

RÉSULTATS ANNUELS 2015/2016

PARIS – JUIN 2016

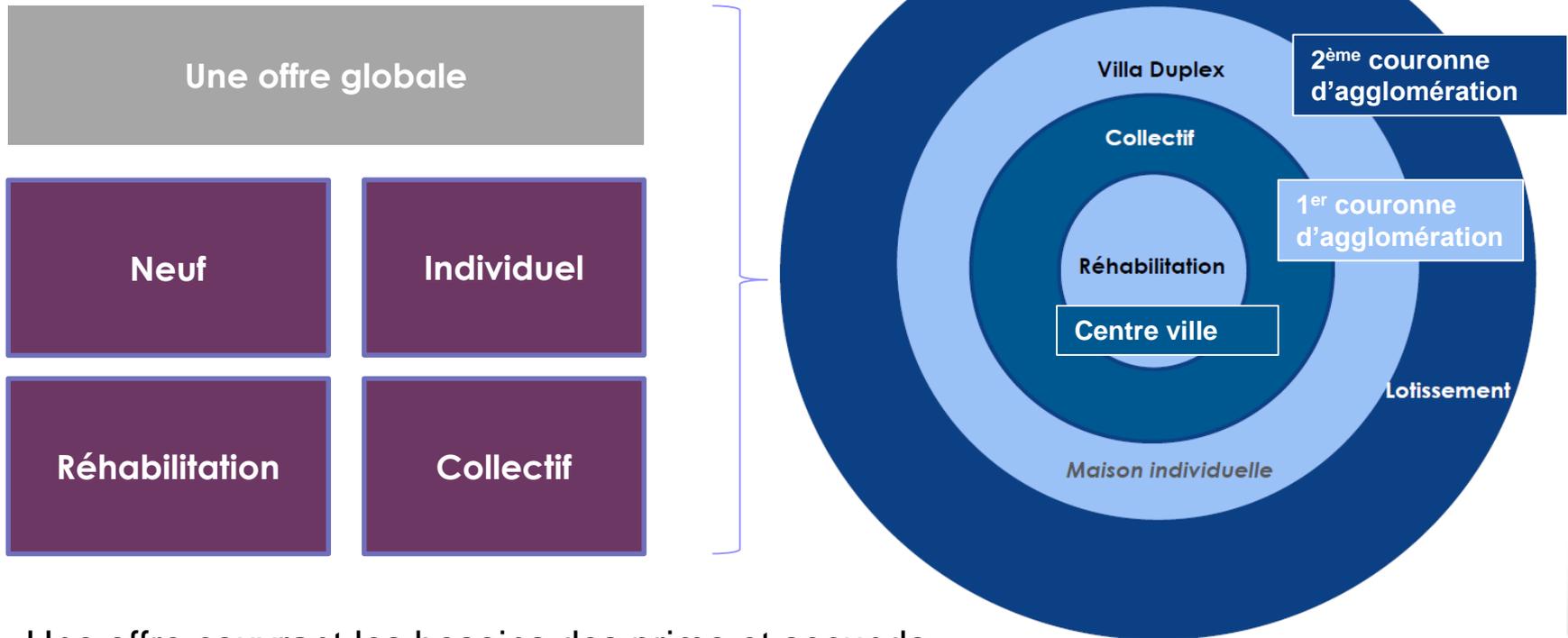


1976-2016
40 ANS

Un positionnement de Promoteur Aménageur global Nord Européen



Une offre globale pour pénétrer tous les segments de marché



Une offre couvrant les besoins des primo et secundo accédants, des bailleurs sociaux, et des investisseurs



Une offre globale pour pénétrer tous les segments de marché



Terrains à bâtir



Maisons de ville et Villa Duplex®



Collectif



Rénovation



Un positionnement transnational établi



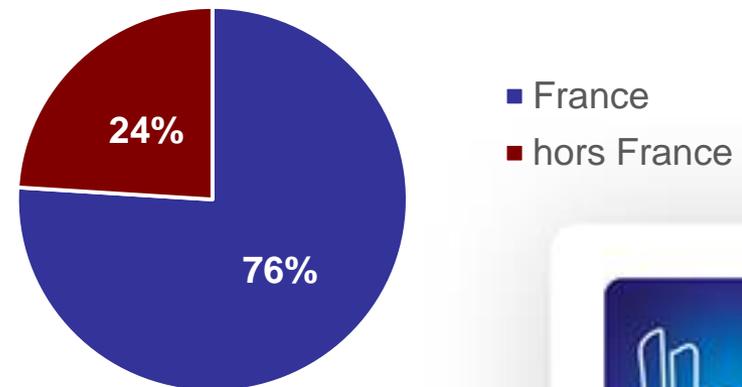
Chiffres clés 2015/2016

CA : **+39%** à 91,2 M€

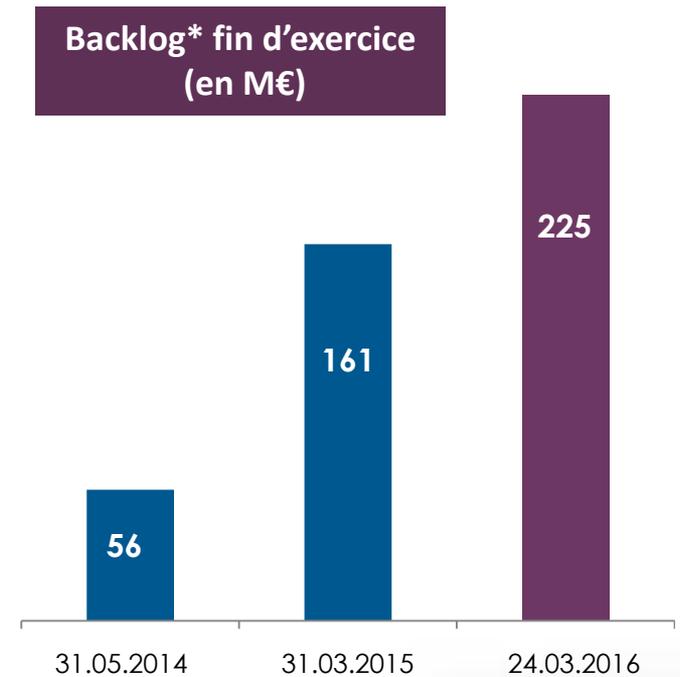
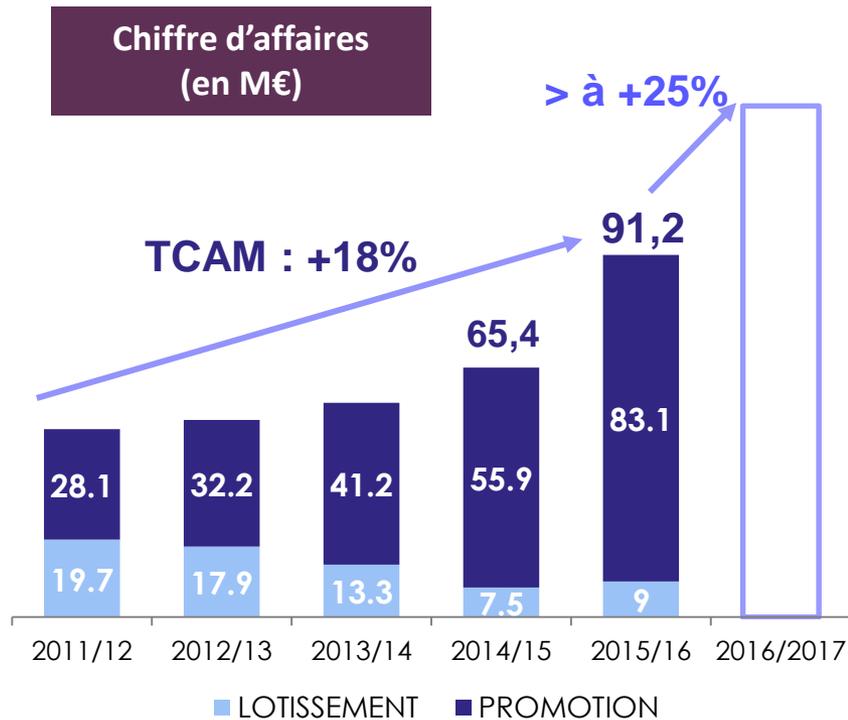
Résultat opérationnel : **+59%** à 8,0 M€

Backlog au 24/06/16 : **152,7 M€**

Répartition du chiffre d'affaires par zone



Un développement en forte accélération



* Backlog : lots actés et réservés depuis le début de l'exercice



Les vecteurs de croissance du marché

Pénurie de logements dans certaines régions

Taux d'intérêts historiquement bas

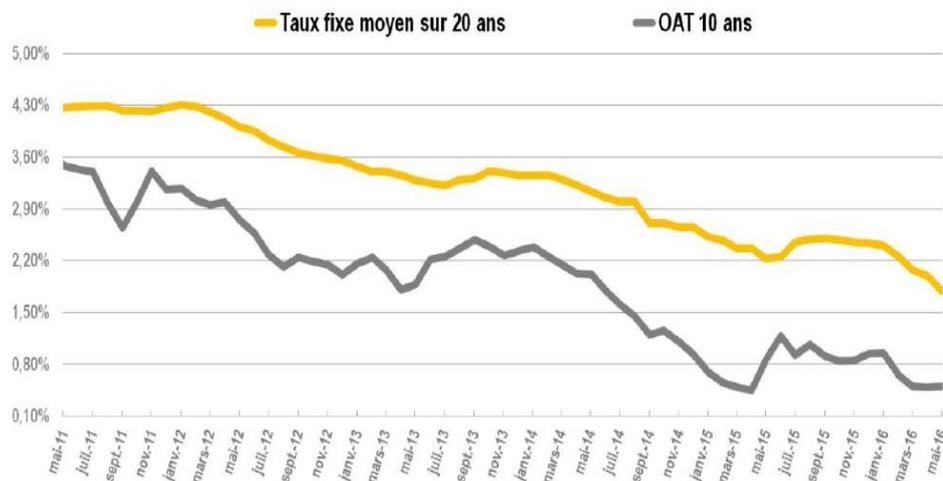
Aides au logement mises en place depuis janvier 2016



Une croissance portée par un positionnement pertinent et un environnement extrêmement favorable

Des taux d'intérêt très bas et une meilleure confiance des ménages

Evolution des taux d'intérêt depuis 2011



Source : Meilleurtaux

Indicateur de la confiance des ménages

Données CVS, indicateur normalisé de moyenne 100 et d'écart-type 10



Source : insee

Déficit structurel de logements en France et notamment en Ile de France



Une croissance portée par un positionnement pertinent et un environnement extrêmement favorable

Des prix plutôt stables et des mesures gouvernementales favorables

Gain de pouvoir d'achat en 5 ans (juin 2011/mars 2016) – calculs réalisés en fonction du revenu médian correspondant à chaque ville calculé par l'Insee – Crédit sur 20 ans (4,3% en 2011 et 2,2% en 2016).

Ville	Prix appartement/m ²		Variation prix	Capacité emprunt		Pouvoir d'achat en m ²		Gain en m ²
	juin 2011	mars 2016	juin 2011 à mars 2016	juin 2011	mars 2016	juin 2011	mars 2016	juin 2011 à mars 2016
Paris	8.632 €	7.760 €	- 10,1 %	150.455 €	182.389 €	17	24	7
Marseille	2.831 €	2.422 €	- 14,5 %	106.692 €	129.337 €	38	53	15
Lyon	3.219 €	3.225 €	0,2 %	123.981 €	150.296 €	39	47	8
Toulouse	2.449 €	2.641 €	7,9 %	107.921 €	130.827 €	44	50	6
Nice	3.754 €	3.767 €	0,4 %	109.632 €	132.901 €	29	35	6
Nantes	2.460 €	2.569 €	4,4 %	109.548 €	132.799 €	45	52	7
Strasbourg	2.590 €	2.519 €	- 2,7 %	107.072 €	129.798 €	41	52	11
Montpellier	2.578 €	2.662 €	3,3 %	97.812 €	118.573 €	38	45	7
Bordeaux	2.756 €	3.085 €	11,9 %	106.134 €	128.661 €	39	42	3
Lille	2.464 €	2.508 €	1,8 %	99.261 €	120.328 €	40	48	8
Rennes	2.288 €	2.459 €	7,5 %	107.461 €	130.269 €	47	53	6
Reims	2.159 €	2.005 €	- 7,1 %	103.815 €	125.850 €	48	63	15
Le Havre	1.850 €	1.555 €	- 15,9 %	104.819 €	127.066 €	57	82	25
Saint-Étienne	1.415 €	1.068 €	- 24,5 %	99.033 €	120.052 €	70	112	42

Source : Les Echos Patrimoine

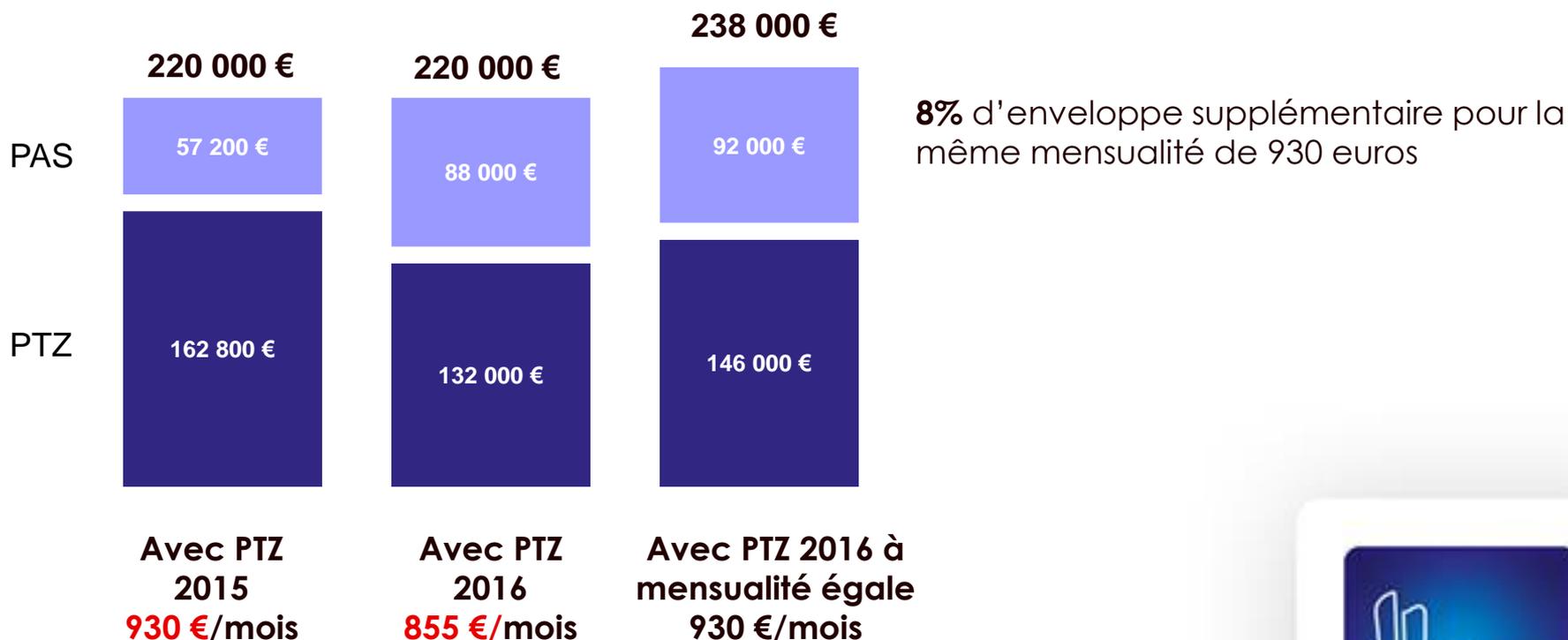


Une croissance portée par un positionnement pertinent et un environnement extrêmement favorable

Resolvabilisation des primo-accédants les plus modestes

Baisse notable des mensualités grâce à un PTZ amélioré

Exemple: un projet de 220 000 € en zone B1



Mensualité hors assurance lissée avec un prêt PAS au taux nominal de 3% sur une durée de 24 ans
Source Crédit Foncier



Une croissance portée par un positionnement pertinent et un environnement extrêmement favorable

Des mesures qui relancent l'accession et l'investissement locatif

Nouveau PTZ (janvier 2016)

- Plus de ménages éligibles
- Capacité d'emprunt plus élevée
- Coût total de financement abaissé
- Possibilité de location sans remboursement anticipé du PTZ

19 000 PTZ

signés au premier trimestre 2016,
soit +110% par rapport au T1 2015

Dispositif Pinel (janvier 2016)

- Prolongation du régime de défiscalisation jusque fin 2017

Des rendements redevenus attractifs



Réussite du plan stratégique mis en place il y a 5 ans

Programmes immobiliers :

Suisse, position forte sur le Grand Genève

Luxembourg, premières opérations et nombreuses opportunités

France, position accrue en Ile de France et auprès des bailleurs

Rénovation, accélération du développement





Une position forte sur le Grand Genève

Suisse

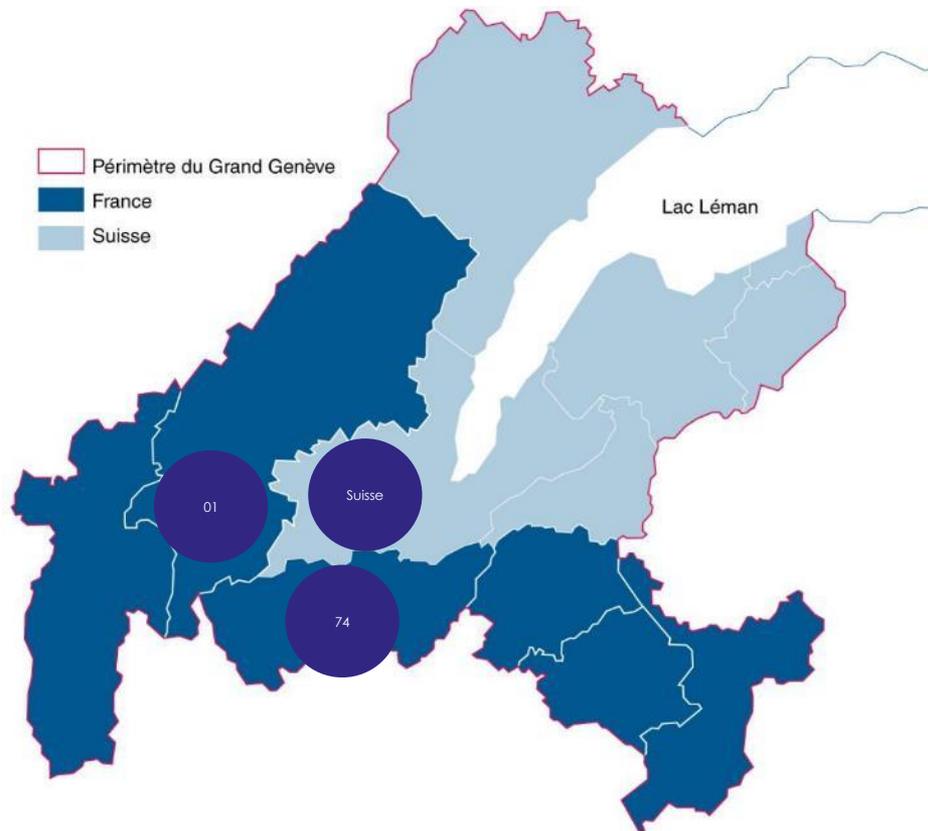
Lancy Gilly - I
 Pregny Chambesis - I
 Lancy appartements - I (chantier en cours)
 Lancy maisons - M
 Corsier - M (chantier en cours)
 Bernex - M
 Thonex - M
 Azier le Muids x2 - M
 Collonge Bellerive - M

74

Beaumont x2 - M + villaduplex²
 Megève - I
 Savigny
 St Pierre en Faucigny - villaduplex²
 Douvaine x2 - M + villaduplex²
 Loisin - M
 Arenthon x3 - villaduplex²
 Messery - I + villaduplex²

01

Saint Genis Pouilly - I
 Chatillon en Michaille - L + villaduplex²
 Collonges Fort l'Ecluse - villaduplex²
 Léaz - villaduplex²



villaduplex²
 by CAPELLI
 M : Maison
 I : Immeuble
 R : Rénovation
 L : Lotissement



Quelques exemples

Capelli Suisse : Villas de standing et appartement à Lancy



Des programmes de logements accessibles à quelques kilomètres seulement de Genève.

Vendu 100%



Chantier en cours





Capelli Suisse : Villas à Bernex

Un programme audacieux pour un lieu unique.
La situation géographique exceptionnelle de Bernex dans le canton de Genève.

Vendu 100%

Chantier en cours



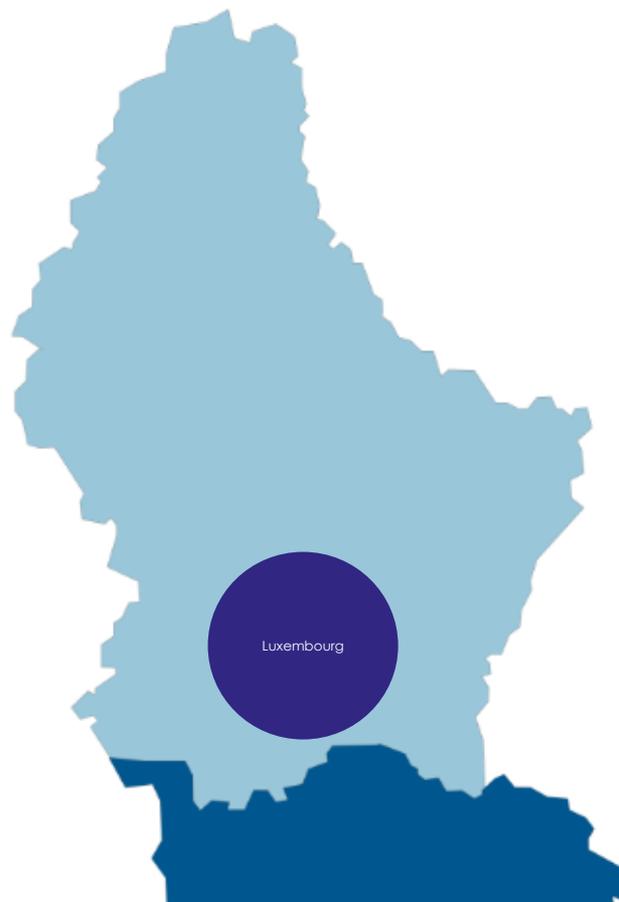


Lancement des premières opérations au Luxembourg

- France
- Luxembourg



- Beaufort - **M** (chantier en cours)
- Livange - **M** (chantier en cours)
- Esch-Belval - **I** + bureaux
- Bascharage - **M + I**
- Wormeldange - **M**
- Bettange - **M**
- Ehnen - **M**
- Rodange - **M**



villaduplex
by CAPELLI

M : Maison
I : Immeuble
R : Rénovation
L : Lotissement



Quelques exemples

Capelli Lux : Maisons à Rodange et Résidences à Beaufort

Rodange est située à l'extrême sud-ouest du Grand-Duché de Luxembourg, le long de deux frontières celle avec la Belgique et celle avec la France.

La ville touristique de Beaufort est située à 30 km au Nord-Est de la capitale et à 24 km au sud-ouest de la ville Allemande de Bitburg.



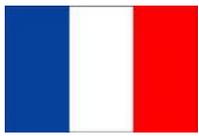
Quelques exemples

Capelli Lux : Capelli Towers à Esch- Belval



Le quartier de Belval au sein de la ville d'Esch-sur-Alzette, est situé à 20 min du centre de la capitale Luxembourg et accueille l'Université du Luxembourg.

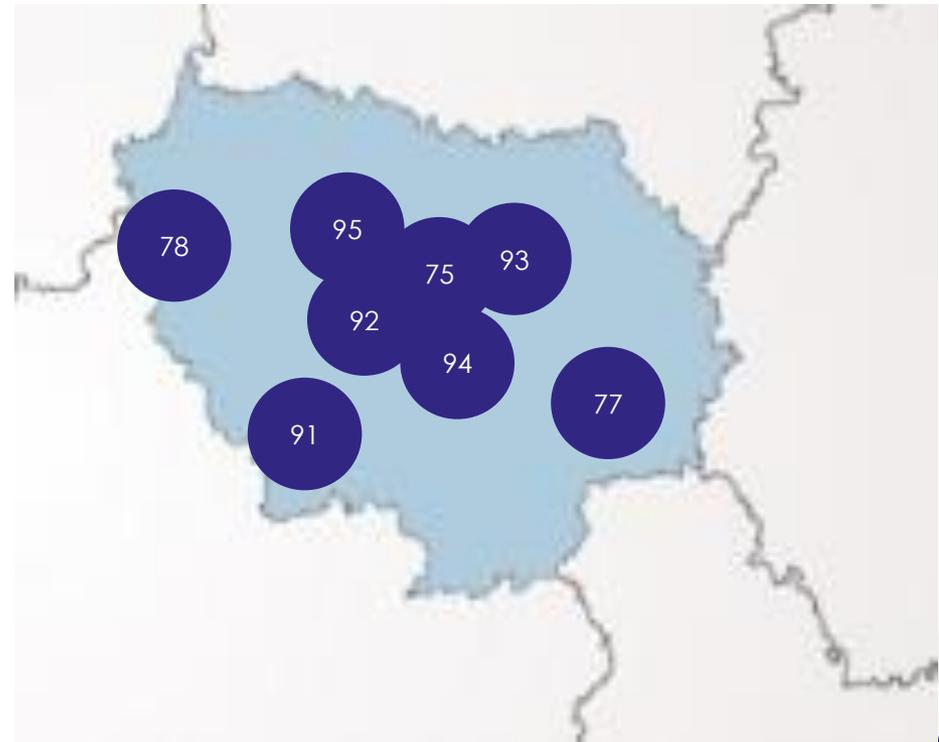




Présence de plus en plus importante en Ile de France

**Objectif 2016/2017 :
+ de 1 000 logements en commercialisation**

- 75 Paris 18ème - **R**
Paris 20 - **R + I**
- 77 Fontenay Tresigny - **M + villa**^{duplex}_{by CAPELLI}
Mormant - **M + villa**^{duplex}_{by CAPELLI}
Nanteuil les Meaux - **I**
Réau - **L + M + villa**^{duplex}_{by CAPELLI}
Grisy Suisnes - **villa**^{duplex}_{by CAPELLI}
- 78 Carrières sous Poissy - **villa**^{duplex}_{by CAPELLI}
Fontenay le Fleury - **I**
Maule - **L**
- 91 Vert le Petit - **L + villa**^{duplex}_{by CAPELLI}
Villiers sur Marne - **I**
- 92 Rueil Malmaison - **R**
Clichy la Garenne - **I**
Le Plessis Robinson - **I**
- 93 Montreuil - **I**
- 94 Bry sur Marne - **I**
Alfortville - **I**
- 95 Herblay - **villa**^{duplex}_{by CAPELLI}

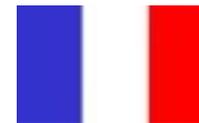


I : Immeuble
R : Rénovation
L : Lotissement



Quelques exemples

Bry-sur-Marne « Le Diorama »



Constituée de deux bâtiments, cette résidence regroupe 269 logements de type T1 d'une superficie de 18 à 30m² et une loge de gardien.

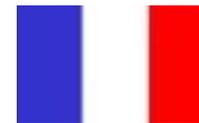
Les deux bâtiments de la résidence « Le Diorama » ont été vendus sur l'exercice 2015/2016, en bloc et en état futur d'achèvement à la SA HLM Novigère (Groupe Batigère).

Vendu 100%



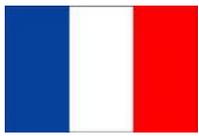
Quelques exemples

Le Plessis Robinson « Les Jardins d'Amélie »



Le standing de la résidence s'inscrit parfaitement dans le style néo-classique de la ville : élégance et pureté architecturale,





Présence historique en Rhône-Alpes avec un fort potentiel

01

Chatillon en Michaille **L** + **villaduplex**²
by CAPELLI
Collonges Fort l'Ecluse **villaduplex**²
by CAPELLI
Léaz **villaduplex**²
by CAPELLI

38

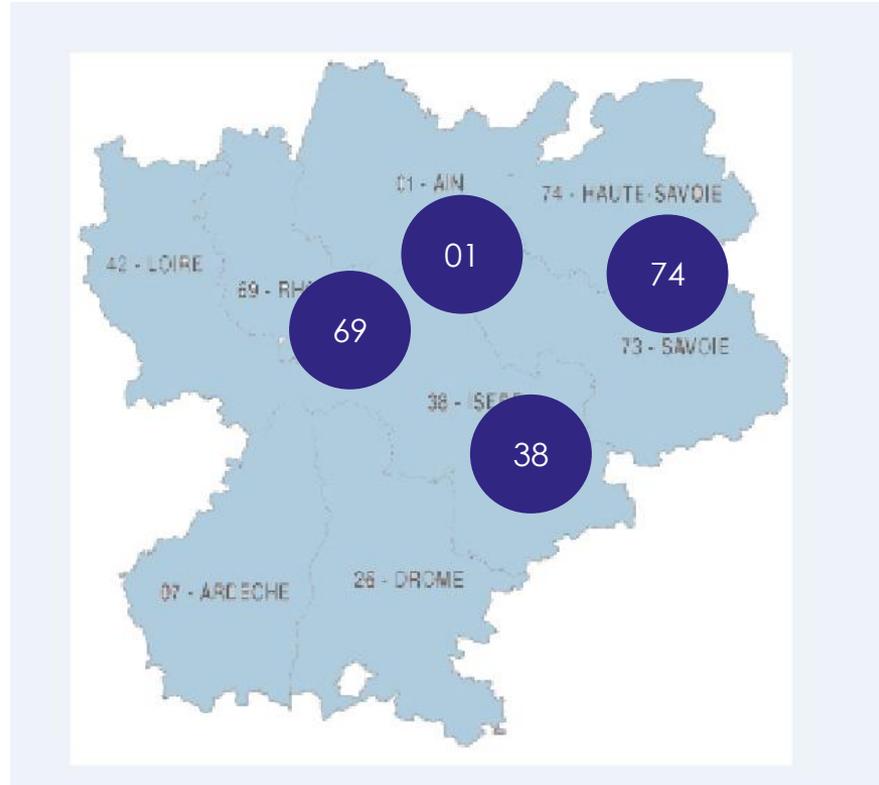
Grenoble - Meylan - **I**

69

Francheville - **I**
Collonges au Mont d'or - **M**
Villeurbanne - **R**
Lyon 7 - **I**
Pusignan - **R**
Rillieux la Pape - **I**
Sérézin du Rhone - **villaduplex**²
by CAPELLI
Chaponnay - **L**
Chessy les Mines - **L**

74

Loisin - **M**
Valleiry - **villaduplex**²
by CAPELLI
Viry - **M** + **villaduplex**²
by CAPELLI
Beaumont x2 - **M** + **villaduplex**²
by CAPELLI
Megève - **I**
Viry - **M** + **villaduplex**²
by CAPELLI
Savigny **villaduplex**²
by CAPELLI
St Pierre en Faucigny - **villaduplex**²
by CAPELLI
Douvaine x2 - **M** + **villaduplex**²
by CAPELLI



villaduplex²
by CAPELLI

M : Maison

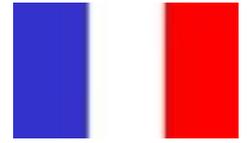
I : Immeuble

R : Rénovation

L : Lotissement



Quelques exemples : Sérézin du Rhône à quelques minutes de Lyon centre et Meylan aux portes de Grenoble



Villa Duplex à Sérézin du Rhône



Collectif à Meylan



Accélération de l'activité de rénovation

Exemples : Lyon – Bellecour (69) et Paris 20 (75)



Une activité de réhabilitation d'immeubles anciens ou récents en zone urbaine revendus par lots ou par appartement

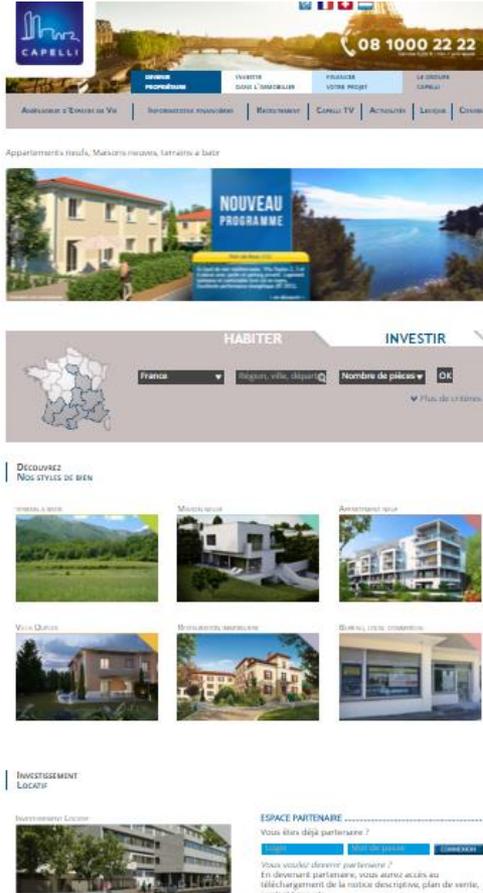
Chantier en cours



Chantier en cours



Un site internet européen et une forte présence web



www.groupe-capelli.com Près de 2 000 visiteurs jour

Un site Internet en responsive design

Un lien vers le site Internet Suisse et Luxembourg

Un onglet « Investissement locatif »

Un espace partenaires pour l'investissement

Un contenu plus enrichi : actualités, conseils, etc.

Sites partenaires



Un site Internet et un compte facebook dédiés aux biens parisiens



Réseaux sociaux



Un accès partenaire dédié à l'Investissement Locatif

Création d'un nouveau canal de distribution dédié aux investisseurs locatifs.
Un accès partenaire dédié sur le site Internet.

Accueil > Espace partenaires > Sélection partenaires > Poser une option

CHÉMIN DES VOIGUES - SALON DE PROVENCE

DOCUMENTS TÉLÉCHARGEABLES LIÉS À L'OPÉRATION

Document(s) de présentation

- Plaquette SALON DE PROVENCE

Plans

- Plan de vente A3 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente A2 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente A1 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente A4 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente A5 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente A6 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente B7 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente B8 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente B9 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente B10 SALON DE PROVENCE

INVESTISSEMENT LOCATIF VILLA DUPLEX FONTENAY TRESIGNY - ALLÉES DU MARQUIS 77610 - ZONE PTZ B2 - RT2012													
N°lot	Type	Statut	Superficie habitable	Superficie jardin	Surface balcon / terrasse	Type de parking	Prix	Prix parking	Prix loc m ² hors PINEL	Loyer mensuel hors charges	Loyer mensuel parking	Taxes diverses (TLE TRE) indicatives	Rentabilité brute
A01	T3	Vendu	63,55m ²	52,5m ²	-	2 Emp. Privatif(s)	185900€	Offert	13€	826€	-	6000€	5,07%
A12	T2	Vendu	45,95m ²	34,95m ²	-	1 Emp. Privatif(s)	139900€	Offert	-	-	-	-	-
A09	T3	Vendu	63,55m ²	45,2m ²	-	1 Emp. Privatif(s)	172900€	-	13€	826€	-	6000€	5,44%
A02	T3	Vendu	63,55m ²	29,35m ²	-	1 Emp. Privatif(s)	182900€	Offert	-	-	-	-	-
B03	T2	Vendu	45,8m ²	36,85m ²	-	2 Emp. Privatif(s)	139700€	Offert	14€	641€	-	4500€	5,23%
B04	T2	Vendu	45,8m ²	35,4m ²	-	2 Emp. Privatif(s)	139700€	Offert	14€	641€	-	4500€	5,23%



Des résultats financiers validant les choix stratégiques

Bonne maîtrise des frais de structure

Marge opérationnelle de 8,8% vs 7,7% en n-1

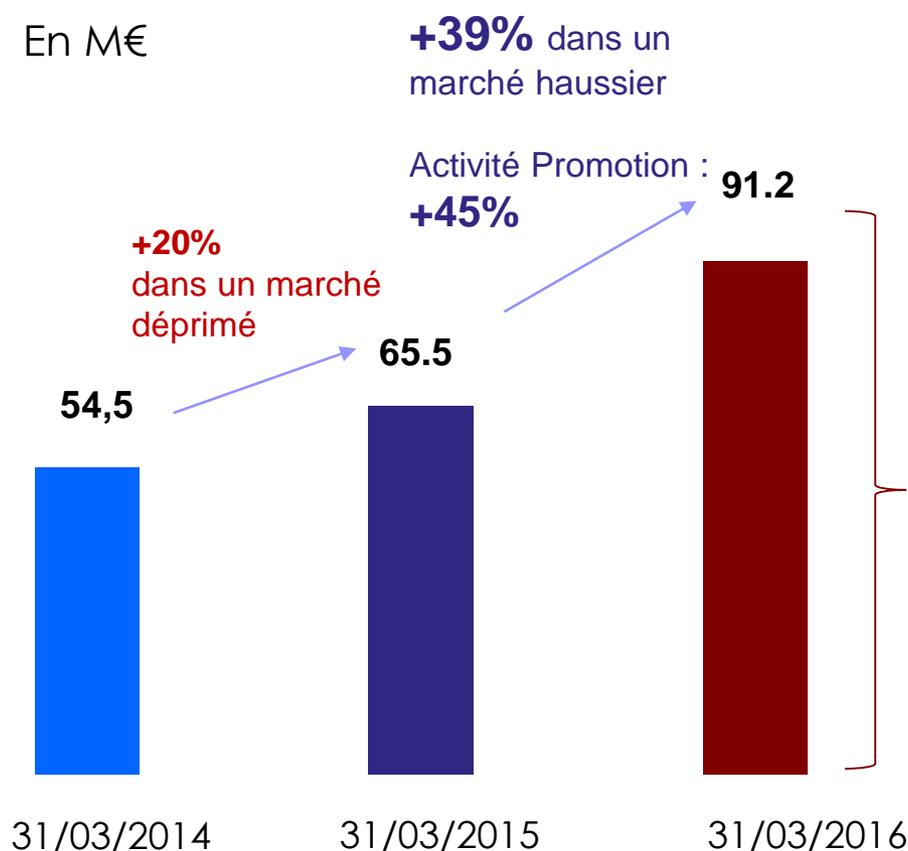
Financement de la croissance



Croissance forte et ambitions claires à moyen terme

Evolution du chiffre d'affaires

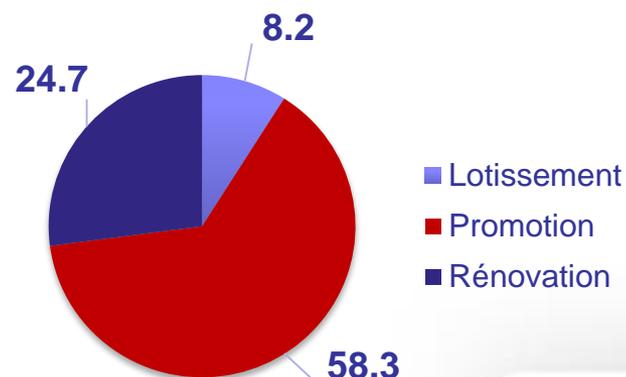
En M€



2015/2016 : Croissance à 2 chiffres, en ligne avec l'objectif annoncé

2016/2017 Poursuite de l'accélération dans un marché en croissance

Ventes en M€



Une hausse du résultat opérationnel courant de 59% grâce à une très bonne maîtrise des charges

EN M€	2015/2016	2014/2015	Variation
Chiffre d'affaires	91,2	65,4	+39%
Marge brute	21,0	16,8	+25%
Taux de marge brute	23,0%	25,7%	
Charges de personnel	(5,0)	(4,3)	+18%
Charges externes	(6,6)	(6,4)	+3%
Impôts et dotations	(1,4)	(0,9)	+55%
Résultat opérationnel courant	8,0	5,1	+59%

Effet dilutif du déstockage lotissement (CA de 8,1 M€ vs 7,5 M€ en N-1) et ventes en bloc

Charges de structures :
 1/ Personnel : 5,5% vs 6,6% en n-1
 2/ Charges externes : 7,2% vs 9,8% en n-1



Un résultat opérationnel en forte hausse tiré par une croissance de la top line et une maîtrise des coûts

EN M€	2015/2016	2014/2015	Variation
Chiffre d'affaires	91,2	65,4	+39%
Résultat opérationnel	8,0	5,1	+59%
<i>MOP</i>	8,8%	7,7%	
Résultat financier <i>Dont intérêts IBO</i>	(3,0) (1,9)	(0,8) (1,1)	x3
Résultat avant impôt	5,0	4,2	+18%
Résultat net consolidé	3,3	2,6	+28%
Résultat net part du Groupe	2,8	2,3	+20%

Ecarts de change :
Pertes de 0,5 M€ contre
des gains de 0,8 M€ en n-1

Financement de
l'accélération de la
croissance



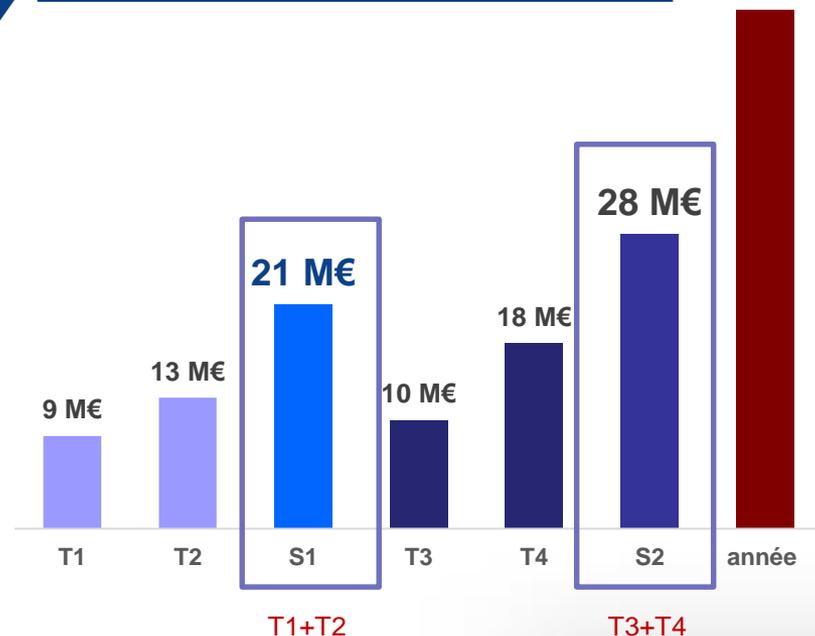
Une politique d'achat foncier pour faire face à la croissance

Forte politique d'achats fonciers au T4 2016 pour assurer la croissance

Achats fonciers 2015/2016	Dépt	Log
T1		
VILLEURBANNE - LE CUBE	69	89
FRANCHEVILLE (50% FRG)	69	62
LANCY - PL6 - T1	Suisse	18
T2		
PUSIGNAN	69	18
LIVANGE	Lux	12
PARIS 20	75	44
T3		
FONTENAY TRESIGNY MARQUIS II	77	27
LYON2 FAC CATHO	69	54
SAVIGNY	74	17
SCCV Les Jardins du Château		
LANCY	Suisse	18
T3		
ARENTHON T2	74	16
SEREZIN DU RHONE	69	64
REAU	77	21
MORMANT T1	77	108
RODANGE	LUX	20
MEYLAN	38	141
BRY SUR MARNE	94	271



Montant total des achats 2015/2016 : 50 M€



Nombre total de logements 1 000



86%
Réservés ou
actés



Un bilan qui reflète l'accélération du développement de l'activité

EN M€	31.03.2016	31.03.2015
Actif immobilisé net	5,7	5,3
Stocks nets	95,1	67,3
Clients nets	49,6	35,1
Fournisseurs	(38,6)	(34,3)
BFR opérationnel net	106,1	68,1
Autres créances/dettes	2,1	0,1
Total BFR	108,2	68,2
Capitaux propres	39,1	36,6
Dette nette	72,0	34,5
Capitaux engagés	111,1	71,1

Déstockage lots anciens lots
Constitution de **stocks**
Promotion à rotation rapide

Des capitaux propres très importants et une dette nette qui suit l'évolution de l'activité

Des covenants respectés



ANALYSE DE LA DETTE AU 31 MARS 2016

31/03/15

30/09/15

31/03/16

Dettes corpore	14,3	17,6	22,3
Dettes opérations	20,3	37,6	49,7

Dont 18 M€ d'achats fonciers au T4

Gearing corpore	0,39	0,49	0,57
Gearing opération	0,55	1,05	1,27

IBO décembre 2015

Montant : 15,7 M€

taux : moyen 7%

Echéance juin 2020 et décembre 2021

Placement privé sur EuroMTF

Septembre 2014

Montant : 6,8 M€

Taux 7%

Echéance septembre 2019

Autres emprunts

2,1 M€ (financement siège, fin du prêt en 2033)

0,5 M€ autres (informatique,...)

Les dettes « Opérations » correspondent à des moyens de financement directement liés à des opérations de promotion d'une durée normative de 18 à 24 mois



Un tableau de flux de trésorerie

EN M€	2015/2016	2014/2015
Capacité d'autofinancement avant IS	6,2	4,5
Impôts versés	0,3	(2,7)
Variation du BFR	(42,4)	(8,3)
Flux nets de trésorerie liés à l'activité	(35,8)	(6,5)
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement et de financement	19,3	5,8
Variation de trésorerie	(16,5)	(0,9)



Tendances attendues

- Croissance forte assurée pour 2016/2017
- Affirmation d'une place d'acteur référent à moyen terme

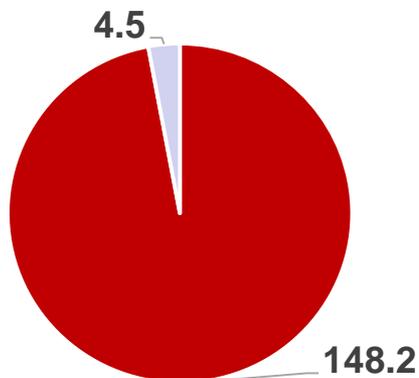


Croissance soutenue et assurée de l'activité « Promotion »

Backlog Promotion en forte hausse qui valide nos ambitions

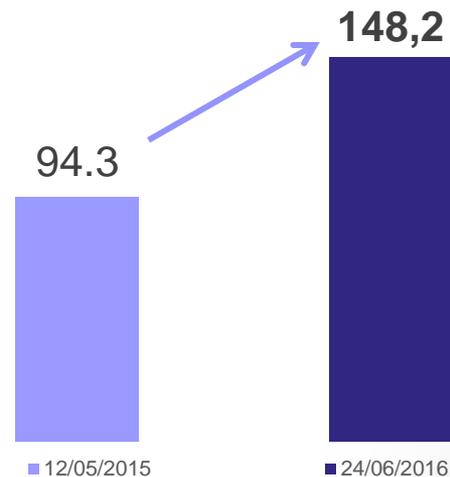
Backlog au 24 juin 2016 (en M€)

152,7 M€



■ promotion ■ lotissement

Evolution du Backlog promotion (en M€)
Au 24/06/2016



Dont :
Suisse : 20,9 M€
Luxembourg : 12,8 M€



Perspectives à 2016/2017 :

- Croissance forte du chiffre d'affaires Promotion : > à 25%
- Maintien d'un bon niveau de marge brute
 - Présence accrue dans des programmes à volumétrie élevée
- Investissements de croissance :
 - Renforcement des équipes
 - Création de nouvelles agences pour couvrir les zones les plus dynamiques



Ambition à moyen terme :

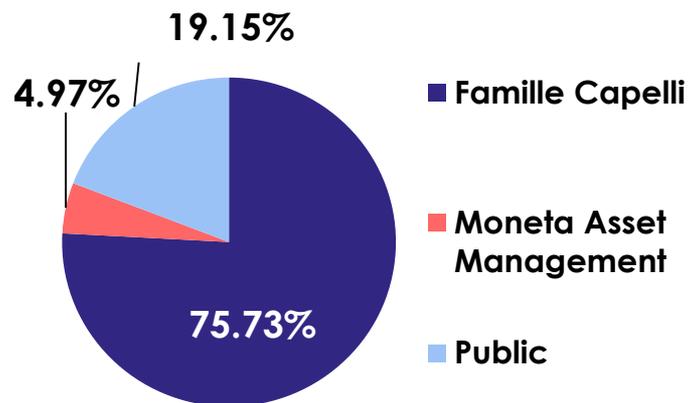
- Dépassement du seuil des 200 M€ de ventes actées dès le 31 mars 2018
- Objectif : Figurer dans le TOP 8 des promoteurs nationaux

**Un positionnement pertinent et une forte agilité
permettant de surperformer le secteur**



Capelli en bourse

Actionnariat au 31/03/2016



- Cotée sur Euronext C
- Capitalisation actuelle de 48 M€
- FR0012969095 CAPLI
- Analystes suivants la valeur :
 - Louise Boyer – CM CIC
 - Arnaud Riverain – GreenSome Finance

Cours de bourse sur 2 ans



GROUPE CAPELLI

SA au capital de 15.139.200,00€
2 bis, Chemin du Coulouvrier
69544 Champagne au Mont d'Or Cedex
Tel : 04 78 47 49 29

Retrouvez-nous sur :

www.groupe-capelli.com

