



Communiqué du 27 juin 2018

ACTIVITÉ ET RÉSULTATS 2017/18 EN FORTE HAUSSE

RÉSULTAT OPÉRATIONNEL EN PROGRESSION DE 55% À 16,1 M€

ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE EN 2018/19 ASSURÉE PAR UN BACKLOG EN HAUSSE DE 64% ET PAR 1,01 MD€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN COURS DE MONTAGE (66 PROGRAMMES)

Portés par une croissance organique de 29% avec un chiffre d'affaires de 162,5 M€, les résultats 2017/18 de CAPELLI progressent fortement. Le résultat opérationnel atteint 16,1 M€ en hausse de 55% et la rentabilité opérationnelle bondit de 8,2% à 9,9% du chiffre d'affaires.

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

Résultats annuels consolidés 2017/18 (1^{er} avril au 31 mars)

EN M€ - non audités	2017/18	2016/17	Var. en %
Chiffre d'affaires	162,5	126,3	+29%
Marge brute	38,2	26,6	+44%
En % du CA	23,5%	21,1%	+2,4 pts
Résultat opérationnel	16,1	10,4	55%
En % du CA	9,9%	8,2%	+1,7 pts
Résultat financier (dont écarts de change)	(6,1)	(2,9)	-
Résultat net consolidé	6,5	4,7	+39%
Résultat net part du groupe	5,5	4,0	+39%

Points clés :

- L'activité Promotion s'inscrit à 157,5 M€ en croissance de 34% soit une hausse de 40 M€. L'international (Suisse et Luxembourg) représente 57,9 M€ soit une progression de +70%.
- Les frais de structures sont bien maîtrisés ainsi, en intégrant les investissements de croissance importants consentis ces dernières années (renforcement des équipes avec 40 personnes recrutées sur l'exercice pour accompagner un doublement du chiffre d'affaires en 2 ans, développement des nouvelles implantations de Lille et Bordeaux, ...), la marge opérationnelle s'améliore de 1,7 points à 9,9%.



- Le résultat financier reflète la montée en puissance du nombre de programmes en cours et les solutions de financement mises en place pour les accompagner.
- Dans un contexte de forte croissance, la structure bilantielle reste maîtrisée avec des capitaux propres de 58,4 M€ et un endettement net de 106,9 M€ ; le gearing ressort ainsi à 1,83 et après traitement des fonds provenant des notaires il s'ajuste à 1,59⁽²⁾. Il traduit la forte croissance de l'activité du Groupe et ses ambitions pour les prochains exercices.

Objectifs 2018/19 :

- **Croissance forte assurée par :**
 - o Un backlog⁽¹⁾ de 354 M€ à fin mai 2018 dont 101 M€ à l'international. En hausse de 64% vs. N-1 ;
 - o 1,01 Md€ de chiffre d'affaires (66 programmes) dont le foncier est sécurisé et en cours de montage ou d'instruction de permis représentant plus de 4 000 lots ;
 - o 85% des lots en cours de commercialisation étaient vendus au 31 mai 2018 ;
 - o 45 nouvelles opérations à acheter sur l'exercice 2018/19 ;
 - o Un portefeuille foncier de 749 M€ sous promesse d'achat en 2017. Déjà 459 M€ à fin juin 2018 soit + 52% vs. N-1.
- **Poursuite de la dynamique de développement avec le lancement de nouveaux projets :**
 - o Ouverture prochaine d'une nouvelle implantation à Marseille.
 - o Poursuite de la croissance à l'international avec une implantation en Allemagne courant 2019.
- **Des ambitions fortes à court et moyen terme soutenues par une stratégie de croissance s'appuyant sur 3 axes de diversification qui sécurisent le modèle de développement :**
 - o Le Groupe récolte les fruits de ses investissements continus depuis plusieurs années sur toutes ses implantations tout en développant sa culture internationale ;
 - o Diversification produits : immeubles, villa Duplex, résidences seniors, étudiantes, résidences de tourisme et affaires, réhabilitation ;
 - o Diversité clients : propriétaires occupants, investisseurs personnes physiques, investisseurs institutionnels, bailleurs sociaux.

Prochaine publication : chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2018-2019, le 25 juillet 2018 après bourse.

Prochaine réunion : le 28 juin 2018 à 10h00 à la SFAF



A 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 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

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 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.

² Le gearing ajusté intègre 2 points : (i) les appels de fonds sur ventes actées sur les derniers jours avant la clôture mais non reversés au 31/03/2018 par les notaires pour 11,9 M€ et (ii) un appel de fonds de 2,3 M€ versé chez le notaire pour l'achat d'un foncier post-clôture.