les objectifs financiers associés à ce plan de développement sont les suivants :

- **En 2026** : atteindre 75 M€ de chiffre d'affaires consolidé (contre 48 M€ estimé pour 2025) et un résultat net de l'ensemble consolidé supérieur à 15 M€ (contre 9 M€¹⁶ estimé pour 2025) ;
- **En 2027** : réaliser un chiffre d'affaires consolidé de 100 M€ et un résultat net de l'ensemble consolidé supérieur à 22 M€ ;
- **En 2028** : franchir le cap des 155 M€ de chiffre d'affaires consolidé et afficher un résultat net de l'ensemble consolidé supérieur à 30 M€.

Cette trajectoire de développement vise ainsi à multiplier par x3 le chiffre d'affaires et le résultat net de la société sur la période 2026 – 2028 par rapport à ceux estimés de 2025.

Rising Stone a également défini une politique de dividende attractive visant un taux de distribution cible minimum de 40% du résultat net consolidé dès l'exercice clos le 31 décembre 2025, sous réserve des contraintes légales et financières.

Engagements de souscription à hauteur de 5,6 M€

À la date du document d'enregistrement et dans le cadre de son projet d'introduction en Bourse sur le marché Euronext Growth® à Paris, la Société a d'ores et déjà reçu des engagements de souscription de la part de Fideas Capital, notamment pour le compte de la SICAV Fideas ACT for Climate, pour un montant global de 3,5 M€ et de Banque Transatlantique pour un montant de 2,1 M€, représentant un montant total d'engagements de 5,6 M€.

Les engagements de souscription sont valables à un prix de 58,30 € par action, soit une valorisation de la Société, pré-réalisation de l'augmentation de capital à intervenir dans le cadre de l'introduction en Bourse, de 120 M€.

Ces engagements de souscription deviendront caducs à défaut de réalisation de l'introduction en Bourse de la Société avant le 30 juin 2026 s'agissant de Fideas Capital et avant le 28 février 2026 s'agissant de Banque Transatlantique. Ces engagements de souscription ont vocation à être servi en intégralité, étant précisé qu'ils pourraient néanmoins être réduit dans le respect des principes d'allocation usuels.

Outre sa participation à cet engagement de souscription, la SICAV Fideas ACT For Climate accompagnera la Société dans la définition et le pilotage de sa stratégie de réduction des émissions de gaz à effet de serre, ainsi que dans l'élaboration de son plan associé. Cet accompagnement reposera notamment sur la mise en œuvre de la méthode « ACT Pas-à-Pas » développée par l'ADEME.

Mise à disposition du document d'enregistrement

Le document d'enregistrement de Rising Stone, approuvé par l'AMF le 23 janvier 2026 sous le numéro I. 26-001 est disponible sur les sites Internet du Groupe (www.rising-stone.com) et de l'AMF (www.amf-france.org), ainsi que sans frais et sur simple demande au siège social de la Société, 89 Boulevard de Courcelles, 75008 Paris.

Le document d'enregistrement contient une description détaillée du Groupe, notamment de son activité, sa stratégie, sa situation financière et ses résultats, ainsi que des facteurs de risques correspondants.

Facteurs de risques

Rising Stone attire l'attention du public sur le chapitre 3 « Facteurs de risques », figurant dans le document d'enregistrement approuvé par l'AMF.

Retrouvez toute l'information sur le projet d'introduction en Bourse de Rising Stone sur www.rising-stone-finance.com

¹⁶ Après impact de corrections d'erreurs comptabilisées au 1^{er} semestre 2025 mais afférentes aux exercices antérieurs 2023 et 2024 (charge exceptionnelle de 1,0 M€)

À propos de Rising Stone

Fondé en 2016 par Jean-Thomas Olano, Rising Stone est un créateur et constructeur d'immobilier de luxe et 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 1 Md€ jusqu'en 2030. En 2025, le chiffre d'affaires consolidé estimé de Rising Stone est de 48 M€.

Plus d'informations sur [Rising-stone.com](https://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 à résulter de la vente de l'intégralité de ces 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 (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 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.

Marge globale sur projet (avant IS)

Pour chaque projet, elle se définit comme étant la somme de la Marge sur projet (avant IS) et de la Marge sur services intégrés (avant IS) à laquelle peut se rajouter selon le cas, un Success fee, ces termes étant définis dans le glossaire.

Marge sur projet (avant IS)

Elle se définit comme étant la marge (avant IS) dégagée par une société de projet au titre du programme qu'elle abrite. Cette marge se calcule comme étant la différence entre les revenus issus de la vente du bien (chalet ou l'intégralité des lots composant une résidence) et toutes les charges ayant dû être engagées au titre de la réalisation (de la conception à sa construction incluant l'acquisition du foncier) du bien, de sa commercialisation et de son financement, de différents impôts et taxes mais hors impôt sur les sociétés.

Marge sur services intégrés (avant IS)

Elle se définit comme la marge que génère le Groupe du fait de l'intégration de compétences et expertises. Parmi les charges supportées par la société de projet, la prestation relative à certaines d'entre elles sont assurées par des entités du Groupe à travers lesquelles il est ainsi généré une source de rentabilité complémentaire en plus de la « Marge projet (avant IS) ». Les prestations délivrées par le Groupe portent essentiellement sur la maîtrise d'ouvrage, le montage de l'opération ainsi que la commercialisation et marketing. La Marge sur services intégrés est une donnée avant IS. Il est précisé que la société de projet n'ayant vocation à porter le programme que jusqu'à sa livraison au(x) propriétaire(s), la Marge sur services intégrés (avant IS) n'inclut que les services intervenant de la phase de conception à la livraison du projet. Elle exclut les services que le Groupe peut ensuite proposer au(x) propriétaire(s) au titre de l'exploitation de leurs biens.

Success Fee

Il s'agit d'une source de rémunération complémentaire non systématique, ni dans son principe, ni dans ses modalités de calcul dont le Groupe peut bénéficier au titre d'un programme immobilier. Il résulte de négociation au cas par cas entre le Groupe et le(s) co-investisseur(s) au sein d'une société de projet. Il fait partie intégrante du calcul de la Marge globale sur projet (avant IS).

L'attention du lecteur est attirée sur le fait que les « Marge sur projet (avant IS) », « Marge sur services intégrés (avant IS) » et « Marge globale sur projet (avant IS) » définies ci-dessus constituent des agrégats différents des marges d'exploitation et marge nette telles qu'issues des comptes consolidés et qui sont commentées au chapitre 5 du document d'enregistrement.

Avertissement

Ce communiqué de presse, et les informations qu'il contient, ne constitue ni une offre de vente ou de souscription, ni la sollicitation d'un ordre d'achat ou de souscription, des actions de la société Rising Stone dans un quelconque pays. Aucune offre d'actions n'est faite, ni ne sera faite en France, préalablement à l'approbation par l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF ») d'un prospectus composé du document d'enregistrement, objet de ce communiqué et d'une note d'opération (incluant le résumé du prospectus) qui sera soumis ultérieurement à l'AMF.

Le présent communiqué constitue une communication à caractère promotionnel et non pas un prospectus au sens du règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil du 14 juin 2017 (le « Règlement Prospectus ») qui fait partie du droit interne du Royaume-Uni conformément à la loi sur (le retrait de) l'Union Européenne 2018 (European Union (Withdrawal) Act 2018) (l'« EUWA », European Union (Withdrawal) Act 2018).

Le présent communiqué ne constitue pas et ne saurait être considéré comme constituant une offre au public, une offre d'achat ou de souscription ou comme destiné à solliciter l'intérêt du public en vue d'une opération par offre au public.

Ce communiqué ne constitue pas une offre de vente de valeurs mobilières ou une quelconque sollicitation d'offre d'achat ou de souscription de valeurs mobilières aux États-Unis d'Amérique. Les actions, ou toute autre titre, de la société Rising Stone ne peuvent être offertes ou vendues aux États-Unis d'Amérique qu'à la suite d'un enregistrement en vertu du U.S. Securities Act de 1933, tel que modifié, ou dans le cadre d'une exemption à cette obligation d'enregistrement. Les actions de la société Rising Stone seront offertes ou vendues uniquement en dehors des États-Unis d'Amérique et dans le cadre d'opérations extraterritoriales (offshore transactions), conformément à la Regulation S du Securities Act. Rising Stone n'a pas l'intention d'enregistrer l'offre en totalité ou en partie aux États-Unis d'Amérique ni de faire une offre au public aux États-Unis d'Amérique.

S'agissant des États membres de l'Espace Économique Européen autres que la France (chacun, un « État Membre »), aucune action n'a été entreprise et ne sera entreprise à l'effet de permettre une offre au public des valeurs mobilières objet de ce communiqué rendant nécessaire la publication d'un prospectus dans un État Membre. Par conséquent, les valeurs mobilières peuvent être offertes dans ces États Membres uniquement : (i) à des investisseurs qualifiés, tels que définis par le Règlement Prospectus ; (ii) à moins de 150 personnes physiques ou morales, autres que des investisseurs qualifiés (tels que définis par le Règlement Prospectus) par État Membre ; ou (iii) dans tous les autres cas où la publication par la société Rising Stone d'un prospectus n'est pas requise au titre des dispositions de l'article 1(4) du Règlement Prospectus ; et à condition qu'aucune des offres mentionnées aux paragraphes (i) à (iii) ci-dessus ne requière la publication par la société Rising Stone d'un prospectus conformément aux dispositions de l'article 3 du Règlement Prospectus ou d'un supplément au prospectus conformément aux dispositions de l'article 23 du Règlement Prospectus.

Pour les besoins du présent avertissement, l'expression « offre au public » en liaison avec les valeurs mobilières dans un État Membre donné signifie toute communication adressée sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit à des personnes et présentant une information suffisante sur les conditions de l'offre et sur les titres à offrir, de manière à mettre un investisseur en mesure de décider d'acheter ou souscrire ces valeurs mobilières dans cet État Membre.

Ces restrictions de vente concernant les États Membres s'ajoutent à toute autre restriction de vente applicable dans les États Membres.

Le présent communiqué ne constitue pas une offre au public de titres financiers au Royaume-Uni et s'adresse uniquement à des « investisseurs qualifiés » (tel que ce terme est défini dans le Règlement Prospectus qui fait partie du droit interne en application de l'EUWA), et qui sont (i) sont des professionnels en matière d'investissements au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (tel qu'actuellement en vigueur, ci-après le « Financial Promotion Order »), (ii) sont visées à l'article 49(2) (a) à (d) (« high net worth companies, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order, (iii) sont en dehors du Royaume-Uni, ou (iv) sont des personnes à qui une invitation ou une incitation à s'engager dans des activités d'investissement (au sens de la section 21 du Financial Services and Markets Act 2000) dans le cadre de l'émission ou de la cession de toutes valeurs mobilières peut être légalement communiquée, directement ou indirectement (toutes ces personnes étant dénommées ensemble, les « Personnes Habilitées »). Ce communiqué s'adresse uniquement aux Personnes Habilitées et ne peut être utilisé par aucune personne autre qu'une Personne Habilitée.

Le présent communiqué contient des indications sur les objectifs de Rising Stone ainsi que des déclarations prospectives. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par Rising Stone. Cette dernière opère dans un environnement concurrentiel et en évolution rapide. Elle n'est donc pas en mesure d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel sur son activité ou encore dans quelle mesure la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait avoir des résultats significativement différents de ceux mentionnés dans toute information prospective. Rising Stone attire votre attention sur le fait que les déclarations prospectives ne constituent en aucun cas une garantie de ses performances futures et que sa situation financière, ses résultats et cashflows réels ainsi que l'évolution du secteur dans lequel Rising Stone opère peuvent différer de manière significative de ceux proposés ou suggérés par les déclarations prospectives contenues dans ce document. De plus, même si la situation financière de Rising Stone, ses résultats, ses cashflows et l'évolution du secteur dans lequel Rising Stone opère étaient conformes aux informations prospectives contenues dans ce document, ces résultats ou ces évolutions peuvent ne pas être une indication fiable des résultats ou évolutions futurs de Rising Stone. Ces informations sont données uniquement à la date du présent communiqué. Rising Stone ne prend aucun engagement de publier des mises à jour de ces informations ni des hypothèses sur lesquelles elles sont basées, à l'exception de toute obligation légale ou réglementaire qui lui serait applicable.

La diffusion de ce communiqué peut, dans certains pays, faire l'objet d'une réglementation spécifique. En conséquence, les personnes physiquement présentes dans ces pays et dans lesquels le communiqué de presse est diffusé, publié ou distribué doivent s'informer et se conformer à ces lois et règlements.

Le présent communiqué ne doit pas être publié, transmis ou distribué, directement ou indirectement, sur le territoire des États-Unis d'Amérique, de l'Australie, du Canada ou du Japon.