



Communiqué du 27 janvier 2009

Poursuite d'un plan marketing offensif et signature d'un 1^{er} programme de logements sociaux

Fort de son expérience et démontrant une nouvelle fois sa capacité d'innovation et de réactivité, le Groupe CAPELLI, 2^{ème} aménageur-Lotisseur national, a mis en place en ce début d'année 2009, un plan d'actions marketing volontariste et multi-canal.

Ce plan marketing s'appuie d'une part sur les mesures gouvernementales pour favoriser l'acquisition par les primo-accédants et d'autre part, sur une réponse adaptée à leurs problématiques budgétaires.

Signature du 1^{er} programme dédié au logement social

Le Groupe a signé en décembre sa première vente dédiée au logement social à Ornex (01) pour plus de 5 millions d'euros HT. Par ailleurs, sur plusieurs autres sites répartis sur le territoire national, des compromis de vente ont été signés pour la réalisation de maisons en VEFA (Vente en Etat Futur d'Achèvement) avec des organismes sociaux.

CAPELLI lance ainsi une nouvelle ligne de produits baptisée « Maisons Prêtes à Louer », spécialement dédiée aux structures d'aide au logement. Ces investissements bénéficient de la TVA à 5,5%.

Lancement de la Maison à 100 000 € et développement du Pass Foncier

Conscient des contraintes financières des primo-accédants, le Groupe CAPELLI vient de lancer la **Maison à 100 000 €** en partenariat avec un constructeur de maisons individuelles implanté localement, condition essentielle au succès de l'opération.

Pour la région de Montbrison (42), CAPELLI s'est associé au constructeur Maisons Monaco et propose ainsi une **maison de 3 chambres bâtie sur un terrain de 400 m² comprenant les VRD, l'Assurance Dommage Ouvrage et les frais de notaire pour 100 000 €.**

Depuis le 15 décembre, 8 réservations ont déjà été enregistrées.

Par ailleurs, le Groupe contacte actuellement l'ensemble des mairies partenaires de ses opérations pour leur proposer de les accompagner dans le montage du Pass Foncier. Ce dispositif, support de « Ma maison à 15 euros par jour » dont CAPELLI a signé la charte, permet aux particuliers de bénéficier de la TVA à 5,5% et d'acquies successivement la maison, puis le

terrain, grâce à une aide du 1% logement. Une contribution des collectivités locales de 3000 à 5000 euros est requise. Elle sera partiellement compensée par l'Etat dans le cadre du plan de relance de l'économie mis en œuvre sur 2009.

Une opportunité pour les primo-accédants : le doublement du Prêt à Taux Zéro

Les nouvelles modalités annoncées par le Gouvernement sont applicables à tous les Prêts à Taux Zéro (PTZ) émis entre le 15 janvier 2009 et le 31 décembre 2009. **Plus de 80 % des clients** de CAPELLI sont des primo-accédants et sont donc éligibles à ce dispositif.

Pour mieux faire connaître ces nouvelles dispositions gouvernementales aux primo-accédants, le Groupe CAPELLI vient d'adresser un mailing à l'ensemble de ses prospects avec une sélection d'offres adaptées au projet et une présentation pédagogique pour bien faire comprendre les rouages du nouveau dispositif. **Les premiers retours sont d'ores et déjà très favorables.**

A propos du Groupe CAPELLI

Deuxième lotisseur de France, le Groupe familial CAPELLI bénéficie d'une expérience reconnue de 30 ans en détection, acquisition et viabilisation de terrains destinés à la construction de maisons individuelles 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 son savoir faire, la qualité de son process et son activité de promotion horizontale devenant ainsi un interlocuteur privilégié des mairies pour l'aménagement de leur territoire. Dans un marché du logement en constante expansion, le groupe accélère sa croissance par le maillage du territoire national avec une présence actuelle sur 24 départements.

Contact presse

Florence PIERREVILLE- Responsable de la Communication

Tel : 04 78 47 49 29 – fpierreville@capelli-immo.fr

Site Internet : www.capelli-immo.fr