



Communiqué du 3 août 2009

## CA 1<sup>er</sup> trimestre 2009/2010 au 30 juin 2009 : Chiffre d'affaires à 6,48 M€

### Bonne orientation du backlog à 50,6 M€ : renforcement de la structure financière et génération de cash

Compte tenu des délais d'enregistrement des actes de ventes, le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2009/2010 reflète le point bas atteint par le marché de l'immobilier fin 2008 et en début d'année 2009. A l'inverse, il n'intègre pas encore l'inflexion de tendance, des contacts commerciaux et des ventes, amorcée depuis mai 2009.

#### Evolution du Chiffre d'affaires sur la période du 1<sup>er</sup> avril au 30 juin

En M€ (non audité)	2009/2010	2008/2009	2007/2008
<b>Aménagement/ Lotissement</b>	<b>3,36</b>	10,31	6,82
<b>Promotion Immobilière</b>	<b>3,12</b>	2,51	1,47
<b>Chiffre d'affaires T1</b>	<b>6,48</b>	12,82	8,29

Sur une période marquée par une forte dégradation du marché, le Groupe CAPELLI a pu bénéficier du lancement réussi de son concept « Maison de Ville », ce qui permet à l'activité Promotion Immobilière de progresser favorablement et de doubler son volume de ventes par rapport à 2007/2008.

L'activité Lotissement enregistre, sans surprise, une baisse marquée, avec un effet de base très défavorable, le 1<sup>er</sup> trimestre 2008/2009 constituant un point de comparaison particulièrement élevé.

Le point bas du marché semble aujourd'hui avoir été atteint, et les mesures mises en place pour s'adapter à des conditions de marché difficiles, adaptation des structures, baisse des frais fixes, lancement de nouveaux produits, permettent au Groupe de préserver ses équilibres économiques et financiers.

#### Inflexion de tendance confirmée

L'inflexion de tendance qui s'est dessinée sur les mois de mai et juin 2009 se confirme en juillet avec des signes de redémarrage encourageants et des niveaux de contacts commerciaux élevés pour un mois de juillet :

- L'objectif de plus de 2 000 visites quotidiennes sur les différents sites web du Groupe, [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com); [www.terrainlowcost.fr](http://www.terrainlowcost.fr); [www.loi-scellier-capelli.com](http://www.loi-scellier-capelli.com) a été atteint le 15 juin 2009 et se maintient depuis, avec au total plus de 300 000 visites comptabilisées depuis le début de l'année.
- Plus de 250 demandes d'informations terrain sont actuellement enregistrées par semaine, CAPELLI retrouve ainsi un niveau de demandes qu'il n'avait pas connu depuis début 2008.
- Le Pool Ventes traite plus de 100 appels entrants quotidiens.
- Une quarantaine de visites terrains sont organisées par semaine avec un taux de transformation bien orienté.



A un redémarrage sensible du marché s'ajoute la politique mise en place par CAPELLI pour déployer des actions marketing fortes, structurer son service ventes et repositionner son offre sur un mix prix/ produit/ géolocalisation adapté aux contraintes de sa clientèle de primo-accédants.

**Au 29 juillet 2009, le nombre de lots réservés et actés ne cesse de progresser et s'élève à 50,6 M€, soit le même niveau que le chiffre d'affaires 2008/2009 (pour mémoire 50,5 M€).**

Les tendances commerciales enregistrées à ce jour laissent présager d'une seconde partie d'exercice plus favorable. Le Groupe CAPELLI continue cependant de porter prioritairement ses efforts sur :

- La préservation de ses marges ;
- Le renforcement de sa structure financière et la génération de cash, liés à des achats ciblés et un chiffre d'affaires réalisé sur le stock existant.

Fort de bases solides et d'une capacité prouvée à s'adapter à des conditions de marché difficiles, le Groupe CAPELLI, tout en restant prudent, compte tirer pleinement profit de l'embellie actuelle du marché pour réaccélérer son développement au moment opportun.

**Prochaine publication :** Le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre sera publié le 13 novembre prochain après bourse.

### ***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

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 Administratif et Financier

Florence Pierreville - Responsable de la Communication

Tel : 04 78 47 49 29 – [contact@capelli-immo.fr](mailto:contact@capelli-immo.fr)

Sites Internet : [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com); [www.terrainlowcost.fr](http://www.terrainlowcost.fr); [www.loi-scellier-capelli.com](http://www.loi-scellier-capelli.com)