



Communiqué du 7 février 2019

CAPELLI, HAUSSE DE 26% DU CHIFFRE D'AFFAIRES SUR LES 9 MOIS BONNE VISIBILITÉ SUR LE DERNIER TRIMESTRE BACKLOG À UN NIVEAU HISTORIQUE DE 452 M€

Indicateurs clés :

- **Croissance de 26% du chiffre d'affaires 9 mois (1^{er} avril -31 décembre 2018) à 115,7 M€**

CAPELLI confirme son rythme de développement élevé avec un chiffre d'affaires en hausse de 26% sur les 9 premiers mois de son exercice 2018-2019. Cette belle performance est d'autant plus remarquable que la base de comparaison n-1 était particulièrement exigeante. Elle valide la capacité du Groupe CAPELLI à générer une croissance soutenue dans un contexte de ralentissement, grâce à sa stratégie de diversification de son offre produits/clients et à son implantation régionale et internationale.

- **Progression de 19% du backlog ⁽¹⁾ à 452 M€**

Le backlog ⁽¹⁾, indicateur clé de la croissance à venir du Groupe, est de nouveau en hausse soutenue (+19%) et atteint un niveau record de 452 M€. Cette dynamique des ventes permet au Groupe CAPELLI de confirmer son objectif d'une croissance élevée pour les exercices à venir, avec un équilibre de 2/3 du chiffre d'affaires réalisés en France et 1/3 à l'international, et notamment une activité soutenue attendue en Suisse sur le prochain exercice (5 programmes en cours de construction).

Points à retenir :

- Le Groupe dispose d'une bonne visibilité sur l'activité du dernier trimestre 2018-2019 qui représente traditionnellement un volume important des ventes annuelles.
- Politique d'achats soutenue sur le dernier trimestre :
 - o Depuis le 1^{er} janvier 2019, le Groupe a acquis 6 fonciers dont 1 en Suisse représentant un chiffre d'affaires de près de 70 M€.
 - o D'ici au 31 mars 2019, le Groupe prévoit de réaliser 8 autres opérations dont 2 ventes en bloc et les 3 premières opérations dans les Hauts de France
 - o Les critères exigeants d'achats de permis purgés de tout recours et de pré-commercialisations établis par le Groupe sont parfaitement respectés et permettent de revendre une partie importante des nouveaux programmes dans la foulée de l'acquisition



du foncier. Au 31 décembre, sur 2 286 lots actuellement en cours de commercialisation dont le Groupe est propriétaire du foncier, 85% sont vendus ou réservés.

- A ce jour, plus de 70 opérations sont en cours de montage représentant un chiffre d'affaires potentiel de plus de 1,5 milliards d'€.
- La structuration du Groupe à la fois sur le plan des ressources humaines que sur le plan des outils de gestion sera finalisée dans les mois à venir, ce qui permettra d'accroître encore la productivité, l'efficacité et la réactivité du Groupe, lui assurant ainsi un effet de levier important. Cette structuration a notamment permis l'arrivée de Philippe Cayol au poste de Directeur Général Logement France. Philippe Cayol apportera son expérience de près de 30 ans dans la conception et le développement de programmes immobiliers en France et en Europe de l'Est acquise notamment chez Bouygues Immobilier et en tant que Directeur Général chez Nacarat. Il participera activement à la poursuite du développement du Groupe CAPELLI.

Chiffre d'affaires consolidé au 31 décembre 2018

EN M€ - non audités	9 mois 2018-2019	9 mois 2017-2018	Var. en %
Chiffre d'affaires consolidé	115,7	91,7	+26%
<i>Dont France</i>	70,1	62,5	+12%
<i>Dont International</i>	45,6	29,1	+57%

Le Backlog ⁽¹⁾ est en hausse de 19% et assure une très bonne visibilité

EN M€ - non audités	2018-2019	2017-2018	Var. en %
Backlog ⁽¹⁾ à la date du 4 février	452,2	378,6	+19%
<i>Dont France</i>	303,1	261,1	+16%
<i>Dont International</i>	149,1	117,5	+27%

Le Groupe CAPELLI confirme ses objectifs à court et moyen terme avec en ligne de mire l'objectif des 300 M€ de chiffre d'affaires d'ici l'exercice 2020. Cette croissance est soutenue par une stratégie s'appuyant sur des axes de diversification qui sécurisent le modèle de développement :

- Le Groupe récolte les fruits de ses investissements continus depuis plusieurs années sur toutes ses implantations tout en développant sa culture internationale ;
- Diversification produits : immeubles, villa Duplex, résidences seniors, étudiantes, résidences de tourisme et affaires, réhabilitation ;
- Diversité clients : propriétaires occupants, investisseurs personnes physiques, investisseurs institutionnels, bailleurs sociaux.

Prochaine publication : Chiffre d'affaires 2018-2019, le 22 mai 2019 après bourse.

À 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 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, séniors, hôtelières, affaires,). Sa croissance organique historique de plus de 30% 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.

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

LEXIQUE :

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.