



Communiqué du 12 mai 2010

## Hausse de 17,8% du C.A. au 4<sup>ème</sup> trimestre 2009/2010

### Fort redressement de la rentabilité au S2

### Mise en place d'un nouveau relais de croissance avec le lancement du concept Villa Duplex®.

Comme annoncé, la reprise du marché immobilier et le retour à une dynamique de croissance du Groupe CAPELLI se confirment avec un chiffre d'affaires du 4<sup>ème</sup> trimestre qui progresse de 17,8% par rapport à la même période de l'exercice dernier.

A 18,7 M€, l'activité du trimestre atteint son niveau le plus haut depuis 24 mois, et en séquentiel elle progresse de 87% par rapport au troisième trimestre de l'exercice qui affichait déjà une croissance de 20% par rapport au T2.

Cette tendance haussière du 4<sup>ème</sup> trimestre se décompose comme suit :

- L'activité Lotissement à 15,7 M€ croît de 68% par rapport à l'an dernier malgré un décalage de certaines affaires sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2010/2011 lié au blocage des ventes entre le 15 février et le 11 mars du fait du changement de régime fiscal
- L'activité Promotion à 2,97 M€, en progression de 3%, est marquée par les fortes intempéries de début d'année (janvier/février) et reflète la politique prudente adoptée par le Groupe dans le lancement de nouveaux programmes au plus fort de la crise.

Au final, le chiffre d'affaires annuel (1<sup>er</sup> avril au 31 mars) intègre l'impact de la crise immobilière à laquelle ont dû faire face tous les acteurs du marché durant plus de 24 mois et l'amorce d'une reprise de la croissance au T4 qui s'accélère sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2010/2011.

**La bonne orientation de l'activité se traduit au 10 mai 2010 par un nombre de lots réservés et actés de bon niveau qui s'élève à 41,2 M€, avec une forte hausse en Lotissement (+ 18%) et le lancement de la nouvelle activité en Promotion.**

#### Evolution du chiffre d'affaires annuel

En M€	31 mars 2010	31 mars 2009
<b>Aménagement/ Lotissement</b>	<b>28,0</b>	39,8
<b>Promotion Immobilière</b>	<b>15,4</b>	10,7
<b>Chiffre d'affaires annuel</b>	<b>43,4</b>	50,5



## **Fort redressement de la rentabilité au S2**

En terme de résultats, le Groupe bénéficiera des mesures qui avaient été mises en place pour résister aux conditions de marché difficiles : adaptation des structures aux volumes d'affaires, baisse des frais fixes, réduction des stocks, politique prudente à l'achat, ....

**Ces mesures ont permis de redresser fortement la rentabilité au 2<sup>nd</sup> semestre, permettant ainsi de préserver les équilibres financiers sur l'ensemble de l'exercice.**

## **Un exercice 2010/2011 qui s'inscrira en croissance**

Au redémarrage du marché s'ajoute la stratégie volontariste de CAPELLI de s'appuyer sur son métier historique de Lotissement pour déployer de nouveaux relais de croissance adaptés à sa clientèle de primo-accédants. C'est dans ce contexte que le Groupe vient de lancer une activité de Promotion intégrée avec un concept inédit : **la Villa Duplex®**.

Produit alternatif entre la maison et l'appartement, la Villa Duplex constitue une solution idéale pour un couple de primo-accédants avec enfants qui souhaite rester en environnement urbain pour un budget compris entre 139 000 € et 300 000 € environ.

Cette nouvelle activité de Promotion qui a fait l'objet d'un communiqué le 5 mai dernier offre de nombreux atouts pour le modèle économique de développement du Groupe CAPELLI :

- elle permet de proposer des offres d'achat concurrentielles aux propriétaires fonciers et ainsi d'accéder à des terrains de plus en plus recherchés en 1<sup>ère</sup> couronne urbaine,
- elle favorise une remontée de cash plus rapide dès lors qu'un bon niveau de réservation est atteint,
- elle présente l'avantage de dégager une marge en valeur absolue plus importante que le lotissement,
- elle accélère le développement du Groupe et lui permet d'atteindre plus rapidement une taille critique.

Sur les trois derniers mois, CAPELLI a rentré un volume de nouveaux programmes en Promotion, qui, après réservation, représenteront 20 M€ de chiffre d'affaires. A court terme, le Groupe pourrait équilibrer la part de la Promotion par rapport au Lotissement dans son activité.

**Pour accompagner cette accélération, CAPELLI vient de recruter un Directeur Technique Promotion et un Directeur de Développement pour la région Ile de France.**

Parallèlement, l'activité commerciale reste soutenue et laisse présager d'une seconde partie d'exercice en forte croissance.

Grâce à des bases solides et une capacité prouvée à déployer des offres qui répondent parfaitement à sa clientèle composée essentiellement de primo-accédants qui reste le segment le plus porteur, le Groupe CAPELLI compte tirer pleinement profit de l'embellie actuelle du marché pour ré-accélérer son développement.

**Prochaine publication** : Les résultats de l'exercice 2009/2010 seront publiés le 19 juillet 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.com](http://www.terrainlowcost.com), [www.loi-scellier-capelli.com](http://www.loi-scellier-capelli.com)