



Communiqué du 11 mai 2016

Capelli, chiffre d'affaires 2015/2016 en croissance de 39% à 91,2 M€

Backlog ventes en hausse à 225,8 M€

Sur le 4^{ème} trimestre 2015/2016, CAPELLI a mené une politique d'achats soutenue assurant sa croissance future

Croissance supérieure à 20% confirmée pour l'activité 2016/2017

Un positionnement marché pertinent et un environnement favorable accélèrent le rythme de croissance du Groupe

L'activité de l'ensemble de l'exercice 2015/2016 confirme la dynamique de croissance dans laquelle CAPELLI est engagée et démontre la capacité du Groupe à délivrer ses programmes et transformer son backlog en chiffre d'affaires.

Sur un an, le chiffre d'affaires progresse de 39%, soit +25,8 M€, et s'établit à 91.2 M€.

L'activité Promotion-Réhabilitation qui s'adresse aux primo-accédants, aux bailleurs professionnels et aux investisseurs particuliers est en hausse de 45% à 83,1 M€.

La présence du Groupe hors de France, commencée en 2013 en Suisse et au Luxembourg, contribue en cumulé pour 22 M€ au chiffre d'affaires de l'exercice.

Sur le 4^{ème} trimestre, l'activité du Groupe CAPELLI s'inscrit à 43,4 M€ en croissance de 40% dont +47% pour l'activité Promotion-Réhabilitation.

Chiffre d'affaires Promotion-Réhabilitation en croissance de 45%

EN M€ - non audités	2015/2016	2014/2015	Var. en %
Chiffre d'affaires annuel <i>(du 01/04 au 31/03)</i>	91,2	65,4	+39%
<i>Dont Promotion-Réhabilitation</i>	83,1	57,2	+45%
Backlog arrêté au 31 mars	225,8	161,6	+40%
<i>Dont Promotion-Réhabilitation</i>	213,9	147,6	+45%



Ces performances commerciales confortent le Groupe dans son accélération et lui assurent une croissance soutenue pour 2016/2017

Le backlog cumulé (réservations en portefeuille et lots vendus sur l'exercice) au 31 mars 2016 affiche une progression de 40% à 225,8 M€. Capelli Suisse et Capelli Luxembourg représentent respectivement 36,4 M€ et 9,6 M€.

Le backlog Promotion-Réhabilitation montre la capacité de CAPELLI à surperformer le marché depuis plusieurs années avec une croissance qui atteint 45% à 213,9 M€ contre 147,6 M€ l'année dernière à la même date.

Depuis la fin de l'année 2015, cette dynamique est soutenue à la fois par l'attractivité de l'offre CAPELLI et la mise en place des nouvelles mesures en faveur de l'investissement locatif (loi Pinel) et du renforcement du dispositif PTZ. Ainsi, sur les premiers mois de 2016 les contacts commerciaux atteignent des niveaux record notamment sur les régions Ile de France et Rhône-Alpes.

Pour répondre à cette demande forte et assurer sa croissance future, le Groupe CAPELLI a mené une politique d'achats très soutenue sur le 4^{ème} trimestre 2015/2016.

Dans ce contexte, CAPELLI confirme qu'il enregistrera en 2016/2017 une croissance de son chiffre d'affaires supérieure à 20%, dépassant ainsi les 100 M€ annoncés il y a quelques mois.

Le seuil symbolique de 200 M€ de ventes actées sera quant à lui dépassé à l'horizon du 31 mars 2018.

Prochaine publication : Résultats annuels 2015/2016, le 27 juin 2016 après bourse
Réunion d'information annuelle, le 28 juin 2016 à 11h30 à la SFAF

A propos du Groupe CAPELLI

Spécialiste de l'aménagement d'espaces de vie depuis 1976, le groupe familial CAPELLI fait construire et commercialise des appartements, VillaDuplex®, maisons et bureaux.

CAPELLI met son expertise à la disposition de clients privés et publics autour de ses différents métiers : promotion, aménagement, marchand de bien, gestion d'investissement immobilier, habitat social, conseil.

Capitalisant sur ses savoirs faire et la qualité de son process, CAPELLI apporte des réponses concrètes aux attentes des collectivités et des particuliers.

CAPELLI conçoit ainsi des opérations qui prennent en compte l'organisation des communes et les besoins des citoyens. Le Groupe est présent en France, Suisse et Luxembourg.

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

Laetitia De Touchet – Directeur Financier

Tel : 04 78 47 49 29 – www.groupe-capelli.com

Nota : 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.