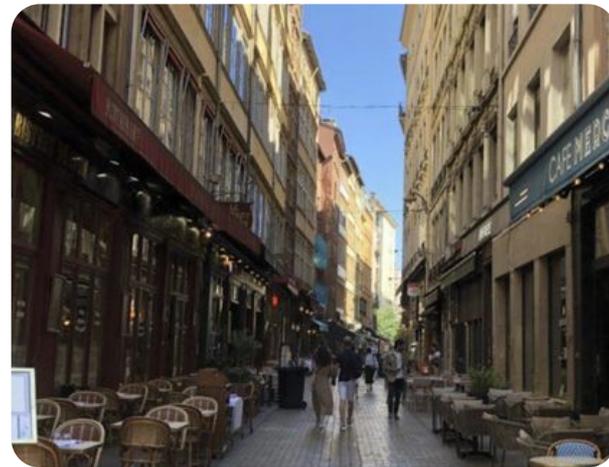




Des biens réels, des revenus partagés

Projet SOeasi

Levée de fonds (club deal) de la
plateforme de Sukuk fractionnés



Sukuk Fractionnés (S1'25)

Caractéristiques	Moon Eaubonne	Block92 (Saint-Pierre)	PUMP Mercière (Lyon)
Statut	Projet inaugural	Extension territoriale	Consolidation métropolitaine
Localisation	95 Région parisienne	La Réunion	Lyon Métropole
Type d'investissement	Marchand de bien avec gros travaux	Sécurité locative long terme	Location courte durée
Création de valeur	Rénovation énergétique	Bail sécurisé par le Conseil Général depuis 18 ans	Travaux sur lot commercial
Contribution à l'innovation	Validation du concept	Adaptation territoriale	Diversification typologique
Stats de la collecte	Souscriptions de pack de 100 tokens min.	Moins d'un mois pour plus d'une 100aine de clients	Moins de 3 semaines

Contexte

DEMANDE CROISSANTE

Besoin européen de solutions d'investissement éthiques et inclusives, adaptées aux défis économiques actuels.

POTENTIEL DES SUKUK

Obligations éthiques adossées à des actifs tangibles, outil d'innovation mondiale sous-exploité en Europe.

ABSENCE DES BANQUES

Réticence face aux financements complexes (ex: Murabaha pour non-salariés : entrepreneurs, professionnels).

AVANTAGE FRANÇAIS

Écosystème unique (expertise financière, régulation, Scholars) et ambition de devenir un hub de finance responsable.

SOeasi vise à transformer l'accès aux Sukuk en répondant à trois ambitions clés :

1. — L'ACCESSIBILITÉ

Rendre l'immobilier professionnel accessible à tous via le fractionnement, permettant à des investisseurs individuels ou privés de participer à des projets jusqu'ici réservés aux grands patrimoines.

2. — ÉTHIQUE

Offrir une alternative éthique et sécurisée aux produits d'épargne classiques, avec des actifs tangibles (immobilier) et un cadre juridique renforcé par des tiers de confiance (fiduciaires).

3. — PIONNIERS

Grâce aux équipes de 570easi, pionnier des modèles hybrides en validant des combinaisons innovantes (ex : Murabaha + Sukuk) pour répondre aux besoins variés des porteurs de projets et investisseurs.



Pourquoi les Sukuk ?



01 Besoins B2B

Compléter **la Murabaha** (B2C) par une solution de financement dédiée aux porteurs de projets (TPE, PME, investisseurs privés, family offices).

02 Solution d'épargne universelle

Accessible aux particuliers (épargne disponible) et entreprises (trésorerie), combinant rendement et éthique.



03 Innovation mondiale

Produit phare de la finance islamique, à démocratiser en France grâce à l'**écosystème EASI** unique (ingénierie financière, tech, expertise avec Scholars).

Pourquoi 570easi ?



Expérience confirmée



15 ans d'expertise avec institutions financières (banques, assureurs) et régulateurs (AMF, ACPR).

Récompenses & légitimité



Lauréat Prix PFI, Top 100 Fintech, statut CIF et labellisé JEI pour son innovation éthique.

Pionnier de l'innovation



Conception et lancement de 6 produits uniques en finance islamique "à la française".

Équipe 360°



Structuration, plateformes tech, conseillers financiers et support client intégrés.

Pourquoi l'immobilier fractionné maintenant ?

Marché sous-tendu

Banques frileuses sur le financement Murabaha pour non-salariés (*ex: professions libérales investissant en locaux résidentiels ou mixtes*).

Fractionnement plébiscité

Accès élargi à des projets immobiliers complexes, auparavant réservés aux gros patrimoines.

Preuve par l'action

4 POC (projets pilotes) réussis dans les 6 derniers mois en partenariat avec **ATOA** et un fiduciaire tiers, garantissant sécurité et confiance.

Copropriété innovante

Combinaison validée de **Murabaha Musharaka** (copropriété) et **Sukuk** (copartagé), ouvrant la voie à des modèles hybrides d'acquisition progressive.

Pourquoi SOeasi ?

[SO] SIMPLIFICATION & OUVERTURE

Plateforme intuitive, ouverte à tous,
sans barrières techniques ou financières.

[SO] SÉCURITÉ & OSSATURE

Actifs réels adossés, structuration solide
avec tiers de confiance (fiduciaire).

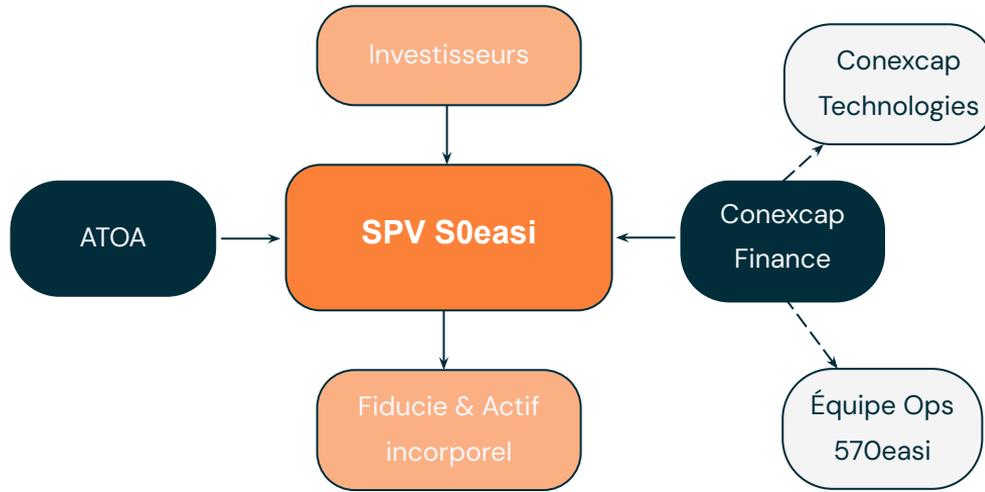
[SO] SUKUK & OPPORTUNITÉ

Investissement fractionné dans l'immobilier
via des Sukuk (pluriel du mot arabe Sakk =
chèque), traçables et liquides.

[+] ADN EASI

Continuité des valeurs Éthique, Adossé,
Solidaire, Inclusif, au cœur de chaque projet.

Synthèse du montage et des flux financiers

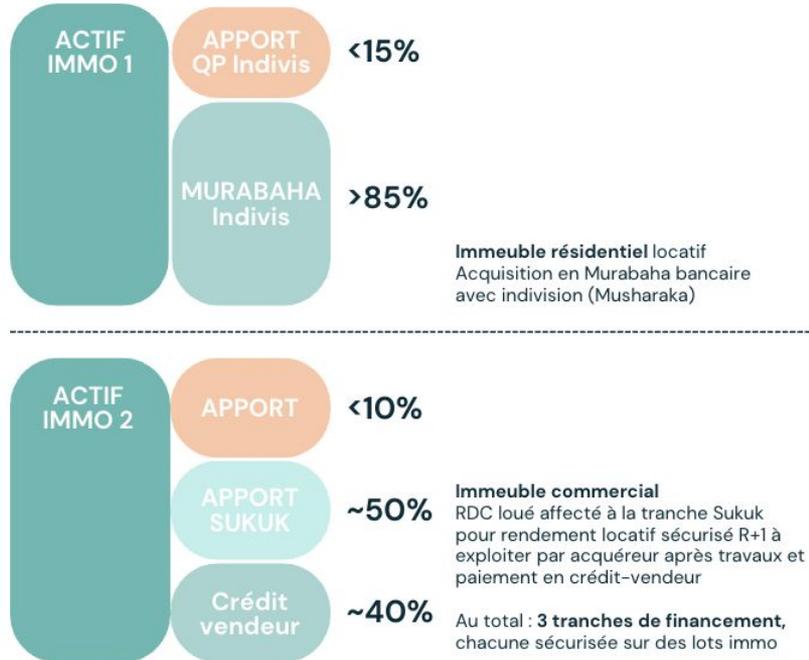


- Sukuk sur un projet d'investissement et d'exploitation d'une plateforme avec un TRI cible de 8%.

[Je simule mon placement](#)

Cas d'usage Block92

Ensemble immo en 2 immeubles



Une révolution pour les pros ?

Accessibilité financière

→ Apport réduit de 250 000 € à 90 000 € : l'immobilier pro devient enfin accessible aux entrepreneurs.

Acquisition progressive

- 5 ans : Crédit vendeur remboursé
- 13 ans : Immeuble d'habitation acquis
- Option : Rachat des Sukuk ou renouvellement

Alignement des flux

→ Chaque charge est couverte par un revenu locatif identifié.

Flexibilité stratégique

→ Des étapes clés pour ajuster sa stratégie selon ses capacités et le marché.

Calendrier de lancement



Prêt à faire le prochain pas vers une **épargne performante et éthique ?**

Nos conseillers vous accompagnent à chaque étape pour répondre à toutes vos questions et **concrétiser vos projets en toute sérénité.**

~50 souscripteurs

Part de 5K€

Je réserve mes parts !