



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
Paris, le 29 février 2024, 19h00

CAPELLI, RÉSULTATS SEMESTRIELS 2023-2024

- **UN CONTEXTE DE MARCHÉ IMMOBILIER FORTEMENT DÉGRADÉ ET INÉDIT**
- **MISE EN OEUVRE D'UN PLAN RIGOUREUX D'ÉCONOMIES ET DE GESTION DE LA DETTE**
- **POURSUITE DE LA POLITIQUE DE FOCALISATION SUR LES VENTES EN BLOC**

- **PÉRENNITÉ DU PROCESS OPÉRATIONNEL DU GROUPE AU TRAVERS DE LA SIGNATURE D'UN ACCORD PORTANT SUR LE CO-DÉVELOPPEMENT DE PROGRAMMES IMMOBILIERS GÉNÉRÉS PAR CAPELLI ET PERMETTANT DE LANCER PLUSIEURS OPÉRATIONS EN BLOC DÈS MARS 2024**
- **RELANCE DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT À MOYEN TERME**

Les points à retenir :

- **Un marché immobilier subissant une crise historique**
Sur cet exercice 2023/24, CAPELLI subit comme tous les autres acteurs du secteur immobilier un violent retournement de tendance avec une baisse de plus de 45% du marché neuf en 2023. Dans ce contexte et malgré une stratégie qui fait ses preuves et consiste à favoriser les ventes en bloc, le Groupe n'a pas pu financer le lancement d'une grande partie de ses programmes bloquant ainsi la production. De plus, il a dû procéder à une revue profonde de son pipeline de projets en écartant les programmes destinés au diffus (personnes physiques) du fait d'un marché totalement à l'arrêt, la hausse des taux et le resserrement des conditions d'octroi des prêts ayant désolubilisé un grand nombre de clients particuliers.
- **Des actions fortes mises en œuvre aux niveaux opérationnel et financier**
Pour faire face à ce contexte, CAPELLI a fait preuve une nouvelle fois d'agilité, a su trouver des solutions et a mis en place des actions fortes aux niveaux opérationnel et financier qui se sont traduites par :
 - Un abaissement très sensible de ses coûts de structure et de personnel au travers d'un plan de redimensionnement de sa structure. Le plein effet de ces mesures (réduction d'environ 20% des charges en année pleine) sera visible sur l'exercice 2024/2025.
 - En octobre dernier, dans une première phase, le Groupe a obtenu, de la part de ses partenaires financiers, le report de 12 à 24 mois de la grande majorité de ses échéances obligataires.
- **Signature d'un accord majeur pour le co-développement des programmes initiés par CAPELLI**
Le Groupe CAPELLI a signé en janvier dernier, avec un acteur de premier plan, un accord cadre pour le co-développement d'un portefeuille de 39 projets représentant un chiffre d'affaires global de plus de 700 M€ HT. La mise en production de ces programmes, nettement moins mobilisateurs de fonds propres, permettra au Groupe de réduire sensiblement dans le temps son endettement. Cet accord apporte à CAPELLI les lignes bancaires nécessaires au lancement des opérations et ce dès le mois de mars 2024. Compte tenu du droit de préférence des opérations nouvelles accordé à ce partenaire sur les deux ans à venir, le Groupe est de nouveau en capacité de se repositionner sur une stratégie de développement pérenne avec le lancement de programmes immobiliers vendus en bloc qui répondent aux exigences des bailleurs sociaux



et des investisseurs institutionnels mais également aux besoins d'un marché structurellement en déficit de logements.

Résultats semestriels 2023-2024 (non audités)

Le chiffre d'affaires de la période s'établit à 52,5 M€ (contre 107,3 M€ en n-1) du fait du report du lancement de plusieurs chantiers.

Le taux de marge brute s'établit à 11,4% du chiffre d'affaires contre 24,1% l'an dernier. Cette variation s'explique par 3 facteurs. D'une part, des fins d'anciens grands chantiers qui ont pâti de l'inflation des coûts de construction et de l'abandon de certaines opérations destinées au diffus (reconnaissance des frais de développement : montage, commercialisation, ...). L'impact global de ces deux éléments non récurrents représente plus de 15 M€ sur la marge brute. Et d'autre part, du report de production de plusieurs programmes immobiliers, qui apparaîtront sur l'exercice suivant, ceci afin de préserver les marges prévisionnelles.

Le résultat opérationnel du semestre constitue une perte de 4,5 M€.

La charge financière représente 16 M€ et traduit les très forts investissements (achats de fonciers) qui avaient été opérés et intègre l'impact taux.

Le résultat net part du Groupe présente une perte de 16,2 M€.

Le gearing consolidé opérations, intégrant des achats fonciers importants, ressort à 3,95 (vs. 3,11x au 31.03.23). Le gearing corporate s'inscrit à 2,09 (vs. 1,37x au 31.03.23). Ces indicateurs reflètent la situation économique actuelle.

Au 30 septembre 2023, les capitaux propres du Groupe s'établissent à 66,5 M€ vs 85,6 M€ au 31 mars 2023. La trésorerie active ressort à 62,8 M€.

Orientations pour les mois à venir

En termes de production, CAPELLI vient de lancer en co-développement plusieurs programmes immobiliers vendus en bloc. Il est rappelé que ces projets, jusqu'ici portés en propre par CAPELLI, étant désormais déconsolidés, l'activité du Groupe sera dorénavant appréciée directement au niveau du résultat net et correspondra à la quote-part du Groupe pour chaque projet. La mission principale de CAPELLI dans le cadre de ces opérations est axée sur le développement de nouveaux projets, leur montage, leur commercialisation et leur suivi technique jusqu'à la livraison. Le montage financier et le suivi comptable et juridique seront gérés par le co-développeur.

La mise en production de ces projets étant beaucoup moins consommatrice de fonds propres, CAPELLI pourra à moyen terme se désendetter significativement.

Aux niveaux opérationnel et financier :

- Dans un contexte où les coûts de construction se normalisent, les programmes qui sont lancés sont désormais réalisés dans de bonnes conditions. Ainsi, les marges sont équivalentes à celles de 2022 voire supérieures.
- Par ailleurs, le Groupe poursuit ses actions visant à adapter sa structure (locaux, personnel, frais de fonctionnement, ...) aux conditions de marché. Pour l'ensemble de l'année 2024, ces économies pourraient représenter plus de 7 M€.
- Concernant la dette obligataire, le Groupe a entamé une deuxième phase de discussions avec ses partenaires afin de trouver des accords permettant d'effectuer le remboursement dans des conditions acceptables pour les différentes parties et ainsi de pérenniser l'avenir du Groupe et préserver le nominal des investisseurs obligataires.

Au niveau commercial :



- En France, où le marché reste pour le moment bloqué même si une volonté politique semble émerger pour relancer le secteur, le Groupe continue de focaliser sa stratégie de développement sur des opérations faisant l'objet de ventes en bloc auprès des investisseurs institutionnels et des bailleurs sociaux afin de sécuriser les programmes et accélérer le retour sur investissement. Comme évoqué ci-dessus, un arbitrage sur le portefeuille de projets a été fait. Les ventes en bloc représentent ainsi près de 100% des opérations à venir.
- En Suisse, CAPELLI poursuit son plan de marche dans un marché peu dynamique mais marqué par une pénurie récurrente de locaux et de logements.
- Au Luxembourg, où CAPELLI a investi significativement dans le foncier dans le cadre de plusieurs programmes majeurs notamment dans le quartier d'Howald, le marché connaît une forte reprise après une baisse de près de 75% en un an. Cette embellie est soutenue par les décisions fortes adoptées par le Grand-Duché pour relancer la production immobilière portant principalement sur des aides et des mesures fiscales très incitatives. La mise en production des programmes qui se profile au Luxembourg où les marges sont élevées, constituerait une très bonne nouvelle pour CAPELLI.

Christophe Capelli, Président Directeur Général, conclut : « *L'environnement de l'année 2023 a été cataclysmique pour la majorité des acteurs du marché de l'immobilier avec des vents contraires qui se sont levés très brusquement alors que nous étions sur un cycle de très forte croissance et d'investissements. Dans ce contexte inédit, nos équipes ont mis tout en œuvre pour s'adapter à ce nouvel environnement et trouver des solutions pérennes pour notre Groupe et la préservation des intérêts de tous les intervenants. Je tiens à cet effet à remercier l'ensemble des acteurs qui nous font confiance et nous accompagnent dans ce contexte de marché extrêmement complexe. Cette adaptation très rapide que nous avons dû et su faire nous permet d'une part, de relancer la production de programmes qui sont restés bloqués pendant plusieurs mois et d'autre part, d'affronter avec de nouvelles armes les mois qui viennent et à terme, dans un marché qui inéluctablement rebondira, retrouver une croissance solide avec une situation financière et bilancielle assainie.* »

Le rapport semestriel 2023-2024 est disponible sur le site <https://capelli-immobilier.fr/information-financiere>

À propos du Groupe CAPELLI

Fort de plus de 40 ans d'expérience dans la conception d'espaces de vie, le Groupe s'est concentré depuis plus de 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, séniors, hôtelières, affaires.). Sa croissance organique historique soutenue s'appuie sur la qualité de ses 120 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 – ALCAP





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 18 mois.

Marge brute : CA diminué des achats consommés

EBIT : Bénéfice avant déduction des charges et produits financiers et des impôts

Gearing Corporate : Endettement net corporate consolidé sur fonds propres consolidés

Gearing Opérations : Endettement net liés aux opérations consolidées sur fonds propres consolidés

Contacts

Groupe CAPELLI

Christophe Capelli - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint

Tel : + 33 (0)4 78 47 49 29 – <https://capelli-immobilier.fr>

