

Le Groupe Capelli

Réhabilitation et friches au cœur de la stratégie



Christophe Capelli

Groupe familial créé en 1976, Capelli est un promoteur immobilier de dimension internationale qui réalise 70 % de son chiffre d'affaires en France et 30 % en Suisse et au Luxembourg. Gouverné par les deux fils du fondateur, Christophe Capelli, Président Directeur Général, Jean-Charles Capelli, directeur général, le Groupe se caractérise par une capacité d'adaptation constante aux réalités du marché. Exemples emblématiques à l'appui, Christophe Capelli détaille l'évolution stratégique vers la réhabilitation et les ventes en bloc.

En cette période troublée à bien des égards, comment évolue le Groupe Capelli ?

Christophe Capelli : Plutôt que de s'en tenir aux chiffres proprement dits qui sont bons : T2 2021 à + 25 % de chiffre d'affaires par rapport à 2020, 715 M€ de carnet de réservations et de ventes clients, je crois que le thème du jour, c'est la vision et la réorientation de Capelli sur les friches et les bâtiments existants. J'en veux pour preuve deux très belles opérations que nous pilotons actuellement : « South Village » à Howald, une commune du sud du canton du Luxembourg, et « Scène des Loges », qui est la transformation du garage Renault historique, 29 quai de Grenelle à Paris, obtenue dans le cadre d'un appel à projets de la troisième édition de « Réinventer Paris ».

Messieurs les Luxembourgeois, tirez les premiers. Commençons par South Village. Quelle est l'économie du dossier ?

C. Capelli : Nous avons acheté la friche d'une zone d'activité commerciale dans le quartier de Bonnevoie en pleine mutation, à un jet de pierre de Luxembourg Ville. Nous y projetons un développement de 21.000 m² composé en majorité de logements, à quoi s'ajoute un espace de coliving, un autre de coworking doté d'un petit auditorium, un restaurant et un city market. C'est un sujet qui a commencé pour nous il y a deux ans et demi environ et qui a abouti à la signature d'un compromis avec le vendeur, un fonds d'investissement, avec une date d'achat prévue en février 2022 et une livraison au T3 2025. Pour les détails,

je vous renvoie à notre site luxembourgeois (capelli-immobilier.lu), mais j'indique dès à présent que le volume de chiffre d'affaires pour nous est considérable puisqu'il représente 220 M€.

Passons maintenant au garage Renault, de quoi s'agit-il ?

C. Capelli : Le Groupe Capelli a souhaité s'investir dans le concours « Réinventer Paris » pour poursuivre sa politique volontariste de réhabilitation, de « ré-habitation » des bâtiments et des friches. En association avec le promoteur Imm'Extensio, dirigé par Olivier Touitou, qui est une personne avec qui je m'entends très bien et qui apporte de très bonnes idées, nous avons été retenus parmi une cinquantaine de candidats sur l'opération « Scène des Loges ». Sachant que c'est Capelli qui est majoritaire et qui détient le lead sur ce programme représentant 130 M€ de chiffre d'affaires pour notre part.

Quels étaient les points forts de votre candidature ?

C. Capelli : Je pense qu'il y avait deux lignes de force : la qualité de nos équipes, celle des architectes (Archikubik) et des bureaux d'étude (je pense en particulier à l'AMO Franck Boutté, spécialiste du développement durable). Et l'expertise du Groupe Capelli dans la réhabilitation de bâtiments existants. Pour dire les choses en langage courant, cette réhabilitation ne nous faisait pas peur. Capelli a une très grosse expérience en la matière au Luxembourg. Nous venons de racheter un immeuble de bureaux comprenant un supermarché et une pharmacie, que nous réhabilitons totalement en logements. Nous avons aussi acquis dans ce pays un gros immeuble de bureaux dans lequel nous avons réalisé une centaine d'Appart'hôtels luxueux, un programme de 40 M€ de CA désormais confié en location à un exploitant. J'ajoute qu'on ne



Scène des Loges, Paris 15

trouve guère de terrains à moins de 10 M€ au Luxembourg. Nous ne sommes donc pas choqués non plus quand il s'agit de faire des propositions financières importantes en France.

Pour « Scène des Loges », quai de Grenelle, la communication indique que vous allez conserver le tambour de la rampe du garage et construire des « lofts industriels ». Est-ce qu'il y aura du béton dans le salon des gens ?

C. Capelli : En fait, il y aura deux typologies d'aménagements intérieurs. Celle du bâtiment existant aura un côté un peu loft, mais loft entre 15 et 20.000 €/m², donc ce ne sera pas de l'atelier. Avec la vue sur la Seine et même une vue sur la Tour Eiffel dès le premier niveau puisque le côté du bâtiment fait face à la rue Nélaton qui est dans la perspective du monument.

L'autre typologie sera celle de la tour qui va être érigée contre le bâtiment existant, et qui peut être qualifiée d'ultra-luxe : un appartement de 200-215 m² par étage, à plus de 30.000 € le m². Les quatre derniers niveaux seront probablement des duplex à la new-yorkaise, avec ascenseurs privés, baies vitrées totales, grands balcons-terrasses, climatisation naturelle en utilisant l'eau de Seine. Ce n'est pas forcément nous qui ferons les aménagements. Dans cette catégorie de clientèle, les acquéreurs font souvent appel à leur propre architecte d'intérieur.

Le chiffre d'affaires de 130 M€ que vous indiquez sera réparti sur combien d'années ?

C. Capelli : Sur l'exercice de l'an prochain, je pense pouvoir passer nos ventes entre juillet et septembre. Comme une partie s'effectue sur du bâti, nous facturons plus tôt qu'en VEFA, donc cela pourrait générer pour nous dans les 30-40 M€ de chiffre d'affaires dès 2022. Un séquençement possible des appels de fonds pourrait être 40-60-30 M€ sur trois ans.

Pour traiter ces deux grosses opérations, effectuez-vous des recrutements ou des réorganisations internes ?

C. Capelli : Nous comptons actuellement 195 collaborateurs répartis sur sept implantations en Europe : Paris, Lyon, Lille, Bordeaux, Marseille, Luxembourg et Genève. La réponse à votre question est négative parce que nous sommes bien organisés. Nous avons la chance d'avoir des collaboratrices et collaborateurs d'excellence, qu'il serait dommage de cantonner à des dossiers de petite taille. C'est l'une des raisons pour lesquelles Capelli travaille, de plus en plus, sur de gros sujets.



Scène des Loges, Paris 15

Cette espèce de course à la taille et l'accent que vous mettez sur la réhabilitation constituent-ils un vrai changement stratégique ?

C. Capelli : Il s'agit d'une réflexion que nous conduisons depuis plus de deux ans, mon frère et moi, et qui a été accélérée par plusieurs facteurs ayant chamboulé notre business model, à commencer par le Covid et l'impact des élections sur la construction de logements en France. Nous réalisons désormais 70 % de ventes en bloc à des institutionnels et 30 % dans le diffus, contre 30-70 avant la crise sanitaire. J'avais déjà structuré une équipe en interne pour développer les ventes en bloc, mais la pandémie a changé le braquet. Quand plus personne ne rentre dans les bulles de vente à cause du confinement, vous n'avez plus beaucoup d'acheteurs en diffus. Dans le même temps, les fonds qui avaient levé des sommes importantes ne pouvaient plus les investir dans les bureaux puisque, du jour au lendemain, cette activité a jeté un froid. Je simplifie mais ce sont les grandes lignes de l'évolution.

Vous parlez de l'impact des élections.

Est-il possible pour un promoteur de critiquer les élus ?

C. Capelli : Je suis intervenant sur BFM et j'ai déjà eu l'occasion d'exprimer publiquement le constat. La relation avec les élus est assez compliquée, parfois tendue. Tous les professionnels en arrivent au point de se dire qu'il n'est plus possible de voir en permanence les programmes de logements traités comme des parias. Du fait de la vague verte aux dernières élections locales, la très grande majorité des élus s'est mise à occulter de la surface constructible, à raboter les programmes. A quoi s'ajoutent les recours qui n'ont jamais été si nombreux. Sur les 5 derniers permis de construire reçus par Capelli, 4 font l'objet de recours. Au point qu'on peut se demander s'il ne faudrait pas que ce soient les préfets qui signent les permis de construire...

Vous posez en fait la question de la crise du logement...

C. Capelli : On assiste à un phénomène en France qui devient farfelu. L'immobilier en termes de prix de vente explose. Les élus en tiennent rigueur aux promoteurs. Ces derniers rétorquent que ce sont les élus qui réduisent de moitié l'urbanisation et qui créent, de fait, un déséquilibre entre l'offre et la demande. Nous sommes 67 millions d'habitants en France, avec la perspective de passer à 75 millions en 2050. En tenant compte d'un ratio de 1,5 habitant par logement, cela veut dire qu'il faudrait construire 5 à 6 millions de logements additionnels durant la période. Nous n'en prenons pas le chemin.

Les programmes de réhabilitation font-ils l'objet d'un tel discrédit ?

C. Capelli : Heureusement non ! Quand vous intervenez sur des bâtiments existants ou sur des friches, la dimension écologique et esthétique est en général moins sensible pour le voisinage que lorsqu'il s'agit d'un terrain nu arboré. Du coup, les riverains ont tendance à considérer la perspective d'aménagement comme un plus. Et les mairies se montrent compréhensives quant à l'économie des projets.



43 rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris
Tél. : 0 805 29 50 50
www.capelli-immobilier.fr