

 usukey.

réinventons l'immobilier



Pierre a hérité de la maison dans laquelle il a grandi, mais il n'a pas les moyens de payer les frais de succession.

Sarah et Mathieu attendent leur troisième enfant et ont besoin de déménager dans un logement plus grand. Ils aimeraient garder leur premier appartement pour le donner à leurs enfants plus tard, mais ils sont obligés de s'en séparer afin de financer le premier apport pour leur nouvelle maison.



Sylvie et Jean-Paul s'approchent de leur retraite. Ils se trouvent face à un dilemme : vendre leur résidence secondaire et pouvoir voyager ou la garder pour leurs petits-enfants.

Leia part à New York pour réaliser son rêve. Elle envisage de vendre son studio à Paris car la gestion locative à distance est trop complexe. De plus, elle a besoin des fonds pour son nouveau départ.



usukey. propose une solution universelle et rapide qui leur permettra de réaliser leurs projets tout en conservant leur patrimoine immobilier.

/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.



modèle de rentabilité

Notre modèle économique est basé sur le calcul de notre marge bénéficiaire en fonction de la rentabilité locative diminuée des frais de gestion.

Calcul du loyer net diminué de TOUTES les charges (directes et indirectes) et d'une **retenue moyenne de 20% de ROI assuré avec un prévisionnel de croissance à 80%+ de ROI**. Nous intégrons également les charges classiques, nos frais de gestion, le risque de vacance locative, le risque de loyer impayé , tous les travaux de rénovation ou d'aménagement dans notre calcul d'offre et construisons une data bank unique sur le marché immobilier.

sources de rentabilité



nos clients et leurs défis



LES HÉRITIERS

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



CHARGE DE LA GESTION LOCATIVE

les propriétaires qui ne peuvent ou ne veulent pas gérer leur bien



ACHETEURS DES BIENS IMMOBILIERS

les personnes voulant acheter un bien et ayant besoin d'un apport ou souhaitant diminuer l'impact des taux bancaires.



FINANCEMENT DES PROJETS

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



LOI CLIMAT

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



GESTION PATRIMONIALE

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

organisation interne

L'organisation d'usukey. repose sur une structure centrale chargée de la gestion technique, de la communication nationale, et de la repartition des investissements.

Pour chaque grande zone géographique, nous établirons une agence locale dédiée à la prospection et à la gestion de notre parc immobilier. Ce modèle vise à faciliter la gestion au quotidien et à établir des liens de confiance et de proximité avec nos clients, tout en renforçant le contrôle des risques.



AGENCE LYON

AGENCE PARIS

AGENCE STRASBOURG

notre équipe



BENJAMIN ROSENBACH
C.E.O

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 ususkey.. Benjamin occupe une position clé au sein de l'entreprise ususkey, 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'ususkey, sur le marché concurrentiel.



TJARK TILBERIS
C.T.O

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 ususkey., 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'ususkey.. 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'ususkey..Tjark a accompagné et propulsé plusieurs startups. Aujourd'hui, il met son savoir-faire au service de la plateforme d'ususkey..



MASHA (MARIYA) KALINA
C.O.O

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 ususkey., 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 ususkey.. Son leadership dynamique contribue significativement à l'excellence opérationnelle de l'entreprise et à son succès continu sur le marché.

Contacts

+33 7 68 03 85 32

+33 6 88 48 13 05

+33 6 14 14 63 85

hello@ususkey..com