



Fabien SELLAM
fs@abrástone.com

Michael BENMOUSSA
mb@abrástone.com

PLATEFORME MONDIALE
DE L'IMMOBILIER NEUF
RESIDENTIEL

Constat.

Le marché de l'immobilier résidentiel neuf est réservé aux locaux

En France,
5% des transactions dans l'immobilier ancien sont réalisées par des étrangers. Dans le neuf, ce chiffre est 5 fois inférieur.

L'Espagne, le Maroc, La Thailande, la Floride, Le Canada et bien d'autres destinations prisées des investisseurs, se retrouvent confrontées au même constat.

Or nous savons que s'il était plus accessible, le résidentiel neuf pourrait attirer les investisseurs étrangers. A Londres, le neuf est promu à l'international et les banques et conseillers accompagnent les acheteurs. Conséquence = 51% des appartements neufs du cœur de Londres ont été vendus à des étrangers entre 2006 et 2016.



Les raisons du faible nombre d'acquéreurs étrangers dans le résidentiel neuf mondial



ACCESSIBILITE

Les sites de référencement de projets sont dans la langue du pays proposant le projet.



INFORMATION

Les étrangers n'ont pas connaissance de la législation du pays du projet.



RESEAU

Les étrangers n'ont pas de contact local pour obtenir un financement ou un conseil.

Solution.

Une plateforme internationale et multilingue de référencement de projets immobiliers résidentiels neufs

Donner l'accès à tous les projets à l'international.

Traduire les descriptifs en français, anglais, espagnol, russe et chinois.

Permettre la mise en relation directe et gratuite avec les promoteurs.

Accompagner le futur acquéreur par la mise en relation avec des avocats et des banques locales qui pourront le conseiller et le financer.



Pour les utilisateurs

Avoir accès au marché neuf étrangers
Accompagnement conseil et financement



Pour les promoteurs

Accéder à une clientèle internationale



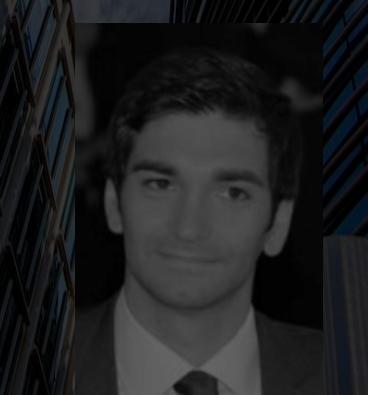
Pour les deux

Economiser les commissions d'agents

Management.



Fabien SELLAM
Président



Michael BENMOUSSA
DG

Expérience professionnelle et entrepreneuriale

Depuis 2017: Consultant stratégique indépendant

- ✓ Prestations de conseils en stratégie pour le compte de PME
- ✓ Réalisation de Due Diligences
- ✓ Réalisation de valorisations d'entreprises
- ✓ Prestations de DAF externe

2014-2017: Consultant senior au sein d'un cabinet d'expertise comptable

- ✓ Gestion administrative et comptable de 100 sociétés
- ✓ Audit dans le cadre d'acquisition d'entreprises
- ✓ Opérations juridiques dans le cadre de la mission d'expert comptable

2011-2013: Fondateur de myheels.com

- ✓ Conception et administration d'un site de vente en ligne

2006-2009: Banquier d'affaires (LAZARD - BNP Londres)

- ✓ Analyse Buy side MidCap Europe
- ✓ Elaboration de portefeuilles d'actions
- ✓ Ventes de produits dérivés financiers

Etudes et Diplômes

- ✓ Diplôme d'Etudes Supérieures de Comptabilité et de Gestion
- ✓ Master 2 Contrôle Comptabilité Audit (Upec)
- ✓ Master 2 Banque Finance (Dauphine)
- ✓ Master 1 MSG (Dauphine)

Management.



Fabien SELLAM
Président



Michael BENMOUSSA
DG

Expérience professionnelle et entrepreneuriale

Depuis 2011: Administration de la société de conseil indépendante MIB Consulting

- ✓ Asset Management pour compte de tiers de portefeuilles immobiliers (5 Mln d' € de loyer par an)
- ✓ Cessions de nombreux immeubles en France, Luxembourg et Europe Centrale (50 Mln d'€)

2012-2013 / CEO pendant 1 an d'une foncière cotée sur Euronext

- ✓ Restructuration financière de la société dans le cadre d'un mandat ad hoc
- ✓ Valorisation de terrain par le changement de PLU autorisant la construction de logements

2008-2011 / Orco Property Group: Deputy to CFO

- ✓ Suivi de nombreux projets immobiliers dans 7 pays
- ✓ Restructuration financière dans le cadre d'une procédure de Sauvegarde (1,5 Mld €)
- ✓ Participation active à de nombreuses levées de fonds (100 Mln €)

2006-2007 / Cushman & Wakefield /Expert immobilier

- ✓ Valorisation de nombreux portefeuilles immobiliers pour le comptes de fonds et foncières

Etudes et Diplômes

- ✓ Master 2 Real Estate Investment, Cass Business School of London,
- ✓ Master 2 Management de l' Immobilier et des Services, ESTP,
- ✓ Master 1 MSG (Dauphine)
- ✓ Membre de la RICS et de la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM

Le produit.

Permet en quelques secondes de contacter directement et gratuitement le promoteur du projet qui vous intéresse.

1 RECHERCHE

Par ville
Par type de bien
Par rentabilité

The screenshot shows the homepage of the Abra Stone website. At the top, there's a banner with a cityscape and the text "L'immobilier neuf près de chez vous et partout dans le monde". Below it, a section titled "DANS VOTRE PAYS ET À L'ÉTRANGER" features a map of the world with project icons. A search bar at the bottom allows users to filter by "TYPE" and "ZONE".

2 RESULTATS

Résultats géolocalisés

The screenshot shows the results page of the Abra Stone website. It displays a map of Europe with red dots indicating project locations. Two specific projects are highlighted with cards: one in France (Surface de 60 m² à 80 m², 4 lots, starting from 350,000 €) and another in Spain (Surface de 50 m² à 90 m², 3 lots, starting from 205,000 €). Each card has a "VISITER" button.

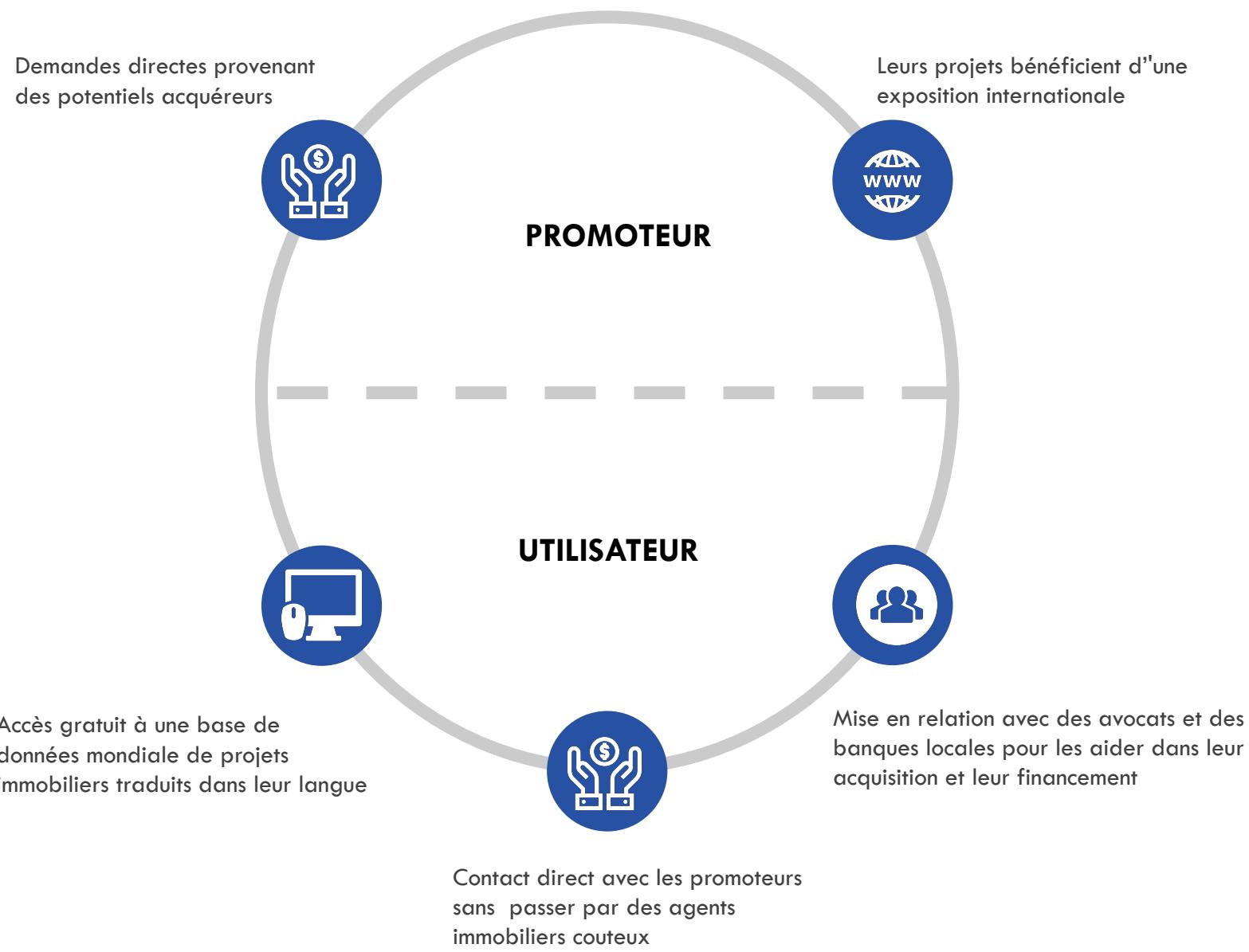
3 CONTACT

Contacter le promoteur sans intermédiaire
Contacter un juriste
Contacter une banque

The screenshot shows a detailed project page for "FASANO Shore Club". It features a large image of the building complex and a map of Miami. The page includes sections for "DESCRIPTION DU PROJET", "INFRASTRUCTURES", "TRANSPORT", "PRATIQUE", and "ENVIRONNEMENT".



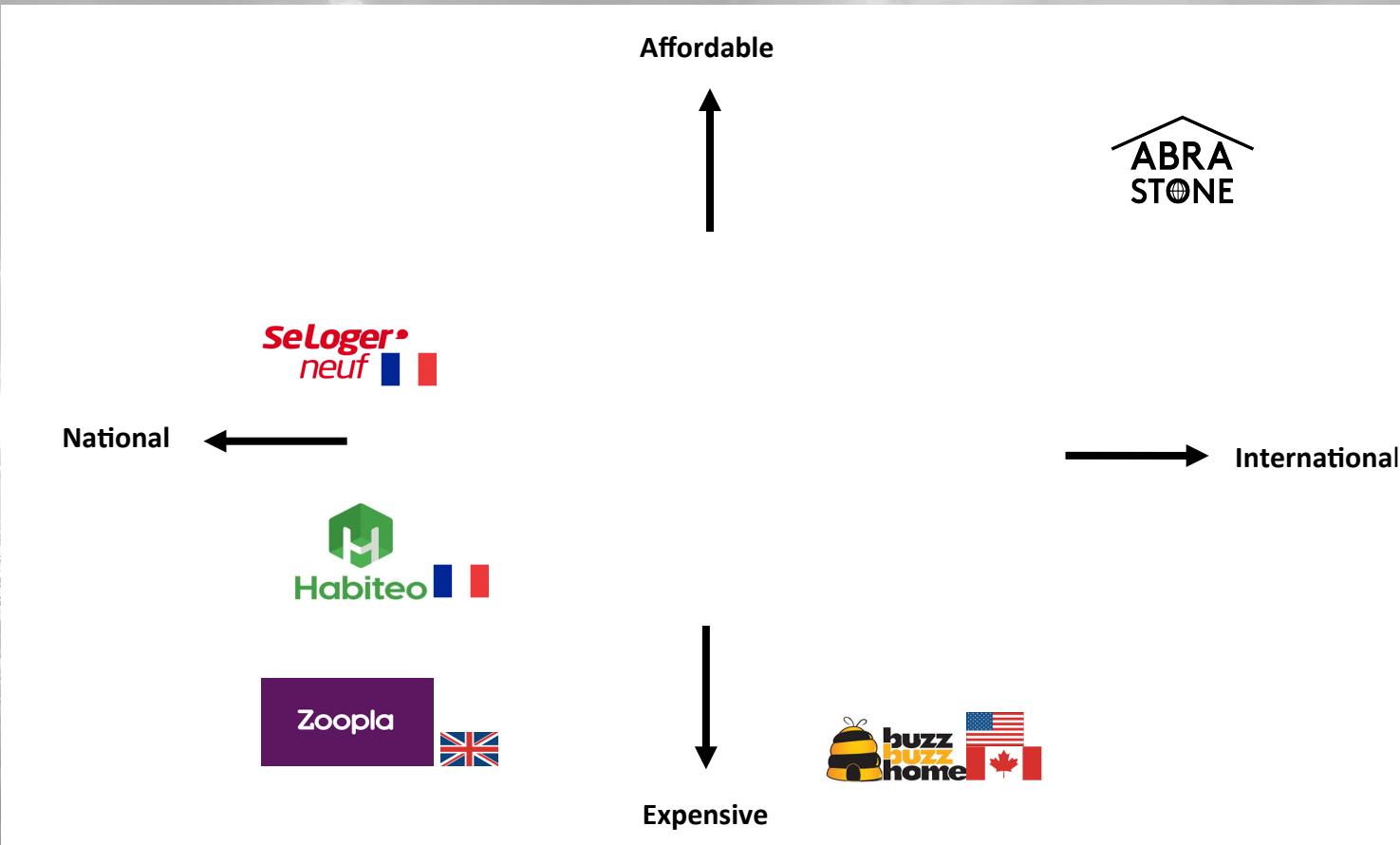
VALUE PROPOSITION



Concurrence.

Il n'y a pas encore de Big Player de l'immobilier neuf mondial.

Chaque pays compte plusieurs sites nationaux dans une seule langue ne proposant que des programmes locaux.



Tarif annuel pour 1 projet

BuzzBuzzHome: 10,000 €

Zoopla: 9,500 €

Habitéo: 8,000 €

Selogerneuf: 7,000 €

AbraStone: 3,500 €

Levées de fonds du secteur:

Habitéo: 3^e round 6M€ en 2018.

BuzzBuzzHome: 6M€ en 2009

Zoopla: 8M€ entre 2008 et 2010

Avantages compétitifs.



1^{er} sur le marché international



1^{er} à fournir un accompagnement à l'acquéreur



Permet l'accès à une nouvelle clientèle pour les promoteurs



Permet de réduire les couts d'acquisition et de commercialisation



L'expérience et le réseau des fondateurs dans ce secteur

Le marché.

200K

Projets résidentiels
lancés chaque année dans
le monde

12K

Projets dans des
villes attractives
aux étrangers

5K

Target
Abrastone

Business Model.

Abonnement

3,500€

/an/projet

Référencement sans commission
d'un projet immobilier

Commission

2%

suite à la vente d'un bien

OU

Référencement sans abonnement
d'un projet immobilier

Stratégie commerciale.



Générer un trafic important pour convaincre les promoteurs de référencer leurs produits sur notre site.

Trafic des concurrents:

selogerneuf: 945,000 visites par mois

Zoopla: 2,000,000 visites par mois (sur le neuf)

BuzzBuzzHome: 630,000 visites par mois

CREER DU CONTENU



Il faut donc commencer par mettre un grand nombre de projets gratuitement sur notre site en se rémunérant à la commission en cas de transaction. Cela nous permettra d'alimenter la base de projets nécessaire à la construction d'un trafic important et durable tout en nous permettant de générer du chiffre d'affaires.

GENERER DU TRAFIC



Améliorer régulièrement le référencement naturel et payant du site.

VENDRE LES PREMIERS ABONNEMENTS



Une fois la taille critique atteinte en terme de visiteurs et de projets, les promoteurs n'auront pas d'autres choix que de lister leurs projets sur Abrastone. Il faut savoir que 3% du revenu d'une promotion immobilière sont investis en marketing (Pub presse écrite, référencements online...) et qu'un projet n'est pas confié à 1 seul site de listing mais souvent à 2 ou 3.

Besoins en financement.

Besoin de 600K€ pour nous rendre incontournable sur le marché.



Axe technique Un référencement Premium !

Maintenance et performance du site

Site optimisé et SEO
2018, 1 CTO + 1 développeur
2019, 1 CTO + 1 développeur
2020, 1 CTO + 2 développeur

Site multilingue

Consulting externe
2018, 50k €
2019, 60k €
2020, 78k €

Acquisition de trafic

Campagnes de publicité
Référencement payant
Community management
2018, 105k €
2019, 380k €
2020, 530k €



Axe commercial Un équipe de vente qualifiée !

Business development

Démarchage des promoteurs et des projets
2018, 2 personnes
2019, 3 personnes
2020, 4 personnes

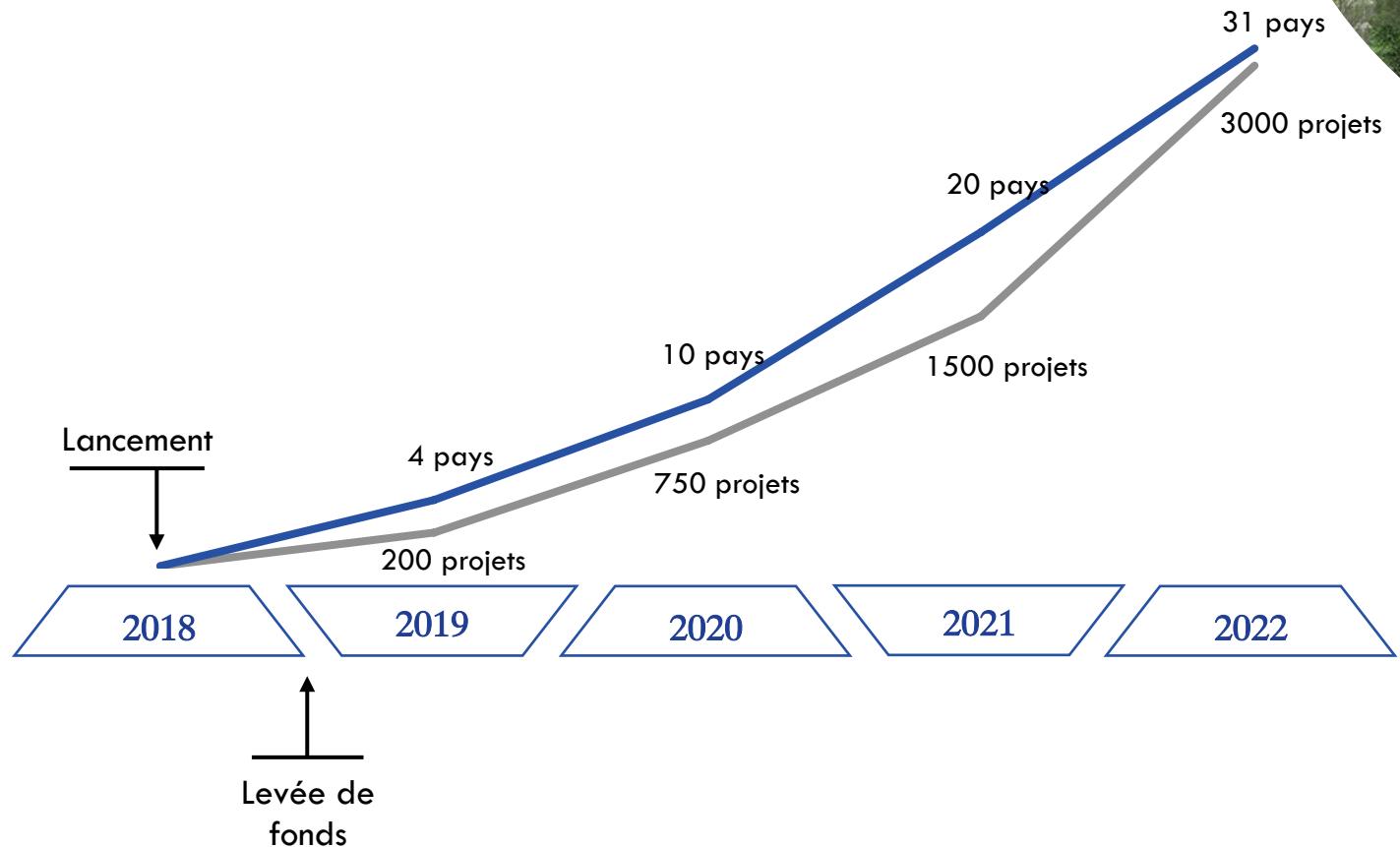
Next steps.

Emploi chronologique et stratégique des ressources

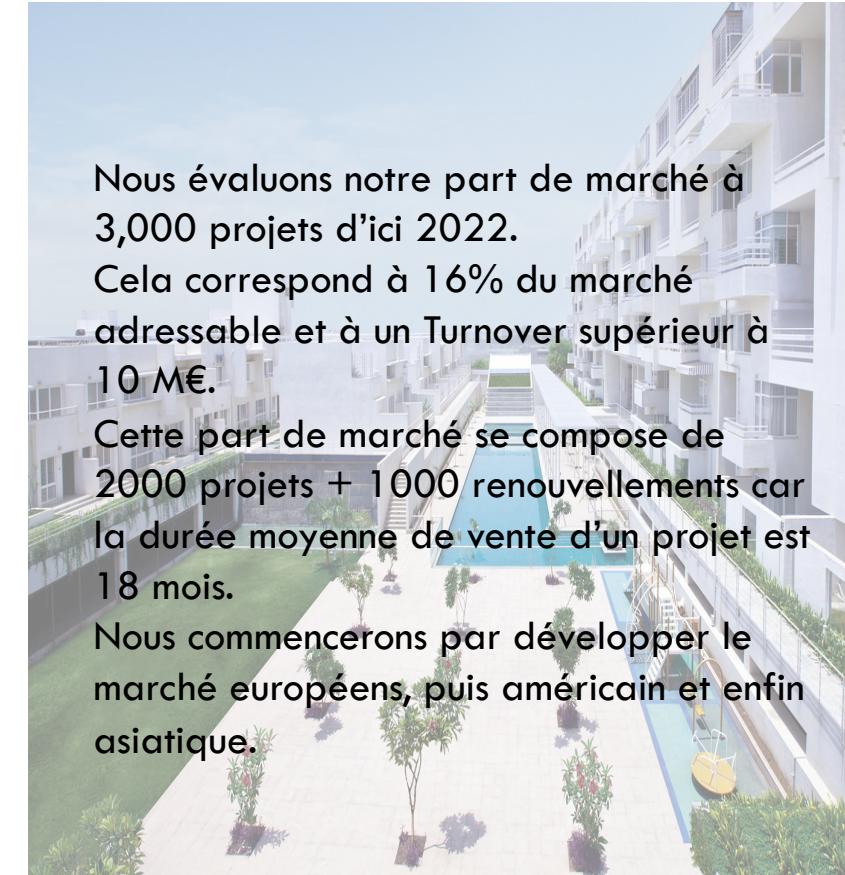
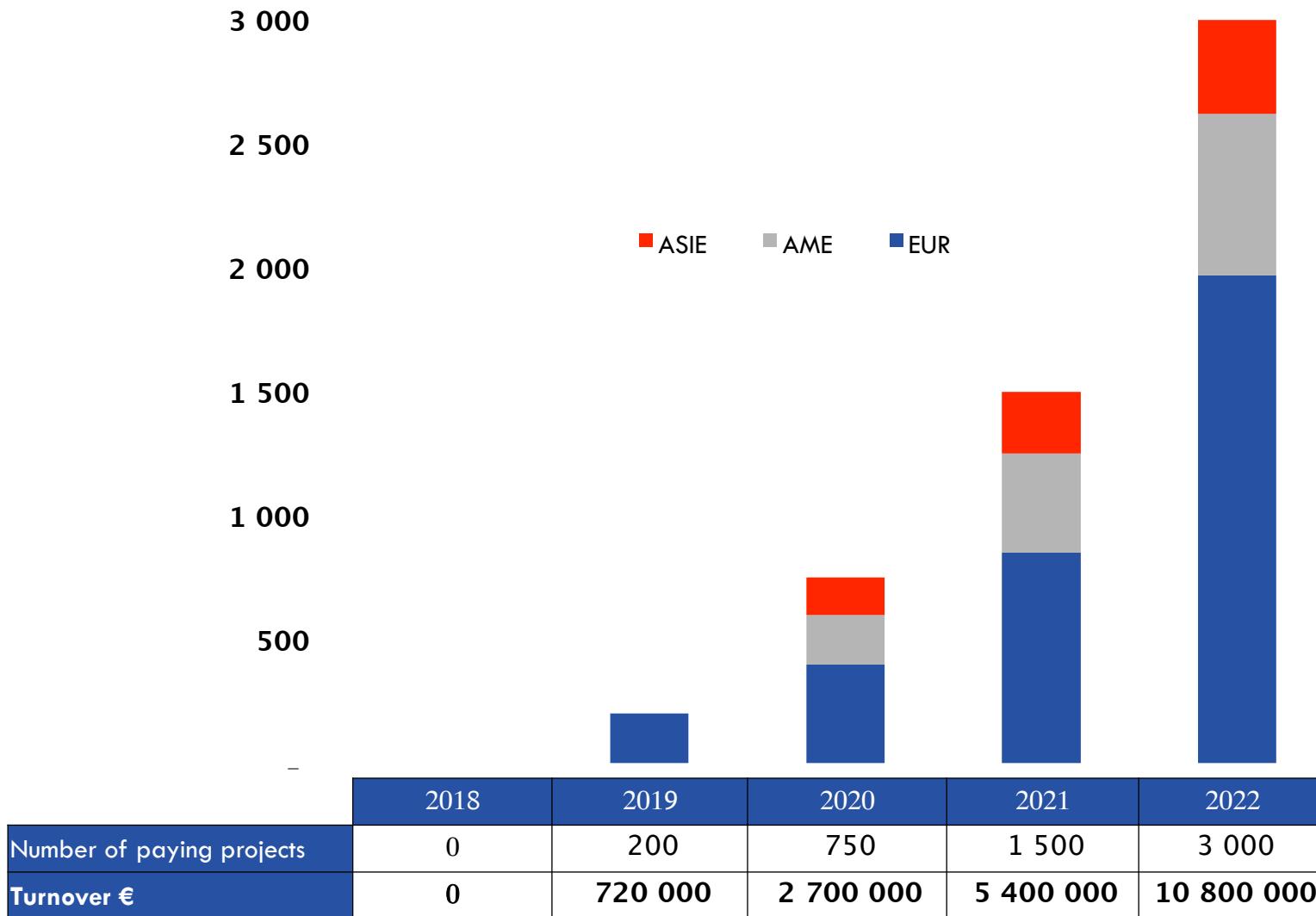
	Origine des projets	Stratégie	Ressources
S1	Fr, UK	<p>Exposer nos projets français en Angleterre. Les Anglais sont les 1^{er} acheteurs étrangers en France.</p> <p>Exposer nos projets anglais en Russie. 25% des appartements neufs du cœur de Londres ont été vendus à des russes.</p>	<p>Commerciaux: 3 CTO: 1 Dév: 1</p> <p>Consulting SEO: 30k (anglais, russe) SEM et publicité: 150k (UK) 60k (Russie)</p>
S2	Fr, UK, Esp, Is	<p>Exposer nos projets espagnols et israéliens en France. 10% des projets neufs israéliens sont vendus à des français. Les français font partie des 3 nationalités à investir en Espagne.</p>	<p>Commerciaux: 3 CTO: 1 Dév: 1</p> <p>Consulting SEO: 30k (français) SEM et publicité: 170k (France)</p>
S3	Fr, Uk, Esp, Isr, Mar, Us, Can	<p>Exposer nos projets marocains en France. Les français sont les 1^{er} étrangers à acheter au Maroc.</p> <p>Exposer nos projets américains au Canada et inversement. Ces deux pays comptent de nombreux expatriés respectifs.</p>	<p>Commerciaux: 4 CTO: 1 Dév: 2</p> <p>Consulting SEO: 60k (Usa) SEM et publicité: 200k (France)</p>
S4	Fr, Uk, Esp, Isr, Us, Can, Brz, It, Mar	<p>Exposer nos projets brésiliens aux états unis.</p> <p>Exposer nos projets italiens en Suisse et en France.</p>	<p>Commerciaux: 4 CTO: 1 Dév: 2</p> <p>Consulting SEO: 60k (France) SEM et publicité: 150k (Usa), 80K (France)</p>

Key milestones.

Notre stratégie nous permettra suite à la levée de fonds d'acquérir des parts de marché jusqu'à atteindre plus de 30 pays et 3,000 projets en 3 ans.



Projections financières.



Compte de résultat prévisionnel.

Nous prévoyons un Ebitda nettement positif à 51% à partir de la 3é année d'activité.

Il atteindra 83% en année 5 en raison des couts variables négligeables qu'impose notre modèle.

	2018	2019	2020	2021	2022
Turnover €	-	720 000	2 700 000	5 400 000	10 800 000
Operating costs	-166 650	-527 450	-790 550	-1 011 910	-1 103 217
Law cost	-14 000	-20 000	-40 000	-55 000	-80 000
translation	-1 500	-10 000	-27 500	-37 500	-75 000
Accounting	-3 000	-30 000	-36 000	-43 200	-43 200
Insurance	-4 000	-10 000	-14 000	-19 600	-21 560
Office rent and associated costs	-30 000	-60 000	-120 000	-180 000	-198 000
Travel cost	-9 500	-19 000	-22 800	-27 360	-32 832
banking costs	-150	-450	-2 250	-11 250	-14 625
SEO Agency	-10 500	-50 000	-100 000	-100 000	-100 000
SEA	-50 000	-100 000	-100 000	-150 000	-150 000
promotion	-30 000	-200 000	-300 000	-360 000	-360 000
Community management	-14 000	-28 000	-28 000	-28 000	-28 000
Value Added	-166 650	192 550	1 909 450	4 388 090	9 696 783
in% of turnover		26,74%	70,72%	81,26%	89,79%
Wages	-125 000	-411 000	-515 000	-625 000	-705 000
Management	-	-100 000	-100 000	-150 000	-180 000
CTO	-30 000	-70 000	-70 000	-80 000	-80 000
web developer	-15 000	-36 000	-72 000	-72 000	-72 000
Sales	-50 000	-145 000	-195 000	-245 000	-295 000
External Consultant	-30 000	-60 000	-78 000	-78 000	-78 000
EBITDA	-291 650	-218 450	1 394 450	3 763 090	8 991 783
in% of turnover		-30,34%	51,65%	69,69%	83,26%
Finance	297	-190	-26		
Interests	297	-190	-26		
Taxable result	-291 353	-218 640	1 394 424	3 763 090	8 991 783
Corporate tax (25%)			-348 606	-940 773	-2 247 946
Net result	-291 353	-218 640	1 045 818	2 822 318	6 743 837

Plan de financement.

	mai-18	juin-18	juil-18	août-18	sept-18	oct-18	nov-18	déc-18	2018	2019	2020	2021	2022
Opening Cash Balance	2 524	-264	591 448	567 160	514 872	462 584	408 796	356 508	304 220	304 220	101 046	1 154 528	3 976 846
Turnover	-	-	-	-	-	-	-	-	-	720 000	2 700 000	5 400 000	10 800 000
number of paying projects										200	750	1 500	3 000
monthly average price per projet	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
1 Operating costs	-1 515	-3 515	-9 515	-8 515	-8 515	-10 015	-8 515	-8 515	-62 150	-149 450	-262 550	-373 910	-465 217
Law cost		-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-14 000	-20 000	-40 000	-55 000	-80 000
translation	-500	-500							-1 500	-10 000	-27 500	-37 500	-75 000
Accounting	-	-	-1 500		-	-1 500			-3 000	-30 000	-36 000	-43 200	-43 200
Insurance	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-4 000	-10 000	-14 000	-19 600	-21 560
Office rent and associated costs		-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-30 000	-60 000	-120 000	-180 000	-198 000
Travel cost	-500	-500	-500	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-1 000	-9 500	-19 000	-22 800	-27 360	-32 832
banking costs	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-150	-450	-2 250	-11 250	-14 625
2 wages	-	-	-5 000	-24 000	-24 000	-24 000	-24 000	-24 000	-125 000	-411 000	-515 000	-625 000	-705 000
Management									-100 000	-100 000	-150 000	-180 000	
CTO			-6 000	-6 000	-6 000	-6 000	-6 000	-6 000	-30 000	-70 000	-70 000	-80 000	-80 000
web developer			-3 000	-3 000	-3 000	-3 000	-3 000	-3 000	-15 000	-36 000	-72 000	-72 000	-72 000
Sales			-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-50 000	-145 000	-195 000	-245 000	-295 000
Externel Consultant		-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-30 000	-60 000	-78 000	-78 000	-78 000
3 marketing costs	-	-3 500	-8 500	-18 500	-18 500	-18 500	-18 500	-18 500	-104 500	-378 000	-528 000	-638 000	-638 000
SEO Agency	-1 500	-1 500	-1 500	-1 500	-1 500	-1 500	-1 500	-1 500	-10 500	-50 000	-100 000	-100 000	-100 000
SEA			-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-10 000	-50 000	-100 000	-100 000	-150 000	-150 000
promotion	-	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-5 000	-30 000	-200 000	-300 000	-360 000	-360 000
Community management	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-14 000	-28 000	-28 000	-28 000	-28 000
4 Finance													
Capital social													
Capital increase													
shareholder loan													
Existing loan	-1 273	-1 273	-1 273	-1 273	-1 273	-1 273	-1 273	-1 273	-12 730	15 276	7 638	-348 606	-940 773
Corporate tax													
Ending cash balance	-264	591 448	567 160	514 872	462 584	408 796	356 508	304 220	304 220	101 046	1 154 528	3 976 846	10 720 683



Rendez-vous sur www.abrastone.com



Merci.