



Communiqué du 14 novembre 2018

## **CAPELLI, HAUSSE DE 32% DU CHIFFRE D'AFFAIRES**

### **FORTE VISIBILITÉ ET ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE AU SECOND SEMESTRE**

### **BACKLOG À UN NIVEAU HISTORIQUE DE 414 M€**

#### **Indicateurs clés :**

- **Chiffre d'affaires à 82,6 M€ en croissance de 32%**

CAPELLI confirme un rythme de développement élevé avec un chiffre d'affaires au premier semestre en croissance de 32%. Cette performance est d'autant plus remarquable que la base de comparaison était exigeante. Elle valide la capacité du Groupe CAPELLI à largement surperformer le marché.

- **Backlog <sup>(1)</sup> en progression de 41% à 414 M€**

Le backlog <sup>(1)</sup>, indicateur de la croissance à venir du Groupe, est de nouveau en forte hausse (+41%) et atteint un niveau record de 414 M€. Cette dynamique des ventes permet au Groupe de réaffirmer ses objectifs 2018/2019 avec une progression du chiffre d'affaires supérieure à la croissance historique du Groupe.

#### **Points à retenir :**

- Les réservations sont à des niveaux élevés avec deux semaines record dépassant chacune les 14 M€ de ventes de lots en diffus <sup>(2)</sup> en novembre. À titre d'exemple, deuxancements de programmes récents viennent de dépasser les 50% de pré-commercialisation en seulement un week-end de portes ouvertes.
- Les nouvelles agences (Lille et Bordeaux) sont en phase de montée en puissance et génèrent une bonne activité (Aquitaine sur ce semestre, Hauts-de-France sur le 2<sup>ème</sup> semestre). Poursuite du maillage national avec l'ouverture de Marseille.
- Réussite du développement international avec un chiffre d'affaires et un backlog <sup>(1)</sup> en hausse. La dynamique de déploiement et de croissance est particulièrement forte en **Suisse et limitrophe** avec des projets en cours de dépôts d'autorisation représentant plus de 200 M€ de chiffre d'affaires. Le lancement d'une première opération en Allemagne est en cours d'études.
- Campagne d'achats soutenue notamment sur la fin du semestre pour assurer la croissance forte de la deuxième partie d'exercice, à l'image des années précédentes. Cette campagne d'achats s'est accompagnée de plus de 20ancements commerciaux depuis le début de l'exercice.



- De nouvelles opportunités de développement assurant la croissance future du Groupe :
  - o Rachats d'opérations matures (permis purgés) en France et au Luxembourg. Le Groupe s'est structuré en interne avec une équipe « Audit d'opérations ».
  - o Création d'une cellule dédiée aux grands appels d'offres et notamment ceux lancés dans le Grand Paris.
  - o Accroissement de la notoriété et de la place d'acteur majeur du secteur avec une visibilité nationale et internationale accrue sur des opérations d'envergure comme le prouve la réussite du lancement de l'opération de réhabilitation de Saint-André-lez-Lille, plus grosse opération actuellement en cours dans les Hauts-de-France.

### Chiffre d'affaires consolidé au 30 septembre

EN M€ - non audités	S1 2018-2019	S1 2017-2018	Var. en %
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>82,6</b>	62,4	<b>+32%</b>
<i>Dont France</i>	<b>46,9</b>	41,3	<b>+13%</b>
<i>Dont International</i>	<b>35,7</b>	21,1	<b>+69%</b>

### Le Backlog <sup>(1)</sup> est en hausse de 41% et assure une très bonne visibilité

EN M€ - non audités	2018-2019	2017-2018	Var. en %
<b>Backlog <sup>(1)</sup> à la date du 13 novembre</b>	<b>413,9</b>	294,4	<b>+41%</b>
<i>Dont France</i>	<b>285,2</b>	214,5	<b>+33%</b>
<i>Dont International</i>	<b>128,7</b>	79,9	<b>+61%</b>

**Le Groupe CAPELLI confirme ses objectifs à court et moyen terme avec en ligne de mire l'objectif de dépasser les 300 M€ de chiffre d'affaires d'ici l'exercice 2020. Cette croissance est soutenue par une stratégie s'appuyant sur des axes de diversification qui sécurisent le modèle de développement :**

- o Le Groupe récolte les fruits de ses investissements continus depuis plusieurs années sur toutes ses implantations tout en développant sa culture internationale ;
- o Diversification produits : immeubles, villa Duplex, résidences seniors, étudiantes, résidences de tourisme et affaires, réhabilitation ;
- o Diversité clients : propriétaires occupants, investisseurs personnes physiques, investisseurs institutionnels, bailleurs sociaux.

**Prochaine publication** : Résultat semestriel 2018-2019, le 12 décembre 2018 après bourse.

**Prochaine réunion** : le 13 décembre 2018 à 11h30 à la SFAF.



### À propos du Groupe CAPELLI

Fort de plus de 40 ans d'expérience dans la conception d'espaces de vie pour des propriétaires occupants, le groupe s'est concentré depuis 10 ans sur la promotion immobilière de logements. Actif à travers 7 implantations en Europe (Paris, Lyon, Lille, Bordeaux, Marseille, Luxembourg et Genève), le groupe adresse 4 typologies de clients : les propriétaires occupants, les investisseurs personnes physiques, les investisseurs institutionnels et les bailleurs sociaux. En complément de son offre de logements (collectifs, tour d'habitation, villa duplex, réhabilitation), le groupe développe des produits clés en main de type résidences gérées (étudiantes, seniors, hôtelières, affaires,). Sa croissance organique historique de plus de 30% s'appuie sur la qualité de ses 150 collaborateurs internalisant de nombreux savoir-faire avec des développeurs fonciers, bureaux d'études et forces de vente internes.

Coté sur Euronext Paris Compartiment C – Code Isin : FR 0010127530 – Bloomberg CAPLI FP – Reuters CAPLI. PA

### Contacts

Christophe Capelli - Président Directeur Général  
Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint  
Julien Buronfosse – Responsable financement et relations investisseurs  
Tel : 04 78 47 49 29 – [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com)

### LEXIQUE :

<sup>1</sup> Le backlog correspond à la somme des réservations en portefeuille dans le Groupe et des lots vendus (acte notarié passé) sur l'exercice en cours, multiplié par leur prix de vente HT. Le backlog représente le chiffre d'affaires potentiel sur l'exercice en cours et les suivants. En effet, compte tenu du processus de vente, une réservation peut se transformer à une échéance allant de 3 à 18 mois.

<sup>2</sup> Les réservations en diffus représentent toutes les réservations hors vente de logements sociaux