



CAPELLI, CHIFFRE D’AFFAIRES ANNUEL DE 187 M€, EN HAUSSE DE +15%

- **Poursuite de la stratégie de conquête et surperformance continue du marché de l’immobilier résidentiel**
 - **Structuration du Groupe en phase avec ses ambitions de croissance pour asseoir son statut d’ETI**
 - **Succès commerciaux et backlog⁽¹⁾ en hausse sur 12 mois**
-

Le groupe CAPELLI, promoteur immobilier européen, publie ce jour son chiffre d’affaires annuel pour l’exercice 2018-2019 (1^{er} avril - 31 mars).

Croissance de 17% du chiffre d’affaires Promotion immobilière sur un an (1^{er} avril - 31 mars)

Sur 12 mois, CAPELLI enregistre un chiffre d’affaires de 187 M€, en hausse de 17% hors activité lotissements et confirme à nouveau sa capacité à surperformer le marché de la promotion immobilière. En France, l’activité Promotion affiche une progression de 19% à 119,0 M€. Le Luxembourg confirme son potentiel avec une hausse de 29% à 62,3 M€. Dotée d’une nouvelle équipe et d’un nouveau manager depuis 12 mois, la Suisse accélérera sa croissance en 2019-2020.

Au 4^{ème} trimestre, le groupe CAPELLI a réalisé un chiffre d’affaires de 71,1 M€, en hausse de 21% en France.

Sur l’exercice, le Groupe conserve son équilibre de 2/3 de l’activité en France et 1/3 à l’international démontrant sa capacité à générer une forte croissance sur tous ses marchés.

L’exercice achevé valide la capacité du Groupe CAPELLI à générer une dynamique de croissance soutenue grâce à la stratégie de diversification de son offre produits/clients et à son implantation dans de grandes métropoles européennes.

Points à retenir :

- **Priorité a été donnée à la structuration du Groupe** : sur l’exercice, un plan de structuration a été engagé afin de faire passer le Groupe d’un statut de PME à celui d’ETI. Depuis le 1^{er} semestre 2018, le cabinet de conseil EY accompagne le Groupe dans la mise en œuvre des actions définies dans le cadre d’un audit réalisé. Les mesures engagées depuis plusieurs mois portent principalement sur l’organisation pour une plus grande efficacité opérationnelle et l’optimisation des flux et sur le renforcement des équipes managériales accompagnées de mise en place d’outil de gestion intégrant toutes les fonctions du groupe.

Cette phase de structuration était une étape nécessaire pour consolider la croissance forte que connaît le Groupe depuis 5 ans (25% de croissance annuelle moyenne). Si elle a pu ponctuellement impacter la transformation des ventes en chiffre d’affaires sur l’exercice, elle permettra d’accroître à très court terme l’efficacité et la réactivité du Groupe, lui assurant ainsi des leviers importants pour pérenniser sa croissance.

- **Maîtrise des agrégats financiers** : les actions engagées ont également permis de maîtriser les principaux indicateurs financiers, notamment en matière d'endettement et de trésorerie avec une bonne gestion du gearing⁽²⁾ qui sera en forte amélioration par rapport au 30 septembre dernier.

Chiffre d'affaires consolidé au 31 mars 2019

EN M€ - non audités	12 mois 2018-2019	12mois 2017-2018	Var. en %
Chiffre d'affaires consolidé	186,8	162,5	+15%
<i>Dont France</i>	121,1	104,6	+16%
<i>Dont International</i>	65,7	57,9	+14%

Des ambitions de croissance forte soutenues par les actions menées en 2018-2019

- **Progression de 14% du backlog⁽¹⁾**. Le backlog⁽¹⁾, indicateur clé de la croissance à venir du Groupe, atteint 403 M€. La France affiche une croissance de 23% et l'international bénéficiera dans les prochains mois d'une accélération de sa dynamique avec de nombreux nouveaux programmes en cours de lancement. Le Groupe lance, en Suisse, la commercialisation de 4 programmes pour un chiffre d'affaires potentiel de 70 M CHF HT. Au Luxembourg, le Groupe s'apprête à mettre en vente 4 programmes totalisant un chiffre d'affaires potentiel de plus de 50 M€ HT.

EN M€ - non audités	2018-2019	2017-2018	Var. en %
Backlog ⁽¹⁾ à la date du 27 mai	403,1	354,0	+14%
<i>Dont France</i>	311,5	252,7	+23%
<i>Dont International</i>	91,6	101,3	-9%

- **Plus de 70 opérations sont actuellement en cours de montage représentant un chiffre d'affaires potentiel de plus de 1,5 milliard d'€**. Le Groupe, expert dans ce domaine, dispose par ailleurs des capacités foncières nécessaires pour mener un rythme de lancement de programmes immobiliers soutenu.
- **Poursuite de l'innovation et de la diversification** :
 - o Le groupe s'institutionnalise avec en mars dernier la signature d'une première vente en bloc à In'li, filiale du groupe Action Logement (vente de 35 lots dans le cadre de deux programmes situés en Ile-de-France, l'un à Aubervilliers et l'autre à Gagny). Sur l'exercice, les ventes en bloc devraient augmenter fortement.
 - o Plusieurs programmes de réhabilitation dans des zones tendues sont en cours notamment à Luxembourg ville et première couronne parisienne. Le groupe engage à Saint-André Lez Lille (59) un programme de restructuration d'un ancien hôpital où 20 000 mètres carrés de plancher feront l'objet d'une réhabilitation sur un total de 40 000.
 - o Depuis son entrée dans la promotion immobilière, le Groupe a toujours été tourné vers l'innovation avec le développement de produits tels que la Villa Duplex, puis plus récemment le développement d'un nouveau mode de vie avec les Capelli Tower, véritable quartier vertical avec un jardin commun sur le toit. Dans le domaine du co-living, le groupe a imaginé à Luxembourg une résidence de micro-appartements, intégrant des espaces communs importants, et adaptés aux nouveaux modes de vie.



Grâce aux actions structurantes menées en 2018-2019, qui seront finalisées sur le premier semestre de l'exercice 2019-2020, le Groupe CAPELLI confirme ses ambitions de croissance avec en ligne de mire l'objectif d'atteindre un chiffre d'affaires de 300 M€ en 2020.

Cette ambition est soutenue par une stratégie s'appuyant sur des axes de diversification qui sécurisent le modèle de développement :

- **Diversification géographique** : L'île de France, le Rhône Alpes, le Luxembourg, le Grand Genève, les Hauts de France, l'Aquitaine et la Provence
- **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 : Résultats 2018-2019, le 26 juin 2019 après bourse.

Prochaine réunion : le 27 juin 2019 à 10h à la SFAF, 135 Boulevard Haussmann, 75008 Paris

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

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 – www.groupe-capelli.com

Edifice Communication

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

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

Lexique

⁽¹⁾ 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 18 mois.

⁽²⁾ Gearing : Endettement net consolidé sur fonds propres consolidés.