



Communiqué du 14 février 2017

## Chiffre d'affaires 9 mois 2016-2017 en forte croissance : +47% à 70,3 M€

### Excellente dynamique en Promotion : +57%

### Bonne visibilité avec la hausse du backlog<sup>1</sup> à 273 M€

Les forts investissements déployés sur plusieurs années pour structurer le Groupe CAPELLI et lui donner les moyens de son développement dans la promotion portent leurs fruits. Les derniers chiffres confirment la dynamique dans laquelle le Groupe s'est engagé. Les 24 mois à venir sont également prometteurs.

La croissance au troisième trimestre est en hausse de 21 % avec un chiffre d'affaires de 21,3 M€. Cette performance est d'autant plus satisfaisante que la base de comparaison était élevée (+51% au 3<sup>ème</sup> trimestre de l'exercice précédent) sur ce trimestre.

Le Groupe continue ainsi de bénéficier de son positionnement géographique diversifié en France sur plusieurs régions, en Suisse et au Luxembourg sur son activité Promotion.

EN M€ - non audités	2016-2017	2015-2016	Var. en %
<b>Chiffre d'affaires 3<sup>ème</sup> trimestre</b> <i>(du 01/10 au 31/12)</i>	<b>21,3</b>	<b>17,5</b>	<b>+21%</b>
<i>Dont Promotion-Réhabilitation</i>	19,0	15,5	+23%
<b>Chiffre d'affaires 9 mois</b> <i>(du 01/04 au 31/12)</i>	<b>70,3</b>	<b>47,8</b>	<b>+47%</b>
<i>Dont Promotion-Réhabilitation</i>	64,4	40,9	+57%
<i>Backlog<sup>1</sup></i>	<b>272,6</b> (14/02/2017)	<b>200,2</b> (25/01/2016)	<b>+36%</b>

Sur 9 mois, le Groupe réalise un chiffre d'affaires de 70,3 M€, enregistrant une croissance de 47% sur la période. La croissance est encore plus forte sur l'activité Promotion-Réhabilitation (+57%) qui confirme ainsi son rôle moteur et la pertinence des offres ciblant les primo-accédants, les bailleurs professionnels et les investisseurs particuliers.

L'activité Promotion est particulièrement forte en France cette année avec un chiffre d'affaires de 40,8 M€ en hausse de 63%. Le Groupe continue également son développement avec succès en Suisse et au Luxembourg avec une contribution cumulée de 23,7 M€ en hausse de 19%.



## Confirmation de l'objectif annuel 2016-2017

Cette croissance après 9 mois est parfaitement en phase avec le plan de marche du Groupe. Le calendrier des ventes sur les mois à venir montre que le cap symbolique de 100 M€ de chiffre d'affaires annuel sera dépassé. La croissance annoncée de plus de 25% pour 2016/17 se confirme.

## Forte visibilité sur les prochains exercices

Au cours de l'exercice 2016, le Groupe a signé des lots sous compromis d'achat pour des opérations dont le chiffre d'affaires cumulé s'élève à 508 M€. Ces engagements ont tous été pris sous les conditions usuelles historiquement prudentes (obtention du permis de construire, pré-commercialisation minimale...).

Le backlog cumulé<sup>1</sup> (réservations en portefeuille et lots vendus sur l'exercice) s'établit à 272,6 M€ en date du 14 février, soit une hausse de 36% en un an.

Le Groupe dispose ainsi d'ores et déjà d'une bonne visibilité sur la croissance des deux prochains exercices. Il est par ailleurs organisé pour poursuivre sa dynamique de développement dans des conditions sécurisées, grâce à l'effort de structuration et de renforcement des équipes à tous les niveaux de la chaîne de valeur.

CAPELLI va de plus poursuivre activement sa stratégie de croissance, en s'appuyant toujours sur ses zones d'implantations fortes (Rhône-Alpes, Ile de France, Suisse, Luxembourg) mais aussi en accélérant le développement de nouvelles zones à fort potentiel comme dans les Hauts-de-France ou en Nouvelle Aquitaine).

**Prochaines publications** : Chiffre d'affaires annuel 2016-2017 le 15 mai 2017 après bourse, Résultats annuels le jeudi 29 juin

## A propos du Groupe CAPELLI

Spécialiste de l'aménagement d'espaces de vie depuis 1976, le groupe familial CAPELLI fait construire et commercialise des appartements, VillaDuplex®, maisons et bureaux.

CAPELLI met son expertise à la disposition de clients privés et publics autour de ses différents métiers : promotion, aménagement, marchand de bien, gestion d'investissement immobilier, habitat social, conseil.

Capitalisant sur ses savoirs faire et la qualité de son process, CAPELLI apporte des réponses concrètes aux attentes des collectivités et des particuliers.

CAPELLI conçoit ainsi des opérations qui prennent en compte l'organisation des communes et les besoins des citoyens. Le Groupe est présent en France, Suisse et Luxembourg.

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

Hervé Bonnaz – Directeur Financier

Tel : 04 78 47 49 29 – [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com)

<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> La signature d'un compromis d'achat entre CAPELLI et le propriétaire vendeur fait l'objet d'une étude de faisabilité dont ressort un nombre de logements à vendre. De ce nombre de logements, multiplié par leur prix de vente potentiel, résulte un chiffre d'affaires TTC réalisable sur une période allant de 12 à 36 mois, sous condition d'obtention des autorisations de construire ou de lotir, de commercialisation des logements et de réalisation des chantiers.