



Présentation des résultats
semestriels 2008 / 2009
Paris, le 4 décembre 2008

Sommaire

- **Le Groupe en bref**
- **Résultats semestriels 2008/2009**
- **Stratégie et objectifs**
- **La Bourse**



Le Groupe en bref

- Un métier unique : **Aménageur d'espaces de vie**
- **Deuxième lotisseur national**
- **Deux activités complémentaires**
 - Aménagement/Lotissement 82 % du CA
 - Promotion immobilière 18 % du CA
- **10 agences**
- Effectif : **61 collaborateurs à ce jour**
- Exercice fiscal : au 1^{er} avril – 31 mars



CAPELLI, Aménageur d'espaces de vie

Un process optimisé décliné en 4 étapes :

1. Qualité de la Prospection foncière
2. Qualité du montage urbanistique et technique des opérations
3. Réalisation des travaux dans les règles de l'art
4. Rapidité de la commercialisation et de la vente

Un modèle sécurisé

pour CAPELLI

- ✓ Signature d'un compromis sous conditions suspensives :
 - obtention d'un permis de lotir purgé de recours tiers -
 - obtention d'un prêt bancaire
- ✓ Décaissements liés aux aménagements (VRD) si et seulement si le terrain est acquis
- ✓ Paiement via notaire dès l'obtention du permis de construire
- ✓ Pas d'impayés

pour le client

- ✓ Garantie bancaire d'achèvement des V.R.D.
 - Réduction du délai de livraison du terrain
- ✓ Réalisation des V.R.D. dans les règles de l'art
- ✓ L'autorisation de lotir confère au particulier un droit à construire pendant 10 ans
 - Possibilité de différer la construction

Sommaire

- Le Groupe en bref
- **Résultats semestriels 2007/2008**
- Stratégie et objectifs
- La Bourse



Chiffre d'affaires semestriel

(1^{er} avril – 30 septembre)

Ventilation du chiffre d'affaires : Lotissement et Promotion

En M€	30/09/2008	30/09/2007	Variation
Aménagement / Lotissement	20,5	17,5	+ 18%
Promotion immobilière	4,5	3,7	+ 22%
Chiffre d'affaires cumulé	25,0	21,2	+ 18%

- **Maintien d'une croissance de 18%**
- **Confirmation des capacités d'adaptabilité et de flexibilité du groupe**
- **Validation du concept « Maison de Ville »**

Compte de résultats semestriel

(1^{er} avril – 30 septembre)

En M€	30/09/2008	% du C.A.	30/09/2007	% du C.A.	Variation
Chiffre d'affaires	25,0		21,2		+ 18%
Marge commerciale	8,3	33,3%	6,4	30,0%	+ 31%
Résultat opérationnel	3,8	15,2%	2,6	12,3%	+ 46%
Résultat financier	- 1,3	5,2%	- 0,7	3,4%	+ 83%
Résultat courant avant impôt	2,5	10,0%	1,9	8,9%	+ 33%
Résultat net	1,7	6,8%	1,2	5,8%	+ 39%
Résultat net pdg	1,3	5,0%	1,1	5,0%	+ 18%
CAF après impôt	1,5		0,8		+ 88%

- **Amélioration du résultat opérationnel**
 - Hausse de la marge commerciale : + 3,2 points
 - Maîtrise des frais de structures (Frais de personnel -1,2 pts / charges externes -1,5 pts vs n-1)
- **Rentabilité nette maintenue à 5% malgré la hausse des taux d'intérêt**

Information sectorielle

(1^{er} avril – 30 septembre)

Détail des comptes Lotissement et Promotion

En M€	Aménagement Lotissement		Promotion	
	30/09/2008	30/09/2007	30/09/2008	30/09/2007
Chiffre d'affaires	20,5	17,5	4,5	3,7
Résultat opérationnel courant	3,4	2,3	0,4	0,3
<i>Marge opérationnelle en %</i>	16,5%	13,4%	9,2%	6,9%

- **Maitrise des coûts travaux**
- **Relais de rentabilité des Maisons de ville**

Analyse de l'évolution du stock

(1^{er} avril – 30 septembre)

Ventilation Lotissement / Promotion

En K€	30/09/08	31/03/08
Aménagement / Lotissement	50 318	52 614
Promotion immobilière	7 864	8 041
Total	58 182	60 655

- Sur 130 opérations achetées en lotissement, 63% des lots sont vendus et commercialisés.
- A ce jour, 80% des 650 lots résiduels ont été acquis depuis moins de 18 mois.

Evolution du stock Lotissement à périmètre constant

En K€	30/09/08	31/03/08
Stock Lotissement	50 318	52 614
Achats réalisés depuis le 01/04/08	- 4 687	
Stock retraité	45 631	52 614
dont Foncier	59%	68%
dont VRD	41%	32%

- Le niveau de stock actuel traduit :
 - ✓ La stratégie de requalification et de géo-localisation des produits,
 - ✓ L'adaptabilité du métier de lotisseur aux évolutions du marché.

Accroissement lié à l'avancement des chantiers en cours

Principaux éléments du bilan

En K€	30/09/2008	31/03/2008
Capitaux propres pdg	26 854	26 539
Trésorerie	14 160	15 602
Dettes financières	45 627	49 378
Gearing	117%	128%
Stocks	58 182	60 655
Créances clients	20 130	31 074
Fournisseurs	25 590	34 082
BFR	54 799	57 107
Total bilan	104 353	118 974

Sommaire

- Le Groupe en bref
- Résultats semestriels 2007/2008
- **Stratégie et objectifs**
- La Bourse



Requalification des produits

- Une vision stratégique payante :
 - Une politique de normalisation mise en place dès la fin 2006
 - Requalification des produits :
 - Sélection de lots en zone péri-urbaine parfaitement adaptés à la demande actuelle (augmentation des frais de transport)
 - Densification des opérations avec les lots plus petits (400 à 600 m²) correspondants au budget des primo-accédants
 - Accroissement de la productivité (rotation plus rapide des lots)
 - Augmentation des marges avec des emplacements n°1
- > Une stratégie qui permet une forte résistance dans un marché plus difficile**

Requalification des produits

- Exemples :

Produits initiaux	Produits requalifiés
Albens (01) – 1000 m ² à 136 900 €	500 m ² à 89 200 €
Chenelette (69) – 1500 m ² à 60 900 €	900 m ² à 49 700 €
Genay (69) – 600 m ² à 159 200 €	340 m ² à 109 200 €
Pajay (38) – 1000 m ² à 78 990 €	584 m ² à 54 700 €
Vienne (38) – 800 m ² à 159 000 €	650 m ² à 119 000 €

Un relais de croissance : la Maison de Ville

- Développement de la Maison de Ville sur les 1^{ères} couronnes d'agglomération

Vancia (69)



Lozanne (69)



St Genis Pouilly (01)



Diversification des outils de communication

- Vif succès du site web www.monrevedeterrain.com

www.monrevedeterrain.com

CHOISISSEZ UNE RÉGION

MIEUX NOUS CONNAITRE

Accédez au site du groupe Capelli

LES OFFRES DU MOIS

Chargement

Voir toutes les offres du mois

Extranet :

Identifiant :

Mot de passe :

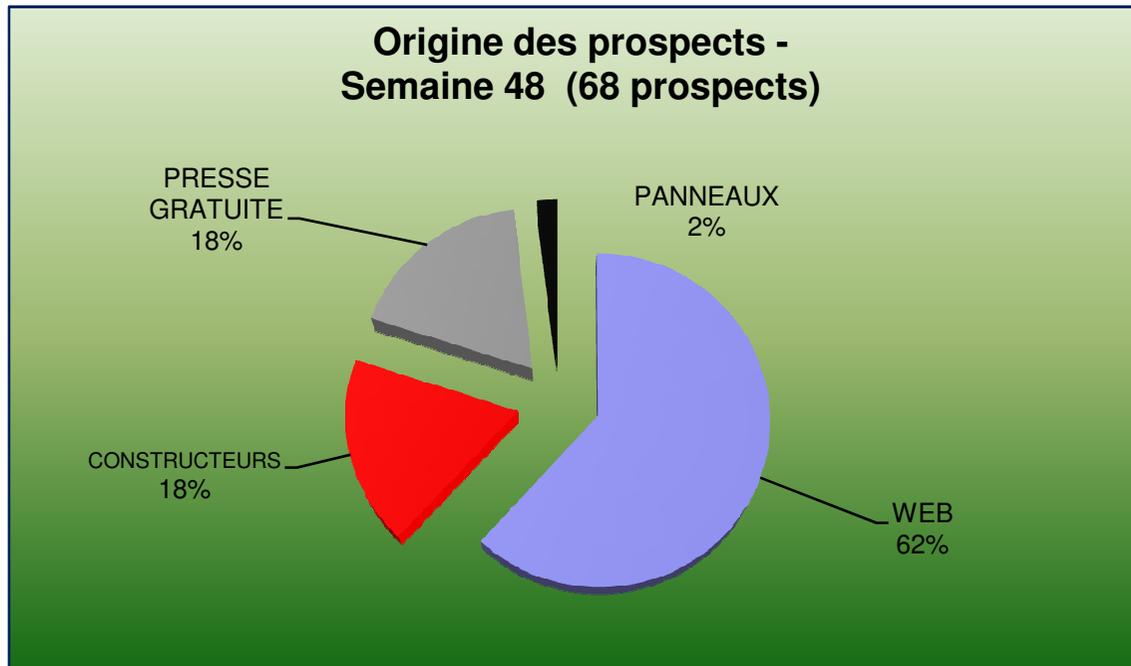
N° Azur 08 1000 22 22
PRIX APPEL LOCAL
Contactez nos agences locales

Choisissez un département :
01 - Ain - 23 programme(s) VALIDER

Accueil | Mentions légales | Contacts | Plan du site | Liens



Le net, principale source de prospects



Le site www.monrevedeterrain.com représente 49% des prospects du net ; les 51% restant proviennent des nombreux sites immobilier sur lesquels nous avons mis nos annonces en ligne.

8 000 visiteurs/semaine

- **Un rythme de 8 000 visiteurs / semaine** contre 300 visiteurs / semaine avant la création de ce site.
- **Un objectif de monter à 10 000 visiteurs / semaine** début 2009
- La création de ce site s'est accompagnée :
 - ❖ D'une **stratégie de webmarketing** permettant d'optimiser le référencement du site dans les différents moteurs de recherche et de générer un trafic ciblé.
 - ❖ D'une **vaste campagne publicitaire** dans la presse gratuite et à la radio
 - ❖ D'un renforcement des partenariats avec les constructeurs locaux : un **extranet** dédié uniquement aux **constructeurs** a été mis en place pour leur permettre de télécharger tous les documents techniques relatifs à nos opérations.

Diversification des campagnes publicitaires



Logo inséré sur les annonces papier et web, Campagnes d'affichage sur Lyon, Lorient, Montélimar, Montpellier, Dijon ...et bientôt Nantes et Toulouse début 2009.



Diversification des campagnes publicitaires



Bannières réalisées pour la communication Web, mises en ligne notamment sur le site www.contruiresamaison.com

Diversification des campagnes publicitaires



Mailing « Derniers Lots »



Inutile d'attendre pour s'offrir son terrain !

EN NOVEMBRE, PROFITEZ DES OFFRES

DERNIERS LOTS !!!

POUR ACHETER AU VRAI PRIX !

Anse :	139 990 €	129 700 €
Chazay d'Azergues :	182 900 €	169 700 €
Chenelette :	60 900 €	49 700 €
Chessy les mines :	119 900 €	109 700 €
Francheleins :	69 900 €	64 700 €
Lachassagne :	189 500 €	179 500 €
Lamure sur Azergues :	67 600 €	54 200 €
St Didier sur Beaujeu :	64 100 €	59 900 €
Tarare :	99 800 €	96 900 €

* Dans la limite des stocks définis et disponibles.

OFFRE Terrain + Maison

Votre Maison 3 chambres, 93 m²
+ Garage de 16m² sur votre terrain à TARARE
à partir de **179 900 €**
(D.O incluse, hors frais de Notaire et Hypothèque)
Offre val avec partenaire constructeur, photo non contractuelle.
Terrain disponible en libre choix de constructeur.

N°Azur 08 1000 22 22

PRIX APPEL LOCAL

www.monrevedeterrain.com

CAPELLI
Serenity

Bénéficiez de la : GARANTIE REVENTE pour 0€ de plus ZEN GARANTI!

* suivant clauses et conditions de l'assureur.

Tirage : 80 300 exemplaires

Renforcement des partenariats constructeurs



INVITATION



Vous rêvez de devenir propriétaire ...



Vous recherchez le terrain idéal pour votre future maison ...



Etes-vous sûr de connaître la somme que vous pouvez emprunter ?

JOURNEES VENTE PRIVEE



Madame, Monsieur,

Vous êtes actuellement locataire ou propriétaire et vous souhaitez concrétiser un projet de construction mais vos recherches n'ont pas encore abouti. Pour vous accompagner activement dans sa concrétisation, 3 professionnels du secteur immobilier et financier sont heureux de vous convier à leurs :

JOURNEES "VENTE PRIVEE"

Vendredi 5 Décembre 2008 de 10h à 19h
Samedi 6 Décembre 2008 de 10h à 19h

MAISONS PUNCH - Village Rhônalpin 69500 BRON

Le Groupe **CAPELLI**, principal aménageur foncier de la région Rhône-Alpes, vous présentera son offre de plus de 1 000 terrains à bâtir.

L'équipe commerciale des **MAISONS PUNCH** vous aidera à choisir le modèle de la maison de vos rêves et répondra à toutes vos questions. De plus, à cette occasion **MAISONS PUNCH** vous fera découvrir la maison à 15 € / jour*.

Le **CRÉDIT FONCIER** sera également présent pour vous faire découvrir des solutions de financement innovantes et performantes. Conseils et simulations de financement personnalisés sur place.

Profitez de cette occasion unique pour recueillir tous les renseignements indispensables en une seule visite et ainsi mener à bien votre projet dans les meilleures conditions.

- CAPELLI - Siège social : 2bis, chemin du Coulourier - Z.I du Tronchon - 69 544 Champagne au Mont d'Or Cedex SA au capital de 15.139.200 € - RCS LYON 306 140 039 - N.A.F 701C - Siret : 306 140 039 00091
- Maisons PUNCH - Siège social : 377 Avenue de l'Europe - 69400 VILLEFRANCHE SUR SAONE S.A.S au capital de 400 000 € - RCS VILLEFRANCHE 498 627 272 - R.C 07 800332. Photos présentées non contractuelles
- CRÉDIT FONCIER S.A. - Directoire et Conseil de Surveillance au capital social de 682.087.900 € 542 029 848 R.C.S. Paris - 19 rue des Capucines - B.P. 65 - 75050 PARIS CEDEX 01.

NOUVEAU! Bénéficiez de la : **GARANTIE REVENTE pour 0€ de plus**

ZEN GARANTI!



*Voir règlement sur place.

* suivant clauses et conditions de l'assureur.



Renforcement des partenariats constructeurs

**MONTALIEU-VERCIEU
MAISON + TERRAIN**

153 831 €*

D.O., V.R.D., Frais Not. et Hyp. inclus.

Villa de 90m² avec 3 chambres + garage sur 350m² de terrain plat et viabilisé.

* Hors papier peint, peinture et moquette



04 74 93 65 48

www.monrevedeterrain.com



Illustration non contractuelle

NOUVEAU!

Bénéficiez de la :
GARANTIE REVENTE
pour 0€ de plus

ZEN GARANTI!



* suivant clauses et conditions de l'assureur.

**MONTBRISON
"Les Jardins du Palais"
MAISON + TERRAIN**

158 400 €*

Maison incluant séjour + 3 chambres sur un terrain de 450 m² (lot 15) à Montbrison (42).
Garage de 17.98 m² en option.

* hors frais de notaire, de dossier, peinture, papier peint, moquette.



06 87 78 24 65

www.monrevedeterrain.com



Photo non contractuelle

Tuiles Ste Foy!



NOUVEAU!

Bénéficiez de la :
GARANTIE REVENTE
pour 0€ de plus

ZEN GARANTI!



* suivant clauses et conditions de l'assureur.



Lancement de la Garantie Revente



ZEN GARANTI!

NOUVEAU!

A compter du 13 octobre, pour tout achat du **terrain de vos rêves** vous bénéficiez de la :

GARANTIE REVENTE*
pour 0€ de plus

Renseignements au :
N°Azur 08 1000 22 22
PRIX APPEL LOCAL

* suivant clauses et conditions de l'assureur.

CAPELLI Serenity

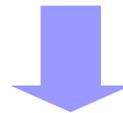


Création en interne de sites web spécifiques



Primo-accédants : ce qui a changé

- Favorise le rapprochement (1^{ère} couronne) quand cela s'inscrit dans son enveloppement budgétaire
- Accepte l'éloignement quand la différence budgétaire est marquée



Nos choix stratégiques : Le marché nous donne raison

- ***Rigueur anti-inflationniste***
- ***Requalification des produits***
- ***Relais de croissance avec la Maison de Ville***



Les perspectives 2009 – 2010

- Maintien du Mix Prix / Produit / Géo-localisation
- Optimisation des résultats des régions existantes
- Accélération de la rotation des stocks
- Poursuite d'une forte dynamique Marketing



Réactivité, Flexibilité, Créativité



Exercice 2008/2009

Total backlog au 31 octobre 2008 :

60,7 M€ HT

représentant

93% du CA 2007/2008

Sommaire

- Le Groupe en bref
- Résultats semestriels 2008/2009
- Stratégie et objectifs
- **La Bourse**



Cahier de l'actionnaire

Euronext Paris - Eurolist C
Code Isin : FR0010127530
Code Bloomberg : CAPLI FP
Code Reuters : CAPLI.PA
Cotation en continu

Nombre de titres inscrits : 13 280 000 actions

Cours au 30/11/2008 : 1,00 €
Capitalisation : 13.28 M€

Cours le plus Haut (depuis le 01.01.2008) : 4,37 €
Cours le plus Bas (depuis le 01.01.2007) : 0,78 €
Volume moyen / mois depuis le 1er janvier : 300 000 titres

