



TERRAIN
À BÂTIR

MAISON
NEUVE

APPARTEMENT
NEUF

VILLA
DUPLEX

PLATEAU À
AMÉNAGER

INVESTISSEMENT
LOCATIF

CAPELLI
FINANCEMENT

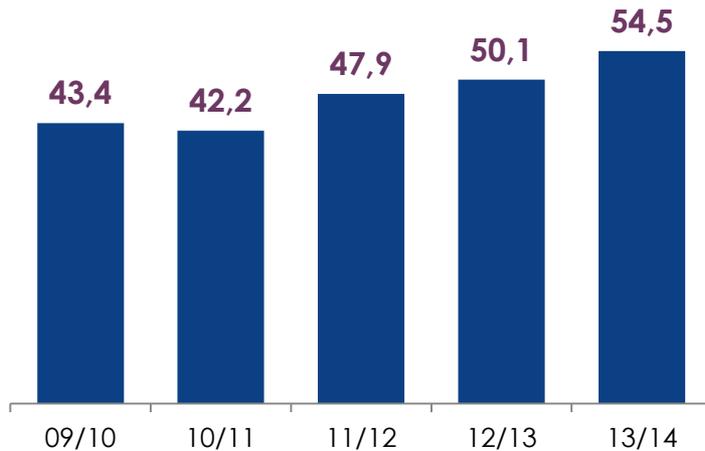
RESULTATS SEMESTRIELS 2014/2015

PARIS – DÉCEMBRE 2014

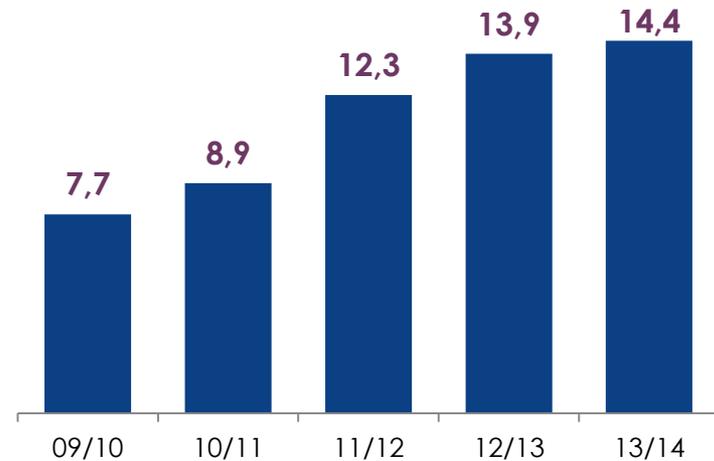
CAPELLI EN BREF

UN GROUPE RENTABLE, EN PHASE D'ACCÉLÉRATION DE SA CROISSANCE

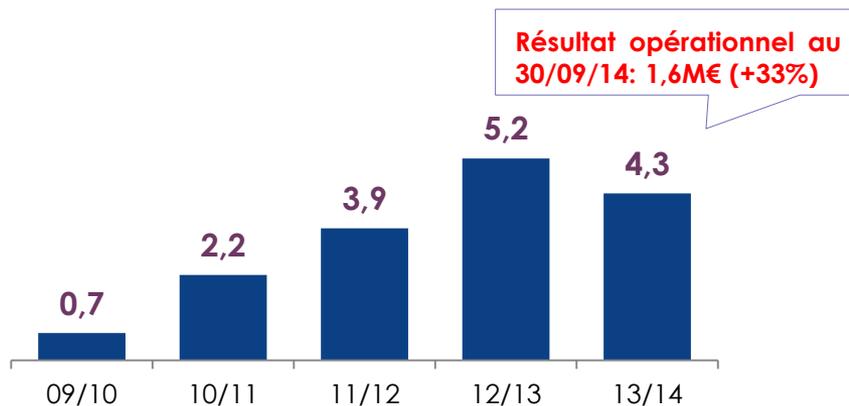
Chiffre d'affaires sur 5 ans (en M€)



Marge brute sur 5 ans (en M€)



Résultat opérationnel sur 5 ans (en M€)



Capitaux propres sur 5 ans (en M€)



UN REPOSITIONNEMENT STRATÉGIQUE RÉUSSIT EN MOINS DE 3 ANS ET UN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL QUI S'ACCÉLÈRE



UN BUSINESS MODEL RÉSILIENT GRÂCE À UN POSITIONNEMENT GLOBAL

ACTIVITE DU 1^{ER} SEMESTRE 2014/2015

7% de croissance réalisée pour majeure partie en France

PROMOTION :

28% de croissance

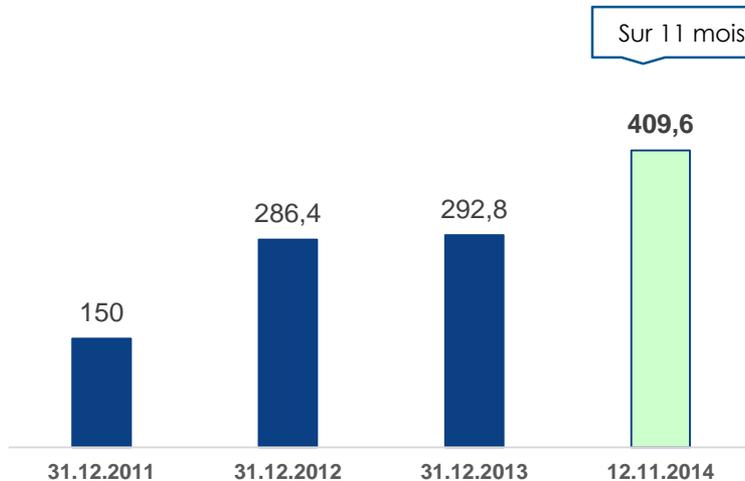
Une offre large adaptée aux différents profils d'acquéreurs :

- Terrains à bâtir
- Maisons de ville & VillaDuplex®
- Petits immeubles collectifs privés
- Logements sociaux
- Investissement locatif
- Rénovation

BACKLOG RECORD au 12.11.2014 :

En hausse de 49% à 120 M€

Evolution des lots sous compromis d'achat (en M€)



+ de 20% des programmes en France

**UN POSITIONNEMENT DE
PROMOTEUR AMÉNAGEUR
GLOBAL NORD-EUROPÉEN**

UNE OFFRE LARGE POUR PÉNÉTRER TOUS LES SEGMENTS DU MARCHÉ

1/ Logements privés en zone urbaine et 1ère et 2ème couronnes des grandes agglomérations



Terrains à bâtir



Maisons de ville et
VillaDuplex®



Collectif



Rénovation

UNE OFFRE LARGE POUR PÉNÉTRER TOUS LES SEGMENTS DU MARCHÉ

2/ Logements mix sociaux et collectifs

3/ Investissement locatif



Villas et maisons mitoyennes



Rénovation



Appartements

VillaDuplex® : Le concept CAPELLI qui remporte un très vif succès

Une réponse efficace pour une clientèle recherchant
un logement en 1ère et 2ème couronnes



Découvrez l'intérieur de
notre VillaDuplex®





Ouverture d'une filiale à Genève en février 2013

1 chantier ouvert à
Lancy, commune située
dans le canton
Genevois

2 programmes en cours
de montage



Opérations lancées et/ou
sous compromis d'achat*

30,9 MCHF HT

Ouverture d'une filiale au Luxembourg en octobre 2013

1 chantier ouvert à
Beaufort

2 programmes situés à
la frontière du
Luxembourg (Terville et
Russange)



Opérations lancées et/ou
sous compromis d'achat*

71 M€ HT

Partenariat avec un acteur local

Objectif :
lancement des
premières opérations
courant 2015



UNE CAPACITÉ À RAYONNER SUR LES TERRITOIRES LES PLUS DYNAMIQUES



Actualité

Novembre 2014 :
Signature d'un
partenariat avec
un acteur local



UNE POSITION FORTE SUR LE GRAND GENÈVE

- Périmètre du Grand Genève
- France
- Suisse

Lac Léman

01

St Genis Pouilly X 6 - M + I
Miribel - P

Suisse

Lancy maisons - M
Lancy appartements - I
Corsier - M
Pregny Chambesis - I

74

Annemasse - I
Fillinges - I
Jonzier Epagny x2 - M
Beaumont x2 - M **villaduplex**

Megève - I
Savigny **villaduplex**

St Pierre en Faucigny **villaduplex**

Viry - M **villaduplex**

Valleiry **villaduplex**

Douvaine - M
Loisin - M
Arenthon **villaduplex**

Messery - I **villaduplex**

villaduplex

M : Maison
I : Immeuble
P : Plateaux

QUELQUES EXEMPLES



CAPELLI SUISSE : VILLAS DE STANDING À CORSIER

Un projet haut de gamme pour un lieu de gamme.

La situation géographique exceptionnelle de Corsier-Port au bord du Lac Léman à quelques kilomètres seulement de Genève.



CAPELLI SUISSE : APPARTEMENTS À LANCY



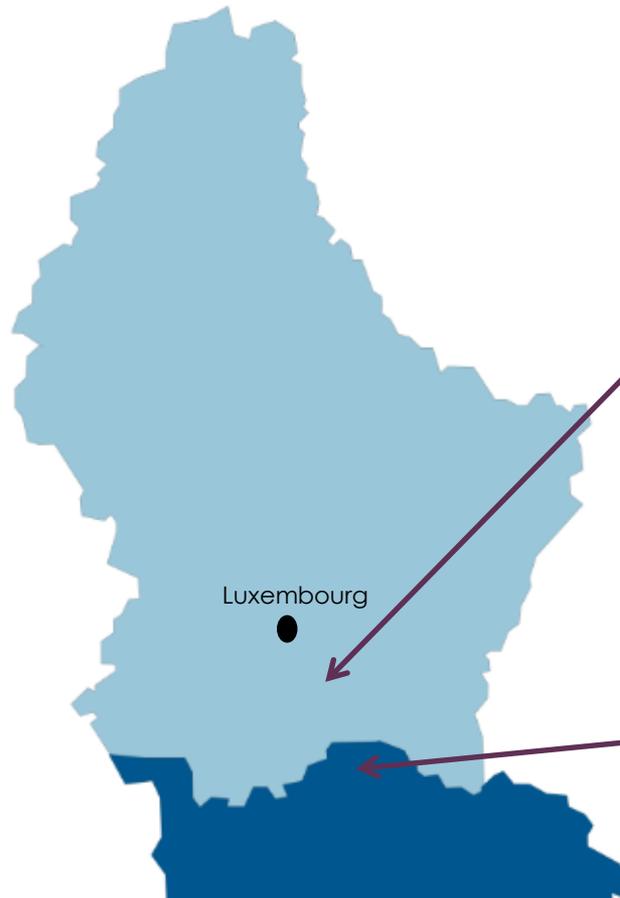
Programme en logements accessibles.





LANCEMENT DES PREMIÈRES OPÉRATIONS AU LUXEMBOURG

- France
- Luxembourg



Luxembourg

- Beaufort - M
- Esch-Belval - I + bureaux
- Bascharage - M + I
- Wormeldange - M

57

- Russange - villaduplex
- Terville - M

villaduplex

M : Maison
I : Immeuble
P : Plateaux

QUELQUES EXEMPLES



CAPELLI LUX : MAISONS À BEAUFORT



La ville de Beaufort est située à 30 km au Nord-Est de la Capitale Luxembourg et à 24 km au Sud-Ouest de la ville Allemande de Bitburg.



QUELQUES EXEMPLES

CAPELLI LUX : TWIN TOWERS À ESCH-BELVAL

Le quartier de Belval au sein de la ville d'Esch-sur-Alzette, à la frontière avec la France, est situé à 20 min du centre de la Capitale Luxembourg et accueillera l'Université du Luxembourg en 2015.





RENFORCEMENT DE NOTRE PRÉSENCE EN ILE DE FRANCE

Développement des ventes à bailleurs :

35,6 M€ de CA signés en Ile de France
au S1 2014/15



77
Presles en Brie - M + villa duplex €
Fontenay Tresigny - M + villa duplex €
Mormant - M + villa duplex €
Nanteuil les Meaux villa duplex €

94
Bry sur Marne - I

91
Vert le Petit - L + villa duplex €
Saulx les Chartreux - L
Ollainville - L
Arpajon - villa duplex €

78
Maule - L

villaduplex €

M : Maison

I : Immeuble

L: Lotissement

DÉVELOPPEMENT D'UNE ACTIVITÉ DE RÉNOVATION

Une activité de réhabilitation d'immeubles anciens ou récents en zone urbaine revendus par lots ou par appartement qui connaît un vif succès

Exemple : Villeurbanne (69)



**UNE FORTE NOTORIÉTÉ
ET UN SAVOIR-FAIRE MARKETING ÉPROUVÉ**

UNE NOTORIÉTÉ FORTE GRÂCE A DES CAMPAGNES PUB À FORTE EFFICACITÉ PRIX/AUDIENCE



PARRAIN DE



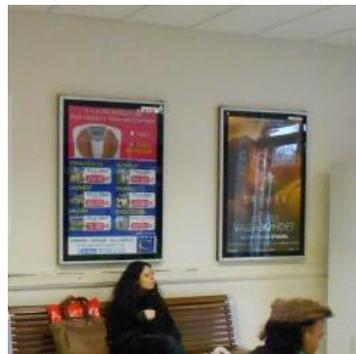
PARRAIN DE

**une famille
formidable**



ET UNE PRÉSENCE RÉCURRENTÉ DANS DES LIEUX STRATÉGIQUES AU SEIN DES VILLES

- Affichage bus
- Affichage couloir de métro,
- Affichage sur les grands axes de circulation (panneaux 4x3, 8m², etc...),
- Affichage dans les ascenseurs d'immeubles de bureau,
- Affichage gares
- Affichages portes d'ascenseur



NOS CAMPAGNES MARKETING EN SUISSE



-  Affichage bus
-  Parutions presse
-  Radio
-  Flyers



Nouveau à Lancy



Villas Contemporaines

Belles villas contemporaines immédiatement habitables.
A partir de 228 m² de surface utile, et de 155 m² habitables.
à partir de **CHF 2'399'000.-**

022 730 1000
www.groupe-capelli.ch




- 4 chambres dont une suite parentale
- Balles piscine
- Terrasse végétalisée
- Garage pour 2 voitures
- Chauffage central
- Sonore d'ambiance

022 730 1000
www.groupe-capelli.ch




CORSIER
LES JARDINS DU PONT

**AUTORISATION
ENTRÉE EN FORCE**



5 villas de standing
Surface utile à partir de 189m²
A partir de **1 490 000 CHF**

022 730 1000
www.groupe-capelli.ch




5 villas contemporaines
à proximité immédiate du Lac

Belles prestations.
3 à 4 chambres à coucher.
Label HFET.

022 730 1000
www.groupe-capelli.ch



UN SITE INTERNET EUROPÉEN ET UNE FORTE PRÉSENCE WEB

www.groupe-capelli.com
Plus de 1 500 visiteurs jour

- 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.
- Une partie contact présente sur toutes les pages du site
- Un lien « Vente de terrain » pour nous envoyer une demande de contact

Sites partenaires

homegate.ch

IMMO
SCOUT 24

SeLoger
.com

SeLoger
Neuf
.com

leboncoin.fr

ParuVendu
www.paruvenu.fr

LOGIC
-IMMO.COM

LOGIC
-IMMONEUF.COM

Explorimm
L'immobilier sur Internet

Explorimmoneuf
Tout l'immobilier neuf

lesclesdumidi.com
IMMOBILIER

atHome.lu
N° 1 de l'immobilier sur Internet

Superimm
.com

immoRegion.fr
Le portail immobilier 100% régional

DÉVELOPPEMENT D'UNE ACTIVITÉ « INVESTISSEMENT LOCATIF »

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

Le Groupe | Financier | Recrutement | Capelli TV | Actualités | Conseils

CAPELLI  **N°Azur 08 1000 22 22** PRIX APPEL LOCAL

Région, département, ville...

Terrain à Bâtir | Maison Neuve | Appartement Neuf | Villa Duplex | Plateau à Aménager | Investissement locatif | Capelli Financement

Accueil > Investissement Locatif > Rhône-Alpes > Haute-Savoie > Beaumont

INVESTISSEMENT LOCATIF BEAUMONT 74160 HAUTE-SAOVIE

PROCHAINEMENT



RT2012 Duflo®

Aux portes de Genève, à quelques kilomètres de Saint Julien en Genevois et Arochamps, dans la commune de Beaumont, maisons neuves avec 3 chambres
Box et emplacement parking privatif.

A partir de **349990 €** **RENTABILITÉ BRUTE* 4.1%**

► NOMBRE DE PIÈCES : 4 ► SURFACE : à partir de 83,85 m²

CHIFFRES CLÉS

- *Rentabilité brute moyenne hors Duflo : **4.1%**
- Zone Duflo : **A**
- Avantage fiscal Duflo : **Jusqu'à 54 000 € de réduction d'impôts sur 9 ans**

NOS PACKS

- Découvrez notre Pack gestion locative
- Découvrez notre Pack investisseur

LA PLAQUETTE

► Téléchargez la plaquette

PLUS D'INFOS, DEVEZ PARTENAIRE !

Investissement Locatif Beaumont 74160 Haute-Savoie (74) Rhône-Alpes

- Poser une option
- Télécharger les docs

[Rechercher](#) [Déconnexion](#)

CONTACTEZ NOUS

Investissement Locatif Beaumont 74160 Haute-Savoie (74) Rhône-Alpes

Le Groupe | Financier | Recrutement | Capelli TV | Actualités | Conseils

CAPELLI  **N°Azur 08 1000 22 22** PRIX APPEL LOCAL

Région, département, ville...

Terrain à Bâtir | Maison Neuve | Appartement Neuf | Villa Duplex | Plateau à Aménager | Investissement locatif | Capelli Financement

Accueil > Espace partenaire

ACCÈS PARTENAIRE

► Votre recherche

Région : Typologie :

Ville : Type d'investissement :

Fourchette de prix : 90000 € 450000 €

[RECHERCHER](#)

INVESTISSEMENT LOCATIF TOUSSOU - LE DOMAINE DE MARYLANE 69780 - ZONE DUFLO C - BBC RT2005

N°lot	Type	Status	Superficie habitable	Superficie jardin	Surface balcon / terrasse	Type de parking	Prix	Prix parking	Prix les m ² hors duplex	Loyer mensuel hors charges	Loyer mensuel parking	Taux d'endettement (TUE TRS) indicatives	Rentabilité brute
34	T4	Libre	81,5m ²	91,5m ²	-	1 Box + 1 Smp. (Privatif)	340400€	Offert	12€	970€	-	6000€	4,67%
36	T4	Libre	81,5m ²	79,2m ²	-	1 Box + 1 Smp. (Privatif)	340400€	Offert	12€	970€	-	6000€	4,67%
01	T4	Libre	81,5m ²	79,2m ²	-	1 Box + 1 Smp. (Privatif)	340400€	Offert	12€	970€	-	6000€	4,65%
04	T4	Libre	81,5m ²	77,5m ²	-	1 Box + 1 Smp. (Privatif)	340400€	Offert	12€	970€	-	6000€	4,67%

INVESTISSEMENT LOCATIF JONCIS EPAGNY - LE CLUS ROMÉO 74520 - ZONE DUFLO A - RT2005

N°lot	Type	Status	Superficie habitable	Superficie jardin	Surface balcon / terrasse	Type de parking	Prix	Prix parking	Prix les m ² hors duplex	Loyer mensuel hors charges	Loyer mensuel parking	Taux d'endettement (TUE TRS) indicatives	Rentabilité brute
2	T5	Revenu	104,2m ²	280m ²	-	1 Garage + 1 Smp. (Privatif)	599000€	Offert	19€	1630€	-	7000€	4,35%
7	T5	Libre	104,2m ²	320m ²	-	1 Garage + 1 Smp. (Privatif)	599000€	Offert	19€	1630€	-	7000€	4,35%

INVESTISSEMENT LOCATIF MILLEY - LES COUTAGNÈRES 69390 - ZONE DUFLO B1 - BBC

N°lot	Type	Status	Superficie habitable	Superficie jardin	Surface balcon / terrasse	Type de parking	Prix	Prix parking	Prix les m ² hors duplex	Loyer mensuel hors charges	Loyer mensuel parking	Taux d'endettement (TUE TRS) indicatives	Rentabilité brute
2	T2	Libre	51,2m ²	-	-	1 Box en sous sol	176000€	Offert	11€	564€	60€	3000€	4,07%
2	T2	Libre	65m ²	-	6,85m ²	1 Box en sous sol	220000€	Offert	11€	690€	60€	3000€	3,95%
216	T2	Libre	51,2m ²	-	-	1 Box en sous sol	176000€	Offert	11€	564€	60€	3000€	4,07%

AIDE À LA RECHERCHE DE FINANCEMENT



Une cellule de courtage permet :

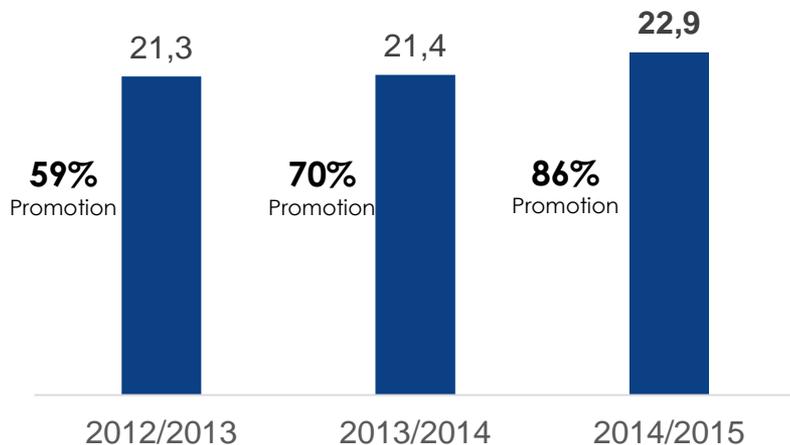
- de proposer le meilleur montage en fonction du profil du client (niveau de revenu, taux d'endettement...) et de la durée d'emprunt,
- de négocier directement auprès des banques les taux, les frais et le montant des mensualités à rembourser,
- d'accompagner l'acquéreur dans ses démarches et de le suivre dans toutes les étapes du projet de financement,

Au final, le client choisit l'offre de prêt qui lui convient.

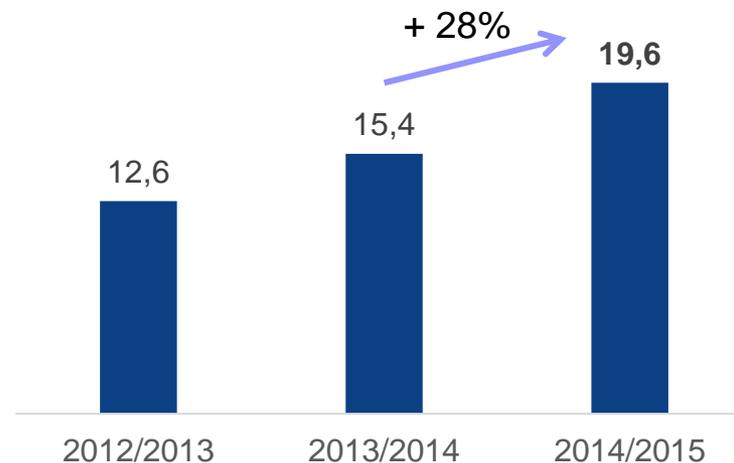
RESULTATS SEMESTRIELS

CROISSANCE DE 28% DU CHIFFRE D'AFFAIRES PROMOTION

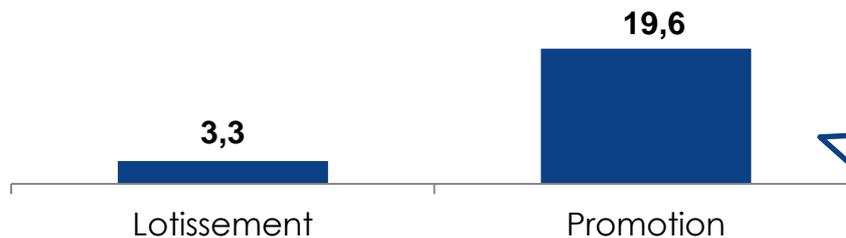
Chiffre d'affaires (en M€)



Dont Promotion (en M€)



Ventilation du chiffre d'affaires (en M€)



Changement de business model

La promotion représentera en fin d'année près de 80% du CA

COMPTE DE RÉSULTAT SYNTHÉTIQUE

Forte progression du résultat opérationnel

EN M€	S1 2014/2015	S1 2013/2014	
Chiffre d'affaires	22,9	21,4	Hausse temporaire de 5 points du taux de marge brute
Marge brute	7,4	5,8	
<i>Taux de marge brute</i>	32,3%	27,2%	
Résultat opérationnel	1,6	1,2	Amélioration de la rentabilité opérationnelle malgré les investissements réalisés pour développer la Suisse et le Luxembourg
<i>Rentabilité opérationnelle</i>	7,0%	5,4%	
Résultat financier	(0,7)	(0,5)	
<i>Dont intérêts IBO</i>	(0,4)	(0,4)	
Résultat avant impôt	0,9	0,7	Part des minoritaires : 305 K€ vs 38 K€ en n-1 lié notamment à l'activité de Capelli Suisse et L2C Développement
Résultat net consolidé	0,6	0,4	
Résultat net part du Groupe	0,32	0,35	

BILAN SYNTHÉTIQUE

**Le bilan reflète l'accélération du développement de l'activité promotion
Avec des achats en forte hausse et le lancement de nombreuses opérations qui
viennent impacter le BFR du Groupe**

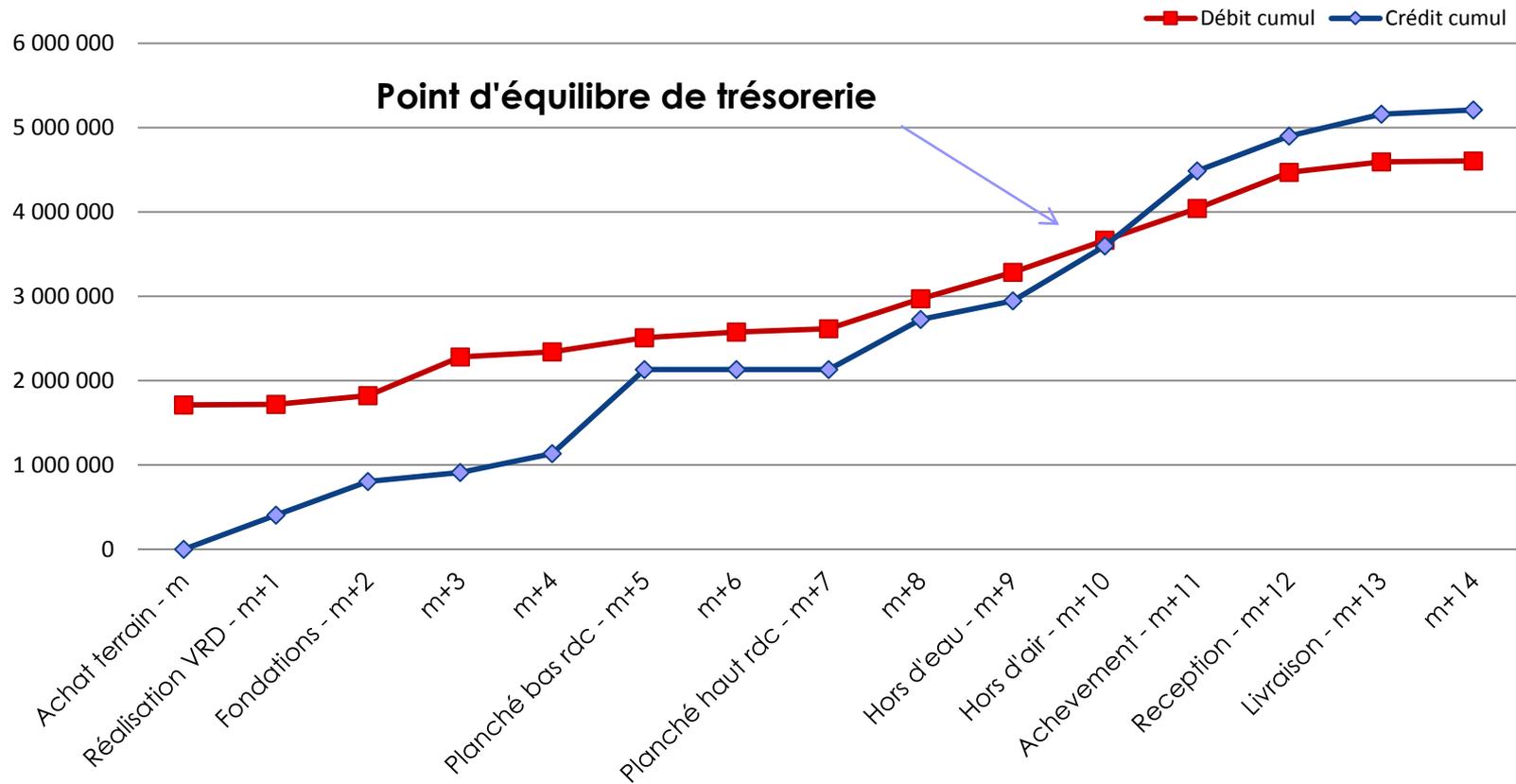
En k€	30.09.2014	31.03.2014
Actif immobilisé net	5 232	6 736
Stocks nets	71 046	57 740
Clients nets	25 026	30 593
Fournisseurs	(35 784)	(33 612)
BFR opérationnel net	60 288	54 721
Autres créances/ dettes	2 140	(258)
total BFR	62 428	54 462
Capitaux propres	34 704	35 328
Dettes nettes	31 358	24 446
Capitaux engagés	66 062	59 774

Le BFR opérationnel net croît de 5,6 M€ du fait notamment de la hausse très importante des stocks nets (+13,3 M€) partiellement compensée par une meilleure maîtrise des postes clients et fournisseurs (-7,7 M€).

Cette hausse des stocks est directement liée à la croissance soutenue et aux dernières opérations achetées en Europe.

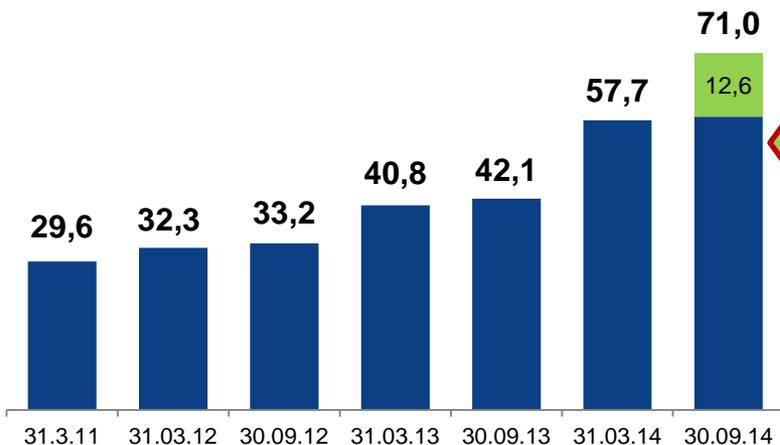
La dette nette augmente également fortement (mêmes causes que pour les stocks), pour atteindre 31,4 M€. Cette hausse est directement liée aux contraintes de construction luxembourgeoise et au démarrage de certaines opérations importantes. La dette nette devrait baisser au 31/03/2015 du fait de la hausse des ventes sur le 2^{ème} semestre.

RAPPEL DES BESOINS MOYENS DE FINANCEMENT SUR UN PROGRAMME EN PROMOTION

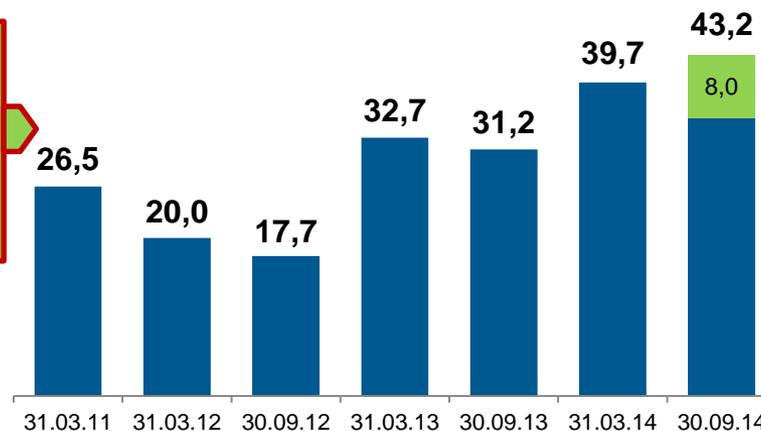


LA STRUCTURE FINANCIÈRE REFLÈTE L'ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE DE LA PROMOTION ET LE BIEN FONDÉ DE L'IBO

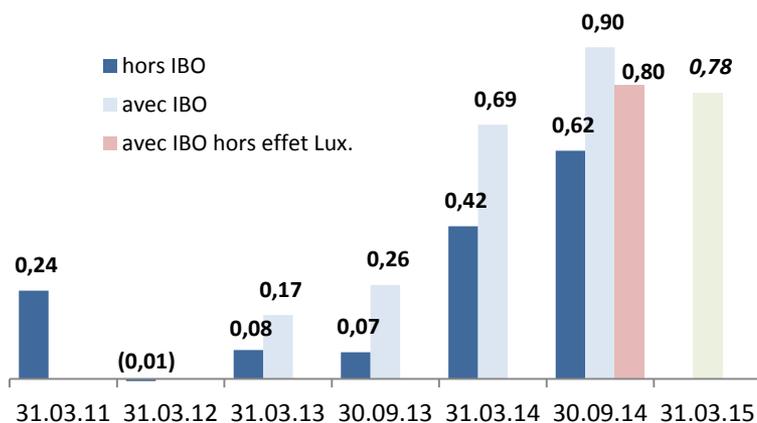
Evolution des stocks (en M€)



Dettes financières (en M€)



Gearing avec et hors IBO (*)



La variation du niveau d'endettement net au 30/09/2014 s'explique par :

- 1/ Le séquençage des achats dans un contexte de forte croissance ;
- 2/ Le lancement de nouvelles opérations de Promotion au cours des derniers mois de l'exercice.
- 3/ La prise en compte du mode de calcul luxembourgeois du gearing avec un impact de 0,1 sur celui-ci

L'endettement au 30/09/2014 est le reflet de l'accélération importante de la croissance du Groupe

(*) IBO : Initial Bond Offering

Estimation, yc
2nd IBO privé du
07/10/14

FLUX DE TRÉSORERIE

EN M€	S1 2014/2015	S1 2013/2014
Capacité d'autofinancement avant IS	1,1	0,8
Impôts versés	(1,1)	(1,1)
Variation du BFR	(5,5)	2,2
Flux nets de trésorerie liés à l'activité	(5,5)	1,9
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	0	(3,1)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	0,8	0,2
Variation de trésorerie	(5,0)	(1,0)

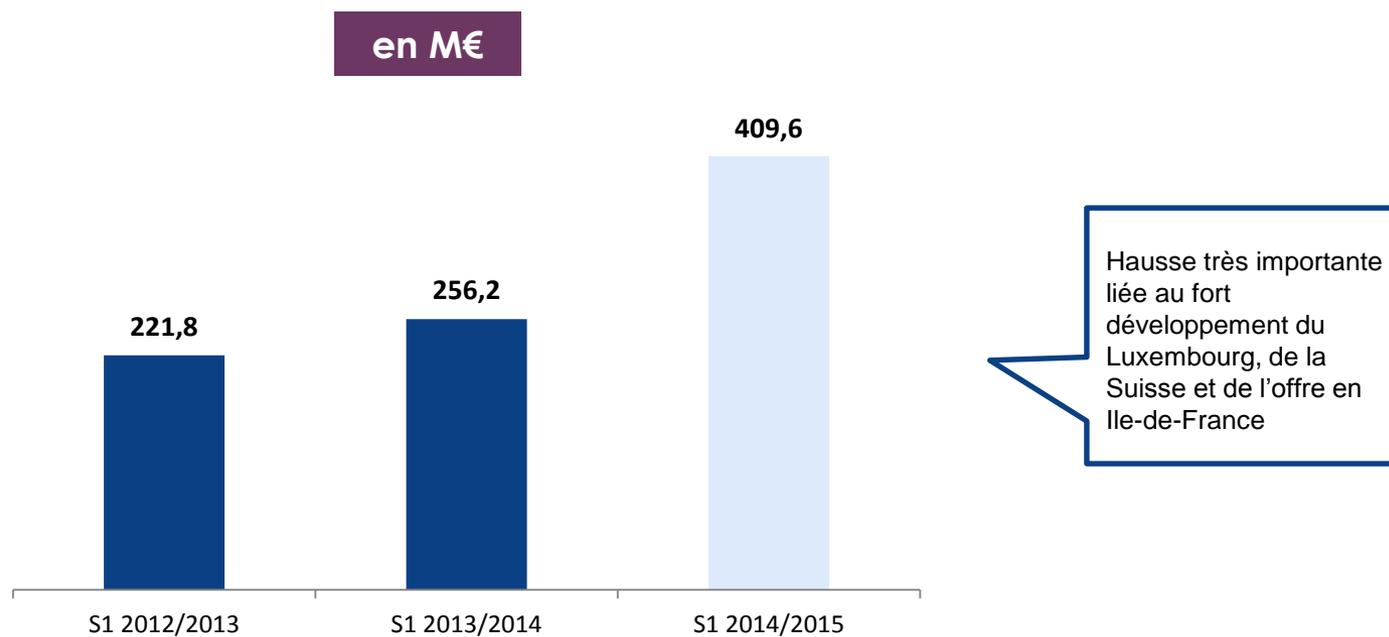
Les flux nets de trésorerie liés à l'activité sont le reflet de la hausse de l'endettement net liée au lancement des dernières opérations achetées en Europe et aux contraintes de construction luxembourgeoise.

Le 7 octobre 2014, Capelli a procédé à une émission obligataire privée auprès d'investisseurs institutionnels, pour un montant de 6,8 M€, à échéance 30 septembre 2019, assortie d'un coupon de 7% l'an payable semestriellement. Les obligations sont cotées sur le marché Euro MTF de la Bourse de Luxembourg.

AXES DE DEVELOPPEMENT & PERSPECTIVES

FORTE DYNAMIQUE A L'ACHAT

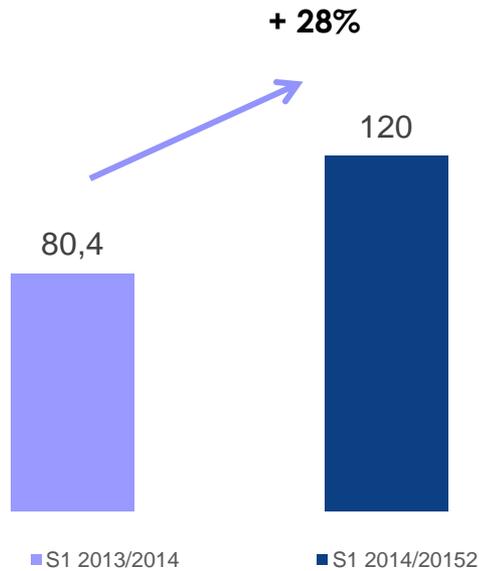
Lots sous compromis d'achat en forte hausse



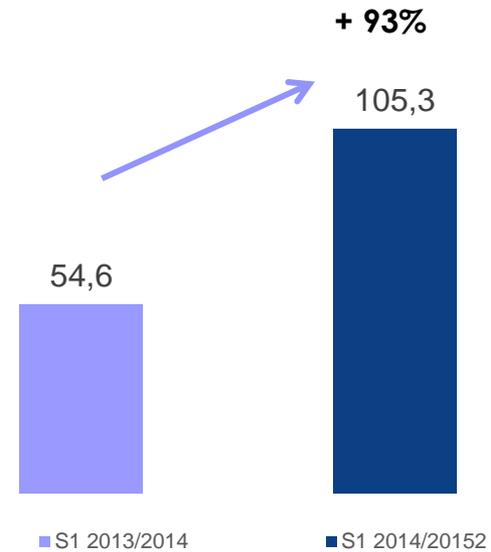
CROISSANCE SOUTENUE DE LA « PROMOTION »

Backlog Promotion en hausse de 93%

Evolution du Backlog global (en M€)



Evolution du Backlog promotion (en M€)



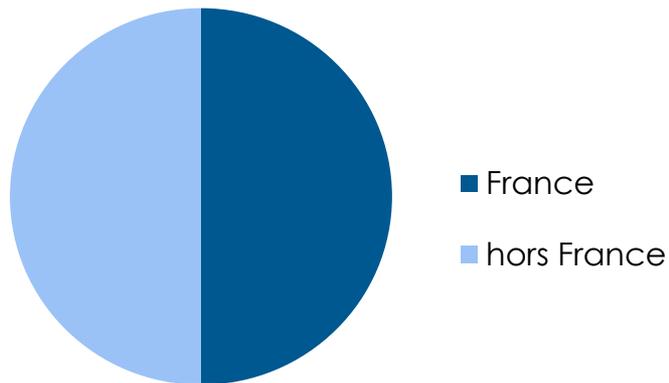
PERSPECTIVES 2014/2015 :

-  **Croissance forte du chiffre d'affaires Promotion**
-  **Maintien d'un bon niveau de marge et de rentabilité**
-  **Poursuite des investissements de croissance**

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

AMBITION 2018 : ETRE UN ACTEUR GLOBAL NORD EUROPÉEN

Chiffre d'affaires à l'horizon
2018 : 50% hors France



Taux de marge brute de l'ordre
de 27% du CA et de marge
opérationnelle d'environ 7 à 8%
du CA.

COORDONNÉES

Groupe CAPELLI

Siège France

2 bis Chemin du Coulouvrier

Z.I. du Tronchon

69544 CHAMPAGNE AU MONT D'OR CEDEX

Tél : 04 78 47 49 29

Fax : 04 78 47 51 18

Retrouvez-nous sur :

www.groupe-capelli.com

