



- **Chiffre d'affaires annuel de 201,7 M€, en croissance de 8,0% malgré le contexte**
- **Un 1<sup>er</sup> trimestre 2020/21 très soutenu à 70,2 M€ en croissance de 79,5%**
- **Backlog record à 683 M€ en croissance de 69,4%** grâce à l'accélération de la transformation du Groupe et au succès de l'institutionnalisation du portefeuille clients
- **Confirmation des ambitions** du Groupe à moyen terme dans le cadre du plan stratégique « Cap 2025 »

*Le Groupe CAPELLI, promoteur immobilier européen, publie ce jour son chiffre d'affaires de l'exercice 2019-2020 (1<sup>er</sup> avril - 31 mars).*

**Les points à retenir :**

- Il est rappelé que le mois de mars est traditionnellement une période d'activité très soutenue pour le Groupe Capelli. Cette année, et comme déjà annoncé, après un très bon 3<sup>ème</sup> trimestre (+57%), la fin de l'exercice a été logiquement fortement perturbée par les mesures de confinement imposées pour contrôler l'épidémie de Covid-19.
- Les orientations stratégiques mises en place depuis plusieurs mois, en particulier le développement des ventes auprès des institutionnels, permettent cependant à CAPELLI de neutraliser les effets de la crise sur sa trajectoire de croissance avec des ventes en bloc qui atteignent des niveaux records :
  - Entre le 17 mars et le 8 juin, le Groupe a acté 95 M€ de ventes en bloc.
  - En mai, un accord majeur a été conclu avec CDC Habitat portant sur la réservation de 911 logements pour un montant global de 183,5 M€.
- Le Groupe parvient ainsi à inscrire l'exercice 2019-20 en croissance de +8% et enregistre un net rebond au 1<sup>er</sup> trimestre (1<sup>er</sup> avril-30 juin) avec un chiffre d'affaires préliminaire(\*) très soutenu à 70,2 M€, en hausse de 79,5%.
- En conclusion, le contexte très perturbé de cette fin d'exercice a accéléré la transformation du Groupe CAPELLI avec la poursuite du développement des ventes aux institutionnels. Cette stratégie permet au Groupe de disposer d'un levier de croissance puissant, vecteur de sécurisation de l'activité et de meilleure maîtrise du BFR.

■ **Chiffre d'affaires 12 mois (1<sup>er</sup> avril – 31 mars) non audité**

En M€	2019/2020	2018/2019	Var. en %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>201,7</b>	<b>186,8</b>	<b>+8,0%</b>
Dont France	140,2	121,1	<b>+15,8%</b>
Dont International	61,5	65,7	<b>-6,4%</b>



### ■ L'institutionnalisation de la clientèle apporte une plus forte visibilité

A fin juin, le backlog, ressort en hausse de 69% à 683 M€. Indicateur avancé de la croissance future du Groupe, ce backlog historiquement élevé sécurise 30 mois d'activité et permet à CAPELLI d'être confiant dans sa capacité à générer une croissance significative sur l'exercice 2020-21. Dans les mois qui viennent, le Groupe continuera de favoriser les ventes aux institutionnels avec l'objectif qu'elles représentent à terme environ 70% de son activité.

Backlog en M€ non audité	30/06/2020	27/05/2019	Var. en %
<b>Total</b>	<b>683,0</b>	<b>403,1</b>	<b>+69,4%</b>
Dont France	573,8	311,5	+84,2%
Dont International	109,2	91,6	+19,2%

### ■ Forte dynamique de rebond

La stratégie commerciale mise en place ces derniers mois permet au Groupe de réaliser au 1<sup>er</sup> trimestre 2020/2021 (1<sup>er</sup> avril - 30 juin), un chiffre d'affaires qui atteint 70,2 M€, contre 39,1 M€ un an plus tôt. Cette performance s'explique par l'effet conjugué de la dynamique des ventes en bloc actées sur le trimestre et une partie des ventes aux particuliers qui n'avaient pas pu être finalisées pendant la période de confinement (le retard n'est pas encore rattrapé et le taux d'annulation reste faible).

Le niveau de commercialisation des programmes ressort à un niveau particulièrement élevé de 91%, reflétant la nouvelle stratégie de ventes en bloc.

Le Groupe Capelli travaille en parallèle sur 88 opérations en cours de montage pour un chiffre d'affaires potentiel de 1,5 milliard d'euros.

Tout en menant une politique prudente et des campagnes d'achat respectant des critères d'engagement stricts, le Groupe CAPELLI s'appuie sur un positionnement renforcé pendant la crise pour poursuivre la mise en place de son plan stratégique CAP 2025, avec l'ambition confortée d'entrer à moyen terme dans le Top 8 des promoteurs immobiliers français.

#### Prochaine publication :

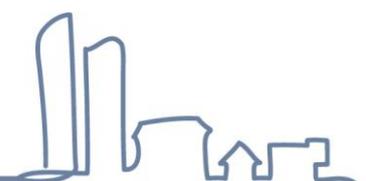
Résultats annuels 2019/2020 : 29 juillet 2020 après bourse

Webcast : 30 juillet 2020

(\*) Chiffre préliminaire arrêté ce jour, non audité.

#### 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 pour des propriétaires occupants, 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, séniors, hôtelières, affaires,). Sa croissance organique historique 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 - Directeur Stratégie et Financements

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](mailto:nathalie@edifice-communication.com)

Samuel Beaupain - Relations Presse

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

