



Communiqué du 15 novembre 2017

CAPELLI, HAUSSE DE 35% DU CHIFFRE D'AFFAIRES PROMOTION AU 1^{ER} SEMESTRE 2017-2018

FORTE ACCÉLÉRATION DE LA CROISSANCE ATTENDUE AU S2

BACKLOG PROMOTION EN CROISSANCE DE 30% À 291,0 M€

CAPELLI poursuit sa trajectoire de croissance forte avec un chiffre d'affaires Promotion qui progresse de 34,9% sur le 1^{er} semestre 2017-2018. Cette hausse aurait été encore plus forte sans le décalage de plusieurs programmes sur le S2.

Compte tenu du rythme de croissance engagé par CAPELLI, le 2^{ème} semestre 2017-2018 enregistrera donc une croissance très soutenue à l'image des exercices précédents.

Les ventes Promotion du semestre sont en progression de 41% en France et l'international représente 34% du chiffre d'affaires total

L'évolution de l'activité Promotion-Réhabilitation est très dynamique avec un chiffre d'affaires qui s'inscrit à 61,3 M€ contre 45,5 M€ au 30 septembre 2016, soit +15,8 M€.

En France, la croissance est forte pour représenter +41% à 40,2 M€ contre 28,5 M€ il y a un an notamment avec le développement de l'agence Ile de France.

L'international (Suisse et Luxembourg) contribue pour 21,1 M€ au chiffre d'affaires Promotion-Réhabilitation contre 17,0 M€ l'an dernier.

L'activité Lotissement ne représente plus que 2% du chiffre d'affaires de la période, soit 1,1 M€ contre 3,5 M€ à la même date l'an dernier. La décroissance de cette activité s'inscrit dans la stratégie du Groupe qui est de se recentrer uniquement sur l'activité Promotion-Réhabilitation.

EN M€ - non audités	2017-2018	2016-2017	Var. en %
Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre <i>(du 01/04 au 30/09)</i>	62,4	49,0	+27%
<i>Dont Promotion-Réhabilitation</i>	61,3	45,5	+35%
<i>Backlog¹ à la date du 15 novembre</i>	294,4	234,4	+26%



Le Backlog¹ Promotion est en hausse de 30% et assure une bonne visibilité

À date, le Backlog¹ total (Promotion et Lotissement) s'établit à 294,4 M€ contre 234,4 M€ au 15 novembre 2016, en hausse de 60,0 M€ (+26%). En séquentiel, par rapport au 25 juillet 2017, il progresse de 30%.

Le Backlog¹ Promotion au 15 novembre 2017 est en hausse de 30% par rapport à la même date de l'an dernier avec une croissance très soutenue notamment au Luxembourg (+99% à 60,4 M€) et en France (+34 M€ à 211,2 M€). Les agences de Lille et Bordeaux, récemment ouvertes, vont générer leurs premières contributions en termes de chiffre d'affaires dès le prochain exercice.

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

Pour mémoire, CAPELLI compte à ce jour, 65 programmes immobiliers en cours de montage (permis de construire à déposer ou en cours d'instruction) représentant 4 287 logements soit un chiffre d'affaires cumulé de plus d'un milliard d'euros.

Prochaine publication : Résultats du 1^{er} semestre 2017-2018, le 13 décembre 2017 après bourse.
Prochaine réunion : le 14 décembre 2017 à 10h00 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

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

Amalia Naveira – Actus – Tel : 06 85 82 42 05 – anaveira@actus.fr

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.