



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
Paris, le 20 novembre 2019, 18h00

Dynamique commerciale très soutenue, en ligne avec les nouveaux objectifs du Groupe à moyen terme

Backlog⁽¹⁾ en hausse de 34% sur un an à 555,7 M€

Chiffre d'affaires annuel attendu en croissance d'environ 30%

Le Groupe CAPELLI, promoteur immobilier européen, publie ce jour son chiffre d'affaires semestriel pour l'exercice 2019-2020 (1^{er} avril - 31 mars).

Les points à retenir :

- **Le Groupe CAPELLI publie un chiffre d'affaires de 83,4 M€ en légère hausse, peu représentatif de l'exercice en cours qui devrait enregistrer une solide croissance, de l'ordre de 30%.**
- **Le backlog à 555,7 M€, en hausse de 34% sur un an, conforte cet objectif.**
- **La mise en œuvre de la stratégie de croissance visant à intégrer le Top 8 des promoteurs immobiliers français à horizon 2025 se poursuit en s'appuyant sur les 3 socles de diversification définis (géographies, produits et clients).**

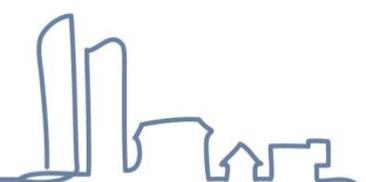
La croissance sur le semestre est principalement tirée par la France qui progresse de +19% à 55,7 M€. L'international à 27,7 M€ est ponctuellement pénalisé par des retards administratifs au Luxembourg avec un effet de rattrapage attendu sur le second semestre.

Véritable indicateur de la dynamique de croissance du Groupe, le backlog au 12 novembre 2019 est en hausse de 34% à 555,7 M€, il valide la capacité de CAPELLI à répondre aux enjeux de son marché.

Pour l'ensemble de l'exercice, l'accélération de la croissance (+30% environ en annuel) sera principalement générée au quatrième trimestre.

Une dynamique commerciale très soutenue

- La stratégie de ventes en bloc se poursuit avec des collaborations renforcées auprès des acteurs majeurs :
 - En France, le Groupe a reçu de la part de CDC Habitat une lettre d'intention pour la réservation de 301 logements.



- Au Luxembourg, le Groupe a signé un contrat de réservation avec un family office représentant un chiffre d'affaires de 6 M€.
- Dans le pays de Gex, le Groupe a signé deux lettres d'intention avec un fonds d'investissement pour plus de 50 logements et des négociations sont en cours pour plus de 100 lots supplémentaires.
- Des discussions sont aussi en cours avec des family offices suisses pour des ventes en bloc de logements sur des programmes dont les autorisations devraient être obtenues dans les semaines à venir.
- Le niveau de commercialisation des programmes dont le Groupe est propriétaire reste à un niveau élevé et constant de 86%.
- Plusieurs programmes emblématiques comme par exemple Saint-André-Lez-Lilles (France) et Hesperange (Luxembourg) sont en chantier et auront un impact positif sur le chiffre d'affaires de l'année. Sur le seul programme de Saint-André-Lez-Lilles, le Groupe va acter plus de 250 lots sur l'exercice.
- CAPELLI Provence vient de lancer le projet de son premier programme immobilier en plein cœur de la cité phocéenne. Un deuxième programme devrait être annoncé prochainement.
- CAPELLI respecte son calendrier de campagne d'achats pour l'exercice, ce qui lui permettra de tenir son objectif annuel en termes de réitérations.

Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre (1^{er} avril – 30 septembre)

EN M€ - non audités	1 ^{er} semestre 2019/2020	1 ^{er} semestre 2018/2019	Var. en %
Chiffre d'affaires	83,4	82,6	+1%
Dont France	55,7	46,9	+19%
Dont International	27,7	35,7	-22%

Backlog à mi-novembre

EN M€ - non audités	12/11/2019	13/11/18	Var. en %
Backlog	555,7	413,9	+34%
Dont France	443,7	285,2	+56%
Dont International	112,0	128,7	-13%

- Le Groupe a mis en commercialisation plusieurs programmes en Suisse et au Luxembourg pour un chiffre d'affaires potentiel de plus de 100 M€ HT depuis la rentrée.
- Le Groupe travaille en parallèle sur plus de 70 opérations en cours de montage pour un chiffre d'affaires potentiel de 1,5 Md€.

Objectifs : Le Groupe est confiant dans la pleine réalisation de son plan de développement stratégique (CAP 2025) et réaffirme ses ambitions

- La croissance forte de l'activité (+30% environ annoncés ce jour) permettra mécaniquement une meilleure absorption des charges de structures sur l'ensemble de l'exercice.



- La croissance annoncée du chiffre d'affaires sur l'exercice et le niveau de backlog dépassant les 550 M€ permettent au Groupe de réaffirmer son objectif à moyen terme : figurer dans le Top 8 des promoteurs immobiliers français.
- La finalisation de la mise en place de l'organisation, définie avec E&Y depuis 12 mois, porte dès à présent ses effets. Quelques chantiers sont encore en cours de remodelisation, notamment le process de réitération et de digitalisation afin d'absorber l'activité forte attendue au 4^{ème} trimestre.
- Par ailleurs, positionné sur les zones à fort potentiel, dites tendues « A et B », le Groupe CAPELLI rappelle qu'il n'est pas concerné par la suppression du PTZ (zones C et B1) au 1^{er} janvier 2020.

Prochaine publication :

Résultats du 1^{er} semestre 2019/2020

11 décembre 2019

Prochaine réunion :

le 12 décembre 2019 à 14H30

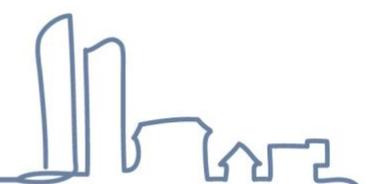
Lexique

- (1) 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.

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 plus 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 très soutenue s'appuie sur la qualité de ses 180 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

Groupe CAPELLI

Christophe Capelli - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint

Julien Buronfosse – Responsable financement et relations investisseurs

Tel : + 33 (0)4 78 47 49 29 – <https://capelli-immobilier.fr>

Edifice Communication

Nathalie Boumendil - Relations Investisseurs

+33 (0)6 85 82 41 95 - nathalie@edifice-communication.com

Samuel Beaupain - Relations Presse

+33 (0)6 88 48 48 02 - samuel@edifice-communication.com

