



## Forte accélération de la croissance au 3<sup>ème</sup> trimestre : + 57%

Chiffre d'affaires 9 mois de 135,5 M€ en phase avec les objectifs

Backlog de très bon niveau à 580 M€

Succès de la stratégie de développement des ventes en blocs

Confirmation des ambitions de croissance à court et moyen termes

*Le Groupe CAPELLI, promoteur immobilier européen, publie ce jour son chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre de l'exercice 2019-2020 (1<sup>er</sup> avril - 31 mars).*

### Les points à retenir :

- Comme annoncé, le Groupe réalise au 3<sup>ème</sup> trimestre une activité en forte croissance.
- Les actions mises en place ces derniers mois (structuration de l'organisation, digitalisation des process internes, diversification de la clientèle) portent leurs premiers fruits.
- Le Groupe confirme sa capacité à exécuter son carnet de commandes, en ligne avec l'objectif de croissance de 30% du chiffre d'affaires sur l'exercice.

### ■ Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre en croissance de 57% à 52,1 M€

Comme attendu, le Groupe CAPELLI renoue avec une dynamique de croissance soutenue au 3<sup>ème</sup> trimestre et enregistre une progression de son activité de 57%, portée par la hausse de 96% du chiffre d'affaires en France qui atteint 45,6 M€ .

Sur 9 mois (1<sup>er</sup> avril - 31 décembre), le chiffre d'affaires progresse de 17% à 135,5 M€. Cette performance s'appuie sur la croissance de 44% de l'activité en France. Le chiffre d'affaires à l'international, à 34,2 M€, est pénalisé par des retards administratifs au Luxembourg. Toutefois, les autorisations qui étaient en attente viennent d'être obtenues et cette zone renouera donc avec une croissance forte au 4<sup>ème</sup> trimestre.

Chiffre d'affaires EN M€ - non audités	9 mois 2019/2020	9 mois 2018/2019	Var. en %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>135,5</b>	<b>115,7</b>	<b>+17%</b>
Dont France	101,3	70,1	<b>+44%</b>
Dont International	34,2	45,6	<b>-25%</b>

### ■ Back-log en hausse de 28% sur un an

A fin janvier, le backlog est en hausse de 28% à 580 M€. Indicateur avancé de croissance, ce backlog historiquement élevé sécurise 12 à 18 mois d'activité. Il permet au Groupe CAPELLI d'être confiant dans sa capacité à mener une politique de développement durablement soutenu.



Backlog en M€ non audités	07/02/2020	04/02/2019	Var. en %
<b>Total</b>	<b>580,3</b>	<b>452,2</b>	<b>+28%</b>
Dont France	449,1	303,1	+48%
Dont International	131,2	149,1	-12%

A l'international, le Groupe a lancé plusieurs programmes importants qui auront un impact positif sur le backlog dans les mois qui viennent.

#### ■ Objectif de croissance de 30% du chiffre d'affaires confirmé pour 2019-20

Le Groupe CAPELLI anticipe un 4<sup>ème</sup> trimestre de nouveau en forte progression et confirme ainsi son objectif de croissance de 30% sur l'exercice, associée à une meilleure absorption des charges de structure.

Le Groupe reste positionné sur des zones à fort potentiel et la diversification de son portefeuille de clients lui permet de n'être que faiblement exposé aux effets d'un possible resserrement des conditions d'attribution des crédits.

#### ■ Des ambitions de croissance confortées à moyen terme

Le Groupe continue de déployer sa stratégie de diversification de son portefeuille clients. Ainsi, près de 35% des logements actés sur l'exercice 2019-20 seront des ventes en blocs. Cette part va continuer de croître dans les années qui viennent pour représenter entre 40 et 50% des ventes. Les ventes aux institutionnels constituent un levier de croissance puissant et vertueux puisqu'elles sécurisent une partie importante des opérations et de l'activité, et permettent au Groupe d'optimiser sa structure financière, modifiant ainsi la lecture des indicateurs de performance du Groupe.

Le Groupe mène également un travail important pour optimiser sa politique d'achats tout en restant dans ses critères et concevoir des programmes innovants et de qualité répondant parfaitement aux nouveaux modes de vie et aux exigences de ses clients.

Le Groupe CAPELLI confirme ainsi sa capacité à exécuter sa stratégie de croissance dynamique et pérenne, en phase avec son ambition de se positionner à moyen terme dans le Top 8 des promoteurs immobiliers français.

---

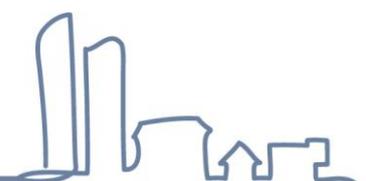
#### Prochaine publication :

Chiffre d'affaires annuels 2019/20

27 mai 2020

#### Lexique

**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.





## 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 plus de 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 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

Groupe CAPELLI

Christophe Capelli - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint

Julien Buronfosse – Responsable financement et relations investisseurs

Tel : + 33 (0)4 78 47 49 29 – <https://capelli-immobilier.fr>

Edifice Communication

Nathalie Boumendil - Relations Investisseurs - +33 (0)6 85 82 41 95 - [nathalie@edifice-communication.com](mailto:nathalie@edifice-communication.com)

Samuel Beaupain - Relations Presse - +33 (0)6 88 48 48 02 - [samuel@edifice-communication.com](mailto:samuel@edifice-communication.com)

