



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
Paris, le 28 juin 2022, 18h00

OBJECTIF 2022-2023 : CHIFFRE D’AFFAIRES DE PLUS DE 350 M€

240 M€ DE FONCIER ACQUIS SUR LES 12 DERNIERS MOIS, NOTAMMENT DANS DES GRANDS PROJETS D’AMÉNAGEMENT ET DE RÉNOVATION URBAINE REPRÉSENTANT 665 M€ DE CHIFFRE D’AFFAIRES

EBITDA À 28 M€ : MAINTIEN DES FRAIS FINANCIERS ET BAISSÉ DES CHARGES OPÉRATIONNELLES

TRÉSORERIE ACTIVE 116 M€, MAINTIEN DU GEARING CORPORATE À 0,7x

Le Groupe CAPELLI, promoteur immobilier européen coté sur Growth Euronext Paris, annonce ce jour ses résultats pour l’exercice 2021-2022 (1^{er} avril – 31 mars) et ses perspectives pour 2022-2023.

Les points à retenir :

- Une trajectoire de croissance 2020-2022 perturbée par la crise Covid (retards administratifs, décalages, élections, recours, ...) mais soutenue par l’activité internationale avec un chiffre d’affaires qui ressort en hausse à 290,3 M€.
- De nombreux programmes en cours, dont le foncier est déjà acquis, sécurisent le chiffre d’affaires 2022-2023 avec un objectif de réaliser 350 M€ sur l’exercice.
- Une agilité à s’adapter à un environnement complexe. Capelli a procédé ces 24 derniers mois à une mutation profonde de son modèle avec des choix stratégiques qui ont des effets de levier sur les marges et sur la structure du bilan :
 - **Poursuite du développement des ventes en bloc** en France, en Suisse et au Luxembourg afin de réduire la durée de commercialisation et de pallier les difficultés des accédants à accéder au financement.
 - **Positionnement sur des programmes en phase avec un projet global d’urbanisme et d’aménagement durable du territoire.** Plusieurs grands programmes de rénovation immobilière et/ou de valorisation de terrains en friche illustrent cet engagement à l’exemple de « Le Domaine d’Hestia » à Saint-André-Lez-Lille (réhabilitation d’un ancien hôpital couvrant 7 hectares en 40 000 m² de logements dont les premiers seront livrés au deuxième semestre 2022) ou « South Village » au Luxembourg (revalorisation d’un ancien centre commercial en 20 000 m² de logements, commerces, ...).
 - **Prise en compte des nouveaux besoins avec des résidences mixant les usages.** Les programmes Capelli d’envergure intègrent des espaces verts et communs partagés et une palette de services.
 - **Changement d’échelle de taille avec une présence de plus en plus forte sur des programmes de grande envergure (> à 50 M€)** générant une forte optimisation des coûts (marketing, chantier, frais financiers) et des délais.
 - **Diversification des modes de financement avec un effet de levier sur la rentabilité.** En fonction de la taille du projet, CAPELLI a recours à des financements obligataires dont des green bonds, et développe activement du co-financement avec des investisseurs financiers,



... Ce dernier mode de financement des projets a l'avantage : i/ de limiter très largement l'investissement en fonds propres et donne la possibilité de se repositionner rapidement sur de nouveaux projets ; ii/ d'obtenir un effet de levier important sur la rentabilité financière (coeff de 7x).

- Les indicateurs de croissance sont très bien orientés :
 - Sur un an glissant, CAPELLI a acquis pour près de 240 M€ de foncier (hors frais et pré dépenses) pour des programmes qui généreront du chiffre d'affaires sur les exercices en cours et à venir.
 - Le Backlog ressort à 605 M€, dont 124 M€ à l'international.
 - Le niveau de commercialisation des programmes représentait plus de 92% des lots réservés ou actés au 31 mai 2022.

Résultats annuels 2021-2022 : bonne performance opérationnelle

Dans un environnement marqué par la hausse des coûts des travaux et les délais d'approvisionnement, Capelli est parvenu à maintenir une marge brute de plus de 21% et une très bonne performance opérationnelle grâce aux choix stratégiques adoptés (blocs, opérations d'envergure) qui ont permis de réduire les charges de structures. L'Ebitda à 27,8 M€ (9,6% du CA) et l'Ebit à 23,1 M€ (8% du CA) sont maintenus au niveau normatif du Groupe.

Le résultat financier, dans un contexte de forts investissements (achat de foncier pour près de 240 M€ en 12 mois) a été maintenu à hauteur de celui de l'an dernier, faisant ressortir un endettement moyen équivalent à celui de n-1.

Le gearing corporate du Groupe s'établit à 0,73x (vs. 0,66x en n-1) prouvant la maîtrise de l'endettement corporate. Les importants investissements fonciers sur des opérations d'envergure, réalisés sur l'exercice, entraînent mécaniquement une hausse de l'endettement largement sécurisé par le taux de commercialisation des opérations en cours (92%). Le gearing consolidé (corporate + opérations) ressort à 3,69x (vs. 2,32x en n-1) et intègre les achats importants de l'année et notamment « La Scène des Loges » pour 0,77x.

Les capitaux propres s'établissent à un niveau élevé de 72 M€ (74 M€ en n-1). La trésorerie active ressort à un plus haut historique de 116 M€ (vs 115 M€ en n-1). Sur les 12 derniers mois, Capelli a remboursé 115 M€ d'obligations, conférant plus de maturité à sa dette obligataire.

La décision de mettre en place une nouvelle structuration financière des opérations de grande envergure (ouverture de capital par le bas) aura à termes un effet de levier positif sur la performance financière du Groupe.

EN M€	2021-2022	2020-2021
Chiffre d'affaires	290,3	280,5
Marge brute	61,7 21,2%	63,8 22,7%
EBITDA <i>En % du CA</i>	27,8 9,6%	27,6 9,8%
EBIT <i>En % du CA</i>	23,1 8,0%	22,5 8,0%
Résultat financier	(19,2)	(18,0)
Résultat net part du groupe	2,4	4,3

Le Conseil d'Administration du Groupe CAPELLI, réuni le 27 juin 2022, a arrêté les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2022. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées. Le rapport de certification des Commissaires aux Comptes sera émis lors de la publication du rapport financier.



2022-2023 : un objectif de réaliser un chiffre d'affaires de plus de 350 M€

Fort des achats de fonciers déjà réalisés, du pipeline en cours et de la finalisation de plusieurs programmes qui ont été décalés sur cet exercice du fait de recours ou de délais administratifs allongés par le contexte (covid, élections), CAPELLI anticipe un exercice 2022-2023 très dynamique avec la reprise d'une croissance soutenue. Le chiffre d'affaires annuel devrait s'inscrire à plus de 350 M€ dont l'essentiel sera généré sur le deuxième semestre.

Cet objectif porté par les 3 piliers d'équilibres du Groupe (clientèle diversifiée, offre diversifiée autour du résidentiel et présence internationale) est soutenu par :

- Un Backlog de 605 M€, toujours de bon niveau en France mais également à l'international et notamment au Luxembourg qui présente l'avantage d'être mieux sécurisé en termes de délais et où les prix sont indexés à l'inflation.
- À date, les projets de grande envergure (CPAM à Bordeaux, Scène des Loges à Paris, South Village au Luxembourg, ...) sont tous financés. Ils représentent un CA TTC de plus de 400 M€ à réaliser dans les prochains mois.
- Les ventes en bloc devraient représenter sur l'exercice environ 70% des ventes en France.

Christophe Capelli, Président Directeur Général, conclut : « Depuis mars 2020, nous avons su faire preuve de réactivité et d'agilité pour faire face à de nombreux défis liés au contexte Covid mais également post-Covid qui a entraîné de nombreuses perturbations. L'exercice en cours sera révélateur des ambitions du Groupe à court et moyen terme avec la concrétisation de nombreux projets immobiliers et la mise en place d'une stratégie qui privilégie désormais une rotation rapide des programmes et l'augmentation des marges avec optimisation des coûts de commercialisation sur les grands projets ; mais aussi le recours accru à des financements avec des investisseurs institutionnels partenaires. La qualité de nos programmes, leur visibilité, notre engagement environnemental sont de réels atouts pour être accompagnés sur le long terme par des partenaires de qualité. Dans un secteur en transformation avec de nouveaux besoins et usages qui émergent, nous avons une place à prendre pour compter parmi les principaux acteurs du marché. »

Les résultats 2021-2022, seront présentés lors d'une réunion qui se tiendra le 29 juin 2022 à 10H00 à la Scène des Loges – 59 quai de Grenelle – 75015 Paris (s'inscrire auprès de capelli@edifice-communication.com).

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 180 collaborateurs internalisant de nombreux savoir-faire avec des développeurs fonciers, bureaux d'études et forces de vente internes.

Le Groupe est dirigé et détenu à 73,74% par la famille Capelli

Coté sur Euronext Growth Paris – Code Isin : FR0012969095 – ALCAP

Prochaine publication : Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2022-2023, le 27 juillet 2022 après bourse





Lexique :

Backlog : 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.

Gearing Corporate : Endettement net corporate consolidé sur fonds propres consolidés ajustés d'IAS 23.

Gearing Opérations : Endettement net liés aux opérations consolidées sur fonds propres consolidés ajustés d'IAS 23.

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

Relations Investisseurs : + 33 (0) 6 31 35 99 50 - capelli@edifice-communication.com

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

