

SLP DOORFEED HABITAT Compartment France 2028

Acquisition, rénovation et gestion d'un parc résidentiel locatif diffus réparti sur l'ensemble des grandes villes françaises

Ceci est une communication publicitaire réservée à une clientèle professionnelle ou assimilée.
Veuillez vous référer aux statuts du FIA et aux Documents d'Informations Clés avant de prendre toute décision finale d'investissement

Le FIA SLP DOORFEED HABITAT est un fonds professionnel spécialisé (FPS) enregistré auprès de
l'Autorité des Marchés Financiers en date du 28 décembre 2022
Fonds géré par Acer Finance Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n° GP-95009 en date du 21/06/1995

Les informations contenues dans ce document sont données à titre purement indicatif et sont réservées à l'intention exclusive d'un cercle restreint d'investisseurs qui ont exprimé leur intérêt pour participer à la performance de la SLP DOORFEED HABITAT. Avant d'investir dans ce FPS, vous devez comprendre comment il sera géré, et quels sont les risques particuliers liés à la gestion mise en œuvre. En particulier, vous devez prendre connaissance des conditions et des modalités particulières de fonctionnement et de gestion de ce FPS. SLP DOORFEED HABITAT est une société de libre partenariat au capital variable, gérée par ACER FINANCE. Il s'agit d'un FIA enregistré et non agréé par l'Autorité des Marchés Financiers dont les règles de fonctionnement sont fixées par ses statuts. Ce document n'est subordonné à aucun dépôt et n'a alors pas fait l'objet d'une quelconque validation ou vérification auprès d'une autorité de tutelle.

Cette présentation est réservée aux investisseurs mentionnées à l'article L214-162-1 du code monétaire et financier et aux conseils en investissement financier au sens de l'article L541-1 du code monétaire et financier. Avant toute proposition de souscription, il convient de s'assurer que l'instrument financier proposé correspond aux attentes du client et à sa situation fiscale. Le partenaire informe ses clients, avant qu'ils ne prennent leur décision d'investissement, du fait qu'il sera rémunéré pour ses services par ACER FINANCE et communique aux clients la rémunération perçue au titre de la prestation de service délivrée. Le partenaire informe également le client sur les rémunérations perçues de manière indirecte par les chaînes de distribution au titre de la distribution et des conseils délivrés.

Ce document ne saurait constituer des informations à caractère promotionnel à destination d'investisseurs non professionnels et ne vise pas à prodiguer des conseils financiers, fiscaux, comptables ou juridiques. Aucun engagement contractuel contraignant ne peut être conclu à cette fin en se fondant sur cette présentation ou encore toute discussion tenue en relation avec les présentes. L'offre et le placement privé des Parts seront menés par Acer Finance ou par les personnes que celui-ci peut désigner ponctuellement à cet effet, sous réserve des lois et règlements applicables. Dans certaines juridictions, la Présentation peut être soumise à des restrictions légales. ACER FINANCE invite les personnes entrant en possession de la Présentation à s'informer pleinement de ces restrictions et à s'y conforter. La Présentation ne constitue pas et ne peut être utilisée par personne pour ou dans le cadre d'une offre ou d'une sollicitation de toute juridiction où une telle offre ou une telle sollicitation n'est pas autorisée ou à toute personne à laquelle il est illégal de présenter une telle offre ou une telle sollicitation. Aucune action n'a été ni se sera entreprise par ACER FINANCE dans une juridiction qui permettrait l'offre publique des Parts.

Ce type d'investissement soulève différents risques, notamment la perte en capital et l'illiquidité, qui sont détaillés dans les statuts de la SLP DOORFEED HABITAT. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures. La diffusion et la reproduction (totale ou partielle) de ce document sont strictement interdites sans l'accord express d'ACER FINANCE.

La stratégie d'investissement de la SLP DOORFEED HABITAT - Compartiment France 2028 vise à constituer un portefeuille de logements diffus répartis dans les villes les plus dynamiques de France. Les logements sont rénovés puis loués via la Proptech développée par DOORFEED. Une fois agrégé et stabilisé, l'objectif sera de céder le portefeuille en bloc dans un délai de 5 ans. De part ses caractéristiques environnementales et sociales, le fonds est classé « Article 8 » SFDR et en cours de labélisation ISR.

25M€

**Montant de
collecte cible**

6 ans

**Horizon
d'investissement**

~300

**Logements rénovés
et loués**

60%

**Effet de levier
maximum**

6/7

**Profil de risque de
l'investissement**

9,26%

**TRI cible
net des frais**

Le pôle immobilier d'ACER FINANCE a pour vocation d'offrir des services dédiés aux spécialistes de l'immobilier tels que la structuration et la gestion de fonds d'investissement professionnels afin de les accompagner dans le développement de leur savoir-faire.

1990

Année de création

20

Collaborateurs

+ 2500

Clients

> 600 M€

Capitaux gérés*

*Actifs sous gestion + courtage
au 31/03/2023

Arnaud MONNET

Directeur de la Gestion Immobilière



Avec près de 15 ans d'expérience dans l'investissement immobilier, Arnaud a structuré une centaine d'opérations en France et en Europe pour un volume de 1 Md€ dont 80% sur le secteur du logement.

Victor HYODO

Gérant de Fonds immobiliers



Après plusieurs années en audit de FIA et de sociétés de gestion au sein du cabinet EY, Victor a géré plus de 150M€ de commerces en pied d'immeuble au travers d'OPPCI dédiés aux investisseurs institutionnels.

DOORFEED - Une équipe experte en immobilier, en technologie et en opérations complexes



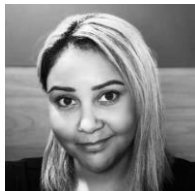
James KIRIMY - Fondateur, CEO

- Financement de fusions et acquisitions à la Société Générale
- Manager dans l'équipe initiale d'Uber en Angleterre et Irlande
- Directeur Général UK de Spotahome (15 000 lots sous gestion)



Antoine CHAUVIERE - Investissements

- Directeur de l'Asset Management immobilier chez Edmond de Rothschild
- Directeur du Fund Management chez Bank J. Safra Sarasin
- 10 milliards d'euros d'actifs sous gestion (25% résidentiel)



Asya CAHILL - Opérations

- Directrice des opérations chez Gorillas (1,3 Mds € de levée de fonds)
- Directrice des opérations chez Deliveroo (1,7 Mds € de levée de fonds)
- Directrice des opérations chez Zipcar (107 M€ de levée de fonds)

Associés

Seedcamp 

SEQUOIA 



5M€ d'investissement et 3 ans de développement dans la Proptech DOORFEED

15

Ingénieurs, experts big data,
et mathématiciens

10

Opérateurs spécialistes
de l'investissement immobilier

200

Prestataires de visites
et suivis de chantier

CONSEILS RÉGLEMENTAIRES
ET FISCAUX



CONSEILS EN STRUCTURATION
COMMERCIALE



COMMISSAIRE AUX COMPTES



BANQUE DÉPOSITAIRE
ET VALORISATEUR



CONSEILS
ISR / ESG



Opportunité

Le logement en France est un marché profond comptant 37 millions de biens, dont 1.2 millions vendus chaque année

2.5%

Les investisseurs institutionnels ont à peine commencé l'exploration de cette classe d'actifs en France.

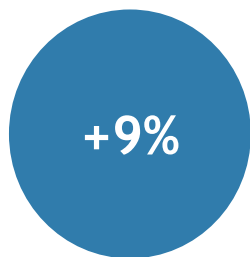
Avec plus de 1,200,000 transactions par an et une valeur moyenne de 260,000 € par bien, le marché du logement représente un flux annuel de plus 250 milliards d'euros¹.

Les acteurs institutionnels ont seulement atteint le seuil des 6 milliards d'euros d'investissement en 2021 (2.5% des transactions). Le potentiel de cette classe d'actifs reste donc immense.

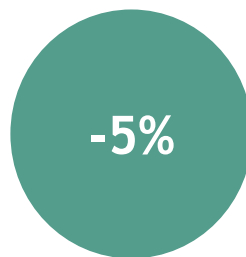
42% des ménages sont locataires de leur logement principal et l'accès à la propriété se complique de plus en plus, offrant des fondamentaux attractifs pour les investisseurs professionnels. Ils sont aussi les mieux placés pour profiter des opportunités offertes par la transition écologique.

¹Source FNAIM, INSEE, JLL

Forte hausse de demande et manque d'offre sur le marché locatif français

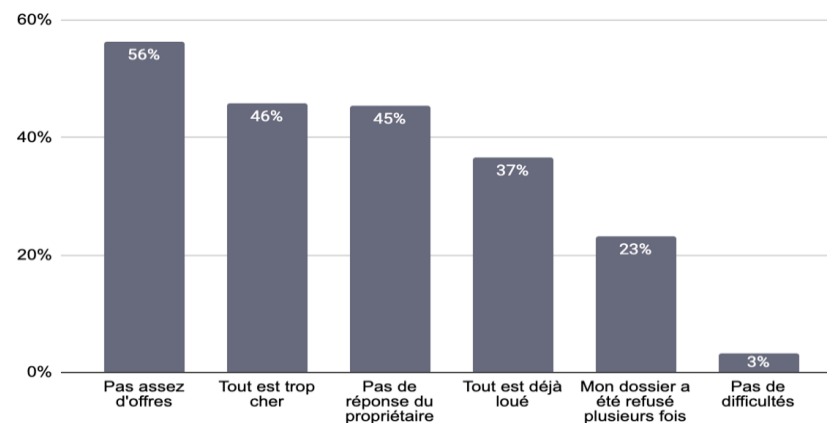


Demande locative
Sept 2019 et Sept 2022



Mise en location
Sept 2019 et Sept 2022

Enquête sur les difficultés rencontrées par les locataires pendant leur recherche de logement (PAP - 2022)



Une **augmentation importante de la demande locative** principalement expliquée par :

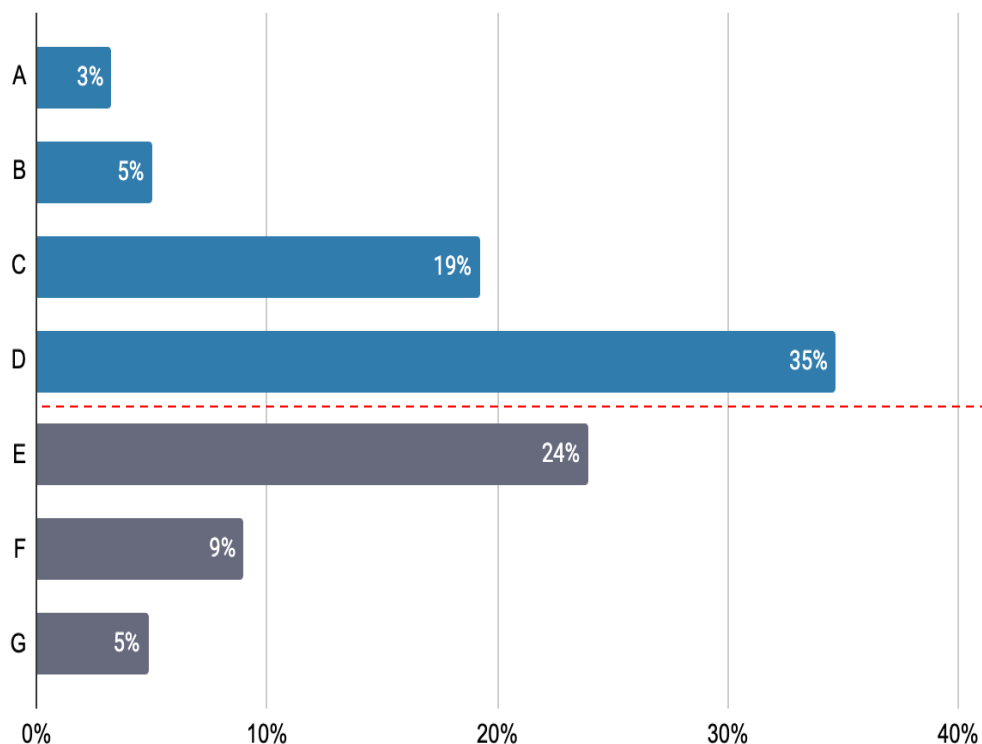
- Un effet de métropolisation entraînant une croissance démographique dans les villes
- Une nouvelle génération désireuse de flexibilité qui souhaite moins prendre d'engagements de long terme
- Des transformations familiales croissantes qui multiplient les ménages constitués d'une personne seule
- Un accès et un coût du crédit qui pousse les français à passer de l'achat à la location de leur logement

Une **chute des offres de logements locatifs** dû à :

- Un accroissement des locations courte durée qui pousse les propriétaires à sortir du marché locatif traditionnel
- Des normes plus contraignantes qui excluent les biens à haute consommation énergétique du marché locatif
- Des locataires ne passant pas à l'achat mobilisent le parc existant, moins de biens sont donc offerts en location

38% des logements français sous le seuil minimum de décence énergétique

DPE des biens mis en vente dans les grandes villes françaises en 2022



Source : <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/>

Les contraintes réglementaires existantes et à venir vont pénaliser les passoirs thermiques:

- Depuis août 2022, un gel des loyers s'applique aux biens notés G ou F sur le DPE
- À compter de janvier 2025, les classes G deviennent impropres à la mise en location (logement considéré comme indécents)
- En 2028, les logements qui écopent de la lettre F seront à leur tour exclus du marché locatif
- En 2034, l'interdiction de mise en location s'étend aux biens de classe E

Une forte demande des investisseurs institutionnels pour les actifs résidentiels



« 91% des investisseurs institutionnels en Europe cherchent à accroître leur exposition au segment du résidentiel locatif. »



« L'une des principales classes d'actifs immobiliers à l'horizon 2030, si ce n'est la première. »



« 50% des investisseurs encore absents de cette classe d'actifs envisagent d'y entrer dans les 24 prochains mois. Ceux qui y sont déjà exposés, envisagent à 59% d'accroître leurs investissements. »

Les investisseurs institutionnels se concentrent sur seulement **2,5% du marché résidentiel** dû à leur incapacité de construire des portefeuilles diffus.

Les institutionnels investissent sur des immeubles anciens en bloc ou sur des programmes neufs leur permettant de déployer de large volumes de capitaux de manière rapide. Ces solutions sont chères dû à la forte demande et au manque d'offre, et sont risquées dû au manque de diversification inhérent.

Nous cibons les **97,5%** du marché restant en achetant en diffus afin de constituer un **portefeuilles de taille stabilisés et gérés.**

La grande majorité de ces investisseurs est à la recherche d'options alternatives pour augmenter leur exposition au marché résidentiel, mais sont contraints par le manque de technologie permettant de sourcer les biens individuels attractifs et par le manque de présence sur le terrain pour gérer les actifs et locataires.

Une stratégie d'agrégation d'actifs résidentiels locatifs optimisée par la technologie déjà prouvée par Blackstone

Blackstone



invitation homes

Invitation Homes, capitalisée by Blackstone en 2012, ont été les premiers à acheter des portefeuilles de maisons à bon prix grâce à la technologie:

- En 2013 IH était propriétaire de 24,000 maisons
- En 2017 IH émettait \$10 milliards d'obligations de financement
- En 2019 IH entrait en bourse, donnant lieu à la deuxième plus grande cotation immobilière de tous les temps
- En 2020 IH était propriétaire de 80,000 maisons

En 2021, les investisseurs institutionnels ont acquis 300,000 unités de plus aux USA (contre 200,000 en 2017) et ne représentaient encore que 2% d'un marché total de 15 millions de biens.

“Nous avons la conviction que la technologie pouvait permettre à une équipe ad-hoc d'identifier, analyser, acheter, rénover, louer et gérer avec efficacité et à grande échelle des maisons louées à des familles à travers tout le pays.”

Brad Greiwe, co-fondateur de Invitation Homes

Stratégie d'investissement

Optimiser les prix d'acquisition grâce à des offres sans conditions de financement dans un marché de vente tendu

Un contexte de marché sans précédent pour entrer sur le marché résidentiel

- Récession économique pour 2023, créant du stress chez les vendeurs
- Taux d'intérêt en forte hausse, réduisant mécaniquement la demande
- Accès au crédit immobilier limité pour les investisseurs privés
- Obligation de réaliser des travaux pour se conformer au Décret « DPE »

Des offres d'achat agressives et des modalités attractives dans un marché tendu

- Sans conditions suspensives de financement
- Pas de délais de rétractation en tant que professionnel
- Rédaction des offres d'achat dans un délai réduit (objectif sous 24h)

Les conditions sont réunies pour construire un portefeuille performant en 2023/2024

- Objectif de décote à l'acquisition, grâce à la détection des opportunités via notre algorithme et par nos conditions d'achat
- Rentabilité locative optimisée grâce à la précision de nos datas, nos capacités à rénover et à louer rapidement dans un marché à forte demande

DOORFEED HABITAT a pour objectif que ses actifs présente un DPE de classe D ou mieux à horizon 2028

E

S

G

Les leviers existant pour améliorer la performance énergétique du parc immobilier :

- Isoler les murs et les planchers
- Installer de fenêtres à double vitrage et de volets
- Mettre en place d'un système de chauffage intelligent
- Remplacer les éclairages intérieurs par des LED
- Sélectionner d'appareils électriques peu énergivores et facilement réparables
- Equiper les appareils sanitaires de dispositifs de réduction de consommation d'eau
- Mener des actions pour favoriser la transition écologique de la copropriété

Les leviers existant pour améliorer l'impact social du parc immobilier :

- Favoriser la mobilité douce en ciblant des actifs à proximité des transports en commun
- Sensibiliser et interroger les locataires sur les enjeux ESG
- Installer des VMC pour améliorer la qualité de l'air
- Solliciter les personnes éloignées de l'emploi pour agir en tant que prestataire
- Imposer aux prestataires des clauses d'engagement ESG dans les contrats

Exécution optimisée par DoorFeed grâce à une offre complète pour la construction et gestion de portefeuilles

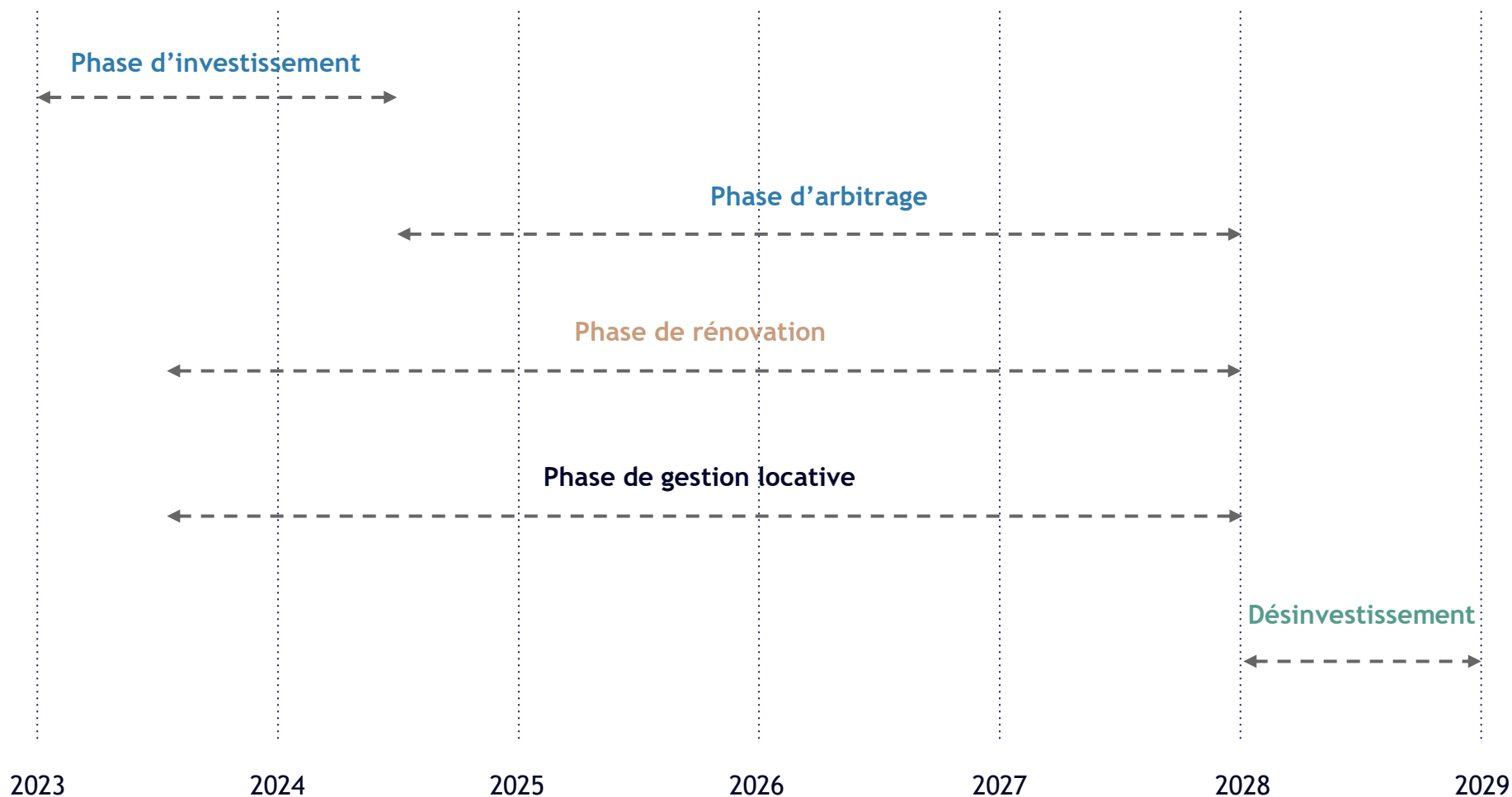
3 piliers de différenciation de DoorFeed



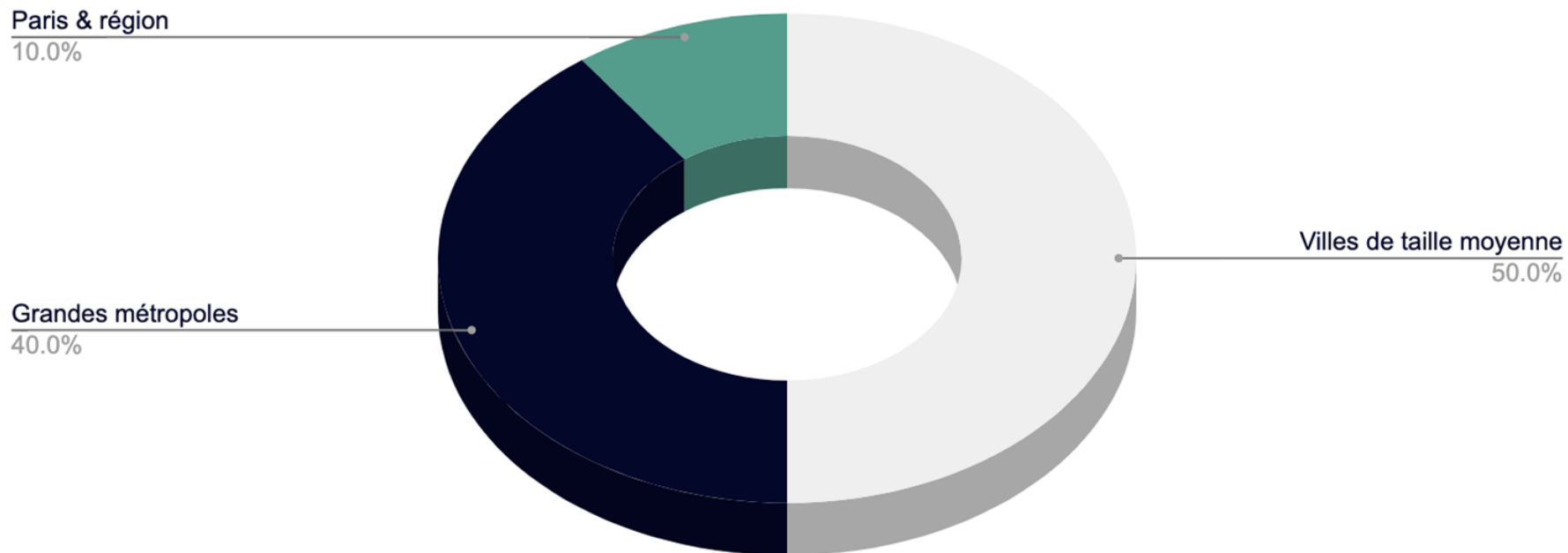
permettant de couvrir l'ensemble des services immobiliers



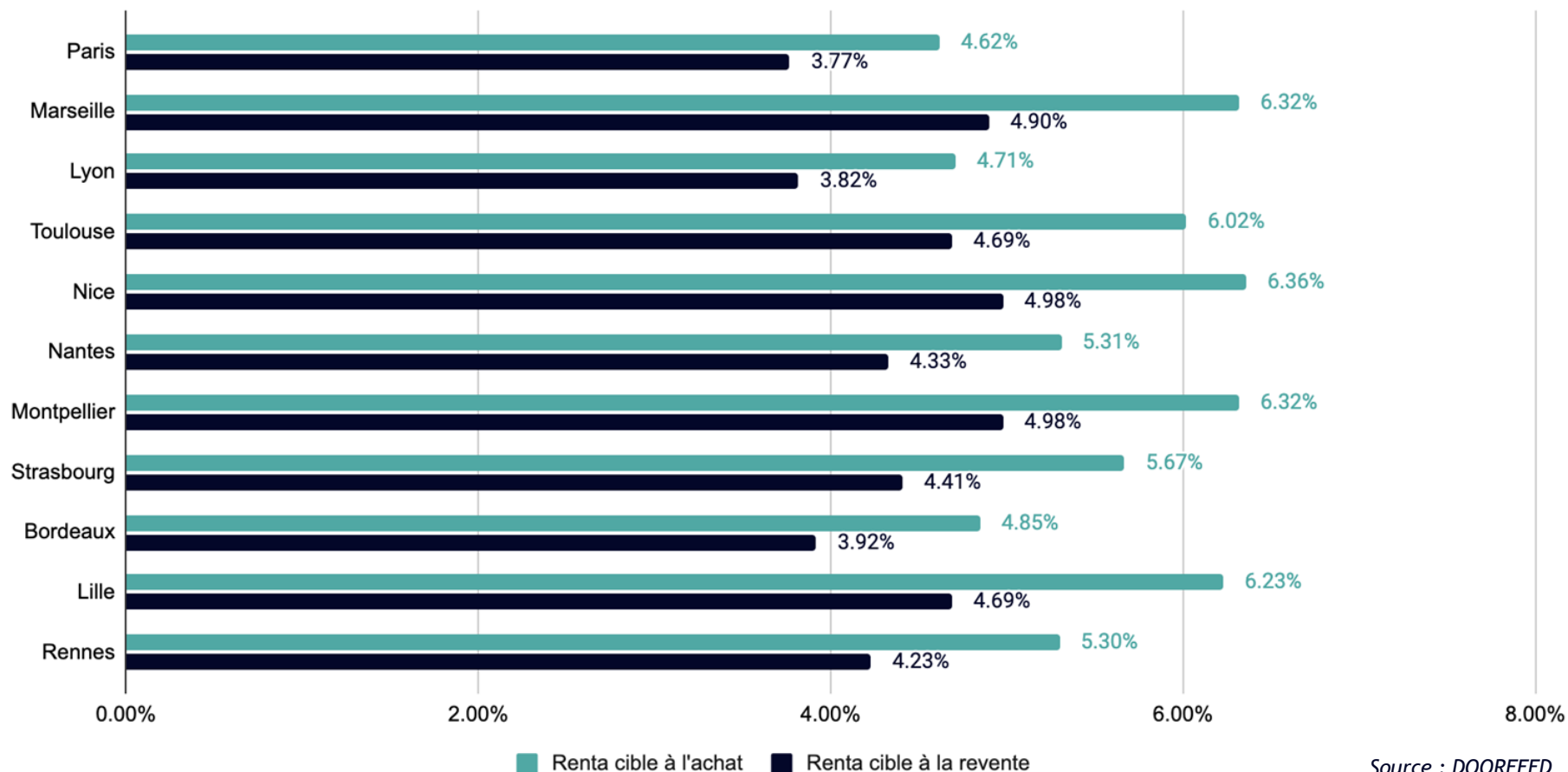
Acquisition et stabilisation des actifs pour une revente en portefeuille sous 5 ans



Optimiser la revente du portefeuille cible par la diversification géographique

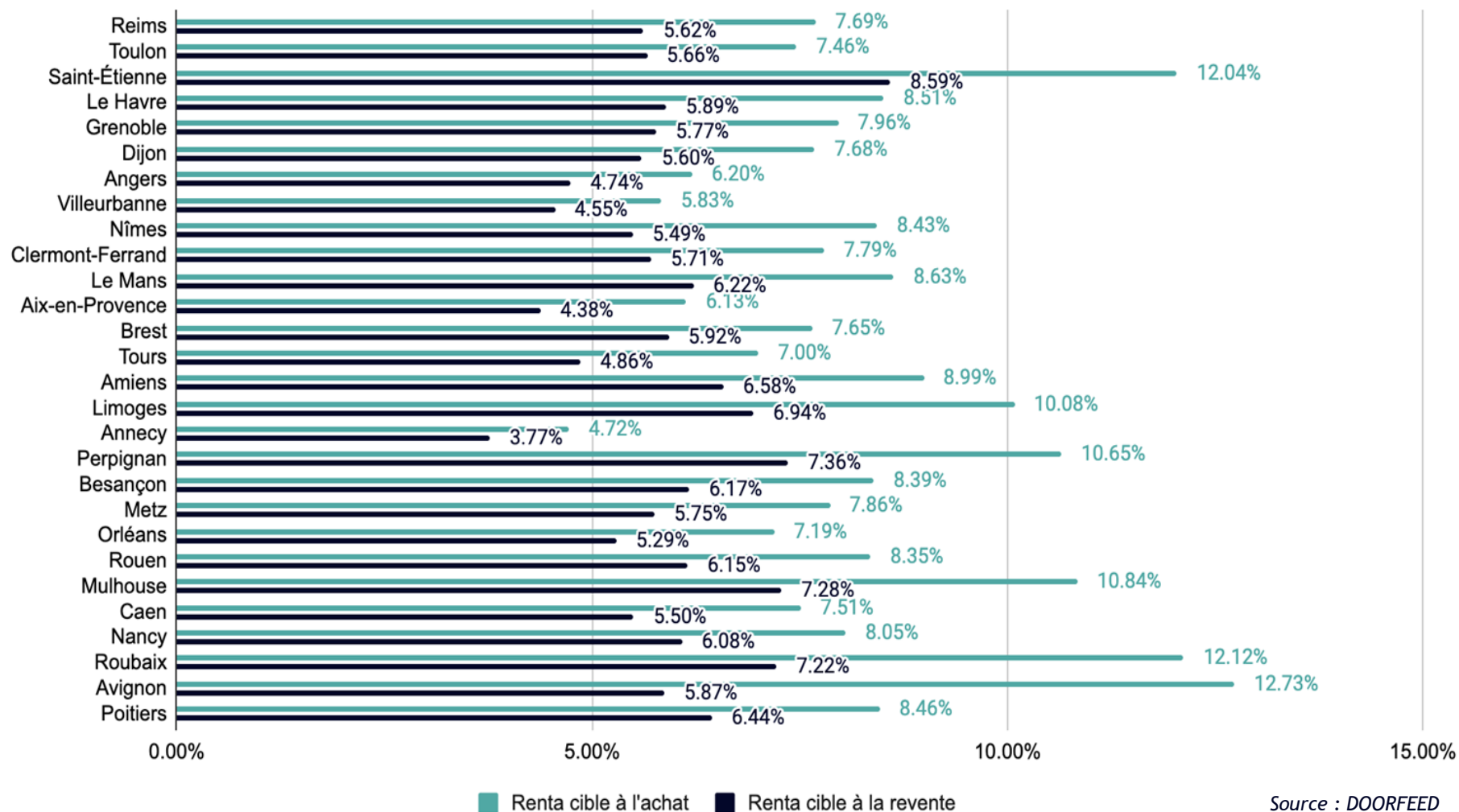


Générer des écarts de rentabilité brute entre l'achat et la revente



Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures.

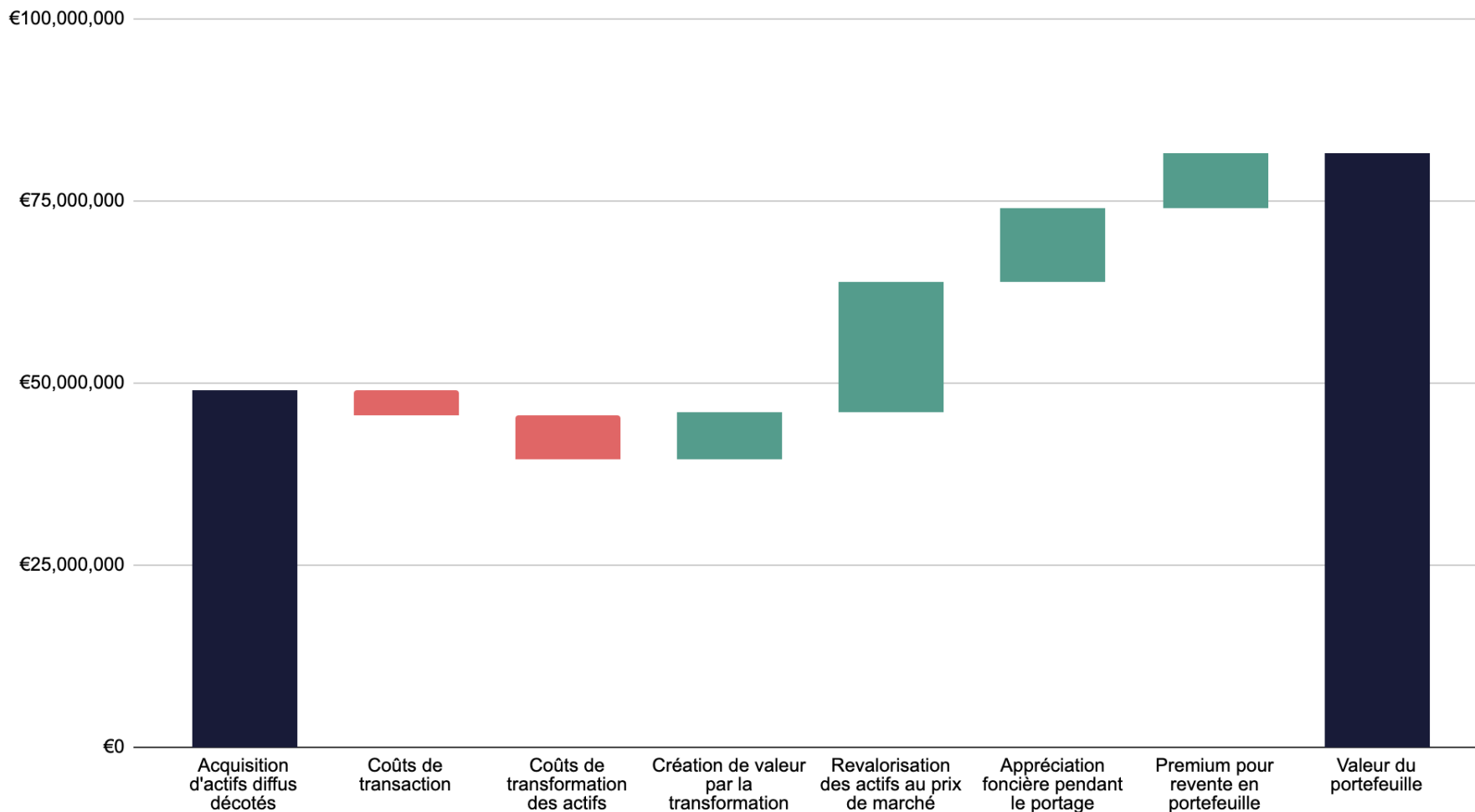
Générer des écarts de rentabilité brute entre l'achat et la revente



Source : DOORFEED

Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures.

Performance générée par l'acquisition à prix décoté, la transformation des actifs et l'agrégation en portefeuille



Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures.

Processus d'investissement

Qualification précise des opportunités d'investissement grâce au big data

Paris, Apartment, Studio, 20sqm Viewing booked

Paris, Epinettes (75017), Epinettes 15 Apartment

Asking price	Fair market value	Value gap	Projected rent	Gross yield
€195,000	€212,692	-8.3%	€856	5.3%

Summary
Media
Investment
Renovation
Tenants
Maintenance
Cash flows

Type
Apartment

Size
20sqm

Bedrooms
Studio

Rooms
1

Class	Old building	Category	Residential
Building charges	€20 pm	Bathrooms	2
Building floors	4	Heating type	Central heating
Building units	8	Property floor	2
Energy rating	B	Pollution index	D

Prices in the area

90 day rolling average

Rent Sales Actual price Base 100

1 month 6 months 12 months

Rent and gross yield potential			
Furnished		Unfurnished	
Rent cap	€860	Rent cap	€710
Furnished rent	€856	Unfurnished rent	€693
Gross yield	5.3%	Gross yield	4.7%
Yield with capped rent	€0	Yield with capped rent	€0

Property price by size

The average price per sqm of properties in size buckets

Sales Rent

Property price by number of bedrooms

The average price per sqm of properties by the number of bedrooms

Sales Rent

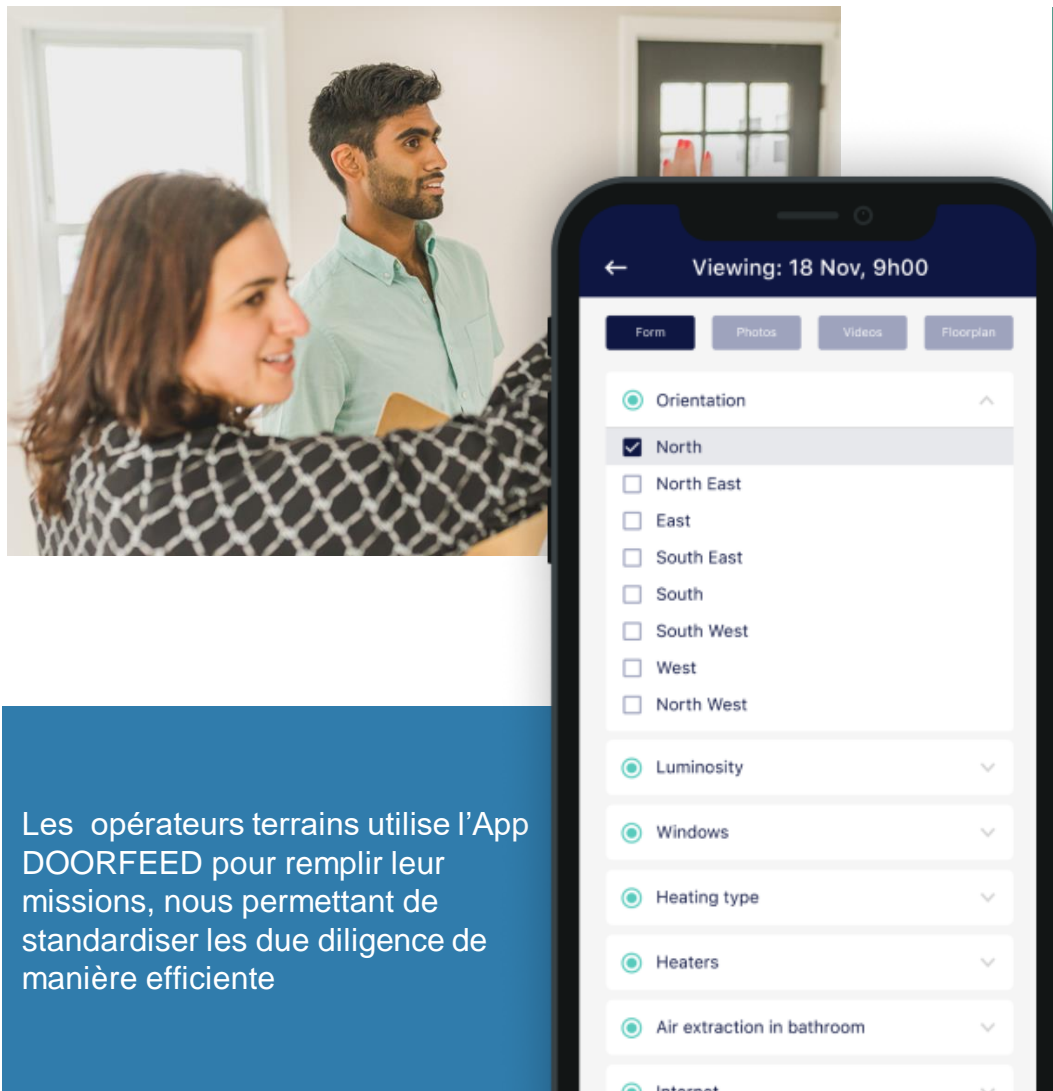
Property price by condition

The average price per sqm of properties in condition buckets

Sales Rent

Ce document est confidentiel et non contractuel. L'investissement dans ce compartiment de Société de Libre Partenariat comporte des risques, notamment de perte en capital et d'illiquidité. Tout diffusion et reproduction (totale ou partielle) de ce document sont strictement interdites sans l'accord express d'Acer Finance. Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures.

Présence locale avec 200 opérateurs formés répartis sur la France




Les opérateurs terrains utilise l'App DOORFEED pour remplir leur missions, nous permettant de standardiser les due diligence de manière efficiente

200 opérateurs formés présents sur le terrain en France pour :

- visiter les actifs en phase d'acquisition
- suivre les chantiers en phase de rénovation
- intervenir sur place en phase de gestion locative



Rénovation énergétique et standardisation des design intérieurs pour uniformiser le portefeuille



Bordeaux, 2 bed, 65 sqm Completed renovation Occupied





📍 Bordeaux, Saint-Augustin 🏠 Apartment

Acquired for	Current valuation	Latent gain/loss	Current rent CC	Gross yield
€325,233	€355,094	↑ 9.1%	€2000	7.3%




[Summary](#) [Media](#) [Investment](#) **[Renovation](#)** [Tenants](#) [Maintenance](#) [Cash flows](#)

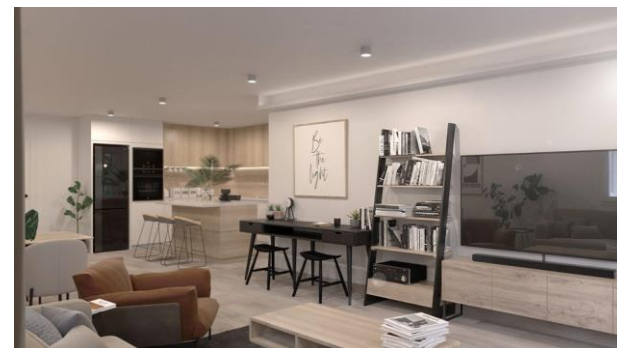
Photos [Videos](#) [Design](#) [Invoices](#)

Photos Uploaded: 12/10/22 11:09am

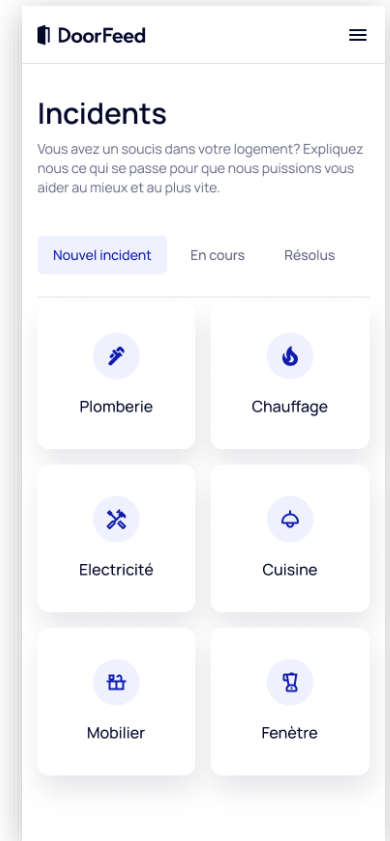
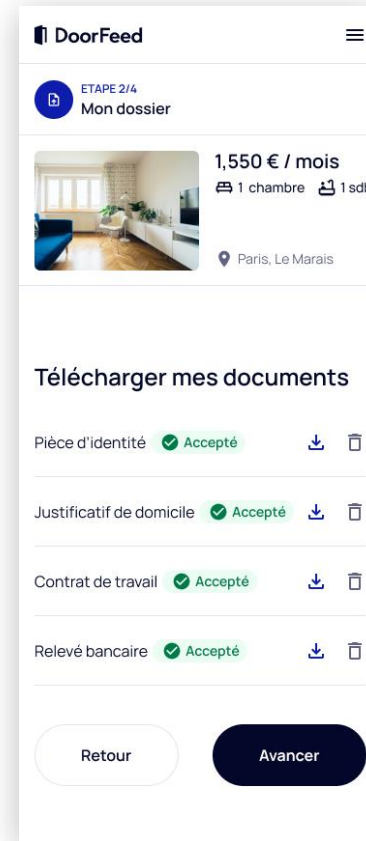
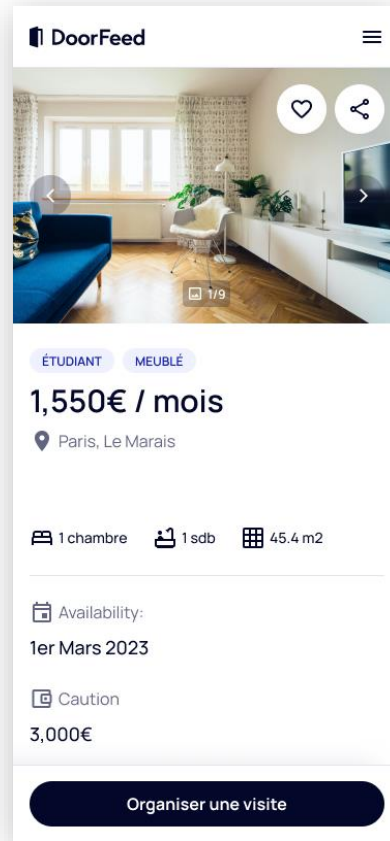
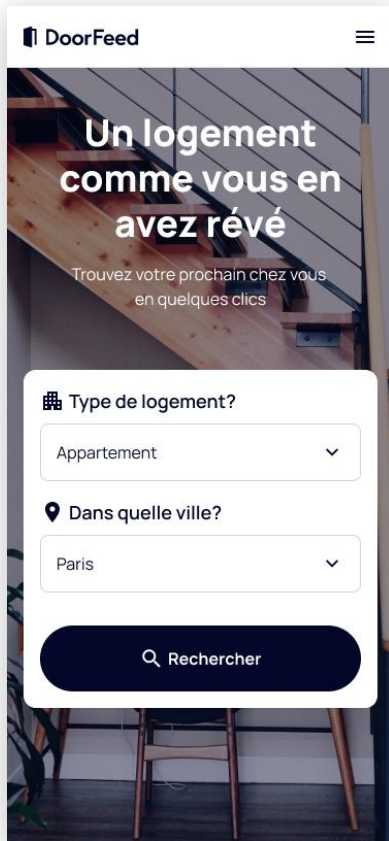





Photos Uploaded: 05/10/22 4:48pm

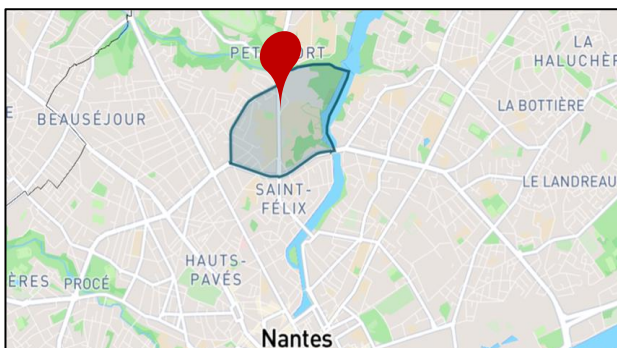


Gestion locative, administration et support aux locataires digitalisés



Exemples d'acquisitions

T2 de 39m² dans le quartier de l'université situé à moins de 500m de la station de tram Michelet-Petit Port



STRATEGIE FINANCIERE

Prix d'acquisition (HD et HFA)

123 000€ (3 174€/m²)

Travaux

17 569€ (453€/m²)

Coût de revient (Droit et FA inclus)

154 548€ (3 988€/m²)

Loyer brut en meublé

746€ (19,2€/m²)

Rendement brut après travaux

5,8% (vs 3,9% moyenne quartier*)

**Evaluation DOORFEED Avril 2023*

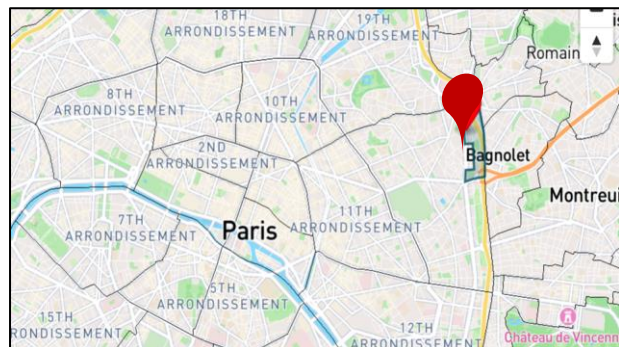
STRATEGIE ESG

Passer de D à C au niveau du DPE

- Remplacer +80% des lumières en LED
- Sélectionner de l'électroménager avec une étiquette énergétique B et un indice de réparabilité au delà de 6/10
- Installer des dispositifs de réduction de consommation d'eau et des équipements de domotique
- Installer un système de ventilation dans la salle de bain
- Enquêtes et sensibilisation des locataires sur les enjeux ESG
- Imposer des clauses ESG aux prestataires

Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures.

T2 de 55m² situé à 500m de la station de métro St Fargueau (ligne 3)



STRATEGIE FINANCIERE

Prix d'acquisition (HD et HFA)

330 000€ (5 993€/m²)

Travaux

62 630 € (1 137€/m²)

Coût de revient (Droit et FA inclus)

415 630€ (7 549€/m²)

Loyer brut en meublé

1 589€ (29€/m²)

Rendement brut après travaux

4.6% (vs 4.0% moyenne quartier*)

**Evaluation DOORFEED Avril 2023*

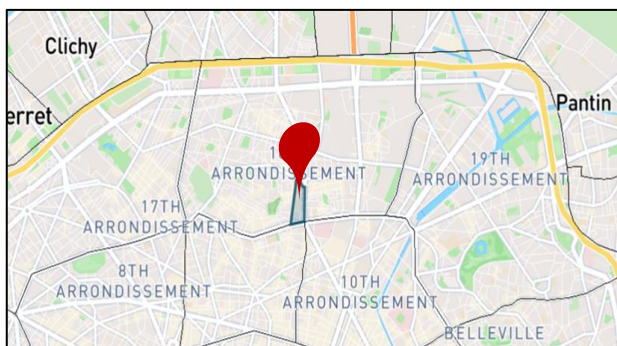
STRATEGIE ESG

Passer de E à D au niveau du DPE

- Doubler les murs extérieurs avec de la laine de roche pour réduire la déperdition de chaleur par les murs.
- Remplacer >80% des lumières en LED
- Sélectionner de l'électroménager avec une étiquette énergétique B et un indice de réparabilité > à 6/10
- Installer des dispositifs de réduction de consommation d'eau
- Installer un système de ventilation dans la salle de bain
- Enquêtes et sensibilisation des locataires sur les enjeux ESG
- Imposer des clauses ESG aux prestataires

Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures.

STUDIO de 18m² situé à 500m de la station de métro Chateau Rouge (ligne 4)



STRATEGIE FINANCIERE

Prix d'acquisition (HD et HFA)

135 000€ (7 361€/m²)

Travaux

20 600€ (1 123€/m²)

Coût de revient (Droit et FA inclus)

167 600€ (9 138€/m²)

Loyer brut en meublé

696€ (37,9€/m²)

Rendement brut après travaux

5% (vs 4.3% moyenne quartier*)

**Evaluation DOORFEED Avril 2023*

STRATEGIE ESG

Passer de D à C au niveau du DPE

- Isolation du sol
- Remplacer +de 50% de lumières en LED
- Sélectionner de l'électroménager avec une étiquette énergétique B et un indice de réparabilité au delà de 6/10
- Installer des dispositifs de réduction de consommation d'eau et des équipements de domotique
- Enquêtes et sensibilisation des locataires sur les enjeux ESG
- Imposer des clauses ESG aux prestataires

Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures.

Caractéristiques du fonds

Caractéristiques principales

Forme juridique :	SLP (société de libre partenariat) à compartiment
Investisseurs éligibles :	Investisseurs professionnels et assimilés (> 100 000 €)
Taille cible du fonds :	25 000 000 €
Durée d'investissement :	6 ans
Effet de levier :	LTV max 40% au niveau du fonds et 70% au niveau des cibles
Politique d'investissement :	100% résidentiel
Politique ESG :	Atteindre le niveau D sur l'échelle de DPE Article 8 SFDR, Labellisation ISR en cours
Répartition géographique :	10% : Paris et Île-de-France 40% : Villes +200 000 habitants 50% : Villes 100 000 - 200 000 habitants

Objectifs de rendement

Le compartiment France 2028 vise à générer un TRI cible de **9,26%*** (*scénario intermédiaire*)

Hypothèses principales :

- Durée d'investissement : 6 ans
- Levier de dette : 60% de LTV
- Taux d'intérêt : 4% / an

Autres scénarios :

- Scénario Tensions : -1,65% de TRI cible
- Scénario Défavorable : 8,26% de TRI cible
- Scénario Favorable : 10,29% de TRI cible

**Les performances passées ne constituent pas un indicateur fiable des performances futures.*

Indicateurs de risque :



Risque le plus faible

Risque le plus élevé

L'indicateur de risque part de l'hypothèse que vous conservez les parts pendant une durée de 6 années. Il indique la probabilité que ce produit enregistre des pertes en cas de mouvements sur les marchés. Nous avons classé le fonds dans la classe de risque de 6 sur 7, qui est une classe de risque élevée.

Risque de perte en capital

Compte tenu de la stratégie d'investissement value-add, le risque de perte en capital est élevé et le capital investi peut ne pas être restitué ou que partiellement.

Risque de liquidité

Les détenteurs de parts du fonds ne pourront céder leurs parts avant la période de liquidation des actifs.

Risque lié à l'effet de levier

Le risque de perte totale du capital investi est accru par l'utilisation du levier bancaire

Autres risques

La Société sera également exposée à des risques liés à l'activité, au marché immobilier, à la gestion discrétionnaire, etc... tels que décrits à l'article 55 des statuts de la SLP.

Catégories de parts

Type de parts	Souscription minimale	Commission de souscription	Commission de gestion annuelle	Code ISIN
Part R	100 000€	5% maximum	2,20%	FR001400F3Q8
Part I	100 000€	Non applicable	1,20%	FR001400F5L4

Fiscalité des porteurs de parts

- **Exonération d'impôt sur le revenu et les plus-values** pour les personnes physiques résidentes fiscales françaises (sauf les prélèvements sociaux de 17,2%) sous réserve de 2 conditions cumulatives :
 - Conservation des parts souscrites pendant au minimum 5 ans ; et
 - Détention inférieur à 25% de l'actif du fonds
- **Exclusion de l'assiette de l'IFI** (impôt sur la fortune immobilière)
- **Eligibilité au contrat d'assurance vie luxembourgeois**
- **Taux d'imposition sur le revenu et les plus-values** pour les personnes morales soumises à l'**IS en France à 15%** sous réserve de conservation des parts souscrites pendant au minimum 5 ans
- **Eligibilité à l'article 150-0 B Ter du CGI** « Réemploi d'apport-cession) sous réserve de 3 conditions cumulatives :
 - Réinvestissement d'au moins 60% du produit de cession des titres cédés préalablement apportés ; et
 - Réinvestissement dans un délai de deux ans à compter de la date de la cession des titres par la Holding ; et
 - Conservation des parts souscrites pendant au minimum 5 ans.

Avertissement : L'attention des souscripteurs est attirée sur le fait que votre argent est bloqué pendant une durée de 6 années, avec une possibilité de rachat à partir de la 6ème année. Le fonds est principalement investi dans des entreprises non cotées en bourse qui présentent des risques particuliers. Vous devez prendre connaissance des facteurs de risque de ce fonds décrits à la rubrique « profil de risque » du règlement. Enfin, la déclaration à l'AMF ne signifie pas que vous bénéficierez automatiquement des différents dispositifs fiscaux présentés dans ce document. Cela dépendra notamment du respect par ce produit de certaines règles d'investissement, de la durée pendant laquelle vous le détiendrez et de votre situation individuelle. Ces informations sont extraites de la note fiscale réalisée par CMS Francis Lefebvre qui ne constitue qu'un simple résumé non exhaustif donné à titre d'information générale, de certains aspects du régime fiscal susceptible de s'appliquer à la SLP DoorFeed Habitat France 2028 et à ses investisseurs. Ni CMS Francis Lefebvre ni ACER FINANCE n'expriment d'opinion ni ne fournissent d'engagement ou de garantie sur l'exactitude, l'exhaustivité et la fiabilité des informations contenues dans la présente Note Fiscale. Si vous avez un doute sur votre situation fiscale ou de celle du fonds, nous vous conseillons de vous adresser à un conseiller fiscal.

Annexe 1

La technologie DoorFeed

Plus de 25,000 opportunités d'investissement détectées et analysées chaque jour en France

DoorFeed

You are viewing data in:

France

- Insights
- Markets
- Sourcing
- Portfolio
- Allocation
- Valuation
- News
- Contact us
- Logout

Select city
▼

Property type
▼

Bedrooms
▼

Yield
▼

Percentile
▼

Price difference
▼

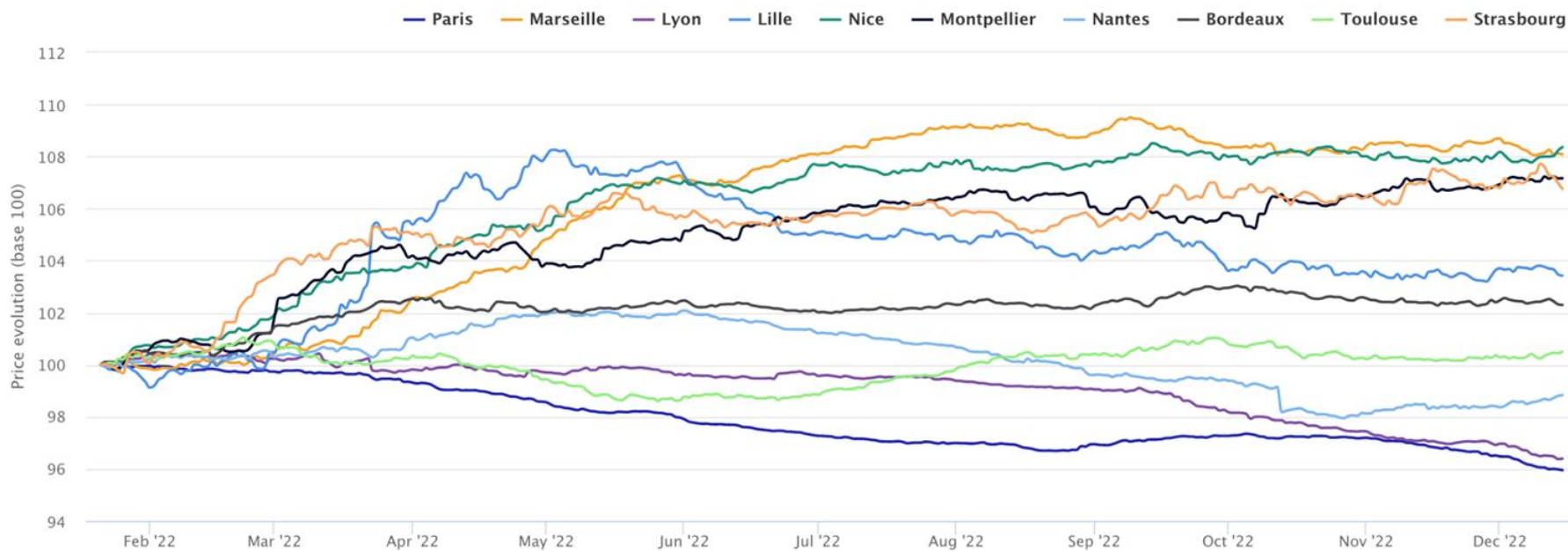
ResetResetResetResetResetReset

Detected	City	Gross Yield	Category	Bedrooms	Sqm	Asking Price	Fair Market Value	Price Difference	Yield percentile	Details
<60min ago	Nantes	4.7%	Apartment	2	66	€212,900	€277,334	-23.2%	75th	View
<60min ago	Rouen	7.6%	House	2	64	€130,000	€172,297	-24.5%	80th	View
<60min ago	Rouen	6.8%	Apartment	2	110	€260,000	€298,521	-12.9%	65th	View
<60min ago	Levallois-Perret	4%	Apartment	1	22	€270,600	€236,485	14.4%	70th	View
<60min ago	Paris	4.2%	Apartment	Studio	24	€264,000	€250,509	5.4%	75th	View
<60min ago	Rosny-sous-Bois	6.2%	House	4	209	€749,000	€723,102	3.6%	85th	View
<60min ago	Clamart	4%	Apartment	4	125	€749,000	€836,027	-10.4%	75th	View
<60min ago	Nantes	6.6%	Apartment	Studio	33	€123,050	€148,744	-17.3%	95th	View
<60min ago	Paris	5%	Apartment	Studio	22	€217,000	€244,171	-11.1%	90th	View
<60min ago	Nîmes	6.6%	Apartment	3	74.93	€149,900	€161,223	-7%	65th	View
<60min ago	Paris	4.7%	Apartment	Studio	14.61	€179,000	€224,066	-20.1%	85th	View
<60min ago	Toulon	6.4%	Apartment	1	30	€98,000	€96,315	1.7%	70th	View
<60min ago	Nice	6.8%	Apartment	1	44	€155,000	€198,024	-21.7%	90th	View
<60min ago	Paris	4.1%	Apartment	1	45	€468,000	€450,887	3.8%	70th	View
<60min ago	Saint-Cloud	4.3%	Apartment	2	71	€498,000	€613,106	-18.8%	85th	View
<60min ago	Toulon	6.6%	Apartment	1	31	€86,500	€81,612	5.2%	75th	View

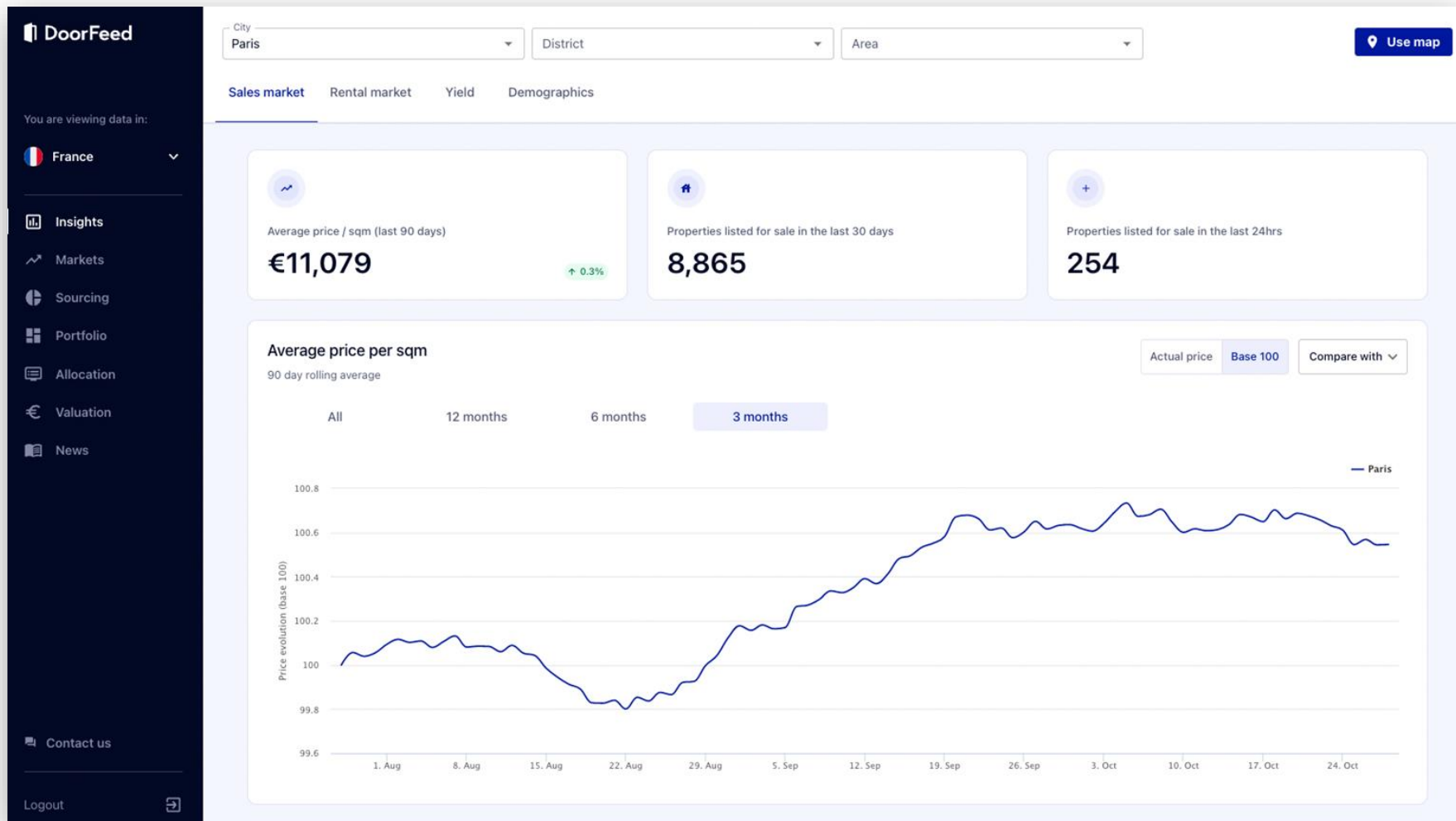
Comparaison des performances de marchés locaux

Prix moyen par m2, base 100

Moyenne 90 jours glissant

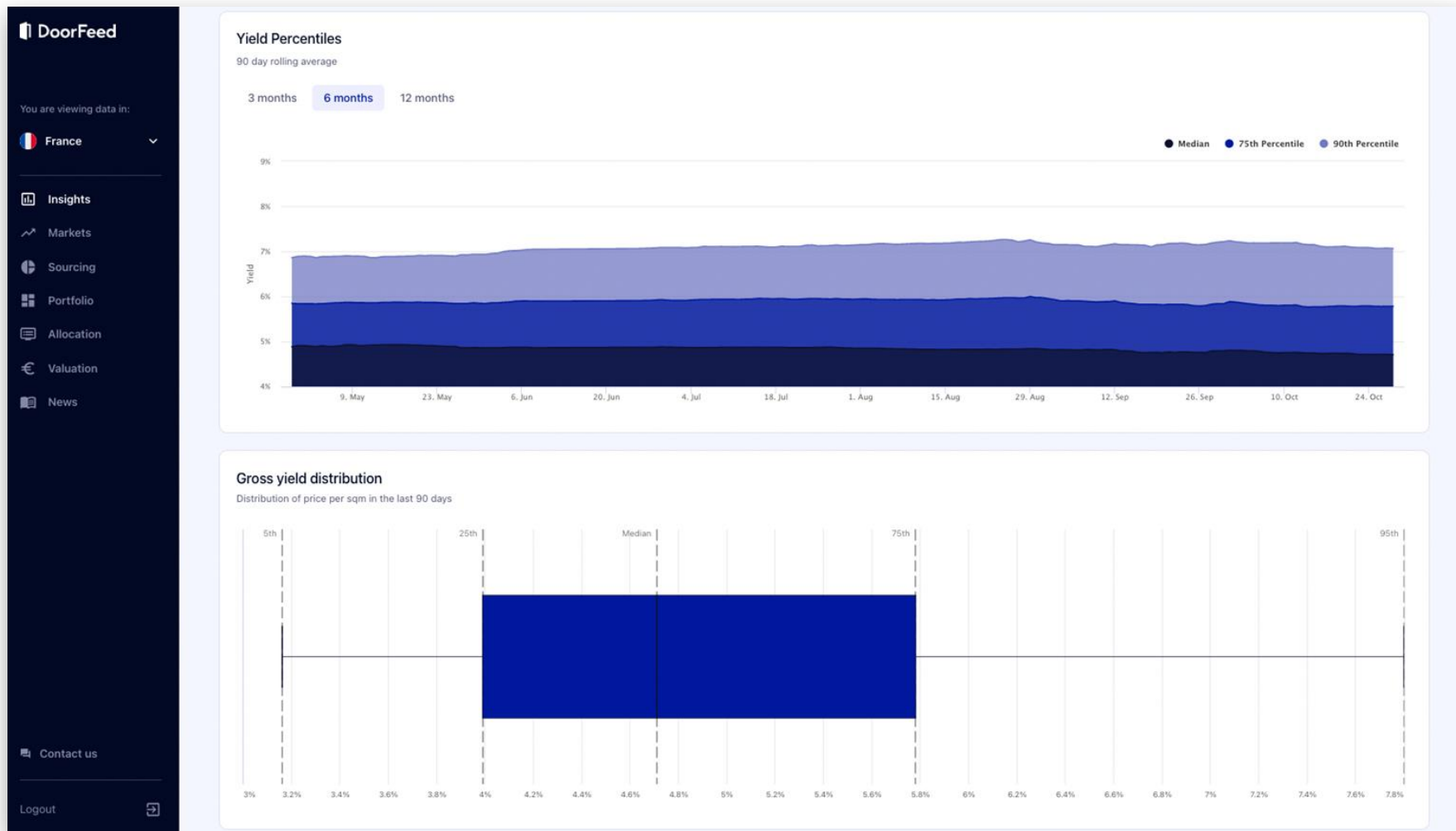


Suivi granulaire du marché résidentiel en temps réel

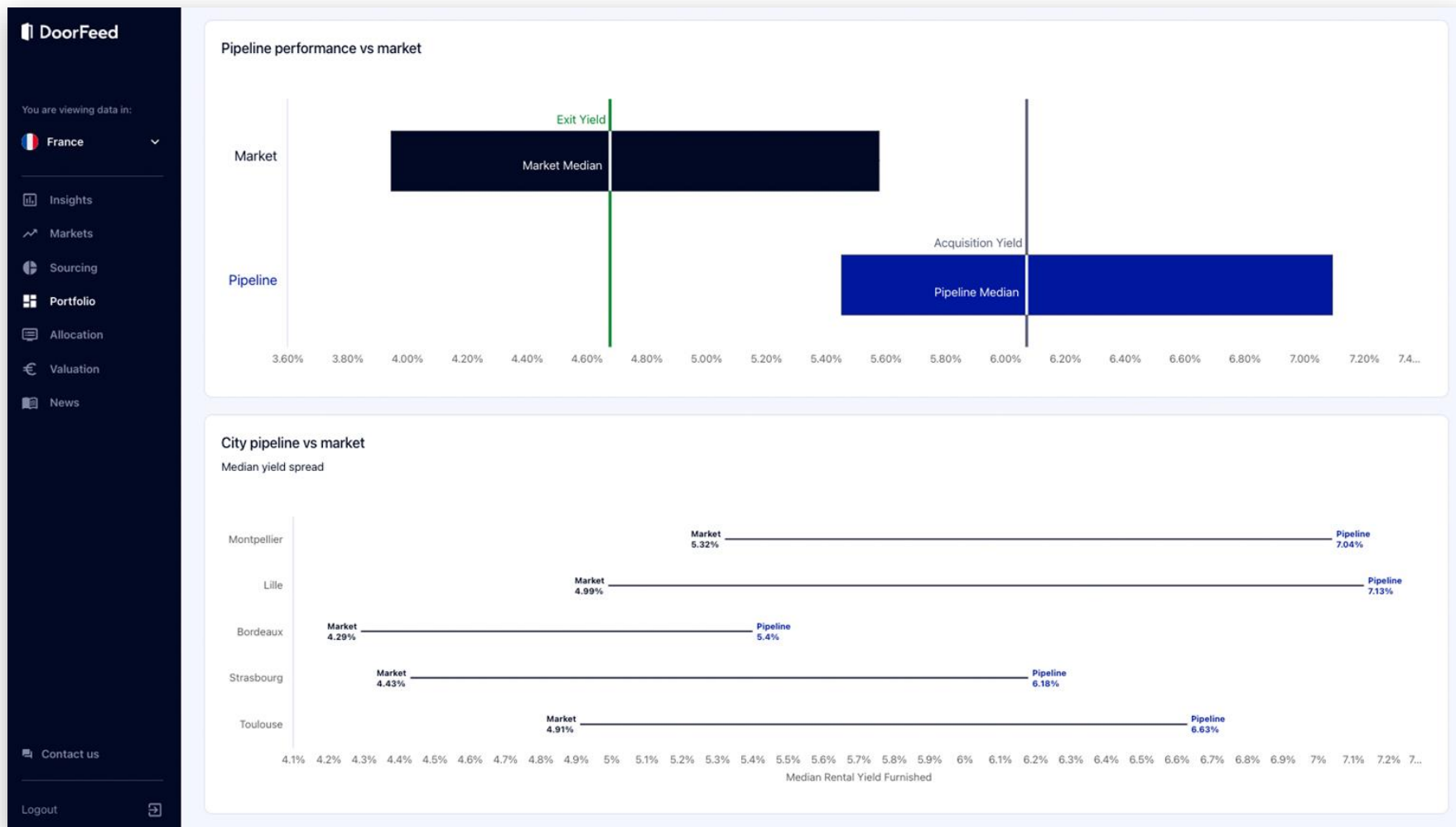


Source : DOORFEED

Analyse des rentabilités et nappes de compression par quartier



Identification automatisée des écarts de rentabilité



Détection des opportunités d'arbitrage automatisée dans tous les quartiers de France



DOORFEED

James Kirimy
Fondateur

+ 33 7 57 90 79 57

jk@doorfeed.com

8 rue Danielle Casanova
75002 Paris

ACER FINANCE

Arnaud Monnet
Directeur de la gestion immobilière

+ 33 1 44 55 02 10

amonnet@lb-af.com

8 rue Danielle Casanova
75002 Paris