



2026

WHITEPAPER

1.0

“

**L'immobilier
pour tous.**

”



Le marché immobilier constitue historiquement l'un des principaux instruments d'investissement patrimonial. Toutefois, l'accès direct à ce marché est souvent limité par plusieurs barrières, parmi lesquelles le capital initial élevé requis pour l'achat des biens, la faible liquidité des investissements immobiliers et la complexité administrative et opérationnelle qu'implique la gestion directe de ces actifs. RealWorld est une société qui opère dans le secteur immobilier. Elle lève principalement des capitaux auprès des investisseurs grâce à l'émission d'instruments technologiques innovants fondés sur la technologie blockchain : des instruments financiers participatifs (SFP) adossés aux biens immobiliers, représentatifs de la propriété, émis sous forme numérique au moyen de tokens cryptographiques, qui garantissent de ce fait un niveau élevé de sécurité et de transparence. Les investisseurs pourront ainsi participer directement à la rentabilité générée par l'achat, la vente et la gestion de biens immobiliers par la société, qui opère de manière professionnelle, tout en bénéficiant de la transparence, de la sécurité et de la traçabilité garanties par l'infrastructure technologique blockchain. Le capital levé est en effet destiné à l'acquisition et à la gestion de biens immobiliers sélectionnés selon des critères de rentabilité et de viabilité économique. L'objectif de la société est d'identifier des opportunités d'investissement caractérisées par des prix d'achat inférieurs aux valeurs moyennes du marché et d'en gérer l'acquisition, afin de créer de la valeur à travers des opérations immobilières de gestion ou de revente. Une alliance parfaite entre le réel et le numérique, entre l'investissement traditionnel dans la pierre et la nouvelle finance, qui donne à chacun la possibilité, avec une mise de départ modeste, d'entrer sur le marché, démocratisant ainsi le secteur immobilier et permettant aux investisseurs de participer aux rendements qui en découlent sans avoir à affronter directement les complexités opérationnelles qui lui sont propres. RealWorld propose en outre des services de conseil immobilier, en mettant à disposition des compétences techniques, juridiques et économiques pour accompagner clients et investisseurs dans l'évaluation, l'acquisition, la gestion et la valorisation d'actifs immobiliers, en dehors des opérations réalisées directement par la société elle-même.

Nos valeurs.

Notre mode de fonctionnement se caractérise par un impact significatif sur les plans technologique, économique et social. Sur le plan technologique, nous contribuons à la diffusion et à l'application concrète des technologies blockchain dans les secteurs de l'immobilier et de la finance. Le recours à des systèmes numériques décentralisés constitue une étape importante vers la modernisation des modèles d'investissement et de gestion patrimoniale.

Sur le plan économique, nous favorisons l'émergence de nouveaux modèles entrepreneuriaux fondés sur l'intégration de la finance, de la technologie et de l'immobilier. La création d'un système d'investissement immobilier innovant peut contribuer à stimuler de nouveaux flux de capitaux vers le secteur immobilier et à favoriser le développement de nouvelles opportunités économiques. En outre, le modèle proposé permet d'améliorer l'efficacité des processus de levée de capitaux et de gestion des investissements, en réduisant les inefficacités propres aux modèles traditionnels d'intermédiation financière. Sur le plan social, nous contribuons à rendre le marché immobilier plus inclusif, en permettant à un plus grand nombre de personnes de participer à des opportunités d'investissement qui étaient autrefois accessibles principalement aux investisseurs disposant d'un capital important. Dans ce contexte, l'activité de conseil immobilier constitue un prolongement naturel du modèle d'entreprise : les compétences acquises dans la sélection, l'évaluation et la gestion des actifs sont également mises à la disposition de clients tiers, contribuant ainsi à la diffusion d'une approche plus éclairée, plus professionnelle et plus transparente de l'investissement immobilier. Sur le plan environnemental, le choix d'utiliser des infrastructures blockchain fondées sur des mécanismes de consensus économes en énergie, tels que le protocole Proof of Stake, contribue à réduire l'empreinte énergétique par rapport aux technologies blockchain traditionnelles. Par ailleurs, les investissements immobiliers des clients portent exclusivement sur des bâtiments existants, parfois à reconverter et à valoriser par une nouvelle affectation, et n'incluent pas la réalisation de constructions neuves. Il en résulte des bénéfices environnementaux évidents, tels que l'absence de consommation de nouveaux sols et de matières premières nécessaires aux constructions neuves. Dans l'ensemble, nous nous inscrivons dans un contexte d'innovation technologique et financière qui vise à créer des systèmes économiques plus efficaces, plus transparents et plus accessibles.

Comment nous opérons.

Nous partons du principe que, dans l'immobilier, le profit se réalise au moment de l'achat, et non lors des phases ultérieures de gestion et de vente.

En d'autres termes, nos offres d'achat (marché libre, saisies immobilières, enchères privées, créances douteuses) viseront des acquisitions à un prix inférieur à celui du marché. C'est là notre métier : la sélection des meilleurs biens grâce à une évaluation ciblée et rigoureuse (à la date du présent document, nous analysons plus de 1 500 biens par jour).

Nous ne prenons pas en considération les biens immobiliers susceptibles de générer un rendement locatif annuel brut que nous estimons inférieur à 15 %, ou une plus-value brute à la revente inférieure à 100 %. Les mêmes méthodologies d'analyse et de sélection sont également appliquées dans le cadre des services de conseil immobilier

proposés aux clients et investisseurs externes, qui peuvent ainsi bénéficier d'un processus structuré et professionnel d'évaluation des opportunités immobilières, tout en conservant leur autonomie dans leurs choix d'investissement.

Cette approche permet de dégager des marges économiques dès la phase initiale de l'opération, renforçant ainsi la viabilité financière du projet. La source de revenus sera donc constituée par la gestion des biens ou par la différence positive générée par la revente à un prix supérieur à celui payé à l'achat, fruit de la stratégie décrite. Ces flux de trésorerie représentent une source de revenus relativement stable et prévisible, qui permet de soutenir l'activité entrepreneuriale dans la durée.

Pour financer les acquisitions, la société émettra des instruments financiers participatifs, qui conféreront aux souscripteurs des droits patrimoniaux directement liés aux biens immobiliers et, par conséquent, aux résultats économiques issus de leur achat, de leur vente et de leur gestion. Ces instruments seront représentés numériquement par des tokens enregistrés sur la blockchain, permettant une gestion plus efficace et plus transparente des participations. Ainsi, chaque bien acquis par la société est fractionné en parts numériques représentées par des tokens, sans que l'investisseur ait besoin d'acheter un bien entier pour entrer sur le marché. Chaque token représente une fraction du bien et permet à l'investisseur de participer aux produits que la société tire de sa gestion ou de sa revente.

La gestion opérationnelle du patrimoine immobilier est assurée à 360 degrés : sur le plan juridique (rédaction des contrats, recours à l'encontre d'éventuels locataires défaillants...), économique (veille du marché, recherche de nouveaux locaux et fixation des loyers, opportunités fiscales, étude des sources de financement les plus avantageuses pour de nouvelles acquisitions...), administratif (enregistrement, renouvellement, modification et résiliation des baux, liquidation et paiement des impôts et taxes...) et opérationnel (suivi des échéances des baux et des échéances fiscales, encaissement des loyers, contrôle des relevés de compte, relances éventuelles, résolution des problèmes et entretien à la charge du bailleur, rénovation des nouveaux locaux acquis). L'expérience acquise dans cette gestion opérationnelle à 360 degrés est par ailleurs transférée à l'activité de conseil, par laquelle la société accompagne clients et investisseurs également dans la gestion directe de leurs propres biens, en leur offrant une assistance dans les différentes phases administratives, contractuelles et stratégiques.

Résultats économiques et financiers pour les investisseurs.

Comme indiqué, la stratégie se concentre sur l'acquisition « deep value ». Nous achetons des biens qui génèrent un rendement locatif annuel brut moyen estimé à au moins 15 %, ou une plus-value brute moyenne estimée à la revente de 100 % par rapport au prix d'achat. Si ces chiffres peuvent paraître élevés, analysés sous l'angle du prix payé, ils signifient simplement que le bien a pu être acquis à 50 % de sa valeur

réelle. En ce qui concerne les délais en cas de revente, le cycle complet (acquisition, mise sur le marché, vente) est estimé à 12 mois. Cette rapidité est garantie par un prix de revente aligné sur les valeurs de marché (et donc extrêmement attractif). Des chiffres rendus possibles par la sélection des actifs : des opportunités de ce type, bien que significatives, peuvent apparaître pour certaines typologies de biens et dans des phases et contextes de marché particuliers tels que ceux dans lesquels nous opérons, comme les situations d'urgence ou les cessions forcées.

La société provisionne une partie des revenus locatifs en cas de gestion, ou une partie de la plus-value en cas de revente, afin de couvrir l'ensemble des coûts directs des opérations immobilières concernées. Le bénéfice net est ensuite réparti : 50 % aux investisseurs (rémunération des SFP) et 50 % à REALWORLD pour la couverture des coûts indirects et la constitution de réserves, garantissant ainsi à l'investisseur une rentabilité annuelle moyenne estimée pouvant atteindre 32,5 %.

Prenons maintenant quelques exemples concrets de biens acquis, en n'en retenant que quelques-uns de la longue liste d'acquisitions entamée il y a des années et qui en compte aujourd'hui plus d'une centaine :

- Un local commercial au cœur de Rome a été acquis juste en face de l'entrée de la gare Termini. Il a fait l'objet d'une rénovation soignée. Le bien a été loué pendant le confinement avec un rendement de 13 %, nettement inférieur à son potentiel, et le bail est toujours en cours, notamment pour récompenser le locataire qui a eu le courage de s'engager à un moment aussi difficile pour le monde entier. Si ce dernier venait à partir, nous avons prévu un loyer plus élevé pour l'éventuel nouveau locataire, correspondant à un rendement estimé à 16 %. La valeur de marché du bien est aujourd'hui supérieure de 50 % à son coût total (frais de notaire, agence, rénovation...) ;
- Toujours à Rome, un autre local commercial, dans le quartier Alessandrino. Acquis déjà rénové, loué avec un bail en cours et un rendement actuel de 19 %. La valeur actuelle du bien est supérieure de 100 % à son coût total ;
- L'acquisition d'un établissement hôtelier, un quatre étoiles d'une élégance raffinée, réputé dans toute la Campanie. Son emplacement est stratégique, puisqu'il se situe à mi-chemin entre les chefs-lieux de province de la Campanie. Le bien a été acquis dans le cadre d'une saisie immobilière à un prix représentant environ 35 % de sa valeur de marché actuelle. Autrement dit, le profit potentiel dès la phase d'achat s'établissait à environ 300 %. L'actif est à rénover et nous sommes déjà en négociation pour une location de l'établissement avec un rendement de 15 % ;
- Un terrain industriel en zone ASI pour lequel, immédiatement après l'achat, un avant-contrat de cession de droit de superficie a été signé avec une Esco en vue de la réalisation d'une centrale solaire photovoltaïque. L'accord définitif, qui sera formalisé prochainement, prévoit une redevance annuelle

correspondant à un rendement de 20 % pendant 25 ans. La valeur actuelle du terrain représente 350 % du prix d'achat et, en tout état de cause, au terme des 25 ans de l'accord, le terrain reviendra en pleine propriété à la société.

Parallèlement, l'activité de conseil immobilier permet d'étendre ces logiques d'investissement à des tiers, qui peuvent accéder aux compétences et aux outils développés par la société pour identifier des opérations présentant des caractéristiques analogues, en dehors des projets directement gérés par RealWorld. Aux côtés de son activité d'investissement direct, la société continue donc de développer et de consolider son service de conseil immobilier, avec pour objectif d'accompagner clients et investisseurs dans la constitution, la gestion et la valorisation de leur patrimoine, en leur transmettant know-how, outils d'analyse et vision stratégique.

Davantage d'investissements, davantage d'acquisitions, qui apporteront valeur et réussite à l'entreprise.

Notre première règle, comme quelqu'un nous l'a enseigné, est de ne pas perdre d'argent. La seconde est de ne jamais oublier la première. Pour atteindre ce résultat, nous croyons en la formation et en l'apprentissage, ainsi qu'en l'expérience, des processus qui commencent à la naissance et durent toute la vie.

C'est pourquoi, après des études universitaires, juridiques, économiques et techniques, nous consacrons chaque jour une grande partie de notre temps à la recherche.



“

**Thanks for
trust us.**

”

