



France | Suisse | Luxembourg

RÉSULTATS ANNUELS 2022 – 2023

29 JUIN 2023

GOURNAY-SUR- MARNE (IDF)
Bloc 100% CDC et France Habitation



LE GROUPE CAPELLI



LAGNY SUR MARNE (IDF)
Bloc 100% CDC

01

UN PURE PLAYER DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE RÉSIDENTIELLE EN EUROPE

Groupe familial, dirigé par la deuxième génération, présent sur le marché résidentiel européen

Pure player de la promotion, le Groupe ne porte pas de réserve foncière et ne conserve pas en patrimoine des actifs pour une exploitation long terme



202 M€

Chiffre d'affaires
2021 - 2022



580M€

Backlog²



90 M€

Capitaux propres³



81 M€

Trésorerie et
équivalents
de trésorerie³



70 %

du CA en France
30% du CA en Suisse
et au Luxembourg ¹



155

Collaborateurs²

¹ répartition géographique normative du chiffre d'affaires

² mai 2023

³ au 31 mars 2023

01

UNE CROISSANCE FORTE ANCRÉE SUR LES VENTES EN BLOC ET L'INTERNATIONAL

30% de l'activité à l'international
7 implantations - 3 pays couverts



Résidentiel, Résidences gérées, Réhabilitation, Revalorisation



Logements collectifs



Tour d'habitation



Réhabilitation



Transformation de bureaux en logements



Résidences affaires



Résidences seniors

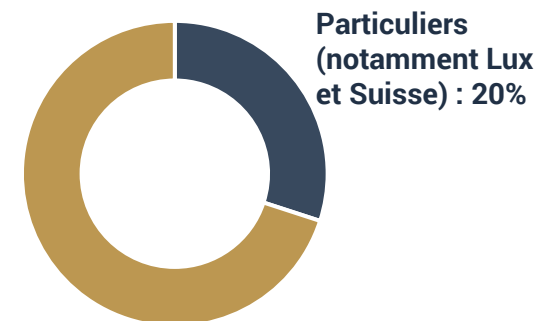


Résidences étudiantes



Villa Duplex

Ventes en bloc – 80%
90% en France





FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE



COUNTRY (IDF)
Bloc 100% Vilogia

02

2022 – 2023 : UNE ANNÉE COMPLEXE POUR LE MARCHÉ IMMOBILIER

Période post-covid

Reprise lente des chantiers après l'arrêt des chantiers (pénurie de matériaux) → 18 mois de décalage (rescrit fiscaux obtenu)

Complexité administrative (lenteur dans la délivrance des permis, ...)

Hausse exponentielle des recours

Transition écologique (RT2022, ZAN, ...)

+

Guerre Ukraine

Flambée du prix de l'énergie ET hausse ininterrompue des prix des matériaux de construction

Désorganisation des chantiers (pénuries matériaux & MO)



Inflation

Hausse brutale des taux d'intérêts (3% sur 20 ans vs 1% en décembre 2021)

Resserrement des conditions de crédit (taux d'usure, apport, ...)

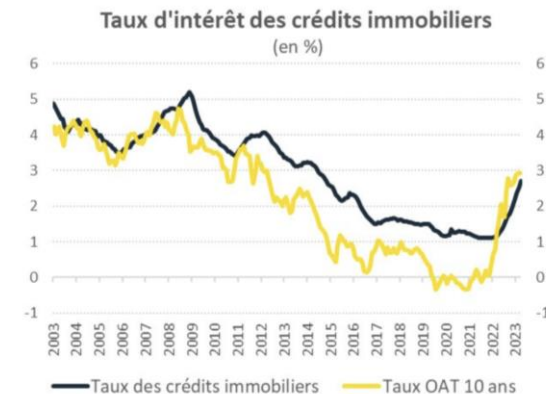


Crise immobilière

Repli de 34% des ventes en 1 an (T1 2022 vs T1 2023) dans le neuf en France
Repli de 72% des ventes en 1 an (T1 2022 vs T1 2023) dans le neuf au Luxembourg

Allongement des délais de vente

Hausse du taux d'annulation faute de financement



Au 1^{er} trimestre 2023, l'activité est en très forte baisse sur les marchés immobiliers et fonciers par rapport au 1^{er} trimestre de l'année 2022, et cette forte réduction du nombre de transactions touche l'ensemble des segments. C'est l'une des principales conclusions du rapport de l'Observatoire de l'habitat qui dresse un bilan du marché au 1^{er} trimestre 2023. C'est la vente d'appartements en construction qui subit la baisse la plus importante avec -72 % par rapport à début 2022. Cette baisse de l'activité s'inscrit dans une tendance relevée depuis deux ans, mais selon l'Observatoire, «le niveau d'activité a véritablement plongé depuis le milieu de l'année 2022». Cette situation s'explique par plusieurs facteurs : une baisse de l'attrait des investisseurs locatifs du fait de la hausse des taux d'intérêt; la baisse des capacités d'achat des accédants à la propriété du fait de ces mêmes taux d'intérêt, ce qui les contraint à reporter leurs projets; les incertitudes sur le prix futur d'un logement acheté en VEFA (vente en l'état futur d'achèvement) du fait de l'indexation sur les prix de la construction.

02

DÉCISIONS MISES EN PLACE PAR CAPELLI

Flambée des prix de construction (entre 20% et 40% en France et 30% à 40% au Luxembourg)



Report de certains programmes afin de ne pas construire à perte

Difficultés d'accès au crédit pour les particuliers



Accélération de la stratégie initiée il y a 4/5 ans de développer les ventes en bloc avec des marges équivalentes à celles du diffus pré-covid. Sécurisation des programmes et amélioration du BFR

Transition écologique (ZAN,...)



Focalisation sur le savoir-faire du groupe en matière de rénovation / réhabilitation, recyclage urbain : construire la ville sur la ville

Nouveaux usages



Diversité des programmes : résidentiel, social, résidences gérées (seniors, étudiants, tourisme, ...), résidences de coliving et espaces de coworking, etc

Stocks au 31 mars en France : 80 logements

92% des lots réservés ou actés.

Ventes en blocs en France : 85% du backlog

Backlog : 580 M€ dont 454 M€ en bloc



RÉSULTATS ANNUELS

au 31 MARS 2023



AUBERVILLIERS (IDF)
Bloc 100% INLI

03

POINTS CLÉS DES RÉSULTATS 2022-2023

	31/03/23	31/03/22
CHIFFRE D'AFFAIRES	201,7	290,3
EBITDA	11,4	27,8
EBIT	6,7	23,1
RÉSULTAT FINANCIER	(32,0)	(19,2)
RNPG	(20,1)	1,3
TRÉSorerIE	82,4	116,2
DETTE NETTE	399	277

03

RENTABILITÉ OPÉRATIONNELLE DU GROUPE

Compte de résultat en M€	2021-2022	2022-2023
Chiffre d'affaires	290,3	201,7
<i>France</i>	215,3	145,9
<i>International</i>	75,0	55,8
<i>Croissance</i>	3,5%	-30,5%
Achats consommés	(228,6)	(157,6)
Marge brute	61,7	44,1
<i>en % du CA</i>	21,2%	21,9%
Charges externes	(15,9)	(15,2)
Charges de personnel	(17,4)	(16,2)
Impôts et taxes	(0,5)	(0,5)
Autres produits et autres charges courants	(0,1)	(0,8)
EBITDA	27,8	11,4
<i>en % du CA</i>	9,6%	5,7%
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provis	(4,7)	(4,6)
EBIT	23,1	6,8
<i>en % du CA</i>	8,0%	3,4%
Autres produits et autres charges non courants	(0,8)	(0,4)
Résultat financier	(19,2)	(32,0)
Impôts sur les résultats	(2,0)	0,6
Quote-part de résultat des entreprises associées	0,1	(0,0)
Résultat net	1,3	(25,1)
<i>en % du CA</i>	0,4%	-12,4%
Intérêts minoritaires	1,1	5,0
Résultat net (Part du groupe)	2,4	(20,1)
<i>en % du CA</i>	0,8%	-10,0%

- **Chiffre d'affaires** : en baisse lié à la stratégie du Groupe de ne pas démarrer de nouvelles opérations sur les 9 premiers mois de l'exercice car les coûts travaux n'étaient pas en ligne avec les objectifs de rentabilité des opérations du Groupe.
- **Marge brute** : la marge brute est forte et comparable à celle du second semestre car les dernières opérations en bloc ont été démarrées avec des rentabilités équivalentes au diffus pré-covid.
- **Charges fixes** : baisse continue des charges fixes depuis deux exercices et toujours en cours afin d'adapter la structure à la conjoncture tout en gardant les capacités à saisir le rebond dans les mois à venir (-5% de charges externes en deux ans et - 16% de charges de personnel).
- **Marge d'EBITDA** : marge d'EBITA impactée par le volume malgré l'effort sur les charges de structure.
- **Résultat financier** : augmentation des charges financières (env. +2,5M€ liés à l'augmentation de l'Euribor, +8M€ liés aux achats de grosses opérations acquises et portées sur l'exercice et 2M€ de perte de change)

03

UNE STRUCTURE FINANCIÈRE REFLÉTANT L'INVESTISSEMENT RÉALISÉ SUR L'EXERCICE SUR LES PROGRAMMES D'ENVERGURE

Actif en M€	2021-2022	2022-2023
Immobilisations incorporelles	0,6	0,6
Immobilisations corporelles	29,5	26,9
Immobilisations financières	6,5	7,1
Impôts différés - actif	13,6	17,2
Autres actifs non courants	0,0	0,0
Actif non courant	50,2	51,9
Stocks et en-cours	310,1	443,0
Clients et comptes rattachés	214,9	203,9
Autres actifs courants	78,2	73,7
Comptes courants	1,3	6,1
Charges constatées d'avance	2,6	2,6
Trésorerie et équivalents de trésorerie	116,2	82,4
Actif courant	723,2	811,8
Total Actif	773,5	863,6

- L'augmentation des **stocks** est lié aux achats importants réalisés au S1 au Luxembourg notamment
- **Trésorerie** : Baisse de la trésorerie de 2 M€ vs le 30/09/22
- **Capitaux propres** : Forte augmentation des capitaux propres suite au financement par accroissement des fonds propres sur 2 opérations Luxembourgeoises

Passif en M€	2021-2022	2022-2023
Capital	15,1	15,1
Réserves consolidées	57,7	57,0
Capitaux propres (Part du groupe)	72,8	72,1
Intérêts ne conférant pas le contrôle	-1,1	13,7
Total des capitaux propres	71,7	85,9
Provisions non courantes	0,2	0,2
Impôts différés - passif	12,0	14,9
Endettement non courant	235,2	203,9
Obligations locatives non courantes	17,1	15,7
Autres passifs non courants	2,7	1,6
Passif non courant	267,3	236,3
Provisions courantes	0,0	0,1
Endettement courant	157,0	277,2
Obligations locatives courantes	2,4	2,5
Autres passifs courants	1,5	1,2
Compte courant	2,0	6,6
Fournisseurs et comptes rattachés	189,8	176,1
Dettes fiscales et sociales	76,6	73,9
Autres dettes	4,9	4,0
Produits constatés d'avance	0,0	0,0
Passif courant	434,2	541,4
Total Passif	773,2	863,6

03

UN ENDETTEMENT SÉCURISÉ PAR LES CRITÈRES DU GROUPE ET LE NIVEAU DE COMMERCIALISATION

Evolution du BFR	2021-2022	2022-2023
Stocks et en-cours	310,1	443,0
Clients et comptes rattachés	214,9	203,9
Fournisseurs et comptes rattachés	-189,8	-176,1
BFR opérationnel net	335,2	470,8
autres créances / dettes	-0,8	-1,6
BFR net	334,4	469,3
En % du CA	115%	233%
BFR Ajusté des ventes en bloc	334,4	469,3
En % du CA	115%	233%

- **BFR** : en isolant les opérations emblématiques du stock, le BFR reste stable montrant la maîtrise du groupe concernant son stock faible notamment sur son principal marché : la France.
- **Dettes nettes** : forte augmentation liée au portage des opérations emblématiques acquises sur l'exercice au Luxembourg notamment
- **Gearing corporate** : augmentation du gearing corporate lié au décalage de nouvelles opérations lancées qui ralentit la génération de cash flow corporate en dessous des charges fixes à financer

Analyse du gearing consolidé en M€	2021-2022	2022-2023
Dettes brutes	394,1	487,7
Trésorerie brute	117,5	88,5
Dettes nettes ajustées	276,7	399,2
Capitaux propres	71,7	85,9
Ajustement IAS 23	3,2	3,2
Capitaux propres ajustés	74,9	89,1
Gearing ajusté	3.69x	4.48x
Analyse du gearing corporate vs. Opération	2021-2022	2022-2023
Dettes nettes corporate	54,5	122,0
Gearing corporate	0,73x	1,37x
Dettes nettes opération	222,2	277,2
Gearing opération	2,96x	3,11x

03

L'ACTIVITE AU LUXEMBOURG : GENERATRICE DE RENTABILITE MAIS CONSOMMATRICE DE TRESORERIE

	FONDS PROPRES (pdg) 5M€	CASH FLOW (pdg) 5M€
AHN		5M€
PONTPIERRE	3M€	2M€
MAMER	2M€	4,5M€
MOUTFORT	4M€	9M€
REIMBERG	2M€	6,7M€
HOWALD	16M€	15M€
ESCH	4M€	7M€
TOTAL	36M€	49,2M€

SOIT 85M€ DE TRÉSORERIE DANS LES PROGRAMMES



PERSPECTIVES ET STRATÉGIE



ST GERMAIN AU MONT D'OR (AURA)
Bloc 75% INLI et BRS 25%

04

DES PROGRAMMES QUI SE DÉBLOQUENT AVEC LE RETOUR À LA « NORMALE » DES COÛTS DE CONSTRUCTION EN FRANCE



04

DES OPÉRATIONS EN BLOCS QUI S'ACCÉLÈRENT GRÂCE À UN HAUT DEGRÉ DE QUALITÉ DES LIVRAISONS ET DES PROCESSUS STANDARDISÉS

Se concentrer sur la clientèle institutionnelle implique une augmentation de la qualité des projets (environnemental, performance énergétique,...), des processus de suivi et de communication client ainsi que du niveau de finition.

L'objectif 0 réserve est quasiment atteint sur les régions Ile de France et AURA

➔ **Retour positif des clients avec qui une relation partenariale se développe**

- **Gournay pour CDC** : 0 réserve / logement
- **Villeurbanne pour INLI** : 1,06 réserve / logement
- **Arras pour diffus** : 2,06 réserves / logement
- **Moissy Cramayel pour CDC** : 0,42 réserve / logement



04

DES OPÉRATIONS EN BLOCS QUI S'ACCÉLÈRENT GRÂCE À UN HAUT DEGRÉ DE QUALITÉ DES LIVRAISONS ET DES PROCESSUS STANDARDISÉS

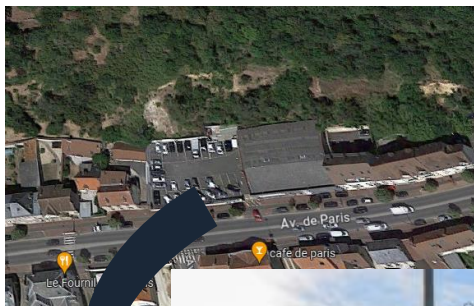
CAPELLI remonte la chaîne de valeur de montage d'un projet pour impliquer dès le permis de construire l'opérateur / le client

- **Sécurisation commerciale de l'opération**
- **Frais à risques diminués**
- **Atout dans la négociation avec les mairies**
- **Meilleure acceptabilité du projet par la collectivité**
- **Atout dans la négociation des coûts travaux**



04

UN SAVOIR-FAIRE EN RÉHABILITATION & RECYCLAGE URBAIN ACQUIS DEPUIS DE NOMBREUSES ANNÉES ET ACCENTUÉ PAR LA POLITIQUE ZAN



- **Etampes (IDF)** : conversion d'une ancienne concession automobile en un programme résidentiel en cœur de ville



- **Courtry (IDF)** : transformation d'anciens locaux d'activité en une résidence intergénérationnelle



- **Luxembourg ville (Lux)** : transformation d'un immeuble de bureau en résidence hôtelière

04

UNE CAPACITÉ À SE DÉMARQUER EN INITIANT DES DÉMARCHES INNOVANTES



St Priest (69)

Plusieurs opérations Résidences seniors en cours à Saint-André-lez-Lille (59), Soissons (02), Saint Priest (69), Etaples-sur-Mer (62) et Nice (06).



Bron (69)

Des programmes résidentiels mixtes et écoresponsables : collaboration forte avec les municipalités et vitrine de l'habitat durable (ferme urbaine, ...)



Howald (Luxembourg)

De nombreux programmes laissant une large place aux nouveaux usages : coliving, coworking, tourisme (LMNP), cellules stockage artisanat ...

04

UNE CAPACITÉ À SE DÉMARQUER EN INITIANT DES DÉMARCHES INNOVANTES



Saint-Germain-au-Mont-d'Or (69)

Cette résidence de 42 logements (dont 31 ont fait l'objet d'une vente en bloc à in'li Aura) comprendra 9 logements en BRS

Le bail réel solidaire (BRS) est un dispositif d'accession à la propriété qui permet à des ménages modestes de devenir propriétaires d'un logement neuf situé en zone tendue, et ce, à un prix abordable.

04

DES AMBITIONS À 3 / 5 ANS INCHANGÉES

DEVENIR UN ACTEUR DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE ADAPTANT SON FONCTIONNEMENT AUX OPÉRATIONS ET AUX CLIENTS :

- OPÉRATIONS MENÉES SEUL
- CO-PROMOTION AVEC DES PARTENAIRES FINANCIERS
- CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE
- DÉVELOPPEUR À L'ANGLOSAXONE
- ...

LES ATOUTS DE CAPELLI POUR RÉUSSIR :
AGILITÉ, PLACE RECONNUE DANS DE NOMBREUX DOMAINES :
BLOCS, ENJEUX ÉCOLOGIQUES (ZAN, RECYCLAGE URBAIN) & NOUVEAUX BESOINS ET USAGES
PRÉSENCE SUR PLUSIEURS TERRITOIRES, ...

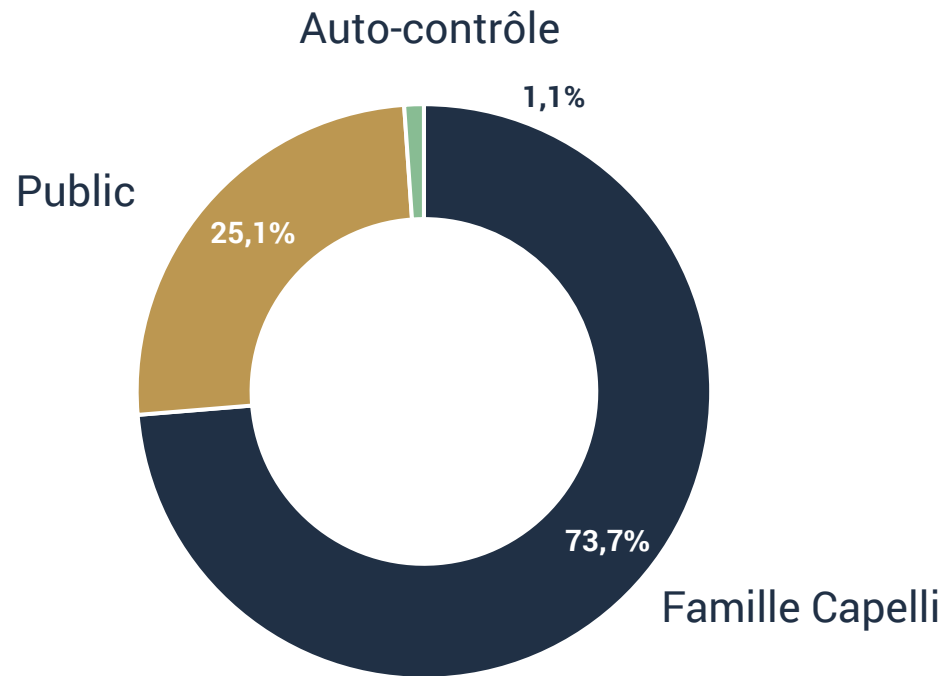


CARNET DE L'ACTIONNAIRE



ETAPLES - HDF

CARNET DE L'ACTIONNAIRE



Cotée sur Euronext Growth

Capitalisation actuelle : 18 M€

FR0012969095 - ALCAP

Analystes suivant la valeur :

- Ebrahim Homani – CM CIC
- Arnaud Riverain – GreenSome Finance
- Florian Cariou – Midcap Partners

05

CALENDRIER DE COMMUNICATION FINANCIÈRE

Chiffre d'affaires et résultats semestriels

31/01/2024

Chiffre d'affaires annuel 2023-2024

26/06/2024

Résultat annuel 2023-2024

31/07/2024



capelli-immobilier.fr

