



Présentation des résultats annuels 2008/2009

Paris, le 19 juin 2009

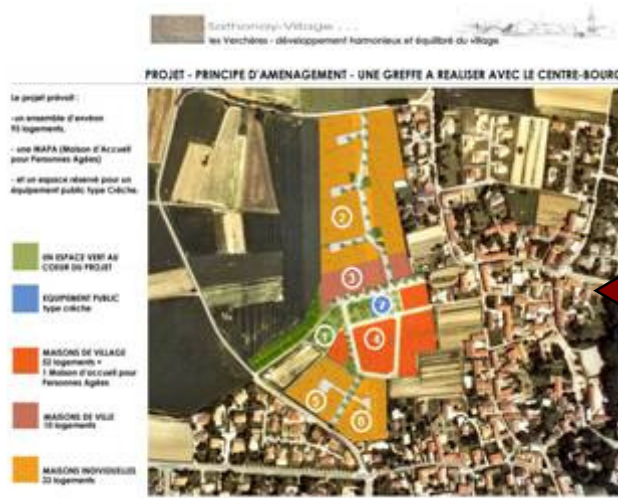
Sommaire

- **Le Groupe en bref**
- Bonne résistance dans un contexte difficile
- Un positionnement prix/produits pertinent
- Un marketing offensif
- Un marché en phase de rebond
- La Bourse



Un métier unique : Aménageur d'espace de vie

Aménagement / Lotissement



Promotion de Maison de Ville



Deux métiers extrêmement complémentaires

2^{ème} Lotisseur national

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 l'entreprise

- ✓ 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-acquéreur

- ✓ 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



Indicateurs clés

Le Groupe en bref

Exercice social : 1^{er} avril 2008 – 31 mars 2009

- **Deux activités complémentaires**
 - Aménagement/Lotissement 80 % du CA
 - Promotion immobilière 20 % du CA

- **Chiffre d'affaires** 50,5 M€
■ **Résultat Opérationnel** 5,5 M€

- **Une couverture nationale** : 8 agences

- **Effectifs** : 58 collaborateurs au 31 mars 2009

- **Nombre de lots et logements vendus** : 613 dont 545 en lotissement

- **Nombre de lots sous compromis** : 1239 (stratégie de géolocalisation)

- **Backlog au 4 mai 2009** : 42,7 M€



Rappel de nos objectifs 2008/2009

- 2 priorités :

- ➔ Privilégier la génération de cash

- ➔ Préparer le rebond du marché

Sommaire

- Le Groupe en bref
- **Bonne résistance dans un contexte difficile**
- Un positionnement prix/produits pertinent
- Un marketing offensif
- Un marché en phase de rebond
- La Bourse



Dégradation brutale de l'environnement économique à compter de juin 2008

Évolution du chiffre d'affaires trimestriel

En M€	T1	T2	T3	T4	Cumul
2007/2008	8,29	12,87	10,49	33,96	65,61
2008/2009	12,82	12,17	9,68	15,83	50,50

Adaptation rapide d'une structure en phase de forte croissance à une situation de crise du marché

Solide résistance de l'activité VEFA

Répartition du chiffre d'affaires par secteur

En M€	31 mars 2009 12 mois	31 mars 2008 12 mois
Aménagement/ Lotissement	39,8	57,1
Promotion Immobilière	10,7	8,5
Chiffre d'affaires annuel	50,5	65,6

L'activité « Aménagement / Lotissement » avait enregistré un record historique en mars 2008

La promotion bénéficie du lancement réussi de la Maison de Ville



Eléments d'analyse des comptes 2008/2009

- Poids des frais financiers liés au stock
- Effet de la politique de destockage sur la marge brute (baisse du prix des lots anciens)
- Coûts élevés des travaux négociés en période inflationniste
- Baisse des taux (Euribor 3 mois) à compter seulement d'octobre 2008 (5,39 % au 10 oct. 2008 vs 1,26% au 15 juin 2009)
- Adaptation de la structure : abaissement du point mort de 1 M€ en 2008/2009 avec un effet plein en 2009/2010 (réduction des effectifs, réduction des frais fixes et des frais financiers, ...)

Un contexte de crise marqué au S2

En M€	S1 2008/2009	S2 2008/2009
Chiffre d'affaires annuel	25,04	25,46
Résultat opérationnel	3,81	1,72
Résultat financier	- 1,31	-1,14
Résultat net pdg	1,26	0,27
CAF	1,50	0,70

-Traditionnellement, l'activité bénéficie d'un effet de saisonnalité au second semestre. Sur cette période, la baisse de l'activité a un effet direct sur la rentabilité.

- Des effets « structure » et frais financiers sont attendus.



Compte de résultats

(1^{er} avril – 31 mars)

En M€	31 mars 2009 12 mois	31 mars 2008 12 mois
Chiffre d'affaires annuel	50,50	65,63
Marge commerciale %	28,4%	30,4%
Résultat opérationnel	5,53	10,53
Résultat financier	-2,45	- 2,19
Résultat net pdg	1,53	4,85
CAF	2,19	4,80

Information sectorielle

(1^{er} avril – 31 mars)

Détail des comptes Lotissement et Promotion

En M€	Aménagement / lotissement	Promotion
Chiffre d'affaires	39,8	10,7
Résultat opérationnel	4,5	1,0

La Maison de Ville : un produit en adéquation avec le lotissement, cœur de métier, tant en terme de montage financier qu'en terme de rentabilité.

Politique de stocks

Ventilation Lotissement / Promotion

En K€	31/03/09	31/03/08
Aménagement / Lotissement	40 773	52 614
Promotion immobilière	10 750	8 041
Total	51 523	60 655

Evolution du stock Lotissement à périmètre constant

En K€	31/03/09	31/03/08
Stock Lotissement	40 773	52 614
Achats réalisés depuis le 01/04/08	- 4 910	
Stock retraité	35 863	52 614
dont Foncier	61%	68%
dont VRD	39%	32%

Accroissement
lié à
l'avancement
des chantiers
en cours

Un niveau de stock en corrélation avec la politique de destockage.

Principaux éléments du bilan

En K€	31.03.2009	30.09.2008	31.03.2008
Capitaux propres	28 747	28 402	27 844
Trésorerie active	11 122	14 160	15 602
Dettes financière	44 982	45 627	49 936
Gearing	1,18	1,11	1,23
Stock	51 523	58 182	60 655
Créances clients	26 149	20 130	31 074
Fournisseurs	21 491	25 590	34 082
BFR	58 007	54 799	57 105
Total Bilan	100 002	104 353	118 974

Sommaire

- Le Groupe en bref
- Bonne résistance dans un contexte difficile
- **Un positionnement prix/produits pertinent**
- Un marketing offensif
- Un marché en phase de rebond
- La Bourse

Typologie du marché à ce jour

- Une clientèle composée pour l'essentiel de primo accédants :
 - Qui recherchent une solution économique en 1^{ère} et 2^{ème} couronne avec des petites surfaces
 - Qui acceptent l'éloignement quand la différence budgétaire est marquée
 - Qui souhaitent bénéficier de tous les avantages liés à l'accession à la propriété : Pass foncier (TVA 5,5% , crédit d'impôt, doublement du PTZ, ...)

Une politique anti-inflationniste payante

- Une vision stratégique mise en place dès 2007 par Capelli
 - **Requalification des produits :**
 - Sélection de lots en zone périurbaine
 - Calibrage de lots plus petits de 400 à 600 m² adaptés au budget des primo accédants
 - ➔ Accroissement de la productivité (rotation plus rapide des lots)
 - ➔ Augmentation des marges avec des emplacements n°1.
Densification avec un effet relatif sur la marge et une offre en corrélation avec la demande.

Des produits clés en main attractifs

Développement de la Maison de Ville



**St Marcel les
Valence (26)**

Un positionnement pertinent

Une offre pertinente et complémentaire

Accession / Pass Foncier



Défiscalisation



Bailleurs sociaux



ELARGISSEMENT DE L'OFFRE VERS D'AUTRES SEGMENTS DE MARCHÉ

Une offre efficace : quelques exemples

- **Capelli remporte la consultation de la Mairie d'Anse (69) pour la ZAC de Chanselle : 150 logements (individuel, individuel groupé, collectif)**
- **Signature d'une première vente dédiée au logement social à Ornex (01) : montant 5 M€**
- **Plus de 260 lots inscrits en Pass foncier suite à des actions d'information auprès des mairies où le Groupe dispose de terrains**

Sommaire

- Le Groupe en bref
- Bonne résistance dans un contexte difficile
- Un positionnement prix/produits pertinent
- **Un marketing offensif**
- Un marché en phase de rebond
- La Bourse



Une démarche d'innovation, d'information, de séduction

■ INNOVER

- Lancement du concept « Terrain Low Cost »
- Maison Prête à louer
- Maison à 15€/jour
- Capelli Sérénity
- Partenariats constructeurs / investisseurs



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

CAPELLI Sérénity

* suivant clauses et conditions de l'assureur.



Une démarche d'innovation, d'information, de séduction

■ INNOVER *Création de sites web dédiés*

The screenshot displays the homepage of the TERRAIN LOW COST website. At the top, a navigation bar includes a logo, a main headline, and several menu items: 'Accueil', 'Terrain discount par région', 'Terrains low cost par département', and 'Nous recherchons votre terrain'. A secondary navigation bar features 'Nos agences en région' and 'CONTACT'. A blue banner below the navigation provides the date 'mardi 21 avril 2009 - 15:30', the status 'BZ! Nous sommes ouverts...', and the direct line number '04 74 72 81 81'. It also identifies the brand as 'Est une marque du Groupe Capelli' and provides a phone number 'N° Azur 08 1000 22 22' with operating hours: 'Du lundi au vendredi de 8h30 à 20h' and 'Le samedi de 9h30 à 10h30'. The main content area is titled 'Vos projets immobiliers' and offers options to 'Etre appelé par un conseiller' or 'Poster une alerte pour un terrain'. A central section titled 'Terrain à bâtir - choisissez votre région :' features a map of France with the 'TERRAIN LOW COST' logo overlaid. Below the map, a 'Terrain à bâtir : Fonctions' sidebar lists actions: 'Ajouter cette page à vos favoris', 'Recommander le site LOW COST', 'Imprimer cette page', and 'Recevoir le lien LOW COST par mail'. The main text area describes the 'PASS-FONCIER' and includes a photo of a family with the caption 'En savoir plus sur Pass foncier'. A sidebar on the right, titled 'L'actualité immobilière et l'information sur les terrains constructibles', lists topics such as 'Terrain a bâtir 69 - Rhone - Lowcost', 'Loi Scellier - opportunités', 'Maison 15 euros', 'Pass foncier', 'Comment trouver un terrain ?', and 'Devenir propriétaire en achetant un terrain constructible'. A 'Suite .../...' link is provided at the bottom of this sidebar.

Une démarche d'innovation, d'information, de séduction

■ INNOVER *Création de sites web dédiés*



LA LOI SCCELLIER - tout savoir sur la loi Scellier



Terrain à bâtir - le GROUPE CAPELLI est ur

L'investissement en loi SCCELLIER



25%
du montant investi déduit
directement de vos impôts⁽¹⁾

Profitez d'un régime fiscal sans précédent qui vous permet de
réduire jusqu'à 8 333 € d'impôt par an⁽¹⁾

EXEMPLE :
Vous faites l'acquisition d'un logement neuf de 200 000€ livré en 2009. Votre réduction d'impôt s'élèvera à **5 555€ dès 2009**, quel que soit le mois d'achèvement du programme immobilier et quelle que soit la tranche marginale d'imposition de votre foyer. Sur 9 ans, vous bénéficiez ainsi d'une **réduction d'impôt égale à 50 000€**.

1) Dans le cas d'un investissement effectué entre le 01/01/2009 et le 31/12/2010 dans l'immobilier neuf retenu pour un montant maximum de 300 000 euros TTC, mis en location à titre de résidence principale pour une durée minimum de 9 ans sous conditions de plafonds de loyers et sous réserve des décrets d'application.

SIMULEZ rapidement votre INVESTISSEMENT

Situation familiale *

Nombre d'enfant à charge *

Revenu annuel imposable

Capacité d'épargne mensuelle

Civilité

Nom *

Prénom *

Email *

Téléphone *

Adresse

Code postal

Ville

OBTENIR SA SIMULATION

Une démarche d'innovation, d'information, de séduction

■ INNOVER *Diversification des campagnes publicitaires*

Journal 20 minutes

MERCREDI 22 AVRIL 2009 IMMOBILIER 23

TENDANCE Chacun chez soi mais avec des espaces collectifs se révèle un mode de vie plus solidaire L'HABITAT GROUPE, POUR MIEUX VIVRE ENSEMBLE



« Nous voulons vivre autrement, avoir des relations de voisinage intelligentes », témoigne Claire, qui vit depuis vingt-trois ans à Paris en habitat groupé. Après avoir vécu 68 dans divers pays d'Europe, l'habitat groupé était devenu pour elle une évidence. Elle a rejoint un réseau immobilier des logements individuels et des espaces collectifs. Juste à Paris, dans le 11^e arrondissement, elle a acheté le terrain et définitivement architecte les différents espaces et leur organisation. Les aménagements sont simples, de la maîtrise du budget investit au partage de certaines tâches quotidiennes, tout en gardant son chez-soi.

TERRAIN LOW COST
Une marque du Groupe CAPELLI

ACHETEZ MALIN !

Terrains à bâtir viabilisés. Libre choix de constructeur
A partir de **24 500€**

04 74 72 81 86

www.terrainlowcost.com

DERNIERS LOTS !!!

propriétaire de ma maison pour **15 euros par jour.**

LOI SCPELLIER

NOUVEAU

IDEAL INVESTISSEUR

TERRAIN LOW COST

PLUS K'1 !

LOI SCPELLIER

Journal Métro

Retrouvez chaque jeudi la sélection de biens immobiliers avec **annoncesjaunes.fr**

Encore plus d'annonces immobilières sur www.annoncesjaunes.fr

Une démarche d'innovation, d'information, de séduction

■ INFORMER

- Pass Foncier
- Défisicalisation
- Opérations « mairies » dans les zones où le Groupe dispose de terrains



**PASS FONCIER®
POSSIBLE**



propriétaire
de ma **maison**
pour **15 euros**
par **jour.**®



Une démarche d'innovation, d'information, de séduction

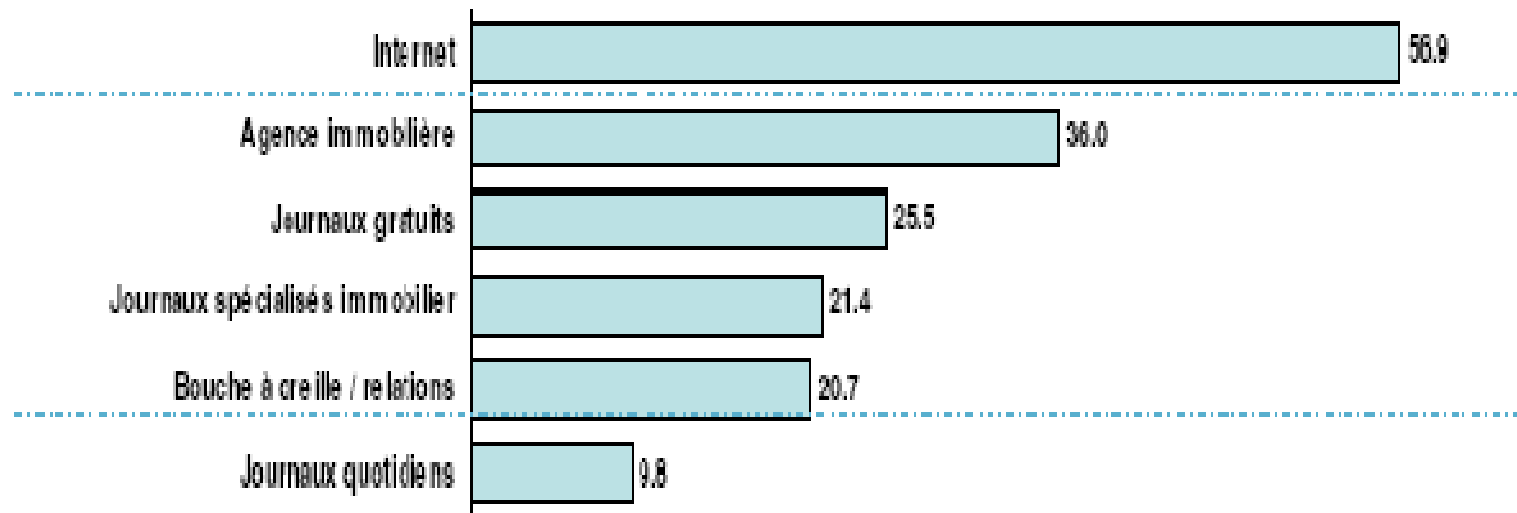
■ SEDUIRE

- Prix Chocs
- Mailing
- Plaquettes
-



Le NET, principale source de prospects

- Site www.groupe-capelli.com : 2 000 visites / jour
- Forte progression des contacts en mai 2009 :
 - 52 800 visites (+28% vs avril 2009)
 - 44 893 visiteurs uniques (+30% vs avril 2009)
 - 211 535 pages vues (+18,5% vs avril 2009)
- Principales sources d'information des futurs accédants (suite sondage)



Sommaire

- Le Groupe en bref
- Bonne résistance dans un contexte difficile
- Un positionnement prix/produits pertinent
- Un marketing offensif
- **Un marché en phase de redécollage**
- La Bourse



Un déficit de logements qui se creuse

Motif	Nombre de logements requis	
Destruction et changement d'usage	45 000	
Vacances liées à la mobilité	45 000	
Logements occasionnels (professionnel)	10 000	
Résidences secondaires	15 000	achats par des étrangers / an
	40 000	achats par des retraités
Effets sociologiques	110 000	
Migration et étudiants	75 000	
Évolution démographique	158 000	entre 2005 et 2010
Besoins	Environ 500 000 par an	

**Auxquels s'ajoute un déficit de logements
estimé à ce jour à 1,3 million**

Source Crédit Foncier



Un déficit de logements qui se creuse

Une pénurie aggravée par la crise :

- Arrêt brutal des programmes des promoteurs
- Opérations de déstockage de la part des promoteurs
- Délais incompressibles de relance et de construction de nouveaux programmes (36 mois)
- Défaillance de certains acteurs
- Attentisme des secundo accédants, ...

Des conditions d'accession très favorables

- Fortes incitations gouvernementales
 - Crédit d'impôt lié à l'acquisition de sa résidence principale
 - Doublement du prêt à taux zéro
 - Pass Foncier / Maison à 15€ par jour
 - Déductions fiscales dans le cadre de l'investissement locatif
- Des taux d'intérêts attractifs
- Détente sur les conditions d'acceptation des dossiers par les banques

Backlog

- Lots réservés et actés

	15 juin 2009	30 juin 2008
Aménagement / lotissement	31,7	41,2
Promotion	15,6	13,9
Cumul	47,3	55,1

En conclusion : nos atouts

- Succès du repositionnement prix / produit amorcé fin 2006
- Maintien d'une dynamique forte de développement (innovation, marketing, packaging des différentes offres, ...)
- Amorçage d'un rebond du marché constaté depuis janvier par l'ensemble des acteurs du marché
- Des opportunités à saisir : pénurie, locatif, défiscalisation, ...
- Une situation financière assainie (génération de cash, déstockage, ...)
- Effet en année pleine du plan d'économies

Sommaire

- Le Groupe en bref
- Bonne résistance dans un contexte difficile
- Un positionnement prix/produits pertinent
- Un marketing offensif
- Un marché en phase de redécollage
- **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 11/06/2009 : 1,73 €
Capitalisation : 23 M€

Teneur de marché : CM CIC Securities

