



# Commercialisation de biens résidentiels

## Residential assets sales and marketing

Catella Residential organise la commercialisation d'immeubles d'habitation, d'hôtels, ... en bloc ou à la découpe. L'équipe accompagne aussi les promoteurs dans la commercialisation de programmes de logements neufs dans toute la France.

*Catella Residential arranges the marketing of residential buildings and hotels, whether as block, or break-up sales. Our Residential team also supports developers in marketing new housing programmes throughout France.*

### COMMERCIALISATION EN BLOC DANS L'ANCIEN BULK MARKETING OF HISTORIC REAL ESTATE

Catella Residential organise la cession ou l'acquisition d'immeubles, de portefeuilles ou d'opérations foncières de logements pour le compte d'investisseurs institutionnels ou privés, d'opérateurs et de fonds d'investissement, nationaux et internationaux.

L'équipe conseille ces derniers dans leur réflexion en terme de stratégie (de vente ou d'acquisition), et les accompagne jusqu'à la signature de l'acte de vente.

*Catella Residential will arrange the sales or acquisitions of buildings and portfolios, as well as land transactions for property companies, on behalf of institutional and private investors, developers, and for national and international investment funds.*

*Our team will advise these groups in terms of strategy development for sales or acquisitions, and will support them through each step of the process until the transaction has been finalised.*



### COMMERCIALISATION DE PROGRAMMES NEUFS EN BLOC

#### BULK MARKETING OF NEW PROPERTIES

Notre savoir-faire, associé au réseau commercial que nous avons tissé dans l'hexagone, nous permet d'apporter une solution « clé en main » aux promoteurs désireux de vendre - en bloc, semi-bloc ou lot par lot - leurs programmes immobiliers.

L'attrait des programmes neufs en résidentiel devient de plus en plus soutenu avec un volume transacté jamais connu. Un rendement sécurisé, un taux de vacance quasi nul et une plus-value à terme au détail sont les trois fondements de cette classe d'actifs.

*Catella Residential's own market expertise, combined with our nationwide marketing network, allows us to offer "turnkey" solutions to developers looking to carry out block, part-block or break-up sales for their property schemes.*

*The appeal of new residential properties is increasing as evidenced by the unprecedented volume of such properties transacted. A secure yield, almost non-existent vacancy rate and long-term added value are the three fundamentals of this asset category.*



ZAC DE L'ARSENAL - RUEIL - MALMAISON (92)  
Vente de 140 lots



## COMMERCIALISATION LOT PAR LOT EN ANCIEN ET EN NEUF LOT BY LOT MARKETING OF BOTH HISTORIC AND NEW PROPERTIES

### • DANS L'ANCIEN / HISTORIC

Pour le compte de propriétaires institutionnels ou privés mais également d'opérateurs ou marchands de biens, Catella Residential prend en charge l'intégralité du processus de commercialisation lot par lot d'immeubles ou portefeuilles d'immeubles à dominante résidentielle ou mixte.

En effet, après étude et valorisation de l'ensemble immobilier, Catella Residential contribue aux étapes préalables à sa mise en vente (analyse locative, mise en copropriété, diagnostics...), procède à la mise en œuvre du processus juridique approprié et élabore des supports de communication et marketing pertinents.

*Catella Residential will take charge of every aspect of the break-up sales process for buildings and property portfolios that are predominantly residential or mixed-usage. Our clients are institutional and private owners, as well as property traders and dealers.*

*After assessing and adding value to the asset, Catella Residential will initiate all the preparatory steps needed for getting the site on the market (i.e., rental analysis, collective co-ownership, diagnostics, etc.). We also take responsibility for all legal requirements, as well as developing the most appropriate marketing and communication tools for each asset.*

### • DANS LE NEUF / NEW

Catella Residential : un des acteurs de référence indépendant de la vente de lots en neuf à Paris, en Ile-de-France et en régions.

Des équipes dédiées en bureaux de vente, une équipe consacrée à la prescription à travers une plateforme de vente [www.catellapatrimoine.fr](http://www.catellapatrimoine.fr), un back office et suivi des ventes pour du « sur mesure » au service du mandant.

*Catella Residential: a leading independent company specialised in selling new lots in Paris, the greater Paris region (Ile-de-France) and throughout France.*

*We have several dedicated teams in our sales offices, as well as teams specifically focused on recommendations thanks to our sales platform [www.catellapatrimoine.fr](http://www.catellapatrimoine.fr) With the help of our back office team and our sales follow-up, we ensure that our clients receive a service that is tailored to their needs.*

RASPAIL - BAC - GRENELLE - PARIS 7  
Vente de 29 lots - 1 237 m<sup>2</sup>

## MONTAGE ET COMMERCIALISATION DE BIENS IMMOBILIERS EN DÉMEMBREMENT

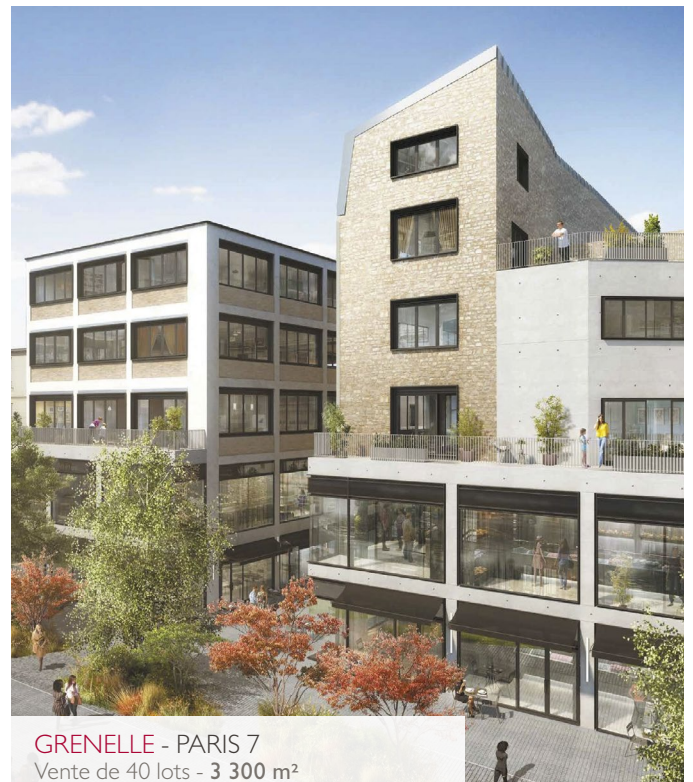
### STRUCTURING AND MARKETING OF BARE OWNERSHIP PRODUCTS

Le nouveau département Démembrement et Nouveaux Montages de Catella Residential, créé par des experts du secteur « démembrement », propose aux promoteurs immobiliers, propriétaires institutionnels et marchands de biens un service clé en main de conception, montage et commercialisation de produits immobiliers en démembrement (usufruits locatifs et investissements en nue-propiété).

Nous mettons en œuvre cette stratégie de diversification sur le NEUF et l'ANCIEN libre ou occupé. Nos offres d'investissement en nue-propiété seront prochainement disponibles sur la plateforme [www.catellapatrimoine.fr](http://www.catellapatrimoine.fr).

*Catella Residential's new Ownership Splitting and New Projects department was created by "ownership splitting" experts. This department's comprehensive turnkey solution for real estate developers, corporate owners and real estate dealers includes design, development and marketing services for split ownership real estate products (usufruct lease and bare ownership investments).*

*We are implementing this diversification strategy for both NEW and USED properties, whether vacant or occupied. Our bare ownership investment opportunities will soon be available on our online platform: [www.catellapatrimoine.fr](http://www.catellapatrimoine.fr).*



GRENELLE - PARIS 7  
Vente de 40 lots - 3 300 m<sup>2</sup>

# La plateforme “Catella Résidentiel”

The “*Catella Residential*” platform

[www.catellapatrimoine.fr](http://www.catellapatrimoine.fr)

Catella met à votre disposition un site entièrement dédié à l'investissement patrimonial dans le neuf et l'ancien dans toute la France.

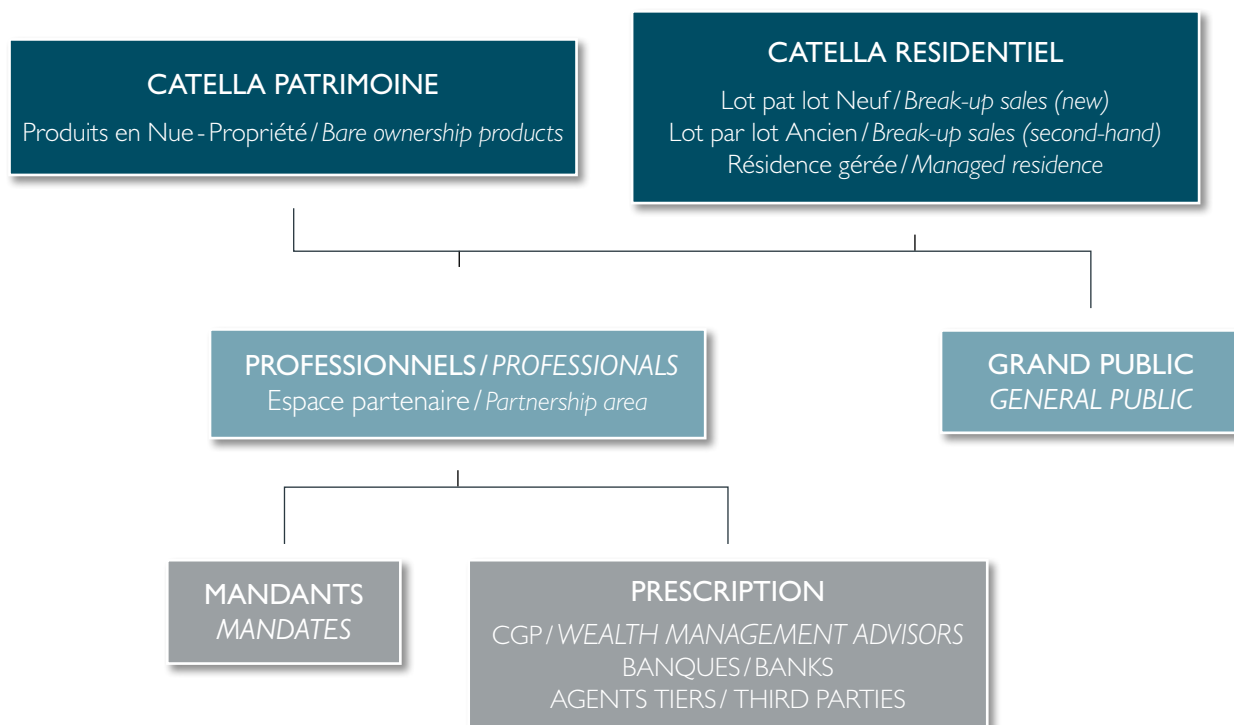
*Catellapatrimoine.com is dedicated exclusively to new and second-hand property investment throughout France.*

**Nos produits :** hors dispositif, déficit foncier, LMP, LMNP.

*Our products: patrimonial investment, “déficit foncier”, professional and non-professional furnished letting.*

**Notre ambition :** être le conseil incontournable pour chacun de nos clients et de nos partenaires.

*Our goal: to be an indispensable source of expertise for all of our clients and partners.*



Une offre mixte de qualité en exclusivité

*A blend of quality and exclusivity*

Investissement et Accession

*Investment and residential ownership*

Des partenariats forts, un réseau de conseillers bancaires

*Strong partnerships, a network of financial advisors*

Une vitrine pour les promoteurs

*A showcase for developers*

# Commercialisation dans le neuf

## *New properties marketing*

### ANALYSE DU PROJET ET DE SON MARCHÉ PROJECT AND MARKET ANALYSIS

- Étude de marché / *Market research*
- Étude concurrence / *Competitions studies*
- Préconisation typologie / *Classification recommendations*
- Préconisation prix / *Pricing recommendations*
- Locaux commerciaux / *Commercial premises*

### CHOIX DU TYPE DE COMMERCIALISATION MARKETING TYPE SELECTION

#### VENTE EN BLOC OU SEMI BLOC BLOCK OR PORTAL-BLOCK SALES

- Préparation du dossier de présentation  
*Presentation pack preparation*
- Commercialisation / *Marketing*
  - Suivi des négociations  
*Negotiation follow-up*
- Accompagnement juridique  
*Legal assistance*

#### VENTE AUX PARTICULIERS PRIVATE INDIVIDUAL SALES

(Investissement ou accession  
*Investment or residential ownership*)

#### VENTE À INVESTISSEUR PAR LE BIAIS DE : INVESTOR SALES THROUGH:

- Cabinets de CGPI / *CGPI offices*
- Réseaux bancaires / *Banking networks*
- Cabinets de gestion / *Management firms*

#### MARKETING / COMMUNICATION

Une équipe en interne est entièrement dédiée à la mise en place d'un plan média adapté au produit :  
*An in-house team entirely dedicated to establishing a media plan adapted to the product:*

- Espace de vente / *Sale area*
  - Plaquette / *Brochures*
  - Site internet / *Website*
    - Flyers
- Publicité sur panneaux / *Billboard and sign advertising*

#### BACK OFFICE

- Suivi personnalisé pour chaque réservataire  
*Customized tracking for each*
  - Suivi des purges SRU  
*Follow-up on SRU's period of withdrawal*
- Suivi des demandes de financement  
*Follow-up on funding applications*
- Organisation des signatures notariales  
*Organisation of notarial signatures*
  - Reporting hebdomadaire  
*Weekly reporting*

# Équipe / Team



Claude CAYLA  
**Président Catella Residential**  
Head of Catella Residential  
[claudc.cayla@catella.fr](mailto:claudc.cayla@catella.fr)



Souade CHTANY  
**Associée**  
Partner  
[souade.chtany@catella.fr](mailto:souade.chtany@catella.fr)



Sagia BENOMARI  
**Assistante**  
Assistant  
[sagia.benomari@catella.fr](mailto:sagia.benomari@catella.fr)



Marie-Noëlle SIXTRE  
**Chargée du développement & des partenariats**  
In charge of development & partnership  
[mns@catella.fr](mailto:mns@catella.fr)



Pascal DEZELLUS  
**Consultant**  
Consultant  
[pascal.dezellus@catella.fr](mailto:pascal.dezellus@catella.fr)



Paul CAYLA  
**Consultant**  
Consultant  
[paul.cayla@catella.fr](mailto:paul.cayla@catella.fr)



Lea NASTAT  
**Consultante**  
Consultant  
[lea.nastat@catella.fr](mailto:lea.nastat@catella.fr)



Sarah BENSALEM  
**Consultante**  
Consultant  
[sarah.bensalem@catella.fr](mailto:sarah.bensalem@catella.fr)



Alexandre CHAMBAULT  
**Directeur commercial VEFA**  
Of-Plan sales director  
[alexandre.chambault@catella.fr](mailto:alexandre.chambault@catella.fr)



Matthieu BONIAK  
**Responsable des ventes**  
Sales responsible  
[matthieu.boniak@catella.fr](mailto:matthieu.boniak@catella.fr)



Fanny PIAZZA  
**Suivi des ventes**  
Track sales  
[fanny.piazza@catella.fr](mailto:fanny.piazza@catella.fr)



Jenny TO  
**Administration des ventes**  
Sales administration  
[jenny.to@catella.fr](mailto:jenny.to@catella.fr)



Claire GAILLAIRD  
**Administration des ventes**  
Sales administration  
[claire.gaillard@catella.fr](mailto:claire.gaillard@catella.fr)



Claire CIRI  
**Administration des ventes**  
Sales administration  
[claire.ciri@catella.fr](mailto:claire.ciri@catella.fr)



Thomas WILLEM  
**Responsable prescription**  
Prescription responsible  
[thomas.willem@catella.fr](mailto:thomas.willem@catella.fr)



Camille GADRET  
**Responsable site web**  
Website responsible  
[camille.gadret@catella.fr](mailto:camille.gadret@catella.fr)



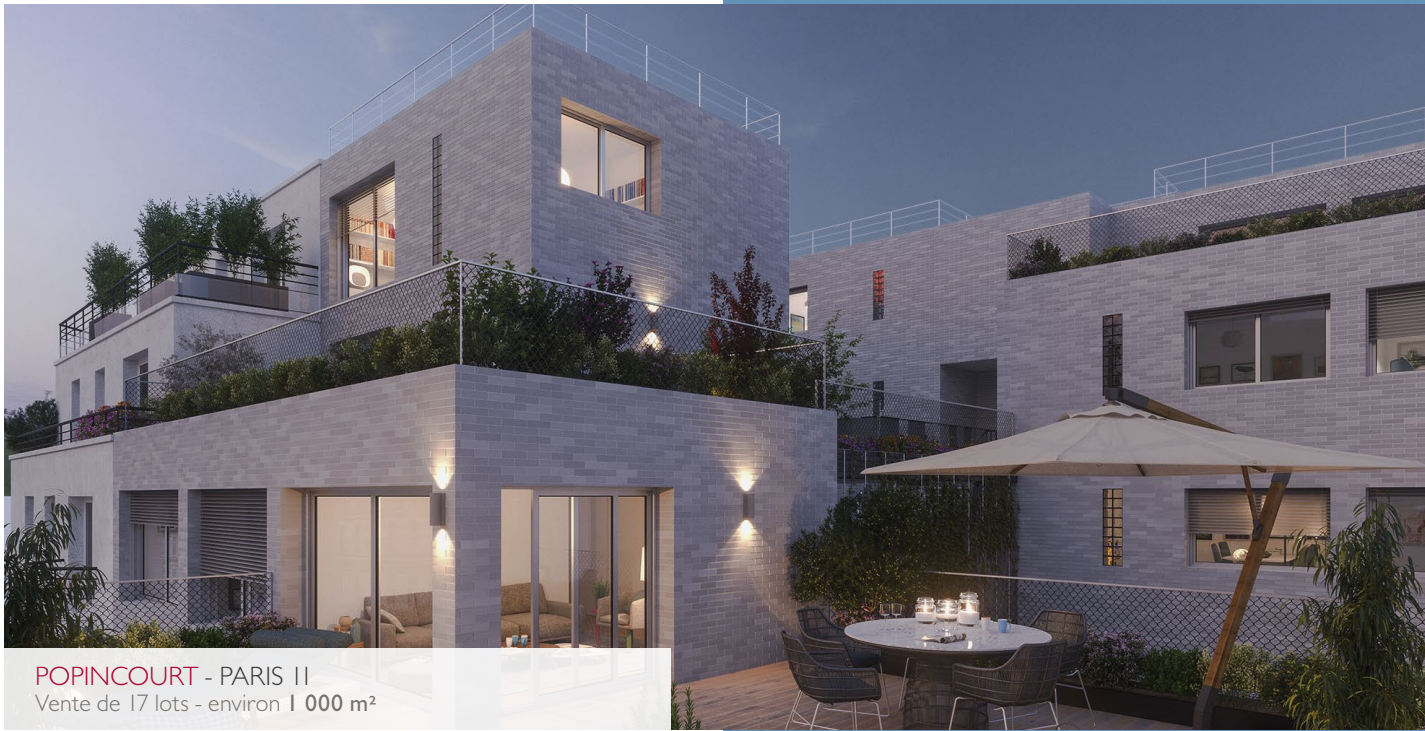
Baptiste AURINE  
**Département prescription**  
Prescription department  
[baptiste.aurine@catella.fr](mailto:baptiste.aurine@catella.fr)



Astrid DE SAINT VINCENT  
**Département prescription**  
Prescription department  
[astrid.desaintvincent@catella.fr](mailto:astrid.desaintvincent@catella.fr)



Nadir BENABED  
**Département démembrement**  
Bare ownership products department  
[nadir.benabed@catella.fr](mailto:nadir.benabed@catella.fr)



**POPINCOURT** - PARIS 11  
Vente de 17 lots - environ 1 000 m<sup>2</sup>



**1-3-5 RUE JULES LEFEBVRE** - PARIS 9  
Vente en bloc - 10 000 m<sup>2</sup>

## LES CHIFFRES CLÉS KEY FIGURES

**750 M€**

montant total placé par Catella Residential en 2018  
*take-up volume by Catella Residential in 2018*

**1 250 LOTS**

au détail réservés en 2018  
*individual lots reserved in 2018*

**950 LOTS ACTÉS**  
**950 LOTS CONFIRMED**

**475 000 €**

lot moyen / *average lot*



Catella Residential

4 rue de Lasteyrie - 75116 Paris

+33 (0)1 56 79 79 79

[www.catella.fr](http://www.catella.fr)

[www.catellapatrimoine.fr](http://www.catellapatrimoine.fr)

[www.limmeuble.com](http://www.limmeuble.com)