



VERSITY

LA NOUVELLE ÈRE DE L'IMMOBILIER

---

# Ce document a été préparé par LES AGENCES DE PAPA (la « Société ») pour les seuls besoins de la présentation ci-après (la « Présentation »). Vous reconnaissez avoir lu et accepté les restrictions qui suivent :

Ce document est confidentiel et ne peut en aucun cas être transmis, reproduit ou distribué.

Certaines des informations contenues dans cette Présentation ont un caractère prospectif et peuvent inclure des prévisions ou des objectifs de résultat. Ces informations prospectives ne reflètent pas les résultats, la performance financière actuelle de la Société ou le secteur d'activité sur lequel elle opère à ce jour. Quand bien même ces résultats, cette performance, ou ce secteur d'activité auraient été pris en compte dans le cadre de ces informations prospectives, la Société ne garantit ni ses performances ou résultats futurs, ni la réalisation des hypothèses contenues dans ces informations prospectives. La Société ne saurait par ailleurs être tenue d'une quelconque obligation de mise à jour de la Présentation, ou de rectification portant notamment sur les informations prospectives, afin de refléter tout événement postérieur à la Présentation. La Société ne pourra voir sa responsabilité engagée au titre des informations fournies dans la Présentation ou de l'usage par le lecteur desdites informations.

Les informations contenues dans cette Présentation n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante. Aucune déclaration, garantie ou engagement, explicite ou implicite, n'est faite quant à la justesse, l'exactitude, l'exhaustivité ou l'exactitude des renseignements ou des opinions contenus dans le présent document, et aucune garantie ne doit être accordée à ceux-ci. Les informations exposées dans le présent document sont sujettes à mise à jour, complétées, révisées, vérifiées et modifiées et ces informations peuvent changer sensiblement. LES AGENCES DE PAPA n'ont aucune obligation de tenir à jour les informations contenues dans cette présentation et toute opinion qui y est exprimée est susceptible d'être modifiée sans préavis. LES AGENCES DE PAPA déclinent toute responsabilité (par négligence ou autrement) pour toute perte découlant de toute utilisation de ce document ou de son contenu ou découlant autrement de ce document. Le but de cette présentation n'est pas de fournir, et vous ne pouvez pas vous fier à cette présentation comme fournissant, une analyse complète ou exhaustive de la situation financière ou commerciale ou des perspectives de la Société.

Cette Présentation ne constitue pas une offre ou une quelconque invitation à vendre ou à émettre des titres de la Société, ni une sollicitation d'offre d'achat ou de souscription des titres de la Société, en France, aux États-Unis ou dans tout autre pays. Aucun contrat, engagement ou décision d'investissement ne peut se fonder ou s'appuyer sur ce document.

Les titres de la Société ne sont pas, et ne seront pas, enregistrés sous l'United States Securities Act 1933 (le « Securities Act »), ni auprès d'aucune autorité boursière dépendant d'un Etat américain. En conséquence, les Actions de la Société ne peuvent être ni offertes ni vendues ni livrées ou autrement cédées ou transférées de quelque manière que ce soit aux États-Unis d'Amérique, ou pour le compte ou au profit de U.S. persons sauf après enregistrement ou dans le cadre d'opérations bénéficiant d'une exemption à l'enregistrement prévue par le Securities Act. La Présentation ne peut être distribuée ou diffusée par un intermédiaire ou tout autre personne aux États-Unis d'Amérique.

---

# SOMMAIRE

---

**INTRODUCTION** .....

**01 LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE** .....

**02 VERSITY : FUSIONNER LE MÉTAVERS AVEC LE MARCHÉ IMMOBILIER** .....

**03 CONCURRENCE** .....

**04 NOTRE BUSINESS MODEL** .....

**05 LA ROADMAP** .....

**06 PRÉVISIONS FINANCIERES** .....

---



---

# INTRODUCTION

---

# VERSITY :

## LE PREMIER MÉTAVERS IMMOBILIER DÉDIÉ AU CYCLE DE VIE DU LOGEMENT

Le marché de l'immobilier est important et fragmenté, avec un nombre élevé d'acteurs impliqués mais organisés d'une façon trop hétérogène, ce qui rend l'expérience client pénible et chronophage :

- **Vendre/rechercher le logement** : agents immobiliers
- **Financer l'acquisition** : Banques / Assurances
- **Rénover le logement** : artisans
- **Équiper le logement** : commerçants

Le secteur a connu une innovation limitée au fil des années, avec une utilisation encore trop restreinte des outils digitaux, des processus de vente vieillissants et une satisfaction limitée de la clientèle : il est temps que ce marché soit disrupté en profondeur.

### VERSITY, CRÉATEUR DE VALEUR PAR :

- (i) **La disruption du secteur en utilisant la technologie (Web3/Métavers)** pour offrir aux acteurs de l'immobilier une expérience plus simple, moins chère et plus séduisante ;
- (ii) Réunir les acheteurs et les vendeurs dans un nouveau marché **en transportant tout l'écosystème vers un lieu unique où convergent le monde digital et le monde réel.**

**La plateforme de Varsity repose sur 3 composants clés** : sa communauté qui va créer l'effet réseau et faire de Varsity un lieu incontournable, le **SITY (crypto-monnaie)** pour faciliter les transactions, **les NFTs PARSELL** qui permettent aux investisseurs de s'associer à un secteur en pleine croissance.



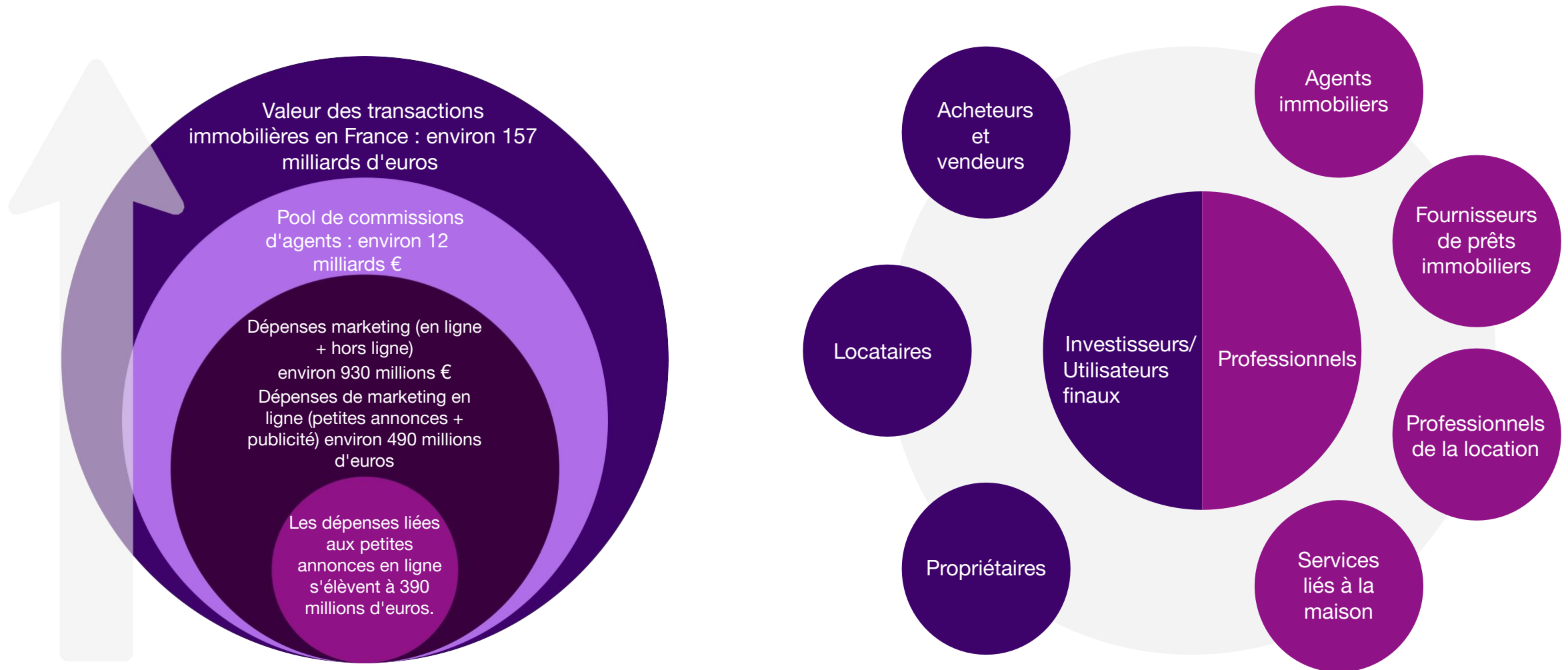
01

---

# LE MARCHÉ DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE

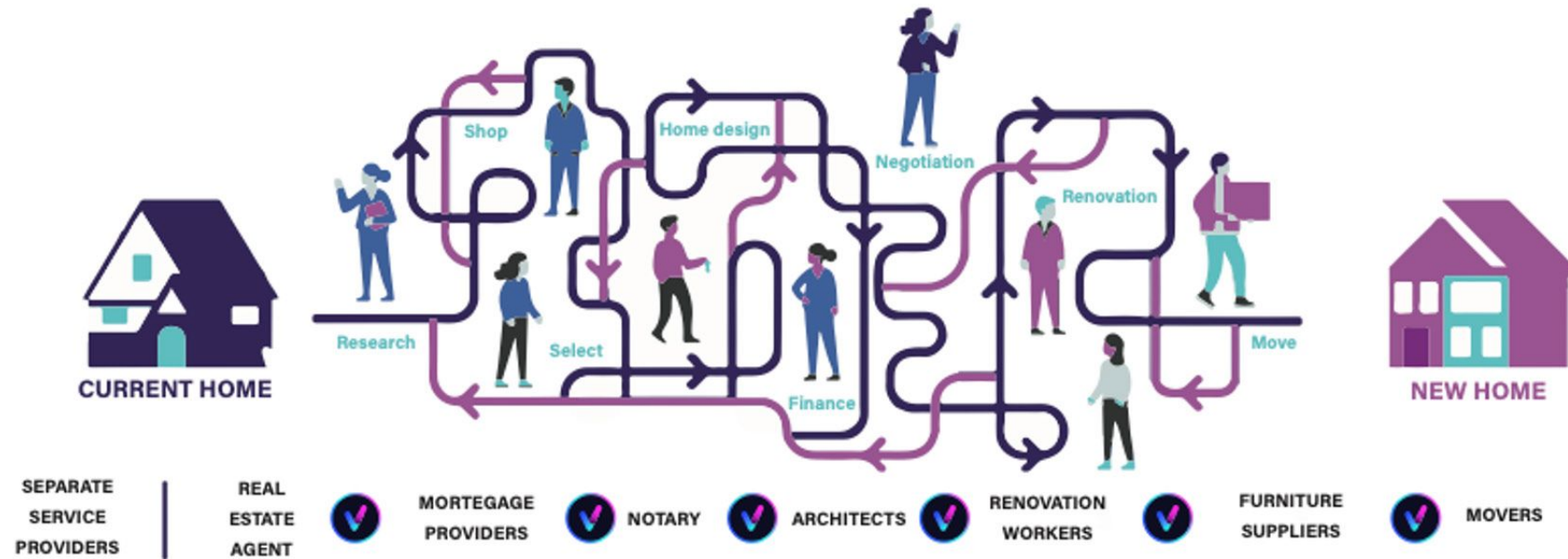
---

# L'IMMOBILIER EST UN MARCHÉ IMPORTANT ET FRAGMENTÉ AVEC DE MULTIPLES PARTIES PRENANTES



# LES TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES

## UN PARCOURS COMPLEXE POUR LES CONSOMMATEURS



Le processus d'achat d'une maison en 2022 reste compliqué, exigeant et coûteux.



# UN PROCESSUS LONG ET INEFFICACE ÉGALEMENT POUR LES PROFESSIONNELLS...



75%

Temps moyen passé par les agents immobiliers à répondre aux demandes de renseignements et à organiser des visites, alors que seulement 25 % sont consacrés à la vente elle-même



25

Nombre moyen de contacts pour chaque propriété mise en vente



15

Nombre moyen de visites pour chaque propriété mise en vente

# ... AVEC DES INFORMATIONS TROP LIMITÉES POUR L'ACQUÉREUR

Les informations très limitées proposées par les sites de petites annonces immobilières classiques ne permettent pas aux acquéreurs potentiels de se faire une idée précise du bien : on y trouve que quelques photos, un simple texte avec une description limitée et certaines informations techniques de base.

The screenshot shows a real estate listing on the AZIMMO platform. The main listing includes a photo of a modern apartment interior, the title 'Appartement à vendre', and a price of 245,000 €. The description is limited, mentioning '2 pièces • 1 chambre • 40 m² • Étage 1/6' and 'Quartier Riquier à Nice (06300)'. Below the main listing, there are navigation buttons for 'Découvrir le quartier', 'Calculer un temps de trajet', and 'Lancer la vue immersive'. To the right, there is a contact form with fields for 'Nom', 'E-mail', and 'Téléphone', and a 'Contactez l'agence' button. Below the contact form, there are options to 'Recevez les annonces similaires...' and 'Créer une alerte e-mail'. On the far right, there is a 'Description du professionnel' section with a detailed text description of the property and a 'Caractéristiques' section with a grid of features.

Description du professionnel			
Appartement 2 pièces Le Port Situé dans une résidence récente et sécurisée, très beau 2 pièces de 40m <sup>2</sup> en excellent état, composé d'une belle pièce de vie ouverte sur une magnifique terrasse de 15m <sup>2</sup> , d'une cuisine équipée, d'une vaste chambre avec dressing et d'une salle d'eau avec WC. Appartement au calme absolu, dans secteur agréable et très prisé, proche du Port, de la place Arson, du tramway et de toutes commodités.			
Aucuns travaux à prévoir: Possibilité achat parking en sous-sol. Demander plus d'informations à l'agence			
Afficher moins			
Caractéristiques			
Construit en 2008			
Intérieur	Cadre et situation	Services et accessibilité	Cuisine
Terrasse	Calme	Ascenseur	Aucune cuisine
		Accès handicapé	
		Digicode	
		Interphone	
Chauffage et diagnostics			
Chauffage individuel électrique			
Diagnostic de performance énergétique (DPE)		Indice d'émission de gaz à effet de serre (GES)	
E		A	

# VERSITY EST L'ACTEUR DISRUPTIF D'UN SECTEUR VIEILLISSANT

## Situation actuelle du secteur de l'immobilier

- La digitalisation est limitée et n'en est qu'à ses débuts
- Les nouvelles technologies telles que le Web3 et la blockchain sont inexistantes.
- Trop de complexité dans le processus de vente/acquisition
- Tâches trop chronophages pour les professionnels de l'immobilier

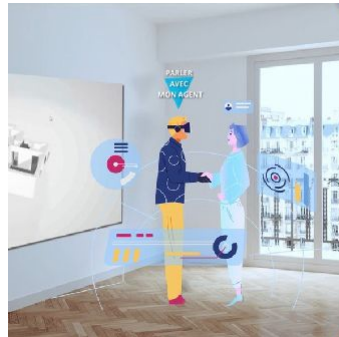
VS

## Proposition de valeur de Versity

- Solution digital native
- Métavers basé sur la blockchain Polygon
- Processus de vente simplifié
- Expérience immersive
- Importante optimisation de l'allocation des ressources pour les professionnels

# VERSITY MODERNISE L'IMMOBILIER TRANSACTIONNEL ET L'ACCÈS AUX SERVICES ATTENANTS

Sans bouger de chez vous, il est possible d'échanger entre vendeurs, acheteurs, agents immobiliers pour disposer de toutes les informations nécessaires à l'accélération de la transaction.



Visites  
virtuelles  
immersives

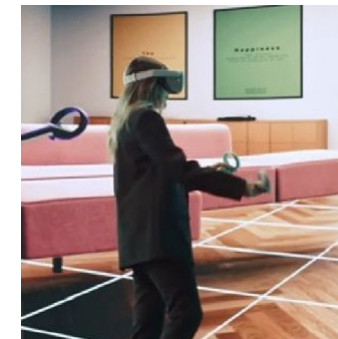


Visitez virtuellement la propriété où et quand vous voulez et découvrez son environnement sans besoin de planifier une visite physique.

PROPRIÉTÉ  
À VENDRE  
SUR VERSITY

Interactions avec  
toutes les parties  
prenantes en temps  
réel

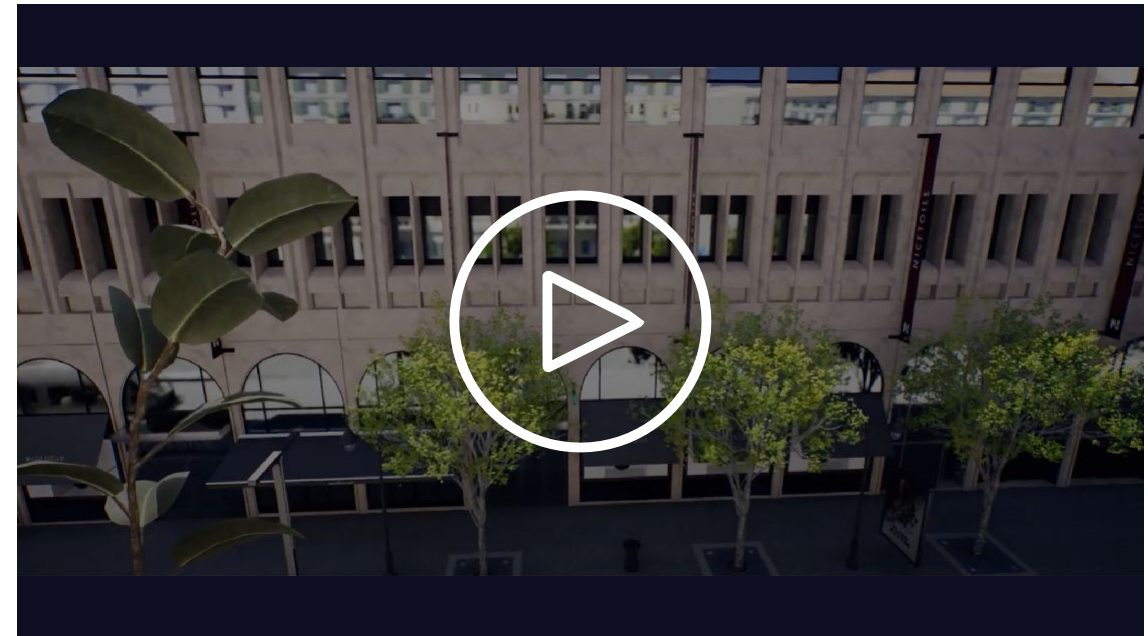
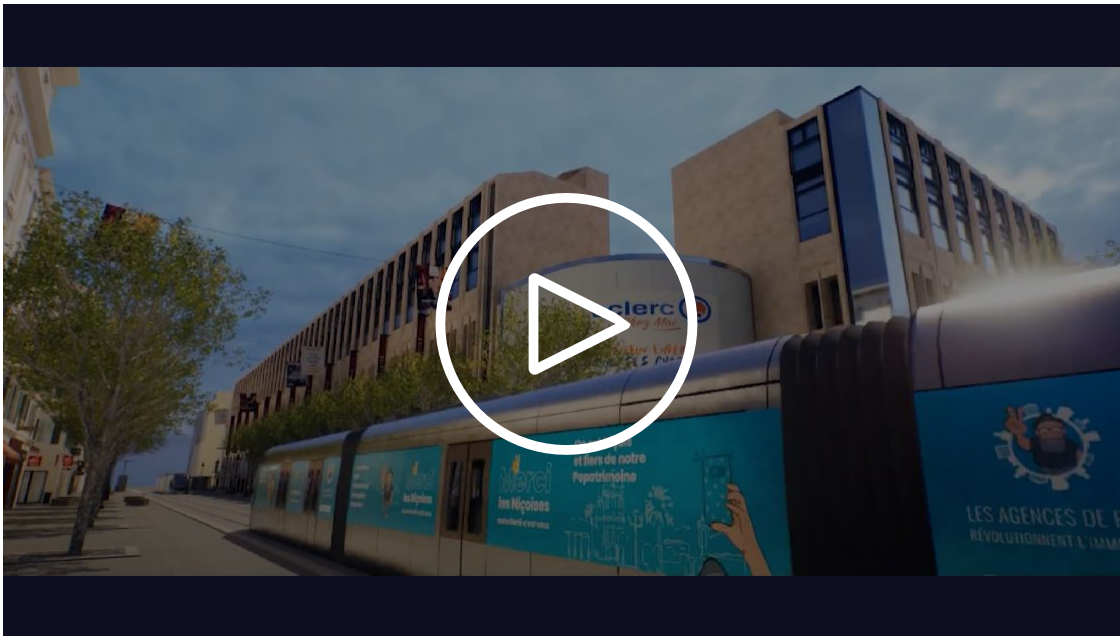
Services  
supplémentaires  
disponibles  
directement



Trouvez le bon service qui vous aidera à vendre, acheter ou louer la propriété : Banques, assurances, magasins d'ameublement, travaux de rénovation, déménageurs, décorateurs d'intérieur, etc.

# VERSITY MODERNISE L'IMMOBILIER TRANSACTIONNEL ET L'ACCÈS AUX SERVICES ATTENANTS

Aperçu de l'avenue Jean Médecin à Nice et des bureaux de Versity.



# VERSITY VA CONDUIRE À

## UNE FORTE CRÉATION DE VALEUR POUR LES AGENTS IMMOBILIERS

(hypothèse basée sur la base de données immobilières Versity)

### ÉCONOMIE ACTUELLE DE L'AGENT IMMOBILIER

Budget publicitaire moyen : **10%**

Nombre de biens vendus : **12 à 15**

Revenu moyen d'une agence immobilière : **150K€/ANNÉE**

EBIT estimé : **Très faible (quelques milliers d'€)**

### SCÉNARIO 1 : VERSITY COMME OUTIL COMPLÉMENTAIRE

**25% des propriétés distribuées sur VERSITY :**

Nombre de biens vendus : **19 à 23**

Gain de productivité : **20 %**

Gain de ventes : **environ +50 %**

EBit estimé : **environ 30 %.(\*)**

### SCÉNARIO 2 : VERSITY COMME OUTIL DE COMMUNICATION CLÉ

**100% des propriétés distribués sur VERSITY :**

Nombre de biens vendus : **24 à 29**

Gain de productivité : **30%**

Gain des ventes : **+100%**

EBit estimé : **+45% (\*)**

### SCÉNARIO 3 : VERSITY COMME UN NOUVEAU MODÈLE D'AGENCE

**Plus d'agences physiques**

**Scénario 2 + réductions importantes des coûts**

Mais c'est aussi une solution pour beaucoup d'autres professionnels de l'immobilier comme les promoteurs immobiliers, investisseurs en immobilier, les professionnels de la location de vacances.

(\*) hors gains de productivité





02

---

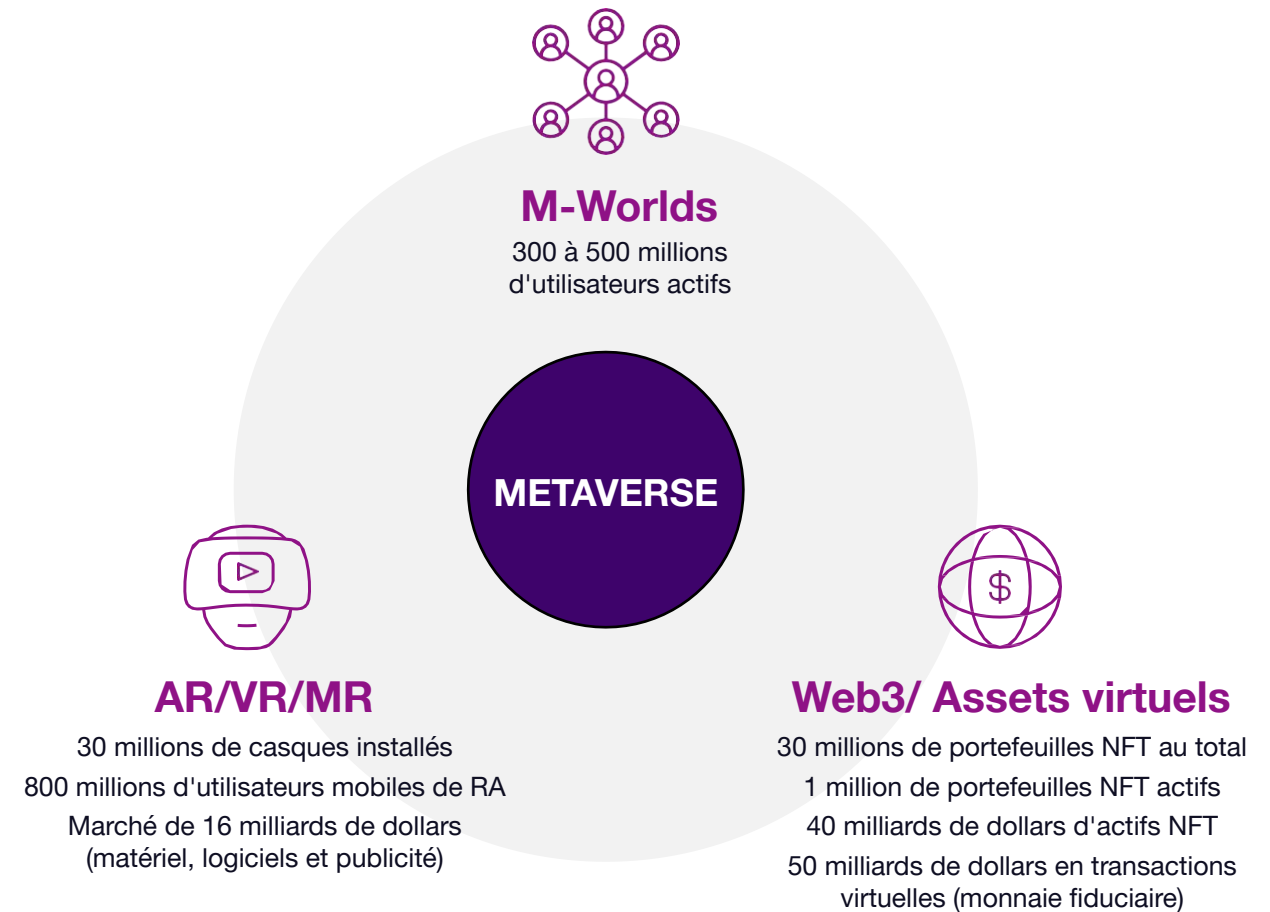
**VERSITY :  
FUSIONNER LE  
MÉTAVERS AVEC LE  
MARCHÉ IMMOBILIER**

---

# QU'EST-CE QUE LE MÉTAVERS ?

- Un monde virtuel immersif interconnecté pour créer et explorer avec d'autres personnes qui ne sont pas dans le même espace physique que vous.
- La plateforme informatique du futur pour travailler, jouer, apprendre, faire du shopping, créer et bien plus encore.

Le métavers se situe à l'intersection de 3 technologies et bases d'utilisateurs.



Sources: Matthew Ball; Bloomberg; ARtillery Intelligence; Binance Research; BCG analysis.  
Note: 2021 figures.



# LES INVESTISSEMENTS DANS LE MÉTAVERS ONT ACCÉLÉRÉ SUR LES 2 DERNIÈRES ANNÉES



Cependant, malgré de lourds investissements, le métavers est toujours à la recherche d'applications concrètes.

Les consommateurs et les marques sont déjà engagés

**59%**

des consommateurs sont enthousiastes à l'idée d'expérimenter leurs activités de tous les jours dans le métavers.


**57%**

des entreprises sensibilisées au métavers déclarent qu'elles en sont des adeptes.

(source: McKinsey & company)

# VERITY APPLIQUE LA TECHNOLOGIE DU MÉTAVERS AU MONDE DE L'IMMOBILIER ET S'APPUIE SUR 3 PILIERS

**1**



Une économie décentralisée s'appuyant sur la blockchain

**2**



Un monde virtuel fidèle à la réalité qui donne vie aux projets immobiliers

**3**



Une marketplace ouverte pour offrir de nouveaux outils et services aux particuliers et aux professionnels

# 1

## UNE ÉCONOMIE DÉCENTRALISÉE BASÉE SUR 2 OUTILS DIGITAUX SOUS LA BLOCKCHAIN POLYGON

### Un jeton d'échange : le SITY

Le SITY est la principale monnaie utilisée pour les échanges et les transactions sur VERSITY : paiement des fournisseurs, achat/vente de NFT, etc.

### UN NFT générateur de revenus : le PARSELL

PARSELL est le NFT de VERSITY :

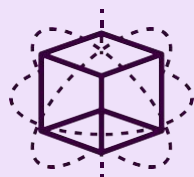
- Un PARSELL procure à son propriétaire une source de revenus basée sur l'activité générée sur le code postal correspondant (% du revenu total).
- Sa valeur marchande évoluera en fonction de son attractivité et de son "PIB".



2

# LA NUMÉRISATION FIDÈLE DE LA RÉALITÉ VA S'APPUYER SUR UNE COMMUNAUTÉ FORTE

Un des accélérateurs d'adoption : le SITY sera utilisé pour récompenser la communauté



BUILD TO EARN

—  
Accélération de la modélisation 3D



SCAN TO EARN

—  
Data actualisées



VISIT TO EARN

—  
Augmenter le trafic

3

## UNE MARKETPLACE OUVERTE POUR PROPOSER DE NOUVEAUX OUTILS

ET DES SERVICES POUR LES PARTICULIERS ET LES PROFESSIONNELS



**OFFRIR UNE IMMERSION DANS LE BIEN IMMOBILIER,**  
son voisinage et son environnement



**FAVORISER LES INTERACTIONS ENTRE LES TIERS**  
pour accélérer la vente/la location/l'achat de la propriété



**PROPOSER L'ACCÈS AUX SERVICES COMPLÉMENTAIRES**  
déménagement, financement, aménagement, etc.



**CONCEVOIR VOTRE PROPRE PROJET**  
et le représenter virtuellement (ajustement, mise en page, etc.)



---

# CONCURRENCE

---



03

---

**03.1**  
ANNONCE  
IMMOBILIÈRES

---

# LE MARCHÉ DES ANNONCES IMMOBILIÈRES

## TRAFIC DES SITES INTERNET

- Principaux sites (10 000 000+)
- Sites secondaires (3 000 000+)

Site Web	Pages vues (visite par mois) 01/01/2022	Pages vues (par visite)
<b>leboncoin.fr</b>	49 333 000	12.43
<b>seloger.com</b>	19 100 000	3.30
<b>bienici.com</b>	10 100 000	8.25
<b>logic-immo.com</b>	7 600 000	5.17
<b>immobilier.lefigaro.fr</b>	4 200 000	2.78
<b>ouestfrance-immo.com</b>	3 600 000	7.09
<b>avendrealouer.fr</b>	3 400 000	6.02

Source: meilleursreseaux.com/immobilier



# LES PRINCIPAUX ACTEURS D'ANNONCES IMMO EN FRANCE

## SeLoger Immo

**60M**

Visites  
mensuelles

**40M**

Contacts  
annuels

**+57%**

Contacts  
Vs Y-1

**+86%**

Trafic  
SEO

(source : McKinsey & company)

### TOTAL DES RECETTES

les 240 millions d'euros de revenus pour le SeLoger proviennent principalement des services offerts aux professionnels qui s'inscrivent sur le site -agences et promoteurs- ainsi que de la publicité.



## Leboncoin Immo

Classement du commerce électronique : #1

**29M**

Visiteurs uniques  
par mois

**+920K**

Petites annonces  
immobilières actives

**173M**

Visites mensuelles  
moyennes

**11MIN**

Temps passé sur le  
site web

(Source: Internal data Leboncoin)





03

---

## 03.2

# LES MÉTAVERS

---

# L'IMMOBILIER DANS LE MÉTAVERS : UNE INCROYABLE CROISSANCE

Deux leaders actuels sur le marché du métavers



ICO (IEO) 14/08/2020  
3,000,000 USD



**Decentraland**

ICO 18/08/2017  
24,140,000 USD



\*Ces rendements ne tiennent pas compte des divers Airdrops et bonus accordés aux détenteurs de jetons.



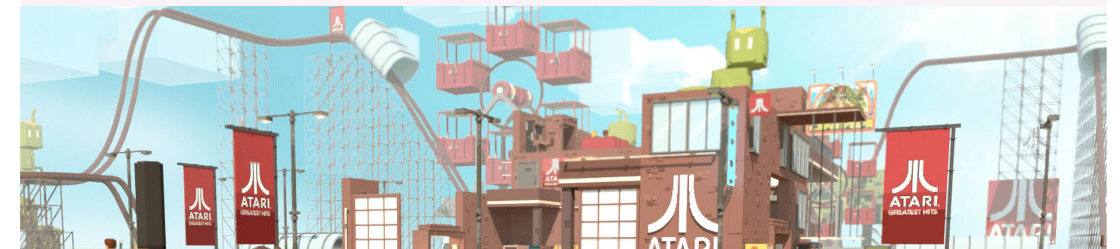
## DECENTRALAND

- Decentraland permet aux utilisateurs de décorer leurs lands à l'aide de patterns.
- Les utilisateurs peuvent construire des maisons dans un univers de gaming.
- La plateforme permet aussi aux utilisateurs de créer des jeux et d'autres structures interactives.



## SANDBOX

- Le joueur prend le rôle d'un "apprenti divinité" et se lance dans la création de son propre univers en explorant les ressources.
- Les joueurs sont confrontés à des tâches telles que l'utilisation de l'eau et de la terre pour faire de la boue et à des défis tels que la construction d'une batterie ou d'un circuit électrique.
- Les joueurs peuvent sauvegarder les mondes qu'ils ont créés et les télécharger dans une galerie publique.



VS

# VERSITY REPRÉSENTE LE MEILLEUR DES 2 MONDES

	Versity	SeLogger <small>Or any Real Estate Portal</small>	The Sandbox
Biens réels	✓	✓	✗
Biens virtuels (NFT)	✓	✗	✓
Visites immersives	✓	✗	✗
Marketplace	✓	✓	✓
Environnement ouvert	✓	✗	✓
Personnalisation virtuelle d'un bien	✓	✗	✓
Assets Speculative (NFT)	✓	✗	✓
Rendement des actifs numériques (NFT)	✓	✗	✓
Services réels	✓	✓	✗



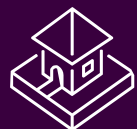
04

---

# NOTRE BUSINESS MODEL

---

# NOTRE BUSINESS MODEL



**ANNONCES  
IMMOBILIÈRES  
IMMERSIVES EN 3D  
POUR LES  
PROFESSIONNELS ET  
LES PARTICULIERS**



**GÉNÉRATION  
DE TRAFIC &  
LEADS**



**REVENTES DE NFTS  
+ ROYALTIES**



**UNE  
MARKETPLACE  
INTERACTIVE  
POUR LES  
PRESTATAIRES  
DE SERVICES**



---

# **BUSINESS 1ER AXE**

## ANNONCES IMMOBILIÈRES

---



# ANNONCES IMMOBILIÈRES

## OBJECTIF & EXIGENCES

### OBJECTIF

#### BtoB & BtoC

---

Une expérience de  
visite immersive  
inédite et qualitative

### EXIGENCES

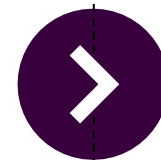
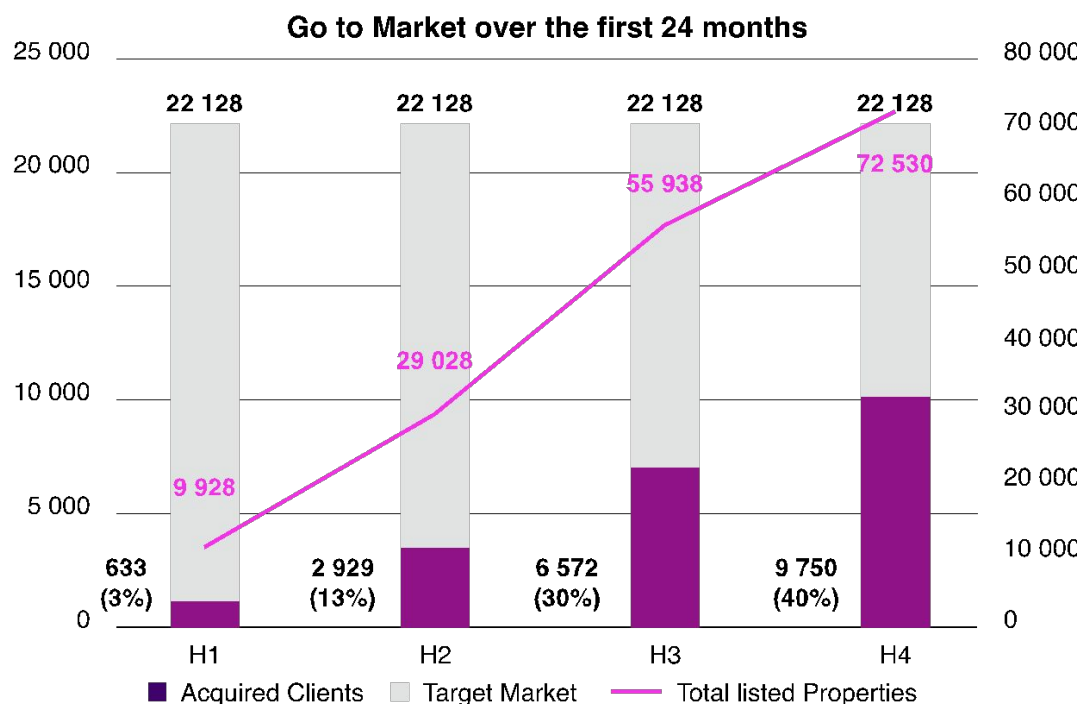
#### Environnement global 3D

---

- Visite immersive du bien, intérieur et extérieur
- Solution graphique au moins équivalente à celle actuellement proposée par Habiteo
- Générer du trafic sur la plateforme Versity

# GO TO MARKET

## AGENCES IMMOBILIÈRES GRAND PUBLIC



### OBJECTIF DU NOMBRE DE PROPRIÉTÉS PUBLIÉES SUR VERSITY

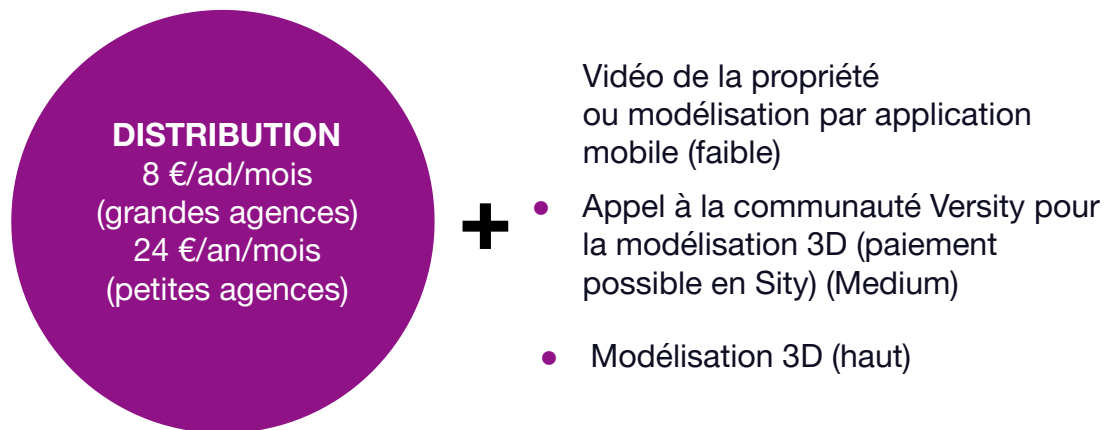
- 1<sup>ère</sup> année : 28,000 propriétés
- 2<sup>ème</sup> année : 72,000 propriétés
- 3<sup>ème</sup> année : 210,000 propriétés
- 4<sup>ème</sup> année : 345,000 propriétés
- 5<sup>ème</sup> année : 500,000 propriétés = 92% de part de marché du leader actuel SeLoger

- 3 phases distinctes pour la mise sur le marché
- 15 plus grandes villes de France développées en seulement 18 mois
- Utilisation de la force de vente à distance, permettant une croissance rapide et un développement agile de l'activité territoriale

# STRATÉGIES DE TARIFICATION POUR LES AGENCES IMMOBILIÈRES:

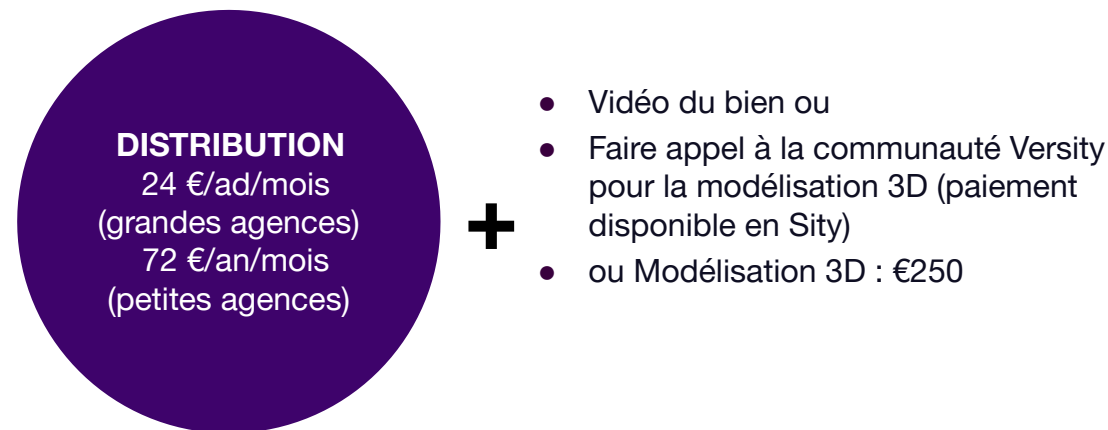
## 2 HYPOTHÈSES

### "Deux fois meilleur, moitié prix"



Taux progressif comme l'ont fait SeLoger et LBC en fonction du nombre croissant de visiteurs.  
Rappel de la progression de leur taux : x5 en 5 ans

### Des services supérieurs à SeLoger > Des prix supérieurs



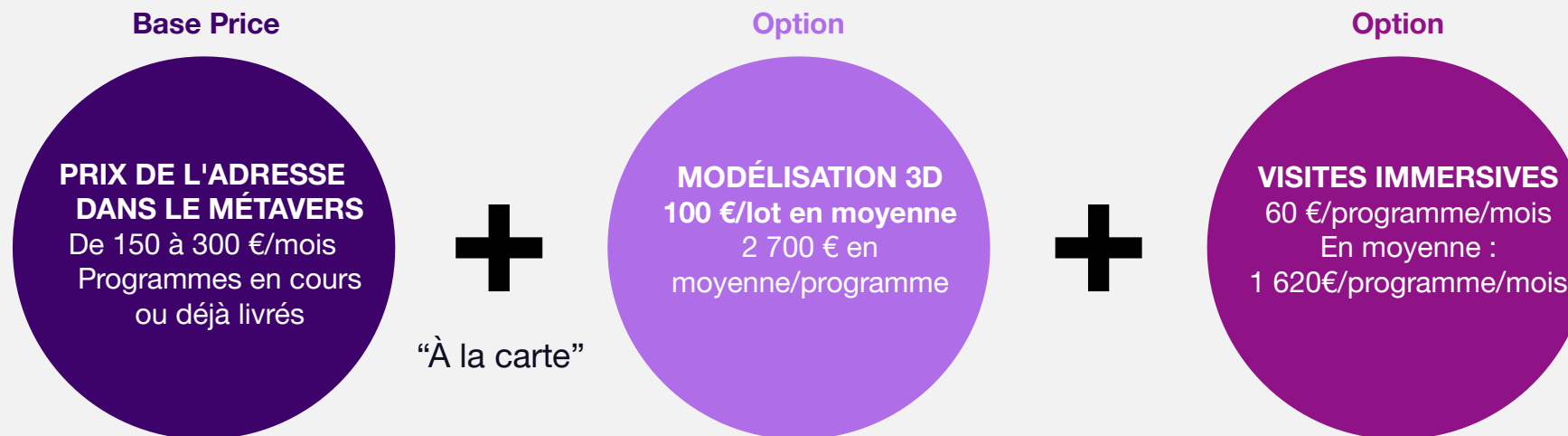
Rabais initial pour conquérir des parts de marché avant de tendre progressivement vers le plein tarif.

# GO TO MARKET IMMOBILIER NEUF

- Partenariat non exclusif avec un leader du marketing et de la promotion immobilière
- Commission moyenne envisagée : 10%.
- Effectif associé : 1 agent commercial de terrain + 1 assistante

**OBJECTIF SUR 5 ANS : ATTEINDRE 83% DES NOUVELLES PROMOTIONS RÉPERTORIÉES**

## Agences et agents immobiliers



**Inclus dans l'abonnement : la possibilité de travailler avec leurs partenaires pour le mobilier, la décoration, les travaux, la publicité et leurs logos**

# GO TO MARKET MARCHÉ IMMOBILIER DE PRESTIGE

## APPROCHE GRANDS COMPTES

10 grands groupes (environ 11 000 propriétés) :

- 1 commercial de terrain avec 1 assistant prennent en charge la négociation des contrats cadres grands compte
- Réunions clés à faire avec le directeur commercial

## APPROCHE DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE (ÉQUIVALENT DU MARCHÉ DE MASSE)

Petites et moyennes agences de prestige qui possèdent environ 25 000 biens répartis dans les 4 principales régions de France.

## Pricing Prestige Agencies

**PRIX DE  
L'ADRESSE  
DANS LE  
MÉTAVERS**

De 150€ à  
300€/mois

**TRÈS HAUTE  
QUALITÉ DE  
MODÉLISATION 3D**  
10€/m<sup>2</sup>

- Visites immersives avec possibilité de retirer des œuvres d'art ou des meubles de valeur
- Personnalisation de l'avatar en fonction du client/agent immobilier
- Visites uniques (vue du ciel en montgolfière, hélicoptère, etc.)
- Simulation d'événements dans la propriété, les jardins et les extérieurs
- Modélisation des véhicules pour les intégrer dans les garages existants
- Possibilité de visiter la propriété avec d'autres avatars (architectes...)

**Inclus dans l'abonnement : la possibilité de travailler avec leurs partenaires pour le mobilier, la décoration, les travaux, la publicité, leurs logos, etc.**

# ANNONCE IMMOBILIÈRES

## CHIFFRE D'AFFAIRE ATTENDUS APRÈS 5 ANS

MARCHÉ  
GLOBAL  
90M€

NOUVELLES  
PROPRIÉTÉS  
41M€

IMMOBILIER  
DE LUXE  
25M€

REVENUS TOTAL  
156M€



**BUSINESS AXE 2**  
COMMISSION BTOB

---

# OBJECTIFS

- Capacité d'acquérir un trafic géolocalisé, en cohérence avec le déploiement progressif de Versity
- Objectif de trafic brut de 5 à 10M de visiteurs par mois
- Prix du lead qualifié agent immobilier : 90 à 130 € selon la qualité

# EXIGENCES

- Acquisition via le ciblage numérique et le branding
- Acquisition ciblée de prospects pour les secteurs de l'assurance et les prêts
- Services liés à l'immobilier : promotion immobilière,
- Travaux de rénovation, appareils ménagers, ameublement, déménagements...



# APPROCHE GO TO MARKET

## Lead BtoB

### Commission d'agent immobilier :

- Un taux de transformation de 4,5 % du trafic total dont 5,5 % sont des lead qualifié
- 5 % de ces derniers seront convertis en ventes
- Prix = 1000 euros

### Modèle avec les partenaires d'assurance :

- Taux de transformation de 4,5 % du trafic total
- Leads qualifié : Taux de conversion de 2,5 % de ce qui précède
- Prix par lead = 15 euros

**Plus d'opportunités à venir avec les fournisseurs de services non financiers.**

Chiffre d'affaire attendu après la 5ème année :  
au-dessus de **11M€**

## Lead Acheteur de biens immobiliers

Trafic total 7.5M de  
visiteurs/mois 4.5% du trafic  
mensuel total

8% de leads acheteurs  
=> 27 000 prospects

Revenu par lead :  
€100

Chiffre d'affaire attendu après la 5ème année : **32M€**



**BUSINESS AXE 3**  
NFT

---

# RENDEMENT DE PARSELL ET VOLUMES D'AFFAIRES

LES PARSELL sont divisés en 2 catégories. Exemple en France :

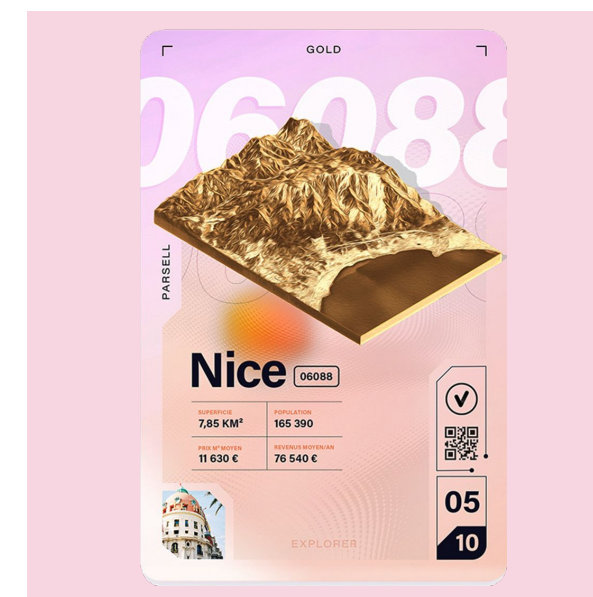
## PREMIUM

qui représentent environ 7 % du nombre total de NFT délivrées. Ils seront les plus demandés et seront vendus progressivement aux enchères.



## EXPLORER

qui représentent environ 93% des NFTs émis, et seront disponibles aux enchères avec un prix de réserve distribué de manière aléatoire.



Chaque PARSELL est donc une source de revenu passif, dépendant de l'activité économique qui s'y déroule.

# APPROCHE GO TO MARKET

- Effet de buzz autour du lancement de la marketplace NFT
- Accroissement des ventes lors des premiers déploiements de Versity
- Forte accélération en année 3 grâce à l'augmentation du trafic et des biens diffusés sur la plateforme
- Contrôle du volume de NFT disponibles et des prix pour atteindre l'objectif fixé sur 5 ans

## MARCHÉ CIBLÉ

- Au démarrage, communauté Crypto & Tech + acteurs de l'immobilier à la recherche d'opportunités.
- Progressivement, tous les publics souhaitant obtenir des rendements attractifs sur la blockchain (Agents et mandataires BtoB, Grand Public)

**CA attendu  
après la 5e  
année  
7M€**



# BUSINESS AXE 4

## OPPORTUNITÉS

---

# APPROCHE GO TO MARKET

CHIFFRE D'AFFAIRE  
ATTENDU APRÈS  
L'ANNÉE 5 : **62 M€**

À L'INTERNATIONALE  
ESPAGNE 

**MARCHÉ**

Similaire à la France :  
615K annonces (pros)  
contre 670K en France

**COMPÉTITEUR:**

Ads Idealista chiffre d'affaire  
€100m : 220K agents vs 200K  
agents en France

CHIFFRE D'AFFAIRE  
ATTENDU APRÈS  
L'ANNÉE 5 : **5M€**

**E-LEARNING**

**NOTRE PRIX EST**

430 € (comparé à  
860€ sur le marché)

**OBJECTIF**

17% du marché Français en 3 ans

**VENTES GENERÉES**

4.9M€

**PUBLICITÉ**

**STREET MARKETING**

Alimentation  
Habillement  
Ex.

**MARQUE DE LUXE**

Événement  
Implantation locale

- Une fois la stratégie confirmée en France et appuyée par les résultats, nous dupliquerons le GoToMarket en Espagne
- La formation obligatoire des agents immobiliers peut être simplifiée dans le métavers grâce à des classes virtuelles.
- Les grandes marques utiliseront Versity comme un nouveau support de communication grâce à un nombre d'utilisateurs en constante augmentation

Disclaimer: Company Forecast



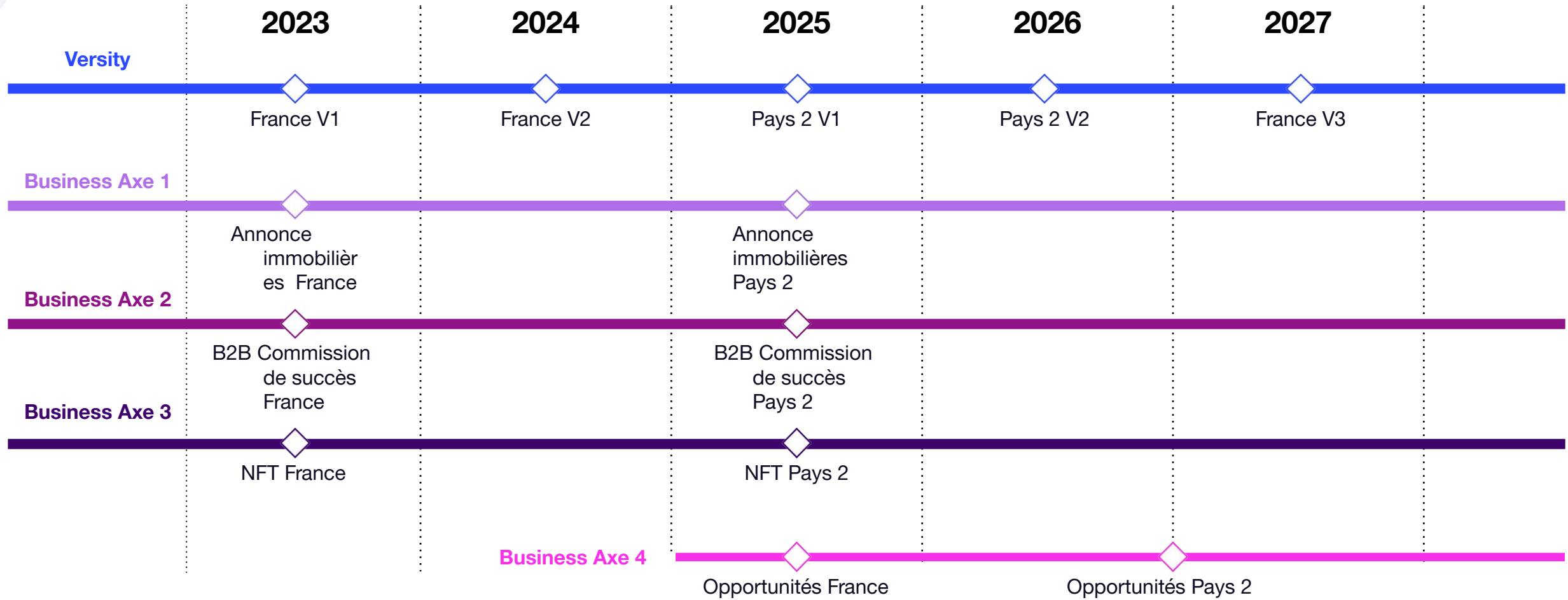
05

---

# ROADMAP

---

# ROADMAP VERSITY





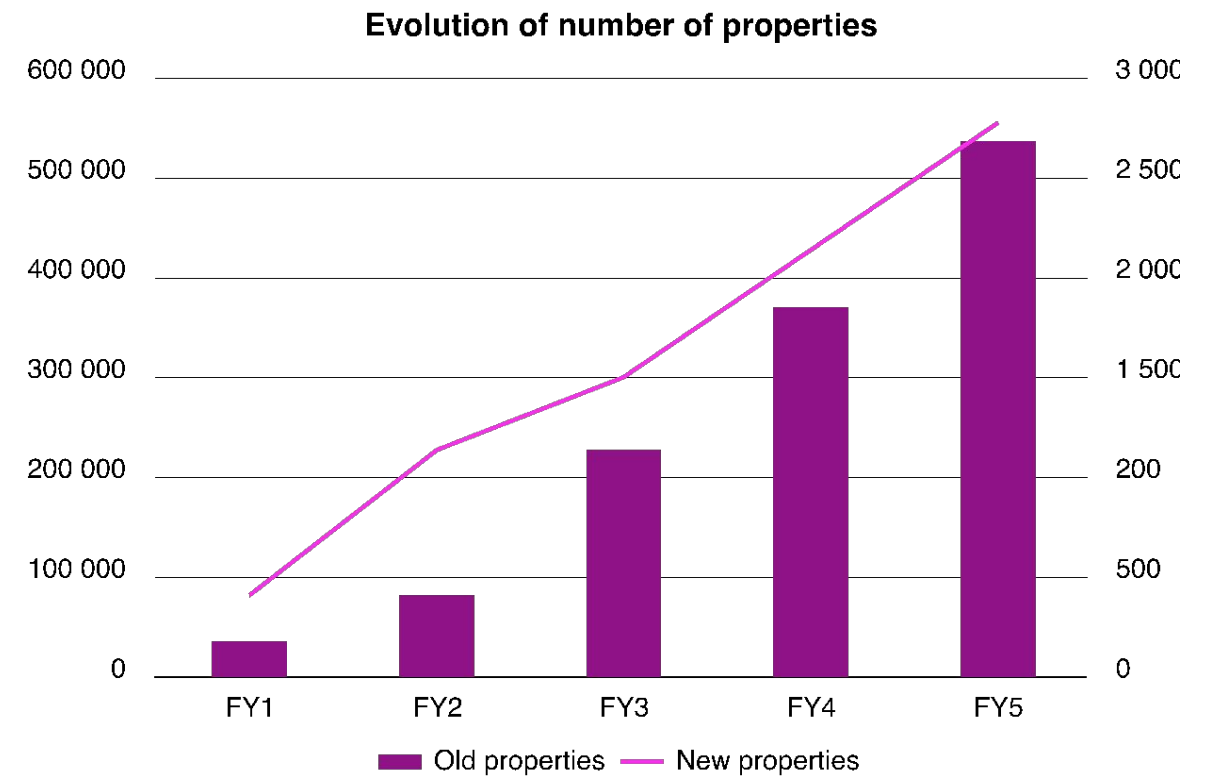
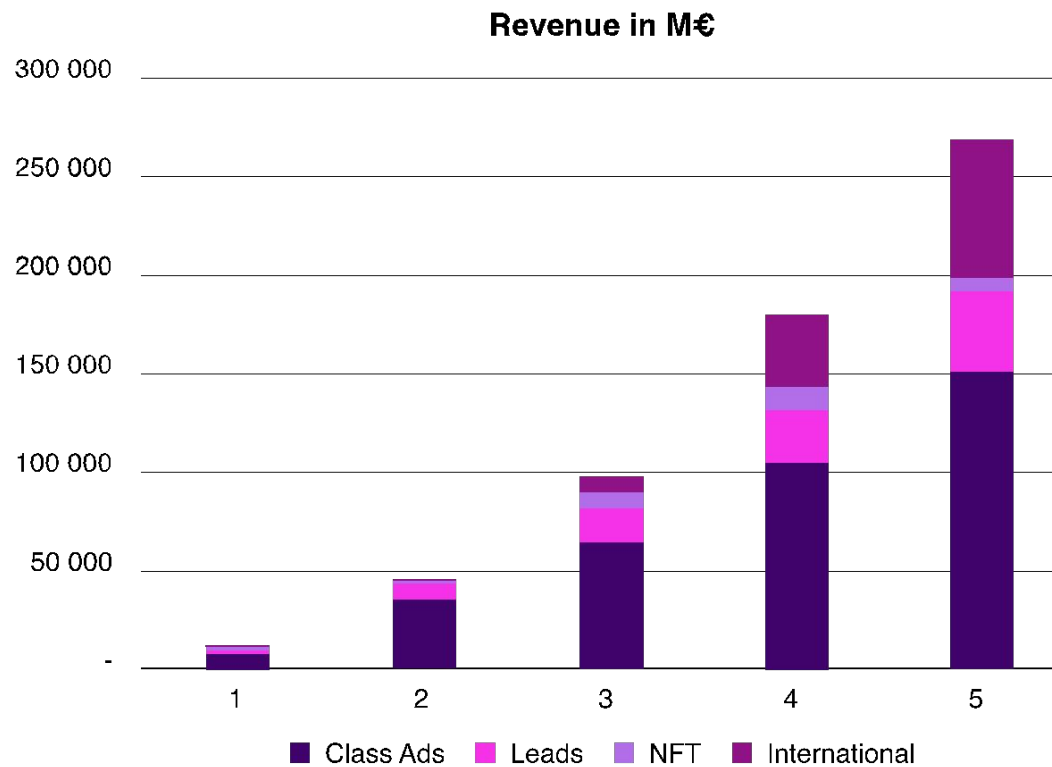


06

# PRÉVISION CHIFFRE D'AFFAIRE

# ÉVOLUTION DES KPI

## BP SUR 5 ANNÉES

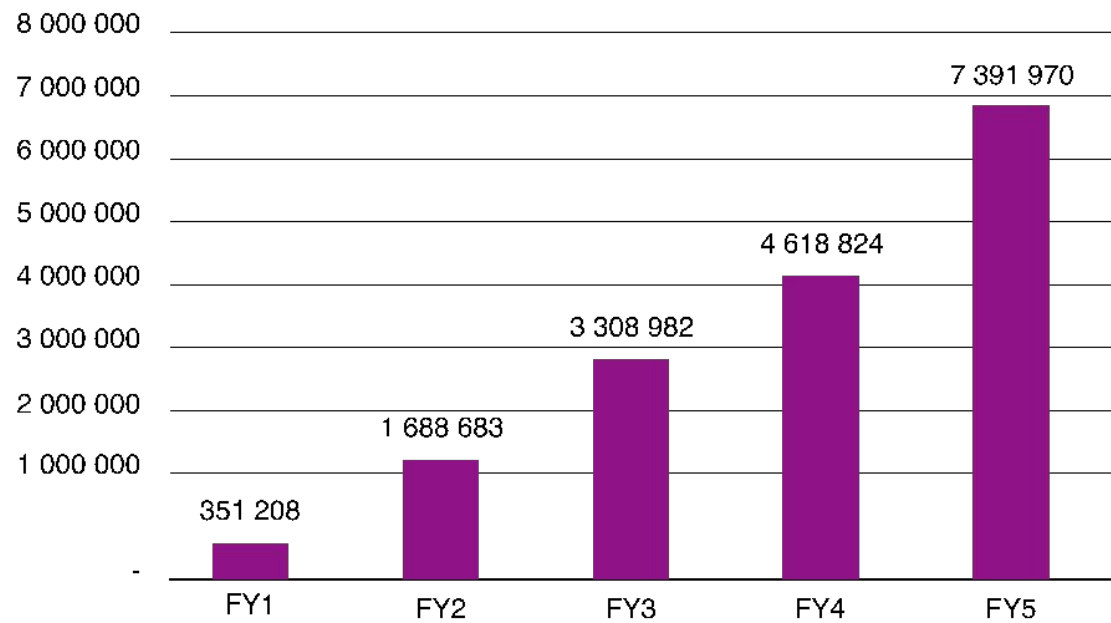


Disclaimer: Company Forecast

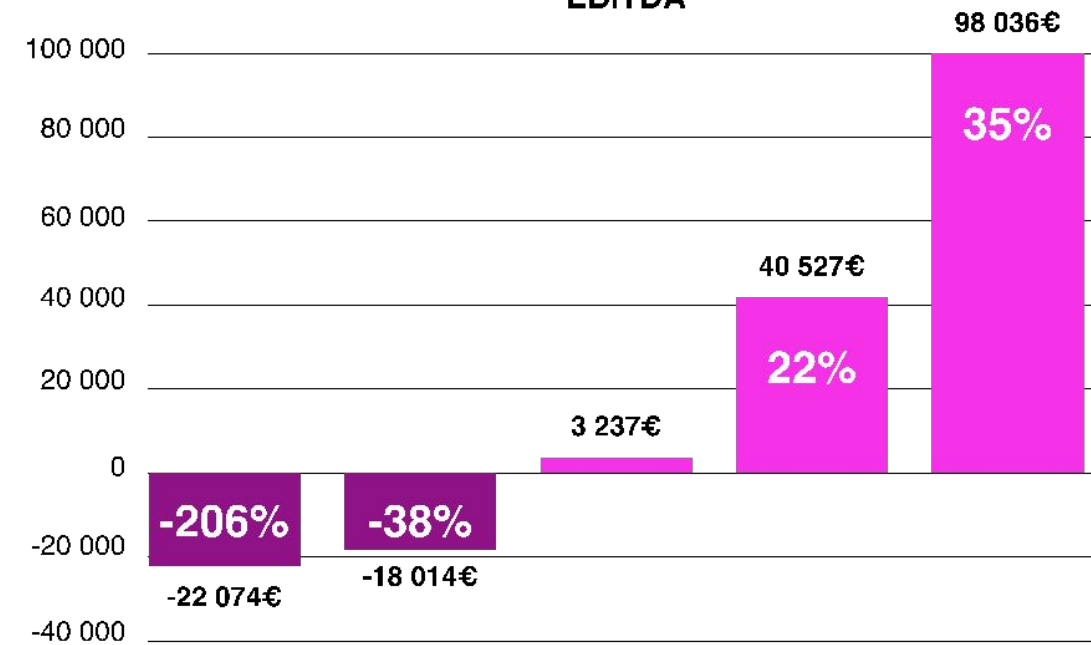
# ÉVOLUTION DES KPI

## BP SUR 5 ANNÉES

Traffic (average/month)



EBITDA



Disclaimer: Company Forecast

# PRÉVISION DE CHIFFRE D'AFFAIRES

KPI	FY1	FY2	FY3	FY4	FY5
<b>Listed properties</b>	<b>31 008</b>	<b>77 763</b>	<b>225 524</b>	<b>368 758</b>	<b>536 118</b>
inclu. Existing Properties	30 607	76 632	224 041	366 639	533 359
Mass Market	29 028	72 530	211 477	344 157	500 959
Prestige	1 579	4 102	12 564	22 482	32 400
PropDev	401	1 131	1 483	2 119	2 759
<b>Traffic (average/month)</b>	<b>351 208</b>	<b>1 688 683</b>	<b>3 308 982</b>	<b>4 618 824</b>	<b>7 391 970</b>
<b>Sales per BL ('000€)</b>	<b>10 990</b>	<b>46 982</b>	<b>102 117</b>	<b>186 603</b>	<b>280 589</b>
Class Ads	8 332	36 017	66 634	108 911	156 618
Mass Market	519	6 140	28 531	55 537	90 546
Prestige	4 685	16 095	17 394	22 818	25 467
PropDev	3 127	13 782	20 708	30 557	40 605
Leads	1 666	9 578	19 307	27 732	43 074
NFT	992	1 387	7 465	12 485	6 770
International	-	-	8 712	37 475	74 127
<b>EBITDA ('000€)</b>	<b>- 22 674</b>	<b>- 18 014</b>	<b>3 237</b>	<b>40 527</b>	<b>98 036</b>
EBITDA (%)	- 206%	- 38%	3%	22%	35%

Disclaimer: Company Forecast

