



# RÉSULTATS ANNUELS

2019 - 2020

Juillet 2020



et la vie vous sourit

## ACTEUR EUROPÉEN SUR LE MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE



**201,6 M€**  
CA au 31 mars 2020



**69,5%**  
DU CA EN FRANCE



**7**  
IMPLANTATIONS

**30,5%**  
DU CA EN SUISSE ET AU  
LUXEMBOURG



**165**  
COLLABORATEURS  
Au 31 juillet 2020



**683 M€**  
BACKLOG au 30 juin 2020



**72 M€**  
CAPITAUX PROPRES  
Au 31 mars 2020





# INTRODUCTION

---



PREGNY CHAMBESY (SUISSE)

# UN NOUVEL EXERCICE DE CROISSANCE,

MALGRÉ UNE FIN D'EXERCICE MARQUÉE PAR LA CRISE SANITAIRE COVID 19

## 1 Une trajectoire de croissance forte qui était bien anticipée...

- ➔ Un CA T3 en hausse de 57% permettant de viser un atterrissage annuel à environ +30%
- ➔ Une campagne d'achats bien anticipée permettant d'assurer une forte croissance des ventes en fin d'exercice

## 2 ... avant le coup d'arrêt de l'activité à compter du 17 mars (Confinement Covid-19)...

- ➔ Impossibilité de signer les actes de ventes chez les notaires & blocage des appels de fonds
- ➔ Report des signatures des actes de ventes aux particuliers sur le S1 2020-2021
- ➔ Un T4 en repli de 7% qui représente 33% du CA annuel contre près de 45% habituellement

## 3 ... mais une dynamique commerciale soutenue tout au long de l'exercice

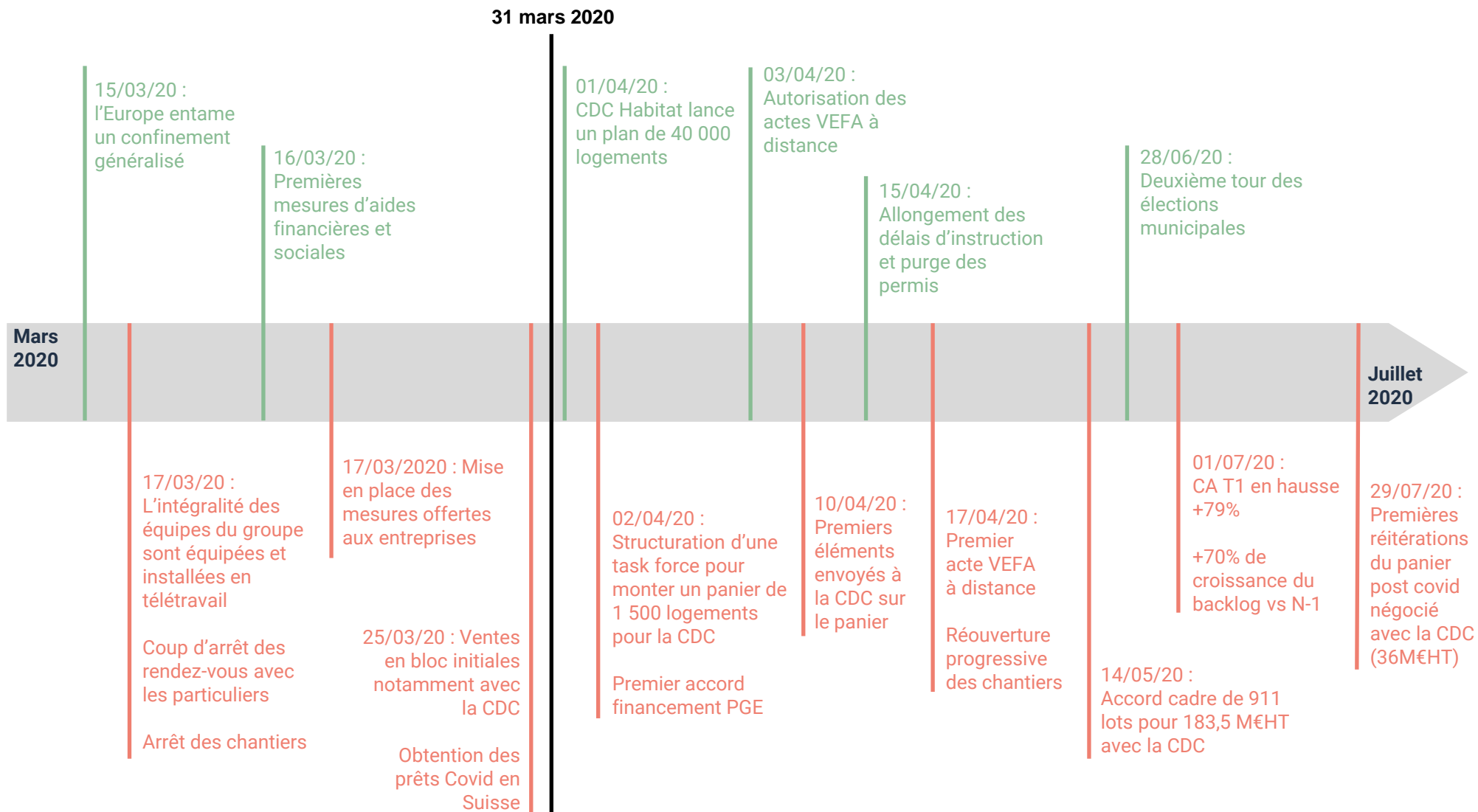
- ➔ Un Backlog record au 7.02.20 à 580 M€ soit +28%
- ➔ Une accélération de l'institutionnalisation du portefeuille clients

**CROISSANCE DE +8% DU CA À 201,6 M€**



# 5 MOIS DE DYNAMISME ET D'AGILITÉ

## PERMETTANT AU GROUPE D'ÊTRE SEREIN SUR L'EXERCICE EN COURS



200 millions d'actes de vente signés dont plus de la moitié en bloc : ACCÉLÉRATION DU BUSINESS MODEL VEB





## 1. DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE



## 2. DIVERSIFICATION PRODUITS



Logements collectifs



Tour d'habitation



Villa Duplex



Réhabilitation



Locaux commerciaux et tertiaires



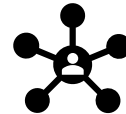
Résidences affaires



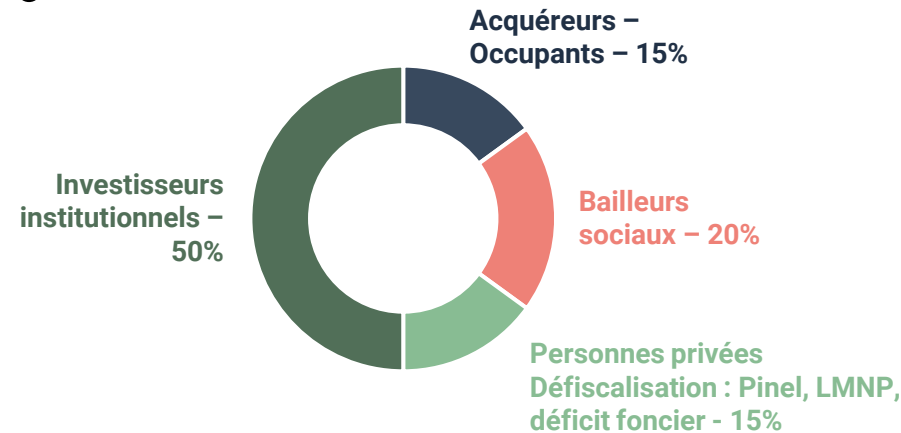
Résidences seniors



Résidences étudiantes



## 3. DIVERSIFICATION CLIENTS



# LES FONDAMENTAUX : DES CRITÈRES STRICTS

En complément des conditions suspensives usuelles de pollution, de qualité des sous sols, libres de toute occupation, le Groupe CAPELLI reste intransigeant sur les deux conditions suspensives suivantes :

## 1 AUTORISATION ADMINISTRATIVE EN FORCE

- ➔ Montage et obtention des autorisations administratives et purge de tous les recours y compris administratifs
- ➔ Rachats de permis purgés suite aux audits menés par des équipes internes

## 2 PRÉ-COMMERCIALISATION / GFA / FINANCEMENT / ...

- ➔ Pré-commercialisation soit par vente en diffus ou par contractualisation avec investisseurs (bloc)
- ➔ Validation du marché par test au Luxembourg

... tout en respectant ces critères stricts le Groupe reste agile et opportuniste et gagne des projets de qualité ou de grande taille

**Très forte sécurisation du stock (91%) : une force pour traverser cette période**





# RÉSULTATS ANNUELS AU 31 MARS 2020

---



HYERES (PACA)



# COMPTE DE RÉSULTAT

Compte de résultat en M€	2019-2020	2018-2019
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>201,6</b>	<b>186,8</b>
<i>France</i>	140,1	120,3
<i>International</i>	61,5	66,5
<i>Croissance</i>	7,9%	15,0%
Achats consommés	(148,0)	(144,1)
<b>Marge brute</b>	<b>53,7</b>	<b>42,7</b>
<i>en % du CA</i>	26,6%	22,9%
Charges externes	(15,1)	(13,3)
Charges de personnel	(16,4)	(13,2)
Impôts et taxes	(1,8)	(0,9)
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provisions	(2,4)	(0,7)
Autres produits et autres charges courants	(0,1)	0,4
<b>EBIT</b>	<b>17,9</b>	<b>15,1</b>
<i>en % du CA</i>	8,9%	8,1%
Autres produits et autres charges non courants	0,7	0,1
Résultat financier	(17,4)	(5,7)
Impôts sur les résultats	(0,7)	(2,8)
Quote-part de résultat des entreprises associées	(0,1)	(0,1)
<b>Résultat net</b>	<b>0,3</b>	<b>6,6</b>
<i>en % du CA</i>	0,1%	3,5%
Intérêts minoritaires	(0,2)	0,6
<b>Résultat net (Part du groupe)</b>	<b>0,1</b>	<b>7,2</b>
<i>en % du CA</i>	0,0%	3,9%

➔ **Chiffre d'affaires** : Croissance de 8% malgré l'impact de la crise Covid19 sur la fin de l'exercice

➔ **Marge brute** : augmentation liée à la mise en place des normes IAS 23. Le taux de marge brute est plus faible qu'au 1<sup>er</sup> semestre car (i) plus de ventes en bloc sur le second semestre et (ii) intégration des ventes aux bailleurs de Saint-André-Lez-Lille. Hors IAS 23, la marge brute ressort à 21,9% en léger retrait lié aux volumes de ventes en bloc de l'année

➔ **Charges fixes** : Des charges externes et de personnel en ligne avec le budget du groupe qui prévoyait une croissance de l'ordre de 30% de son activité sur l'exercice (500K€ de participation ont été provisionnés dans les charges de personnel)

➔ **Marge d'EBIT** : Une marge d'EBIT supérieure au premier semestre (+0,2 point) confirmant la saisonnalité de la rentabilité

➔ **Résultat financier (vs. -8 M€ hors IAS 23)** plus important lié à deux effets :

- Une augmentation de 9,5 M€ liée à une modification des normes comptables (voir annexe sur impact IAS 23 sur la présentation des comptes)
- Une croissance de l'endettement liée aux révisions de croissance du groupe

**Des résultats maîtrisés dans un contexte inédit**



# UNE STRUCTURE FINANCIÈRE PONCTUELLEMENT IMPACTÉE PAR LE MANQUE D'ACTIVITÉ DU MOIS DE MARS

Actif en M€	2019-2020	2018-2019
Immobilisations incorporelles	1,0	0,5
Immobilisations corporelles	22,8	8,9
Immobilisations financières	4,7	4,4
Impôts différés - actif	6,2	2,9
Autres actifs non courants	0,1	0,0
<b>Actif non courant</b>	<b>34,8</b>	<b>16,7</b>
Stocks et en-cours	248,0	170,4
Clients et comptes rattachés	150,1	118,2
Autres actifs courants	54,7	35,3
Comptes courants	9,4	4,3
Charges constatées d'avance	1,2	0,7
Trésorerie et équivalents de trésorerie	84,7	88,6
<b>Actif courant</b>	<b>548,1</b>	<b>417,6</b>
Actifs non courants détenus en vue de la vente & act aban	2,2	2,3
<b>Total Actif</b>	<b>585,1</b>	<b>436,6</b>

➔ **Croissance des actifs immobilisés suite à la mise en place des normes IFRS 16**

➔ **Croissance du stock principalement liée au report des ventes sur la fin de l'exercice (soit environ 40 M€)**

➔ **Augmentation du poste clients dont une part conséquente est liée à des décalages d'encaissements d'appels de fonds**

➔ **Une trésorerie positive de près de 85 M€ impactée par le manque d'encaissements en fin d'exercice (Covid-19)**

Passif en M€	2019-2020	2018-2019
Capital	15,1	15,1
Réserves consolidées	55,9	53,3
Capitaux propres (Part du groupe)	71,1	68,4
Intérêts ne conférant pas le contrôle	1,2	2,0
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>72,2</b>	<b>70,4</b>
Provisions non courantes	0,2	0,2
Impôts différés - passif	11,9	9,4
Endettement non courant	127,6	108,6
Autres passifs non courants	0,0	0,0
<b>Passif non courant</b>	<b>139,6</b>	<b>118,2</b>
Provisions courantes	0,1	0,1
Endettement courant	170,6	94,1
Compte courant	4,9	5,1
Fournisseurs et comptes rattachés	139,5	107,8
Dettes fiscales et sociales	41,1	34,3
Autres dettes	15,7	4,7
Produits constatés d'avance	0,0	0,3
<b>Passif courant</b>	<b>371,9</b>	<b>246,4</b>
Passifs non courants détenus en vue de la vente & act aba	1,4	1,5
<b>Total Passif</b>	<b>585,1</b>	<b>436,6</b>

➔ **Capitaux propres en croissance à près de 72 M€ et de 74 M€ hors impact de la mise en place de la norme IAS 23**



# UN ENDETTEMENT REFLÉTANT LA STRATÉGIE DE CROISSANCE ANNONCÉE ET L'IMPACT DE LA CRISE SANITAIRE

Evolution du BFR	2019-2020	2018-2019
Stocks et en-cours	248,0	170,4
Clients et comptes rattachés	150,1	118,2
Fournisseurs et comptes rattachés	-139,5	-107,8
<b>BFR opérationnel net</b>	<b>258,5</b>	<b>180,8</b>
autres créances / dettes	-0,9	-3,3
<b>BFR net</b>	<b>257,6</b>	<b>177,5</b>
En % du CA	128%	95%

- ➔ **Croissance du BFR expliquée principalement par :**
- La croissance de l'activité
  - Les décalages des ventes de fin d'exercice
- ➔ **Le portefeuille de réservations (institutionnels et particuliers) sécurise plus de 140 M€ de stocks au 30 juin 2020**

Les clients n'ont pas de risque de recouvrement car ils sont tous financés

Le BFR non sécurisé est négatif

Analyse du gearing consolidé en M€	2019-2020	2018-2019
Dettes brutes	303,1	207,8
Trésorerie brute	94,1	93,0
Ajustement IFRS 16	13,7	0,0
<b>Dettes nettes ajustées</b>	<b>195,3</b>	<b>114,8</b>
Capitaux propres	72,2	70,4
Ajustement IAS 23	1,7	0,0
<b>Capitaux propres ajustés</b>	<b>73,9</b>	<b>70,4</b>
<b>Gearing ajusté</b>	<b>2,64x</b>	<b>1,63x</b>

➔ **Le gearing (sur la base des normes comptables identiques à l'an passé) est de 2,64x**

➔ **Le Groupe ne respecte pas ses engagements au titre de 2 contrats obligataires (30 M€ échéance 2021 et 2022) et 1 contrat bancaire (1 M€ renouvelable annuellement) : le Groupe a entamé sereinement la négociation de ce bris de covenant avec un objectif de conclure d'ici fin septembre les avenants à la documentation contractuelle**



# SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX IMPACTS DE LA CRISE COVID-19 SUR LES PERFORMANCES DE L'EXERCICE



## CHIFFRE D'AFFAIRES

- ➔ Environ 40 M€ de CA en moins par rapport aux anticipations à fin décembre
- Plus de 200 ventes aux particuliers décalées
- Une dizaine de VEB décalées



## RÉSULTATS

- ➔ À structure équivalente, manque de 40 M€ de CA à 25% de marge brute soit 10 M€ de résultat avant impôts :
- soit un EBIT de 12 %
- et 7 M€ de contribution aux résultats nets



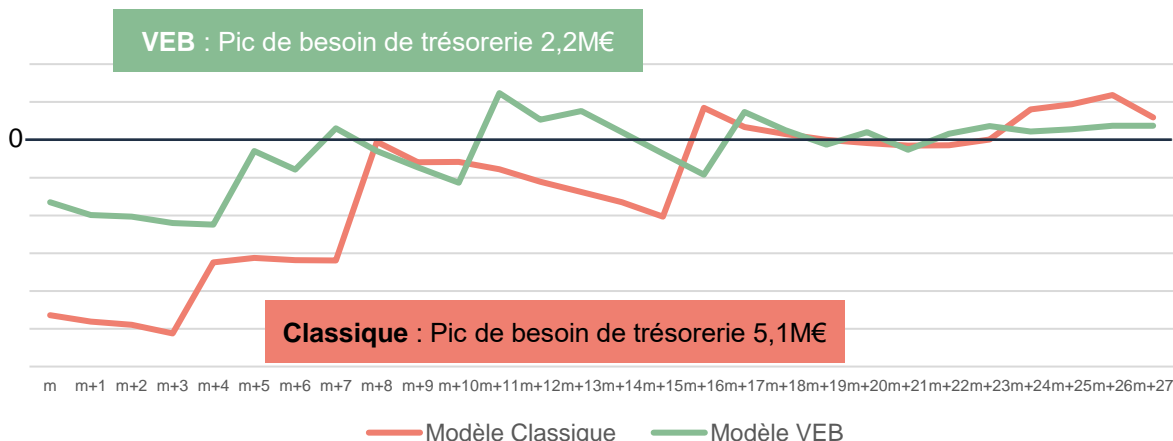
# UN NOUVEAU BUSINESS MODEL DE CROISSANCE AVEC UNE FORTE RENTABILITÉ DES CAPITAUX INVESTIS

L'accélération du Groupe dans la mutation de son business model vers une proportion de ventes en blocs de 70% va améliorer très sensiblement les équilibres financiers en particulier l'endettement et le résultat financier.

Exemple - Comparaison d'une opération qui vient d'être signée fin juin avec la CDC à Noisy Legrand (47 logements) selon le modèle ventes en blocs et modèle classique :

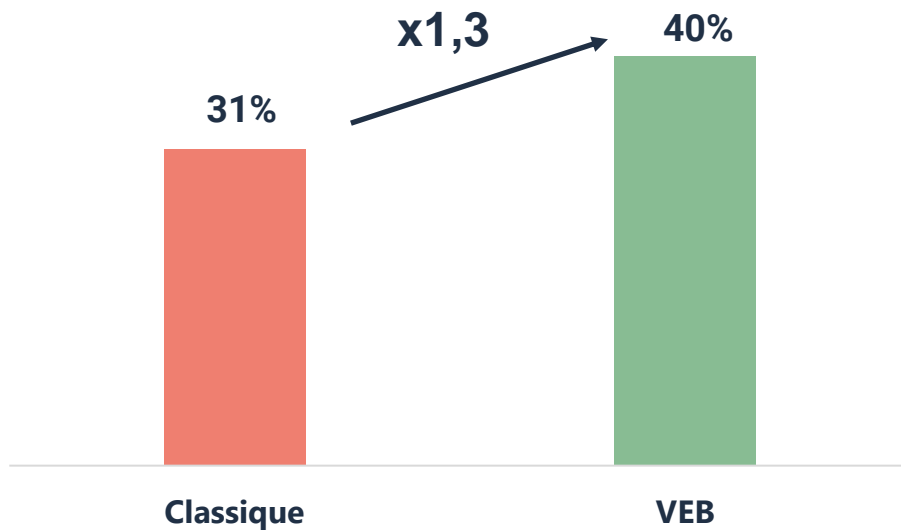
Chiffres clés	Modèle classique	Modèle VEB	Avantages de la VEB
• CA	13,3 M€HT	11,9 M€HT	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Décote de 12% en moyenne mais frais marketing limités. Dossier préparé plus en amont car sans risque commercial</li> <li>• Pas de risque d'exécution commerciale</li> <li>• Des fonds propres moins importants exigés par les banques</li> </ul>
• Démarrage travaux	Octobre 2020	Juillet 2020	
• Cash Flow	14,3%	11,8%	
• Fonds propres investis	10% soit 1 400 K€	5% soit 652 K€	

## VEB : un effet vertueux sur la trésorerie



# UN NOUVEAU BUSINESS MODEL DE CROISSANCE AVEC UNE FORTE RENTABILITÉ DES CAPITAUX INVESTIS

## TRI d'une opération suivant les deux modèles



- Le TRI de l'opération est meilleur en ventes en blocs par l'effet conjugué du montant des FP investis et de la marge relative générée
- Dans le cas d'une vente en bloc le chantier démarre plus vite car la sécurité et la certitude du calendrier permet une meilleure planification
- Les règles de retrait des fonds propres sont un petit peu différentes mais n'ont aucun aléa de rythme de commercialisation contrairement au modèle classique
- En plus de cette meilleure rentabilité sur fonds propres investis, le Groupe encaisse des honoraires de gestion représentant 1,2 M€ permettant de financer la structure et les charges fixes

Comme annoncé, le Groupe souhaite augmenter significativement la part de son activité vers les VEB mais conservera environ 30% de ses ventes en diffus (résidence principale et investisseur personne physique) afin de garantir son indépendance



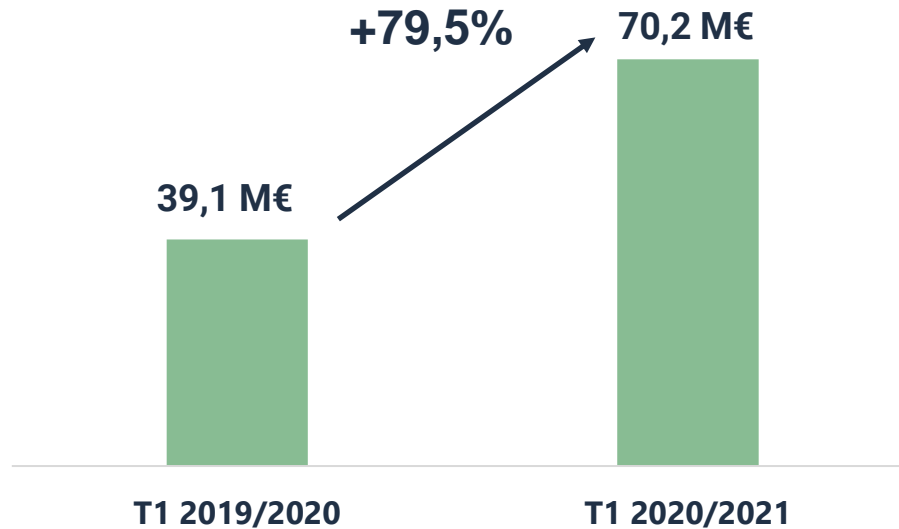
# UNE TRAJECTOIRE DE CROISSANCE FORTE



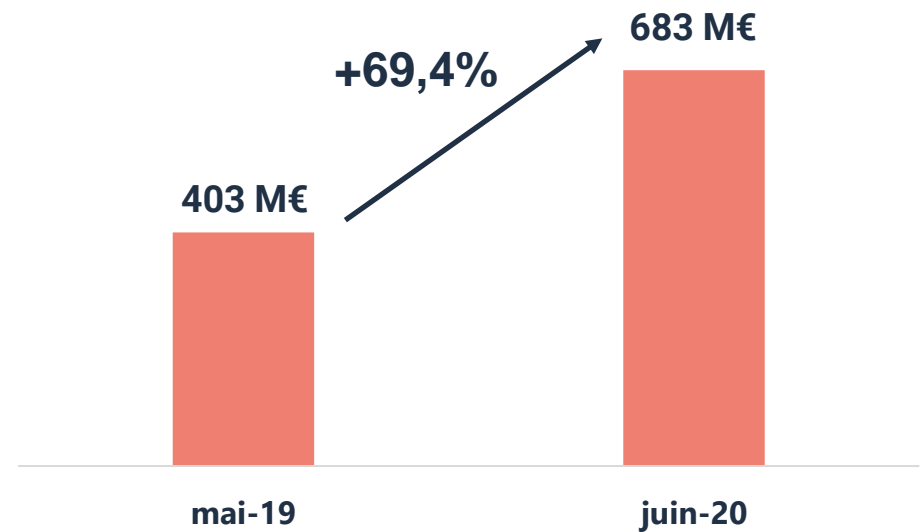
GOURNAY SUR MARNE (IDF)

# UN T1 TRÈS SOUTENU, UN BACKLOG RECORD ET UN S1 ATTENDU EN CROISSANCE D'AU MOINS 50%

## Chiffre d'affaires T1



## Backlog T1



L'effet conjugué des réservations VEB et de l'agilité du Groupe pendant cette crise sanitaire permet à Capelli d'anticiper une croissance d'au moins +50% au premier semestre





# LE PROJET TYPE : GRAND ENSEMBLE, INTÉGRATION ENVIRONNEMENTALE ET MIXITÉ CLIENTS

L'ARCHIPEL (01 Saint Genis Pouilly), un programme immobilier aux portes de la Suisse emblématique de la nouvelle dimension de CAPELLI qui illustre parfaitement les engagements et la stratégie du Groupe

215 logements dont 73% en ventes en bloc (réservés avant l'achat et déjà réitérés)  
CA potentiel : 53 M€ HT



diffus

Alliade Habitat  
Groupe ActionLogement

Alliade Habitat  
Groupe ActionLogement

diffus

cdc habitat

cdc habitat

Scaprim

cdc habitat

Alliade Habitat  
Groupe ActionLogement





**Capelli Partners permet aux promoteurs de développer leurs opérations immobilières en partenariat avec le Groupe Capelli et en bénéficiant de son expérience**



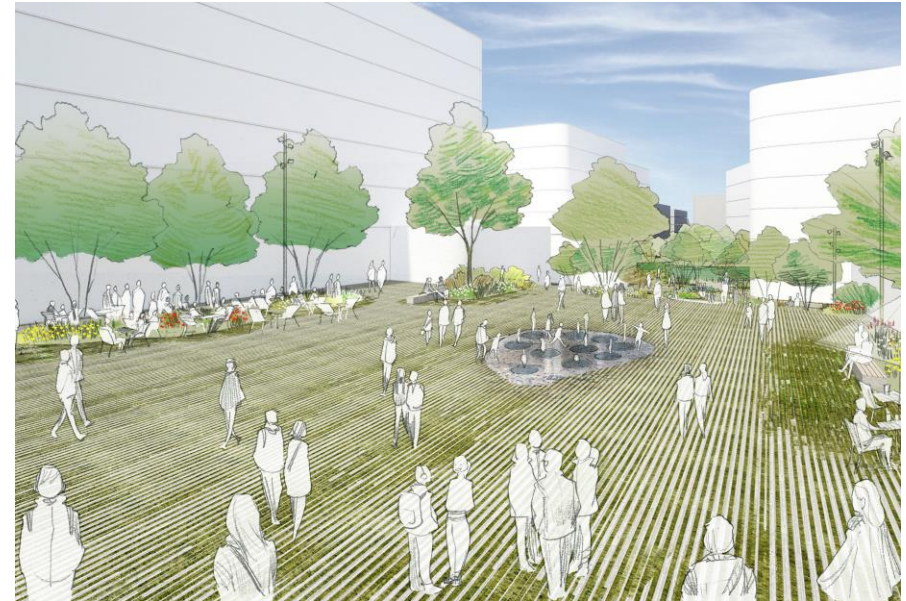
**Capelli Patrimoine accompagne les particuliers dans leur investissement immobilier en leur proposant une approche personnalisée.**



## Howald (Luxembourg) : 183 M€ de CA

Une opération majeure au sud est de Luxembourg ville :

- 21 000m<sup>2</sup> pour 183 M€ de CA potentiel
- 150 appartements
- Une résidence de coliving
- Un espace de coworking / bureaux
- Une crèche
- Restaurants et commerces



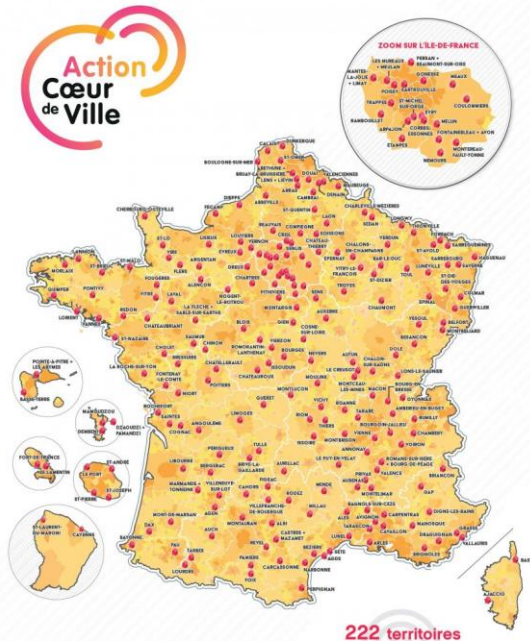
Une opération d'envergure positionnant Capelli comme une référence dans l'écosystème luxembourgeois après les projets innovants des Capelli Towers et de Neudorf House

# UNE INITIATIVE STRUCTURANTE : VOTRE PROJET DE VILLE

## Une initiative Capelli

Le plan national Action cœur de ville répond à une double ambition : améliorer les conditions de vie des habitants des villes moyennes et conforter le rôle de moteur de ces villes dans le développement du territoire

5 Md€ ont été mobilisés à l'échelle nationale sur cinq ans, dont 1 Md€ de la Caisse des dépôts en fonds propres, 700 M€ de prêts, 1,5 Md€ d'Action Logement et 1,2 Md€ de l'Agence nationale de l'habitat (Anah).



## Un premier exemple : Pré St Crépin à Soissons (02)



18 000m<sup>2</sup> de SDP et 40 M€ de CA potentiel :

- 132 logements collectifs sociaux
- 62 logements intermédiaires
- 11 maisons individuelles
- 1 résidence seniors de 100 logements





**FIGURER DANS LE TOP 8  
DES PROMOTEURS IMMOBILIERS FRANÇAIS**

## Leviers de croissance

**Diversité des clients**

**Ex : Bloc privé et family office  
OPPCI et SCPI**

**Diversité des territoires**

**Ex : Cœur de ville**

**Diversité de l'offre**

**Ex : logements avec services,  
Résidence Senior Services, santé**



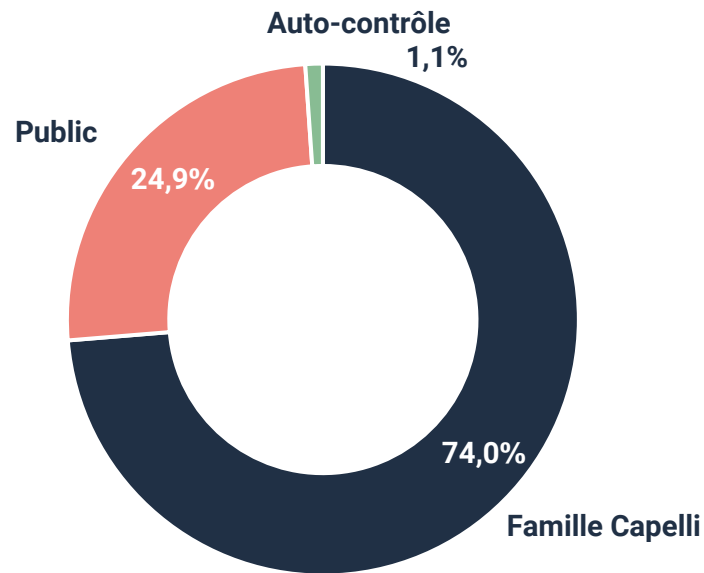


# CARNET DE L'ACTIONNAIRE

---



REMICH (LUXEMBOURG)



**Actionnariat au 30 juin 2020**

**Cotée sur Euronext C**

**Capitalisation actuelle de 60 M€ (28/07/2020)**

**FR0012969095 CAPLI**

**Analystes suivant la valeur :**

**Ebrahim Homani – CM CIC  
Arnaud Riverain – GreenSome Finance  
Florian Cariou – Louis Capital Market**

**Prochaines publications (après Bourse) :**

**Chiffre d'affaires du 2<sup>ème</sup> trimestre 2020/2021**  
18 novembre 2020

**Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2020/2021**  
16 décembre 2020

**Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2020/2021**  
3 février 2021

**Chiffre d'affaires du 4<sup>ème</sup> trimestre 2020/2021**  
26 mai 2021

**Résultats annuels 2020/2021**  
23 juin 2021





# ANNEXES



PESSAC (AQUITAINE)



Normes	Marge Brute	EBIT	Capitaux Propres	Dette nette
<b>IFRS 16</b> (contrat de location)	Pas d'impact	Augmentation de l'EBIT de 117 K€	Pas d'impact	Dette complémentaire de 13,7 M€
<b>IAS 23</b> (coûts d'emprunts)	Augmentation de la marge brute de 9,5 M€ <sup>(1)</sup> (réintégration des coûts d'emprunts dans le résultat financier)	Augmentation de l'EBIT de 9,5 M€ <sup>(1)</sup> (réintégration des coûts d'emprunts dans le résultat financier)	Baisse de 1,7 M€ des capitaux propres	Pas d'impact

**Ces deux normes ont les impacts suivants sur la présentation des comptes :**

- ➔ 9,5 M€ de marge brute et 9,4 M€ d'EBIT au 31/03/2020
- ➔ Double effet sur le gearing : baisse des capitaux propres consolidés (1,7 M€) et augmentation de l'endettement net (13,7 M€)



# 91% DES LOGEMENTS EN COURS DE COMMERCIALISATION « VENDUS » AU 31/07/2020

Région	Commune	Opération	Commercialisation				
			Nb lots total	Nb lots Actés au 30/06/2020	Nb lots sous contrat au 30/06/2020	Nb lots réservés sans contrat (Option CPA) au 30/06/2020	Nb lots stock au 30/06/2020
AQUITAINE	VILLENAVE D'ORNON 2	Carré West	111	111	-	-	-
<b>AQUITAINE</b>			<b>111</b>	<b>111</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
AURA	LYON 2		20	3	2	3	12
AURA	LYON 3	Evidence	12	1	5	-	6
AURA	BRON	Neocity	39	36	1	-	2
AURA	MEYLAN	Les Presles	141	137	2	-	2
AURA	GENAS	Naturéa	28	27	1	-	-
AURA	CHAMPAGNE	Les loges d'or	60	53	3	-	4
AURA	VILLEFONTAINE	Le 90	124	87	9	-	28
<b>AURA</b>			<b>424</b>	<b>344</b>	<b>23</b>	<b>3</b>	<b>54</b>
GG	GEX	Iconic	38	23	6	9	-
GG	LEAZ	Balcon des Mésanges	34	33	1	-	-
GG	SAINT GENIS POUILLY	Lyon - l'Archipel	215	158	17	-	40
GG	ST CERGUES	Le confiden'ciel	31	18	4	8	1
GG	SAINT GENIS POUILLY	NEW PARK ilôt NB	123	105	7	-	11
GG	SAINT GENIS POUILLY	NEW PARK ilôt ND	44	36	-	1	7
GG	SAINT GENIS POUILLY	Faucille - le 65	44	32	12	-	-
GG	MEGEVE	Le chemin du Bacon	1	-	-	-	1
GG	CESSY	Muriers	88	88	-	-	-
GG	BONS EN CHABLAY	Bons la Praly	42	42	-	-	-
GG	DIVONNE LES BAINS	La Villa Beaujeu	87	38	2	46	1
<b>Grand Geneve France</b>			<b>747</b>	<b>573</b>	<b>49</b>	<b>64</b>	<b>61</b>
GG	ONEX	Faizan	3	3	-	-	-
GG	PREGNY CHAMBESY	Les résidences des chênes	9	6	3	-	-
GG	COLOGNY	The 5	5	3	1	-	1
<b>Grand Geneve Suisse</b>			<b>17</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>1</b>
HDF	ESTAIRES	Le Clos des Tulipes	43	7	28	-	8
HDF	PROVILLE	Voie Hermenne	40	39	1	-	-
HDF	HARNES	Henri Barbusse	47	47	-	-	-
HDF	AMIENS	Garden District	73	40	19	-	14
HDF	ARMENTIERES	Nuan'ciel	70	38	12	1	19
HDF	ST ANDRE LEZ LILLE	Clos Ulysse / Domaine d'Hestia	593	288	183	35	87
<b>Hauts de France</b>			<b>866</b>	<b>459</b>	<b>243</b>	<b>36</b>	<b>128</b>



# 91% DES LOGEMENTS EN COURS DE COMMERCIALISATION « VENDUS » AU 31/07/2020

Région	Commune	Opération	Commercialisation				
			Nb lots total	Nb lots Actés au 30/06/2020	Nb lots sous contrat au 30/06/2020	Nb lots réservés sans contrat (Option CPA) au 30/06/2020	Nb lots stock au 30/06/2020
IDF	MORMANT T1	NATURA PARK	108	107	1	-	-
IDF	MORMANT T2	NATURA PARK	68	61	7	-	-
IDF	NANTEUIL LES MEAUX	Le clos des Vergers	185	180	3	2	-
IDF	MEAUX	Mo'dernity	75	64	1	10	-
IDF	AUBERVILLIERS	Les vagues de Mareuil	102	81	19	-	2
IDF	TRAPPES	Inside	67	44	8	14	1
IDF	VERT LE PETIT	Allées Vertoises	49	47	-	-	2
IDF	BEAUMONT	L'orée du lac	42	12	5	25	-
IDF	MAUREPAS	L'orée du bois	26	10	5	11	-
IDF	GAGNY	Joannes	50	37	3	10	-
IDF	ERMONT	Loçana	45	42	2	-	1
IDF	CHAMPIGNY	Le 12 République	54	21	23	7	3
IDF	ST MAUR DES FAUSSEES	Albert 1er / Varenne	7	-	2	-	5
IDF	ISSY LES MOULINEAUX	Confidence	16	16	-	-	-
IDF	BALLANCOURT	Le domaine de l'aunette	63	39	3	21	-
IDF	ST MAUR DES FAUSSEES	Loft	11	6	2	-	3
IDF	MELUN	Novatio	38	30	2	6	-
IDF	GRISY SUISNES	Les jardins de Villemain	33	17	2	12	2
IDF	NOISY LE GRAND		47	47	-	-	-
IDF	CLICHY LA GARENNE	Signature	30	30	-	-	-
IDF	COURBEVOIE II	6 rue de l'Homme/Villa andréa	63	-	-	46	17
IDF	ALFORTVILLE	Reflets en seine	22	19	2	-	1
IDF	MOISSY CRAMAYEL	Le République	69	39	13	14	3
IDF	AUBERVILLIERS 2	Les reflets du canal	111	26	50	25	10
<b>Ile de France</b>			<b>1 381</b>	<b>975</b>	<b>153</b>	<b>203</b>	<b>50</b>
LUX	HESPERANGE	Rothweit II	56	44	5	-	7
LUX	NEUDORF	Kiem	86	86	-	-	-
LUX	DIFFERDANGE	Oshterbourg	39	24	8	-	7
LUX	MONDERCANGE		25	-	-	-	25
LUX	REMICH		14	14	-	-	-
LUX	EHNEN 1	Wormeldange	7	7	-	-	-
LUX	EHNEN 2	Wormeldange	10	10	-	-	-
LUX	BEAUFORT 2 (Luxembourg)		5	5	-	-	-
LUX	BEAUFORT 3 (Luxembourg)		5	5	-	-	-
LUX	BELVAL	Capelli Towers CT1	100	100	-	-	-
LUX	LIMPERTSBERG (Luxembourg)	Glacis	4	1	3	-	-
LUX	BETTBORN (Luxembourg)	Domaine de la ferme	23	23	-	-	-
LUX	AHN	Vignes	13	-	4	-	9
LUX	STRASSEN (Luxembourg)	Helena	18	18	-	-	-
<b>Luxembourg</b>			<b>405</b>	<b>337</b>	<b>20</b>	<b>-</b>	<b>48</b>
<b>Total</b>			<b>3 951</b>	<b>2 811</b>	<b>492</b>	<b>306</b>	<b>342</b>

