



TANTIEM

Immobilier fractionné

2023

L'IMMOBILIER FRACTIONNÉ EN SYNTHÈSE

OPPORTUNITÉ

- Immobilier diversifié (commercial / résidentiel / bureau)
- Produit simple / Lisible
- Loyers + plus-value potentielle
- Fiscalité (flat tax / hors IFI)
- Approche patrimoniale
- Gestion

POINTS D'ATTENTION

- Durée de détention
- Pouvoir d'arbitrages

PRESENTATION DE TANTIEM

Tantiem est une société d'investissement immobilier fondée et supervisée par 25 acteurs de premier plan de l'immobilier résidentiel et commercial en France et en Europe. Cette expertise combinée permet de proposer des stratégies d'investissement valorisant chaque actif immobilier.



Fondateurs et Board: Eric PRINET – A2 Consulting, Camille POCHAT – Rothschild, Thomas PENET – Cogedim, Isabelle GUILLOU – Altarea, Walid GOUDIARD- JLL, Vanessa DE NOOSE- SwisLife, Arnaud JAFFRAIN – ex Foncia....



Rendre accessible à tous des produits aujourd'hui réservés aux acteurs professionnels

Tantiem propose aux investisseurs particuliers d'acheter des parts **de biens immobiliers sélectionnés par des professionnels** et de se rapprocher des modalités d'un investissement pour compte propre. Pour chaque actif ciblé, **Tantiem émet des obligations indexées sur les revenus locatifs** permettant à l'investisseur de bénéficier des loyers générés au prorata de l'investissement, sans souci de gestion. L'investisseur touche également une quote-part de la plus-value à la revente du bien.

Perception des loyers

(versement trimestriel – gestion assurée par Tantiem)



Plus-value à la revente

(A l'issue de la période de détention – ou moins-value)

L'horizon d'investissement est de **6 à 8 ans** selon le type d'actif et les évolutions de marché.

Nos valeurs

Nous croyons fortement au modèle de l'immobilier fractionné qui présente une **alternative solide** entre l'immobilier classique (complexe / peu accessible) et l'investissement en SCPI (désincarné).

Pour contribuer au développement de ce nouveau modèle qui doit se faire connaître et s'installer dans la durée, il nous est apparu essentiel de nous appuyer sur les fondations suivantes :

- **Structure** : Solidité / Pérennité
- **Actifs** : Rendement / Qualité professionnelle / Diversification
- **Conformité** : Modèle réglementé
- **Parcours investisseur** : Simplicité / Transparence

Ces quatre axes ont déterminé la structuration de Tantiem et son positionnement



NOTRE POSITIONNEMENT / NOTRE DIFFERENCIATION

Le modèle d'immobilier fractionné ouvre une troisième voie d'investissement immobilier entre SCPI et immobilier en accession directe. Cette troisième voie permet de réunir le meilleur des deux mondes :

✓ Concret / ✓ Accessible / ✓ Diversifié / ✓ Performant / ✓ Simple

Structure :

Tantiem est détenu par un collectif de 25 professionnels visant à apporter :

- ❖ Une **gouvernance collégiale**, notamment sur les choix d'investissement et orientations stratégiques (Board) – voir annexes
- ❖ Une **solidité financière** pour s'inscrire dans la durée, gage de sécurité pour les investisseurs
- ❖ L'accès à un écosystème de **partenaires immobiliers** de premier ordre et accessible aux professionnels



Actifs :

Tantiem se positionne sur des actifs accessibles aux professionnels (entre **600 K€ et 4 M€**) avec un objectif de rentabilité (TRI cible) de 5% à 9% pour un risque maîtrisé.

Les classes d'actifs cibles sont prioritairement des actifs **résidentiels** ou **commerciaux** de centre ville, ponctuellement des bureaux en hyper centre.

Conformité :

Tantiem s'est conformé à la demande de l'AMF dans sa communication de décembre 2022 et opère sous un **modèle de titres obligataires variables** pour un montant limité à 8 millions d'euros par an (Code monétaire et financier, article L411-2).

Par ailleurs, pour chaque actif, nous mettons en place une « Hypothèque légale de prêteurs de deniers ». Cet acte notarié permet de garantir aux investisseurs qu'en cas de défaillance, ils seront les bénéficiaires prioritaires de la revente du bien immobilier concerné (évite tout risque de type « Ponzi »)

Parcours investisseur :

Tantiem est une solution 100% digitale qui vise à simplifier au maximum le parcours de ses investisseurs (inscription / KYC) et qui s'appuie sur les solutions Dataleon / Lemonway

TANTIEM

Principaux avantages vs...

SCPI

Transparence limitée sur les actifs ciblés, pas de possibilité de cibler les actifs privilégiés

Investissement locatif

Complexe à mettre en place (financement / notaire) et ticket d'entrée élevé

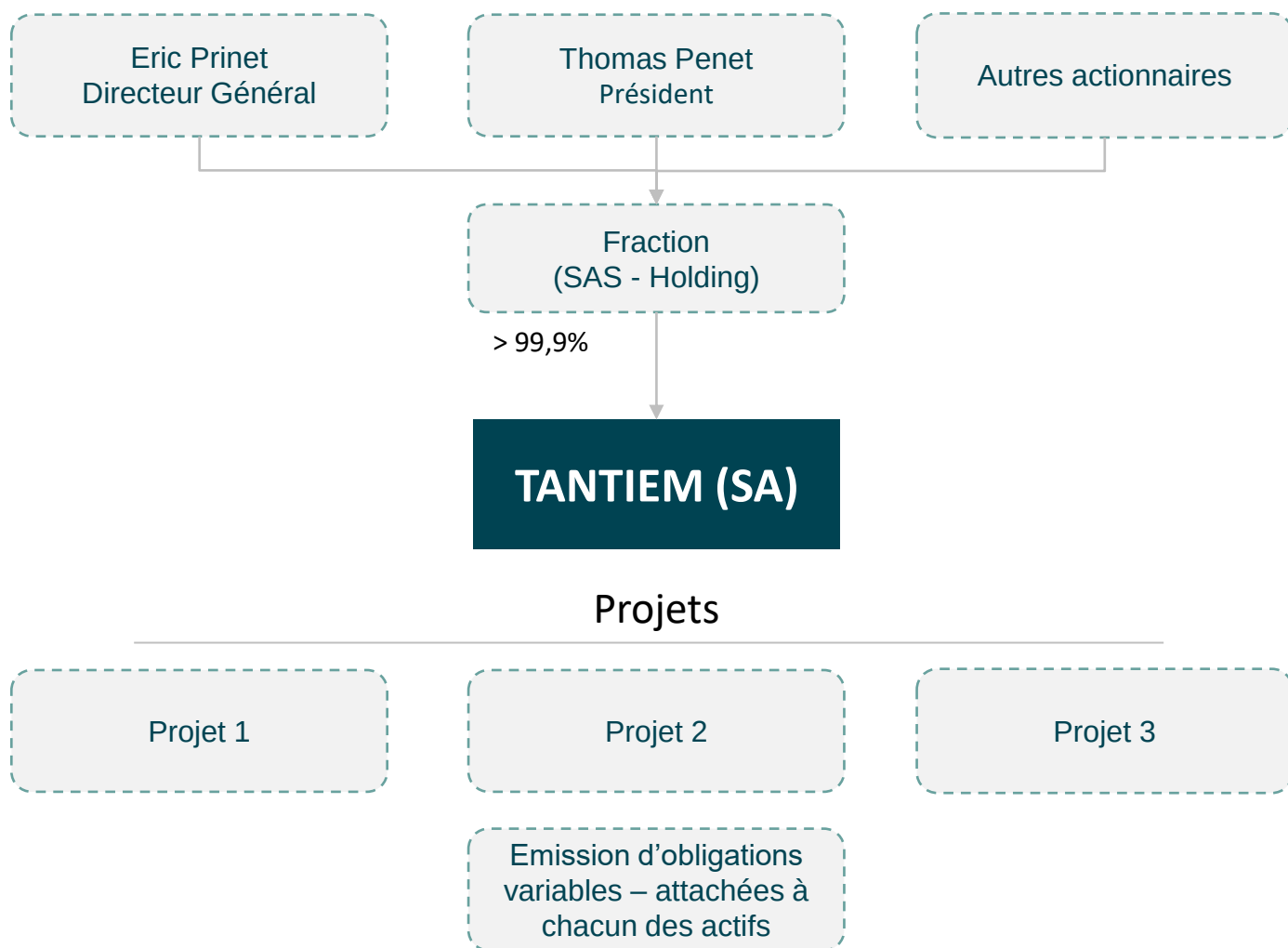
Crowdfunding immobilier

L'investisseur joue le rôle de « banquier » sans intéressement à la plus-value du bien (perspective courte)

STRUCTURATION

Les obligations sont émises par Tantiem, SA au capital de 37 000 €, conformément aux pré requis de l'AMF

Tantiem SA est détenue par une holding (Fraction), SAS au capital de 66 000 € et dont l'intégralité du capital est réparti entre 25 actionnaires



Protection investisseurs :

L'investissement est ciblé sur le bien immobilier et non sur Tantiem. Dans le cas où Tantiem devrait faire face à des difficultés, les biens immobiliers ne pourraient pas être utilisés pour y faire face.

Afin de sécuriser cet engagement, un **acte notarié (hypothèque légale du prêteur de deniers)** est mis en place pour chaque bien et s'assurer que la revente du bien sert en priorité à rembourser les investisseurs obligataires (Hypothèque de 1^{er} rang)

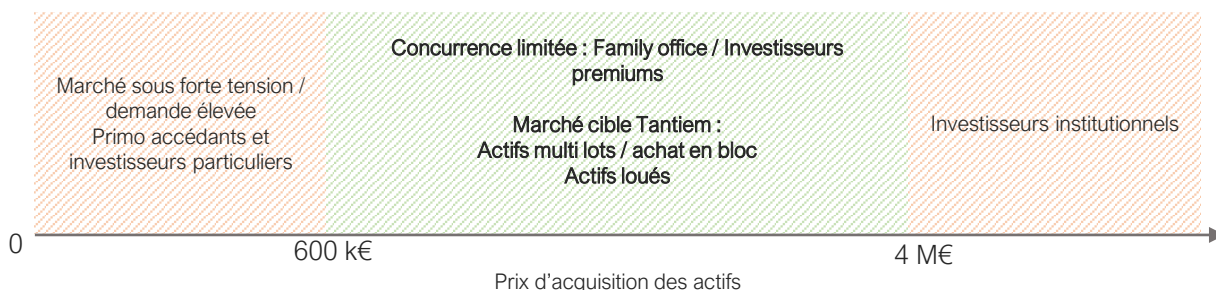
→ **Etude Lacourte (Paris 16) – Contact Maître Thomas Maertens**

Dit simplement, si Tantiem fait faillite, les biens sont revendus et les sommes redistribuées aux investisseurs au pro-rata de leur investissement initial.

STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

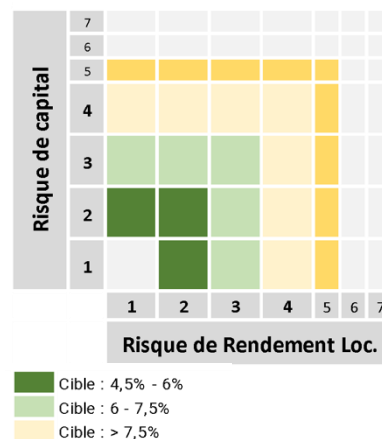
Les équipes Tantiem sélectionnent chaque mois de nouveaux actifs sur la base de critères sécurisant pour les investisseurs et d'une charte qualité exigeante. **Moins de 2% des actifs immobilier sont *in fine* sélectionnés et proposés aux investisseurs.**

- ❖ Tantiem se positionne **exclusivement sur des actifs accessibles aux professionnels** (entre 600 000 et 4 M€) sur lesquels la demande est moins forte.



- ❖ Un objectif de rentabilité (TRI cible) de **5% à 9%** pour un **risque maîtrisé**. L'objectif de Tantiem est de proposer des investissements immobilier **simples et compréhensibles** respectant les critères suivants :

- Une **opportunité de plus value clairement identifiée** (immobilier résidentiel) ou un **rendement sécurisé** (immobilier commercial ou résidences gérées)
- Des **emplacements prime ou des zones géographiques présentant une forte pression** : cœur de villes en développement ou présentant des potentiels de développement complémentaires
- Des **actifs immobiliers de très bonne qualité** limitant le risque de travaux à 10 ans
- Une **évaluation systématique de la solvabilité des locataires** en place et des historiques de paiement des loyers
- Une **analyse complète réalisée par les meilleurs professionnels** présentant les différents scénarii envisagés



- ❖ Des modalités contractuelles « anti inflation », les baux commerciaux ou résidentiels prévoyant une actualisation annuelle des loyers (IRL / ILC*)

- ❖ En immobilier résidentiel, des investissements exclusivement sur des biens avec Diagnostic de Performance Énergétique inférieur ou égal à D sécurisant la location les 10 prochaines années.

Tantiem vise également fin 2023 à **proposer des biens en réhabilitation de centre-ville** (rénovation de passoires énergétiques)

* les indices IRL (Indices de référence des loyers s'appliquant aux baux résidentiels) et ILC (Indice des loyers commerciaux) sont publiés trimestriellement par l'INSEE et corrélés à l'inflation. Rem : en 2022, l'indice IRL a été temporairement capé à 3,5% par le gouvernement

BOARD ET ACTIONNARIAT

Tantiem a été fondé par 25 professionnels de l'immobilier et de l'investissement âgés de 28 à 62 ans.

Ils sont aujourd'hui témoins en première ligne de l'évolution de ce marché capté par un cercle d'investisseurs de plus en plus restreints et de l'inéquité que cela engendre vis-à-vis des jeunes générations et plus largement de ceux qui n'ont pas accès à l'investissement immobilier.

Board : En charge des orientations stratégiques / choix d'investissements

I Guillou	Finance	Altarea - Directrice de la Performance.
F. Vancauwenberghe	Immobilier	Gérant de sociétés immobilières
P Lefevre	Immobilier social	USH - Directeur Général HT&C
A Grolin	Asset Management	NHOOD, Leader Asset management
W Goudiard	Asset Management	JLL - Head of Project & Develop. Services EMEA
G Dupont	Asset Management	Gérant de sociétés immobilières
A Jaffrain	Asset Management	Ex Président de Foncia Croissance
JP Bécane	Distribution	Google Marketing Director YouTube France & Emerging Markets
S Madec	Distribution	Fondatrice – CEO Agence Belle
ME Colin	Legal	Solferino Associés - Avocate

Actionnaires engagés

JB Deschrywer	PWC - EMEA Real Estate Leader
J Schramm	A2 Consulting - Président
C Latombe	Rothschild & co - Associée gérante
Grégoire Danel	Advans Microfinance - Group Deputy CEO
M Roose	Alpro
O Baussard	Altarea Cogedim - Directeur Prescription
O Chaillou	Chef d'entreprise
JP Cayssiols	DKSH - Vice President
G Oyer	Enerpur Etanchéité- DG
V de Noose	SwissLife - Directrice Division Transformation
B Vinsac	Développeur Immobilier Sud Ouest
R Schuller	Foncière familiale indépendante

Thomas PENET : ex Directeur Marketing et commercial national Cogedim

Eric PRINET : ex Associé en charge de la practice Immobilier A2 Consulting



43 ans,
Marié, 3 enfants

Formation

ESSEC
Master in Management
1999 – 2003

EM Lyon
Formation continue managériale
2019/2020

Wharton
Finance & Business Modeling
(MOOC) - 2018

Vice-Président du *Tremplin*
Essec –Sénat
2013/2014

Expériences professionnelles

Cogedim (groupe Altarea) 2016- 2022
Directeur marketing et commerce national / Comité d'investissement

2^{ème} promoteur immobilier national. CA = 1,7Mds €. Membre du comité de Direction

- Analyse des dossiers d'investissement
- Direction commerciale nationale (5 000 ventes / an)
- Innovation produit & partenariats
- Stratégie marketing et communication
- Refonte totale des outils digitaux et applicatifs métier

Orange 2011- 2016
Directeur marketing digital

- Accompagnement de 29 pays Orange sur leurs activités digitales,
- Revenus e-commerce et services premium
- Développement de services digitaux innovants

Capgemini Consulting Telecom & Media 2008 - 2011
Manager, conseil en stratégie, marketing et gestion de projets

AOL France 2006 - 2008
Chef de produit e-commerce - Voyage, Finance, Shopping



43 ans,
Marié, 4 enfants

Formation

ESSEC
Master in Management
(programme Grande Ecole)
1999 – 2003

Certifié AMF
First Finance
2023

IAE Paris La Sorbonne
Master 2 Finance
2015 - 2016

Expériences professionnelles

A2 Consulting 2012- 2022
1^{er} cabinet de conseil à déclarer une raison d'être en France : le conseil responsable.

Associé en charge de la practice Immobilier

Animation de l'équipe en charge du développement : étude de marché, évolutions sectorielles, mise en œuvre des projets de transformation complexes pour différentes typologies d'acteurs :

- Promoteurs
- Foncières
- Bailleurs sociaux
- Dir. Immobilières de grands groupes

La Banque Postale :
En charge de la relation client et des projets complexes : réglementaire, transformation digitale...

Accenture 2011- 2012
Manager Transformation and Operations Performance

A2 Consulting 2004- 2010
Manager

Gestion de projets pour différents types de clients : Swiss Life, Crédit Agricole, La Banque Postale, Keolis, Veolia, Régie Immobilière de la Ville de Paris, La Poste...

Les objectifs de rentabilité proposés par Tantiem sont toujours présentés **net de frais**.

Nos frais

Tantiem se rémunère de 3 manières :

- **Acquisition** : Tantiem perçoit une commission initiale réduite sur la transaction de l'actif : **commission standard de 8%** (vs 10% - 12% autres acteurs du marché) ajustée en fonction du prix d'achat et de la complexité du dossier (commission calculée sur la base du prix net vendeur incluant d'éventuels frais de travaux et d'agence / broker hors frais de notaire). **En immobilier commercial, cette commission peut être réduite à 6%.**
- **Gestion** : Tantiem prélève **4 à 12% des loyers** afin de couvrir les frais de gestion de l'actif (quittancement, entrées / sorties, taxes, menus travaux) ainsi que les frais de gestion administrative. Ces frais sont calculés en pourcentage des revenus perçus sur une année et sont adaptés au profil de chaque actif.
- Afin d'aligner nos intérêts avec ceux de nos investisseurs, nous bénéficierons d'un **success fee** à la revente et calculé uniquement sur la part de plus-value réalisée (10% de la plus value constatée, net vendeur). **Notre intérêt commun : bien acheter / bien entretenir / valoriser l'actif à la revente**

Comparatif

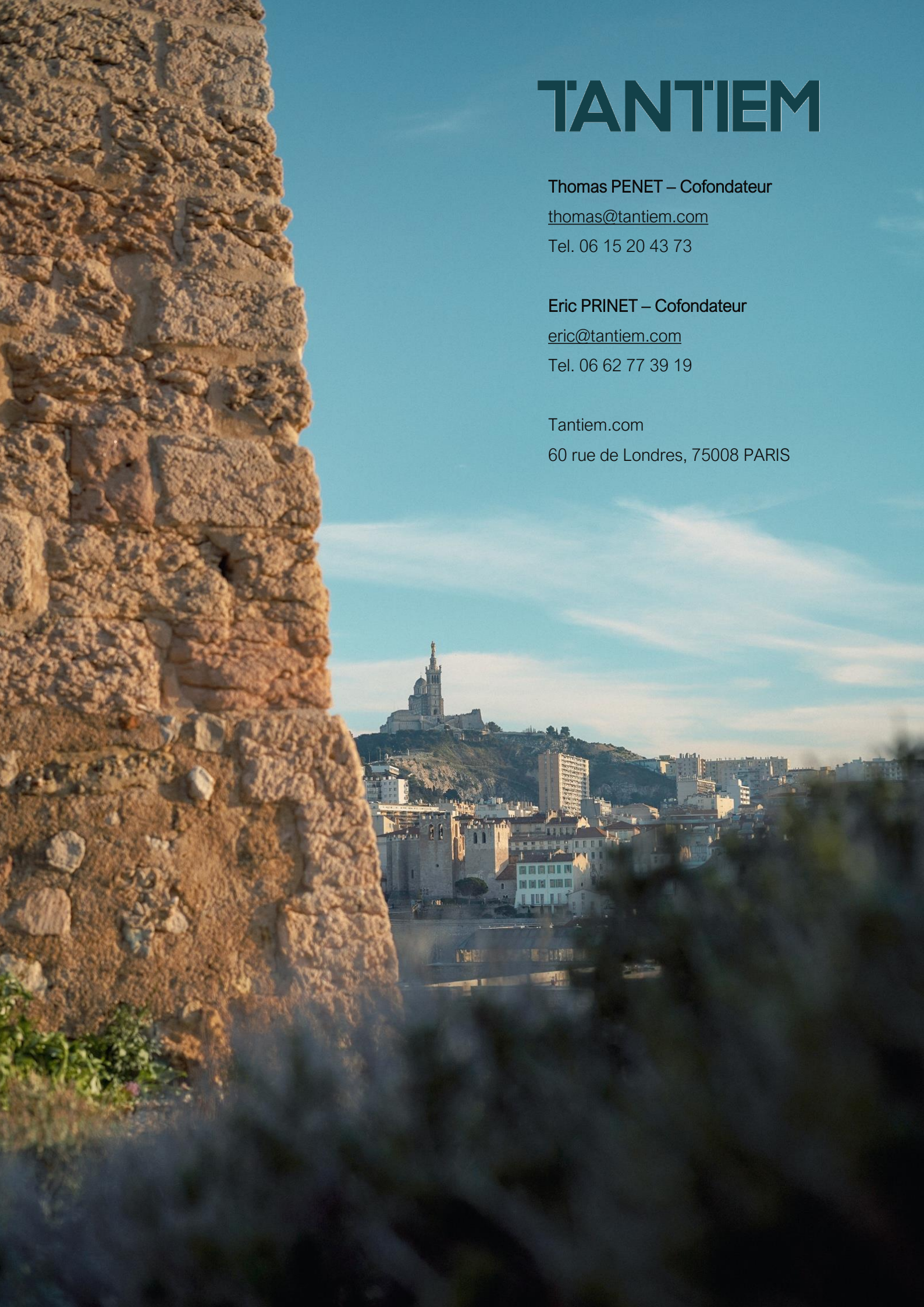
	Invest. Locatif	SCPI	IMMOBILIER FRACTIONNE TANTIEM
Investissement minimum	20 000€	1 000€	100 €
Frais moyens souscription	6 – 10 %	10 – 12%	6 - 8%
Rentabilité moyenne (TRI)	2 - 10%	4 à 7% / an	5 - 9 % / an
Je sais dans quoi j'investis ?	Oui	Non	Oui
Fiscalité	Selon dispositif	IR + IFI	Flat Tax

Liquidité

Tantiem se positionne avant tout dans une **approche immobilière patrimoniale et non spéculative** (détention cible de 6 à 8 ans)

Il n'existe pas à ce stade de place de marché d'achat / revente des obligations.

Cependant, nous mettrons en place à compter de 2024 un système de sortie anticipée pour répondre à des besoins spécifiques (modèle SCPI).



TANTIEM

Thomas PENET – Cofondateur

thomas@tantiem.com

Tel. 06 15 20 43 73

Eric PRINET – Cofondateur

eric@tantiem.com

Tel. 06 62 77 39 19

Tantiem.com

60 rue de Londres, 75008 PARIS