



Communiqué du 15 février 2010

Hausse soutenue de l'activité au 3^{ème} trimestre

Forte dynamique commerciale : Le backlog atteint 77 M€, en hausse de 37% vs N-1

Croissance confirmée pour 2010/2011

Les signes de redémarrage du marché et la dynamique de croissance se confirment, avec des indicateurs de performance en hausse. Le Groupe CAPELLI vise ainsi un chiffre d'affaires annuel d'environ 50 M€ et un retour à la profitabilité :

- Le troisième trimestre à **10 M€** progresse de **20,3%** par rapport au 2^{ème} trimestre alors même que le 3^{ème} trimestre (1^{er} octobre – 31 décembre) intègre les fêtes de fin d'année.
- Le Groupe retrouve ainsi le volume d'activité enregistré au T3 2007/2008 (CA de 10,49 M€) qui constituait une année de forte croissance (le CA annuel avait atteint 65,6 M€).
- **Le backlog (lots réservés et actés) atteint un niveau élevé à 77 M€**, traduisant une activité commerciale soutenue.

Analyse du chiffre d'affaires 9 mois (du 1^{er} avril au 31 décembre)

En M€ (non audité)	2009/2010	2008/2009
Aménagement/ Lotissement	12,3	26,1
Promotion Immobilière	12,4	8,6
Chiffre d'affaires 9 mois	24,7	34,7

Sur la période, le Groupe CAPELLI continue de bénéficier des nouveaux concepts qu'il a su lancer au moment opportun pour soutenir son développement. La promotion immobilière, et notamment le concept « Maison de Ville », progresse fortement (+44% par rapport à l'an dernier) et atteint un niveau record.

L'activité Lotissement qui avait enregistré une baisse marquée sur le premier semestre se redresse très sensiblement sur le T3 et progresse de 34% par rapport au trimestre précédent.

CAPELLI est aujourd'hui un acteur référent pour la clientèle primo accédant qui souhaite investir dans sa résidence principale, et donc peu dépendant des mesures gouvernementales favorisant l'investissement locatif (Loi Scellier).



Une position solide pour bénéficier du redémarrage du marché

Pour résister et traverser la crise, le Groupe CAPELLI a mis en œuvre un plan de redéploiement qui fait aujourd'hui ses preuves avec :

- Une stratégie communication & marketing efficace, axée principalement sur le moteur puissant qu'est le web ;
- Une organisation (pool ventes, équipe achats fonciers, ...) en ordre de marche qui se traduit par une productivité élevée ;
- Une offre parfaitement adaptée aux contraintes de sa clientèle de primo-accédants qui valide le mix prix/produit/géolocalisation : cette stratégie permet de transformer les opérations dans un délai inférieur à 12 mois.
- Une implantation forte dans de nouvelles régions telles que PACA ou l'Ile de France. L'IDF est déjà génératrice de chiffre d'affaires avec comme objectif de se placer juste derrière Rhône-Alpes, actuellement leader, sous 36 mois.

Cette structuration efficace permet à CAPELLI d'enregistrer des performances commerciales inégalées depuis plusieurs mois :

- Grâce à l'optimisation de son référencement et à une communication multicanal (web, radio, télé, ..) le Groupe comptabilise actuellement **plus de 2 100 visites internet / jour**.
- **Chaque semaine plus de 400 demandes de prospects** issues du net et **plus de 500 appels entrants** sont traités par les équipes ventes pour des informations terrain, soit un niveau équivalent à celui d'avant crise.
- **Sur le T3, plus de 450 options de réservations** ont été enregistrées avec un taux de transformation élevé démontrant la justesse du positionnement de l'offre du Groupe.

Ces indicateurs commerciaux sont autant de signes tangibles de la dynamique engagée et sont le gage de la croissance future du Groupe, le délai entre la signature et la réalisation de la vente se situant entre 10 et 16 semaines dans ce secteur d'activité.

CAPELLI a relancé une politique de prospection particulièrement offensive. Sur le seul mois de janvier 2010, le Groupe a signé l'équivalent de plus de 10M€ de CA en compromis d'achats fonciers.

Résultats bénéficiaires attendus sur l'ensemble de l'exercice

Les actions de rigueur mises en place dès les premiers signes de contraction du marché associées à la forte reprise des ventes permettent au Groupe CAPELLI d'assurer un résultat positif sur l'exercice.

Ce retour à une croissance rentable s'accompagne d'une amélioration de l'ensemble des ratios économiques et financiers :

- Réduction des stocks et notamment déstockage des lots anciens.
- Accroissement des produits à forte marge.
- Forte génération de cash en fin d'exercice liée au niveau élevé des ventes escompté.
- Poursuite du désendettement avec un gearing qui redevient plus normatif.

Grâce aux décisions stratégiques qui ont été prises et fort d'une position renforcée d'acteur majeur de son secteur, CAPELLI est aujourd'hui parfaitement positionné pour tirer pleinement profit de l'embellie du marché et s'inscrire dans une dynamique de croissance pérenne.



Prochaine publication : Le chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre sera publié le 12 mai 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

Sites Internet : www.groupe-capelli.com, www.terrainlowcost.fr, www.loi-scellier-capelli.com