

 usukey.

réinventons l'immobilier.

table de matière



1/ présentation d'usukey.

2/ description et structure opérationnelle

3/ étude du marché

4/ clientèle cible et business modèle

5/ plan de développement et canaux de distribution

6/ plan financier prévisionnel

7/ calendrier

8/ risques et défis

9/ concurrence

10/ conclusions

11/ annexe

/usukey.



usukey. offre une approche innovante consistant à acheter le droit d'utilisation de biens immobiliers pour une durée déterminée, également appelé "usufruit temporis". Ce cadre légal nous a permis de développer une solution rapide et entièrement en ligne, offrant à nos clients un accès immédiat à des liquidités importantes. La rapidité de nos opérations (10 jours en moyenne), nous distingue du marché immobilier traditionnel. De plus, notre processus n'affecte pas le patrimoine immobilier de nos clients, qui retrouvent la pleine propriété de leurs biens en fin de contrat.

La puissance de notre intelligence artificielle permet une analyse nouvelle et évolutive du marché immobilier.

Notre algorithme et notre banque de donnée permettent le calcul précis de nos offres d'achat tout en anticipant les scénarios d'exploitation de chaque projet immobilier dès les premières phases de travail des biens.

Notre offre s'adapte parfaitement aux évolutions actuelles de la société et du marché locatif, répondant à de nouveaux besoins et aux défis d'un environnement immobilier vieillissant et stagnant face à des changements économiques et légaux.

usukey. Répond à des problématiques variées allant de la mise en conformité des logements, que ce soit concernant ses consommations énergétique ou simplement des exigences en matière de salubrité, à tout besoin de financement.

Ainsi nos clients sont aussi variés que ceux souhaitant acquérir un bien, ceux ayant des droits de successions à acquitter ou ceux souhaitant simplement déléguer et optimiser leur parc locatif.

Notre philosophie et nos engagements écologiques et socio-responsable sont les piliers de nos modèles alliant pérennité et rentabilité.

Notre action en partenariat avec de nombreux acteurs locaux et les travaux de rénovation entrepris sur les logements nous positionneront comme un acteur clé de la transition écologique.

Notre business modèle repose sur le calcul de notre marge bénéficiaire en fonction de la rentabilité locative, déduction faite de tous les frais directs ou indirects qui pèsent sur le bien. Nous appliquons ensuite notre marge de base calculée sur une moyenne de 20% de retour sur investissement par an. Ce montant est déterminé avant de la transaction. Ainsi l'optimisation des biens, la diminution de nos frais de fonctionnement et la croissance du marché locatif contribueront à accroître notre marge bénéficiaire au fil du temps et de l'expansion de notre portefeuille immobilier pour obtenir une rentabilité très élevée avec un **ROI prévisionnel de 80%** à 5 ans d'activité.

Notre offre fonctionne donc en analogie avec un véhicule financier offrant une base de performance sécurisée à laquelle s'ajoute une croissance exponentielle de bénéfice.

Chez **usukey**, nous avons mis en place un processus en cinq étapes pour garantir une expérience fluide et efficace tout en réduisant la marge d'erreur humaine grâce au traitement automatique des données par notre AI.

L'étape initiale consiste en la prise de contact, où nos experts fournissent une première estimation en ligne rapide pour le bien immobilier. Ensuite, notre technicien local se rend sur place pour effectuer une visite approfondie du bien et collecter toutes les données nécessaires à l'élaboration de notre offre d'achat. Une fois que les détails sont confirmés, la signature du contrat intervient, que ce soit en ligne ou hors ligne. À ce stade, un dernier contrôle du bien est effectué, et les clés sont remises. L'étape suivante est celle de l'exploitation et de la création de valeur. Nous optimisons et exploitons le bien afin d'en maximiser sa valeur et ses rendements pour nos investisseurs.

Enfin, une fois le contrat arrivé à son terme, nous restituons le bien optimisé à son propriétaire initial.



situations particulières

En cas de souhait de vendre par le propriétaire en cours de contrat, la société a le droit exclusif de lui faire une proposition d'achat.

En cas de décès du propriétaire sans héritiers directs, la société devient le propriétaire unique du bien.

Notre solution permet aux clients de transmettre la nue-propriété du bien à leurs héritiers pendant la durée de la location, sous réserve de respecter les modalités du contrat.

/ produits et services

Achat de l'usufruit de biens immobiliers pour une période définie



Nous achetons l'usufruit de biens immobiliers pour une période déterminée, offrant aux propriétaires des liquidités immédiates, permettant le financement de nouveaux projets ou investissements. Les propriétaires conservent la propriété à long terme, ce qui signifie qu'ils récupéreront l'utilisation complète du bien une fois la période définie terminée.

Gestion locative complète des biens



Nos agences locales fournissent des services complets de gestion immobilière. Cela comprend la recherche de locataires, la collecte des loyers, l'entretien régulier des biens immobiliers et la gestion des réparations nécessaires. En offrant ces services, nous soulageons les propriétaires des responsabilités quotidiennes de la gestion immobilière, leur permettant de se concentrer sur d'autres aspects de leurs investissements immobiliers ou de leur vie personnelle.

Optimisation des biens



L'optimisation des biens est un élément clé nous permettant d'améliorer de façon significative notre rentabilité tout en assurant à nos clients une plus-value lors de la récupération de leur propriété.

Cela inclure des stratégies de rénovation énergétique et d'amélioration des performances locatives. Cela peut passer par la réalisation d'aménagements intérieurs, la mises à jour des équipements ou améliorations générales rendant le bien plus attractif pour les locataires potentiels.

Cela concerne également la décision du type de location (courte durée, colocation, saisonnière ect...) en fonction de la localisation du bien. Ces services d'optimisation aident à maximiser les rendements locatifs et la valeur globale des biens immobiliers pour les propriétaires. De plus nous adaptons notre offre locative au marché local pour répondre aux besoins spécifiques des populations.

Rénovation énergétique



Une part significative des logements français nécessite une rénovation pour pouvoir être louée ou vendue, ce qui constitue un véritable enjeu sociétal dans un contexte d'accès au logement déjà tendu . Notre solution propose une approche innovante : lorsque nous prenons en charge un bien considéré comme énergétiquement défectueux, nous le rénovons afin de le mettre en location, en prenant en compte les coûts liés à cette rénovation dans notre offre d'achat. Ainsi, nous nous rémunérons sur l'exploitation du bien pendant la durée du contrat et le propriétaire obtient un logement rénové et conforme aux normes énergétiques actuelles.

De plus, notre réseau d'entreprises certifiées et éligibles aux subventions pour la rénovation énergétique nous permet d'optimiser les coûts réels de ces rénovations. (Voir l'annexe).



AGENCE LYON

AGENCE PARIS

AGENCE STRASBOURG

L'organisation d'usukey. repose sur une structure centrale dont les fonctions englobent la gestion technique, la communication à l'échelle nationale et la distribution stratégique des investissements. Cette approche globale vise à assurer une coordination efficace entre les différentes composantes de l'entreprise et une extension réfléchie de notre réseau. Cette structure porte également nos bureaux juridiques.

Localement nous prévoyons la création d'agences dédiées à la prospection et à la gestion de notre portefeuille immobilier dans chaque grande zone géographique. Ce modèle décentralisé a pour objectif de simplifier la gestion quotidienne en permettant une adaptation fine aux particularités locales. De plus, il vise à établir des liens de confiance et de proximité avec nos clients, renforçant ainsi notre engagement envers eux.

La présence d'agences locales joue un rôle crucial dans la consolidation de notre image de marque et dans le renforcement de la relation client. Cette proximité permet une compréhension approfondie des besoins spécifiques à chaque région, favorisant ainsi des décisions stratégiques plus informées et une adaptation rapide aux évolutions du marché immobilier.

Cette présence au plus près des biens immobilier permet également un contrôle du respect de nos valeurs fondamentale en terme d'écologie et d'action sociale.

En outre, cette décentralisation contribue à renforcer le contrôle des risques en permettant une surveillance plus attentive des opérations à l'échelle locale. Les agences agiront comme des points d'ancrage, assurant une gestion réactive des défis potentiels et une mise en œuvre efficace des stratégies définies au niveau du siège. Ces agences pourront également contracté de la dette pour développer leur parc sans impacter l'ensemble de la structure et protégeant ainsi les autres entités.

notre équipe



BENJAMIN ROSENBACH
CEO

Diplômé en chirurgien-dentaire de l'Université de Strasbourg, de Boston (Tuft) et de Santiago du Chili, Benjamin a lancé deux cabinets médico-dentaires en région lyonnaise, réunissant plus de 50 collaborateurs.

Sa passion pour l'immobilier l'a conduit à diriger des projets d'envergure, notamment des propriétés dépassant les 1500 mètres carrés. Avec une impressionnante expérience en gestion autonome de plus de 4000 mètres carrés de propriétés, Benjamin possède une connaissance approfondie du marché immobilier.

Son leadership et son parcours ont été les catalyseurs de la création de usukey.. Benjamin occupe une position clé au sein de l'entreprise usukey. en tant que PDG (Chief Executive Officer) et Directeur Financier (Chief Financial Officer). En sa qualité de PDG, il assume la responsabilité principale de définir la vision stratégique de l'entreprise, élaborant des plans directeurs et prenant des décisions cruciales pour assurer la croissance et le succès continu de l'organisation. Sa capacité à inspirer et à mobiliser les équipes vers des objectifs communs est un pilier essentiel de son approche. En parallèle, en tant que CEO, Benjamin supervise les aspects financiers de l'entreprise, gérant les budgets, évaluant les risques financiers et veillant à une gestion prudente des ressources. Son expertise polyvalente lui permet d'équilibrer habilement les exigences opérationnelles et financières, contribuant ainsi à la solidité et à la pérennité d'usukey. sur le marché concurrentiel.



TJARK TILBERIS
CTO

Fondateur et CEO de l'agence web "C'est qui Maurice ?" établie à Strasbourg depuis 2009, Tjark Tilberis se distingue par une expertise de près de 20 ans dans le secteur numérique. De bi-nationalité suisse et anglaise, il est diplômé en langues, marketing et communication de l'Université de Strasbourg et de l'Université de Poitiers. Sa méthode, mêlant rigueur analytique et innovation créative, est reconnue pour le développement de solutions web robustes, axées sur la conversion, avec un soin particulier apporté à l'expérience utilisateur et à la stratégie marketing.

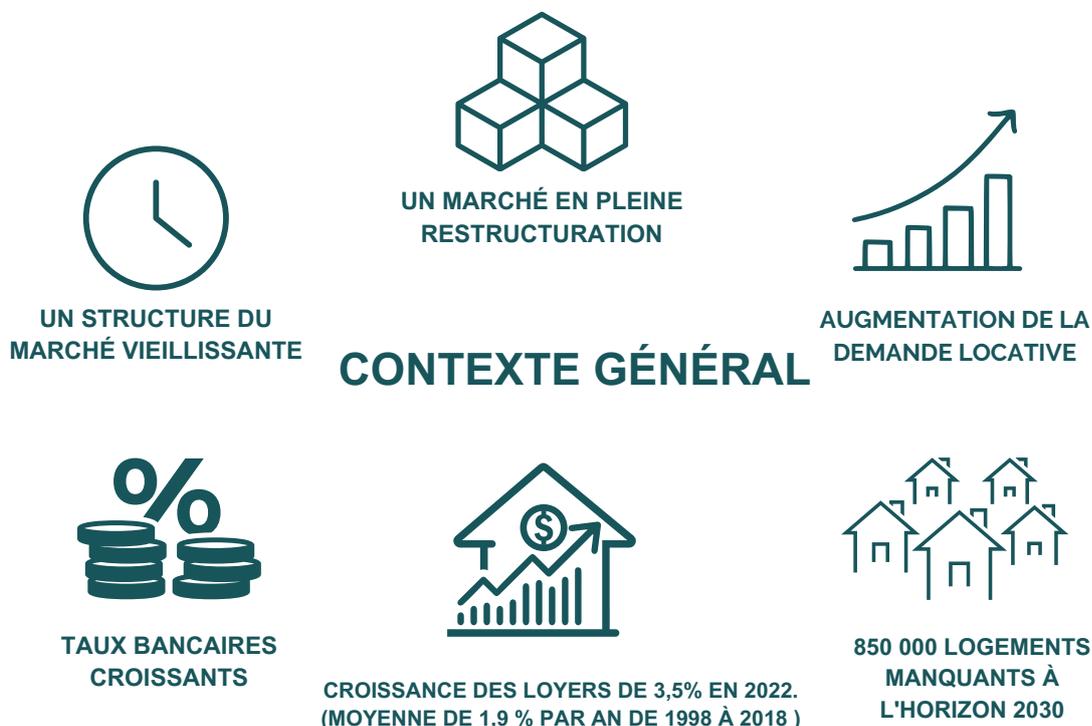
Tjark assume le rôle de Chief Technology Officer (CTO) au sein de l'entreprise usukey., il joue un rôle essentiel dans la définition et la mise en œuvre de notre stratégie technologique. Il est chargé de superviser le développement et la gestion des systèmes informatiques et des technologies de l'information de l'entreprise. Tjark est le visionnaire technologique qui guide l'équipe d'ingénieurs dans la conception et l'implémentation de solutions innovantes comme le développement d'une IA adaptée à l'architecture interne d'usukey.. Tjark collabore étroitement avec les autres départements pour garantir une intégration harmonieuse des solutions technologiques dans l'ensemble des opérations, contribuant ainsi à l'évolution constante et à la réussite technique d'usukey..Tjark a accompagné et propulsé plusieurs startups. Aujourd'hui, il met son savoir-faire au service de la plateforme d'usukey.



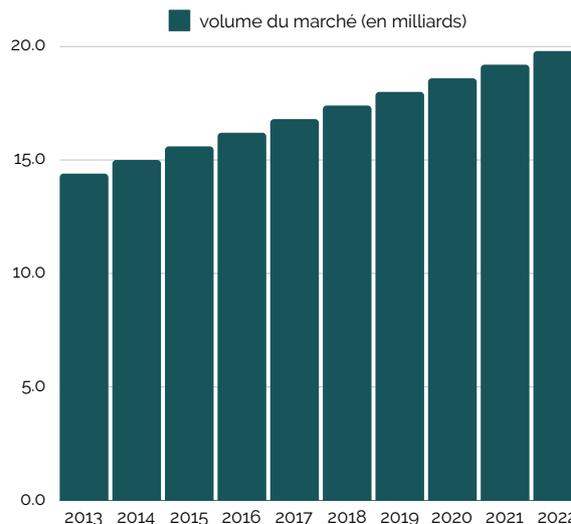
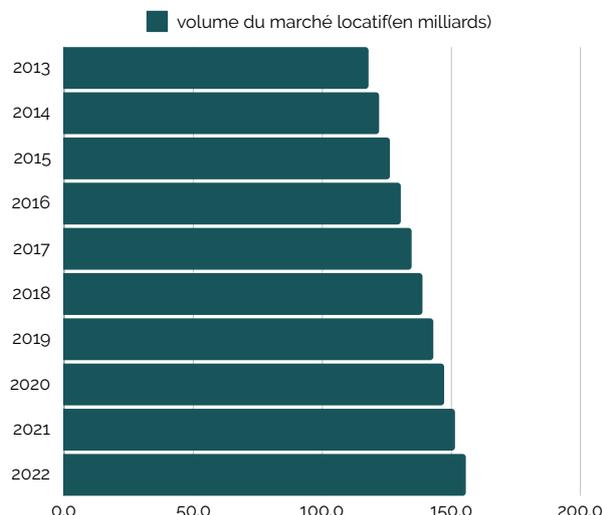
MASHA (MARIYA) KALINA
COO

Masha Kalina, notre directrice commerciale et marketing, allie une formation en histoire de l'art à une expertise de 9 ans dans le marché de l'art contemporain. Son entreprise Kalina Art Advisory se spécialise dans le conseil en investissement pour les objets d'art et le design contemporain d'après-guerre. En plus de son parcours professionnel, Masha a dirigé de nombreux projets caritatifs.

Masha occupe la fonction clé de Chief Operating Officer (COO) au sein de l'entreprise usukey., où elle orchestre de manière experte plusieurs aspects cruciaux de l'opérationnel. En qualité de COO, elle assume la responsabilité de la gestion des équipes de terrain, veillant à ce que les opérations soient alignées sur les objectifs stratégiques de l'entreprise. Son rôle englobe également le recrutement des clients et le renforcement des relations existantes avec nos partenaires. Masha joue un rôle déterminant dans la réalisation des opérations de vente et supervise les activités liées à la mise en location, assurant une gestion proactive et efficiente des biens et des services offerts par usukey.. Son leadership dynamique contribue significativement à l'excellence opérationnelle de l'entreprise et à son succès continu sur le marché.

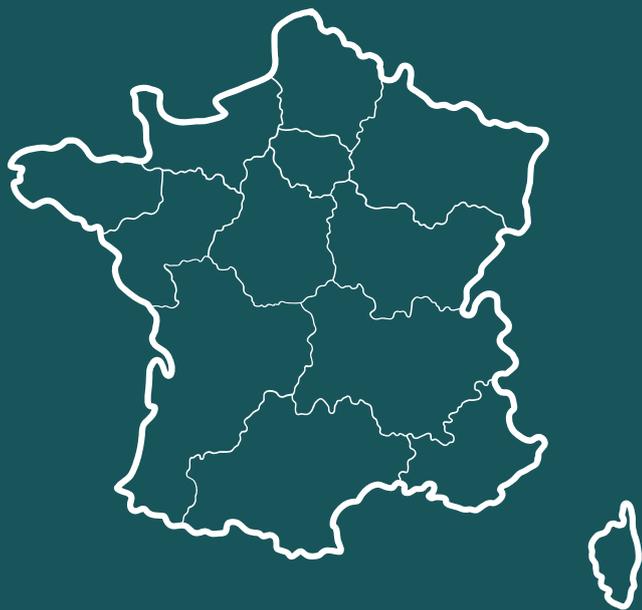


Le marché immobilier en France se caractérise par une forte demande et des prix relativement élevés, en particulier dans les grandes villes et leurs périphéries. Ces dernières années, le marché immobilier résidentiel a connu une croissance soutenue, alimentée par plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'intérêt des investisseurs nationaux et étrangers pour l'immobilier français a augmenté en raison de sa stabilité et de son attrait en tant que destination touristique. De plus, les taux d'intérêt bas ont rendu les prêts immobiliers plus accessibles, encourageant ainsi les acheteurs potentiels. Plus récemment l'accès à la propriété se compliqué notamment du à un accès limité à l'emprunt.



Le marché locatif résidentiel et commercial en France a connu une croissance significative au cours des dernières années. Le nombre de locataires a augmenté en raison de divers facteurs, tels que l'augmentation des coûts d'achat immobilier, la mobilité professionnelle accrue et les préférences changeantes des consommateurs. Cette croissance s'observe à la fois dans les grandes villes et dans les zones rurales, bien que les taux de croissance puissent varier d'une région à l'autre.

étude du marché



La demande locative varie d'une région à l'autre en France en raison des différences économiques, démographiques et culturelles. Les grandes métropoles comme Paris, Lyon, Marseille et Toulouse connaissent une forte demande de logements locatifs en raison de leur attractivité économique, de l'offre d'emplois et des opportunités culturelles qu'elles offrent. Les régions touristiques, comme la Côte d'Azur et la Bretagne, connaissent également une demande élevée de locations saisonnières. Cependant, certaines régions rurales peuvent faire face à une demande locative plus faible en raison d'une population plus dispersée et de moins d'opportunités économiques.

Plusieurs facteurs influencent la demande locative en France. La migration interne et internationale joue un rôle important, car les personnes qui se déplacent pour des raisons professionnelles ou personnelles ont souvent besoin de logements locatifs temporaires. Les fluctuations de l'emploi et la mobilité professionnelle peuvent également influencer la demande locative, car les travailleurs cherchent des logements proches de leur lieu de travail. De plus, les préférences des consommateurs, notamment chez les jeunes générations, qui privilégient la flexibilité et la mobilité, contribuent également à la demande locative croissante.

loi climat

Depuis le 1er janvier 2023, un logement situé en France métropolitaine est qualifié d'énergétiquement décent lorsque sa consommation d'énergie (chauffage, éclairage, eau chaude, ventilation, refroidissement...) est inférieure à 450 kWh/m² d'énergie finale par mètre carré de surface habitable et par an. Les logements dont la consommation d'énergie dépasse cette valeur ne peuvent plus être proposés à la location.

Cette interdiction des biens les plus énergivores sur le marché locatif concernera à terme:

- les logements classés G à compter de 2025
- les logements classés F à compter de 2028
- les logements classés E à compter de 2034.

L'Observatoire national de la rénovation énergétique (ONRE) évalue désormais le nombre de ces logements classés F et G à 5,2 millions parmi les 30 millions de résidences principales. Soit 17,3 % du parc. A comparer à 4,8 millions et 16,7 % lors de la précédente estimation au 1er janvier 2018 et à l'échelle nationale, les logements F et G représentent 12% des annonces de transaction et 11 % des annonces de location.

sans modifications possibles.

La répartition des logements par classe énergétique



Tableau récapitulatif des échéances* auxquelles les passoires énergétiques seront interdites à la location

	1er janvier 2023	1er janvier 2025	1er janvier 2028	1er janvier 2031	1er janvier 2034
Location à usage de résidence principale en métropole	Interdiction de louer si consommation \geq 450 kWh/m ² /an (é.f.)**	Interdiction de la classe G	Interdiction de la classe F	Non concerné	Interdiction de la classe E
Location à usage de résidence principale en outre-mer	Non concerné	Non concerné	Interdiction de la classe G	Interdiction de la classe F	Non concerné
Location touristique	Non concerné	Non concerné	Non concerné	Non concerné	Non concerné

D'après une recherche publiée par L'INSEE, sans travaux de rénovation énergétique, près d'un logement francilien sur deux bientôt interdit à la location.

“Le parc locatif privé est le plus concerné par les dispositions de la loi Climat et résilience. Au regard des performances énergétiques, sans rénovation efficace, 745 000 logements pourraient être interdits de mise en location, dont 22 % dès 2025 (étiquette G), 30 % en 2028 (étiquette F) et 48 % à l'horizon 2034 (étiquette E). Cet important volume de logements représente 15 % de la totalité des logements occupés en Île-de-France, équivalant à près de onze années de construction, en se fondant sur l'objectif fixé par la loi relative au Grand Paris de bâtir 70 000 logements chaque année.

Cette situation s'explique d'abord par l'ancienneté des logements du parc locatif privé : 69 % se concentrent dans Paris et la petite couronne, où la grande majorité (73 %) date d'avant 1974, c'est-à-dire avant les premières réglementations thermiques. Paris est de loin le territoire le plus concerné, avec 265 000 logements locatifs privés classés E, F ou G, soit les deux tiers du parc locatif privé parisien.” (consulter l'étude complète ici).

clientele cible et avantages pour la société

nos clients et leurs défis

Dans le contexte actuel, marqué par une transformation dynamique du marché, de nombreuses personnes font face à des décisions complexes, parmi lesquelles la gestion de leurs biens immobiliers. L'évolution rapide des conditions du marché a engendré des défis significatifs, incitant un grand nombre d'individu à envisager la vente ou le changement de statut de leur patrimoine immobilier. Notre recherche approfondie a permis la création d'une offre répondant particulièrement à cette diversité de besoins.

En effet, elle s'adresse à un public varié, englobant non seulement différentes tranches d'âge mais également une multitude de profils en termes d'occupation et de volume de patrimoine. Que vous soyez un jeune professionnel cherchant à investir pour agrandir son patrimoine, un couple planifiant une transition vers une propriété plus spacieuse pour accompagner l'agrandissement familiale, ou un individu souhaitant optimiser la gestion de ses biens, notre offre est conçue pour répondre à ces besoins variés.



loi climat

les personnes dont le bien ne répond plus aux normes énergétiques et qui ne veulent ou ne peuvent pas les rénover



nouveaux acquéreurs

les propriétaires qui ne peuvent ou ne veulent pas gérer leurs biens, ceux qui souhaitent mieux maîtriser leur pression fiscale



les héritiers

les personnes qui ont des difficultés à payer les droits de succession ou en cas de désaccord dans l'indivision



financement des projets

les personnes ayant besoin de fonds rapidement pour financer leurs projets personnels ou professionnels



gestion patrimoniale

d'une façon générale toutes les personnes souhaitant conserver et optimiser leur patrimoine immobilier



charge de la gestion locative

es propriétaires qui ne peuvent ou ne veulent pas gérer leurs biens, ceux qui souhaitent mieux maîtriser leur pression fiscale

loi climat

Dans les années à venir, de nombreux propriétaires de biens immobiliers n'auront plus le droit de louer sans procéder à des travaux de rénovation. Pour beaucoup d'entre eux, cela représentera un effort financier considérable qu'ils ne sont pas prêts à fournir. De plus, le marché de la rénovation est devenu compliqué pour des personnes non professionnelles qui ne sont pas au fait des tarifs pratiqués ni des standards de qualité. Ainsi, nombreux sont ceux qui se retrouvent désarmés face à cette situation. Nous leur proposons donc de prendre en charge leur bien et de le rénover avec nos entreprises partenaires. Notre proposition commerciale intégrera dans notre offre le coût de revient de ces travaux. Nous garantissons ainsi la qualité d'exécution des travaux et nous nous rétribuons ensuite sur la mise en location.

De plus, le volume géré par usukey. permet à la fois une diminution du coût de la main-d'œuvre mais également l'achat en direct des matériaux et donc une augmentation de nos marges.

nouveaux acquéreurs

L'augmentation des taux d'emprunt et l'importance de l'apport aujourd'hui demandé par les banques créent une situation délicate pour de nombreux acquéreurs potentiels. Il s'agit là d'une des premières causes du blocage du marché immobilier. En donnant accès à des liquidités à nos clients, nous leur permettons d'augmenter leur apport, de limiter l'impact des taux d'emprunts élevés tout en conservant leur patrimoine initial, que la bien soit déjà remboursé ou qu'un crédit à taux intéressant soit encore en place dessus. Nous participons ainsi à débloquent l'ensemble du marché immobilier et créons des opportunités pour l'ensemble de nos partenaires.

Les agences immobilières désireuses d'accompagner leurs clients dans de nouvelles acquisitions deviennent ainsi des apporteurs d'affaires de premier choix car notre solution leur permet de concrétiser leurs ventes.

En plus de ces éléments financiers, il est important de noter une forte connotation émotionnelle. En effet, cette situation est particulièrement répandue chez les jeunes couples déjà propriétaires de leur résidence principale mais souhaitant déménager pour avoir une pièce supplémentaire. L'implication personnelle investie dans le premier bien rend la vente extrêmement difficile. Nous leur offrons ainsi une opportunité de concrétiser leurs nouveaux projets tout en conservant à long terme leur bien, socle de leur histoire personnelle et première pierre de leur patrimoine immobilier.

les héritiers

les successions sont des étapes difficiles de la vie qui peuvent se compliquer d'avantage lors d'une indivision. Ainsi, il n'est pas rare qu'une partie de l'indivision souhaite vendre, mais pas l'autre.

Dans d'autres situations, c'est le poids des taxes qui peut forcer un héritier à devoir vendre son héritage. Ainsi, usukey. offre une alternative en apportant des liquidités permettant de régler les droits de succession ou bien la part de l'indivisaire souhaitant vendre le bien reçu en héritage.

financement des projets

Il est courant d'avoir besoin de fonds pour ses projets personnels ou professionnels. Qu'il s'agisse d'un couple souhaitant profiter de sa retraite ou d'une personne voulant développer son entreprise, la décision de vendre pour dégager des fonds est un compromis difficile car elle prive le propriétaire ou ses descendants de leur patrimoine.

usukey. offre à ses clients la possibilité de concrétiser leurs projets tout en récupérant leur patrimoine en fin de contrat. La nue propriété pourra également être transmise aux enfants ou héritiers du client s'il le souhaite.

gestion patrimoniale

Les équipes d'usukey. sont expertes en optimisation et en gestion patrimoniale. Ainsi, lorsqu'un client nous confie son bien, en plus d'obtenir une rémunération immédiate, il a l'assurance de récupérer, en fin de contrat, un bien optimisé et géré par des professionnels.

charge de la gestion locative

Que ce soit par manque de temps ou en raison de la distance géographique, comme c'est le cas pour de nombreuses personnes expatriées hors de France, notre solution dégage intégralement les propriétaires de toute gestion.

Dans le cas des personnes déménageant à l'étranger, elle leur offre également une enveloppe souvent nécessaire pour ce nouveau départ.

business modèle

usukey. tire avantage de la croissance continue du marché immobilier locatif, ce qui se traduit par des opportunités accrues et une amélioration graduelle de notre rentabilité tout en limitant l'impact, moins prévisible, de la valeur foncière pure. En exploitant l'effet de masse, notre solution permet une réduction significative des coûts de gestion, renforçant ainsi notre marge bénéficiaire. La constitution d'un portefeuille immobilier diversifié nous permet de minimiser les risques liés aux fluctuations du marché. La reproductibilité de notre modèle d'affaires garantit une offre cohérente, assurant ainsi une croissance soutenue.

Ce qui distingue usukey. sur le marché immobilier, c'est sa singularité, offrant un fort potentiel de croissance et nous permettant de nous démarquer du marché traditionnel pour une expansion rapide. En outre, notre accès à un réseau immobilier de premier plan, accompagné d'un droit de préférence à l'achat, renforce notre positionnement sur le marché, consolidant ainsi notre présence et nos avantages concurrentiels.

Les avantages pour notre société sont de deux ordres principaux: une position inédite sur le marché immobilier et une rentabilité hors norme pour ce type de produits.

Le modèle unique d'usukey. offre une place inédite sur le marché immobilier en nous démarquant des acteurs déjà en place.

Ainsi les possibilités de prise de parts de marché sont très importantes car nous créons un nouveau segment.



Notre procédé de calcul et notre interface intelligente, nous permettent un contrôle important sur nos marges.

Initialement calculée sur un minimum de base de 20 % par an, l'effet boule de neige et cumulatif des loyers, et la création de chiffre d'affaires de façon quasiment immédiate lors de la mise en place de nos investissements, nous permettent un réinvestissement constant et donc une croissance exponentielle tout en limitant le besoin en apport de fonds extérieurs.



L'augmentation naturelle des loyers nous assure une croissance linéaire.

Cet effet s'ajoute à un réinvestissement constant de nos loyers.



La création d'un parc immobilier nous donnera également la possibilité de créer des partenariats avec les entreprises qui réaliseront les travaux de rénovation pour nos biens.

Nous pouvons acheter en direct les matières premières, négociant ainsi les tarifs et augmentant par la même occasion nos marges.



La diminution de nos charges que ce soit par l'effet de groupe ou par la négociation des contrats, nous permet également une maximisation de nos marges nettes.

Ainsi plus notre parc grossira plus l'impact de nos frais de gestion sur chaque bien sera diminué.



Notre bureau spécialisé s'assurera que nous profitons de l'ensemble des aides publiques destinées à la rénovation énergétique, mais également au développement de structure sociale dans les localités où cela est nécessaire et intéressant pour notre société.



Notre organisation légale, constituée d'une société mère et de plusieurs entités filles, nous permettra une transparence fiscale et donc une maîtrise importante de notre taxation permettant un ré-investissement constant.



Notre position exceptionnelle sur le marché de l'immobilier sera également créatrice d'opportunités d'achat.

En effet les clients engagés ne pourront vendre leur bien sans notre accord. De plus les données recueillies sur les biens seront essentiels au calcul de la valorisation de ceux ci.



Notre position inédite face a la crise que rencontre actuellement le marché immobilier sera créatrice de partenariat naturels, notamment avec les agences immobiliers, les marchands de biens et les promoteurs. En effet, en étant apporteur de liquidités pour nos clients, nous devenons un partenaire privilégié pour tous les acteurs actuels de l'immobilier.



Notre solution digitale nous offre un contrôle important en supprimant tous les biais humain que ce soit lors de la récolte de données sur les biens immobilier que lors de la finalisation des transactions.

Ces processus étant encadrés par la mise en place de formulaires spécifiques.

La digitalisation apporte également une facilité et une rapidité des transactions nous permettant une croissance accélérée.



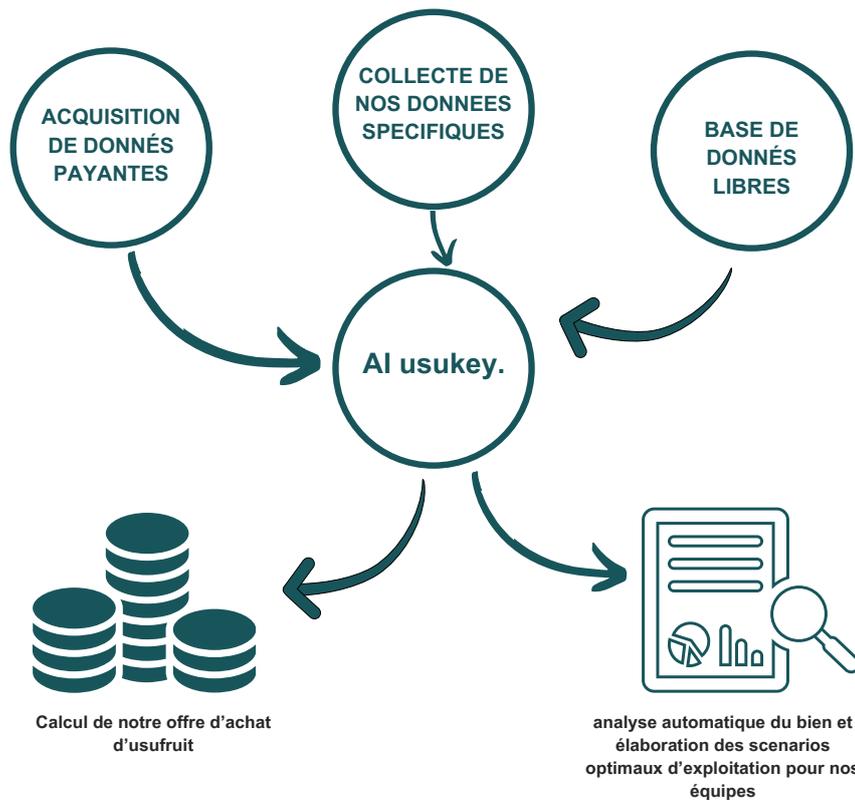
L'ensemble des données recueillies directement dans les biens pourront également être valorisées dans le temps ou être revendu en respect avec la législation en vigueur. La gestion de notre data banque et la répartition de notre parc immobilier nous permettront également de diminuer l'impact des risques de vacance locative et d'impayés, augmentant là aussi notre rentabilité. Il est à préciser néanmoins que ces deux risques sont déjà intégrés dans le calcul de notre offre d'achat.



La reproductibilité de notre chiffre d'affaires nous permettra une croissance rapide et saine sur le territoire français, en Europe et à l'international.

base de données et intelligence artificielle

usukey.



La plateforme en ligne d'usukey. est dotée d'une intelligence artificielle et d'une base de données inédite élaborée par l'acquisition de données déjà disponibles auxquelles s'ajoutent les informations spécifiques que nous récoltons. Nous traitons de façon très large toutes les informations concernant les biens grâce aux renseignements et aux documents transmis par nos clients potentiels. Nos techniciens se rendent également dans les logements et commerces pour recueillir un maximum d'éléments. Notre IA nous calcule l'offre estimative en ligne puis l'offre ferme que nous proposerons après contrôle. De plus, elle apporte une analyse fine de chaque bien et propose des scénarios optimaux et dynamiques dans le temps pour l'exploitation de chaque bien au sein de notre back office.

Ce mécanisme nous permet de réduire la dépendance au facteur humain, d'accroître la transparence des opérations, et d'exercer un contrôle accru sur les risques.

nos engagements



logement durable

Nous rénovons les logements non conformes aux normes énergétiques actuels, réduisant de façon considérable leur impact écologique.



inclusivité

Nous sommes convaincus de l'importance de l'accès au logement locatif pour tous. Nous nous engageons à créer un quota de logements adaptés pour les personnes ayant des besoins spécifiques (logements adaptés PMR)



implication communautaire

Nous établissons des bureaux par zone géographique, ce qui nous permet de mieux comprendre le quotidien de nos clients et de devenir un acteur proactif de la communauté locale au-delà de notre activité commerciale.



rennovation éco-responsible

Dans nos travaux de rénovation, nous privilégions les circuits courts et faisons appel à des prestataires locaux pour la main d'œuvre comme pour l'achat de nos fournitures.



plate-forme durable

Nous optons pour des serveurs et des hébergements français éco-responsables.

notre engagement envers l'écologie



En France, les ménages français consomment un tiers de l'énergie utilisée par le pays. En 2007, la consommation d'énergie finale du secteur résidentiel s'élevait à 43,8 millions de tonnes équivalent pétrole, avec le chauffage comme principal usage énergétique des logements (70%).

Chez usukey, nous aspirons à initier un changement majeur dans l'impact des ménages sur notre planète. Nous sommes convaincus qu'une action écologiquement responsable est synonyme de bénéfice social et de performance économique. Voici les principales actions que nous mettons en œuvre:

/rénovation écologique

Chaque appartement fait l'objet d'un bilan énergétique complet chez USUKEY. Dès les premières phases de notre action, nous évaluons les besoins en rénovation de chaque bien. En modernisant les systèmes de chauffage, de ventilation et d'éclairage, nous réduisons la consommation d'énergie et les émissions de gaz à effet de serre. En remplaçant les appareils électroménagers par des modèles plus efficaces, nous diminuons la consommation d'électricité. Le choix de matériaux durables et écologiques réduit l'empreinte carbone de la rénovation, tandis que l'amélioration de l'efficacité énergétique globale de l'appartement entraîne des économies à long terme pour les occupants.

/prise en charge des travaux pour l'amélioration du DPE

Un des groupes cibles importants de nos clients sont les personnes ayant besoin d'améliorer la note du DPE de leur logement mais qui n'en ont pas les moyens ou la volonté. Notre solution permet la prise en charge de ces travaux par nos équipes, évitant ainsi le non-respect des nouvelles réglementations ou l'augmentation des logements laissés vacants dans une situation de manque de logements disponibles.

/utilisation d'entreprises locales

Dans chaque zone d'implantation, un bureau est créé afin de suivre chaque projet. Il coordonne et supervise les entreprises de sa région et vérifie qu'elles travaillent selon nos préceptes. Nous créons des partenariats avec des entreprises locales pour nos travaux de rénovation. Cela diminue les émissions de CO2 liées au transport des équipes, stimule l'économie locale et favorise les pratiques durables.

/choix de matériaux écologiques

nous apportons une attention toute particulière sur les matériaux utilisés et leur origine en mettant l'accent sur les circuits courts et l'utilisation de matériaux renouvelables. Nous optons pour des matériaux écologiques et durables, comme le bois certifié, les isolants naturels et les matériaux recyclés ou recyclables. Cela réduit l'impact environnemental de nos projets de rénovation et favorise une utilisation responsable des ressources naturelles. Nous favorisons également les productions locales afin de réduire la distance parcourue par les matériaux.

/effet de masse et analyse innovante

Nous tirons parti de l'effet de masse de notre parc immobilier pour entreprendre des rénovations d'envergure, ce qui nous permet de réaliser des projets plus intelligents et plus intéressants sur le plan environnemental. Notre approche innovante intègre une analyse complète et multi-facettes du marché grâce à notre intelligence artificielle, prenant en compte des facteurs tels que la valeur locative, le coût de la rénovation énergétique, le DPE, etc. Notre objectif est aussi d'agir plus largement sur les copropriétés. Que ce soit en devenant copropriétaire majoritaire d'un immeuble ou dans le cas, fréquent, d'immeubles en mono-propriété mal entretenus, Usukey intervient pour prendre en charge le développement durable de ces lieux de vie. Nos actions seront là aussi basées, dans un premier temps, sur la consommation d'énergie (isolation par l'extérieur des bâtiments, adaptation du mode de chauffage et de consommation de l'eau, etc.), mais aussi par la mise en place d'une communauté de vie avec des espaces partagés, la mise à disposition de garages à vélo et le partage d'une idéologie étroitement liée à notre identité. Nous mettons également en place des systèmes adaptés à la gestion des déchets car nous sommes persuadés que c'est en mettant en place de bonnes pratiques au sein des copropriétés que nous obtiendrons les meilleurs résultats.

/lutte contre l'artificialisation des sols grandissante

Selon une étude publiée en juillet 2019 par France Stratégie, au vu des tendances actuelles, 280 000 hectares de terres seraient artificialisés d'ici 2030, soit plus que la superficie du Luxembourg. En ramenant sur le marché locatif un nombre important de logements devenus insalubres, nous luttons contre les constructions nouvelles inutiles ayant pour conséquence une artificialisation des sols grandissante. En optimisant les surfaces, nous permettons également la création de nouveaux logements.

/impact socio-écologique

Nombre de logements sont aujourd'hui laissés à l'abandon car les propriétaires n'ont pas le temps ou l'argent pour s'occuper de leur rénovation. Cette situation nous impacte de plusieurs manières : non seulement cela diminue le nombre de logements disponibles sur le marché mais ces espaces laissés vides dans des copropriétés entraînent des difficultés à chauffer les appartements adjacents, entraînant des surconsommations importantes. Nous agissons au cœur des zones urbaines en adaptant notre parc immobilier aux besoins des populations, permettant ainsi de loger plus de monde et dans de meilleures conditions. En permettant aux personnes de trouver le logement qui leur correspond au bon endroit, nous impactons également leur mode de transport, limitant ainsi la pollution des villes. Usukey aura également un fort impact social en permettant le retour sur le marché locatif d'un grand nombre de logements devenus insalubres ou étant considérés comme des passoires énergétiques. Nous sommes persuadés que c'est par ce moyen que nous permettrons aux populations de se loger à la fois dignement et en alignement avec les politiques de modernisation actuelles. En effet, il existe encore un décalage important entre la volonté politique de modernisation de l'immobilier français et la capacité des ménages à suivre ses nouvelles réglementations.

/rentabilité écologique

Nos actions permettent une réduction importante des charges de nos locataires. De plus, en permettant à nos locataires de résider plus près de leur lieu d'activité, nous leur permettons de faire des économies substantielles sur leur transport, mais aussi sur leur alimentation en leur permettant de rentrer plus facilement déjeuner chez eux.

/technologie éco-responsable

L'ensemble de notre plateforme est hébergé sur infomaniak.com. Choisir Infomaniak ne signifie pas seulement plus de sécurité et de confidentialité. C'est choisir un partenaire engagé dans la formation qui contribue de manière durable à l'économie régionale.

/objectif B-corp

L'un de nos objectifs est d'obtenir rapidement le label B Corporation, qui se décrit comme suit : « B Corp est un label à la renommée internationale. Progressiste et exigeant, il reconnaît les bonnes pratiques des entreprises en termes d'impact social, sociétal et environnemental, et dessine un chemin de progrès et de transformation au cœur de leur modèle d'affaires.

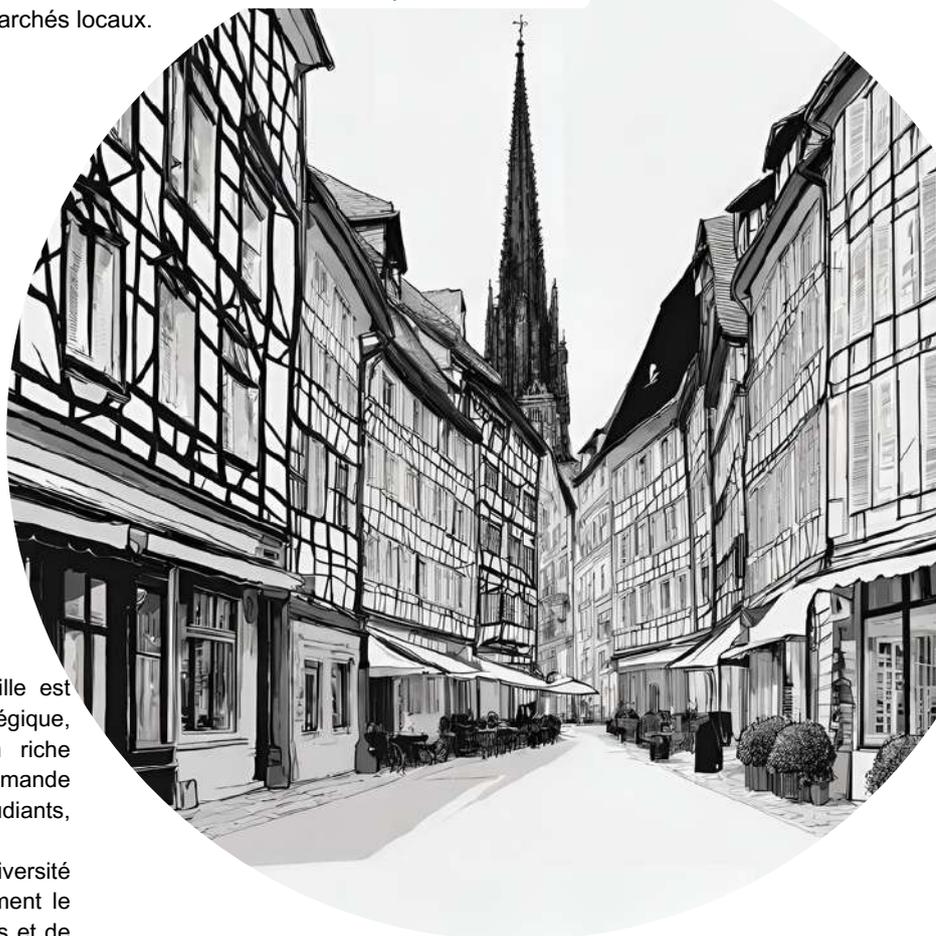
Ces facteurs influencent directement le montant que les locataires sont prêts à attribuer à leur loyer. Ainsi, avec des charges plus basses, nous pourrions demander un loyer plus élevé et améliorer ainsi le rendement de nos biens.

Nous sommes convaincus que notre approche éco-responsable nous positionnera comme un acteur majeur de la transition vers un avenir plus durable.

Ensemble, avec nos investisseurs et partenaires, nous sommes déterminés à créer un avenir où la protection de l'environnement est une priorité absolue.

étapes de développement

Nous envisageons un déploiement progressif par zone d'intérêt. Chacune de ces zones dépend d'un bureau responsable des achats et de suivre l'évolution des marchés locaux.



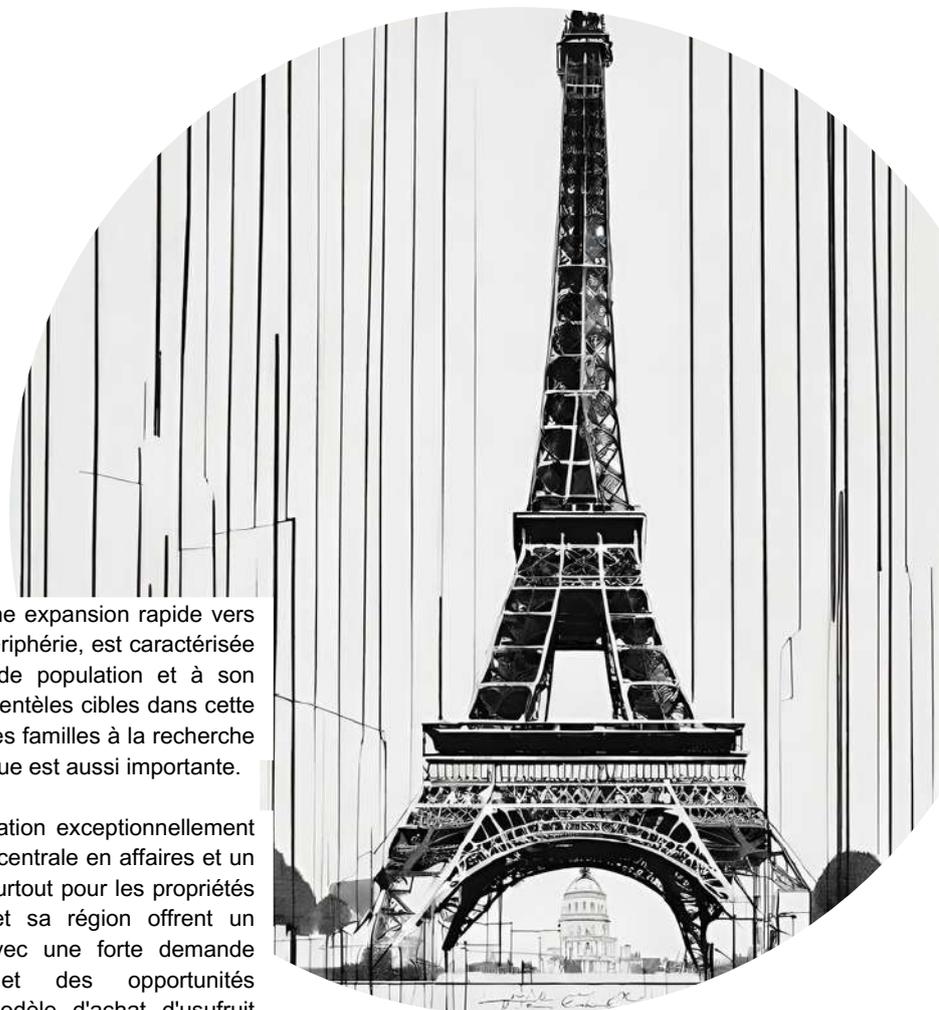
étape 1: Strasbourg

Le marché locatif à Strasbourg est dynamique, la ville est attrayante en raison de sa situation géographique stratégique, de son statut de capitale européenne et de son riche patrimoine culturel. Ces éléments contribuent à une demande de logements locatifs élevée, notamment parmi les étudiants, les jeunes professionnels et les familles.

La présence d'institutions prestigieuses telles que l'Université de Strasbourg et les institutions européennes, notamment le Parlement européen, attire un grand nombre d'étudiants et de fonctionnaires internationaux.

L'étude du marché locatif de Strasbourg par LocService.fr révèle un taux de locataires de 70%, avec un loyer moyen de 693 € pour une surface moyenne de 42,6 m² (16,26 €/m²). Ces montants ont augmenté de 9,8% depuis début 2019. Strasbourg demeure la ville la plus onéreuse de la région Grand Est, dépassant Reims, avec un loyer moyen au mètre carré supérieur à la moyenne provinciale (13,67 €/m²). Les logements compacts, studios et T1, représentent 46% des locations, en forte demande auprès des 67 000 étudiants de la région. Les locations meublées, prisées par les étudiants et jeunes actifs, constituent près de la moitié des locations annuelles. Les candidats locataires ont un budget moyen de 678 €, légèrement inférieur au loyer moyen, avec 65% d'étudiants, 36% d'hommes seuls, 45% de femmes seules et 19% de couples. Le marché locatif reste tendu, surtout en raison de la forte demande étudiante. En raison de sa rentabilité locative intermédiaire et de son dynamisme économique, Strasbourg semble être une ville test idéale pour le projet. Une équipe est déjà en cours de formation sur place.

Caractéristique	Valeur
Taux de locataires	70 %
Loyer moyen toutes charges comprises	693€
Superficie moyenne	42,6 m ²
Prix au mètre carré	16,26 €/m ²
Augmentation du loyer depuis début 2019	9,8 %
Part des studios et T1 dans les locations	46 %
Part des locations meublées	48 %
Budget moyen des candidats locataires	678€
Part des étudiants parmi les candidats locataires	65 %
Part des candidats locataires résidant déjà dans le Grand Est	60 %
Part des candidats locataires résidant déjà à Strasbourg	29 %



étape 2: Paris et Ile-de-France

Une fois implantés à Strasbourg, nous envisageons une expansion rapide vers l'Île-de-France. Cette région, comprenant Paris et sa périphérie, est caractérisée par une forte demande locative due à sa densité de population et à son attractivité économique. Les principaux segments de clientèle cibles dans cette région sont les jeunes professionnels, les étudiants et les familles à la recherche d'un logement urbain. La demande en logement touristique est aussi importante.

Le marché locatif à Paris bénéficie d'un taux d'occupation exceptionnellement élevé, soutenu par une population dense, une position centrale en affaires et un attrait touristique. Le rendement locatif reste attractif, surtout pour les propriétés haut de gamme et les zones touristiques. Paris et sa région offrent un environnement stratégique pour notre entreprise, avec une forte demande immobilière, une croissance démographique et des opportunités d'investissement constantes, alignées avec notre modèle d'achat d'usufruit immobilier.

Selon une étude de locservice.fr, le loyer moyen à Paris est de 1 102 € pour une surface moyenne de 30,1 m², soit 36,6 €/m², avec une part de locataires atteignant 62%. Comparativement, la région parisienne présente des moyennes de 954 € et 24,8 €/m². La demande de logements à Paris reste élevée, en particulier pour les studios et les T1, représentant 50% des locations. La recherche de logements à Paris a augmenté, notamment dans le 15^{ème} arrondissement, bien que la tension locative ait augmenté. Le budget moyen des locataires en Île-de-France est légèrement inférieur au loyer moyen, indiquant des défis d'accès aux offres de location. Les étudiants représentent une part significative des locataires, avec une utilisation plus fréquente du dispositif Visale en Île-de-France, soulignant la demande d'assistance en raison des prix élevés. La tension locative croissante suggère une possible hausse des loyers et une réduction de la vacance locative dans la région.

Caractéristique	Valeur
Loyer moyen à Paris	1 102€
Superficie moyenne à Paris	30,1 m ²
Prix au mètre carré à Paris	36,6 €/m ²
Part de locataires à Paris	62 %
Part d'étudiants parmi les locataires à Paris	
Part d'appartements T2 à Paris	29 %
Taux de rotation des locataires à Paris	Plus rapide
Demande étudiante à Paris	Forte
Budget moyen des locataires en Île-de-France	922€
Part d'étudiants parmi les locataires en Île-de-France	36 %
Usage du dispositif Visale en Île-de-France	13 %
Tension locative en Île-de-France	Forte



stage 3: expansion en France

Les grandes agglomérations françaises ont subi une remarquable transformation immobilière ces dernières années. Des villes telles que Lyon, Marseille, Lille, Toulouse, Nantes et Bordeaux, offrent une dynamique propre, présentant d'énormes opportunités pour notre entreprise.

Par exemple, Lyon est souvent qualifiée de "deuxième Paris" en raison de son dynamisme économique, de son importance historique et de son développement technologique. Des quartiers comme la Confluence témoignent de l'ambition urbanistique de la ville, alliant résidences modernes, bureaux et espaces de loisirs.

Marseille séduit par son emplacement méditerranéen, son cosmopolitisme et son riche mélange culturel. Les récentes rénovations dans le quartier de la Joliette démontrent l'engagement envers la modernisation du parc immobilier.

Lille et Toulouse sont également en plein essor. Lille, stratégiquement située près de la Belgique et du Royaume-Uni, attire de plus en plus d'investisseurs. Toulouse, surnommée la "ville rose", est un hub majeur de l'aéronautique en Europe, générant une demande croissante en logements et bureaux.

Nantes et Bordeaux ne sont pas en reste, séduisant par leur patrimoine, qualité de vie et projets urbains ambitieux, les rendant attractives pour les familles et les professionnels.

Ces villes offrent un terrain favorable à notre implantation, avec une variété d'opportunités allant de biens anciens à rénover à de nouveaux développements ou biens commerciaux transformables, parfaitement alignée avec notre modèle d'achat d'usufruit pour optimiser la rentabilité.

Leur croissance démographique constante garantit une demande soutenue en logements, assurant ainsi une valorisation à long terme de nos actifs. De plus, leurs stratégies urbaines visionnaires affichent une ambition remarquable en matière d'urbanisme, de transport et d'écologie, renforçant la résilience et l'attrait de ces marchés pour notre activité. Voici quelques exemples de villes avec leurs taux moyens de rentabilité locative que nous envisageons d'explorer après le test et la confirmation de notre modèle à Strasbourg et en Île-de-France :

Ville	Taux de rentabilité locative (2013-2022)
Toulouse	8,20%
Nantes	7,80%
Rennes	7,60%
Bordeaux	7,50%
Lyon	7,40%
Montpellier	7,20%
Grenoble	7,10%
Nice	6,90%
Angers	6,80%

stage 4: expansion en Europe

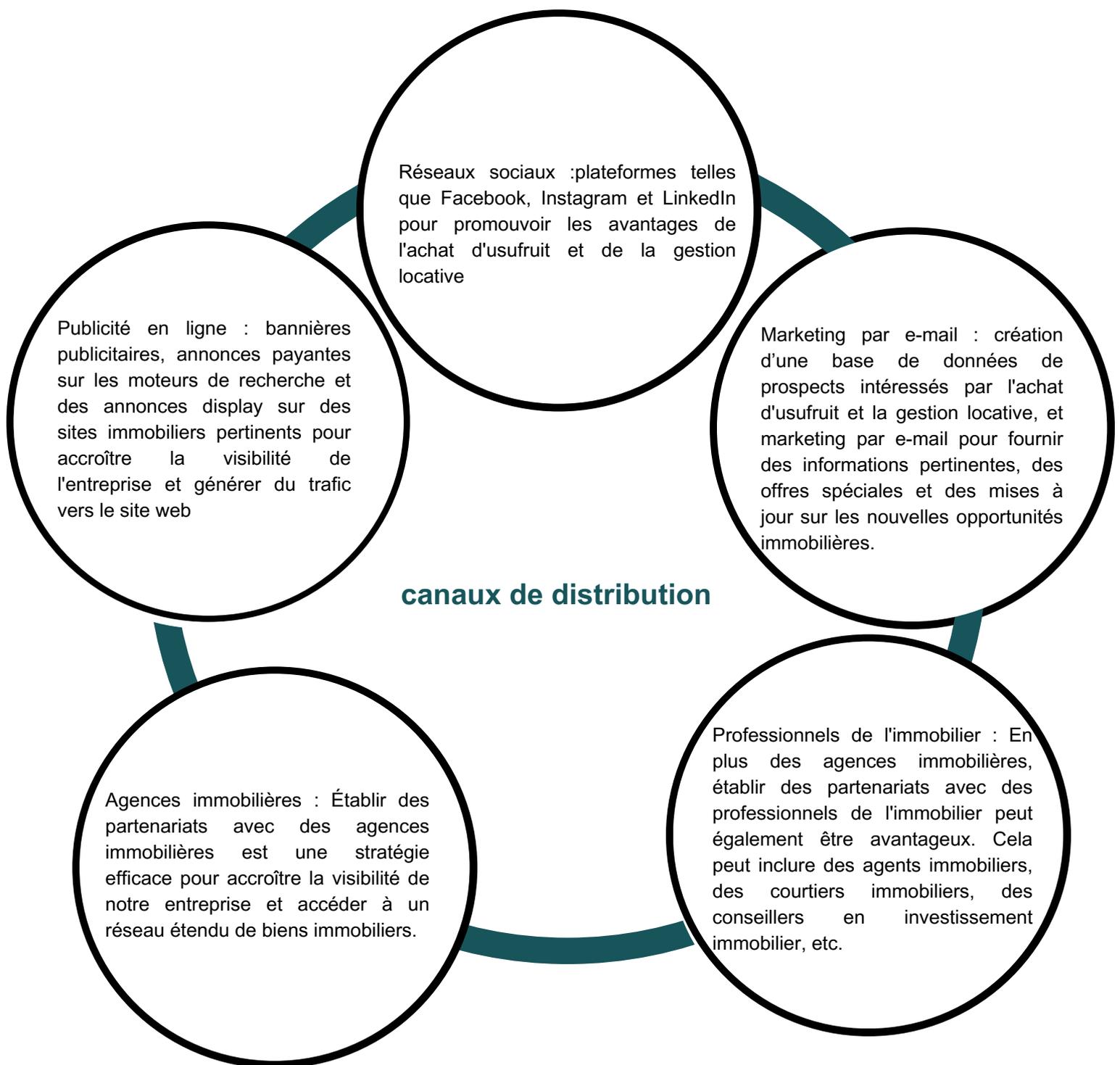
L'Europe, riche de sa diversité culturelle, économique et historique, présente une mosaïque d'opportunités pour notre entreprise. S'étendre au-delà des frontières françaises nous permettrait non seulement de diversifier notre portefeuille immobilier, mais aussi de profiter des tendances économiques et démographiques spécifiques à chaque pays. Les marchés immobiliers de nombreuses grandes villes européennes sont bien établis, offrant ainsi des cadres réglementaires clairs et une prévisibilité pour les investissements.

Chaque pays et chaque ville possède des particularités qui peuvent être exploitées à notre avantage, qu'il s'agisse de zones urbaines en pleine revitalisation ou de régions touristiques à forte demande.

- Allemagne, en particulier Berlin et Francfort: Berlin, avec son riche mélange de culture, d'histoire et de modernité, connaît une demande constante en matière d'immobilier. Francfort, en tant que centre financier de l'Europe, attire un flux continu de professionnels nécessitant des logements de qualité.
- Espagne, notamment Barcelone et Madrid: Ces villes bénéficient d'une demande tant locale qu'internationale, grâce à leur attractivité culturelle et climatique.
- Pays-Bas, en mettant l'accent sur Amsterdam: Malgré sa petite taille, Amsterdam est un géant en termes d'attrait immobilier, grâce à sa position stratégique en Europe et à son cadre de vie unique.
- Portugal, avec Lisbonne et Porto: Ces villes sont en plein essor, attirant à la fois les touristes et les investisseurs internationaux, notamment grâce à des programmes attractifs tels que le Visa d'or.
- Pologne, en particulier Varsovie: Varsovie, avec son économie en croissance rapide, présente de nombreuses opportunités pour le marché immobilier, notamment pour les biens commerciaux.

En fin de compte, une expansion réussie en Europe nécessitera une étude approfondie des marchés locaux et une compréhension des tendances, des réglementations et des cultures spécifiques à chaque pays. Cependant, avec notre expertise et notre modèle d'entreprise novateur, nous sommes idéalement positionnés pour saisir ces opportunités et renforcer notre présence sur le continent européen.





Nous avons développé une stratégie de distribution globale et polyvalente pour promouvoir l'achat d'usufruit et la gestion locative. Cette stratégie inclut l'utilisation des médias sociaux tels que Facebook, Instagram et LinkedIn, la publicité en ligne à travers des bannières, des annonces payantes sur les moteurs de recherche et des annonces display sur des sites immobiliers pertinents, ainsi que le marketing par e-mail pour fournir des informations, des offres spéciales et des mises à jour.

Notre approche comprend également des partenariats avec des agences immobilières établies, permettant d'augmenter la visibilité de notre entreprise et d'accéder à un réseau étendu de biens immobiliers. Cette collaboration peut se concentrer sur la gestion locative en échange de la mise en contact avec des clients potentiels, élargissant ainsi notre portée et renforçant notre crédibilité. En outre, des partenariats avec des professionnels de l'immobilier, tels que des agents immobiliers, des courtiers et des conseillers en investissement, offrent des avantages similaires en termes d'accès à un réseau étendu de clients et de contacts dans le secteur immobilier.

Ces partenariats uniques sont renforcés par l'absence d'offres similaires sur le marché, transformant ainsi les acteurs du marché immobilier en un vaste réseau de distribution pour usukee.. Cette approche diversifiée non seulement élargit notre portefeuille de biens immobiliers, mais renforce également notre crédibilité et notre réputation en nous associant à des acteurs établis et reconnus. Cette crédibilité contribue à établir la confiance des propriétaires potentiels et à attirer davantage de clients vers notre entreprise.

frais fixes

Frais mensuels (par agence)	
Loyer/prêt	500 € / mois
Entretien	100 € / mois
Salaires	8 000 € / mois
Dépenses quotidiennes	500 € / mois
Total/an	121200 €

Frais de création (par agence)	
Équipements	5000 €
Formation	1500 €
Total par an	6500 €

budget marketing

Frais marketing et communication (par Période)	
M1-M3	5000 € / mois
M4 (Seed)	50000 €
M5-M7	10000 € / mois
M8 (SérieA)	500000 €
M9-M23	10000 € / mois
M24	50000 €
M25-M35	20000 € / mois
M36	500000 €
Total	1485000 €

développement de la plate-forme en ligne
réalisé par l'agence "c'est qui Maurice?"

Développement de la plate-forme. Tarif complet TTC	75000 €
Développement de la plate-forme. Tarif négocié avec M. Tilberis TTC	50368 €
Remise HT	15 000 €
Total TTC après remise	42 441 €
Réglé par Benjamin Rosenbach	20 368 € HT
A régler lors du seed	15 000 € HT

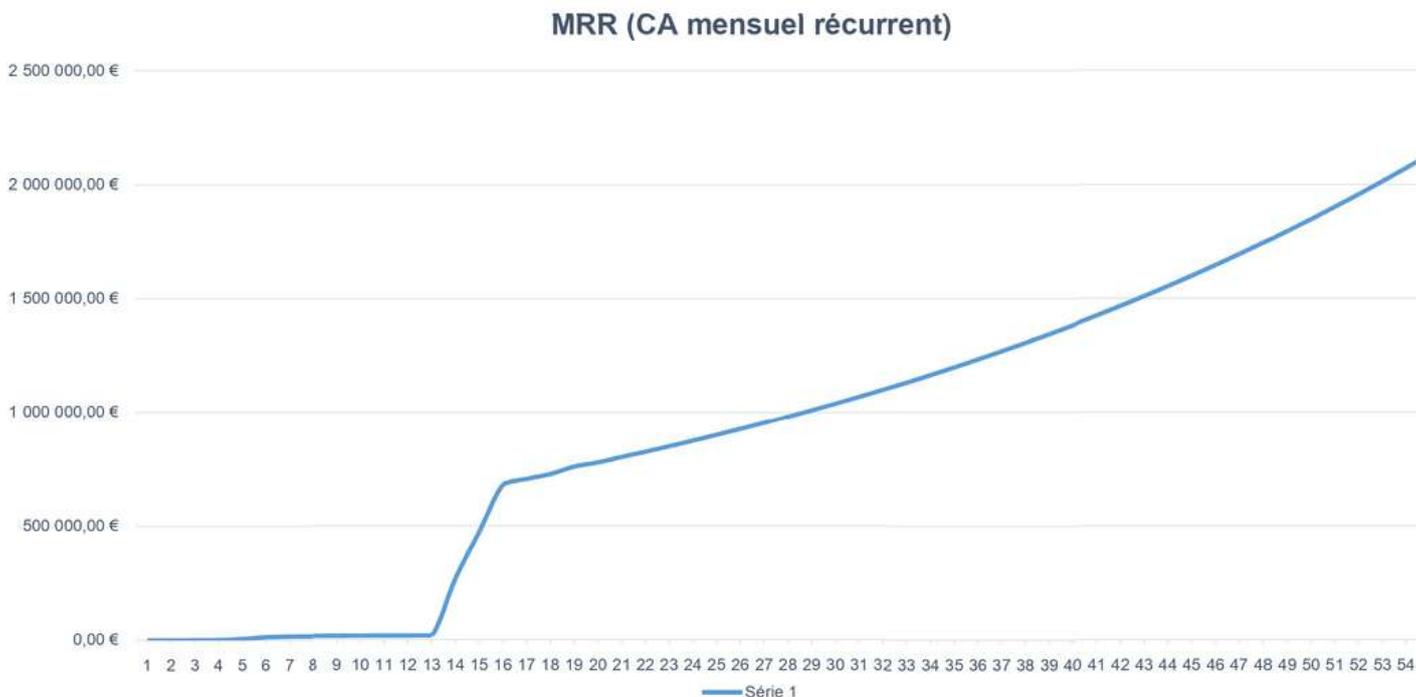


prévisionnel de chiffre d'affaires sur 54 mois

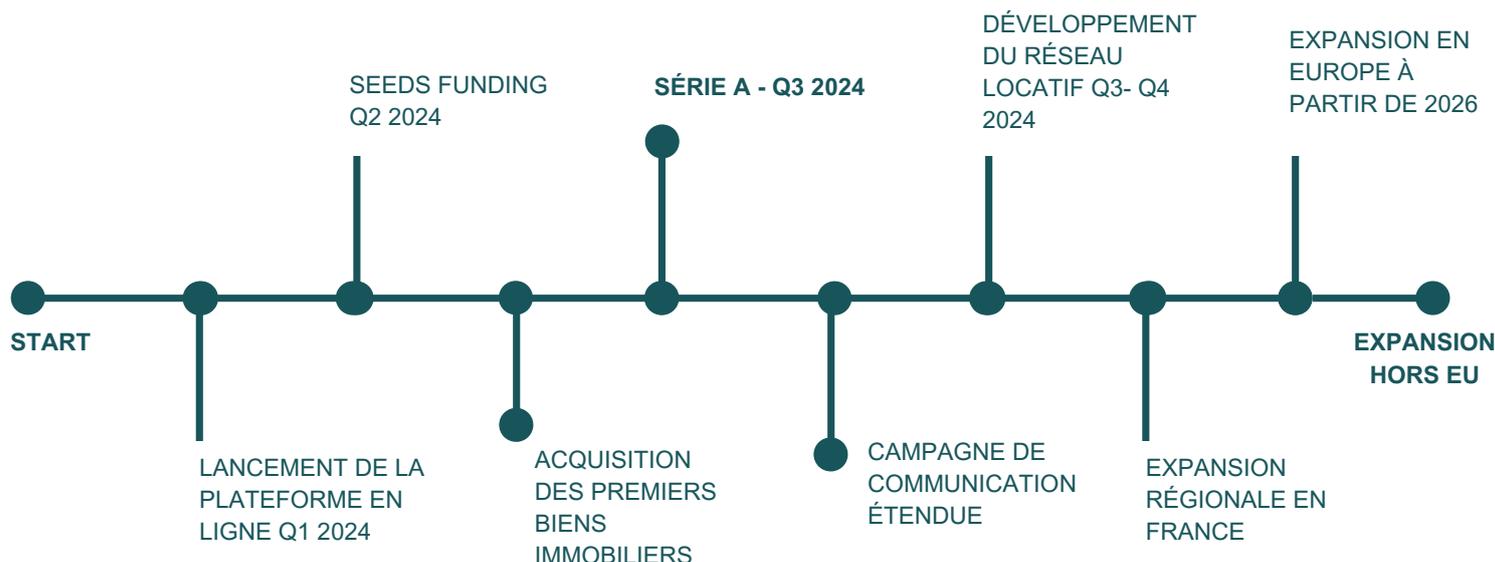
usukey. dispose d'un modèle financier spécifique permettant une relative constance de ses charges mais une croissance importante de son chiffre d'affaire. Dès les premières acquisitions de biens, l'entreprise réalise des bénéfices qui pourront rapidement être réinvestis afin de faire grandir notre parc immobilier. Cet effet boule de neige permet une croissance significative et prévisible de notre chiffre d'affaires, attribuable à l'expansion continue de notre portefeuille immobilier et à la demande locative en constante augmentation.

En intégrant de nouveaux biens à notre offre, nous renforçons notre capacité à générer des revenus locatifs.

De plus, la hausse de la demande locative, résultant de la pénurie de logements dans certaines régions, consolide notre position sur le marché et stimule nos résultats financiers. Nous procédons à une analyse approfondie du marché afin d'identifier les zones géographiques présentant un fort potentiel de croissance, concentrant ainsi nos efforts sur ces marchés pour maximiser nos revenus.



L'approche stratégique d'usukey. repose sur une gestion proactive et ciblée de notre portefeuille, alimentant ainsi notre croissance continue. En mettant l'accent sur les marchés à fort potentiel, nous nous positionnons avantageusement pour répondre à la demande croissante, tout en assurant une gestion efficace de nos actifs immobiliers. Cette stratégie nous permet non seulement de consolider notre présence sur le marché, mais également d'optimiser notre rentabilité à long terme.



risques et défis



VACANCE LOCATIVE

Il existe un risque que les biens ne soient pas constamment occupés, ce qui pourrait entraîner une perte de revenus. Ce risque est anticipé et intégré dans notre offre d'achat et dans notre marge bénéficiaire. Ainsi au moment de la rédaction de ce document on estime que la vacance locative moyenne en France se situe autour de 2% à 3% (INSEE).



RISQUE DES LOYERS IMPAYÉS

Une sélection précise des locataires ainsi que la mise en place de garant permet de réduire ce risque. Dans certains cas, il existe également la possibilité de faire souscrire une assurance par le locataire, la plus courante étant la garantie VISALE. Ce risque sera intégré au calcul de notre offre d'achat.



CONTRAINTES LÉGALES ET REGLEMENTAIRES

Nous sommes accompagnés par le cabinet HERA ainsi que Maître Stéphane Pepin afin d'anticiper toutes les questions légales et administratives.



EVOLUTION DU MARCHÉ

Les fluctuations du marché immobilier peuvent avoir un impact sur la valeur des biens immobiliers. Ce biais est totalement contrôlé par notre méthode de calcul basée sur la rentabilité locative et non sur la valorisation intrinsèque du bien. Même si une fluctuation du marché locatif existe, il est avéré que la valeur locative moyenne augmente à long terme dans les agglomérations.



RESPONSABILITÉ DE LA SOCIÉTÉ

La société est responsable de la gestion des biens et des obligations envers les propriétaires, les locataires et les investisseurs. Les risques liés à la gestion, à la performance financière et à la réputation doivent être pris en compte.

concurrency

Il s'agit surtout d'entreprises spécialisées dans la gestion locative et l'investissement immobilier, telles que des agences immobilières, des sociétés de gestion de biens ou des plateformes en ligne offrant des services similaires.

Voici quelques sociétés spécialisées dans ce type d'investissement :

France Primonial REIM est une société de gestion d'actifs immobiliers française. Elle a été fondée en 1978 et est basée à Paris. Primonial REIM gère un portefeuille d'actifs immobiliers d'une valeur de plus de 20 milliards d'euros. La société propose une large gamme de produits d'investissement immobilier, notamment des fonds communs de placement, des sociétés d'investissement immobilier cotées en bourse et des fonds immobiliers.

Perl est une société de gestion d'actifs immobiliers française. Elle a été fondée en 2014 et est basée à Paris. Perl gère un portefeuille d'actifs immobiliers d'une valeur de plus de 1 milliard d'euros. La société propose une large gamme de produits d'investissement immobilier, notamment des fonds communs de placement, des sociétés d'investissement immobilier cotées en bourse et des fonds immobiliers.

La Française Real Estate Partners est une société de gestion d'actifs immobiliers française. Elle a été fondée en 1998 et est basée à Paris. La Française Real Estate Partners gère un portefeuille d'actifs immobiliers d'une valeur de plus de 10 milliards d'euros. La société propose une large gamme de produits d'investissement immobilier, notamment des fonds communs de placement, des sociétés d'investissement immobilier cotées en bourse et des fonds immobiliers.

Amundi Immobilier est une société de gestion d'actifs immobiliers française. Elle a été fondée en 1996 et est basée à Paris. Amundi Immobilier gère un portefeuille d'actifs immobiliers d'une valeur de plus de 50 milliards d'euros. La société propose une large gamme de produits d'investissement immobilier, notamment des fonds communs de placement, des sociétés d'investissement immobilier cotées en bourse et des fonds immobiliers.

Bien que ces entreprises soient grandes, elles n'accordent pas la priorité à l'achat et à l'exploitation d'usufruit. C'est notre avantage concurrentiel. Nous proposons une solution digitale innovante, rapide et prioritaire pour l'optimisation locative. Cela nous permet de proposer un service complet, facile et rapide à nos clients, tout en argumentant nos marges.

conclusion

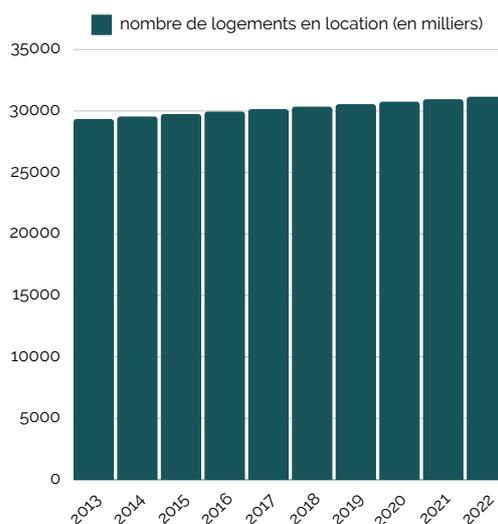
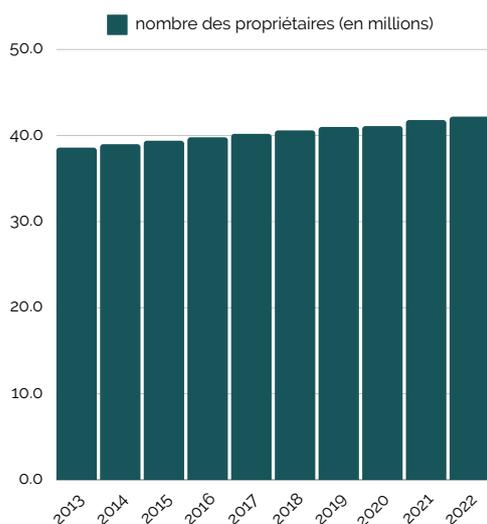
usukey., propose une **solution novatrice** d'acquisition d'usufruit immobilier en collaboration avec nos clients. Notre plateforme en ligne garantit un processus d'achat rapide et simple, automatisant chaque étape, de l'évaluation à la signature de vente. Notre algorithme intègre les charges liées au bien, avec une marge bénéficiaire fixée à un minimum de 20%, progressant en fonction de la durée totale du contrat, assurant ainsi des offres précises et attrayantes.

Grâce à une mise à jour continue de notre base de données et à l'exploitation des tendances du marché immobilier, nous assurons des évaluations précises. La durée du contrat nous confère la propriété et la flexibilité de gestion du bien, optimisant sa rentabilité locative et diversifiant les modes de location.

À terme, notre expansion, via la création de bureaux par zone géographique, favorisera la prospection, la gestion locative et l'optimisation. Notre plan de couvrir toutes les régions d'intérêt en France d'ici deux ans, suivi d'une expansion en Europe, confirme notre engagement à croître rapidement.

Notre modèle transparent, clair et simple promet aux investisseurs un retour sur investissement solide. En offrant un processus clé en main et des avantages attractifs, nous sommes convaincus que notre solution ouvre des opportunités prometteuses pour les investisseurs et pour l'expansion de usukey..

Informations supplémentaires sur le marché locatif en France



aides à la rénovation énergétique

Programme d'aide	Procédure	Montant
MaPrimeRénov'	Demande en ligne sur le site officiel de MaPrimeRénov' (www.maprimerenov.gouv.fr)	Montant variable (selon les critères)
Crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE)	Déclaration lors de la déclaration de revenus	Jusqu'à 30 % des dépenses éligibles, plafonné à 8 000 € ou 16 000 €
Éco-prêt à taux zéro (Éco-PTZ)	Demande auprès d'une banque partenaire	Jusqu'à 30 000 € pour financer des travaux énergétiques
Aides de l'Agence nationale de l'habitat (ANAH)	Demande auprès de l'ANAH ou des délégations locales	Montants variables selon les ressources et les travaux
TVA réduite	Appliquée automatiquement pour les travaux éligibles	Taux réduit de TVA à 5,5 %
Certificats d'économies d'énergie (CEE)	Obtention auprès des fournisseurs d'énergie et distributeurs de carburant	Montants variables selon les travaux réalisés
Programme Habiter Mieux de l'ANAH	Demande auprès de l'ANAH	Aide financière pour les propriétaires occupants à revenus modestes
Dispositif Denormandie	Respect des conditions spécifiques lors de la déclaration d'impôts	Réduction d'impôt calculée en pourcentage du montant total des dépenses
Aides de certains fournisseurs d'énergie	Contact auprès du fournisseur d'énergie	Montants variables selon les offres proposées
Aides de certains organismes départementaux	Renseignement auprès du conseil départemental	Subventions ou prêts à taux zéro selon les politiques locales
Aides spécifiques aux énergies renouvelables	Renseignement auprès des organismes compétents, tels que l'ADEME	Montants variables selon les dispositifs et critères
Programme "Action Logement"	Demande auprès d'Action Logement	Aides financières pour les salariés du secteur privé
Certificats d'économies d'énergie (CEE) précarité énergétique	Obtention auprès des fournisseurs d'énergie	Aides pour les ménages en situation de précarité énergétique
Aides des caisses de retraite complémentaire	Renseignement auprès de sa caisse de retraite	Aides financières spécifiques pour les retraités
Aides des collectivités territoriales	Renseignement auprès des collectivités locales (communes, départements, régions)	Montants variables selon les politiques locales
Aides des organismes professionnels et associations	Renseignement auprès des organismes et associations spécialisées	Montants variables selon les programmes proposés

exemples d'offers

Notre méthode de calcul de nos offres d'achat se base sur plusieurs facteurs tels que les charges et le montant des travaux prévus. Le modèle de calcul de base sera renforcé par une intelligence artificielle (IA) qui affinera l'algorithme en fonction des données recueillies. À mesure que la banque de données s'enrichira, le processus sera de plus en plus automatisé, réduisant ainsi la marge d'erreur humaine.



- TYPE: T1
- Loyer Mensuel: 550 €
- Investissement travaux: 5000 €
- Charges: 45€

	5 ans	10 ans	15 ans	20 ans	30 ans
Offre	6 856,00 €	24 640,00 €	54 280,00 €	74 040,00 €	113 560,00 €
CA	40 832,00 €	76 532,00 €	112 232,00 €	147 932,00 €	219 332,00 €
Marge Brut	33 132,00 €	66 132,00 €	99 132,00 €	132 132,00 €	198 132,00 €
Marge Net	26 276,00 €	41 492,00 €	44 852,00 €	58 092,00 €	84 572,00 €



- TYPE: T2
- Loyer Mensuel: 750 €
- Investissement travaux 0 €
- Charges: 70€

	5 ans	10 ans	15 ans	20 ans	30 ans
Offre	15 960,00 €	39 900,00 €	79 800,00 €	106 400,00 €	159 600,00 €
CA	49 380,00 €	98 580,00 €	147 780,00 €	196 980,00 €	295 380,00 €
Marge Brut	45 180,00 €	90 180,00 €	135 180,00 €	180 180,00 €	270 180,00 €
Marge Net	29 220,00 €	50 280,00 €	55 380,00 €	73 780,00 €	110 580,00 €



- TYPE: T3
- Loyer Mensuel: 1000 €
- Investissement travaux : 20000€
- Charges: 90€

	5 ans	10 ans	15 ans	20 ans	30 ans
Offre	11 360,00 €	43 400,00 €	96 800,00 €	132 400,00 €	203 600,00 €
CA	75 640,00 €	141 040,00 €	206 440,00 €	271 840,00 €	402 640,00 €
Marge Brut	60 240,00 €	120 240,00 €	180 240,00 €	240 240,00 €	360 240,00 €
Marge Net	48 880,00 €	76 840,00 €	83 440,00 €	107 840,00 €	156 640,00 €

scenarios



L'avantage fondamental du modèle économique d'usukey réside dans sa capacité à maintenir une autonomie financière robuste. Notre analyse approfondie de quatre scénarios différents, chacun basé sur des niveaux de financement distincts, démontre que chaque acquisition d'usufruit engendre un profit quasi-immédiat. Cette rentabilité rapide et constante constitue un pilier essentiel de notre stratégie.

Le volume de financement disponible agit comme un levier puissant, propulsant notre croissance à un rythme soutenu et permettant un réinvestissement régulier dans nos opérations. Il est important de souligner que, quelle que soit l'ampleur des fonds mobilisés, notre modèle reste viable. En effet, même dans des conditions défavorables, telles que celles représentées par le scénario pessimiste d'usukey, notre chiffre d'affaires continue de croître de manière constante.

Cette croissance continue offre une opportunité de réinvestissement régulier, alimentant ainsi l'expansion de notre portefeuille immobilier. Cette approche proactive garantit non seulement une pérennité financière à long terme, mais également une capacité d'adaptation face aux fluctuations du marché.

SCENARIO 1: SEED UNIQUEMENT

	M0	M3 - seed	M12	M18	M24	M26	M28	M30	M36	M42	M48	M60
Trésorerie en début du mois	100000€	605328€	22238€	13013€	10337€	27828€	20429€	11947€	11 453,09 €	9830€	13028€	10178€
Investissement usufruit	0,00 €	-200000€	-20000€	0,00 €	0,00 €	-23190€	0,00€	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Loyers perçus	0,00 €	1519€	18625€	21363€	23667€	25316€	25096€	26178€	28806€	31412€	34406€	40704€

SCENARIO 2: SCENARIO ATTENDU

	M0	M3 - seed	M12 (SérieA)	M18	M24	M26	M28	M30	M36	M42	M48	M60
Trésorerie en début du mois	100000€	605328€	30022 693€	413243€	636412€	672401€	71361317€	749324€	890160€	1064987€	1302823€	1797328€
Investissement usufruit	0,00 €	-200000€	-10000 000€	-475855€	-732838€	-774280€	-821736€	-862858€	-1025032 €	-122634930 €	0,00 €	-2069650€
Loyers perçus	0,00 €	1519€	1918523€	760809€	901144€	954531€	1011112€	1070792€	1271053 €	1510125€	34406€	2536525€

SCENARIO 3: SCENARIO OPTIMISTE

	M0	M3 - seed	M12	M18	M24	M26	M28	M30	M36	M42	M48	M60
Trésorerie en début du mois	100000€	804831€	5058003€	8663084€	1367053€	1151022€	1198622€	1270504€	1554155€	1886454€	2315635€	370729€
Investissement usufuit	0,00 €	-300000€	-8000000€	-2000000€	-1574182€	-1325419€	-1380231€	-1463005€	-1789633€	-2172280€	-266689€	-3996595€
Loyers perçus	0,00 €	1529€	24856€	1053392€	1467604€	1574487€	1682760€	1797550€	2190455€	2670472€	3255751€	484616854€

SCENARIO 1: SCENARIO PESSIMISTE

	M0	M3 - seed	M12 (SérieA)	M18	M24	M26	M28	M30	M36	M42	M48	M60
Trésorerie en début du mois	100 000 €	411828 €	10036207 €	116301€	205041€	217394€	2310636€	237288€	283876€	338188€	405776€	572254€
Investissement usufuit	0,00 €	-150 000€	-4 000 000€	-13392257€	-236108 €	-250333€	-266073€	-273241€	-326888 €	-389429€	-467257€	-658959€
Loyers perçus	0,00 €	1519€	13392€	267660€	313695€	331329€	350028€	369519€	434114€	511888€	604352€	843859€

usukey.

Contacts

+33 7 68 03 85 32

+33 6 88 48 13 05

+33 6 14 14 63 85

hello@usukey.com