



Communiqué du 30 mai 2018

CAPELLI, CHIFFRE D'AFFAIRES 2017-2018 : 162,5 M€

HAUSSE DE 34% DE LA PROMOTION

+44% DE RÉSERVATIONS DEPUIS LE 1^{ER} JANVIER VS. N-1

FORTE ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE EN 2018-2019 ASSURÉE PAR UN BACKLOG (+64%) ET 63 PROGRAMMES EN COURS DE MONTAGE POUR 934 M€

CAPELLI poursuit sa trajectoire de croissance organique forte avec un chiffre d'affaires de 162,5 M€ dont 157,5 M€ en Promotion sur l'exercice 2017-2018.

Compte tenu du rythme de croissance engagé par CAPELLI, le prochain exercice (2018-2019) sera en accélération avec à nouveau une croissance organique forte.

Points clés :

- Dynamisme de croissance de toutes les implantations avec une accélération forte confirmée en Ile de France et un très bon démarrage des ouvertures récentes (sur l'exercice 5 opérations lancées à Lille et 5 opérations lancées à Bordeaux représentant plus de 1 000 lots).
- Croissance des parts de marché. Croissance plus importante que le marché de la promotion logements en France qui est attendu en léger repli pour l'année 2018. Forte croissance du niveau de réservations libres¹ depuis le 01/01/2018 : +44% comparés à la même période de 2017.
- Fort taux de commercialisation permettant de développer de nouveaux programmes plus rapidement avec notamment :
 - o Un positionnement prix permettant de rester en ligne avec la solvabilité des clients.
 - o Accroissement des ventes investisseurs institutionnels (hors social).
 - o Poursuite du développement de l'activité résidence services avec plusieurs programmes (résidences seniors, affaires, étudiantes, hôtelières).
- Perspectives de croissance en augmentation par rapport aux performances historiques du Groupe grâce à :
 - o Un backlog² de 354 M€ / +64% vs. mai 2017.
 - o Plus de 45 nouvelles opérations à acheter sur l'exercice 2018/2019.
 - o 63 programmes dont le foncier est sécurisé et qui sont en cours de montage ou d'instruction de permis représentant 3 891 lots.
 - o Ouverture prochaine d'une nouvelle implantation en France à Marseille.
 - o Fort du succès des implantations au Luxembourg et à Genève, poursuite de la croissance à l'international avec une implantation en Allemagne courant 2019.



- Mise en place d'un nouveau site internet et d'un outil de gestion complètement intégré permettant de fluidifier encore plus le processus de commercialisation des programmes.
- Le Groupe affirme sa mutation en Promoteur national et européen en déménageant son siège social en plein cœur du 8^{ème} arrondissement de Paris.

« La poursuite de l'investissement sur les équipes et sur le développement croissant d'opérations offre à notre groupe la possibilité de surperformer le marché avec à nouveau plus de 34% de croissance organique en Promotion. » commente Christophe Capelli, Président du Groupe. « Nous avons poursuivi lors de l'exercice la structuration du Groupe à tous les niveaux pour nous assurer la bonne absorption de la croissance et surtout pour atteindre nos objectifs ambitieux et assumés. Nous restons néanmoins opportunistes, qualité offerte par une structure familiale avec des moyens financiers nous permettant une forte agilité tout en restant rigoureux sur nos critères d'achats.

Être innovant, sur la structuration de nos opérations et aussi sur les canaux de commercialisation, nous permet d'assurer notre développement tout en restant attentif à la solvabilité de nos clients.

Notre croissance s'accompagnera dans les prochains mois de l'ouverture d'une agence à Marseille, nous permettant de poursuivre le maillage. »

Le chiffre d'affaires consolidé est en croissance de 29% dont +34% sur l'activité Promotion

EN M€ - non audités	2017-2018	2016-2017	Var. en %
Chiffre d'affaires annuel consolidé	162,5	126,3	+29%
<i>Dont France (promotion et lotissement)</i>	104,7	92,2	+13%
<i>Dont International</i>	57,9	34,0	+70%

Le chiffre d'affaires lotissement a baissé de 4 M€ sur l'exercice en droite ligne avec la stratégie du Groupe de se concentrer sur la Promotion.

De son côté, l'agence Grand Genève (Suisse + zone frontalière) ressort en forte hausse avec prochainement les lancements en chantier sur l'exercice de 368 logements.

Le Backlog² Promotion est en hausse de 64% et assure une bonne visibilité

EN M€ - non audités	2017-2018	2016-2017	Var. en %
Backlog² à la date du 29 mai 2018	354,0	215,7	+64%
<i>Dont France</i>	252,7	142,7	+77%
<i>Dont International</i>	101,3	72,9	+39%

Ces performances confortent le Groupe CAPELLI dans ses objectifs à court et moyen terme avec pour ligne de mire l'objectif d'atteindre rapidement les 300 M€ de chiffre d'affaires.

Prochaine publication : Résultats annuel 2017-2018, le 27 juin 2018 après bourse.

Prochaine réunion : le 28 juin 2018 à 10h00 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 6 implantations en Europe (Paris, Lyon, Lille, Bordeaux, 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 130 collaborateurs internalisant de nombreux savoir-faire (notamment développeurs fonciers, bureaux d'études, équipes techniques 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

¹ Les réservations libres représentent toutes les réservations hors vente de logements sociaux

² 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.