



Communiqué du 25 juillet 2018

## ACTIVITÉ DU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2018-2019 EN HAUSSE DE 15%

### ACCÉLÉRATION ATTENDUE DE LA CROISSANCE EN 2018-2019 SOUTENUE PAR UN BACKLOG EN HAUSSE DE 70% ET PAR 1,01 MD€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN COURS DE MONTAGE (66 PROGRAMMES)

CAPELLI confirme un rythme de développement soutenu avec un backlog<sup>(1)</sup> de nouveau en forte hausse (+70%) à 383,7 M€. La croissance organique sera en accélération sur les prochains trimestres.

#### Points clés à retenir :

- Le 1<sup>er</sup> trimestre 2018-2019 a été atypique, du fait : i/ du rythme de transformation moindre après un quatrième trimestre 2017-2018 extrêmement actif ii/ des retards administratifs sur plusieurs programmes générant un léger décalage des ventes. Le rythme de croissance conforme avec la forte dynamique de réservations enregistrée sera retrouvé dans les semaines qui viennent.
- Le Groupe continue de se structurer avec l'arrivée d'une Directrice opérationnelle afin d'optimiser le cycle Achats / Ventes.
- La France réalise un chiffre d'affaires de 22,7 M€ en hausse de +9%. L'ouverture d'une nouvelle implantation à Marseille est en cours et les performances des agences de Bordeaux et Lille sont en ligne avec les ambitions du Groupe sur ces régions. Les premières ventes de Bordeaux seront passées sur le 2<sup>ème</sup> trimestre.
- L'international est tiré sur le trimestre par le Luxembourg et affiche une progression de 25% à 15,1 M€.
- Le Groupe CAPELLI surperforme une fois encore le marché de la promotion logements avec un niveau de réservations libres<sup>(2)</sup> depuis le 01/01/2018 de +60% comparé à la même période de 2017.
- Croissance forte confirmée pour 2018-2019 et assurée par :
  - o Un backlog<sup>(1)</sup> de 383,7 M€ au 20 juillet 2018 avec une hausse de 70% vs. N-1. La dynamique est forte à l'international avec un backlog<sup>(1)</sup> de 111 M€. La France reste le premier marché avec un backlog<sup>(1)</sup> de 273 M€ ;
  - o 1,01 Md€ de chiffre d'affaires (66 programmes) dont le foncier est sécurisé et en cours de montage ou d'instruction de permis, ce qui représente plus de 4 000 lots ;
  - o Un portefeuille foncier de 556 M€ à fin juin 2018 soit +72% vs. N-1.

Le Groupe CAPELLI confirme ses objectifs à court et moyen terme avec en ligne de mire l'objectif de dépasser rapidement les 300 M€ de chiffre d'affaires.



### Chiffre d'affaires consolidé au 30 juin

EN M€ - non audités	T1 2018-2019	T1 2017-2018	Var. en %
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>38,1</b>	33,1	<b>+15%</b>
<i>Dont France</i>	<b>22,7</b>	20,7	<b>+9%</b>
<i>Dont International</i>	<b>15,4</b>	12,3	<b>+25%</b>

### Le Backlog<sup>(1)</sup> est en hausse de 70% et assure une bonne visibilité

EN M€ - non audités	2018-2019	2017-2018	Var. en %
<b>Backlog<sup>(1)</sup> à la date du 20 juillet</b>	<b>383,7</b>	226,3	<b>+70%</b>
<i>Dont France</i>	<b>272,8</b>	162,5	<b>+68%</b>
<i>Dont International</i>	<b>110,9</b>	63,8	<b>+74%</b>

**Le Groupe CAPELLI poursuit sa trajectoire de croissance avec des ambitions fortes à court et moyen terme soutenues 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 ; lancement prochain d'une filiale en Allemagne ;
- 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 du 2<sup>ème</sup> trimestre 2018-2019, le 14 novembre 2018 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 6 implantations en Europe (Paris, Lyon, Lille, Bordeaux, 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 de plus de 30% s'appuie sur la qualité de ses 130 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](http://www.groupe-capelli.com)

### LEXIQUE :

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Les réservations libres représentent toutes les réservations hors vente de logements sociaux