

Capelli Partners

Une solution de partenariat entre professionnels de l'immobilier



Jean-Charles Capelli

Créé en 1976, centré depuis une dizaine d'années sur la promotion immobilière de logements, le Groupe Capelli est un acteur important qui compte 195 collaborateurs et 7 implantations en Europe, à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux, Marseille, Luxembourg et Genève. Il réalise 70 % de son chiffre d'affaires en France pour 30 % en Suisse et au Luxembourg, et disposait de 683 M€ de backlog au 30 juin 2020. Jean-Charles Capelli, le directeur général (et frère du PDG Christophe Capelli) présente la nouvelle offre Capelli Partners.

Vous venez de lancer la marque Capelli Partners. De quoi s'agit-il ?

Jean-Charles Capelli : Depuis quelques années, nous sommes amenés à étudier de nombreuses propositions de co-promotion, de rachat de permis de construire obtenus ou de rachat de projets en cours de montage émanant de professionnels de l'immobilier. Ils s'adressent à nous parce qu'ils savent que Capelli a une expertise et une culture d'entreprise familiale respectueuse de ses partenaires. Parallèlement, je me suis interrogé, il y a deux ans, sur le sujet de savoir comment accompagner des confrères qui se lancent. La conjonction de ces deux facteurs fait que nous avons signé nos deux premiers « Capelli Partners ». En l'occurrence, il s'agissait de tout petits opérateurs naissant en Ile-de-France, puisque cela faisait seulement un an et demi qu'ils étaient à leur compte, avec des expériences précédentes, l'un dans le développement, l'autre dans le montage d'opérations.

Que leur avez-vous proposé ?

J-C. Capelli : De telles entreprises se lancent dans le grand bain avec zéro fonds propres, aucun track-record et des compétences qui sont en général très ciblées dans un domaine mais qui ne peuvent mécaniquement pas englober l'ensemble du spectre : montage, commercialisation, technique, SAV client, etc. Nous leur proposons de les accompagner en signant avec eux une convention cadre qui inclut un certain nombre de services et qui est complétée par des avenants suivant les caractéristiques de chaque opération.

Par exemple, dans l'une on confiera au Partner la commercialisation, dans l'autre c'est Capelli qui s'en occupera. Sur le fond, nous mettons à disposition d'un Partner tous les services support de Capelli : le service juridique corporate, le service juridique immobilier, la comptabilité, le contrôle de gestion...

Quels sont les déterminants financiers de ces partenariats ?

J-C. Capelli : Capelli et le Partner sont associés dans chaque projet, mais pas au niveau du capital de nos sociétés. Capelli apporte 100 % des fonds propres et prend à sa charge les frais d'étude et de montage de l'opération, autrement dit tous les frais à risque jusqu'à l'achat du foncier. Cependant, en cas d'abandon, le risque est partagé et le partenaire doit nous rembourser les frais engagés à hauteur de sa quote part dans l'association. Nous gérons le montage financier,

le crédit bancaire, la GFA, les prêts hypothécaires... La marge est répartie en proportion de l'accord signé et les honoraires en fonction des tâches effectuées par l'un ou l'autre. Exemple : un Partner qui nous amène une opération dont le permis de construire est déjà obtenu et purgé pourra toucher environ 50 % des honoraires de l'opération. Plus 49 % de la marge s'il détient 49 % des parts dans l'association.

Comment se déroule la communication dans le cadre de ces binômes ?

J-C. Capelli : Les Partners sont mis en avant dans toutes les communications. Le but pour nous n'est pas de phagocytter l'opération en la « chartant » et en la « logotant » Capelli. Les jeunes confrères qui se lancent apprécient cette philosophie puisqu'il est important pour eux de se faire connaître sur un territoire donné. Les promoteurs un



Programme à Saint-André-Lez-Lille (59) en co-promotion avec Oscar Développement



Maisons-Alfort (94) en co-promotion avec Émergence

peu plus établis ne comprendraient pas de perdre leur visibilité. Les uns et les autres retrouvent chez nous cette souplesse de l'entreprise familiale, avec une vraie discussion, un échange sur de nombreux points. A titre d'exemple encore, même si le montage de l'opération est géré par Capelli, le partenaire est convié aux réunions. Il peut donner son avis sur l'élaboration du permis, les contrats de travaux. Il est un véritable associé.

Quel est l'intérêt de tels partenariats pour Capelli ?

J-C. Capelli : Il est très clair : tisser et mailler le territoire avec des professionnels qui nous apportent des opérations dans la durée. Le but n'est pas de faire des one shot car cela prend beaucoup de temps d'analyser des dossiers et de signer avec un Partner. Cela ne nous intéresse que s'il nous procure plusieurs opérations au cours des années suivantes. Avec ID&AL Groupe, présidé par Pierre Vital, qui est notre dernier Partner en date, nous avons signé en octobre 2020 pour un panier de neuf opérations dans toute la France. L'achat d'un premier terrain a été réalisé fin novembre.

De quand date Capelli Partners et la nature de cette offre a-t-elle évolué depuis ?

J-C. Capelli : Les deux premières signatures datent d'il y a quatre ans. Elles ont permis de livrer une douzaine d'opérations, parmi lesquelles deux à Aubervilliers, une à Saint-Cyr L'École, deux à Maisons-Alfort, une à Gagny.. L'idée de départ a pu ainsi être rodée avant de passer à l'échelle supérieure. Fin 2019, j'ai ressenti la nécessité de faire de Capelli Partners une marque qui pourrait communiquer de manière plus large et attirer des promoteurs de toute la France. Nous avons également mis en place un numerus clausus de 500 partenaires et instauré des règles, une sorte de charte de mise en relation et de fonctionnement qui régit les différentes façons de travailler ensemble et de promouvoir Capelli Partners.

Comment un chiffre de 500 partenaires est-il possible ?

J-C. Capelli : Je vous « rassure », il ne s'agit pas de 500 promoteurs, avec autant d'opérations simultanées dans le tuyau ! Ce total comprend des professionnels de l'immobilier comme des géomètres, des architectes, des bureaux d'étude. Nous leur proposons de devenir Capelli Partners sans qu'ils soient associés dans les structures qui pilotent chaque projet. En revanche, ils sont intéressés à la marge. Tout cela est évidemment encadré de façon très stricte pour des raisons déontologiques.

Que représente Capelli Partners dans la croissance du Groupe Capelli ?

J-C. Capelli : Il représente un vecteur très important de notre croissance que je situerais aux alentours de 25 % de la matière nouvelle en 2020 et sera encore mécaniquement supérieur en 2021 puisque nous avons un certain nombre de dossiers qui devraient être signés au premier trimestre prochain et qui équivalent déjà à l'ensemble de l'année 2019. Nous avons étoffé nos équipes. Notre service juridique ainsi que les services consacrés aux programmes et au montage des opérations sont en croissance. Lorsqu'un promoteur nous propose un panier d'opérations, nous pouvons lui donner un accord de principe (ou pas) en une semaine. Ensuite, nous mettons en place une équipe projet qui se livre à trois semaines d'analyses en profondeur.

Votre groupe n'en est pas à sa première évolution de modèle économique : d'où vient sa capacité d'adaptation ?

J-C. Capelli : Elle constitue certainement une fierté pour mon frère et moi, mais il convient de noter qu'elle est aussi le propre de toute entreprise privée. Notre père nous a cédé une entreprise de lotissement, de terrains à bâtir, que nous avons fait évoluer vers la promotion immobilière. Désormais,

nous nous orientons très largement vers un métier d'aménageur de centre-ville dont la promotion immobilière ne sera plus qu'un des outils principaux. Cette évolution est due au fait que les collectivités locales nous font confiance pour appréhender et mener à bien des opérations de grande ampleur.

Quels vont être les grands axes de Capelli l'année prochaine ?

J-C. Capelli : Nous sommes en train de finaliser la création de pôles thématiques : un pôle Santé qui comprendra les résidences seniors et villages vacances médicalisés ; un pôle Habitat dédié aux logements collectifs, tours d'habitation, maisons et villa Duplex en VEFA ou réhabilités ; un pôle Campus dédié aux établissements hôtelier, para-hôtelier et universitaires, qui compte déjà deux opérations en cours, dont un campus universitaire sur le thème du sport situé en Île-de-France, avec un objectif d'une dizaine d'opérations dans les cinq ans à venir. Chaque pôle sera amené à gérer de grands aménagements représentant l'équivalent de 500 à 1.500 logements chacun. C'est le pôle Santé qui devrait être le plus important.



43 rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris
Tél. : 0 805 29 70 70
www.capelli-partners.com