



Communiqué du 15 février 2011

## Chiffre d'affaires 9 mois en hausse de +8%

### Dynamisme de l'activité Lotissements Montée en puissance de l'activité Promotion

### Amélioration attendue de la rentabilité

Dans un marché bien orienté, le Groupe CAPELLI poursuit sa dynamique de développement.

L'activité historique « Aménagement/lotissement » est soutenue et progresse de **52%** sur 9 mois. La nouvelle activité Promotion « Villa Duplex » amorce sa phase de croissance avec, en séquentiel, une hausse de **87%** par rapport au 2<sup>ème</sup> trimestre 2010/2011. Cette courbe de tendance devrait s'amplifier au cours des prochains mois, grâce à la montée en puissance de cette activité.

Le backlog (lots réservés et actés) est de bon niveau et s'inscrit à ce jour à **67 M€** dont 44,9 M€ pour l'activité Lotissements et 22,1 M€ pour l'activité Promotion.

De plus, dans un contexte de pénurie foncière, CAPELLI démontre une fois encore son expertise en matière de prospection avec, pour le seul mois de janvier 2011, **13,9 M€** de chiffre d'affaires sous compromis d'achats foncier (Lotissement + Promotion) contre 10,5 M€ l'an dernier.

Pour l'ensemble de l'exercice, le Groupe vise un chiffre d'affaires stable vs 2009/2010 avec une amélioration de la rentabilité.

L'accélération de la croissance sera nettement visible sur l'exercice 2011/2012 avec un plein effet de la stratégie offensive de recherche foncière sur l'activité Lotissement et une croissance élevée de l'activité Promotion.

Chiffre d'affaires consolidés (1<sup>er</sup> avril – 31 décembre)

En M€ <i>non audités</i>	T3 2010/2011	2010/2011 9 mois	2009/2010 9 mois
Aménagement /lotissement	5,01	18,68	12,28
Promotion immobilière	3,90	8,05	12,46
Total	8,91	26,73	24,74



## **Villa Duplex, un puissant relais de croissance**

La pertinence du concept « Villa Duplex » est largement démontrée par le succès que ces programmes rencontrent. Une quinzaine de programmes sont en cours et généreront une croissance rapide de cette activité à compter du 4<sup>ème</sup> trimestre 2010/2011.

Pour favoriser « Le droit à la propriété pour tous » avec des prix attractifs répondant parfaitement à la demande des primo-accédants, CAPELLI vient de lancer une nouvelle offre allant du T2 au T4 en Villa Duplex sur des zones à forte densité et proches des agglomérations.

Axée sur une gamme pertinente et diversifiée, la politique commerciale de CAPELLI répond parfaitement aux contraintes et aux besoins d'une large catégorie de clientèle. Avec également des « packages » Terrain + Maison en partenariat avec des constructeurs, de l'ordre de 200 K€ en moyenne, le Groupe est extrêmement bien positionné pour répondre aux attentes des primo-accédants.

Dans les mois à venir, compte tenu de son offre et du recentrage de sa politique d'achats sur des zones à forte demande, le Groupe bénéficiera pleinement de la mise en place du PTZ+ qui ouvre aux primo-accédants, sans conditions de ressources, un prêt à taux zéro renforcé.

## **Une dynamique commerciale soutenue**

La dynamique et les process commerciaux mis en place par le Groupe CAPELLI démontrent toute leur efficacité avec, au mois de janvier 2011, près de 1 000 prospects issus du site Capelli. En incorporant les autres sites en passerelle, ce chiffre atteint **2 325 prospects issus du net** pour le seul mois de janvier 2011.

Le nombre d'appels entrants (numéro azur dédié à la commercialisation et lignes directes) dépasse quant à lui le seuil des **2 500 appels**, soit une **croissance de plus de 65%** par rapport à janvier 2010.

**Pour accompagner cette croissance, le Groupe vient de renforcer ses équipes commerciales à la vente et à l'achat ainsi que son bureau d'études.**

## **Un Groupe en ordre de marche pour capter la croissance**

Pour mener à bien sa politique ambitieuse de développement et de renforcement de ses marges, CAPELLI dispose de sérieux atouts :

- Une expertise de l'achat foncier largement démontrée,
- Un positionnement pertinent en Lotissements avec des produits en 1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> couronne d'agglomérations dans des régions à fort dynamisme économique, Ile de France, Rhône Alpes, Midi Pyrénées et Languedoc Roussillon,
- Une offre singulière en Promotion avec le concept Villa Duplex,
- Une structure financière saine qui lui permet de mettre en place des relais de croissance organique.

**Prochaine publication** : Chiffre d'affaires de l'exercice 2010/2011, le 13 mai 2011

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