

## CAPELLI, RÉSULTATS ANNUELS 2022-2023

- MARGE BRUTE MAITRISÉE (21,9% DU C.A.) GRÂCE À LA DÉCISION DU GROUPE DE REPORTER CERTAINS PROGRAMMES ET CHANTIERS
- EBITDA DE 11,4 M€ REPRÉSENTANT 5,7% DU C.A.
- RÉSULTAT NET IMPACTÉ PAR LE RÉSULTAT FINANCIER
- CAPITAUX PROPRES À 85,9 M€ & TRÉSORERIE ACTIVE DE 82,3 M€

## 2023-2024 : CROISSANCE ET REDRESSEMENT DE LA RENTABILITÉ NETTE

- FOCALISATION SUR LA STRATÉGIE DE VENTES EN BLOC
- MISE EN PRODUCTION DE PLUSIEURS OPÉRATIONS DE GRANDE ENVERGURE REPRÉSENTANT 400 M€
- BACKLOG À 580 M€, DONT 450 M€ POUR DES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS

*Le Groupe CAPELLI, promoteur immobilier européen coté sur Euronext Growth Paris, publie ce jour ses comptes annuels 2022/2023 (clôture au 31 mars 2023). Les procédures d'audit sont en cours. Le rapport financier sera publié dans les délais légaux soit d'ici le 31 juillet 2023.*

### Les points à retenir :

- L'exercice 2022-23 a été fortement perturbé par deux phénomènes : d'une part une flambée continue des coûts de construction (+20 à 40% sur 1 an selon les matériaux) liée à la pandémie Covid et au conflit en Ukraine et d'autre part un retournement du marché du résidentiel en diffus (-34% sur 1 an en France) lié à la remontée brutale des taux et au resserrement des conditions d'octroi des prêts bancaires.

Dans cet environnement complexe, le Groupe a rapidement réagi et a pris deux décisions majeures :

- Décaler de 6 à 9 mois les lancements commerciaux et repousser de nombreux chantiers afin de ne pas subir durant les 24 mois suivants des opérations à marges fortement dégradées.
- Renforcer la stratégie mise en place depuis 3 à 4 ans visant à focaliser les ventes auprès des investisseurs institutionnels qualifiés. Cela afin de sécuriser le lancement des opérations avec des marges équivalentes à celles du diffus avant covid et d'accélérer le retour sur investissement. Les ventes en bloc ont ainsi déjà représenté 100 M€ sur les 201,7 M€ de chiffre d'affaires réalisé sur l'exercice.

Ces décisions ont permis : i/de maîtriser la marge brute qui reste de bon niveau ii/ d'entamer des mesures additionnelles visant à réduire les frais de structure iii/de fortement abaisser le niveau de stocks avec à date seulement 80 logements en stock en France iv/ de relancer les programmes dans de bonnes conditions financières, les prix des matériaux revenant à la normale depuis 2 à 3 mois.



## Résultats annuels 2022-2023

Le chiffre d'affaires s'inscrit à 201,7 M€ sur l'ensemble de l'exercice 2022/23. La décision ponctuelle de reporter certains chantiers afin de ne pas produire à perte a permis de préserver le taux de marge brute à un niveau satisfaisant. Il représente 21,9% du chiffre d'affaires contre 21,0% l'exercice dernier.

L'EBITDA de la période s'établit à 11,4 M€ (5,7% du CA). Durant l'exercice, le Groupe a mis en place des actions afin de réduire ses charges de structure avec une économie de -1,2 M€ en un an. Ces mesures de réduction des coûts fixes se poursuivent. De plus, la focalisation sur les ventes en bloc permet de réduire très sensiblement les frais de communication & marketing liés à la commercialisation des programmes.

L'EBIT de la période s'inscrit à 6,8 M€ soit 3,4% du chiffre d'affaires.

Le résultat financier, dans un contexte de très forts investissements en n-1 (achats de fonciers de programmes de grande envergure : Howald au Luxembourg, Paris 15), s'établit à -32,0 M€. En neutralisant l'impact des opérations foncières citées ci-avant, le résultat financier aurait été de l'ordre de -24 M€. La mise en production de ces opérations et une focalisation sur les ventes en bloc permettra d'alléger le poids du résultat financier dans les mois qui viennent.

Le résultat net part du Groupe de la période constitue une perte de 20,1 M€ contre un bénéfice de 2,4 M€ au 31 mars 2022.

A la clôture de l'exercice, le gearing consolidé opérations intégrant les achats fonciers importants ressort à 3,11x (vs. 2,96x au 31.03.22). Le gearing corporate s'établit à 1,36x (vs. 0,73x au 31.03.22).

Les capitaux propres du Groupe restent à un niveau élevé et s'établissent à 85,9 M€ vs 71,7 M€ en n-1. La trésorerie active ressort à 82,4 M€.

### 2023-2024 : Focalisation sur les ventes en bloc et mise en production des opérations d'envergure

Pour les mois à venir, Capelli n'anticipe pas d'amélioration sur le marché immobilier du diffus qui devrait rester dégradé sur l'ensemble de l'année 2023 tant en France qu'au Luxembourg.

Le Groupe continuera donc de focaliser sa stratégie de développement sur des opérations faisant l'objet de ventes en bloc afin de sécuriser les programmes et d'accélérer le retour sur investissement. En France, principal marché du Groupe, cette proportion atteint déjà 85% des opérations.

Dans le même temps, et comme annoncé, des programmes de grande envergure entrent dans une phase de débouclage. Ainsi, les travaux de La Scène des Loges (Paris 15<sup>ème</sup>) débiteront en fin d'année. Le chiffre d'affaires prévu pour ce programme atteint 130 M€. Au Luxembourg, où le marché du neuf a baissé de 72,5% entre le 1<sup>er</sup> trimestre 2022 et la même période de 2023, Capelli enregistre un niveau de réservations plus faible qu'il y a un an mais surperforme le marché et figure parmi les 4 promoteurs les plus dynamiques de la place.

L'autre priorité du Groupe portera sur le redressement de sa rentabilité nette avec un effet de levier de la mise en production de programmes majeurs sur le résultat financier. Parallèlement, le Groupe continuera de mettre en œuvre des mesures afin d'optimiser ses coûts de structure. Associées à une reprise de la croissance, ces actions devraient permettre au Groupe d'enregistrer une hausse de l'EBITDA en valeur.

A date, le taux de commercialisation des programmes en cours représente plus de 92%.



Le backlog total du Groupe s'établit à 580 M€ ; le backlog lié aux investisseurs institutionnels s'élève à lui seul à 450 M€ et permet au Groupe d'anticiper une croissance de son chiffre d'affaires pour l'exercice en cours avec une forte amélioration des résultats.

A moyen et long terme, le Groupe poursuivra les trois axes qui fondent sa stratégie :

- Capitaliser sur son savoir-faire précurseur et reconnu de reconstruire la ville sur la ville avec de nombreux programmes qui portent sur des réhabilitation/reconstruction d'ensembles immobiliers existants (résidentiel, bureaux ou centres commerciaux). Ainsi, la quasi-totalité des programmes récemment lancés porte sur des opérations de recyclage urbain.
- Avoir un ancrage fort sur ses territoires : France, Luxembourg, Suisse.
- Maintenir une forte diversité des opérations immobilières afin de répondre aux nouveaux besoins et usages : résidentiel, social, résidences gérées (seniors, étudiants, tourisme, ...), espaces de coliving, de coworking, etc., où là encore le Groupe dispose d'une expérience forte et reconnue ; la priorité étant donnée aux opérations pouvant faire l'objet de ventes en bloc pour tout ou partie.

Les résultats 2022-2023 et les objectifs 2023-2024 seront commentés lors d'une web conférence qui se tiendra le 29 juin 2023 à 10H00 (si vous souhaitez y participer merci de contacter : [capelli@edifice-communication.com](mailto:capelli@edifice-communication.com)).

### Prochaine publication :

- Chiffre d'affaires et résultats semestriels : le 31 janvier 2024, 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 24 mois.

### À propos du Groupe CAPELLI

Fort de plus de 45 ans d'expérience dans la conception d'espaces de vie, le Groupe s'est concentré depuis plus de 15 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 155 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 – ALCAAP

### Contacts

Christophe Capelli - Président Directeur Général  
Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint  
Julien Buronfosse - Directeur Stratégie et Financements  
[capelli@edifice-communication.com](mailto:capelli@edifice-communication.com)

