



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
Paris, le 25 novembre 2020, 18h00

CAPELLI REALISE UNE CROISSANCE DE +55% DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES AU PREMIER SEMESTRE 2020-2021

- L'activité sur les six premiers mois de l'exercice ressort à 129 M€
- Le Backlog atteint un nouveau record à 756 M€
- Plus de 1,3 Md€ de nouveaux fonciers ont été signés depuis le 1^{er} janvier 2020
- Très bonne dynamique de croissance confirmée sur l'année

Le Groupe CAPELLI, promoteur immobilier européen coté sur Euronext Paris, publie ce jour son chiffre d'affaires pour les six premiers mois de son exercice 2020 – 2021¹.

Chiffre d'affaires semestriel en hausse de +55%

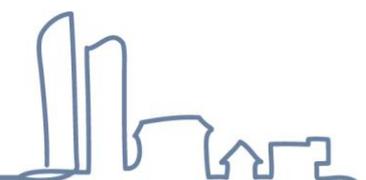
En M€ - Non audité	1 ^{er} semestre 2020/2021	1 ^{er} semestre 2019/2020	Var. en %
Chiffre d'affaires	129,0	83,4	+55%
Dont France	105,5	55,7	+92%
Dont International	23,4	27,7	-15%

L'activité du Groupe sur les six premiers mois de son exercice ressort en hausse de +55% à 129 M€. Cette croissance, très forte, est d'autant plus remarquable dans ce contexte inédit. Elle est portée à la fois par l'agilité du groupe mais aussi par sa stratégie de ventes en bloc démarrée il y a 2 ans.

Sur le plan géographique, les ventes du semestre ont été particulièrement dynamiques en France où l'activité a quasiment doublé par rapport à la même période de l'exercice précédent : elles ressortent à 105,5 M€. Sur ce marché, les ventes en bloc sont tirées par de grands contrats tels que ceux signés auprès de CDC Habitat, Groupe Action Logement ou des institutionnels privés comme Scaprim, et ont déjà enregistré de nombreuses réitérations dans des conditions de marché raisonnables. Le Groupe n'en oublie pas pour autant sa clientèle issue de la vente en diffus, dont le volume est important sur le semestre, prouvant ainsi la robustesse de son carnet de réservation.

S'agissant des deux autres géographies du Groupe que sont la Suisse et le Luxembourg, l'activité, plus restreinte comparativement à celle de la France et dont les variations liées aux cycles des projets sont par conséquent plus marquées, est également restée soutenue et en ligne avec les attentes.

¹ Clôture de l'exercice au 31 mars de chaque année



Backlog record et changement d'échelle

En M€ - Non audité	24/11/2020	12/11/2019	Var. en %
Backlog total	755,6	555,7	+36,0%
Dont France	644,2	443,7	+45,4%
Dont International	110,7	112,0	-1,2%

A la date du présent communiqué, le Backlog du Groupe atteint 756 M€, soit un nouveau record par rapport au chiffre de 683 M€ publié au 30 juin 2020 et qui était déjà un plus haut historique. Le Backlog ressort ainsi en progression de +36% sur un an et de +11% sur les quatre derniers mois. Le Groupe CAPELLI travaille également sur 80 opérations en cours de montage pour un chiffre d'affaires potentiel de 1,5 milliard d'euros. Enfin, depuis le début de l'année 2020, le groupe a signé des fonciers pour plus de 1,3 milliard d'euros de chiffre d'affaires potentiel, ce qui témoigne de toute la mobilisation des équipes dans le sourcing continu des opportunités afin de sécuriser aussi la croissance sur le moyen terme.

Cette forte croissance s'accompagne également d'un changement d'échelle des projets signés par le Groupe, à l'instar de grands programmes signés par CAPELLI, qui s'affranchissent aisément du seuil des 50 M€ de chiffre d'affaires potentiel comme par exemple Howald City, au Luxembourg, signé en juillet 2020, pour un chiffre d'affaires potentiel de 183 M€ ou Mougins, en région Provence-Alpes-Côte d'Azur, signé en septembre 2020, pour un chiffre d'affaires potentiel de 70 M€.

Confirmation d'une très bonne dynamique de croissance sur l'année

La forte croissance de l'activité au premier semestre, réalisée qui plus est dans un contexte économique particulièrement perturbé, souligne la pertinence de la stratégie du Groupe qui est notamment d'accroître l'institutionnalisation de sa clientèle en favorisant les ventes en bloc. Pour rappel, CAPELLI vise la réalisation d'environ 70% de son activité sous forme de ventes en bloc.

Le groupe continue également d'investir dans sa base de clientèle historique (résidence, principale et investisseur particulier) avec la structuration d'une nouvelle équipe commerciale autour de Philippe Zilberstein, Conseiller du Président. Ce dernier était auparavant Président de Nexity Conseil et Patrimoine et est un professionnel reconnu dans la vente en diffus.

Enfin, le groupe devrait annoncer très prochainement la première signature d'un projet dans le cadre de l'initiative « Votre Projet de Ville ».

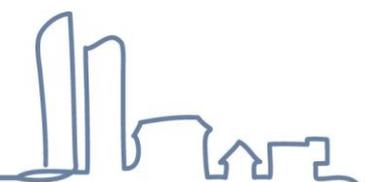
Le niveau d'activité élevé enregistré au premier semestre, le maintien d'une excellente dynamique commerciale et la croissance embarquée au second semestre permettent au Groupe de confirmer son anticipation quant à la réalisation d'un bel exercice 2020-2021. La poursuite de la montée en puissance des ventes en bloc aura un impact favorable sur la structure financière du Groupe.

Prochaine publication :

- Résultats du 1^{er} semestre 2020/2021 : 16 décembre 2020, après bourse
- Webcast : le 17 décembre 2020

Lexique

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 jusqu'à 30 mois.





À propos du Groupe CAPELLI

Fort de plus de 40 ans d'expérience dans la conception d'espaces de vie, le Groupe s'est concentré depuis plus de 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 soutenue s'appuie sur la qualité de ses 195 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

Contacts

Groupe CAPELLI

Christophe CAPELLI - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint

Julien Buronfosse - Directeur Stratégie et Financements

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

Edifice Communication

Axelle Vuillermet - Relations Investisseurs

+33 (0)7 77 68 62 34 - axelle@edifice-communication.com

Samuel Beaupain - Relations Presse

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

