



Communiqué du 13 mai 2011

CA annuel 2010/2011 en ligne avec les objectifs Niveau d'activité record sur le T4 pour l'activité Promotion

Sur l'exercice 2010/2011, le Groupe CAPELLI a opéré avec succès son repositionnement commercial avec le lancement d'une nouvelle offre Promotion autour du concept inédit de « Villa-Duplex » tout en maintenant le dynamisme de son activité Lotissement.

Repositionnement stratégique finalisé

Le volume d'affaires 2010/2011 ressort à 43,2 M€ en ligne avec les objectifs.

Comptablement, suite à un reclassement en produit opérationnel de la vente d'un ensemble immobilier pour 1 M€, le chiffre d'affaires ainsi retraité s'inscrit à 42,2 M€ et cette vente de 1M€ contribue aux résultats de l'exercice.

Pour l'activité Promotion, la pertinence du concept de Villa-Duplex est largement démontrée. Sur le 4^{ème} trimestre 2010/2011, **le chiffre d'affaires Promotion atteint ainsi un plus haut historique à 5,8 M€** En séquentiel, **il progresse de 49%** par rapport au T3.

L'activité Aménagement/Lotissement a maintenu sa dynamique et s'élève à 9,7 M€ au 4^{ème} trimestre et à 28,3 M€ (hors produit opérationnel) sur l'ensemble de l'exercice, **en hausse de 2%** par rapport à l'année dernière.

Accélération du développement de l'activité Promotion en Résidence Principale

La courbe de tendance observée sur l'activité Promotion continuera à s'amplifier avec la commercialisation progressive des nouveaux programmes.

Parfaitement positionné pour répondre aux préoccupations budgétaires et de géo-localisation des primo-accédants, le concept de Villa-Duplex s'impose comme **une alternative idéale au logement collectif ou à la maison individuelle.**

Le Groupe bénéficie à ce jour d'une **quinzaine de programmes en cours de commercialisation dont le chiffre d'affaires prévisionnel s'élève à 52,1 M€**

Ces excellentes perspectives sont le fruit de la dynamique à l'achat engagée depuis plusieurs mois et la résultante du renforcement et de la réorganisation des équipes commerciales avec des process rigoureux visant la prospection en **1^{ère} et 2^{ème} couronne d'agglomérations favorisées par le PTZ majoré.**

Les équipes de ventes bénéficient quant à elles :

- D'un produit inédit en Villa-Duplex qui rencontre un très vif succès car il permet aux primo-accédants de rester proches des grandes agglomérations, des zones d'activité et des moyens de transports collectifs tout en bénéficiant d'un duplex avec jardin et d'un garage.



- D'un positionnement marketing toujours aussi offensif qui se décline en e-mailings quotidiens, spots radio, animations numériques lors des matchs de l'OL, campagne d'affichage sur le réseau de bus de l'agglomération lyonnaise,... Ces différentes actions se sont traduites par un record de 3 000 visites /jours sur le site internet et par 80 401 visites sur le seul mois d'avril (vs 64 419 en n-1).

Cette stratégie a permis d'accroître très sensiblement le taux de transformation auquel s'ajoute un **taux d'annulation redevenu normatif de l'ordre de 11%** au mois d'avril.

Par ailleurs, **le Groupe dispose aujourd'hui de 59,3 M€ de lots sous compromis d'achats fonciers** signés depuis le début de l'année 2011 (vs 33,2 M€ l'an dernier). Compte tenu de la pénurie et de la forte demande actuelle en matière de foncier, ces compromis d'achats devraient se transformer rapidement en chiffre d'affaires, en Lotissement ou en Promotion en fonction de la demande locale, après les études d'usage.

Un mix-produits qui assure croissance et rentabilité

Cette dynamique et le nouveau concept de Villa-Duplex finalisé sur l'exercice 2010/2011 positionnent le Groupe CAPELLI comme un acteur référent et lui assure, grâce à ce nouveau mix-produits, une progression de son chiffre d'affaires et de sa rentabilité.

Cette nouvelle phase de déploiement s'illustre par un **backlog** (lots réservés et actés) qui atteint au 10 mai 2011 près de **43 M€**. L'activité Lotissement représente 25,2 M€ et la Promotion 17,5 M€ (niveau multiplié par 2 par rapport à la même période de l'année dernière).

Sur l'ensemble de l'exercice, le Groupe CAPELLI bénéficiera d'atouts importants pour poursuivre sa dynamique de conquête et d'accroissement de la rentabilité avec :

- Une expertise de l'achat foncier largement démontrée,
- Un savoir-faire historique en Lotissements avec un portefeuille de produits en 1^{ère} et 2^{ème} couronne d'agglomérations dans des régions à fort dynamisme économique, Ile de France, Rhône Alpes, Midi Pyrénées et Languedoc Roussillon,
- Une offre inédite et pertinente en Promotion avec la Villa-Duplex,
- Une structure financière saine qui permet de mettre en place des relais de croissance avec un gearing qui reste au niveau de celui de septembre 2010 (pour mémoire il s'établissait à 0,39).

Prochaine publication : Résultats annuels 2010/2011, le 26 juillet 2011 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 en maisons de ville et villas duplex.

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