

NOTE D'OPERATION (Re)génération SAS

Acquisition et rénovation de 15 maisons de ville dans les grandes métropoles françaises afin de les repositionner en espaces de coliving confiés à un gestionnaire.

Montant Recherché	13 720 000 € ^{(1) (2)}
Ticket d'entrée	100 000 €
Rendement investisseur cible	11% net de frais / an ⁽³⁾
Support	Actions ordinaires
Horizon d'investissement	36 mois ⁽⁴⁾
Fiscalité	150-0 B ter ⁽⁵⁾ régime mère-fille ⁽⁶⁾ , PEA, PEA-PME ⁽⁷⁾
Code ISIN	FR001400JJU9

Date limite de souscription : 31 octobre 2023

⁽¹⁾ Au regard de l'enveloppe maximale disponible, l'intégralité des souscriptions pourrait ne pas être acceptée. La règle du 1^{er} arrivé - 1^{er} servi sera appliquée. La réussite de l'offre ne sera constatée que (i) si le seuil minimum de souscription de 3 000 000 € est atteint le 30/09/2023 à minuit et (ii) si les conditions suspensives de versement des fonds sont levées avant la date limite de souscription. À défaut, l'offre sera annulée et le souscripteur sera remboursé dans les meilleurs délais.⁽²⁾ Le montant recherché de 13 720 000 € correspond à la première tranche de souscription des actions. À défaut de souscription de l'intégralité de ce montant, une ou plusieurs tranches d'actions ordinaires supplémentaires pourront être émises dans la limite d'un montant global de 13 720 000 €. ⁽³⁾ Le rendement n'est pas garanti. Il découle du compte d'exploitation prévisionnel des opérations. Il dépendra donc indirectement des bénéfices réels dégagés sur les opérations. Il est par ailleurs soumis à fiscalité (voir page 6). ⁽⁴⁾ L'horizon d'investissement n'est pas garanti et pourrait être décalé en cas de retard dans le déroulement des opérations. ⁽⁵⁾ Sous certaines conditions, notamment de conservation des actions pendant 12 mois minimum. ⁽⁶⁾ Sous certaines conditions, notamment de détention d'au moins 5% du capital pendant au moins 24 mois. ⁽⁷⁾ Sous réserve de détenir un compte-titres PEA ou PEA-PME.





Invest in real estate with a difference

Avertissements

L'ensemble des informations contenues dans ce document peut être amené à changer sans avertissement préalable.

Toute reproduction ou utilisation sans autorisation (même partielle) de ce document engagera la responsabilité de l'utilisateur et sera susceptible d'entraîner des poursuites.

Le capital n'est pas garanti.

Ce document ne constitue pas une offre de contrat, une sollicitation, un conseil ou une recommandation en vue de l'achat ou de la vente du produit qui y est décrit. Ce document est donné à titre purement indicatif. Ce produit ne peut pas faire l'objet de démarchage bancaire ou financier. Les informations fournies par des tiers proviennent de sources que nous pensons fiables mais nous ne pouvons en garantir l'exactitude. L'offre présentée constitue une offre au public dispensée de l'établissement d'un prospectus au sens du Règlement n° 207/1129. Conformément à l'article L. 411-2-1 2° du Code monétaire et financier, la présente offre est destinée à des investisseurs acquérant des titres financiers pour un montant total par investisseur et par offre distincte d'au moins 100 000 euros tel que précisé par l'article 211-2 II du Règlement général de l'AMF. Le présent document à caractère promotionnel n'a pas fait l'objet d'une approbation ou d'une reconnaissance quelconque d'une autorité administrative et/ou de régulation et n'est soumise à aucune réglementation spécifique en régulant son contenu ou sa forme. La présente offre est proposée aux investisseurs suivants : investisseurs de détail et investisseurs professionnels.

Aucune copie du présent document n'est et ne doit être distribuée ou envoyée, directement ou indirectement, hors de France.

L'Émetteur est responsable du caractère complet, exact et équilibré des informations fournies. M Capital Partners, en qualité d'agent lié et TYLIA Invest en qualité de Prestataire de Services d'Investissement contrôlent la cohérence, la clarté et le caractère équilibré de ces informations.

Ceci est une présentation commerciale à destination des conseillers en investissements financiers partenaires de Buildr. Elle ne doit pas être transmise à l'investisseur. L'investisseur doit prendre connaissance de la documentation d'information présentant la description du projet et les facteurs de risques inhérents à cette opération tels qu'indiqués dans la Notice d'information au paragraphe « Risques ». La Notice d'information est disponible sur demande auprès des personnes mentionnées en fin de ce document.

Document non contractuel mis à jour le 20/07/2023.

1

Présentation
de la cible d'investissement

Présentation de la cible d'investissement



Buildr vous propose de participer au financement de la SAS (Re)génération avec pour objectif de réaliser l'acquisition d'environ 15 maisons de ville, de les rénover puis de les confier à un gestionnaire expérimenté.

La création de valeur proposée par (Re)génération s'articule autour de 4 phases clés :

- L'acquisition des maisons,
- Leur rénovation et leur repositionnement en résidences de coliving,
- Leur gestion,
- Leur cession dans le cadre d'un portefeuille ou de gré à gré.

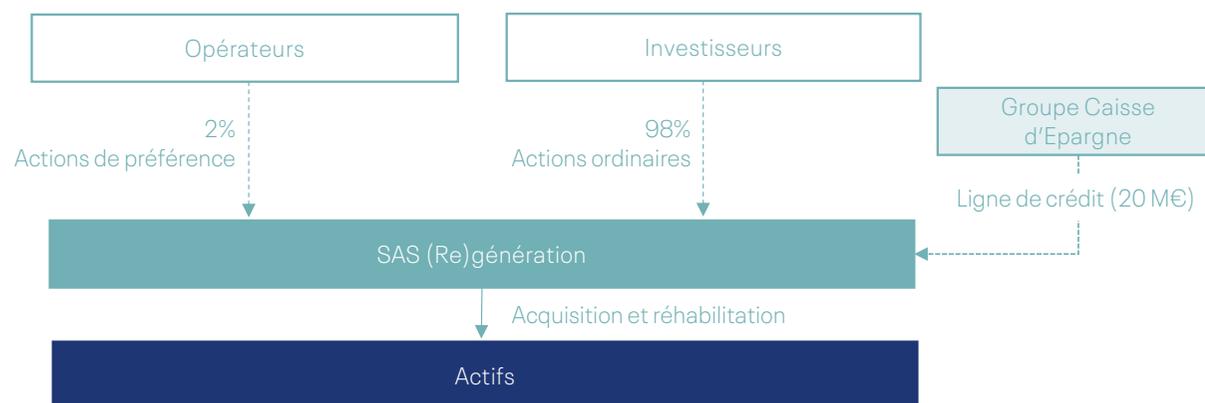
L'opération consiste à souscrire à une augmentation de capital pour un montant **de 13,7 millions d'euros** dans une société dédiée, la SAS (RE)génération. Le rendement cible est **de 11% nets de frais par an** sur une période de **36 mois**.

Les raisons d'investir :

- Le marché offre actuellement des opportunités à l'acquisition favorables aux acheteurs (discount à l'achat lié à la surabondance de maisons de maître et grandes maisons obsolètes ou hors d'usage),
- (Re)génération dispose d'un pré-accord sur une ligne de crédit senior de 20 M€ auprès du Groupe Caisse d'Épargne, favorisant les négociations à l'achat (les acquisitions ne sont pas subordonnées à l'obtention du crédit),
- Le marché des résidences gérées de type coliving est en plein boom, offrant des taux de remplissage à l'année supérieurs à 90% et des revenus locatifs supérieurs aux locations meublées traditionnelles,
- Les perspectives de cession des actifs sont nombreuses, que ce soit auprès de particuliers (ventes de gré à gré) ou d'institutionnels (vente du portefeuille).

Éléments clés de l'investissement

Les investisseurs souscrivent à une augmentation de capital réalisée par la SAS (Re)génération afin de financer les opérations.



Les investisseurs détiendront des actions ordinaires. Les opérateurs (M Promotion Partners et Dibona Asset Management) participeront également au financement de la SAS (Re)génération. Ils détiendront des actions de préférence leur conférant une préférence en cas de surperformance au-delà d'un objectif de rendement annuel net de frais pour les détenteurs d'actions ordinaires de 10%. 20% de la surperformance excédant ce rendement cible leur sera acquis.

Une dette senior, remboursable in fine, de 20 M€ a été négociée auprès du Groupe Caisse d'Épargne. Il s'agit d'un élément clé du déploiement à venir de (Re)génération, conférant un pouvoir d'acquisition remarquable en période de restriction bancaire.

L'objectif de (Re)génération est d'acquérir une quinzaine de maisons réparties dans les plus grandes agglomérations françaises.

Ceci est une présentation commerciale à destination des conseillers en investissements financiers partenaires de Buildr. Elle ne doit pas être transmise à l'investisseur. L'investisseur doit prendre connaissance de la documentation d'information présentant la description du projet et les facteurs de risques et disponible sur demande auprès des personnes mentionnées en fin de ce document.

Synthèse

Montant recherché	13 720 000 €*
Type de titres	Actions ordinaires
Rendement cible	11 % par an nets de frais*
Horizon cible de l'investissement	36 mois*
Date limite de souscription	31/10/2023
Code ISIN	FR001400JJU9

Dans le cadre de cette opération, la SAS (Re)génération supportera les frais suivants :

- 1,5% HT d'honoraires de structuration au profit de M Capital Partners
- 4,5% TTI du montant collecté au titre des honoraires de succès facturés par TYLIA Invest, dont 2,5% TTI rétrocédés aux Partenaires CIF ou 2% HT rétrocédés aux Autres Intermédiaires

* Voir les avertissements en page 1

Fiscalité de l'opération

En l'état actuel de la fiscalité, l'investissement présente les caractéristiques suivantes* :

- Pour les personnes morales :
 - L'investissement est éligible au report des plus-values de cession en report d'imposition (article 150-0 B Ter du Code Général des Impôts) ;
 - Un montant de souscription minimal de 701 000 € permet aux investisseurs personnes morales de détenir plus de 5% du capital de la SAS (RE)génération et de bénéficier ainsi du régime des sociétés mères-filles : imposition des dividendes sur la seule quote-part de frais et charges (5% des dividendes perçus) au taux d'IS de droit commun.

- Pour les personnes physiques :
 - Les actions de la SAS (RE)génération peuvent être souscrites dans le cadre d'un PEA ou d'un PEA-PME ;
 - L'investissement ne rentre pas dans la base taxable à l'impôt sur la fortune immobilière ;
 - Les revenus perçus, à l'exclusion des revenus des actions souscrites dans le cadre d'un PEA ou d'un PEA-PME, seront soumis au Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) de 30%.

* Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chaque investisseur. La fiscalité est susceptible d'être modifiée ultérieurement

Ceci est une présentation commerciale à destination des conseillers en investissements financiers partenaires de Buildr. Elle ne doit pas être transmise à l'investisseur. L'investisseur doit prendre connaissance de la documentation d'information présentant la description du projet et les facteurs de risques et disponible sur demande auprès des personnes mentionnées en fin de ce document.

Calendrier et conditions bancaires

Calendrier cible de l'opération*



Principales conditions bancaires

- Hypothèques sur les actifs achetés par la SAS (Re)génération ;
- Nantissement de l'intégralité des actions de la SAS (Re)génération ;
- Engagement de subordination des distributions de dividendes ou de remboursement des apports de la SAS (Re)génération au remboursement préalable du financement bancaire ;
- Engagement de non cession des actions de la SAS (Re)génération sauf accord préalable de la banque.

* Ces dates sont fournies à titre indicatif et pourront être amenées à évoluer dans le temps en fonction notamment des délais administratifs et des impondérables pouvant survenir durant la vie du projet. La date de sortie est un objectif totalement lié au rythme des acquisitions, à la réalisation des travaux et à la commercialisation et en aucun cas une date certaine.

Ceci est une présentation commerciale à destination des conseillers en investissements financiers partenaires de Buildr. Elle ne doit pas être transmise à l'investisseur. L'investisseur doit prendre connaissance de la documentation d'information présentant la description du projet et les facteurs de risques et disponible sur demande auprès des personnes mentionnées en fin de ce document.

Le mot du Directeur des investissements



Michael Vilvandre

Directeur des
investissements Actifs Gérés

« Nous sommes convaincus de la stratégie de création de valeur déployée par l'opérateur. Elle consiste à acheter, rénover et repositionner des actifs obsolètes (maisons d'une surface moyenne de 300 m²) en espaces de coliving, au cœur des grandes villes françaises.

En effet, la programmation immobilière (résidences de coliving de 10-15 unités de vie en moyenne) nous semble apporter une réponse particulièrement intéressante au marché locatif qui, dans les grandes métropoles françaises est particulièrement tendu. En proposant des espaces prêts à vivre, qui conjuguent confort privé, sobriété énergétique et vie en communauté, l'exploitant des maisons de coliving répond à la fois à la forte demande de location dans les zones tendues et au besoin de lien social.

Enfin, le track record de l'opérateur et le sérieux de ses équipes ont fini de nous convaincre de l'opportunité d'investir à ses côtés dans ce programme d'investissement et de rénovation. »

2

Présentation
du marché
et du sous-jacent immobilier
(maisons de coliving)

Le marché

Le contexte

La France a besoin de nouveaux logements modernes, salubres et économes en énergie. Pour répondre à la demande croissante de logements, il est urgent de recycler l'immobilier obsolète.

(Re)génération se propose de répondre à cet enjeu de transformation en rachetant des maisons hors d'usage, en les rénovant et en les repositionnant en résidences de coliving.

La création de valeur proposée par (Re)génération s'articule autour de 5 phases clés

- L'acquisition de la maison
- Sa rénovation
- Son repositionnement en résidence de coliving
- Sa gestion
- Sa cession dans le cadre d'un portefeuille ou par actif.

Le marché des maisons hors d'usage

Il existe une surabondance de maisons disponibles à l'acquisition et susceptibles de faire l'objet d'une transformation en résidences de coliving (maisons de 200 à 600 m² pouvant accueillir 6 à 30 unités de vie).

Plusieurs raisons expliquent cette situation :

- ✓ La loi climat pousse les propriétaires qui ne souhaitent pas réaliser les rénovations nécessaires à céder leurs actifs,
- ✓ La taille des maisons n'est plus adaptée aux modes de vie des familles actuelles (le nombre de personnes vivant seules augmente et les couples ont en moyenne 1,8 enfant),
- ✓ La hausse des taux d'intérêt réduit le nombre d'acquéreurs potentiels pour ce type de biens, ces derniers optant pour des biens d'une taille moindre.

L'ensemble de ces facteurs explique que le marché des maisons est désormais très favorable aux acheteurs.

(Re)génération cible des maisons hors d'usage susceptibles d'offrir une capacité de négociation (discount) comprise entre 10% et 20%.

Le marché

Le marché du coliving

Un actif de coliving est un lieu d'habitation géré par un opérateur, dans lequel les locataires disposent d'une chambre privative, d'une salle de bain et de toilettes privatives le cas échéant, et partagent des espaces communs, tels que la cuisine, la salle à manger, un espace de coworking, une salle de sport ou encore un jardin.

Une réponse sociétale

Le coliving répond à une problématique exacerbée par la crise du Covid (solitude, mutualisation des ressources, hausse des prix, pénurie d'offre locative, besoin de flexibilité, malaise social), à travers un modèle hybride entre l'habitat traditionnel, l'hôtellerie et la colocation, offrant une dimension servicielle et communautaire à ses locataires (étudiants, jeunes actifs, personnes seules, familles monoparentales, seniors, etc.).

Une dynamique de croissance

Il existe en France une soixantaine d'opérateurs qui opèrent plus de 10 000 unités de coliving réparties en trois grandes catégories :

- ✓ les petites structures (appartements/maisons) < 250 m² (<10 lits)
- ✓ les maisons/petits immeubles de 250 à 1000 m² (10-30 lits)
- ✓ les résidences > 1000 m² (>30 lits)

Les caractéristiques clés des maisons

La SAS (Re)génération cible des actifs de 200 à 600 m², proches des transports en commun (moins de 7 minutes à pied) et commerces, au cœur des principales agglomérations françaises et offrant des valorisations décotées d'environ 20%.

La bonne connaissance des zones de prédilection ainsi que la disponibilité des fonds donnent à (Re)génération une primauté sur les actifs ainsi qu'une capacité de négociation des prix.

Les montants investis en coliving en France ont été multipliés par 13,5 avec 455 M€ d'engagements. Le pays devrait compter 14 500 lits sous ce format en 2023, contre 2 600 en 2020.

Source : Mazars France

La stratégie de rénovation

(Re)génération réalise les travaux de rénovation nécessaires au repositionnement en résidence de coliving. (Re)génération confie un contrat de gestion de maîtrise d'ouvrage à Dibona Capital (Holding de Tendoors) et M Promotion Partners (société de maîtrise d'ouvrage du Groupe M Capital), qui disposent des équipes et de l'expertise pour superviser les travaux.

Plan type d'une résidence de coliving réalisée par (Re)génération :



- Les chambres disposent d'une salle d'eau privative,
- Les espaces communs représentent entre 7 et 10 m² par chambre, soit entre 85 et 120 m² pour une maison de 12 chambres,
- La surface moyenne totale par unité est de 22 m² (y compris parties communes),
- Les maisons disposent d'un jardin ou d'une cour.

Les équipements

Les résidences sont meublées par des architectes d'intérieur avec des meubles de seconde main, dans le but de favoriser l'économie circulaire, tout en apportant une atmosphère unique aux lieux.

Une rénovation responsable

Transformer un immeuble plutôt que de le démolir permet une économie substantielle de CO₂. Le recyclage immobilier participe à la préservation de la biodiversité en limitant l'étalement urbain.

En effet, (Re)génération réalise des opérations de recyclage urbain via une redéfinition de l'usage des biens avec, en outre, un rôle dans la préservation des bâtiments historiques, qui sinon seraient détruits puis remplacés par des programmes neufs, offrant un cadre de vie très différent.

Par ailleurs, la réhabilitation peut offrir une amélioration notable du DPE (objectif C).



Alexandra Beguet, Architecte
M Promotion Partners

La stratégie d'exploitation

(Re)génération confie l'exploitation de ses maisons à Tendoors dans le cadre d'un bail commercial. Tendoors est un exploitant expérimenté avec lequel le Groupe M Capital a déjà réalisé 12 opérations représentant plus de 140 chambres de coliving.

L'offre de Tendoors est une formule « tout inclus » qui comprend un espace privatif avec salle d'eau et des espaces partagés généreux (cuisine, salon, séjour, home cinéma, jardin, terrasse, ainsi qu'une palette de services permettant une installation rapide et garantissant un confort de vie optimal : internet, assurance, ménage dans les parties communes, abonnements netflix, fibre, livraison de brunch, panier produits ménagers, welcome pack, etc).

L'exploitant

Tendoors, filiale du Groupe Dibona, est un des plus anciens exploitants de coliving en France et dispose d'un parc sous gestion de plus de 400 chambres.

La société, dirigée par Raphaël et Philippe Preulier, dispose d'un track record et d'une performance établie dans la rénovation et l'exploitation de maisons de coliving.

Le taux de remplissage des résidences de coliving gérées par Tendoors est **supérieur à 98%**

Ceci est une présentation commerciale à destination des conseillers en investissements financiers partenaires de Buildr. Elle ne doit pas être transmise à l'investisseur. L'investisseur doit prendre connaissance de la documentation d'information présentant la description du projet et les facteurs de risques et disponible sur demande auprès des personnes mentionnées en fin de ce document.

Exemples d'opérations réalisées

	<p>Villejuif (94) 12 unités de coliving Visite virtuelle: lien</p> <p>Métro : ligne 7 (5 min à pied) Surface maison : 221 m² Surface jardin : 150 m²</p>
	<p>Montreuil (93) 10 unités de coliving Visite virtuelle: lien</p> <p>Métro : ligne 1 (10 min à pied) Surface maison : 305 m² Surface jardin : 140 m²</p>
	<p>Ivry (94) 11 unités de coliving Visite virtuelle: lien</p> <p>Métro : ligne 7 (5 min à pied) Surface maison : 282 m² Surface cour : 40 m²</p>

La stratégie de valorisation

Les marchés du coliving et des résidences de services gérées bénéficient de l'intérêt croissant des investisseurs car appréciées pour leur résilience et sources de diversification.

Les conditions de cession des actifs

Les actifs de coliving disposent d'un champ de valorisation large. Ces derniers font en effet l'objet d'un intérêt croissant de la part des investisseurs institutionnels, qui considèrent désormais cette classe d'actifs au même titre que les autres actifs gérés résidentiels (résidences étudiantes, résidences seniors).

Les équipes de (Re)génération ont donc modélisé 2 scénarii de cession des actifs :

- Vente du portefeuille en bloc auprès d'investisseurs institutionnels,
- Ventes unitaires étalées auprès d'investisseurs particuliers.

(Re)génération a pris en compte dans ses modélisations de sortie un taux de capitalisation conservateur, observé en période de récession. Ce taux pourrait sensiblement s'améliorer sur la période de commercialisation des actifs.

Le point de vue de M Promotion Partners



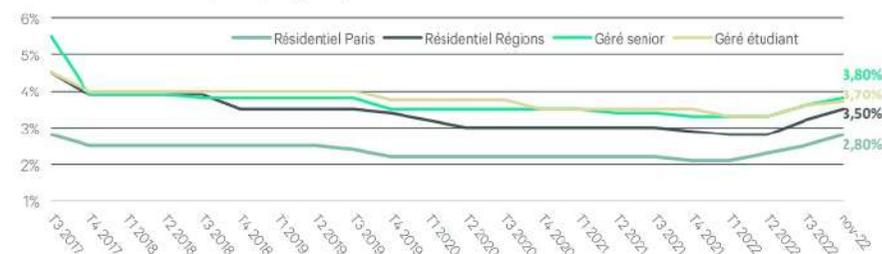
Mickael Vilvandre,
Directeur des
investissements

« Notre expérience du marché du coliving nous permet d'affirmer l'engouement pour cette classe d'actifs de la part des investisseurs institutionnels. Parmi les éléments de valorisation figurent, naturellement, la qualité des rendements locatifs observés ainsi que leur régularité. Également, la qualité des emplacements sélectionnés.

Le taux d'occupation observé sur nos maisons de coliving (proche de 100%) témoigne de la pertinence de l'offre de location avec services dans laquelle s'inscrit notre démarche de coliving. »

Des taux de rendement prime assez stables

Visuel 2 : Taux de rendement prime par type de produit



Source : CBRE Research, T3 2022

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Bilan

Pipeline de maisons à l'étude

À ce jour, (Re)génération a déjà identifié (promesse ou offre signée) 8 maisons représentant 1 835 m² et 81 chambres :

Localisation	M ²	Nombre de chambres projeté	Chiffre d'affaires prévisionnel
Ivry	208	8	1 500 000 €
Nantes	217	10	1 400 000 €
Bordeaux	290	12	1 768 000 €
Bagnolet	193	9	1 673 000 €
Le Bouscat	219	9	1 469 000 €
Lille	250	11	1 218 100 €
Villejuif	193	11	1 332 000 €
Le Kremlin Bicêtre	265	11	1 820 000 €
Total	1 835	81	12 180 000 €

Le pipe d'opération à l'étude représente environ la moitié des 15 maisons que (Re)génération souhaite acquérir dans les 12-18 prochains mois.

Principales hypothèses

Hypothèses d'acquisition

Nature	Ratio moyen	Total
Nombre de maisons		Environ 15
Montant des acquisitions		19 M€
Montant des travaux	1 300 € / m ²	7 M€
Montant des aménagements	4200 € / chambre	1,1 M€
Maîtrise d'ouvrage	9% HT du coût d'acquisition (hors travaux), soit environ 4,2% HT du CA TTC	2 M€

Le montant des travaux de rénovation (1300 €/m²) ainsi que celui des aménagements par chambre (4200 €/chambre) sont en cohérence avec le montant des rénovations et des aménagements réalisés sur l'ensemble du parc déployé par Dibona et M Capital.

Ces données sont fournies à titre indicatif et ont été établies en mai 2023 sur la base des éléments connus à cette date, et d'hypothèses de marché formulées par M Capital et Dibona et sont susceptibles de modifications.

Ceci est une présentation commerciale à destination des conseillers en investissements financiers partenaires de Buildr. Elle ne doit pas être transmise à l'investisseur. L'investisseur doit prendre connaissance de la documentation d'information présentant la description du projet et les facteurs de risques et disponible sur demande auprès des personnes mentionnées en fin de ce document.

Bilan

Principales hypothèses

Hypothèses de financement

Données	Total
Dettes bancaires	20 M€
Taux d'intérêt	6%
Fonds propres requis	35%

La dette est structurée par Helia auprès de différentes caisses régionales du Groupe Caisse d'Épargne.

Le taux d'intérêt est variable et comprend une commission de 2,5%.

Les fonds propres demandés par la Caisse d'Épargne représentent 35% du prix de revient des acquisitions, le solde étant apporté par la banque dans le cadre du crédit syndiqué arrangé par (Re)génération.

Principales hypothèses

Hypothèses d'exploitation

Données	Total
Nombre cible d'unités (chambres meublées)	215
Loyer mensuel moyen par chambre	882 €
Taux d'effort	70%
Indexation des loyers	1,5%

Les maisons feront l'objet de la signature d'un bail commercial ferme de 10 ans avec l'exploitant Tendoors, assurant un loyer sans risque de vacance locative.

Ces données sont fournies à titre indicatif et ont été établies en avril 2023 sur la base des éléments connus à cette date, et d'hypothèses de marché formulées par M Capital et Dibona et sont susceptibles de modifications.

Ceci est une présentation commerciale à destination des conseillers en investissements financiers partenaires de Buildr. Elle ne doit pas être transmise à l'investisseur. L'investisseur doit prendre connaissance de la documentation d'information présentant la description du projet et les facteurs de risques et disponible sur demande auprès des personnes mentionnées en fin de ce document.

3

Présentation
des équipes
(Re)génération

Présentation de l'opérateur de coliving - Dibona Capital

Un opérateur expérimenté

Depuis 2009, Dibona Capital est un groupe indépendant d'asset management immobilier dont la vocation est de transformer des bâtiments obsolètes afin d'améliorer leur performance énergétique, concevoir de nouveaux usages adaptés aux besoins de locataires fragiles / transitoires (étudiants, jeunes actifs, seniors, divorcés, etc.) en zone tendue pour faciliter l'accès à des logements de qualité.

Le groupe est composé de 3 filiales opérationnelles :

- ✓ Dibona Asset Management est la société d'investissement et d'asset management dont l'objectif est l'acquisition d'actifs immobiliers obsolètes (maisons, immeubles, hôtels, bureaux, etc.) à Paris et dans les grandes métropoles en vue de les rénover et de les exploiter en coliving ;
- ✓ Hizeo, spécialisée en rénovation et réhabilitation de logements, réalise la maîtrise d'œuvre et le pilotage des chantiers du groupe ;
- ✓ Tendoors est la société exploitant les actifs rénovés sous format coliving, assurant les services liés.

En janvier 2023, le groupe a racheté la société Homies (43 chambres sur 3 maisons exploitées à Lille et Paris) prévoyant un développement de 80 chambres sur les mêmes régions.

Le Groupe a pour objectif de réaliser une quinzaine d'acquisitions par an pour porter le parc en exploitation à 1000 chambres à horizon 2025.

tendoors
coliving

homies

Ceci est une présentation commerciale à destination des conseillers en investissements financiers partenaires de Buildr. Elle ne doit pas être transmise à l'investisseur. L'investisseur doit prendre connaissance de la documentation d'information présentant la description du projet et les facteurs de risques et disponible sur demande auprès des personnes mentionnées en fin de ce document.

buildr



10 ans d'expérience dans l'exploitation de coliving



Localisation du parc locatif à Paris et 1^{ère} couronne parisienne, Bordeaux et Nantes



430 chambres en gestion

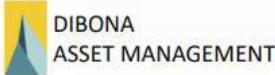


1,5 M€ de loyers encaissés en 2022
2,8 M€ de loyers prévisionnels en 2023 (x1,9)

Présentation de l'opérateur de coliving - Dibona Capital

Présentation de l'équipe

<p>Raphaël Preulier Associé - Président</p> 	<p>Charles de Seze Associé - Directeur des Opérations</p> 	<p>Harold Souiller Associé - Directeur Administratif et Financier</p> 	<p>Philippe Preulier Associé - Directeur d'Exploitation</p> 	<p>Rémy Gancel Senior Advisor</p> 
<ul style="list-style-type: none"> • CBRE , BNP financements immobiliers, LNC • 800 M€ d'opérations de promotion et de réhabilitation immobilière réalisées en Ile-de-France • 1 Mds € de financements immobiliers structurés 	<ul style="list-style-type: none"> • BPI France, Vinci Construction • Conduite de travaux : hôpital Necker (140 M€ de travaux) - Siège R&D Sanofi (20 M€ de travaux) -SOPIC, 159 logements (14 M€ de travaux) • Dirige l'équipe d'HIZEO 	<ul style="list-style-type: none"> • Diplômé d'expertise comptable • Certification AMF • Audit financier 6 ans chez Deloitte • Direction financière banque DEXIA 	<ul style="list-style-type: none"> • Sciences-Po Paris, EM LYON • Dirige l'équipe de Tendoors et d'Homies 	<ul style="list-style-type: none"> • 30 ans d'expérience en financement et investissement immobilier. Pendant 17 ans, PDG de sociétés cotés • Depuis 2010, administrateur indépendant d'un fond d'investissement immobilier (1,2 mds €)

		
<ul style="list-style-type: none"> • Société d'investissement et d'asset management • 50 M€ de volume d'investissement annuel 	<ul style="list-style-type: none"> • Maitrise d'œuvre et pilotage de chantier • +15 M € de travaux / an 	<ul style="list-style-type: none"> • 200 chambres en gestion , 250 en chantier • 1,5 M€ de loyers encaissés en 2022 • 2,8 M€ de loyers prévisionnel pour 2023
<div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%;"> <p> Marie Vidal Directrice d'Investissement Paris</p> </div> <div style="width: 50%;"> <p> Léopold de Miollis Asset Manager Bordeaux</p> </div> <div style="width: 50%;"> <p> Lyes Kassem Asset Manager junior Paris</p> </div> <div style="width: 50%;"> <p> Timothée Libersart Asset Manager Nantes</p> </div> <div style="width: 50%;"> <p> Inès Delpy Asset Manager junior Bordeaux</p> </div> </div>	<div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%;"> <p> Laury Claisse Conducteur de travaux</p> </div> <div style="width: 50%;"> <p> Simon Gauthier Conducteur de travaux</p> </div> </div>	<div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%;"> <p> Louis-Thibaud Haller CPO</p> </div> <div style="width: 50%;"> <p> Béatrix Marchand Gestionnaire locatif</p> </div> <div style="width: 50%;"> <p> Henry WEIDERT Gestionnaire locatif</p> </div> <div style="width: 50%;"> <p> Flavien Brion Gestionnaire locatif sénior</p> </div> <div style="width: 50%;"> <p> Edouard Guedel Responsable marketing et communication</p> </div> <div style="width: 50%; text-align: right;">  </div> </div>

Ceci est une présentation commerciale à destination des conseillers en investissements financiers partenaires de Buildr. Elle ne doit pas être transmise à l'investisseur. L'investisseur doit prendre connaissance de la documentation d'information présentant la description du projet et les facteurs de risques et disponible sur demande auprès des personnes mentionnées en fin de ce document.

Exemple de réalisation (Co-réalisation Dibona Capital et M Promotion Partners)



Ancien hôtel particulier du sculpteur Mathurin Moreau

Paris 19^e (75) – passage du Monténégro

Projet : 21 unités de coliving

Métro : ligne 11 (2 min à pied)

Surface maison : 500 m²

Surface jardin : 400 m²

Date de mise en exploitation : 1^{re} partie livrée - travaux en cours sur 2^e partie

Exploitant : Tendoors



Karine Maurel
Partner M Capital

« Le rénovation entreprise passage du Monténégro résume bien la stratégie de régénération urbaine défendue par Dibona Capital et M Promotion Partners.

Nos deux sociétés ont travaillé à la réhabilitation d'un hôtel particulier du XIX^e siècle ayant appartenu au sculpteur Mathurin Moreau, qui réalisa les portes de l'église St Augustin (Paris 8^e). Cette grande maison avec un jardin, en plein cœur du 19^e arrondissement, a vocation à accueillir au total 22 colivers.

Les travaux visent également à améliorer sensiblement la performance énergétique de la maison. Ils s'achèveront d'ici à l'été 2023. »

Les opérations de recyclage urbain via une redéfinition de l'usage des biens ont, lorsque le sujet s'y prête, l'ambition de jouer un rôle dans la préservation des bâtiments historiques, qui sinon seraient détruits puis remplacés par des programmes neufs, offrant un cadre de vie très différent.

La spécificité de Tendoors en tant qu'opérateur de coliving est de proposer un portefeuille immobilier très qualitatif, tant au niveau de l'architecture et de la performance énergétique qu'au niveau de la localisation des bâtiments. Les équipes de Tendoors travaillent pour cela avec les villes afin de contribuer à notre échelle à préserver le patrimoine historique et architectural.



Photo de la Cuisine Rénovée
1^{re} Partie du Bâtiment

buildr

4

Annexes

Reporting

Les investisseurs recevront un reporting opérationnel détaillé de l'activité de la SAS (Re)génération tous les semestres avec notamment les informations suivantes :

- ✓ Faits marquants du semestre
- ✓ Description détaillée des promesses signées (superficie, adresse, prix d'acquisition, nombre d'unités et loyer projetés)
- ✓ Au moment des acquisitions : Description détaillée et photos des acquisitions réalisées (superficie, adresse, prix d'acquisition, nombre d'unités, bilan prévisionnel, description des travaux envisagés)
- ✓ Une fois les travaux terminés : Photos et visites virtuelles des actifs
- ✓ Une fois le bail signé : loyer réel mensuel et loyer du semestre écoulé
- ✓ Dernière valorisation de l'expert

Risques afférents à l'opération

Risque de faisabilité de l'augmentation de capital

La réussite de l'émission des actions ordinaires ne sera constatée que si (i) le seuil minimum de succès de 3 000 000 € est atteint à l'issue de la période de collecte des souscriptions et est maintenu à l'issue du délai de rétractation, (ii) la souscription n'a pas été retirée dans l'intérêt des investisseurs et (iii) les conditions suspensives suivantes sont levées avant la date limite de souscription :

- Obtention de la réitération définitive de l'accord bancaire pour le financement d'un montant minimum de 10 000 000 € ;
- Obtention d'une opinion fiscale ou d'une attestation d'éligible de la SAS (RE)génération aux dispositions prévues par l'article 150 O B ter du Code général des impôts.

Risque lié à la situation financière de la SAS (RE)génération

Actuellement, avant la réalisation de la levée de fonds de la présente offre, la SAS (Re)génération dispose d'un fonds de roulement net suffisant pour faire face à ses obligations et à ses besoins de trésorerie pour les six (6) prochains mois.

Risque de liquidité des actions

Dans la mesure où les actions ordinaires n'ont pas fait et ne feront pas l'objet d'une demande d'admission aux négociations, en vue de leur distribution sur un marché réglementé ou organisé, leur remboursement n'est pas garanti.

Risque lié au projet

Le projet financé par les investisseurs peut avoir fait l'objet d'une analyse erronée des opportunités de marché et ne pas rencontrer le succès escompté, impactant la marge de l'opération.

Risque lié aux opérateurs partenaire

Les opérateurs partenaires ayant un rôle actif dans l'exécution du projet financé par l'intermédiaire de la SAS d'investissement, toute dégradation de leur situation financière pourra avoir des conséquences sur la performance de l'investissement.

Risques afférents à l'opération

Risque de perte en capital

Tout investissement en capital présente pour les investisseurs un risque important de perte en capital et/ou de mauvaise rentabilité, notamment si les résultats de l'activité de la SAS (Re)génération sont inférieurs aux résultats prévus.

Risque opérationnel

Les travaux à réaliser sur les actifs immobiliers pourraient faire l'objet de retards ce qui pourrait impacter la durée et/ou le rendement de l'investissement, voire conduire à une perte de tout ou partie du capital investi pour l'investisseur.

Risque lié au rendement

Le rendement n'est pas garanti. Il dépendra de la bonne exécution de l'opération et par conséquent de la santé financière de de la SAS (Re)génération.

Risques législatifs, administratifs et juridiques

L'investissement est éligible au dispositif de remploi des plus-values en report d'imposition (150-O-B ter) ainsi qu'au régime mère-fille sous certaines conditions. Dans l'hypothèse d'une modification des règles fiscales ou d'une nouvelle interprétation des règles fiscales par l'administration fiscale, les avantages fiscaux peuvent être remis en cause. L'opération ne bénéficie pas d'un rescrit fiscal.

M Capital

Investir dans la transformation des villes pour le plus grand bénéfice de tous.

M Capital est une société d'investissement spécialisée dans l'investissement immobilier dédié à la rénovation des villes.

Marque de M Capital, Buildr est une plateforme immobilière engagée dans le financement d'actifs qui participent à la croissance d'une économie circulaire, décarbonée et socialement responsable.

Chiffres clés :

20 ans
d'expérience

65
collaborateurs

635 M€
d'encours

1,1 Md€
d'opérations
immobilières financées

150 opérations
immobilières
résidentielles financées



Contacts



Karine MAUREL
Directrice Générale Associée
01 81 22 32 67
06 24 93 08 41
k.maurel@mcapital.fr



Vincent LACHÈNE
Directeur du Développement
01 81 22 32 16
07 62 04 03 95
v.lachene@mcapital.fr



Pierre ANDREGNETTE
Directeur des Partenariats
01 81 22 32 08
06 58 59 84 96
p.andregnette@mcapital.fr



Anne-Lise VALETTE
Directrice Commerciale Grand Sud
05 34 32 09 69
06 24 93 21 98
al.valette@mcapital.fr



Christophe MAUREL
Directeur de la Plateforme Buildr
01 81 22 32 89
06 08 11 22 66
c.maurel@mcapital.fr



Khaira BENYAMINA
Back-office Partenaires et Clients
05 34 32 09 65
k.benyamina@mcapital.fr

buildr

buildr

Invest in real estate with a difference

Buildr est une plateforme d'investissement où les investisseurs peuvent échanger avec leurs conseillers sur des opportunités d'investissement en immobilier

www.
Buildr.fr