



Résultats Semestriels

2018 - 2019

Décembre 2018



et la vie vous sourit

UN ACTEUR INTERNATIONAL SUR LE MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE



83 M€ CA

+32% vs. N-1



8%

D'EBIT



60 M€

DE TRÉSORERIE DISPONIBLE



58 M€

CAPITAUX PROPRES



153

COLLABORATEURS



7

IMPLANTATIONS



86%

DE LOTS EN COURS DE
COMMERCIALISATION
SONT VENDUS⁽¹⁾



57%

DU CA EN FRANCE

43%

DU CA EN SUISSE ET AU
LUXEMBOURG

Chiffres clés du 30 septembre 2018

Note 1 : au 30 novembre 2018



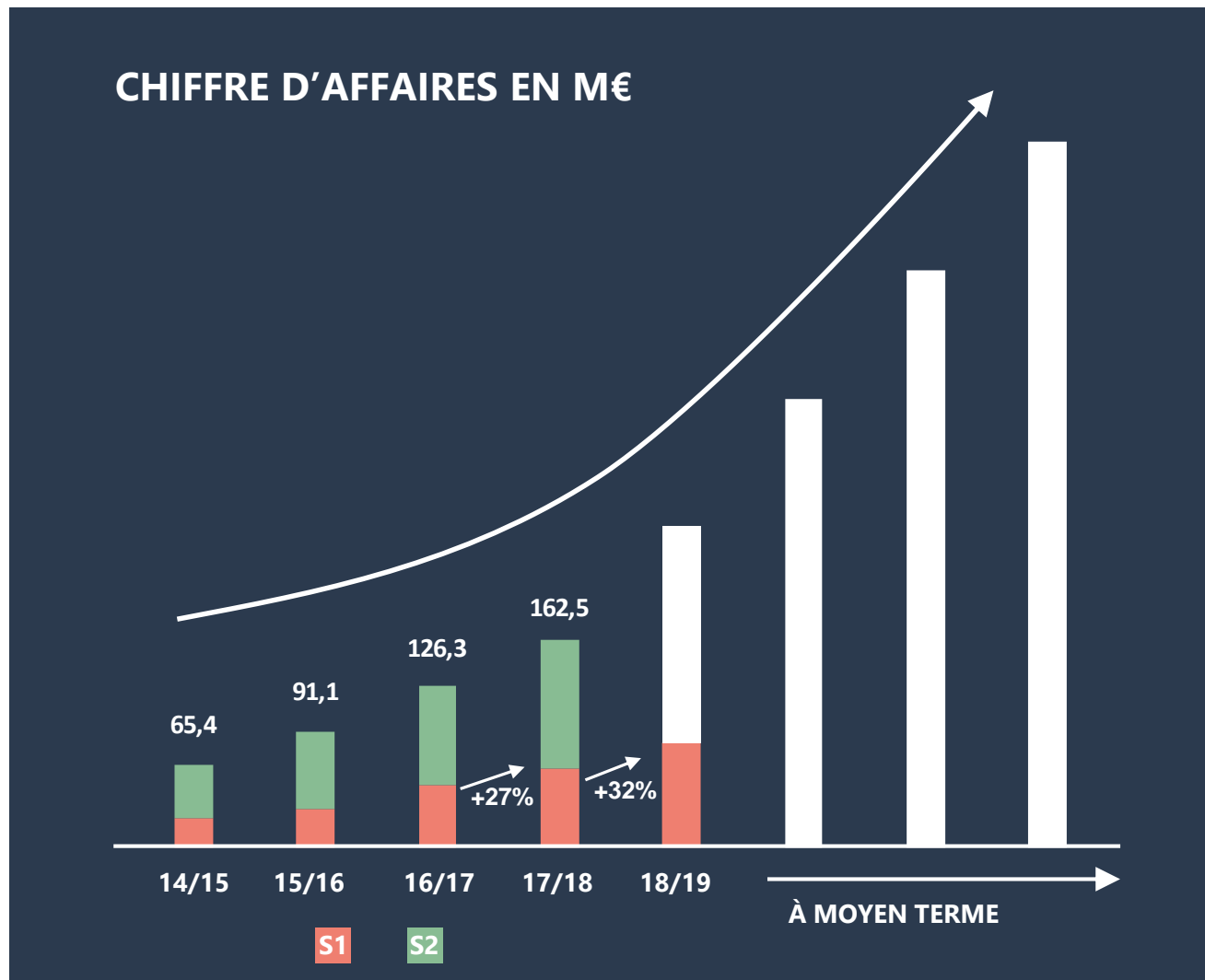


UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE FORTE



AUBERVILLIERS (93)

3 AXES DE DIVERSIFICATION : GÉOGRAPHIE, CLIENTS, PRODUITS



1. DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE

Implantations existantes :

- Île de France
- Rhône-Alpes
- Grand Genève
- Luxembourg
- Hauts de France
- Aquitaine
- PACA

2. DIVERSIFICATION PRODUITS

Immeubles, villa Duplex, résidences seniors, résidences étudiantes, tourisme et affaires, réhabilitation.

3. DIVERSIFICATION CLIENTS

Propriétaires occupants, investisseurs personne physique, investisseurs institutionnels, bailleurs sociaux.



DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE : FRANCE ET INTERNATIONAL

4 pôles économiques forts

- Paris : siège social**
768 M€ de CA en cours de montage
- Lyon : siège administratif**
75 M€ de CA en cours de montage
- Grand Genève**
268 M€ de CA en cours de montage
- Luxembourg**
97 M€ de CA en cours de montage



2 nouvelles agences générant du CA

- Aquitaine**
95 M€ de CA en cours de montage
- Hauts de France**
158 M€ de CA en cours de montage

Des agences préparant le futur

- Marseille, ouvert en 2018**
- Allemagne**

Des pôles économiques indépendants avec leur propre dynamique commercial



DIVERSIFICATION PRODUITS : AMÉNAGEURS D'ESPACES DE VIE EN ZONES URBAINES ET PÉRI-URBAINES



Logements collectifs



Tour d'habitation



Villa Duplex



Réhabilitation



Locaux commerciaux et tertiaires



Résidences affaires



Résidences seniors

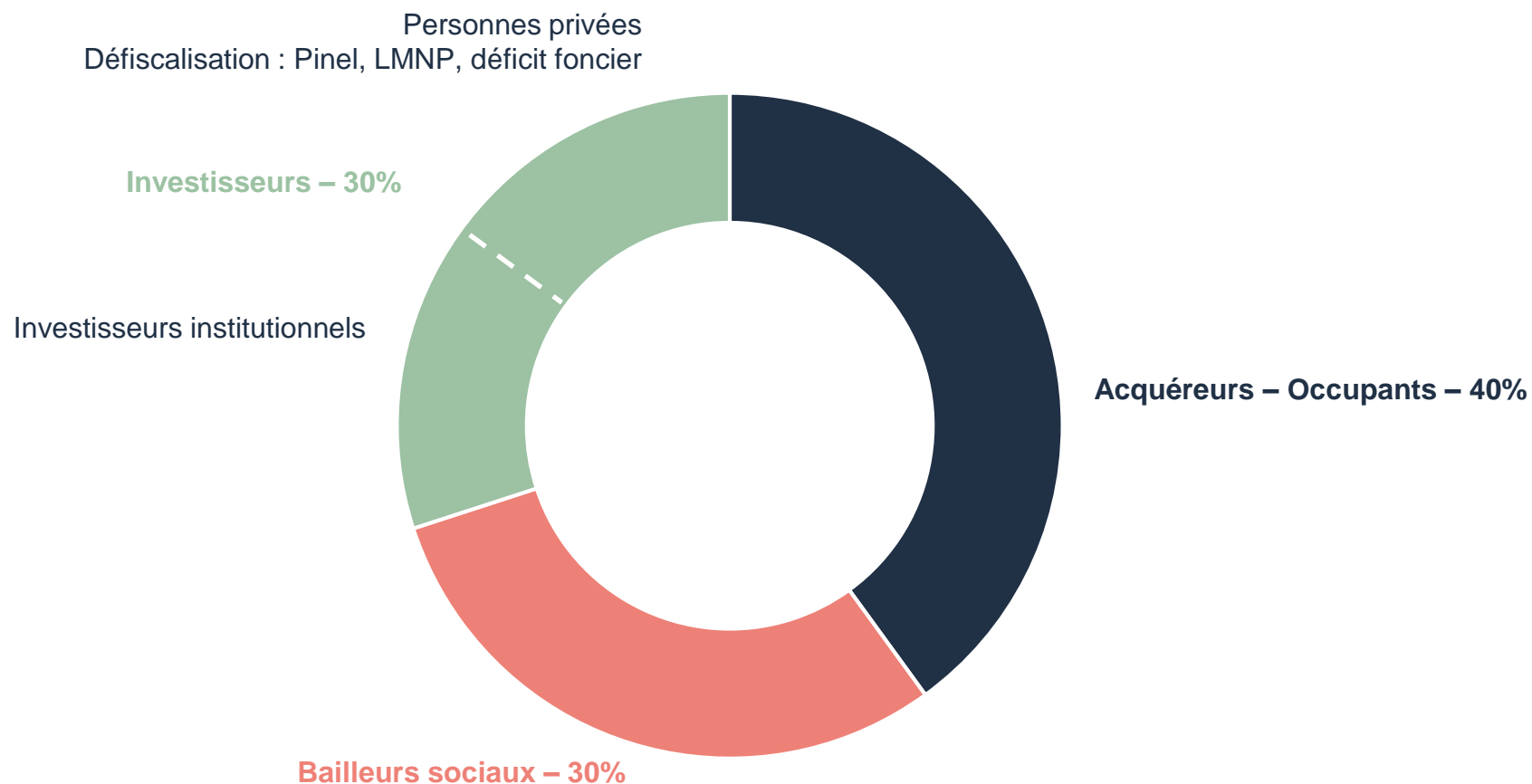


Résidences étudiantes

Une réelle capacité à structurer l'offre afin de répondre aux contraintes des différents types de clientèle : prix / type de logement / localisation



DIVERSIFICATION CLIENTS : ÉLARGISSEMENT DES TYPOLOGIES DE CLIENTÈLES



Un équilibre sur les typologies de clientèles assurant un très bon taux d'écoulement





UNE RÉELLE CAPACITÉ À DÉTECTER DU FONCIER

1 201 M€

de foncier sous promesse en 2018

+102%

de nouveau foncier à fin novembre
2018 vs. fin novembre 2017



DES ÉQUIPES MONTAGES MOBILISÉES POUR DÉVELOPPER DE NOUVELLES OPÉRATIONS ET REPRENDRE DES OPÉRATIONS

72 opérations

en cours de montage,

représentant un CA d'affaires
potentiel de
1 461 M€



UN BACKLOG EN CROISSANCE PERMANENTE ASSURANT LES 12 ET 18 PROCHAINS MOIS DE CA

Backlog de 414 M€

au 14 novembre 2018, soit +41% vs.
novembre 2017,

dont
129 M€ hors France

Retour sur investissements consentis depuis 4 ans : déploiement national et international, renforcement et structuration de l'organisation...





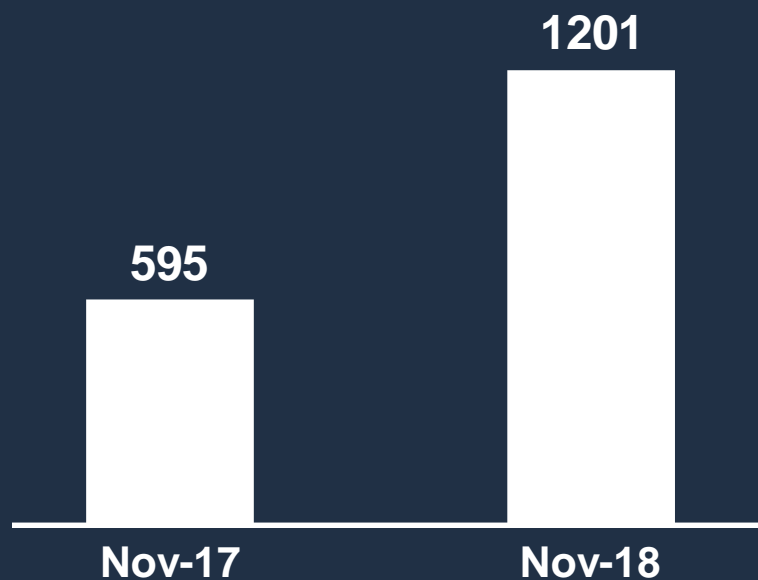
DES AMBITIONS FORTES



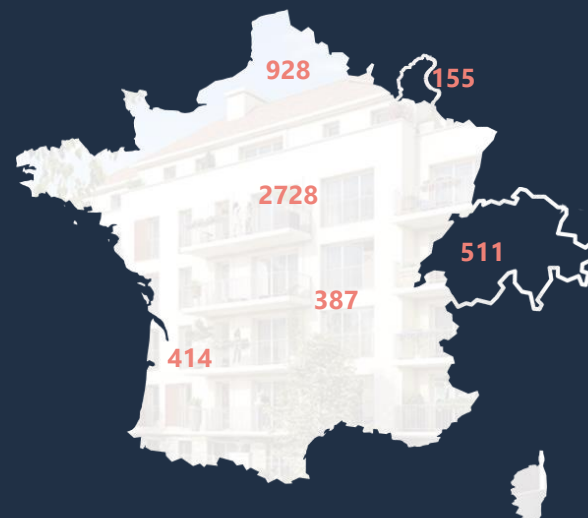
DIFFERDANGE (Lux.)

Opérations en Montage

+102%
fin novembre 18 vs. fin novembre 17



72 opérations
en cours de montage au 15 décembre 2018, soit
5 123 logements
Pour
1,5 Md€ de CA



Portefeuille foncier en M€ de CA

CAPELLI, UN ACTEUR RECONNU CRÉDIBLE POUR DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

➔ **UNE CRÉDIBILITÉ GAGNÉE SUR DES OPÉRATIONS EMBLÉMATIQUES ET IMPORTANTES**

➔ **AMÉNAGEMENT D'ENSEMBLE AVEC UNE PLURALITÉ DE PRODUITS**

- Résidence principale
- Investissement locatif
- Résidences gérées (seniors, étudiantes, affaires,...)
- Commerces, professions libérales et locaux tertiaires

➔ **DES PROGRAMMES SÉCURISÉS PAR UNE FORTE PRÉ-COMMERCIALISATION**

- Diffus
- Logements sociaux
- Vente en bloc à institutionnels privés

400 M€

100 000m² de surface de plancher

95 M€

550 LOGEMENTS



**Le Domaine d'Hestia
LILLE**

2016

50 M€

100 LOGEMENTS



**Capelli Towers
LUXEMBOURG**

2014



LE BLANC MESNIL

2018



OPÉRATION DU BLANC MESNIL : UNE OPÉRATION D'ENVERGURE EN ILE DE FRANCE

UNE OPÉRATION STRUCTURANTE POUR LA COMMUNE

Dépôt des premiers permis :
S1 2019

Début de commercialisation :
T4 2019

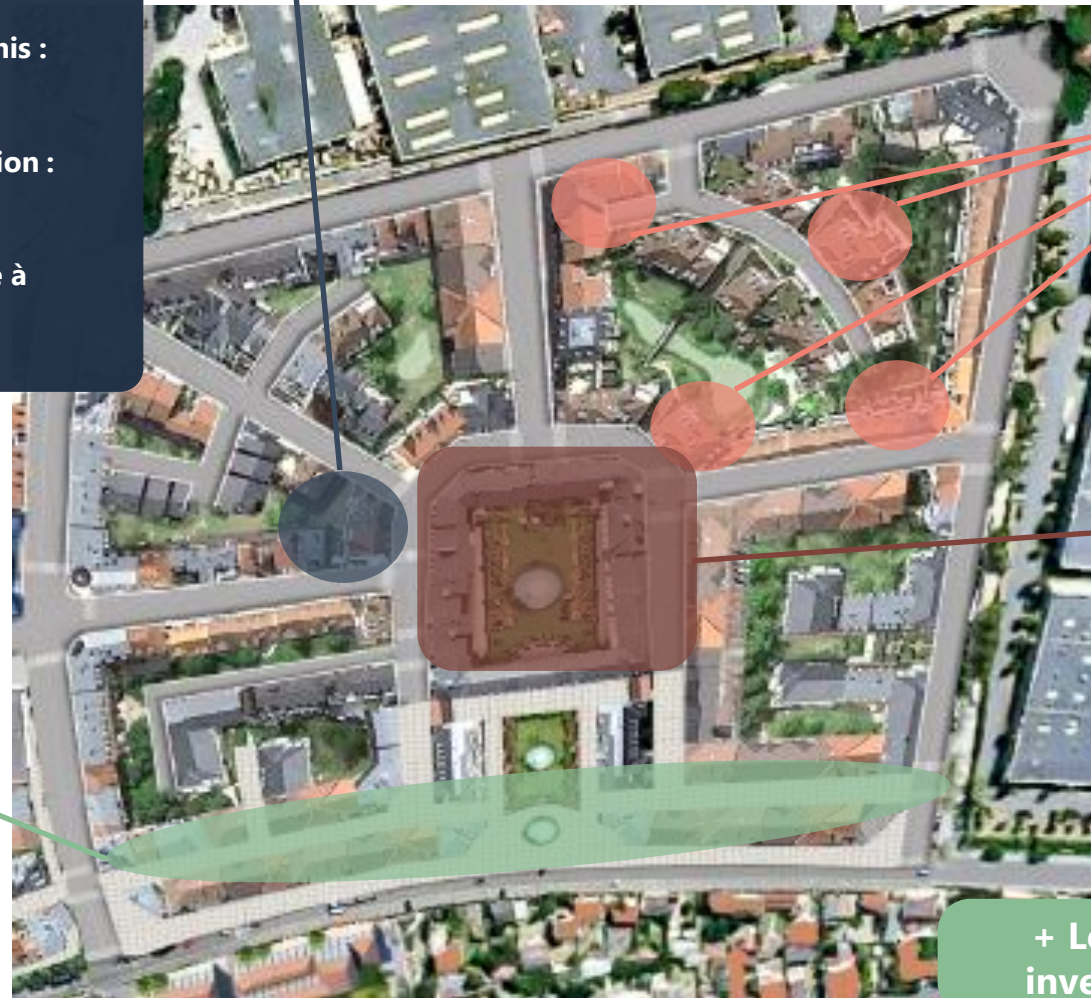
6 ans de récurrence liée à
l'écoulement

Hôtel

Résidences gérées :
seniors, étudiantes,
tourismes affaires

Ventes en bloc
à institutionnels
privés

+ Logements en accession et
investisseurs personne privée



Rue commerçante



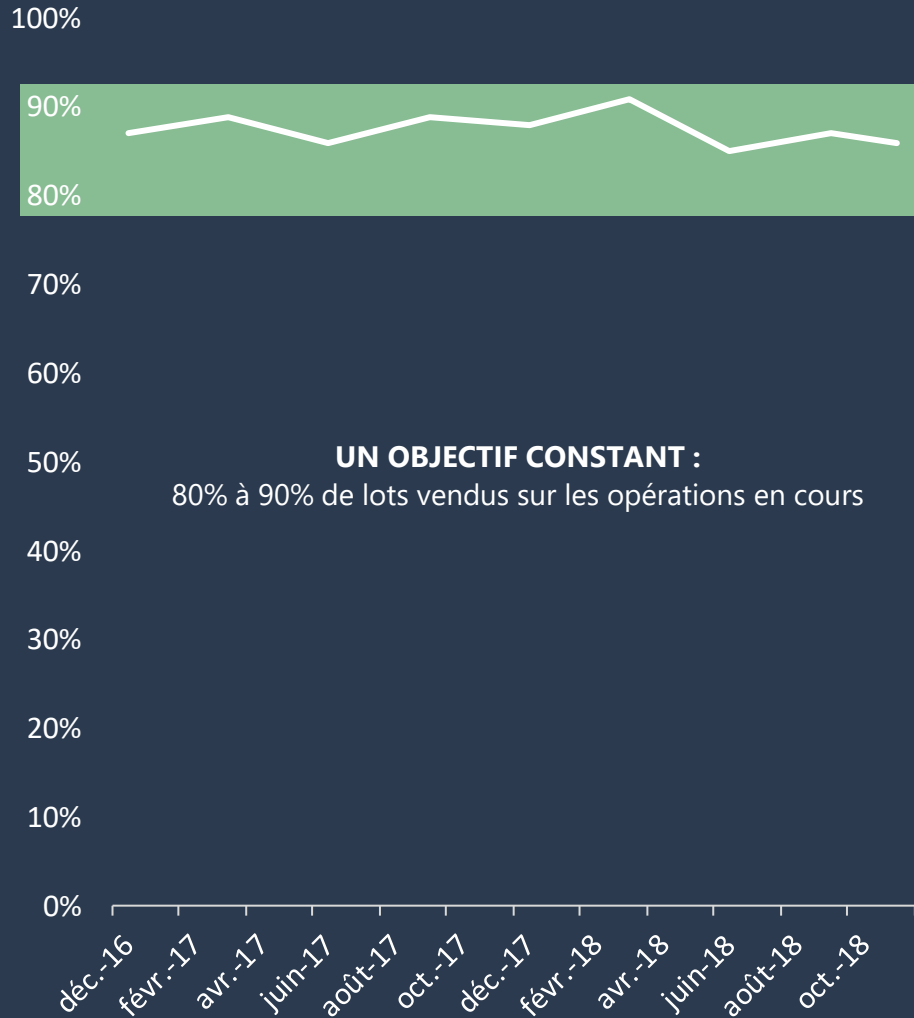


UNE COMMERCIALISATION ACTIVE



Villeurbanne (69)

86% DES LOTS EN COURS DE COMMERCIALISATION VENDUS



UN OBJECTIF CONSTANT :

80% à 90% de lots vendus sur les opérations en cours

- ➔ Pas de stock sur des opérations livrées
- ➔ Des opérations achetées avec une forte pré-commercialisation
- ➔ Un taux d'écoulement stable



DES LANCEMENTS COMMERCIAUX COURONNÉS DE SUCCÈS



36% de
préco
en 2
jours

AUBERVILLIERS (93) – METROPOLITAN
100 Logements – 4 700€/m²



68% de
préco
en 2
jours

GENAS (69) – LES JARDINS DE GARENNE
28 Logements – 3 500€/m²



78% de
préco
en 2
jours

ERMONT (95) – RESIDENCE LOCANA
45 Logements – 4 300€/m²



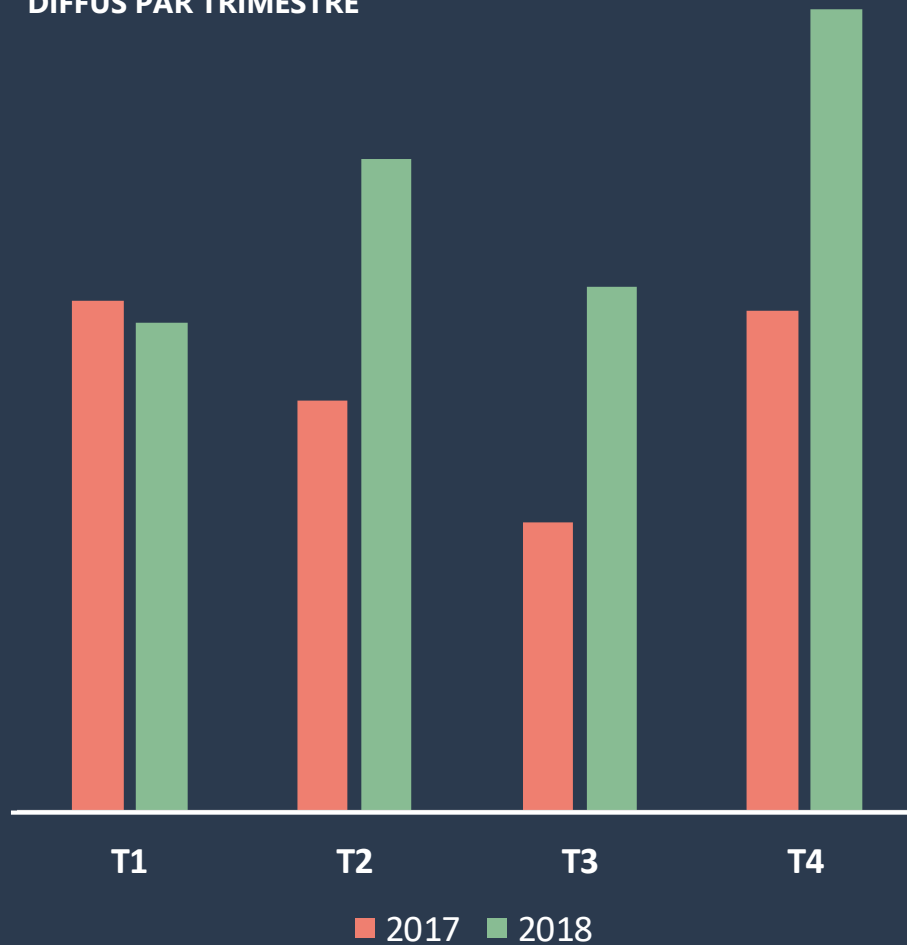
33% de
préco
en 1
semaine

DIFFERDANGE (LUX) – CITE ANDROMEDE
39 Logements – 5 500€/m²



UN NOMBRE DE RÉSERVATIONS EN AUGMENTATION CONSTANTE

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE RESERVATIONS EN
DIFFUS PAR TRIMESTRE



Note : T4 2018 arrêté au 10/12/2018

- ➔ Des réservations sur 2018 en forte progression vs. N-1 y compris sur le T4
- ➔ Un nombre de réservations en augmentation sur 2018



DES NOUVEAUX OUTILS DE COMMERCIALISATION : LE CAPELLI STORE ET LA MAQUETTE 3D

➔ 1^{ER} CAPELLI STORE, lieu où s'incarne la marque

➔ Un lieu d'expérience projetant les acquéreurs dans l'esprit de leur futur bien

➔ Développement de la digitalisation de l'expérience de vente avec les maquettes 3d

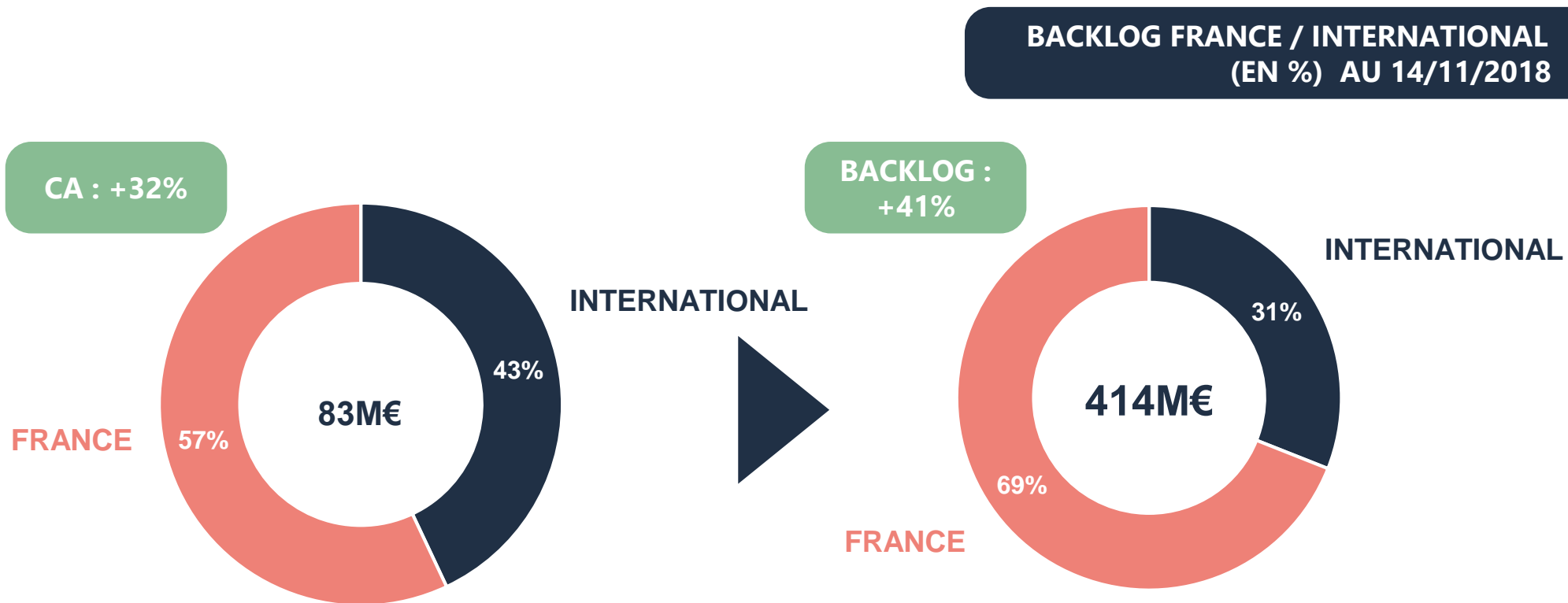




RÉSULTATS FINANCIERS



LA FRANCE : 1^{ER} MARCHÉ / L'INTERNATIONAL FACTEUR DE DIVERSIFICATION



CA SEMESTRIEL FRANCE / INTERNATIONAL (EN %)



UNE CROISSANCE RENTABLE : EBIT 6,6 M€

Compte de résultat en M€	2018-2019	2017-2018
Chiffre d'affaires	82,6	62,4
Achats consommés	(63,6)	(47,8)
Marge brute	19,0	14,7
<i>en % du CA</i>	23,0%	23,5%
Charges externes	(5,9)	(4,3)
Charges de personnel	(5,6)	(3,2)
Impôts et taxes	(0,4)	(0,3)
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provisions	(0,1)	(0,6)
Autres produits et autres charges	(0,4)	(0,2)
EBIT	6,5	6,0
<i>en % du CA</i>	7,9%	9,7%
Autres produits et charges opérationnels	0,1	0,0
Résultat financier	(2,8)	(3,4)
Impôts sur les résultats	(0,9)	(0,8)
Quote-part de résultat des entreprises associées	0,0	0,0
Résultat net	2,8	1,8
<i>en % du CA</i>	3,5%	2,9%
Intérêts minoritaires	0,4	0,3
Résultat net (Part du groupe)	2,5	1,5
<i>en % du CA</i>	3,0%	2,5%

➔ Marge brute forte, répondant à l'objectif de rester entre 22% et 23%

➔ Poursuite de l'investissement dans les équipes afin de répondre aux ambitions de croissance du Groupe et assurer l'exécution de l'embarqué + 61 personnes en 1 an

➔ Baisse du résultat financier :

- pas d'impact négatif de taux de change sur le semestre
- optimisation des coûts financiers avec une gestion plus dynamique des lignes de financement

Fin Mars 2019, le groupe sera structuré pour exécuter son plan de développement des 2 années suivantes

Objectif : équilibrage de l'activité entre S1 et S2



UNE TRÉSORERIE DISPONIBLE DE 60 M€ OFFRANT SÉCURITÉ ET FLEXIBILITÉ AU GROUPE

Actif en M€	2018-2019	2017-2018
Ecart d'acquisition	0,2	0,2
Immobilisations incorporelles	0,2	0,2
Immobilisations corporelles	8,3	4,6
Immobilisations financières	1,0	0,8
Autres actifs non courants	6,2	2,9
Actif non courant	15,9	8,6
Stocks et en-cours	136,9	115,7
Clients et comptes rattachés	117,6	76,7
Autres actifs courants	33,3	20,8
Comptes courants	7,9	14,9
Charges constatées d'avance	1,1	1,4
Trésorerie et équivalents de trésorerie	60,3	41,9
Actif courant	357,0	271,3
Actifs non courants détenus en vue de la vente	2,3	0,0
Total Actif	375,3	280,0

➔ Une croissance des stocks maîtrisée résultant de la politique commerciale volontariste et du principe de gestion « ACHAT / REVENTE »

➔ Une trésorerie active de 60 M€ assurant au Groupe une capacité :

- D'investissement dans les nouvelles opérations
- De saisir des opportunités notamment dans les opérations de rachat d'opérations matures
- Couvrant largement les futures échéances des emprunts obligataires corporate

Passif en M€	2018-2019	2017-2018
Capital	15,1	15,1
Réserves consolidées et Résultat net (pdg)	39,7	36,1
Capitaux propres (Part du groupe)	54,8	51,2
Intérêts ne conférant pas le contrôle	3,2	3,4
Total des capitaux propres	58,0	54,6
Provisions non courantes	0,1	0,1
Impôts différés - passif	10,3	6,6
Endettement non courant	75,1	67,7
Autres passifs non courants	1,9	0,0
Passif non courant	87,5	74,5
Provisions courantes	0,1	0,1
Endettement courant	109,3	67,0
Compte courant	7,3	6,9
Fournisseurs et comptes rattachés	78,5	61,1
Dettes fiscales et sociales	31,5	14,9
Autres dettes	1,3	0,8
Produits constatés d'avance	0,1	0,0
Passif courant	228,2	150,9
Passifs non courants détenus en vue de la vente	1,6	0,0
Total Passif	375,3	280,0

➔ Des capitaux propres en croissance proche des 60 M€

Analyse du gearing corporate vs. Opération	2017-2018	2016-2017
Dette nette corporate	53,6	43,0
Gearing corporate	0,92x	0,79x
Dette nette opération	71,6	41,8
Gearing opération	1,23x	0,76x

➔ Un gearing corporate stable
Une augmentation du gearing opération directement lié à la croissance du nombre d'opérations achetées et de l'activité



UN BFR MAÎTRISÉ, UN ENDETTEMENT EN CROISSANCE LIÉ À L'ACTIVITÉ

Evolution du BFR	2018-2019	2017-2018
Stocks et en-cours	136,9	115,7
Clients et comptes rattachés	117,6	76,7
Fournisseurs et comptes rattachés	-78,5	-61,1
BFR opérationnel net	176,0	131,3
autres créances / dettes	1,4	6,4
BFR net	177,4	137,7



Un BFR en croissance de 30% prouvant la maîtrise de la croissance du Groupe

Cette maîtrise du BFR passe par :

- Une croissance des stocks plus faible que l'activité
- Une bonne gestion du poste fournisseurs
- Un optimisation du processus d'appel de fonds

L'augmentation du poste clients est liée au développement notamment des ventes en bloc

Les échéanciers de paiement des ventes en bloc sont en général de 30% à la signature / 70% à la livraison

Le poste clients ne présente aucun risque de recouvrement



Le Groupe a remboursé l'échéance Corporate Capelli 2019 à la faveur d'un nouveau TSSDI offrant :

- Plus de séniorité et maturité à ses moyens de financement
- Une plus grande souplesse de financement permettant d'exécuter son plan de développement

Analyse du gearing consolidé en M€	2018-2019
Dettes nettes	125,2
Impact TSSDI	8,4
Dettes nettes proforma	116,8
Capitaux propres consolidés	58,0
Impact TSSDI	7,7
Capitaux propres consolidés proforma	65,7
Gearing proforma	1,78x

Gearing pro forma : 1,78x



86% DES LOGEMENTS EN COURS DE COMMERCIALISATION « VENDUS » AU 30/11/2018

Région	Commune	Opération	Nb lots total	Nb lots Actés au 30/11/2018	Nb lots sous contrat au 30/11/2018	Nb lots réservés sans contrat au 30/11/2018	Nb lots stock au 30/11/2018
AQUITAINE	VILLENAVE D'ORNON 2	Carré West	111	79	16	5	11
			111	79	16	5	11
							10%
AURA	PUSIGNAN	CL INVEST Le Clos loucky	19	19	-	-	-
AURA	LEAZ	Balcon des Mésanges	34	31	2	-	1
AURA	RILLEUX	Les Jardins de la Chapelle	20	20	-	-	-
AURA	LYON 4	Ypres	33	5	21	3	4
AURA	ST PIERRE EN FAUCIGNY	Le domaine de la Bornette	30	30	-	-	-
AURA	MEYLAN	Domaine d'Aspres	141	110	10	3	18
AURA	FRANCHEVILLE FRG	Botania	62	61	1	-	-
AURA	LOZANNE	Domaine de Louise	61	61	-	-	-
AURA	CESSY	Muriers	88	88	-	-	-
AURA	CHAMPAGNE	République	60	34	2	-	24
AURA	SALON DE PROVENCE	Clos des Viougues	14	14	-	-	-
			562	473	36	6	47
							8%
GG	DIVONNE LES BAINS	La Villa Beaujeu	86	-	34	8	44
GG	MEGEVE	Mont d'Arbois	1	-	-	-	1
GG	SAINT GENIS POUILLY	NEW PARK îlot NB	123	59	6	12	46
GG	SAINT GENIS POUILLY	NEW PARK îlot ND	44	19	6	2	17
GG	MEGEVE	Le chemin du Bacon	1	-	-	1	-
GG	DOUVAIN 1	Les Jardins d'Alice	11	10	1	-	-
GG	DOUVAIN 2	Les Résidences d'Alice	24	20	1	1	2
GG	THONEX (Suisse)		6	6	-	-	-
			296	114	48	24	110
							37%
IDF	MORMANT T1	NATURA PARK	108	107	1	-	-
IDF	MORMANT T2	NATURA PARK	68	41	23	3	1
IDF	PLESSIS ROBINSON	LES JARDINS D'amelie	35	34	1	-	-
IDF	NANTEUIL LES MEAUX	Mendes	183	135	10	4	34
IDF	VIROFLAY	37 Arthur Petit	14	14	-	-	-
IDF	MEAUX	Rue Saint Fiacre	75	21	29	-	25
IDF	VERT LE PETIT	Allées Vertoises	54	33	11	5	5
IDF	COURBEVOIE	Le 35	82	75	3	3	1
IDF	SAINT CYR L'ECOLE	39 Henri Barbusse	22	22	-	-	-
IDF	CARRIERES SOUS POISSY	Vue Sur Parc	28	28	-	-	-
IDF	ISSY LES MOULINEAUX	Michelet	16	10	5	1	-
IDF	MELUN	Fabriques	38	18	9	-	11
IDF	CLICHY LA GARENNE	Roguet	30	29	-	1	-
IDF	COURBEVOIE II	6 rue de l'Homme	17	-	-	-	17
IDF	PARIS 20 VEFA	120 boulevard Menilmontant	42	42	-	-	-
IDF	PARIS 20 VIR	120 boulevard Menilmontant					
IDF	REAU	Domaine de Villaroche	22	22	-	-	-
IDF	VILLIERS SUR MARNE	IN extenso	71	67	4	-	-
IDF	ALFORTVILLE	JB CLEMENT	22	10	4	6	2
			927	708	100	23	96
							10%



86% DES LOGEMENTS EN COURS DE COMMERCIALISATION « VENDUS » AU 30/11/2018

Région	Commune	Opération	Nb lots total	Nb lots Actés au 30/11/2018	Nb lots sous contrat au 30/11/2018	Nb lots réservés sans contrat au 30/11/2018	Nb lots stock au 30/11/2018
LUX	HESPERANGE	Les Residences du Parc	61	-	22	12	27
LUX	NEUDORF	Kiem	60	60	-	-	-
LUX	DIFFERDANGE	CITE ANDROMEDE	39	-	5	8	26
LUX	EHNEN 1	Wormeldange	7	7	-	-	-
LUX	EHNEN 2	Wormeldange	10	9	1	-	-
LUX	BEAUFORT (Luxembourg)	HEIDE PARK	37	37	-	-	-
LUX	BEAUFORT 2 (Luxembourg)		5	5	-	-	-
LUX	BEAUFORT 3 (Luxembourg)		5	-	5	-	-
LUX	LIVANGE (Luxembourg)	LES JARDINS DE GABRIELLA	12	12	-	-	-
LUX	RODANGE (Luxembourg)	Croix Saint Pierre	20	20	-	-	-
LUX	BELVAL	Capelli Towers CT1	115	115	-	-	-
LUX	LIMPERTSBERG (Luxembourg)	GLACIS	4	-	2	1	1
LUX	BETTBORN (Luxembourg)	BOWO	23	2	10	3	8
LUX	STRASSEN (Luxembourg)	HELENA	18	17	1	-	-
			416	284	46	24	62
							15%
TOTAL			2 312	1 658	246	82	326
							14%

Sur 2 312 lots en cours de commercialisation dont le Groupe est propriétaire du foncier, 86% sont vendus ou réservés au 30/11/2018





CONCLUSION



BETBORN (LUX.)

1 Conforter notre position sur nos territoires :

- ➔ En France :
 - Ile de France, Rhône-Alpes, Aquitaine, Hauts de France
 - Nouvelle agence à Marseille ouverte en septembre 2018
- ➔ Luxembourg
- ➔ Grand Genève (Suisse romande et région frontalière)
- ➔ Ouverture d'une agence en Allemagne à l'étude

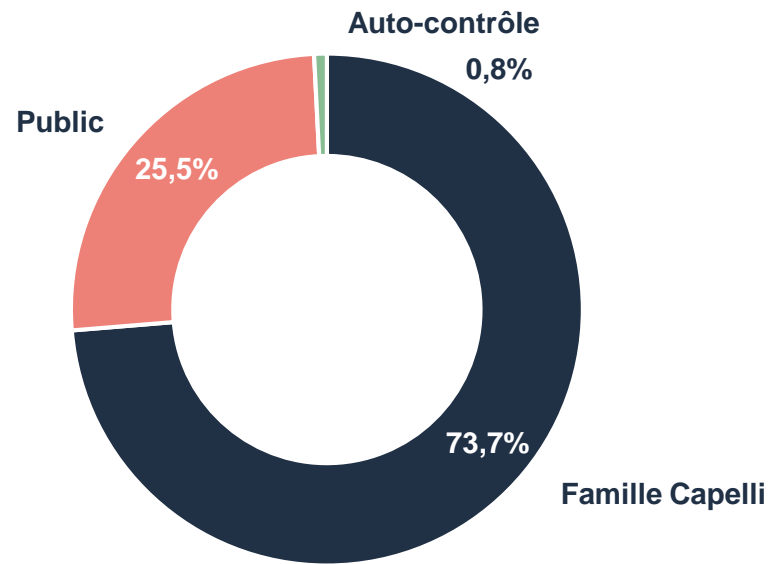
2 Capitaliser sur notre positionnement différenciant

- ➔ Une offre diversifiée permettant d'adresser 4 types de clientèles : Acquéreurs-occupants, Investisseurs personne physique, Investisseurs institutionnels, Bailleurs sociaux
- ➔ Un positionnement prix attractif et le développement de nouveaux types de commercialisation pour garantir la solvabilité de nos clients
- ➔ Un savoir-faire historique dans la détection de foncier pour des lieux d'habitation, héritage de plus de 40 ans d'expérience notamment en lotissement et promotion

2 Développer notre place en Europe avec l'ambition de dépasser les 300 M€ de CA dès 2020

Des perspectives de croissance organique forte soutenues par un embarqué (backlog, opérations en montage et fonciers sous promesse) très important





Actionnariat au 07/12/2018

Cotée sur Euronext C

Capitalisation actuelle de 83 M€ (11/12/2018)

FR0012969095 CAPLI

Analystes suivants la valeur :

**Ebrahim Hmani – CM CIC
Arnaud Riverain – GreenSome Finance
Florian Cariou – Louis Capital market**

Prochaine publication:

CA T3 le 4 Février 2019 après bourse

