

Société de service Immobilier sans apport & Épargne

Samir BOULHRAM

PROBLEMATIQUE ET ENJEUX

COMMENT PERMETTRE AUX FRANÇAIS <u>DE DEVENIR PROPRIÉTAIRE SANS APPORT NI FRAIS DE NOTAIRE</u>?



SOCIO-ECONOMIQUE

Faciliter l'insertion économique des classes moyennes : Lutter contre l'apport bancaire



INNOVATION

Transformer la location classique en une accession progressive à la propriété



STRATÉGIQUE

Permettre l'exploitation d'une niche sous-exploitée en France



CULTUREL

Apporter une nouvelle solution d'accéder au modèle de réussite en France

ÉCARTS-SOCIAUX EN FRANCE



PAS D'APPORT CONSÉQUENT OU PAS JEUNE CADRE

Taux et décotes très difficile à négocier

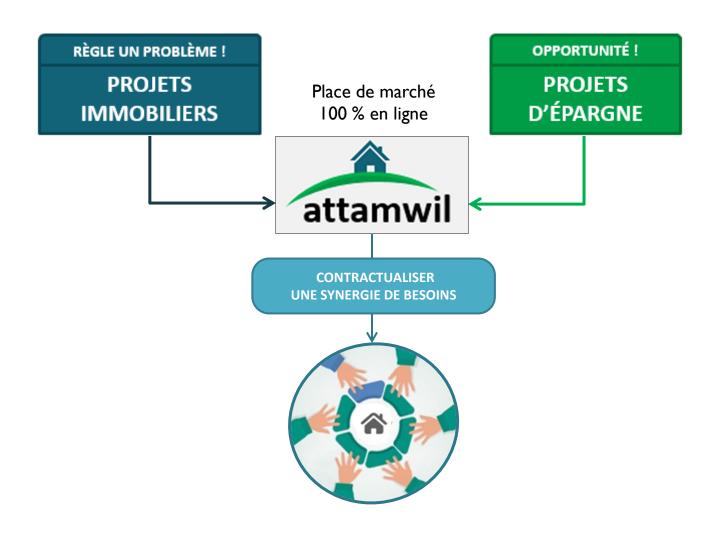


LOCATAIRE À VIE

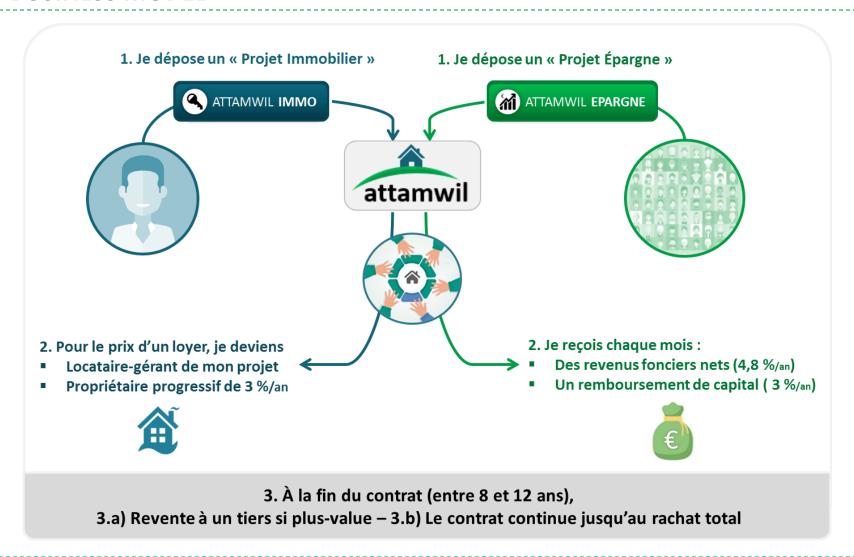
Isolement Frustration Avenir incertain en France Pas de stabilité de vie...

IL FAUT TROUVER UNE SOLUTION SANS APPORT!

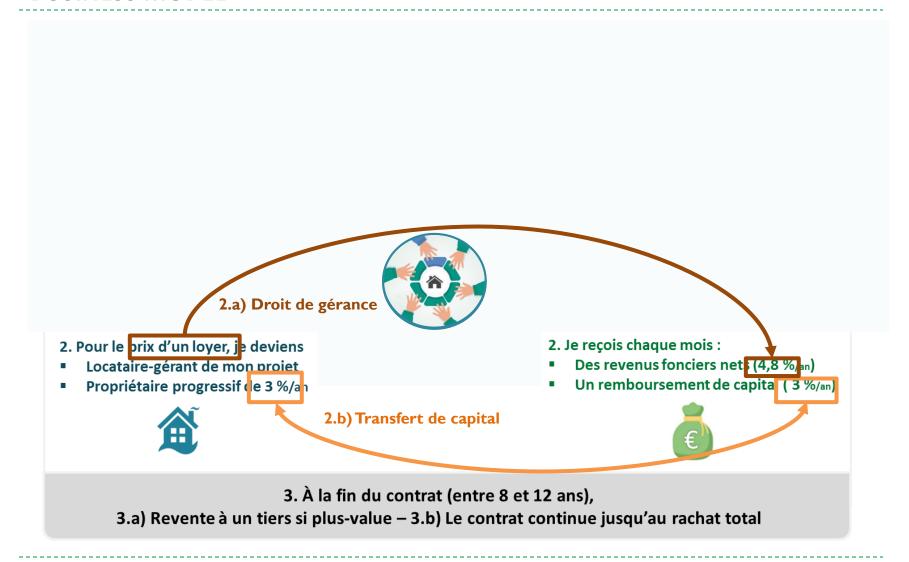
NOS SOLUTIONS: RÉACTIVER L'ASCENCEUR ÉCONOMICO-SOCIAL



BUSINESS MODEL

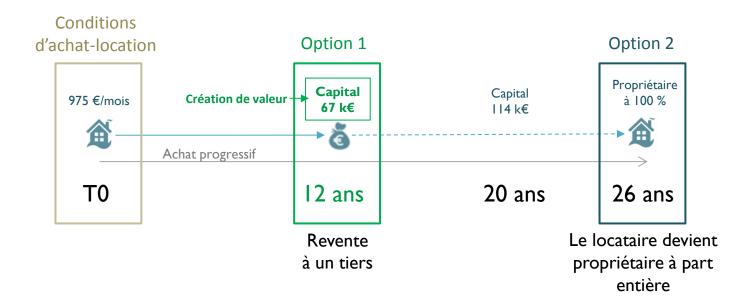


BUSINESS MODEL



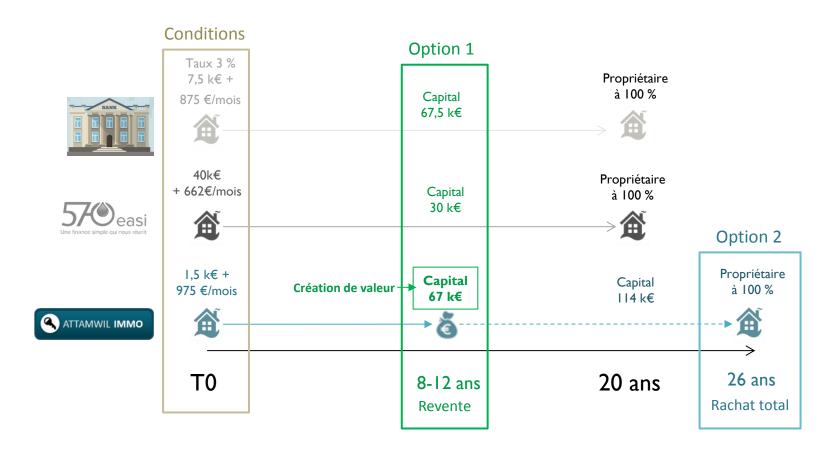
ATTAMWIL IMMO – CRÉATION DE VALEUR

PROJET IMMOBILIER DE 150 k€



ATTAMWIL IMMO – CRÉATION DE VALEUR

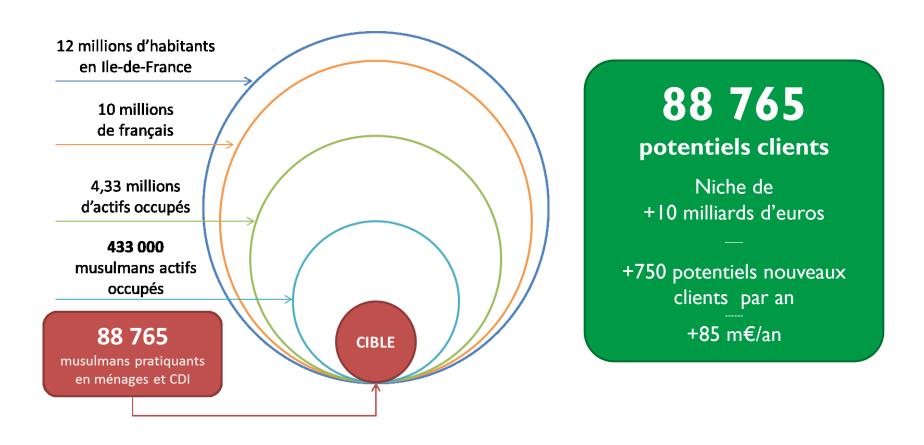
PROJET IMMOBILIER DE 150 k€



ATTAMWIL EPARGNE – CRÉATION DE VALEUR

Création	de valeur			Créatio	on de valeur					
	1. Loyer annuel de 7.8 %	/an du prix du projet	2.	Transfert de capital						
	Droit d'usufruit (/an)	Transfert du capital (/an)	Capital Attamwil IMMO	Capitaux Attamwil EPARGNE	TRI EPARGNE (/an)					
ТО	4 %	3,8 %	0 %	100 %	4 %					
1 an	4 %	3,8 %	3,8 %	96,2 %	4,16 %					
2 ans	4 %	3,8 %	7,6 %	92,4 %	4,33 %					
4 ans	4 %	3,8 %	15,2 %	84,8 %	4,72 %					
8 ans	4 %	3,8 %	30,4 %	69,6 %	5,75 %					
Ter	Tentative de revente du projet immobilier après 8-12 ans selon la convention d'indivision									
12 ans	4 %	3,8 %	45,6 %	54,4 %	7,36 %					
20 ans	4 %	3,8 %	76 %	24 %	16,67 %					
26 ans	4 %	3,8 %	98,8 %	2,2 %	181.8 %					

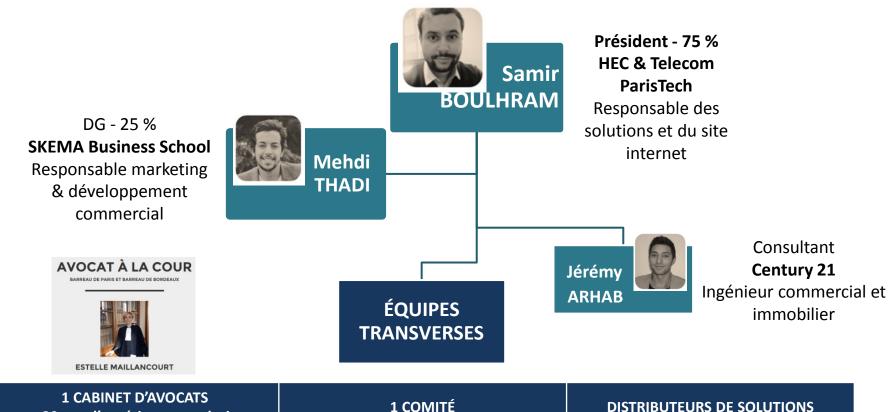
PREMIER MARCHÉ CIBLE



L'ÉQUIPE COMPLÉMENTAIRE

+20 ans d'expériences en droit

immobilier et droit des obligations





EXPERT EN FINANCE ISLAMIQUE

D'ÉPARGNE













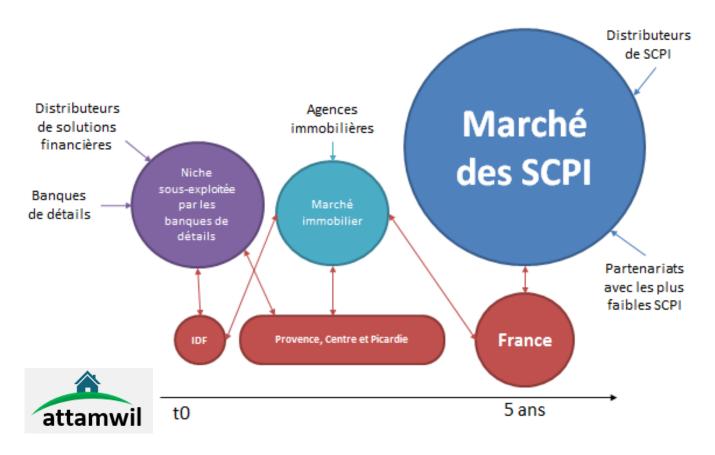
MODÈLE ÉCONOMIQUE

En fonction du prix du projet	SIGNATURE	DURANT CONTRAT	REVENTE
Attamwil IMMO	1 %	0	1 %
Attamwil EPARGNE	5 %	0	1 %

Contrat 150 k€ → 9 000 €

Commission sur distribution 1,5 et 2,5 %

STRATÉGIE DE DISTRIBUTION



CRÉER UNE SYNERGIE ENTRE LE MARCHE DES SCPI ET CELUI DE L'IMMOBILIER SANS APPORT

ÉLÉMENTS FINANCIERS

2017 2018 2019 ~11 projets par mois ~2 projets par semaine 15 projets par mois

Nombre de projet	0	12	15	27	15	17	22	26	80	150	230	270	310	330	365
Montant par projet	0		······	150	•••••••••••••••••••••••••••••••••••••••	150	150	150	160	••••••	170	180	190	200	200
Marge Attamwil	6%	6%	6%	6%		6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
	2017t2	2017t3	2017t4	2017	2018t1	2018t2	2018t3	2018t4	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Chiffre d'affaires	0	108	135	243	135	153	198	234	768	1 530	2 346	2 916	3 534	3 960	4 380
Marge	0	108	135	243	135	153	198	234	768	1 530	2 346	2 916	3 534	3 960	4 380
Frais administratif	80	10	5	95	20	5	5	5	35	90	120	150	180	220	250
Frais financier	1	1	1	3	1	1	1	1	4	8	12	16	20	24	28
Frais personnel	0	13	13	25	25	25	25	25	100	200	300	400	500	600	700
Frais distribution & marketing	5	5	5	15	30	30	30	30	120	120	180	240	300	360	420
EBE	-86	80	112	105	59	92	137	173	509	1 112	1 734	2 110	2 534	2 756	2 982
Impôts (33%)				0					0	367	572	696	836	909	984
Investissements	150														
Variation du BFR				259					159	453	353	647	557	841	-841
Dividendes								[600	300	600	800	1 000	1 200	2 500
Flux de trésorerie	64	144	255	101	160	252	389	562	312	304	513	480	620	426	765
Salariés à TP ou stagiaire		1	1	1	2	2	2	2	2	4	6	8	10	12	14
Nombre d'agence				1					1	2	3	4	5	6	7

14/18

OBJECTIFS

Objectifs

1. LEVÉE DE FONDS DE 200 k€

25 % CAPITAL et 75% ENTREPRISE

Fonds minimum: 50-70 k€

- 1. Édition des contrats + brevetage
- 2. Protéger la marque et le concept
- 3. Labélisation projet sans intérêts bancaires
- 4. Signature avec nos distributeurs d'épargne
- 5. Communiqué de presse

ACCÈS SIMPLIFIÉ & 100 % EN LIGNE AU MODÈLE DE REUSSITE EN FRANCE

2. RÉALISER 30 PROJETS

~10 mois - CA 175 k€

2.1 Concrétiser avec VC

Louis Thannberger MyNewStartup MaLeveeDeFonds

eCap-Partners
Squareness

2.2 Maintenir la cadence

4 projets par mois pendant 1 an +1/mois/an



CONCEPTS UNIQUES & BREVETABLES

DÉMO & BUSINESS PLAN SUR DEMANDE

contact@attamwil.com

ATTAMWIL IMMO – CRÉATION DE VALEUR

	D			12 ans	20 ans
	Prix projet Immobilier	Apport	Mensualités	Capital Client	Capital Client
Banque de détails Taux de 3 %/an	150 k€	7,5 k€	875 €	50 % du bien acquis 75-7,5 67,5 k€	150 k€
570easi	150 k€	45 k€	667 €	50 % du bien acquis 75 k€ - 45 k€ 30 k€	150- 45 105 k€
ATTAMWIL IMMO	150 k€	1.5 k€	975 €	45,6 % du bien acquis 67 k€	76 % du bien acquis 113 k€
Location	150 k€	1 k€	900 €	15 k€	27 k€

Création de valeur

SCPI VS ATTAMWIL EPARGNE

	SCPI	PIEP
Capital	Non garanti	Récupéré à hauteur de 3% chaque année
Nom des parts	Part	Part
Retrait du capital	Vente de ses parts sous réserve de nouveaux souscripteurs – marché secondaire	Vente de ses parts sous réserve de nouveaux souscripteurs – marché secondaire
Frais de souscription	8-12 %	5 %
Fréquence des revenus	Trimestrielle	Mensuelle
Mois de carences	3	0
Mois de carences Taux	3 Variable (2015 - 4,85 %/an)	0 Fixé à 4 %/an
		_
Taux	Variable (2015 - 4,85 %/an)	Fixé à 4 %/an
Taux Accès	Variable (2015 - 4,85 %/an) 5 k€	Fixé à 4 %/an 20 k€ Par le locataire du bien et son

Attamwil - 2016