



Catella Residential
2021



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 termes 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.



VERRIÈRES LE BUISSON (91)
Vente en bloc - 11 685 m²



PAUL DOUMER - RUEIL - MALMAISON (92)
Résidence gérée et logements libres

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.



RASPAIL - BAC - GRENELLE - PARIS 7
Vente de 29 lots - 1 237 m²

MONTAGE ET COMMERCIALISATION DE BIENS IMMOBILIERS EN DÉMEMBREMENT

STRUCTURING AND MARKETING OF BARE OWNERSHIP PRODUCTS

Le nouveau département Catella Patrimoine 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-propriété).

Nous mettons en œuvre cette stratégie de diversification sur le NEUF et l'ANCIEN libre ou occupé. Nos offres d'investissement en nue-propriété sont disponibles sur la plateforme www.catellapatrimoine.fr.

Catella Patrimoine is a new department in Catella Residential, created by "bare ownership" experts. This department's offers a turnkey solution for real estate developers, corporate owners and real estate dealers includes design, development and marketing services for bare ownership real estate products (usufruct lease and bare ownership investments).

We are implementing this diversification strategy for both off-plan's and existing properties, whether vacant or occupied. Our bare ownership investment opportunities is available on our online platform: www.catellapatrimoine.fr.

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.

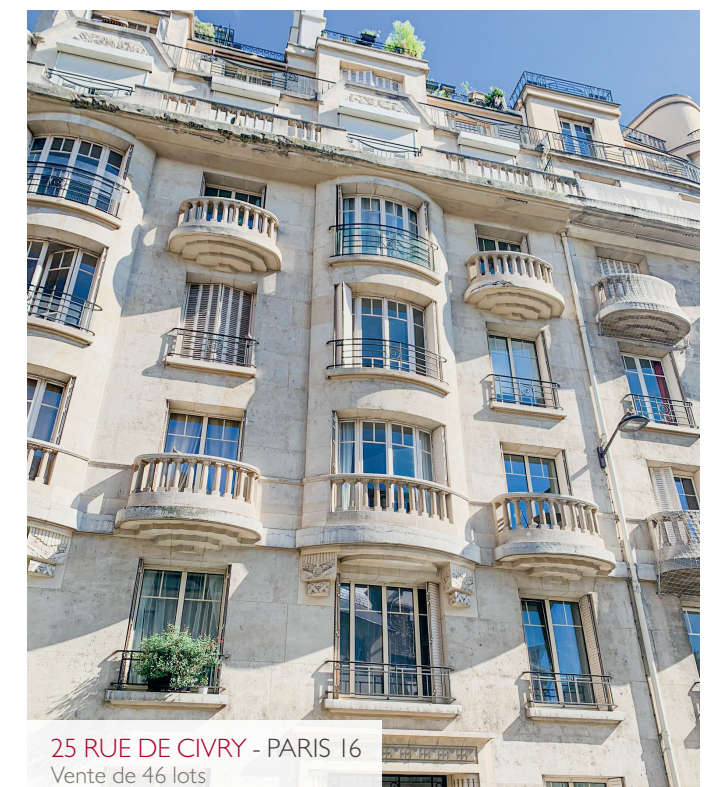
• DANS LE NEUF / NEW

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.catellaresidential.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.catellaresidential.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.



25 RUE DE CIVRY - PARIS 16
Vente de 46 lots

La plateforme “Catella Residential”

The “Catella Residential” platform

www.catellaresidential.fr

Dédiée aux particuliers et à la prescription, réseaux bancaiers et CGP

Dedicated to direct and intermediate sales (with investment advisors or banking and insurance network)

Lot par lot Neuf

Break-up sales (off-plan)

Lot par lot Ancien

Break-up sales (existent building)



La plateforme “Catella Patrimoine”

The “Catella Patrimoine” platform

www.catellapatrimoine.fr

Dédiée aux particuliers et aux professionnels

Dedicated to private individuals and professionals

Lot par lot Neuf & Ancien en nue - propriété

Bare ownership off-plan's sales and existing building

Usufruit locatif social, libre ou intermédiaire

Social housing usufruct / free market usufruct



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 / *Investment advisors*
- Réseaux bancaires / *Banking networks*
- Cabinets de gestion / *Financial advisors 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 customer
 - Suivi des purges SRU
Follow-up on legal period of withdrawal
- Suivi des demandes de financement
Follow-up on funding applications
- Organisation des signatures notaires
Organisation of notarial signatures
 - Reporting hebdomadaire
Weekly reporting

Équipe / Team



Claude CAYLA
Président Catella Residential
Head of Catella Residential
claude.cayla@catella.fr



Paul CAYLA
Associé –
Directeur de l'Investissement
Partner – Head of Investment
paul.cayla@catella.fr



Sagia BENOMARI
Assistante
Assistant
sagia.benomari@catella.fr



Marie-Noëlle SIXTRE
Chargée du Développement
& des Partenariats
Responsible of
Development & Partnerships
mns@catella.fr



Pascal DEZELLUS
Consultant
Consultant
pascal.dezellus@catella.fr



Lea NASTAT
Consultante
Consultant
lea.nastat@catella.fr



Sarah BENSELEM
Consultante
Consultant
sarah.benselem@catella.fr



Manon GLOUX
Analyste
Analyst
manon.glox@catella.fr



Alexandre CHAMBAULT
Directeur Commercial VEFA
Off-Plan Sales Director
alexandre.chambault@catella.fr



Matthieu BONIAK
Responsable des Ventes IDF
IDF Sales Responsible
matthieu.boniak@catella.fr



Johan BERDAH
Responsable des Ventes
IDF & Régions
IDF & Regions Sales Responsible
johan.berdah@catella.fr



Fanny PIAZZA
Directeur des
Nouvelles Technologies
Chief Technical Officer
fanny.piazza@catella.fr



Jenny TO
Administration des Ventes
Sales Administration
jenny.to@catella.fr



Norman DADON
Animation des Ventes
& Bureaux Virtuels
Sales Animation
& Virtual Offices
norman.dadon@catella.fr



Claire GAILLARD
Administration des Ventes
Sales Administration
claire.gaillard@catella.fr



Claire CIRRI
Consultante Prescription
Prescription Consultant
claire.cirri@catella.fr



Thomas WILLEM
Responsable Prescription
Prescription Responsible
thomas.willem@catella.fr



Camille GADRET
Responsable Site Web
Website Responsible
camille.gadret@catella.fr



Nadir BENABED
Directeur Catella Patrimoine
Director Catella Patrimoine
nadir.benabed@catella.fr



Baptiste AURINE
Directeur Commercial
Catella Patrimoine
Commercial Director
Catella Patrimoine
baptiste.aurine@catella.fr



Eugénie MEMBRÉ
Directrice Développement -
Montage Catella Patrimoine
Head of Development
and Operations
eugenie.membre@catella.fr



Camille AURIAC
Responsable de Programmes
Programs Responsible
camille.auriac@catella.fr



LES JARDINS DE SEGUR - PARIS 7
Vente de 59 lots - environ 5 000 m²



10-12 RUE DE DOUAI - PARIS 9
Vente de 1 800 m²

LES CHIFFRES CLÉS KEY FIGURES

805 M€

montant total placé par Catella Residential en 2020
take-up volume by Catella Residential in 2020

1 300 LOTS

au détail réservés en 2020
individual lots reserved in 2020

1 050 LOTS ACTÉS
1 050 LOTS CONFIRMED

475 000 €

lot moyen / average lot



Catella Residential

4 rue de Lasteyrie - 75116 Paris

+33 (0)1 56 79 79 79

www.catellaresidential.fr

www.catellapatrimoine.fr

www.limmeuble.com