



29 juillet 2021

Résultats semestriels 2021



■ Sommaire



CHAPITRE 1

**Carmila, la plateforme
au service de la
transformation du Retail**

Page 3



CHAPITRE 2

**Une activité du premier
semestre dynamique**

Page 11



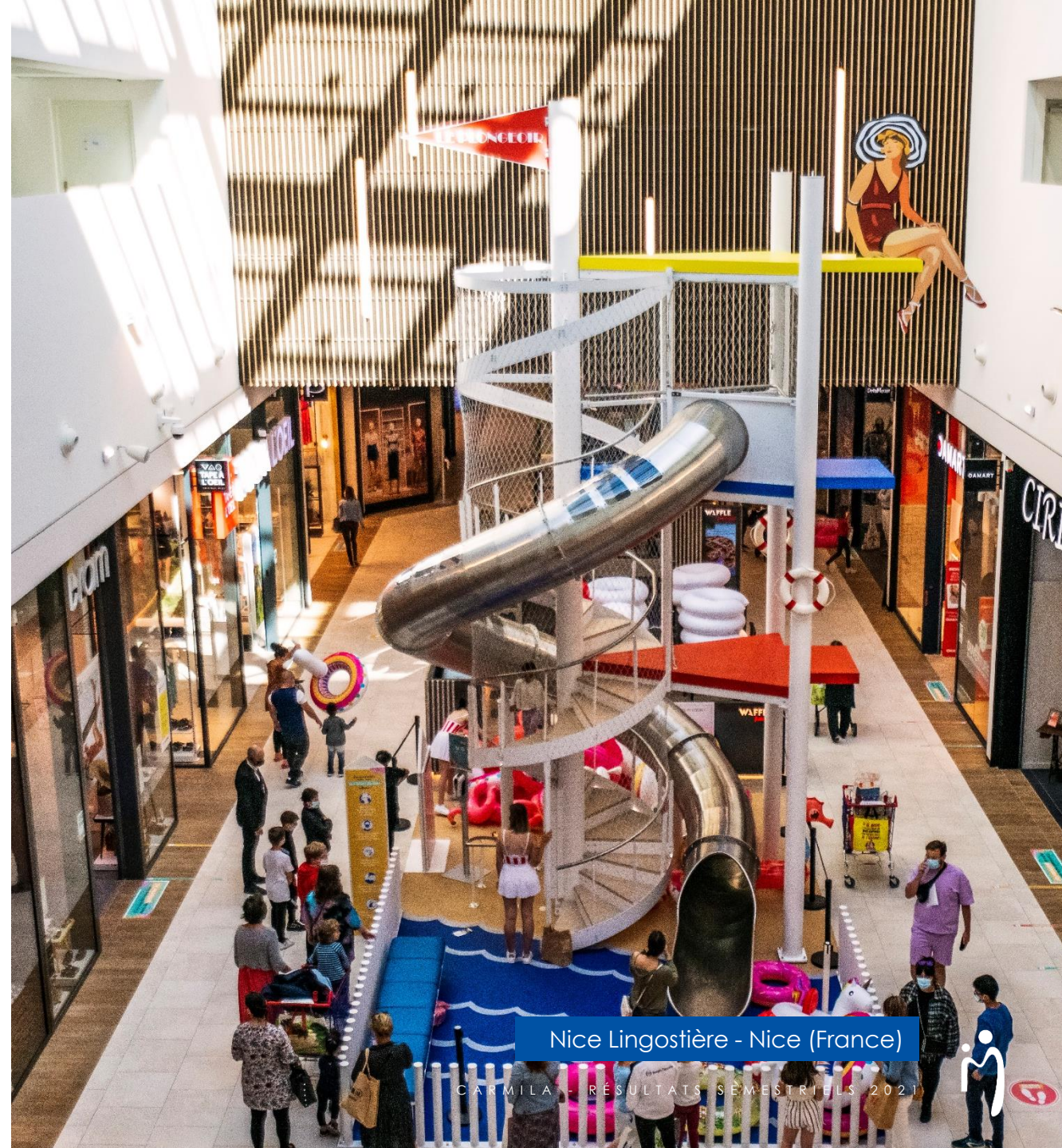
CHAPITRE 3

**Résultats financiers
du S1 2021**

Page 22



Carmila, la plateforme au service de la transformation du Retail



Nice Lingostière - Nice (France)

CARMILA - RÉSULTATS SEMESTRIELS 2021



• La crise sanitaire a accéléré la transformation du Retail



Pouvoir d'achat

73%

des Français attendent de l'ensemble commercial idéal des prix attractifs⁽¹⁾



Omnicanalité

88%

des marques issues du web estiment qu'un magasin entraînerait une hausse de leur trafic en ligne⁽²⁾



Praticité

61%

des Français ont modifié leurs habitudes d'achat vers plus de praticité⁽³⁾



Responsabilité & ancrage local

63%

des clients souhaitent davantage de lien dans nos centres⁽⁴⁾



Carmila, la plateforme adaptée

Des lieux de défense
du pouvoir d'achat

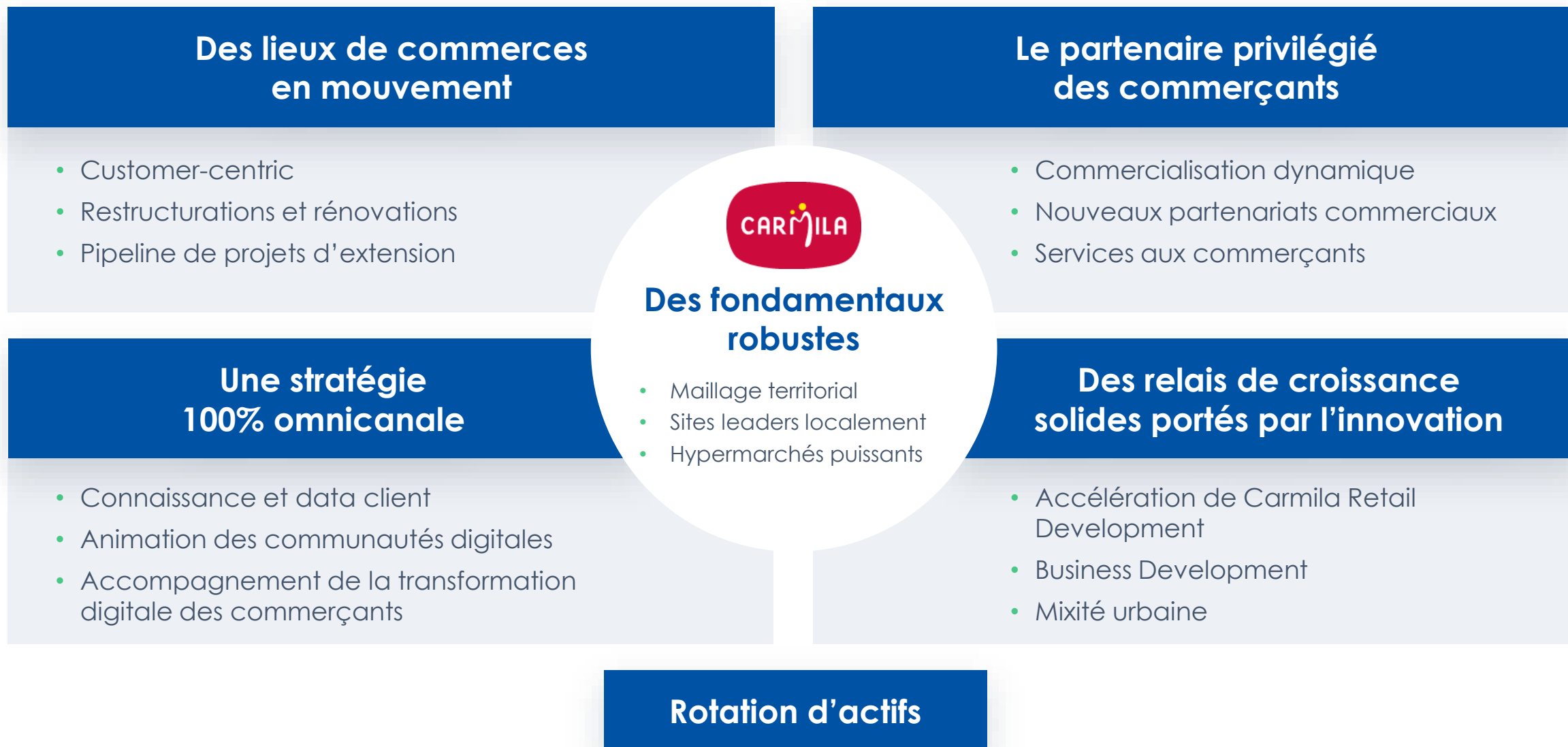
La combinaison
des meilleurs atouts
du commerce physique
et du e-commerce

Des lieux accessibles,
pratiques et rassurants

Des lieux respectueux
de l'environnement,
acteurs de la vie
économique et sociale
locale



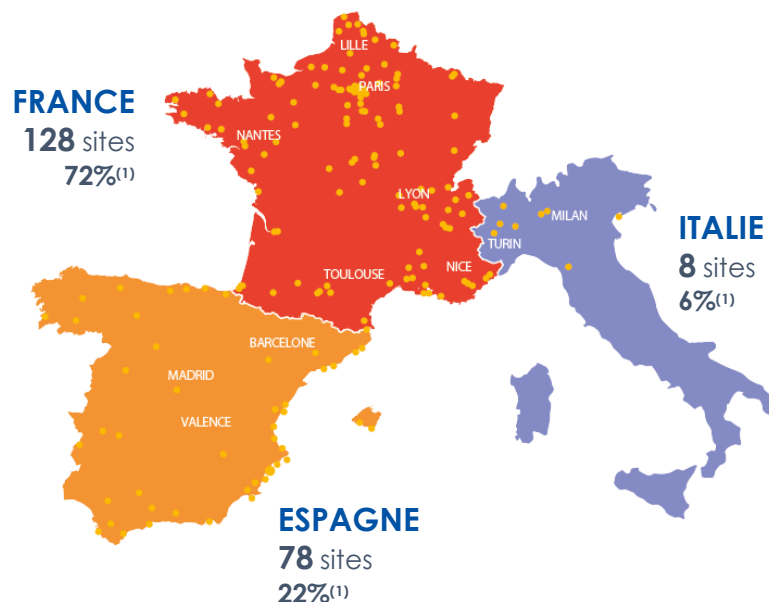
• Carmila, la plateforme au service de la transformation du Retail



Les fondamentaux robustes de Carmila

Maillage unique des territoires

- Plus d'1 Français et d'1 Espagnol sur 3 à moins de 20 minutes d'un centre Carmila
- Dynamisme des **métropoles** intermédiaires



Sites leaders localement

- 650 millions de visites annuelles



Hypermarchés Carrefour puissants



Format n°1
de l'alimentaire



Pivot du e-commerce
alimentaire



Performances
de Carrefour

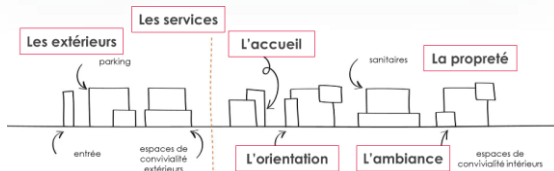


• Une plateforme en mouvement : innovation et omnicanal

Satisfaction client



- Culture **customer centric** avec le suivi de la satisfaction tout au long du parcours client



- Investissements dans de **nouveaux secteurs** attendus par les clients

Partenaire privilégié des commerçants



- « Business Partner » pour accompagner **la transformation des enseignes et commerçants**
- Travail avec les meilleures **start-up** pour améliorer la performance des commerçants
- Lancement d'un **Net Promoter Score commerçants**

Pivot du commerce omnicanal



- Synergies entre le **e-commerce et le commerce physique**, en particulier pour nos 40% d'indépendants
- **Présence digitale**, notamment pour séduire la GenZ et les DNVB
- **Synergies omnicanales avec Carrefour**



• Une plateforme en mouvement : des relais de croissance puissants

Poursuite des opérations de valorisation du patrimoine



- Poursuivre la **rénovation du parc**
- Développer des **pôles restauration**
- Sécuriser notre **pipeline** de **5 projets majeurs** : Montesson, Terrassa, Antibes, Toulouse Labège, Vénissieux

Déploiement de Carmila Retail Development



- Renforcer le développement des **4 enseignes partenaires**
- Nouer de **nouveaux partenariats**
- Accélérer les **projets Santé**



Accélération des nouvelles activités immobilières



- **Mixité urbaine** :
 - 20 projets à l'étude dont 3 projets en cours avec Carrefour / Altarea : Flins, Nantes Beaujoire et Sartrouville
- Développer la **TowerCompany Lou5G**



- **Une plateforme en mouvement : optimisation de l'allocation du capital**

Lancement de la rotation d'actifs



- **Une première cession** : la vente du retail park de Nanteuil-lès-Meaux
- **Cession à la valeur d'expertise**



Démarrage d'un programme de share buyback



- Volume initial de 8 M€
- Réemploi des fonds de la cession de Nanteuil-lès-Meaux
- **Optimisation de l'emploi du capital**



- Une plateforme en mouvement : poursuite de la stratégie RSE ambitieuse



planète

Lutte contre le changement climatique, valeur verte

- **Certification Breeam in use** en cours sur 40 nouveaux sites => objectif : **100% des sites certifiés d'ici 2025**
- Trajectoire validée par l'initiative **Sciences Based Target**

territoires

Emploi, économie locale, solidarité

- Collaboration avec les partenaires locaux dans le cadre de la **gestion de la crise sanitaire** : une vingtaine de sites accueillants des centres de vaccination

collaborateurs

Diversité, évolution, engagement

- Implication des équipes dans la plateforme de Carmila : concours d'**open innovation** 3 pays



Activité du premier semestre 2021

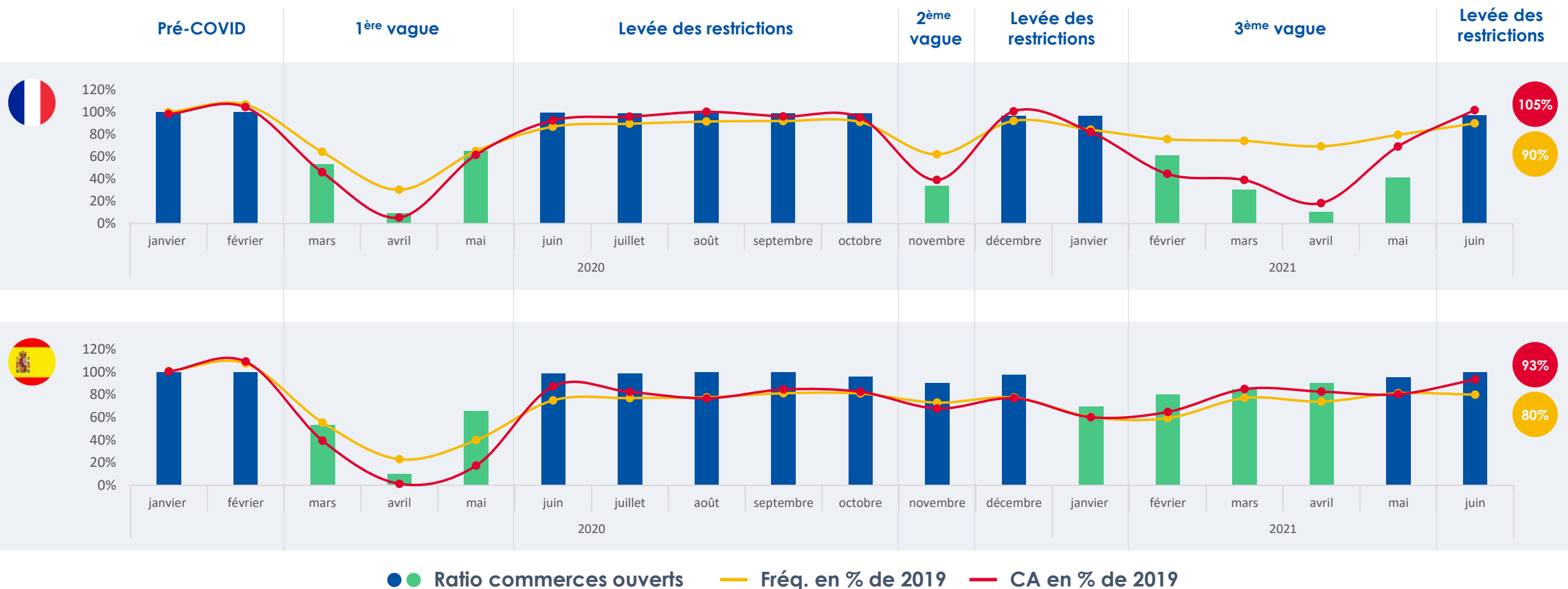


Alcobendas - Madrid (Espagne)

CARREFOUR - RESULTATS SEMESTRIELS 2021



Les périodes de réouverture sont dynamiques, avec sur le mois de juin un retour de l'activité à des niveaux proches de juin 2019



Les commerces sont restés fermés en moyenne 2,2 mois sur le S1 2021 en France, Espagne et Italie

• Succès des actions omnicanales

Engagement client boosté par la visibilité et l'animation digitale



Optimisation de la visibilité en ligne des centres pour informer et rassurer

- **41 M** recherches Google dans les centres **+12%** vs S1 2020
- **130 M** vues des publications des centres sur Facebook **+29%** vs S1 2020



Renforcement de nos communautés digitales => **1,9 M** abonnés aux influenceurs des centres
+ 300 % vs S1 2020



Enrichissement de la data client
3,6 M points de contacts optin **+14%**

Accompagnement des commerçants dans leur transformation omnicanale

LIVE
SHOPPING

SHOPPING
PAY

Déploiement de **solutions omnicanales** pour renforcer la visibilité et soutenir les ventes



Partenariats avec les meilleurs acteurs du digital pour accompagner les commerçants, notamment indépendants, dans leurs **enjeux de réouverture**



Renforcement des **synergies Carrefour** : marketplace en Espagne



- Une forte dynamique de commercialisation depuis le début d'année



541 baux signés sur le S1 2021

9,0% de la base locative (+ 40% vs S1 2019 / + 140 % vs S1 2020)

Réversion positive
vs ERV

+ 3,9%

Réversion
sur les renouvellements

+ 3,0%

Reprise du Specialty
leasing et Boutiques
Ephémères en juin 21

+ 38%



- Une commercialisation innovante en phase avec les attentes des clients

ENSEIGNES LEADERS DANS LEUR SECTEUR D'ACTIVITÉ



NOUVEAUX LEADERS



NOUVEAUX CONCEPTS



COMMERÇANTS LOCAUX



■ Une base locative solide

Une base locative
stable



-0,6%

(à périmètre constant vs 31/12/20)

Un taux d'occupation
financier robuste



95,7%

(stable vs 31/12/20 et vs 30/06/20)

Impact des sorties de
procédures collectives faible



-0,5%

(impact sur la base locative au S1 2021)

Des congés reçus
maîtrisés



-1,3%

(impact sur la base locative au S1 2021)

Une exposition
au prêt-à-porter réduite



32,4%

(vs 36,6% au 31/12/17)



- Ouvertures réussies du projet de Cité Europe et de l'extension de Nice Lingostière, concrétisation du savoir-faire de Carmila

Extension de Nice commercialisée à 100%



- + 50 unités
- + 12 000 m² GLA
- 90 M€ investissement
- + 30% fréquentation du 19 mai au 30 juin 2021 vs 2020

Cultura



HUBSIDE

MANGO



BONOBOS

LA BARBE DE PAPA
COIFFEUR & BARBIER FRANÇAIS

KIABI

mavrommatis

Transformation de Cité Europe (Calais Coquelles)

- Ouverture PRIMARK®
- **Modernisation** de La Cité Gourmande, zone de restauration-loisirs
- + 65% fréquentation du 19 mai au 30 juin 2021 vs 2020



- Un pipeline actif de projets d'extension à dominante Retail

Un pipeline comprenant 5 projets majeurs



CNAC obtenue pour le projet de Montesson



ACTUEL



PROJET

+ 60 unités
+ 19 000 m²
+ 160 logements à proximité immédiate

Le premier hypermarché Carrefour de France



● Accélération de l'activité de Carmila Retail Development

Un premier semestre très dynamique

- **Prises de participation** dans des enseignes early stage
- **4** Partenaires majeurs :



- **37** nouvelles ouvertures sur le S1 2021 et **44** ouvertures prévues sur le S2 2021
- Des nouveaux partenaires sur le S1 2021 :



Santé : succès des premières ouvertures



- **4** ouvertures de cabinets dentaires Vertuo au S1 2021 :
 - Athis Mons
 - Sartrouville
 - Nantes Beaujoire
 - Perpignan Clairia

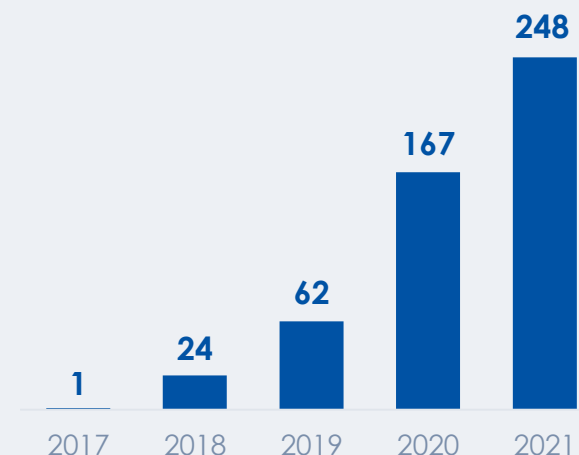
- **5** ouvertures à venir sur le S2 2021

DENTALSTAR

- **2** ouvertures de cabinets dentaires DentalStar en Espagne au S1 2021 :
 - Montigalá
 - Cabrera de mar

Projection à fin 2021

- **248** boutiques et cabinets dentaires à fin 2021
- dont **118** sur le parc Carmila qui représentent un loyer de **5 M€**



• Stabilisation des taux de capitalisation

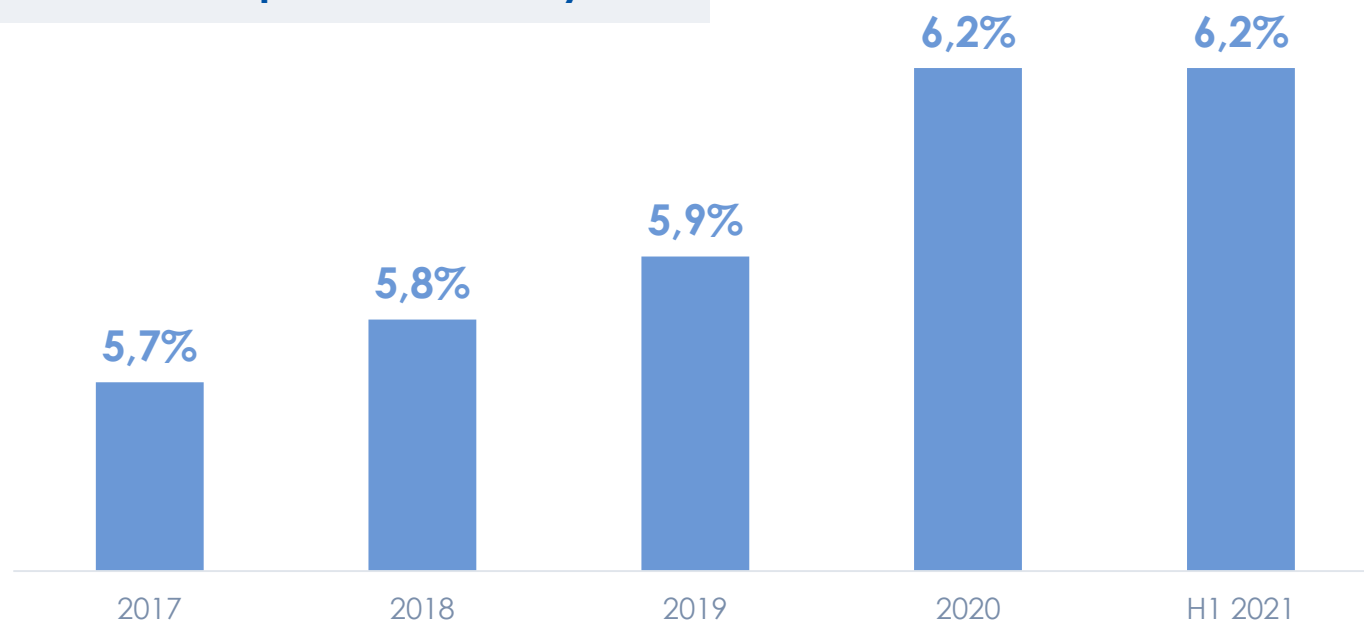
Premier semestre de stabilisation
des taux de capitalisation depuis 2017

6,20%

Taux de capitalisation moyen⁽¹⁾

Var.
vs 31/12/2020

+0
bps



Les points forts de Carmila

- Des loyers modérés (255 €/m²)
- Un parc 100% rénové
- Un taux d'occupation stable
- Une activité de commercialisation **dynamique**
- Des **réversions positives**



- **Solidité du patrimoine démontrée par la stabilité des valeurs d'expertise**

6 135 M€

Valeur vénale

droits inclus

30/06/2021
vs 31/12/2020

-0,2%

Total périmètre courant

**Variation
à périmètre constant**
(vs 31/12/2020)

-0,2%

Total périmètre constant



4 415 M€

-0,4%

-0,4%



1 368 M€

+0,5%

+0,5 %



352 M€

+0,1%

+0,1%



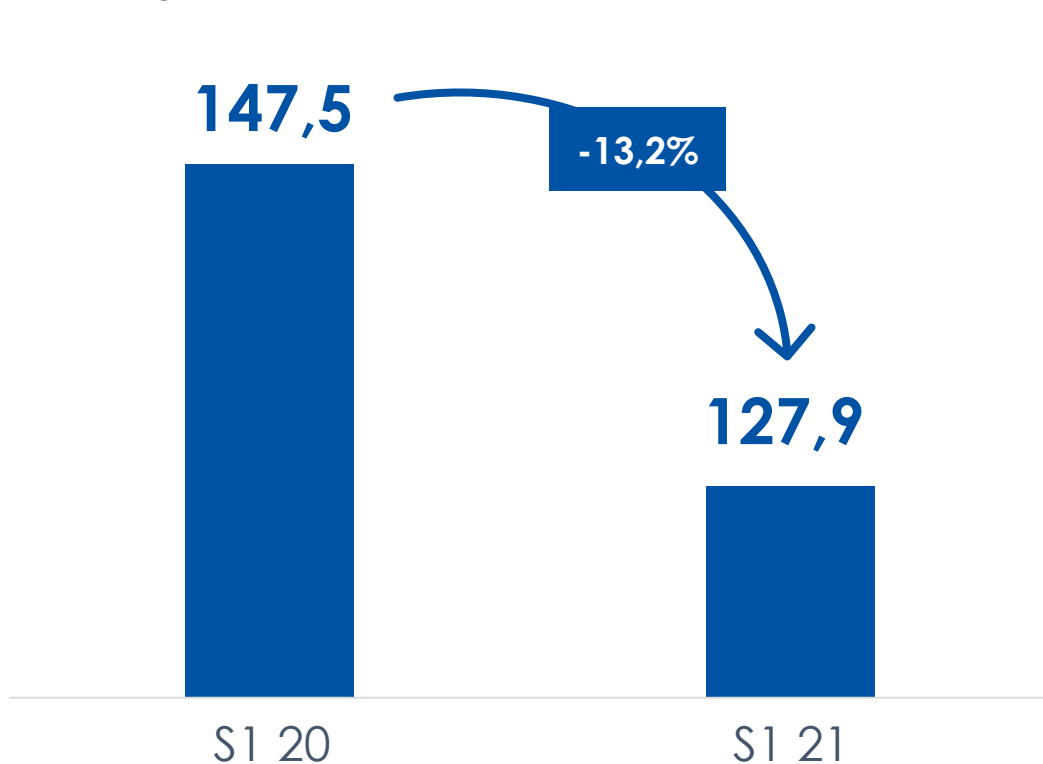
Résultats financiers du S1 2021



- Une baisse des loyers nets marquée par des effets conjoncturels

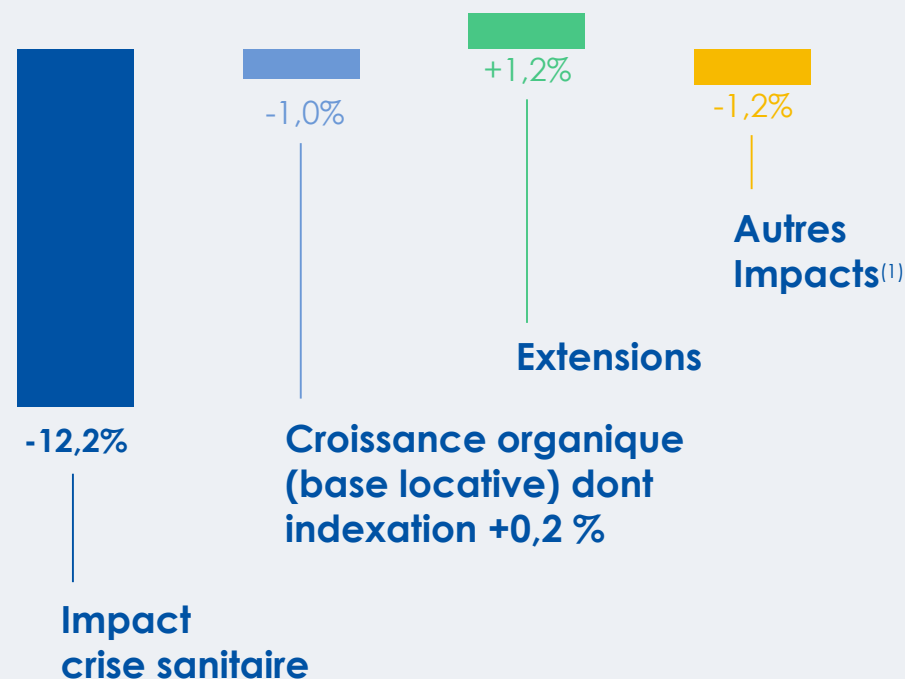
Loyers nets en M€ (NRI)

En M€

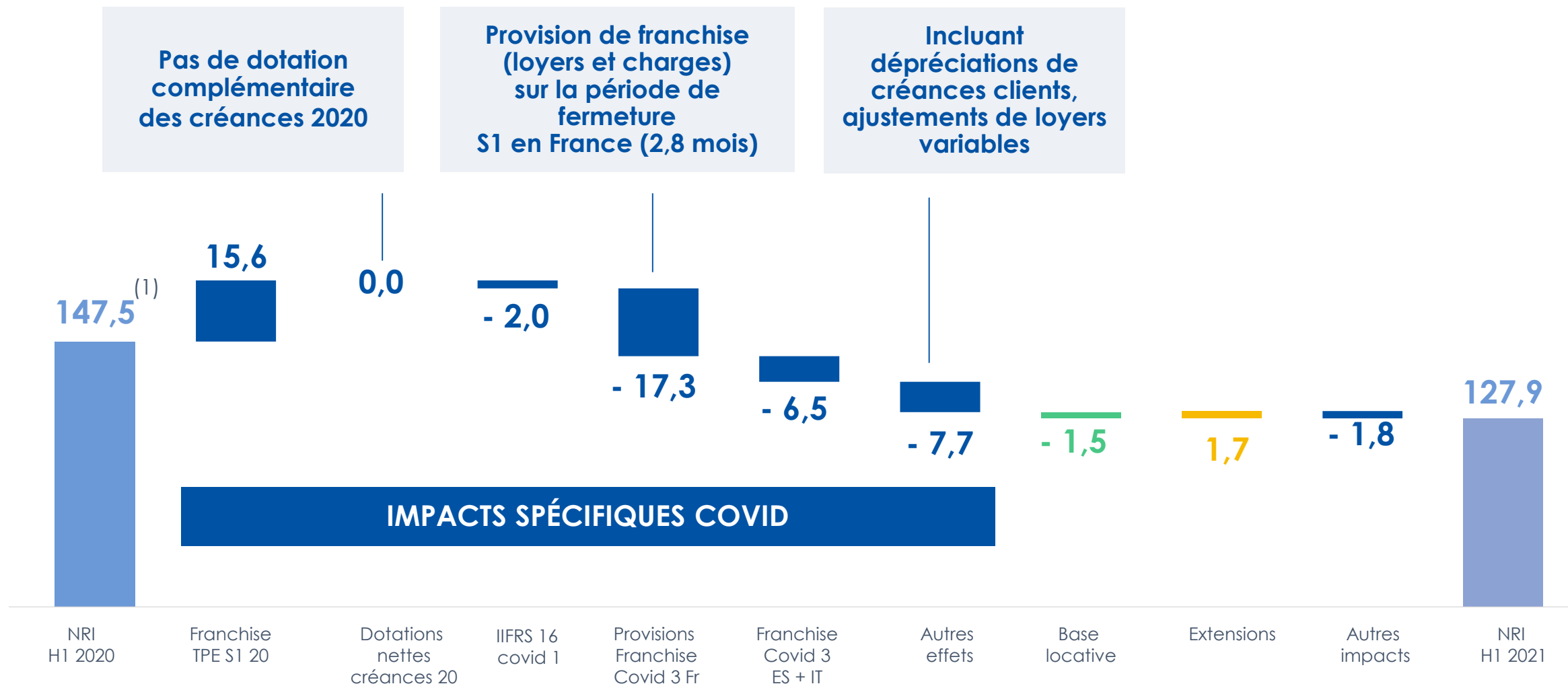


Evolution des loyers nets

S1 2021 vs S1 2020

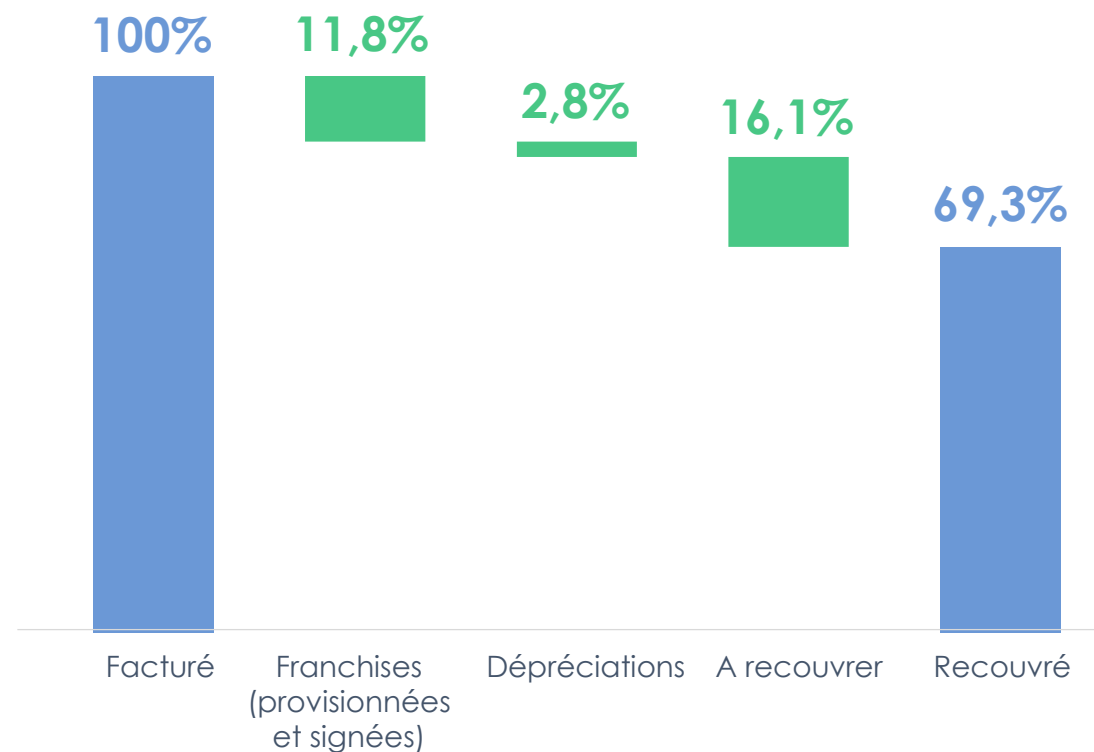


- 100% des impacts estimés des fermetures du S1 comptabilisé au S1 2021



- Un taux de recouvrement de 69,3% sur le 1^{er} semestre 2021 en retrait dans l'attente par les preneurs des mesures d'aide en France

			
Au 19/07/21			
Q1	71,3%	66,7%	84,6%
Q2	67,2%	60,3%	87,1%
Dt Juin	77,8%	73,1%	95,7%
S1	69,3%	+5,7 pts de %	Var. vs 30/06/2021
Au 30/06/21			
S1	63,6%		



• L'EBITDA en baisse de -16,1% à 104,7 M€

Passage entre les revenus locatifs et le résultat récurrent

En M€	S1 20	S1 21
Loyers nets	147,5	127,9
Coûts de structure	-25,3	-24,4
Autres produits et charges opér.	-1,5	
Sociétés mises en équivalence	0,9	1,1
EBITDA	121,5	104,7
Résultat financier (éléments cash)	-27,2	-29,5
Impôts	-0,3	-0,5
Autres	-0,1	-0,6
Résultat récurrent ⁽¹⁾	93,9	74,1
Impact IFRS 16 covid	0	+2
Résultat récurrent (hors IFRS 16 covid)	93,9	76,2

Commentaires sur les résultats du semestre

Coûts de structure

- 0,9 M€ d'économies sur le 1^{er} semestre

Résultats financiers

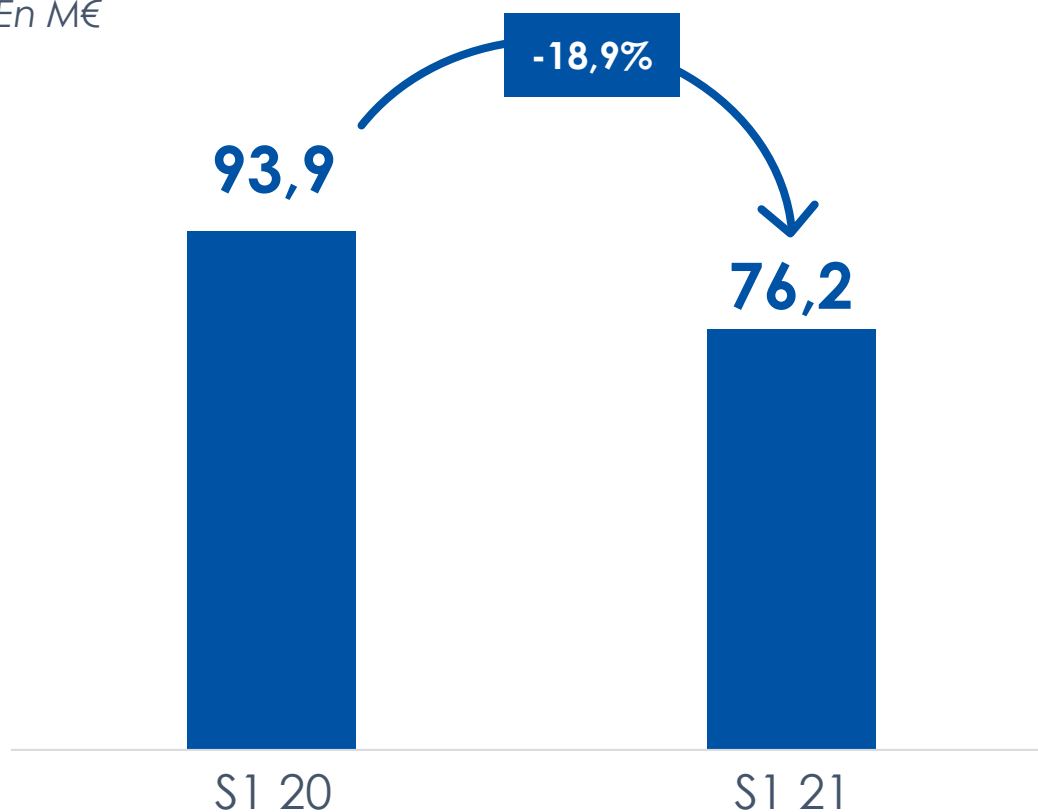
- Hausse de la charge d'intérêt sur emprunt obligataire (+3,8 M€)
- Baisse des charges d'intérêts sur emprunt bancaire (-1,6 M€)



- Un résultat récurrent impacté par les restrictions sanitaires de février à mai

Résultat récurrent⁽¹⁾ hors IFRS 16 covid

En M€



Résultat récurrent
par action
au 30 juin 2021

0,52 €/action

impact IFRS 16 inclus

0,53 €/action

hors impact IFRS 16 covid



Evolution de l'ANR : Net Tangible Asset EPRA⁽¹⁾

Décomposition de la variation de la Net Tangible Asset Value EPRA

En euros par action



NTA EPRA

Au 30/06/21 - totalement dilué

23,69€ /action

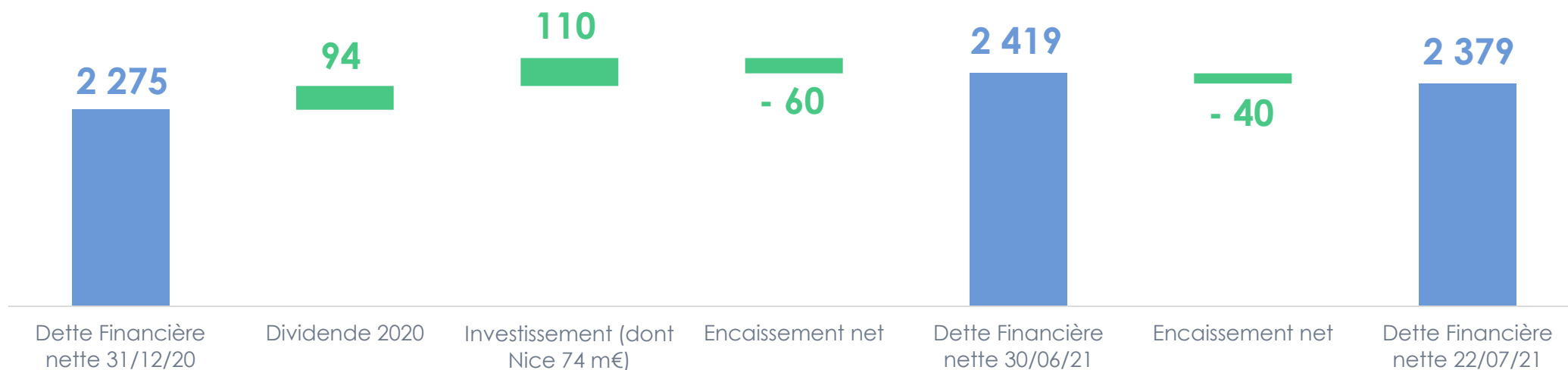
-4,2%

(1) Le NTA est le nouvel indicateur EPRA qui correspond à la NAV EPRA : vision de l'Actif Net Réévalué hors droits excluant la juste valeur des instruments financiers et l'impact des impôts différés



- La dette financière et le LTV temporairement impactés par la situation du recouvrement

En M€



GAV (M€)

6 150

6 135

6 135

LTV⁽¹⁾ (DI)

37,0%

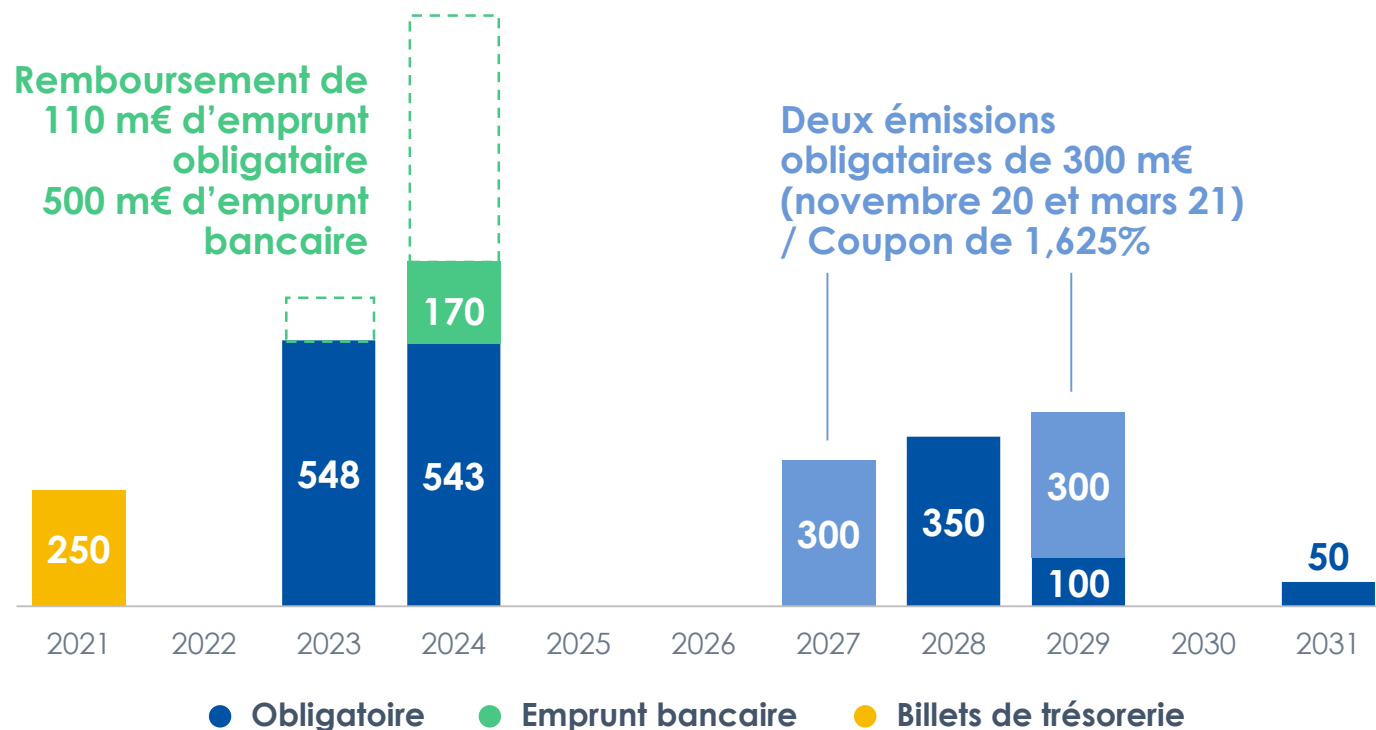
39,4%

38,9%



• Une structure financière renforcée depuis 2020

Tableau d'amortissement de la dette



Coût moyen de la dette
2,0%

Durée résiduelle moyenne
4,6 ans

- Pas d'échéance de dette importante **avant 2023**
- **Notation BBB / Outlook négatif confirmée** par S&P en mai 2021
- **Une liquidité importante de 951 m€** (dont 192 m€ de trésorerie nette)
- **Pas de risque** par rapport aux covenants bancaires (ICR = 3,4x)

Conclusion



Cité Europe Calais-Coquelle (France)



■ Carmila, la plateforme au service de la transformation du Retail

- Dans un contexte très exigeant, Carmila a su s'adapter aux enseignements de la crise sanitaire, **déployer en un temps record des aménagements de sa plateforme**, et accélère pour mieux accompagner les évolutions du retail.
- Les **relais de croissance** viennent enrichir la croissance embarquée pour les mois et années à venir.
- Une **réunion investisseurs** à l'automne sera l'occasion de revenir en détail sur les relais de croissance de Carmila et sa stratégie.
- Les incertitudes liées à l'environnement sanitaire, les impacts de la quatrième vague de l'épidémie de Covid en particulier en Espagne, le maintien de l'état d'urgence en France et les dispositions autour du pass sanitaire incitent à la **prudence en matière de prévision financière** pour l'ensemble de l'année et conduisent Carmila à ne pas donner de guidance de résultat en 2021.
- Carmila présente des caractéristiques de forte résilience et des perspectives de croissance solides. Si l'environnement actuel reste préoccupant, la capacité de rebond et la soutenabilité du développement de Carmila permettent d'avoir **confiance dans le modèle**.





29 juillet 2021

