



Communiqué du 10 novembre 2010

## FORTE CROISSANCE DE L'ACTIVITE C.A. LOTISSEMENT EN HAUSSE DE 68,4% AU T2

### SOLIDITE FINANCIERE LE GEARING EST INFERIEUR A 0,5

Sur le semestre, le Groupe CAPELLI accélère sa dynamique de croissance avec une activité commerciale soutenue, une très forte progression de son activité lotissement et un renforcement de ses ratios financiers.

Chiffre d'affaires consolidé (1<sup>er</sup> avril au 30 septembre) en hausse de 20,7%

En M€- non audité	2010/2011 6 mois	2009/2010 6 mois
Aménagement / lotissement	13,67	7,17
Promotion immobilière	4,15	7,59
Chiffre d'affaires semestriel	17,82	14,76

Sur le semestre le Groupe CAPELLI tire pleinement profit de la bonne orientation du marché immobilier avec une activité historique « aménagement/lotissement » en très forte croissance. L'activité « promotion immobilière » du semestre est uniquement constituée de programmes en livraison ; le 2<sup>ème</sup> semestre bénéficiera pleinement des nouveaux programmes issus du concept Villa Duplex®.

**Le chiffre d'affaires du T2 s'inscrit à 8,5 M€ avec une hausse de 68,4% de l'activité lotissement.**

La dynamique commerciale observée depuis plusieurs semaines auprès des futurs propriétaires, primo-accédants cœur de cible du Groupe se renforce et se traduit par :

- **Un backlog** (lots réservés et actés) **de très bon niveau qui atteint 60,7 M€** au 1<sup>er</sup> novembre 2010. L'activité lotissement représente 39,5 M€ et l'activité promotion 21,2 M€.
- **Les programmes de promotion immobilière à court terme représentent un chiffre d'affaires TTC à réaliser d'environ 53 M€**. Ces programmes connaissent un très vif succès notamment grâce au lancement du concept inédit de « Villa Duplex® ». Près d'une quinzaine de programmes est actuellement en cours. Leurs pleins effets seront visibles à compter du 4<sup>ème</sup> trimestre de l'exercice.
- **Une moyenne de 500 demandes hebdomadaires d'information** enregistrées sur le net depuis juillet 2010 et un volume **d'appels entrants** toujours très élevé. Le taux de transformation est élevé et le taux d'annulation est revenu à un niveau normatif.



## **Croissance et rentabilité confirmées pour l'exercice 2010/2011**

Ces excellentes performances commerciales permettent au Groupe CAPELLI de réduire ses stocks mais également d'optimiser ses achats avec un **taux de rotation beaucoup plus rapide**.

La conjonction de ses deux éléments très favorables génère une **forte amélioration de la structure financière** du Groupe avec un **gearing qui passe en dessous du seuil de 0,5** (vs 0,64 au 31 mars dernier).

**Cette politique volontariste permet au Groupe de réaliser au second semestre une campagne d'achats offensive.**

## **Le Groupe est en phase d'accélération de son développement**

Pour les mois qui viennent, le Groupe CAPELLI bénéficiera de facteurs de développement importants qui contribueront à renforcer sa croissance.

1/ **Le marché de la primo-accession restera bien orienté** sous l'effet des mesures adoptées par le gouvernement avec notamment la mise en place du PTZ sans condition de ressources mais également d'un déficit croissant de logements en France (estimé à plus de 1,8 million).

2/ **L'activité Promotion est très prometteuse et enregistre un excellent taux de réservation.** Au printemps dernier, le Groupe a décidé de renforcer son positionnement sur l'activité Promotion afin de répondre à une forte demande en 1<sup>ère</sup> couronne des grandes villes notamment en primo-accession. Le but visé à terme consiste à équilibrer la part de l'activité Promotion par rapport au Lotissement. Cette stratégie de croissance se traduit par un volume important de programmes en cours ou en projet. La mise en œuvre de ces différents programmes générera une forte inflexion à la hausse de l'activité et contribuera positivement, grâce à un taux de marge élevé, à la croissance de la rentabilité du Groupe.

3/ **L'activité Lotissement progresse favorablement portée par un marché dynamique** et s'inscrira en hausse sur l'ensemble de l'exercice.

4/ **Le Groupe dispose de fondamentaux solides** qui lui permettent d'adopter **une stratégie de conquête**. CAPELLI vient ainsi de décider de renforcer ses équipes commerciales « achats fonciers » sur différentes zones (région parisienne, Rhône Alpes, Ouest, Provence et Midi Pyrénées) pour faire face à une forte demande.

***Dans ce contexte, c'est l'ensemble du Groupe, structuré autour de ses équipes d'achat et de vente, qui bénéficiera pleinement du savoir-faire historique en matière de sourcing foncier.***

### ***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.com](http://www.loi-scellier.com)