



<https://attamwil.com>

Innovation dans l'immobilier et éthique au cœur des transactions

Porteur de projet créée le 06/04/2016 au capital de 450 euros
SIRET : 820 260 974 - APE : 8299Z
589 Tsse de l'Arche – 92000 Nanterre

M. BOULHRAM Samir
samir.boulhram@gmail.com
Tél. 06 19 77 58 07

Résumé du projet

Attamwil propose des solutions d'épargne et d'acquisition de logement neuf, sans apport et sans passer par les banques.

Le mécanisme est simple ; les épargnants ayant souscrit à l'offre EPARGNE financent l'achat d'un bien, ils ont des rentes mensuelles proportionnelles à leurs investissements.

Le locataire du bien a souscrit à l'offre IMMO, il devient donc progressivement propriétaire à hauteur de 30%. Il paie des loyers et s'acquitte des charges ; sans apport, sans passer par les banques.

Après 10 à 15 ans, le logement est vendu et chacun touche ses parts de droit, proportionnellement aux montants investis dans le logement.

Pour tout résumer en trois schémas :



1. Je paie le prix d'un loyer



2. Je deviens :
→ Locataire du bien
→ Propriétaire à hauteur de 30 %
Pendant une durée maximale de 15 ans



3. À la fin du contrat :
→ Le bien est revendu
→ Je prends 30 % des parts !



Découvrez la solution





1. Je participe à l'achat d'un bien



2. Je reçois :
→ Chaque mois des revenus fonciers (5 %/an)
→ Des déductions d'impôts
Pendant une durée minimale de 10 ans

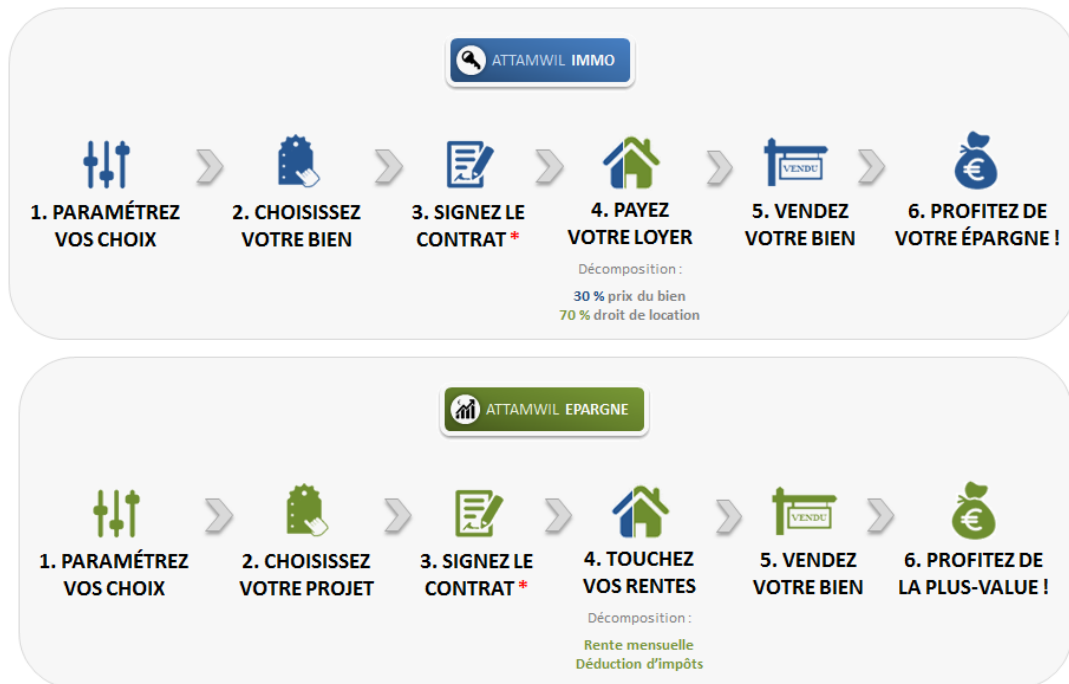


3. À la fin du contrat :
→ Le bien est revendu
→ Je touche une plus-value sur le bien !



Découvrez la solution





L'IFOP, Europlace Paris et 570easi estiment le marché à **14 milliards d'euros**
Ce **marché est sous exploité** faute d'offres non adaptés aux besoins de la communauté musulmane en France.
Ce marché est équilibré. 7 milliards pour de l'immobilier et 7 milliards pour de l'épargne dont 40 % pour de l'épargne à long terme.

Simulateurs et toutes les informations sur : <https://attamwil.com>

Les créateurs, l'équipe

Nous sommes trois cofondateurs, ayant tous fait des études supérieures dans la construction, le marketing et l'informatique

Attamwil met à votre service une équipe engagée, expérimentée et complémentaire



Walid Msaddaa

Ingénieur en génie civil
Spécialisé dans la construction
d'immeuble et le béton armé



Mehdi Thadi

Ingénieur d'affaires
Spécialisé dans le développement
commercial et le marketing



Samir Boulhram

Ingénieur en informatique
Spécialisé dans la maîtrise d'ouvrage
et le développement

Directeur Général en charge de



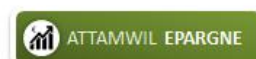
Directeur général en charge du
développement commercial et du
marketing de l'entreprise



Président en charge de



&



Notre équipe est en partenariat avec un cabinet d'avocats experts en droit immobilier, un notaire expert en finance islamique et un comité indépendant permettant la validation de nos transactions financières.

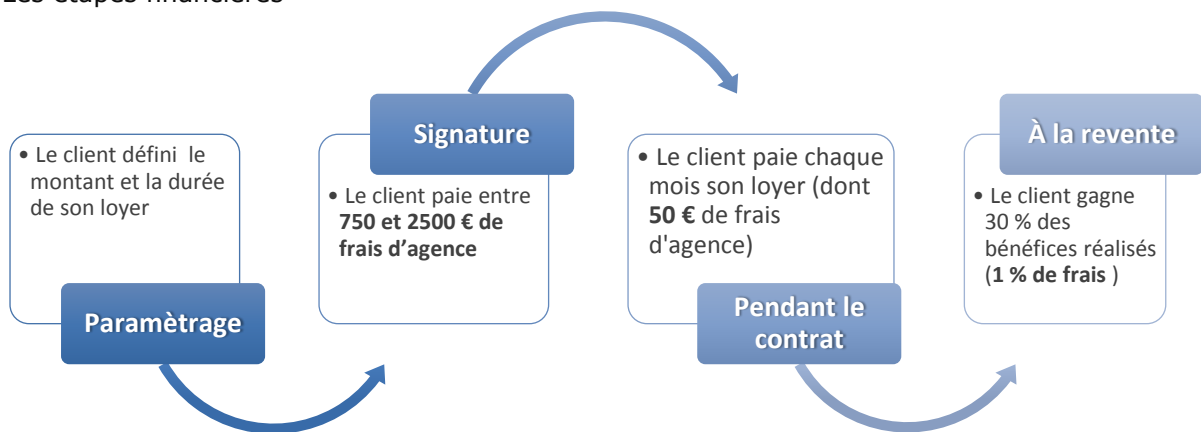
L'offre, le modèle économique

Le business modèle est très efficace ; nous n'achetons aucuns biens, nous mettons en relation deux besoins. Un pourcentage défini est prélevé sur chaque transaction.



En fonction du prix du loyer et de la durée du contrat, nous proposons au client d'acheter mensuellement 30 % des parts d'un bien neuf et d'y vivre pendant le contrat. Pour être client, le minimum est de 700 €/mois sur une durée de 10 ans.

Les étapes financières



Valeur perçue par le client

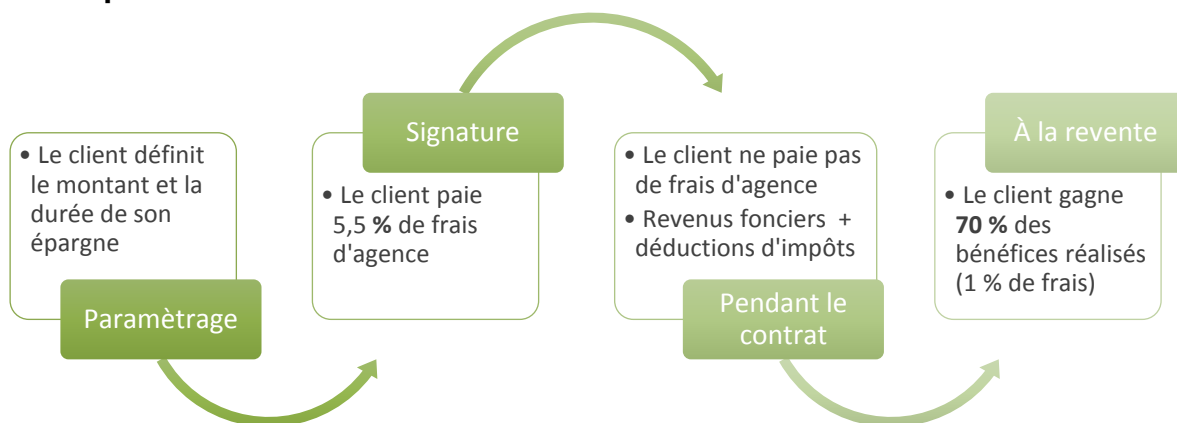


- **Logement neuf et garantie**
- **Respect éthique**
- **Touche un intéressement de 30% à la revente du bien**
- **Prix équivalent à celui de la location d'un bien du même standing**
- Le client bénéficie des avantages de la propriété et pourra se projeter à long terme



Le client doit définir l'argent qu'il souhaite investir et pendant combien de temps. Pour être client, le minimum est de 20 k€ sur une durée de 10 ans.

Les étapes financières



Valeur perçue par le client



- **Respect éthique**
- **Taux d'intérêts annuel de 5 % /an (entre 3.1 et 4.4 % net)**
- **Le client à une rente mensuelle**
- **Risque très limité**

Le client n'a plus rien à gérer après la signature sauf en cas de force majeure

La concurrence et l'action commerciale

La concurrence est composée de 2 types acteurs :



Solutions d'achat de bien immobilier avec un apport de 36 % et d'épargne (taux non spécifié)

Dernier CA connu : 150 k€
Facebook : 32 000
1 agence - 2 fondateurs - 4 salariés



Assurances et solutions d'épargne (taux non spécifié)

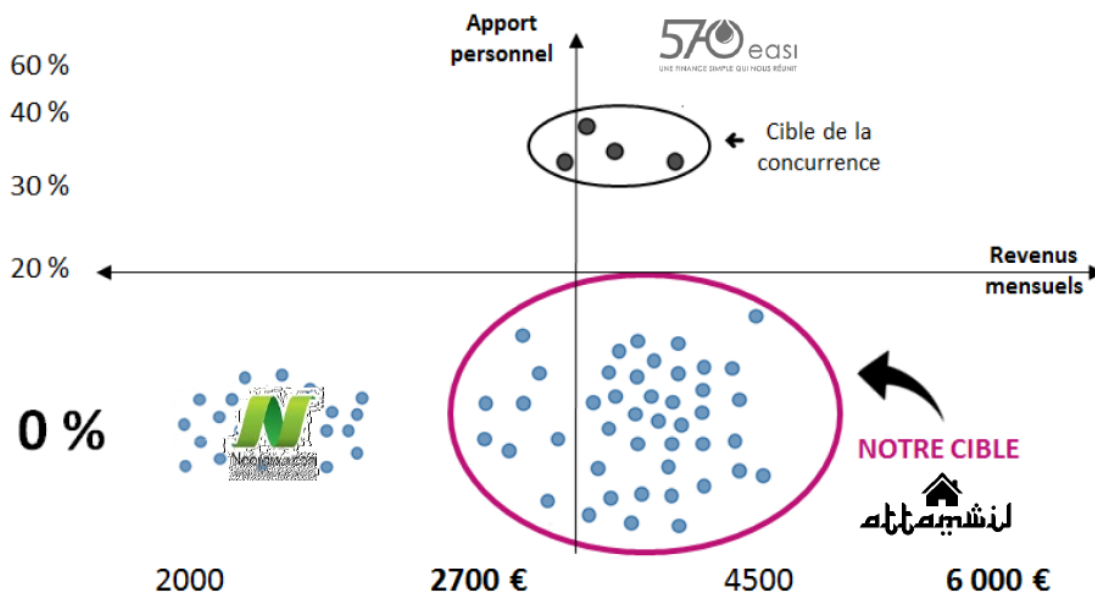
Dernier CA connu : 150 k€
Facebook : 24 000
2 agences - 1 fondatrice et 18 salariés

570easi a une politique commerciale basée sur l'apport de ses clients. Sa cible est limitée à des familles disposant de moyens plutôt importants. Il impose en moyenne l'apport de 30% du prix du logement.

Noorassur propose des offres d'Épargne en effectuant des versements mensuels sur les comptes détenus chez eux. Aucune autre information concernant l'utilisation de ses fonds n'est faite. Le client choisi lui-même son taux.

Nos concurrents ne proposent pas de partenariats commerciaux aux distributeurs de la finance islamique en France. Cela laisse donc à Attamwil l'opportunité de se répandre à moindre coût.

Le mapping ci-dessous montre que nos solutions permettent d'exploiter au mieux cette niche de 14 milliards d'euros :



L'état actuel du projet

- Le concept est finalisé
- L'entreprise est créée
- Nous avons fait plusieurs tests sur les réseaux sociaux via des posts de pages reconnues et suivies (de 50 à 400k likes)
- Le site internet est opérationnel et validé par des retours clients : 500 visiteurs uniques par mois pour 3 nouveaux clients
- Les contrats types sont édités et en cours de validation par le « Sharia Board »
- Suite à la signature de ce contrat, nous avons déjà 4 accords oraux avec les plus gros distributeurs de solutions éthiques en France et à l'étranger (Angleterre, Luxembourg, pays du golfe et moyen orient)
- Suite à la signature de ce contrat, nous avons au minimum 3 accords oraux avec des médias influents (60 k 100k 420k likes sur Facebook)

Un départ officiel du business est estimé pour fin octobre

Prévisionnel financier

Prévision pessimiste :

Nous nous basons sur un partenariat avec 4 distributeurs qui font signer chacun chaque mois 3 contrats de 30 k€. Chaque année nous ajoutons un distributeur en plus, un contrat et +5 k€ par contrat.

Nous sommes soutenus par 4 distributeurs, avec pour objectif de signer 3 contrats de 30k euros, dans chacun d'entre eux. Nous visons à augmenter d'un nouveau partenariat de distribution par an (jusque 2018), par la suite, nous souhaiterions disposer de nos agences en propre.

en Euros	N-1 = 0	N = 0	N+1 = 0	N+2 = 0
Chiffre d'affaires	0	47,9 k	285,5 k	496,1 k
EBITDA	0	47,9 k	225,5	416,1
Résultat net	0	38,3 k	148,8 k	274,6 k
Nombre de salariés en ETP	0	0	0	0
<i>dont stagiaires</i>	0	0	0	0

Levée de fonds

Montant de fonds propres recherchés : 110 000 euros sont actuellement recherchés pour le développement de l'entreprise et une participation au capital.
Valorisation post-money estimée du projet : **650 000** euros.
Autres contacts en cours : Eurallia Finance et ReseauFinancierFrancais

Destination des fonds

Les fonds seront investis dans :

- 10 k€ dans le capital de l'entreprise
- 20 k€ pour le cabinet d'avocats, le notaire et le comité indépendant « Sharia Board »
- 25 k€ dans la publicité et les salons :
 - Article sur 24presse.com (1 k€)
 - Partenariat commercial avec 3 médias influents dans la communauté

- musulmane (4 k€)
- Stand « Salon du Musulman », « Salon de l'épargne » et « Salon de l'immobilier » (20 k€)
- 50 k€ dans la recherche d'un fonds d'investissement,
 - Inscrire le projet sur la plateforme reseaufinancierfrancais.com (1,5 k€)
 - Professionnalisation des slides de présentation de l'entreprise (5 k€)
 - Démarcher les fonds d'investissement français (20 k€)
 - Voyage à l'étranger après signature des 10 premiers contrats (20 k€)
- 5 k€ pour démarcher les distributeurs de solutions.

Stratégie de sortie

- Le concept ne prend pas :
 - Nous aurions été les premiers à proposer ce concept innovant.
 - Très peu probable, sans communication importante, nous avons déjà 12 clients en attente de fonds pour réaliser leur projet immobilier, les solutions actuelles ne permettent pas aux particuliers sans apports, de faire l'acquisition de bien immobilier.
- Aucun distributeur n'accepte de signer
 - Très peu probable, ils n'ont aucun coût à proposer nos solutions, et reçoivent des primes à la vente.

Documents

Sur demande.