



Communiqué du 11 avril 2019

CAPELLI RENFORCE SA PLACE D'ACTEUR REFERENT DU SECTEUR : SIGNATURE D'UNE PREMIERE VENTE EN BLOC AVEC IN'LI EN ILE DE FRANCE

Le Groupe CAPELLI clôture l'exercice 2018/2019 en réalisant sa première vente en bloc auprès d'un institutionnel de renom, In'li, leader du logement intermédiaire en France. Ce succès commercial illustre la nouvelle dimension du Groupe qui, au cours de ces derniers mois, a structuré son offre et son organisation pour asseoir son positionnement de référence dans la promotion immobilière de logements.

Christophe Capelli, Président Directeur Général du Groupe CAPELLI déclare : « *Ces douze derniers mois, priorité a été donnée à la structuration de notre Groupe de façon à conforter ses fondamentaux après 5 années de forte croissance, et à le doter d'une organisation cohérente avec notre objectif de réaliser un chiffre d'affaires d'environ 300 M€ à horizon 2020. Nos succès commerciaux et la solidité de notre backlog montrent que cette phase de consolidation était indispensable pour entériner notre changement de dimension tandis que nous continuons de surperformer le marché avec des taux de croissance à deux chiffres de notre activité. La signature de cette première vente en bloc avec un institutionnel de renom démontre à la fois la pertinence de nos offres et notre volonté de figurer parmi les référents de notre secteur en tant que généraliste de l'immobilier résidentiel.* »

Filiale du groupe Action Logement, In'li permet aux jeunes actifs et salariés à revenus moyens d'accéder plus facilement à un logement pour favoriser le lien emploi-logement, faciliter la mobilité professionnelle et participer à la dynamisation des territoires. Grâce à l'acquisition de 35 lots auprès du Groupe CAPELLI, In'li renforce son offre locative en Ile-de-France, dans deux villes en pleine évolution, Aubervilliers et Gagny, et dans des programmes en phase avec ses critères d'investissement.



A Gagny (93), le programme comprend 50 appartements, du studio au 4 pièces. A mi-chemin entre les pôles d'activités économiques de Marne-la-Vallée et de Paris, la résidence Andréa est située à proximité immédiate du centre-ville de Gagny et des transports en commun, bus, RER et future extension de la ligne 11 du métro. La livraison devrait intervenir au 2ème trimestre 2020.

A Aubervilliers (93), le Groupe CAPELLI commercialise un programme immobilier de 100 logements composés majoritairement d'appartements de 2 à 5 pièces bâtis autour d'espaces verts pour répondre aux besoins de citoyens actifs souhaitant concilier cadre de vie attractif et proximité avec Paris. La livraison de ce projet est programmée pour décembre 2020.





Communiqué du 11 avril 2019

Cette première vente en bloc auprès d'un institutionnel intervient alors que le Groupe a recruté Sébastien Morel en tant que Directeur des ventes blocs institutionnels. La vente auprès d'institutionnels constitue en effet un levier de croissance rentable très significatif pour le Groupe CAPELLI qui entend réaliser, dès l'exercice 2019/20, plus de 500 ventes auprès de cette cible, tout en gardant des charges sous contrôle.

La stratégie du Groupe CAPELLI, qui allie croissance à deux chiffres et rentabilité, s'appuie sur des piliers de diversification qui sécurisent le modèle de développement :

- Diversité géographique : France, Suisse, Luxembourg ;
- Diversité produits : immeubles, villa Duplex, résidences seniors, étudiantes, résidences de tourisme et affaires, réhabilitation ;
- Diversité clients : propriétaires occupants, investisseurs personnes physiques, investisseurs institutionnels, bailleurs sociaux.

La structuration du Groupe CAPELLI sur le plan des équipes et de son organisation permettra d'accroître encore sa productivité, son efficacité et sa réactivité, lui assurant ainsi un effet de levier important. Cette stratégie de développement offensive, en particulier auprès des institutionnels, se révèle particulièrement efficace avec un backlog qui atteignait à fin février 452 M€.

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, seniors, hôtelières, affaires,). Sa croissance organique historique très soutenue 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.