



PROMOTEUR

AMENAGEUR

Communiqué du 30 juillet 2013

CAPELLI, chiffre d'affaires du T1 2013/14

Activité Promotion en croissance de 36% Bonne orientation du backlog à 65,8 M€ et des réservations à +17% Projets de développement au Luxembourg

L'activité Promotion confirme son rythme de croissance et progresse de 36%

Comme attendu, l'activité Promotion maintient une bonne dynamique de croissance. Avec un chiffre d'affaires qui atteint 7,8 M€ sur le trimestre, elle progresse de 36% par rapport à l'année dernière. Cette activité représente ainsi près de 70% du chiffre d'affaires total du Groupe. CAPELLI confirme donc sa mutation, en moins de 3 ans, du métier de Lotisseur vers celui de Promoteur.

Le chiffre d'affaires de l'activité Lotissement s'établit quant à lui à 3,4 M€ contre 5,3 M€ l'an dernier, traduisant des délais de réitération des ventes de plus en plus longs. Les prises de commandes en Lotissement restent néanmoins d'un bon niveau au 30 juin 2013.

Au global, le chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre s'établit à 11,2 M€.

Tous les indicateurs de progression sont positifs

Le backlog arrêté fin juillet 2013 témoigne de la bonne orientation de l'ensemble de l'activité.

Le backlog Promotion est en hausse de 25% par rapport à l'an dernier et s'établit à 44,3 M€ contre 35,5 M€. Les concepts de maisons de ville et d'appartements en Villa Duplex® du Groupe rencontrent toujours un vif succès auprès d'une clientèle diversifiée de primo-accédants en recherche d'une résidence principale.

Le backlog Lotissement reste de bon niveau et s'inscrit à 21,5 M€ contre 27,5 M€ l'an dernier.

La dynamique d'achats, garante de la croissance future du Groupe, se poursuit avec un niveau de lots sous compromis d'achats qui atteint à la même date 172,8 M€, en hausse de 27% par rapport au 1^{er} trimestre 2012/2013.

Les réservations affichent elles aussi une croissance de 17% au 19 juillet 2013 confortant la pertinence du positionnement du Groupe.

Chiffre d'affaires consolidé du 1^{er} trimestre (1^{er} avril au 30 juin)

EN M€	T1 2013/2014	T1 2012/2013	Variation
Chiffre d'affaires	11,22	11,08	+1,2%
	30.07.2013	30.07.2012	
Backlog¹	65,8	63,0	+4%
<i>dont Promotion</i>	44,3	35,5	+25%
<i>dont Lotissement</i>	21,5	27,5	-22%
Lots sous compromis d'achat (depuis le 1^{er} janvier 2013)	172,8	136,5	+27%



Premiers pas du Groupe hors des frontières nationales

Après avoir ouvert une filiale à Genève en février dernier afin d'apporter aux primo-accédants helvétiques des solutions de logement en cohérence avec leur budget, CAPELLI, fort du succès qu'il rencontre en Suisse, prévoit d'ouvrir une filiale au Luxembourg pour adresser le même segment de clientèle.

Les différentes offres mises en place par CAPELLI afin d'assurer la solvabilité des primo-accédants trouvent ainsi des territoires de développement avec une possible duplication du modèle autour des grandes agglomérations.

CAPELLI confirme le maintien d'une croissance dynamique

Pour l'ensemble de l'exercice 2013/2014, **CAPELLI confirme son objectif d'un chiffre d'affaires en croissance de plus de 10% avec le maintien d'un bon niveau de rentabilité.**

Cet objectif repose à la fois sur la dynamique de croissance constatée dans l'activité Promotion et sur des projets porteurs de croissance à court et moyen termes :

- En Suisse, la création d'une filiale à Genève a permis à CAPELLI de signer ses premiers programmes immobiliers.
- Au Luxembourg, plusieurs programmes sont déjà à l'étude.
- L'offre « Villasereno[®] » dédiée aux seniors est en cours de mise en place avec des projets qui devraient déboucher au cours de l'exercice.
- La nouvelle offre « Vivmedio[®] », dédiée aux logements sociaux, est déjà en phase de lancement.

Prochaine publication : Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2013/2014, le 13 novembre 2013 après bourse

A propos du Groupe CAPELLI

PROMOTEUR AMENAGEUR, le groupe familial CAPELLI bénéficie d'une expérience reconnue de 37 ans en détection, acquisition et viabilisation de terrains destinés à la construction et commercialisés auprès d'une clientèle principalement composée de primo-accédants. Véritable partenaire des communes, le Groupe CAPELLI s'inscrit comme un créateur d'urbanisation capitalisant sur ses savoirs faire, la qualité de son process et son activité de promotion en maisons de ville et villas duplex. 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
Mathieu Baiardi – Directeur Financier
Tel : 04 78 47 49 29 – www.groupe-capelli.com

Nota : 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.