



Communiqué du 17 novembre 2008

CA 1^{er} semestre 2008/2009 au 30 septembre 2008 : Hausse de 18% - Chiffre d'affaires à 25,0 M€

Dans un environnement particulièrement perturbé, le Groupe CAPELLI fait preuve d'adaptabilité et de réactivité, ce qui lui permet d'annoncer pour le 1^{er} semestre de son exercice 2008/2009 un chiffre d'affaires de **25 M€**, en **hausse de 18%** par rapport à la même période de 2007/2008.

Le chiffre d'affaires du second trimestre s'élève à 12,2 M€ contre 12,9 M€ l'an dernier. Sur la période, l'activité Aménagement / Lotissement s'inscrit à 10,2 M€ et l'activité Maison de Ville à 2 M€.

Evolution du Chiffre d'affaires sur la période du 1^{er} avril au 30 septembre

En M€	2008/2009	2007/2008	Croissance
Aménagement/ Lotissement	20,5	17,4	+ 18%
Promotion Immobilière	4,5	3,7	+ 22%
Chiffre d'affaires S1	25,0	21,1	+ 18%

L'atteinte d'une croissance de 18% au 1^{er} semestre est liée en partie à la spécificité du métier de lotisseur : le traitement des stocks peut être revu facilement afin de coller au mieux aux évolutions du marché et aux besoins du client-acquéreur. Ainsi, plusieurs programmes ont fait l'objet d'une requalification et notamment d'un travail sur les surfaces mais aussi, de fait, sur les prix de vente. En appui de cette politique, le Groupe a mis l'accent sur des actions marketing fortes afin d'accroître la visibilité de son offre :

- Lancement d'une campagne «Terrain Prix Choc» et «Dernier Lot» multicanal, sur la presse gratuite, en affichage, en radio et sur le web
- Achat de liens sponsorisés et démultiplication des sites de mise en ligne des annonces sur le net, avec pour résultante une nette augmentation de la fréquentation du site www.monrevedeterrain.com (plus de 1 100 visites par jour) ;
- Optimisation du référencement naturel de ce site avec la mise en place d'une 2^{ème} version
- Création en interne de sites web dédiés pour les programmes de promotion et sur le thème de la défiscalisation ;
- Mise au point d'une nouvelle offre « CAPELLI Serenity », Garantie Revente offerte à tous les clients-acquéreurs ;
- Renforcement des synergies avec les constructeurs et partenaires.

L'ensemble de ces actions a eu pour effet de soutenir les ventes et d'accélérer la commercialisation des reliquats de programmes.



Communiqué du 17 novembre 2008

Dans le même temps, le Groupe a constitué un portefeuille de lots sélectionnés selon un mix Prix / Produit / Géolocalisation, parfaitement adaptés à la demande actuelle des primo-accédants.

Au 30 septembre 2008, le nombre de lots sous compromis d'achat représentait 958 unités, illustrant la démarche volontariste du Groupe.

Au 31 octobre 2008, le backlog du Groupe s'élevait à 60.7M€.

Stratégie et Perspectives : Innovation, Solidité, Maîtrise

Dans la continuité de la stratégie mise en place au 1^{er} semestre, le Groupe poursuit l'adaptation de ses moyens et actions à l'environnement actuel. Des mesures ont ainsi été prises pour réduire les frais fixes.

Les actions visant à dynamiser les ventes sont poursuivies. Des pistes pour accélérer le débouclage des stocks existants sont actuellement à l'étude et devraient être annoncées très prochainement.

Fort de sa position de 2^{ème} intervenant national du secteur, le Groupe CAPELLI portera prioritairement ses efforts au 2^{ème} semestre sur :

- La préservation de ses marges ;
- Le renforcement de sa structure financière.

Ces différents axes stratégiques constituent des bases solides permettant au Groupe CAPELLI de résister dans le contexte difficile actuel et de tirer pleinement profit le moment venu du redémarrage du marché et de ré-accélérer son développement.

Prochaine publication : Les résultats du 1^{er} semestre seront publiés le 1^{er} décembre 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. Dans un marché du logement en constante expansion, le groupe accélère sa croissance par le maillage du territoire national avec une présence actuelle sur 24 départements.

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.capelli-immo.fr et www.monrevedeterrain.com