



Communiqué du 26 janvier 2016

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2015/2016 en hausse de 51%

La croissance de l'activité Promotion s'accélère à +72% sur le trimestre

Backlog ventes toujours très bien orienté à 200,2 M€

CAPELLI confirme le potentiel d'accélération de sa croissance

Après un 1^{er} semestre 2015/2016 qui affichait déjà une progression de 32%, la croissance de l'activité du Groupe s'est accélérée au 3^{ème} trimestre 2015/2016 avec un chiffre d'affaires qui ressort à 17,5 M€ en hausse +51%.

L'activité Promotion qui comprend la Réhabilitation conforte les performances constatées depuis plusieurs mois avec une croissance sur le trimestre qui atteint +72% à 15,5 M€.

EN M€ - non audités	2015/2016	2014/2015	Var. en %
Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre <i>(du 01/09 au 31/12)</i>	17,5	11,6	+51%
<i>Dont Promotion-Réhabilitation</i>	15,5	9,0	+72%
Chiffre d'affaires 9 mois <i>(du 01/03 au 31/12)</i>	47,8	34,5	+38,5%
Backlog arrêté au 25 janvier	200,2	150,5	+33,0%
<i>Dont Promotion-Réhabilitation</i>	187,5	136,2	+37,7%

Sur 9 mois, le Groupe CAPELLI démontre sa capacité à délivrer ses programmes et transformer le backlog en chiffre d'affaires. Il enregistre sur la période une progression de son activité de 38,5% à 47,8 M€.

L'activité Promotion-Réhabilitation croît de près de 43% pour s'établir à 40,9 M€ avec une activité particulièrement soutenue en Ile de France où le Groupe déploie avec succès son savoir-faire en matière de réhabilitation en centre-ville et son concept Villa Duplex et collectif en 1^{ère} et 2^{ème} couronne.

La présence du Groupe en Suisse et au Luxembourg se confirme avec des chiffres d'affaires en cumul qui représentent respectivement 6,4 M€ (contre 4,6 M€ l'an dernier) et 1,8 M€ (premier chiffre d'affaires au T4 2014/2015).

Des performances en ligne avec les objectifs annoncés

Le backlog Promotion-Réhabilitation au 25.01.2016 affiche une progression de 33%. Au total, il s'établit à 200,2 M€ contre 150,5 M€ l'année dernière à la même date et conforte le Groupe dans ses ambitions à court et moyen terme.



Ces tendances sont soutenues en France à la fois par une forte dynamique des ventes en bloc mais également par les dernières mesures gouvernementales concernant le PTZ qui permettent de re-solvabiliser certaines tranches de primo-accédants.

En Suisse et au Luxembourg, le backlog est également bien orienté puisqu'il représente sur le trimestre 46,8 M€ en progression de 75% par rapport à la même date de l'an dernier.

Sur l'exercice, cette dynamique de croissance rentable devrait permettre au Groupe d'atteindre une rentabilité opérationnelle en progression grâce à l'effet de levier de la croissance du chiffre d'affaires liée à une bonne maîtrise des coûts opérationnels.

Ces performances sont en ligne avec le plan de marche adopté par le Groupe CAPELLI et le conforte dans l'atteinte de son objectif de réaliser à un horizon proche un chiffre d'affaires de 100 M€.

Prochaine publication : Chiffre d'affaires du 2015/2016, le 11 mai 2016 après bourse

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

Laetitia de Touchet – 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.