



Votre partenaire pour devenir propriétaire

DECK 2020

Le Marché

**10.000€ / m²
en moyenne**

**2,2% de taux
de vacance**

**Rareté de
l'offre, forte
demande**

Sur Paris et sa couronne, **une grande majorité des acteurs louent** leurs locaux. Le prix du mètre carré est en constante hausse, avec **une moyenne de 10 000 le m²** voir plus dans les QCA.

Les valeurs locatives sur le marché des bureaux en Ile-de-France continuent de progresser en raison de la **rareté de l'offre** et d'une demande exprimée encore forte.

Ainsi, **le loyer moyen en Ile-de-France augmente de nouveau** et s'établit au 3ème trimestre 2019 à 322 € HT HC/m²/an. Le loyer prime dans le QCA atteint un nouveau point haut à 880 € HT HC/m²/an.

L'idée



Aujourd'hui, 90% des entreprises parisiennes louent leurs locaux, avec un taux de vacance historique à 2,2%. Par ailleurs, la location représente **un coût, et une perte sèche** pour l'entreprise et ses actionnaires.



YourPlace propose de transformer le coût du loyer en un investissement. **Une perte devient une opportunité.** Nous accompagnons l'entrepreneur dans sa démarche afin de créer son patrimoine grâce à l'apport d'un investisseur.



Nous nous engageons à **créer une solution de financement adaptée** aux besoins des entreprises, grâce à un loyer dont le montant mensuel n'excèdera pas leur loyer actuel.



La proposition

Notre Process

YourPlace se charge de trouver un investisseur pour aider l'entrepreneur à devenir propriétaire. Du financement jusqu'au notaire, nous nous occupons de tout, afin qu'il puisse se consacrer pleinement à son activité.

Notre Engagement

YourPlace s'engage à trouver, ou créer, LA solution adaptée aux besoins de l'entrepreneur. Nous l'accompagnons au long des démarches et de la durée du bail, tout en garantissant une mensualité inférieure ou égale à son loyer actuel.

Nos Avantages

- Construire un patrimoine immobilier sans apport.
- Eviter le risque d'un bail non-reconduit.
- Tout travaux améliore votre patrimoine.

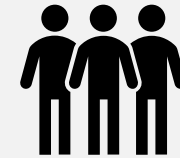
Les acteurs



Entrepreneur



Banques



Investisseur
bureaux

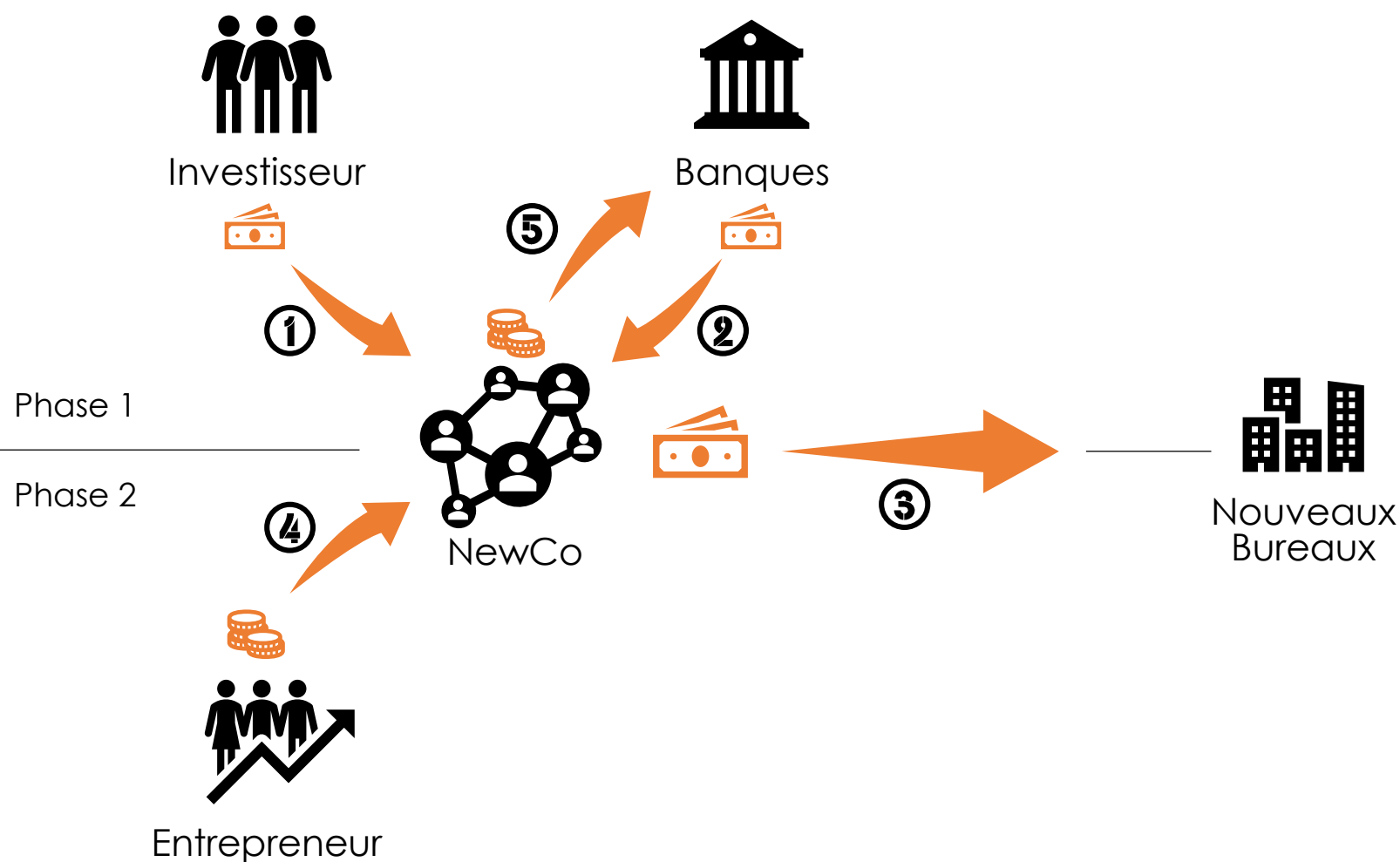


Votre partenaire pour devenir propriétaire

YourPlace met en relation trois acteurs complémentaires:

- L'entrepreneur, qui souhaite devenir propriétaire de ses bureaux,
- L'investisseur, qui aide l'entrepreneur à acheter le bien immobilier,
 - La banque qui finance le reste du bien.

Le Schéma YourPlace



① L'Investisseur apporte 25% du besoin en financement.

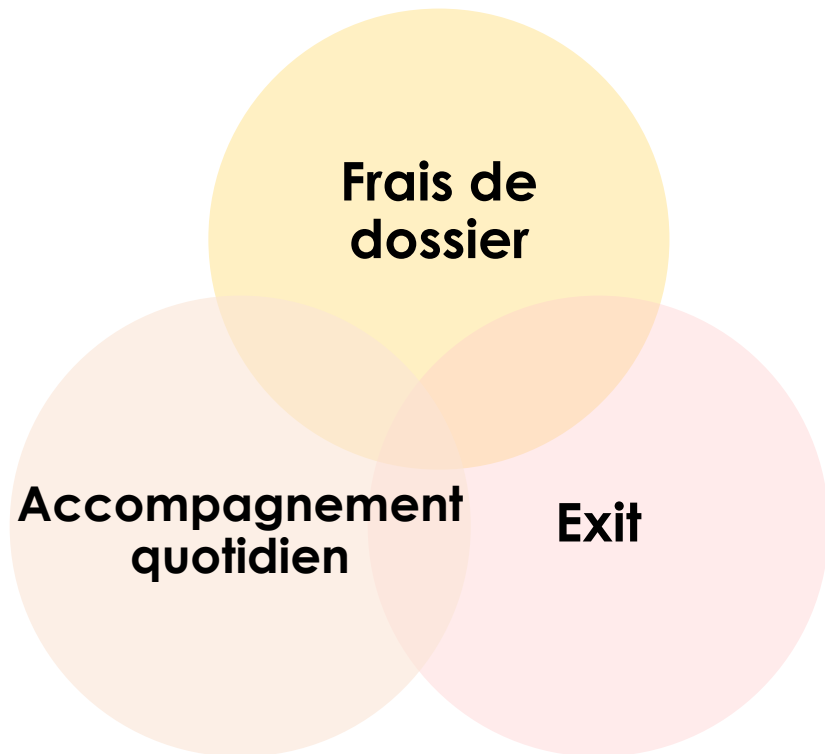
② La banque prête les 75% restants.

③ Au travers d'une NewCo codétenue à 50% par l'Investisseur et à 50% par l'Entrepreneur, les bureaux sont achetés.

④ L'Entrepreneur verse un loyer mensuel à la NewCo qui est moins cher ou égal à son loyer actuel.

⑤ La NewCo utilise les loyers versés afin de payer les échéances liées au prêt.

La Contribution



1

Après avoir clôturé l'acquisition des nouveaux bureaux, nous facturons des frais de dossiers fixes à hauteur de **2% de la valeur du bien**.

2

Tout au long du bail, nous restons à l'écoute de l'entrepreneur afin de lui fournir le meilleur suivi possible. Ce représente service **2% du loyer mensuel** versé à la NewCo.

3

Enfin, à l'issue du remboursement des locaux, nous prenons une part de **2% sur la revente** du bien ou sa valeur de marché.

Les Prévisions

Prévisions pour 1 bureau à 1M d'€

Prix bureau	1 000 000
Frais	80 000
Total	1 080 000
Apport Investisseur	250 000
Endettement	830 000
Total	1 080 000
Durée endettement (mois)	180
Intérêt	1,50%
VR (Valeur Résiduelle)	25%
Echeance Mensuelle	4 119
Markup Loyer/Échéance	20%
Loyer	5 041
Gains annuels	59 312
Charges financières	12 111
Revenus avant impôt	47 201
IS	8 745
Remboursement principal	37 315
FCF Libre 1ère Année	1 141

Rétribution Investisseurs

Apport	250 000
Hypothèse revente 15 ans	x1,90
Prix de vente à la sortie	1 900 000
% de part dans NewCo	50,00%
Part Revente	950 000
Capital restant dû (emprunt)	207 500
Prix de vente net	846 250
Gain	596 250
TRI	9,10%

Rétribution Entrepreneur

Loyer antérieur	5 200
Nouveau loyer	5 041
Gain mensuel nouveau loyer	159
Gain annuel nouveau loyer	1 902
% de part dans NewCo	50%
Part Revente	950 000
Capital restant dû	207 500
Prix de vente net	846 250
Gain	846 250

Rétribution YOUR PLACE

Phase 1. Signature	
Frais de dossier	20 000
Phase 2. Vie du deal	
% mensuel	99
Total (sur 1 an)	1 186
Total (sur 15 ans)	17 794
Phase 3. Sortie	
% revente	38 000
Total 1 + 2 + 3	75 794

La Roadmap

2020

Lancement

Création de partenariats avec des établissements financiers et des intermédiaires immobiliers.

Prospection d'entrepreneurs et d'investisseurs.

Mise en place de la plateforme digitale de YourPlace.

1^{ère} levée de fonds (300k€).

Lancement de notre campagne de communication.

➤ Fin 2020: 5 acquisitions

2021-2023

1^{ère} Accélération

Expansion nationale dans les villes les plus dynamiques sur l'immobilier professionnel (Lyon, Bordeaux, Lille..).

Recrutement de 4 collaborateurs à partir de la fin 2021 (1 Directeur développement, 3 Associates).

2^{ème} levée de fonds.

➤ 2021: 20 acquisitions

➤ 2022: 50 acquisitions

➤ 2023: 100 acquisitions

2023-2025

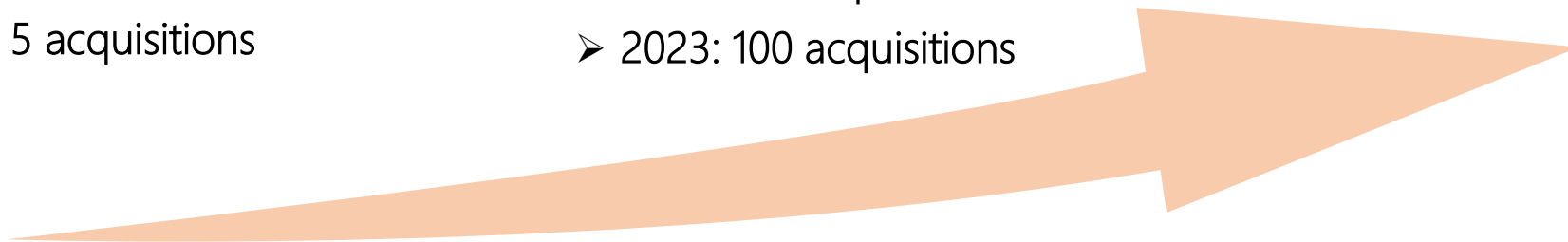
2^{ème} Accélération

Expansion internationale de YourPlace (Londres, Berlin, Madrid, Barcelone).

Recrutement de 23 collaborateurs afin de supporter notre expansion.

Ouverture d'un bureau YourPlace à Londres puis Barcelone.

Rythme de croissance moyen de 70% par année (C.A.).



Les Besoins

Mise en place d'une plateforme digitale

- Plateforme de présentation de l'activité et de collecte de lead.
- Deux silos: investisseur & entrepreneur, Explication des avantages de la solution et collecte des informations des prospects.
- Mise en place d'un plan de taggage Google Analytics pour suivre les performances de la plateforme.

Création de deux silo SEO

- Mission SEO d'identification de 30 mots clefs à fort trafic autour du concept.
- Production de 30 contenus rédactionnel autour de ce schéma sémantique.
- Mise en ligne des contenus sur 3 mois pour optimiser la perf SEO.
- Suivi du positionnement des 30 mots clefs sélectionnés.

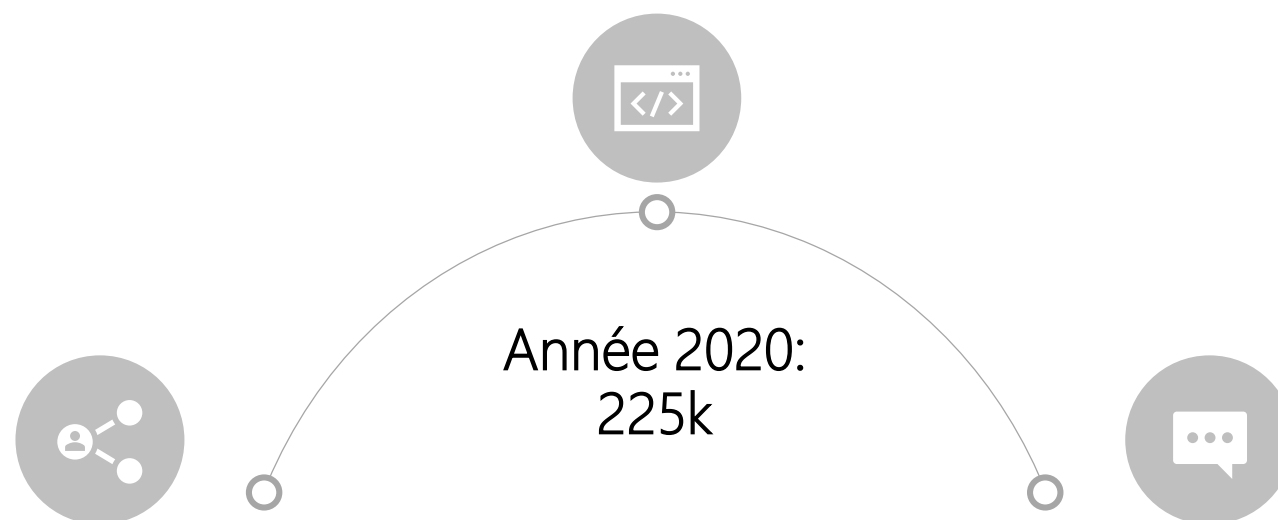
Achat Média

- Achat de mots clefs, adwords, géo ciblé sur l'IDF.
- Mise en place de campagne de remarketing pour recibler les prospects passés sur le site.
- Campagne de native advertising (Ligatus, taboola, outbrain) ramenant sur les silos SEO.
- Sponsorisation de contenu sur LinkedIn.
- Achat de bannières sur un réseau affinitaire (app BFM, les Echo ...).

Le Budget

Mise en place d'une plateforme digitale: 15k€

Création de deux silo SEO: 30k€



Achat Média: 180k€

Détail Mensuel Budget Achat Média

Adwords/Remarketing	Native Advertising	LinkedIn	Bannière	Total
5	7	3	5	20

En k €



Aymeric ESMIEU-FOURNEL

Associé

Étudiant en Master d'ingénierie financière à l'ESSCA. Il a déjà vécu 2 ans dans un appartement à Angers ainsi que 6 mois à Budapest.

Pierre-Jean ESMIEU-FOURNEL

Fondateur

Diplômé d'HEC (cum laudae) majeure finance. Fondateur et président d'un groupe de 12 sociétés (Mannequinat, Conseil, Digital). Sur les 5 dernières années, il a acheté 8 bureaux et en a revendu 4.

Eliot GREFFIER

Associé

Étudiant à l'IESEG School of Management d'un Master en Finance d'Entreprise. Après plusieurs expériences en finance, il a récemment emménagé dans un 15m² à Paris.