



Catella Residential

2017



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.*

VENTE ET ACQUISITION EN BLOC

BLOCK SALES AND ACQUISITIONS

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 OU EN LOT PAR LOT

NEW SCHEMES: BLOCK OR BREAK-UP SALES

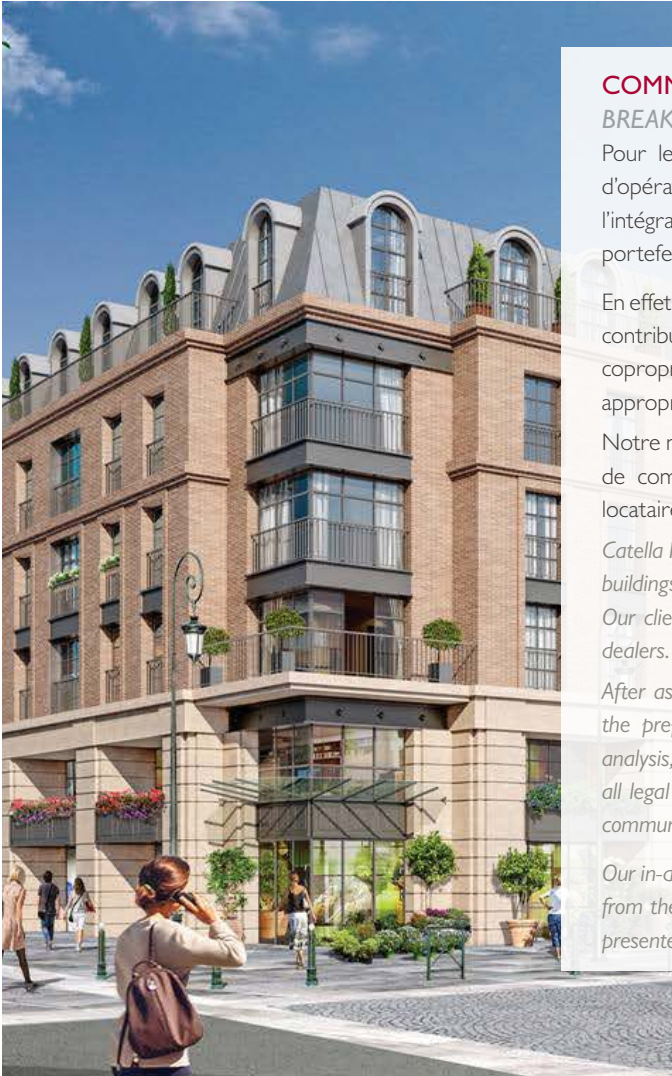
Notre savoir-faire, associé au réseau commercial que nous avons tissé dans l'hexagone, nous permet d'apporter une solution « clé en main » aux promoteurs désireux de vendre - en bloc, semi-bloc ou lot par lot - leurs programmes immobiliers.

Catella est à même de couvrir toutes les phases d'une opération immobilière en VEFA ou livrée (Etude et valorisation, déploiement par notre service marketing d'un plan de communication adapté au projet, commercialisation en vente assise ou debout, gestion des ventes, accompagnement des acquéreurs et du mandant jusqu'aux signatures des actes).

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.

We fully support our clients through all phases of their projects, whether it is an off-plan (VEFA) development, or a fully completed project. These will involve surveying and adding value, developing and implementing a tailor-made communications plan from our marketing team, office and field-based marketing, and purchaser and vendor support through every stage of the project, from conception to contract signature).





RUE VOLTAIRE - PUTEAUX (92)
Vente de 373 appartements

COMMERCIALISATION LOT PAR LOT

BREAK-UP SALES

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.

Notre maîtrise de ces différentes phases assure à nos mandants des conditions de commercialisation optimales des lots vacants et des lots occupés aux locataires ou aux investisseurs.

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.

Our in-depth knowledge of every step in the process ensures that our clients benefit from the best marketing strategies for both vacant and occupied properties being presented to tenants or investors.

VENTE DE BIENS HAUT DE GAMME HIGH-END PROPERTY SALES WWW.LIMMEUBLE.COM

Catella Residential commercialise pour des propriétaires privés ou institutionnels des hôtels particuliers et des appartements de grand standing.

Catella Residential also markets high-end townhouses and luxury apartments on behalf of both private and institutional property owners.



POZZO DI BORGIO - PARIS 7^{ÈME}
Vente d'un hôtel particulier d'environ 4 300 m²

La plateforme “Catella Patrimoine”

The “Catella Patrimoine” platform
www.catellapatrimoine.com

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

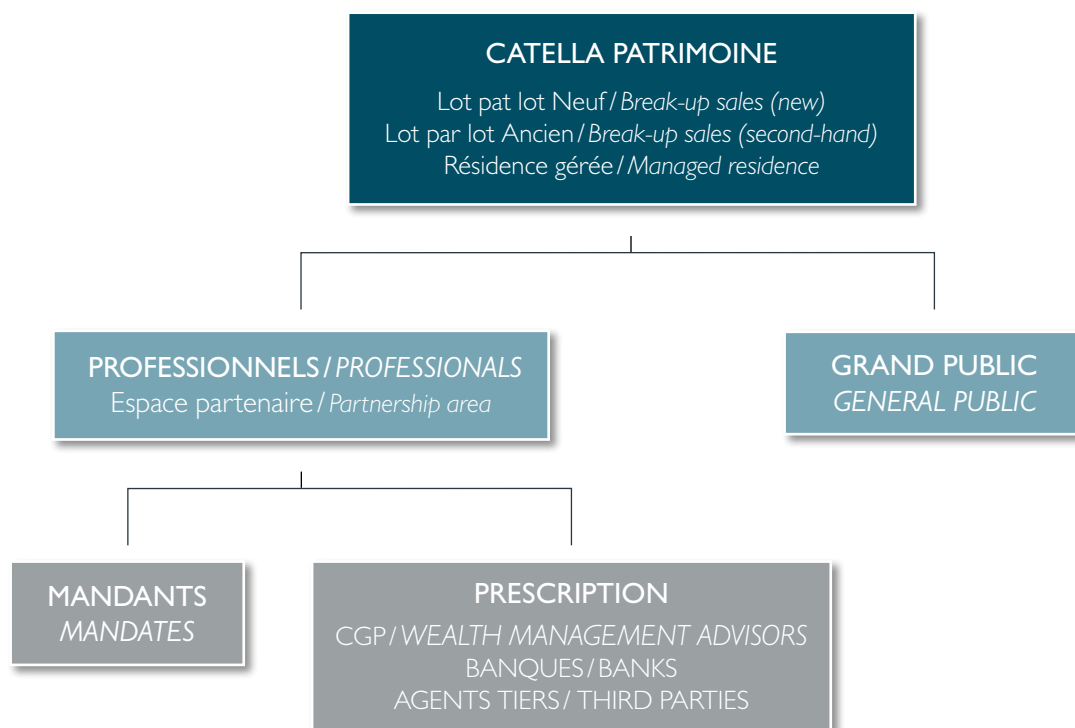
Catellapatrimoine.com is dedicated exclusively to new and second-hand property investment throughout France.

Nos produits : hors dispositif, déficit foncier, LMP, LMNP et nue propriété.

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

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 notaires
Organisation of notarial signatures
 - Reporting hebdomadaire
Weekly reporting

Équipe / Team



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



Souade CHTANY
Associée
Partner
souade.chtany@catella.fr



Sagia BENOMARI
Assistante
Assistant
sagia.benomari@catella.fr



Marie-Noëlle Sixtre
Chargée du développement et des partenariats
In charge of development & Partnership
mns@catella.fr



Pascal DEZELLUS
Consultant
Consultant
pascal.dezellus@catella.fr



Paul CAYLA
Consultant
Consultant
paul.cayla@catella.fr



Sarah BENSELEM
Alternante
Trainee
sarah.benselem@catella.fr



Claire GAILLAIRD
Alternante
Trainee
claire.gaillard@catella.fr



Alexandre CHAMBAULT
Organisations & Assets
Organisations & Assets
alexandre.chambault@catella.fr



My Line TRAN
Assistante commerciale
Commercial assistant
my-line.tran@catellapatrimoine.com



Fanny PIAZZA
Suivi des ventes
Track Sales
fanny.piazza@catella.fr



Thomas WILLEM
Responsable prescription
Prescription responsible
thomas.willem@catella.fr



Angélique HORSIN
Animation prescription
Prescription animation
angelique.horsin@catella.fr



Camille Gadret
Responsable site web
Website responsible
camille.gadret@catella.fr



Océane VINSON
Responsable Marketing & Communication
Communication & Marketing Manager
oceane.vinson@catella.fr



Julien VAZ
Graphiste
Graphic designer
julien.vaz@catella.fr



RASPAIL-GRENELLE - PARIS 7
Vente de 29 lots - | 237 m²



RUE ERARD - PARIS 12^{ÈME}
Vente de 26 appartements - | 600 m²

LES CHIFFRES CLÉS KEY FIGURES

450 MILLIONS €

montant total placé par Catella Residential en 2016
Take-up volume by Catella Residential in 2016

750 LOTS

vendus en 2016 / lots sold in 2016

2 000 APPARTEMENTS

*neufs et anciens en exclusivité en 2017
new and old under exclusivity in 2017*



Catella Residential

4 rue de Lasteyrie - 75116 Paris

+33 (0)1 56 79 79 79

www.catella.fr

www.catellapatrimoine.fr

www.limmeuble.com