



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
Paris, le 31 mai 2023, 18h00

CAPELLI, CHIFFRE D'AFFAIRES 2022-2023 : 202 M€

2023-2024 : POURSUITE DE LA STRATÉGIE DE FOCALISATION SUR LES VENTES EN BLOC

1 500 LOGEMENTS ENVIRON DEVRAIENT ÊTRE LIVRÉS SUR L'EXERCICE

BACKLOG À 580 M€, DONT 454 M€ AVEC DES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS (VENTES EN BLOC) SOIT UN NIVEAU HISTORIQUE

Le Groupe CAPELLI, promoteur immobilier européen coté sur Euronext Growth Paris, annonce ce jour son chiffre d'affaires de l'exercice 2022-2023 clôturé le 31 mars dernier.

Les points à retenir :

- L'exercice 2022-23 a été fortement perturbé par une pénurie de production liée au manque de délivrances de permis de construire en 2021 et 2022, à une hausse récurrente des recours et enfin à une flambée des coûts de construction qui a amené le Groupe à devoir décaler desancements commerciaux et à repousser de nombreux chantiers afin de ne pas subir durant les 24 mois suivants des opérations à marges fortement dégradées.
Parmi ces décalages, compris entre 6 à 9 mois, figurent des programmes qui ont fait depuis l'objet d'annonces de signatures de ventes en bloc comme Étampes (91), Lagny-sur-Marne (77), Courtry (77), ... D'autres sont en cours de finalisation avec des ventes qui seront annoncées dans les jours et semaines qui viennent.
- En parallèle, dans un marché immobilier du diffus fortement dégradé depuis plusieurs mois pour l'ensemble des acteurs de l'immobilier du fait de la conjonction de la hausse des taux d'intérêt et des prix et d'un resserrement de conditions d'octroi de prêts, et conformément à la stratégie décidée et mise en place ces quatre dernières années, le Groupe a accéléré son développement visant à :
 - Focaliser ses ventes auprès des investisseurs institutionnels qualifiés (ventes en bloc) afin de sécuriser le lancement de ses programmes et accélérer le retour sur investissement ;
 - Se positionner sur des projets intégrant une démarche vertueuse de reconstruire la ville sur la ville avec de nombreux programmes qui portent sur des réhabilitation/rénovation d'ensembles immobiliers (résidentiel, bureaux ou centres commerciaux) et de recyclages urbains. À ce titre, CAPELLI a été précurseur dans ce domaine et détient un réel savoir-faire à l'image du programme en cours de livraison à Saint-André-Lez-Lille (déjà près de 200 logements livrés). De plus, la quasi-totalité des programmes en cours porte sur des immeubles ou zones de réhabilitation ;
 - Accroître la diversité de ses programmes : résidentiel, social, résidences gérées (seniors, étudiants, tourisme, ...), résidences de coliving et espaces de coworking, etc., afin de répondre aux nouveaux besoins et usages ;
 - Réduire au maximum ses stocks. En France, le niveau de stock est à un niveau très optimisé et représente seulement 80 logements ;



- Ainsi, au global, le Groupe est parvenu à atteindre majoritairement ses objectifs de ventes en bloc auprès des investisseurs institutionnels qui représentent 100 M€ du chiffre d'affaires du Groupe (la proportion est de 2/3 de ventes aux institutionnels en France) et assurent désormais des marges équivalentes à celles du diffus pré-covid. Le segment du diffus qui a fortement pâti de l'environnement actuel notamment au Luxembourg, explique la baisse d'activité.

Dans ce contexte, le Groupe réalise pour l'ensemble de l'exercice un chiffre d'affaires de 202 M€ (non audité) en repli par rapport à l'exercice précédent qui s'établissait à 290,3 M€. L'activité de la France s'inscrit à 145,9 M€ contre 215,1 M€ l'exercice dernier et l'activité à l'international (Suisse et Luxembourg) représente 56,2 M€ contre 75 M€ en 2021-2022. En conséquence, le Groupe annoncera une perte nette pour l'ensemble de l'exercice mais devrait rester rentable au niveau opérationnel.

Meilleure visibilité pour les mois à venir grâce à la stratégie de ventes en bloc développée depuis plusieurs années

Pour les mois à venir, dans un marché immobilier du diffus qui devrait rester dégradé, le Groupe continuera de focaliser sa stratégie sur des programmes faisant l'objet de ventes en bloc. La part du backlog avec les institutionnels représente 80%. En France cette proportion est de 85%.

Plusieurs signatures avec des investisseurs institutionnels spécialisés dans l'immobilier devraient ainsi être annoncées dans les prochaines semaines, dont :

- Plusieurs programmes en Ile-de-France : Aubervilliers (93) où le Groupe est en cours de livraison d'environ 200 logements, Moisselles (95), Livry-sur-Seine (77), ... illustrant la dynamique du Groupe dans cette région et la politique de qualité (objectif zéro réserve à la livraison) adoptée par le Groupe pour atteindre les critères d'excellence attendus par les investisseurs institutionnels.
- Mais également dans des territoires où le Groupe est bien implanté : Saint-Germain-aux-Monts d'Or (69), Bron (69), Saint Priest (69), Nice (06), Roquevaire (13), Bordeaux (33), ...

Dans le même temps, des programmes emblématiques entrent dans une phase de concrétisation comme La Scène des Loges (Paris 15^{ème}) dont les travaux débiteront en fin d'année (chiffre d'affaires prévu de 130 M€) ou encore South Village à Howald au Luxembourg (CA prévu de 200 M€) où le Groupe vient de finaliser, avec un leader mondial du coliving, un bail de 15 ans pour plus de 80 unités.

Dans le cadre de cette stratégie visant à se positionner sur des programmes de grande envergure, le Groupe devrait d'ailleurs annoncer prochainement la signature d'une vente en bloc de 100 M€ au Luxembourg avec un investisseur institutionnel international de renom.

Enfin, au Luxembourg, les programmes en cours de chantier (diffus) affichent une petite dynamique commerciale permettant de maintenir un rythme de réservations et d'actes constant.

À date, le Backlog s'élève à 580 M€ dont 454 M€ en bloc. Le niveau de commercialisation des programmes représente plus de 92% des lots réservés ou actés.

« Les acteurs du marché immobilier traversent depuis plusieurs mois un retournement de marché brutal et un environnement complexe lié aux conséquences de la période post-covid, au conflit en Ukraine et à une remontée des taux et de l'inflation ceci alors que l'ensemble de la profession s'était structurée pour répondre à une demande forte et à un besoin croissant de logements pour palier à un déficit d'offres qui perdure et s'aggrave. Dans cet environnement, nous avons fait des choix qui ont pesé ponctuellement sur notre trajectoire de croissance et notre performance mais qui ne remettent pas en cause la stratégie que nous avons adoptée depuis 4/5 ans qui consiste à favoriser les ventes en bloc auprès des investisseurs institutionnels afin i/de sécuriser le lancement de nos programmes, ii/optimiser notre BFR donc nous





désendetter, iii/améliorer notre visibilité. Cette démarche, qui nous assure des marges aujourd'hui équivalentes à celles que nous réalisons dans le diffus est, nous en sommes convaincus, une stratégie gagnante à moyen terme. Nos priorités pour l'exercice en cours vont porter sur une adaptation de nos structures au contexte actuel, une reprise de la rotation rapide des programmes et un maintien de nos marges à un niveau historique. » conclut Christophe Capelli, Président Directeur Général.

Prochaine publication :

- Résultats annuels 2022-2023 : le 28 juin 2023, après bourse.

Lexique :

Backlog : 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 24 mois.

À propos du Groupe CAPELLI

Fort de plus de 45 ans d'expérience dans la conception d'espaces de vie, le Groupe s'est concentré depuis plus de 15 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 soutenue s'appuie sur la qualité de ses 165 collaborateurs internalisant de nombreux savoir-faire avec des développeurs fonciers, bureaux d'études et forces de vente internes. Le Groupe est dirigé et détenu à 73,74% par la famille Capelli

Coté sur Euronext Growth Paris – Code Isin : FR0012969095 – ALCAAP

Contacts

Groupe CAPELLI

Christophe Capelli - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint

Julien Buronfosse - Directeur Stratégie et Financements

Tel : + 33 (0)4 78 47 49 29

capelli@edifice-communication.com

