



Communiqué du 12 février 2009

## CA 9 mois 2008/2009 au 31 décembre 2008 à 34,7 M€ en hausse de 9,5 %

Dans un environnement difficile, le Groupe CAPELLI réalise sur les neuf premiers mois de son exercice 2008/2009 un chiffre d'affaires de 34,7 M€, en hausse de 9,5% par rapport à la même période de l'année dernière.

Le chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre s'élève à 9,7 M€ contre 10,5 M€ en 2007/2008. Ce niveau d'activité traduit la dégradation du marché de la construction en fin d'année entamée dès le printemps 2008. Durant cette période, la crise financière a engendré à la fois un attentisme des ménages et un durcissement des conditions de crédit pour les futurs acquéreurs.

Dans ce contexte tendu, le Groupe CAPELLI a fait preuve d'anticipation et de détermination en adaptant ses structures aux conditions de marché et en développant des actions visant à soutenir ses ventes dès la fin 2007. Ces mesures ont permis à l'activité Promotion / Maisons de Ville de progresser favorablement avec comme corollaire des effets positifs sur les stocks. L'exercice 2008/2009 restera cependant marqué par cette période particulièrement difficile.

*Evolution du Chiffre d'affaires sur la période du 1<sup>er</sup> avril au 31 décembre – non audité*

| En M€                            | 2008/2009   | 2007/2008 | Croissance     |
|----------------------------------|-------------|-----------|----------------|
| <b>Aménagement/ Lotissement</b>  | <b>26,1</b> | 26,0      | <b>+ 0,4%</b>  |
| <b>Promotion Immobilière</b>     | <b>8,6</b>  | 5,7       | <b>+ 50,8%</b> |
| <b>Chiffre d'affaires 9 mois</b> | <b>34,7</b> | 31,7      | <b>+ 9,5%</b>  |

Sur l'exercice, le Groupe CAPELLI a poursuivi sa démarche volontariste de requalification des lots afin de disposer d'un portefeuille sélectionné selon un mix Prix / Produits / Géolocalisation parfaitement adapté à la demande des primo-accédants. Au 31 décembre 2008, le nombre de lots sous compromis d'achat représentait ainsi 1 088 unités.

A la même période, le backlog s'élevait à 56,3 M€. Le nombre de lots réservés et actés représente 610 unités en Aménagement / Lotissement et 86 unités en Promotion / Maisons de Ville.

**Le Groupe CAPELLI est l'un des acteurs les mieux placés pour profiter pleinement d'une reprise du marché**

Malgré les incertitudes économiques qui demeurent, plusieurs facteurs positifs permettent d'envisager une reprise du marché et ainsi d'aborder l'année 2009 avec prudence mais confiance :

- Les mesures gouvernementales fortes et pertinentes mises en place afin de resolabiliser les primo-accédants (doublement du prêt à taux zéro, mise en place d'actions visant à favoriser le logement social, Pass Foncier, ...) commencent à porter leurs premiers effets ;
- Les conditions d'accès au crédit redeviennent plus favorables avec notamment une tendance marquée de baisse des taux d'intérêt,



- L'ensemble des acteurs du marché a adopté des décisions importantes pour renouer durablement avec la demande en menant une politique anti-inflationniste,
- La demande reste intrasèquement élevée, la France connaissant un déficit structurel marqué de logements depuis de nombreuses années, renforcé par la baisse des mises en chantier de programmes sur l'année 2008.

Des premiers signes d'un climat moins tendu apparaissent depuis début janvier. Ce frémissement perceptible du marché se traduit par un redécollage des contacts commerciaux et des réservations. Le site internet du Groupe enregistre actuellement plus de 10 000 visites hebdomadaires (soit + 25 % par rapport à octobre 2008) ce qui démontre la pertinence des efforts consentis sur le dernier trimestre 2008 pour mener une politique marketing offensive.

Baromètre très efficace du marché, car placé au premier stade du processus de la construction, le Groupe CAPELLI figurera parmi les premiers acteurs du secteur à bénéficier d'un rebond du marché. Cette position est renforcée par l'ensemble des décisions stratégiques mises en place ces 18 derniers mois :

- Politique forte de destockage,
- Requalification des lots sur un mix Prix / Produits / Géolocalisation permettant de resolvabiliser les primo accédants. Cette cible est celle qui a le mieux résisté à la crise fin 2008, sa motivation à l'achat reste très forte car elle considère toujours la maison comme un bien de première nécessité. De plus, elle bénéficie pleinement des nouvelles mesures gouvernementales.
- Visibilité accrue par une communication renforcée,
- Présence active sur le terrain auprès des propriétaires fonciers mais également auprès des collectivités (mairies, ...)
- Pénétration de nouveaux segments de marché (logement aidé, Maison à 100 000 €, ...)
- Développement des partenariats avec les constructeurs, ...

Dans une vision stratégique à moyen et long terme, le Groupe CAPELLI maintient une gestion rigoureuse et se prépare à profiter pleinement de la reprise inéluctable que connaîtra le marché avec pour priorité de préserver ses marges afin de ré accélérer son développement le moment venu.

**Prochaine publication :** Chiffre d'affaires annuel, le 14 mai 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](mailto:contact@capelli-immo.fr)

Sites Internet : [www.capelli-immo.fr](http://www.capelli-immo.fr) et [www.monrevedeterrain.com](http://www.monrevedeterrain.com)