

Op der Pompel

Emission obligataire

Note descriptive par **PwC**
Mai 2023



BeeBonds
BUILD TOGETHER



Disclaimer

- La présente note descriptive est publiée par PwC Enterprise Advisory bv conjointement avec la Direction de BeeBonds SRL (la "Direction") aux conditions énoncées ci-dessous à l'usage exclusif des personnes à qui elle est adressée et de leurs conseillers dans le cadre de l'emprunt obligataire ("Transaction") pour Riman RE Solution (ci-après l'Émetteur").
- L'analyse du projet par PwC et la rédaction de la note descriptive ne comportent aucune évaluation ni recommandation quant à l'opportunité d'investir et d'acheter les obligations. PwC s'est uniquement basé sur les informations transmises par l'Émetteur et n'est en rien responsable de leur exactitude ou exhaustivité. L'Émetteur est l'unique responsable des informations reprises au sein de cette note descriptive. Le projet comporte des risques commerciaux, financiers et opérationnels pour lesquels PwC n'assume aucune responsabilité. Il n'appartient pas davantage à PwC, en rapport avec les informations transmises, de rectifier et communiquer aux investisseurs les inexactitudes éventuelles que PwC serait amené à constater à l'avenir. Le fait que la note descriptive soit mise à disposition des investisseurs par l'Émetteur ou BeeBonds n'a pas pour effet que PwC entre en relation de clientèle avec ces investisseurs ou que PwC assume une quelconque responsabilité envers ceux-ci. De plus, il n'appartient pas à PwC d'examiner les sociétés liées à l'Émetteur.
- Ni la réception de la présente note descriptive par une personne, ni les informations qu'elle contient ou qui sont fournies ou communiquées ultérieurement à une personne en rapport avec la Transaction proposée par l'émetteur ne constituent, ou ne doivent être considérées comme constituant, la fourniture de conseils en investissement par PwC à une telle personne. Chacune de ces personnes doit procéder à sa propre évaluation indépendante du bien-fondé ou non d'un investissement dans la Transaction et doit suivre ses propres conseils professionnels.

Table des matières

1.	Synthèse	04
2.	Présentation de l'Entreprise	06
3.	Présentation du Projet	10
4.	Plan financier & Besoin de Financement	15
5.	Annexes	21

1

Synthèse



Une émission obligataire destinée à financer la construction de 3 résidences de 4 appartements au Grand-Duché de Luxembourg

Le projet

- « **Op der Pompel** » est un projet de promotion immobilière porté par la société Riman RE Solutions Sàrl., dont l'objectif est de construire 3 résidences de 4 appartements, soit un total de 12 appartements de haut standing en confort et en fonctionnalité.
- Le projet est porté par Manuel Rizzo et Sandro Rizzo, deux **professionnels expérimentés** ayant plus de **23 années d'expérience** dans le secteur de l'immobilier. Par le biais de leur société Riman RE Solutions, ils ont exécuté diverses ventes de biens immobiliers principalement à l'étranger (Allemagne).
- L'émission obligataire a pour but de financer l'achat du terrain à la fin du mois de juin 2023 et de renforcer la **trésorerie** de l'entreprise dans la phase de **démarrage des travaux**, principalement durant la période précédant l'encaissement des fonds liés aux ventes des résidences.

Caractéristiques de l'émission obligataire



Émission obligataire : **€2.7m**



Taux d'intérêt annuel : **9.0%**



Horizon d'investissement : **30 mois**



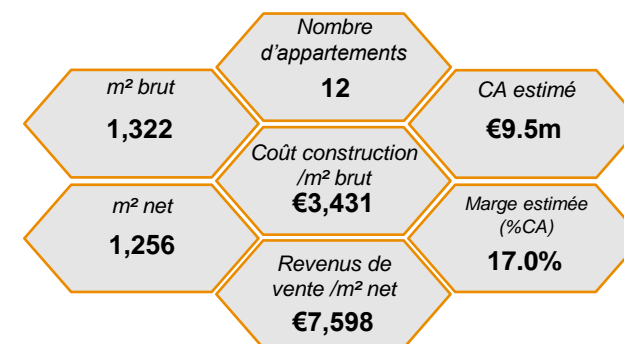
Les investisseurs BeeBonds bénéficieront d'une garantie hypothécaire de 1^{er} rang.

Business plan

en k€	Initial	Q2 2023	Q3 2023	Q4 2023	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024	Q1 2025	Q2 2025	Q3 2025	Q4 2025	Q1 2026	Q2 2026	Total
Apport en capital	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(13)
Cash résiduel de départ	71	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(71)
Coût des terrains	-	-	(1,850)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,850)
Droits d'enregistrement	-	-	(155)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(155)
Frais de notaire	-	-	(5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(5)
Travaux préparatoires	(169)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(169)
Construction	-	-	(125)	(578)	(234)	(546)	(468)	(390)	(524)	(736)	(290)	(219)	(283)	(141)	(4,536)
Honoraires	-	-	(8)	(8)	(8)	(16)	(16)	(16)	(18)	(18)	(18)	(18)	(10)	(10)	(165)
Assurances & garanties	-	-	(36)	-	-	(36)	-	-	(36)	-	-	-	-	-	(107)
Frais de commercialisation	-	-	(76)	-	-	(90)	-	-	(90)	-	-	-	-	-	(255)
Récupération des frais d'enregistrement	-	-	-	-	-	-	-	28	-	-	-	33	-	33	94
Ventes	-	-	1,222	650	264	2,183	533	444	2,191	893	357	268	357	179	9,539
Prêt actionnaires	90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(90)	-
Emission obligataire	-	2,700	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,700)	-	-	-
Intérêts de financement	-	(243)	-	-	-	-	-	-	-	(243)	-	(122)	-	-	(608)
Frais de dossier de financement	-	(155)	-	-	-	-	-	-	-	(3)	-	(2)	-	-	(160)
Mouvements de cash sur la période	5	2,302	(1,034)	65	21	1,495	48	65	1,523	(108)	49	(2,760)	65	(113)	1,622
Position de trésorerie fin de période	5	2,307	1,274	1,338	1,360	2,855	2,903	2,967	4,490	4,382	4,431	1,671	1,736	1,622	1,622

Note: La trésorerie étant positive et suffisante pour procéder au remboursement des obligations de BeeBonds, le porteur du projet pourrait anticiper le délai final et effectuer le remboursement dès Q4 2024.

Chiffres clés du projet



2

Présentation de l'Entreprise



Riman RE Solutions, un promoteur immobilier luxembourgeois proposant des biens de haut standing

Présentation de l'entreprise

- Riman RE Solutions (B227932), créé en septembre 2018, est un **promoteur immobilier** qui réalise des projets au Grand-Duché de Luxembourg et dans les pays limitrophes. Depuis sa création, la société a exécuté différents projets de vente de biens immobiliers à l'étranger, notamment en Allemagne.
- L'entreprise est spécialisée dans le **développement de nouvelles constructions** et la recherche d'opportunités d'investissement pour des investisseurs particuliers luxembourgeois et étrangers.
- La société est **dirigée par Manuel Rizzo et Sandro Rizzo**, deux professionnels expérimentés qui travaillent depuis plusieurs années dans le secteur de l'immobilier.
- Manuel Rizzo possède également une **seconde entreprise de courtage immobilier** ainsi que de gérance d'immeuble : Riman Sàrl. Cette agence immobilière accompagne ses clients dans la **location ou la vente** de leur bien immobilier au Luxembourg et à l'étranger.
- L'expérience combinée des deux fondateurs assure un réel professionnalisme dans les futurs projets de Riman RE Solutions.
- Pour ce projet, la société Riman RE Solutions agit en tant que **maître d'ouvrage**, mais également en tant que **promoteur immobilier**, et prend en charge toutes les responsabilités liées aux travaux du projet.

Vue d'ensemble du projet « Op der Pompel »



Plus de 23 années d'expérience dans le secteur de l'immobilier pour les porteurs du projet, Manuel Rizzo et Sandro Rizzo

Manuel Rizzo (53)



Expérience

- Manuel Rizzo, luxembourgeois, a débuté sa carrière en tant que commercial avant de diriger la suite de sa carrière dans le secteur immobilier.
- En 2009, Manuel fonde et développe la société Rimann Immobilier Sàrl, société immobilière spécialisée dans la gestion, achat et location immobilière et qu'il dirige toujours.
- A côté de son activité en tant que professionnel de l'immobilier, Manuel s'engage activement dans le monde associatif où il a notamment (i) fait partie de la chambre immobilière du Luxembourg en tant que Secrétaire de 2012 à 2014, (ii) été membre du conseil d'administration du CEPI (Association européenne des professionnels du secteur de l'immobilier) de 2016 à 2022, (iii) ainsi qu'exercé le titre de Président mondial des agences immobilières au sein de la FIABCI Internationale de 2018 à 2022.
- Actuellement, Manuel exerce également des fonctions telles que:
 - i. Membre du conseil d'administration de la CIGDL (chambre immobilière du GDL) depuis 2010
 - ii. Membre du comité PAC (Property Agents Committee) du CEPI depuis 2010, Membre de la FIABCI (Fédération internationale des professions immobilières) depuis 2013
 - iii. Président de la FIABCI Luxembourg depuis 2016
 - iv. Trésorier de la chambre immobilière du Luxembourg depuis 2022

Sandro Rizzo (29)



Expérience

- De nationalité luxembourgeoise, Sandro Rizzo est diplômé d'un « Bachelor of Science » de la Trier University of Applied Science avec une spécialisation en média digital et jeux.
- En 2017, il débute son parcours professionnel en tant que graphiste, web designer (print & digital), et membre de l'équipe « marketing et social media » pour ASPORT Luxembourg.
- En parallèle à son emploi dans le marketing pour ASPORT Luxembourg, Sandro s'engage en tant que responsable marketing pour Rimann Sàrl en 2018 où il sera chargé des créations d'annonces immobilières, de la gestion des réseaux sociaux, et de la création et de la gestion des sites web.
- En 2019, Sandro décide de quitter son poste au sein de ASPORT Luxembourg pour se consacrer au lancement de son entreprise: Blocknote Media. Il s'agit d'une agence média basée au Luxembourg et spécialisée dans la création de chartes graphiques, et de développement de sites de présentation ainsi que des sites e-commerce.
- Dans le cadre du projet « Op der Pompel », Sandro est actionnaire et contribue à définir l'identité visuelle du projet.

Exemples de projets portés par Riman, société sœur de Riman RE Solutions active dans la vente, location, et gestion immobilière

Domaine des vignes, Mertert

Le projet comprend environ **290 unités d'habitation** réparties sur **4 différentes phases de vente** qui ont débuté en 2018. Différentes agences immobilières sont responsables de la vente des appartements. Riman Sàrl a vendu **58 unités au cours des 3 premières phases**. Actuellement, la 4^{ème} et dernière phase est en vente avec 58 unités restantes.

Domaine « Op der Esplanade », Wasserbillig Projet « Les Sarmentes », Mertert

Il s'agit d'un projet qui s'est étalé sur une longue période étant donné qu'il a commencé en 1999 et s'est achevé en 2018. Le projet comprend la vente d'environ **160 unités d'habitation, réparties sur 11 résidences**. Manuel Rizzo a été impliqué sur pratiquement **60% de la vente totale** du projet étant donné qu'il a travaillé en tant qu'agent commercial pour Kurt Constructions (le promoteur immobilier initial du projet « Op der Esplanade ») et il a ensuite continué la vente avec sa société Riman Sàrl.

Le projet est une promotion immobilière qui comprend **20 maisons unifamiliales**. "Les Sarmentes" a été développé par la société immobilière Olos Fund. Dans l'ensemble, Riman Sàrl a participé à la **vente de 7 maisons**.



3

Présentation du Projet



Op der Pompel, un projet qui vise à construire 3 résidences de 4 appartements (1/2)

Description du projet

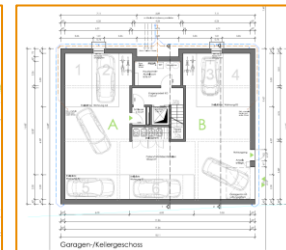
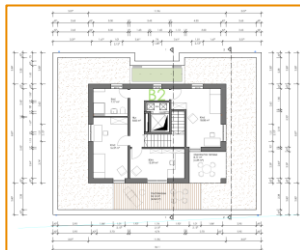
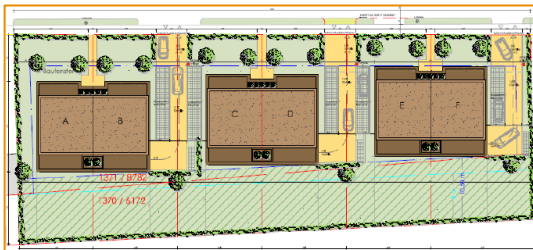
- Le projet « Op der Pompel » se **situe à Mertert**, une localité verte en bord de Moselle située à l'Est du Grand-Duché de Luxembourg à la frontière avec l'Allemagne.
- Le promoteur prévoit de construire **3 résidences divisées en 4 appartements** chacune. Chaque résidence sera composée de 3 appartements spacieux de 2 chambres à coucher (surface nette moyenne de 87m²) et un appartement-duplex de 4 chambres à coucher (surface nette moyenne de 158m²).
- Les résidences seront construites sur le **terrain d'une ancienne station-service**, dont la dépollution a été faite suivant les règlements prescrits par la loi sur la protection des sols et la gestion des sites pollués.
- Les résidences bénéficieront d'un **haut niveau de performance énergétique** en obtenant la note de **classe énergétique ABA** grâce, entre autres, à l'installation de panneaux solaires, d'une pompe à chaleur, de triple vitrage avec châssis en bois/aluminium, et de ventilation double flux.
- **L'assainissement et la dépollution de la terre** ont été préfinancé par Rimant RE Solutions. Les avances faites par les actionnaires pour financer les travaux préliminaires seront remboursées après le remboursement de l'émission obligatoire de BeeBonds.
- La société souhaite procéder à une **émission obligatoire** via la plateforme BeeBonds et **lever €2.7m** afin de financer l'achat du terrain et renforcer la position de trésorerie pour le début des travaux.



Op der Pompel, un projet qui vise à construire 3 résidences de 4 appartements (2/2)

Mise en place du projet

- Le projet initial visait à vendre l'ensemble des appartements avant la signature des actes notariés liés à l'achat du terrain. Cependant, la crise du COVID-19 (2020) et le conflit en Ukraine (2021) ont eu des impacts majeurs sur le secteur de la promotion-construction au Luxembourg notamment à cause de **l'augmentation des prix des matières premières** ainsi que les **retards dans les délais de construction**
- Dans ce contexte, le projet a subi des changements et s'est finalement réduit à **4 appartements dont la vente s'est concrétisée**, tandis que les acheteurs des 8 appartements restants se sont rétractés à cause de l'incertitude liée à la conjoncture. **L'acquisition du terrain** sera financée grâce à l'émission obligataire de €2.7m via la plateforme Beebonds, et l'exécution de la **vente de la première phase**, soit 4 appartements, servira à financer le développement des travaux de construction de la première résidence.
- Le **permis de construire** a été émis en avril 2022. La demande de **cadastre vertical** a été introduite en janvier 2023 et devrait parvenir prochainement (entre mai et juin 2023). Le cadastre vertical (équivalent de l'acte de base en Belgique) détaille la division des lots privatifs et des parties communes d'un immeuble bâti soumis au régime de la copropriété.

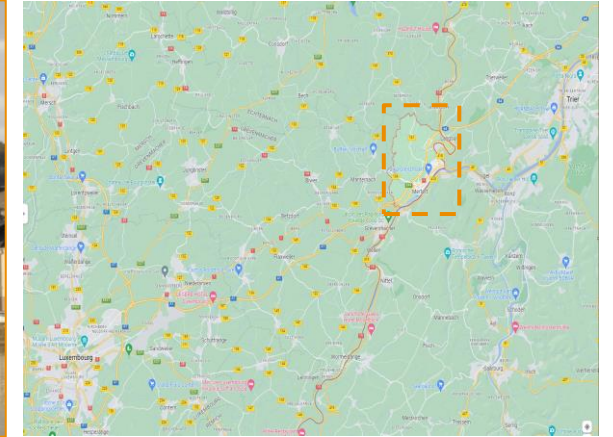


Développement du projet

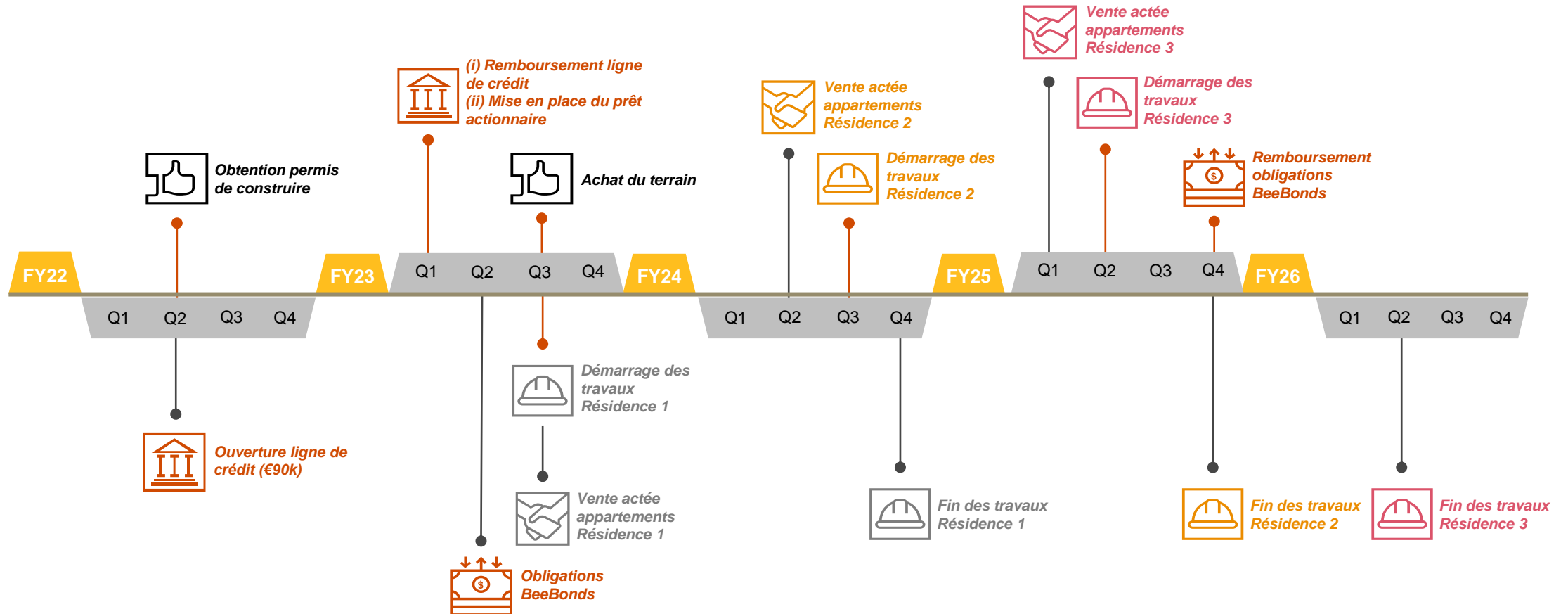
- Le déroulement du projet se divise en **trois phases distinctes de commercialisation** comme suit:
 - **Phase 1:** la première résidence est entièrement vendue à ce jour et sera actée en Q3 2023, après la finalisation de l'achat du terrain;
 - **Phase 2:** la seconde résidence est actuellement en vente et permettra également de financer les travaux de construction de la deuxième résidence;
 - **Phase 3:** la troisième résidence sera vendue par appartements après la vente de la phase 2. Néanmoins, la résidence fait déjà l'objet d'une discussion pour la vente en bloc auprès de potentiels investisseurs. En cas de vente en bloc, un décote sur le prix de vente pourrait être accordée.
- Les **travaux de terrassement** débuteront fin mai/début juin 2023, pour ensuite commencer la construction de la première résidence en septembre 2023.
- La **finalisation des travaux de construction** de la première résidence s'achèvera fin 2024. Les 4 appartements vendus pourront dès lors être occupés.
- Riman RE Solutions prévoit la construction des deux autres résidences au fur et à mesure que les phases de vente d'appartements progressent.

Mertert, une localité de premier rang au bord de la Moselle et située à la frontière germanique

- Le village de Mertert est idéalement situé à l'**est du Grand-Duché** de Luxembourg à proximité de la **frontière allemande** et accueille un peu plus de 4,500 habitants.
- Mertert possède les atouts d'un **cadre rural** étant au confluent de 3 fleuves (la Moselle, la Sûre et la Syre) dans la vallée de la Moselle en contrebas de vignes. La ville dispose également des **atouts d'une grande ville** étant donné qu'elle est située à seulement 17 minutes en voiture de Trèves et à 22 minutes de Luxembourg-ville.
- La commune dispose d'un **port fluvial d'envergure**, en liaison directe avec les voies fluviales nationales et internationales.
- Le village se situe à proximité des **transports publics** mais également des **écoles**, des **supermarchés** et des **axes autoroutiers**.
- La région est connue pour ses **diverses activités touristiques** telles que le camping, les sports nautiques et les promenades en pleine nature.
- Le Grand-Duché de Luxembourg est un pays central de l'Union Européenne. De nombreuses institutions et organes y ont établi leur siège. C'est également un des centres financiers européens. Dès lors, le marché de l'emploi et l'économie y sont très dynamiques.



Avancée du projet dans le temps



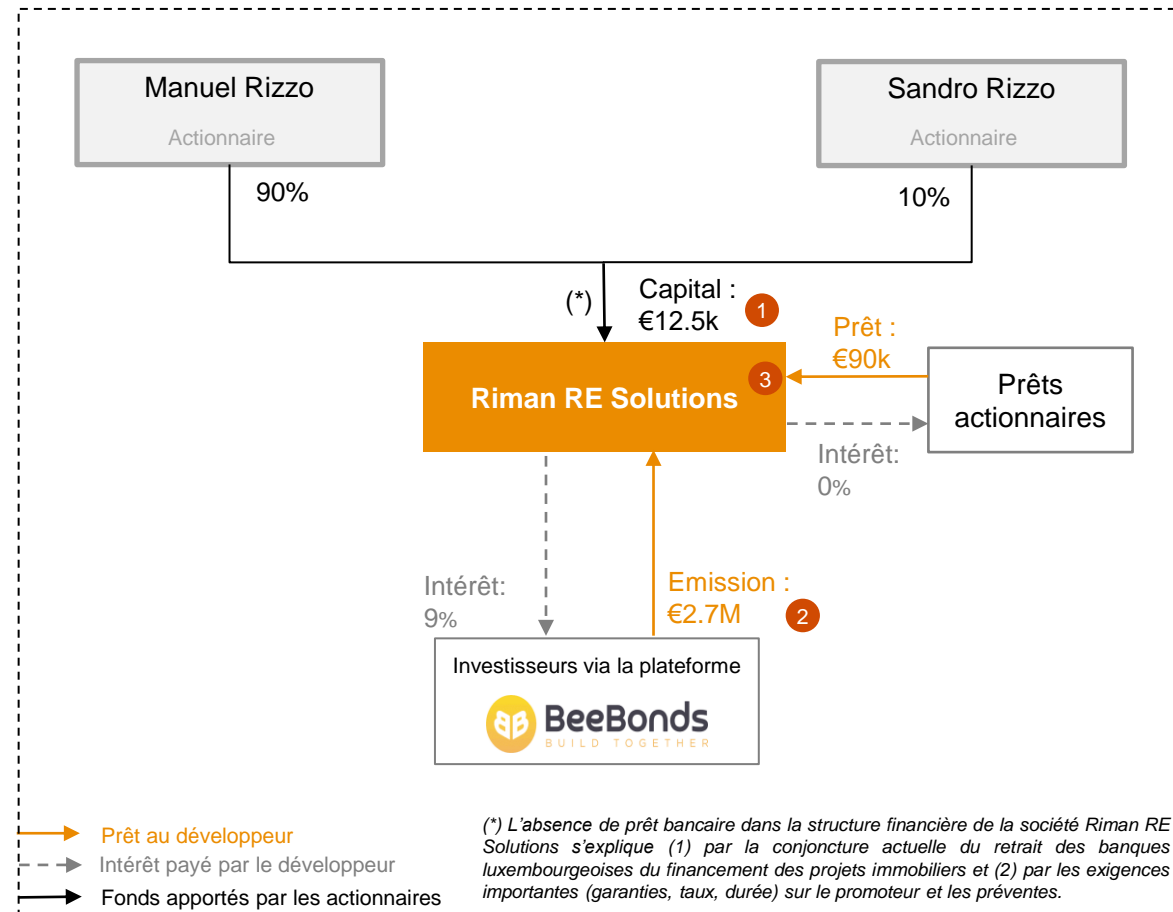
4

Plan Financier & Besoin de Financement



La société souhaite réaliser une émission obligataire de €2.7m afin de financer l'acquisition du terrain et de sécuriser le démarrage des travaux

Structure juridique et financement



Description de la structure financière

- 1 Riman RE Solutions est **détenu à 90% par Manuel Rizzo** et à **10% par Sandro Rizzo**. L'entreprise a été créée en 2018. Le capital social est de €12.5k entièrement libéré.
- 2 Les banques luxembourgeoises ne prêtent actuellement que très difficilement pour des nouveaux projets immobiliers, sinon avec des exigences importantes. Ainsi, le Management souhaite réaliser une **émission obligataire** via la plateforme BeeBonds pour financer l'achat du terrain et renforcer la trésorerie pour la construction des résidences. L'émission obligataire aura les caractéristiques suivantes :
 - Montant: €2.7m
 - Taux d'intérêt: 9% par an
 - Périodicité: annuelle
 - Remboursement: après 30 mois
- 3 Le projet est également financé par les **fonds propres de l'entreprise** et des **avances actionnaires**. Ceux-ci ont permis de financer les frais d'architecte, les autorisations, et le préfinancement des travaux de dépollution du terrain. En outre, le prêt actionnaires (M. Rizzo, le porteur du projet) a servi au remboursement de la ligne de crédit que Riman RE Solutions Sarl avait contractée auprès d'un établissement bancaire pour l'assainissement du terrain. Les modalités du prêt actionnaires sont définies comme suit:
 - Montant : €90k
 - Intérêts: 0%
 - Le remboursement du prêt actionnaire aura lieu lorsque la trésorerie de Riman RE Solution le permettra. Aucune date exacte n'a été définie. Toutefois, celui-ci restera subordonné au remboursement de l'emprunt obligataire BeeBonds.

La marge prévisionnelle du projet s'élève à €1.6m pour un pourcentage du chiffre d'affaires de 17.0%

Coûts estimés du projet

en K€	Montant
Charge foncière	(1,911)
Achat des terrains	(1,850)
Droits d'enregistrement	(155)
Récupération des frais d'enregistrement	94
Coûts de la construction	(4,875)
Travaux préparatoires	(169)
Frais d'architecte	(165)
Frais de notaire	(5)
Coûts de construction	(4,536)
Frais divers	(362)
Frais de commercialisation	(255)
Assurances & garanties	(107)
Frais financiers	(768)
Frais de dossier de financement - Intérêts	(608)
Frais de dossier de financement - Frais initiaux	(160)
Coûts	(7,917)

Dans le cas d'une acquisition en vue d'une cession à court terme, l'acquéreur a droit à la **restitution partielle des droits d'enregistrement**. Le montant de la restitution s'élève à 6% de la valeur du foncier lorsque l'acte de revente est enregistré dans un délai de 2 ans de la première vente et de 4.8% lorsque l'acte de revente est enregistré dans un délai supérieur à 2 ans et inférieur à 4 ans de la première vente.

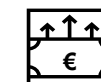
Les **coûts des travaux préparatoires** liés au projet comprennent les travaux de dépollution du terrain ainsi que les différents frais d'architecte afin d'obtenir les autorisations nécessaires au développement du projet. Ces frais ont été encourus préalablement à l'émission obligatoire

Les **coûts de construction** du projet sont composés du coût des travaux (€4.3m) ainsi qu'une prévision pour des éventuels imprévus durant les travaux (€250k).

Les **assurances & garanties** comprennent la garantie d'achèvement délivrée aux clients lors de la remise des clés (€85k pour les trois résidences), ainsi que l'assurance pour risque de chantier (€22.2k). Les deux assurances sont valables pour une durée de deux ans.

Revenus du projet estimés

en K€	Montant
Ventes	9,539
Ventes des appartements	9,539
Chiffre d'affaires	9,539
Marge prévisionnelle	1,622



€ 9.5m
Chiffre d'affaires



€ 7.9m
Coûts du projet



€ 1.6m
Marge prévisionnelle

Sur base du cashflow prévisionnel, les investisseurs BeeBonds seront remboursés en 30 mois (1/3)

Plan de trésorerie du projet

- La position de **cash** initiale pour le projet se divise en 2 parties distinctes: (i) **l'apport en capital** fourni par les actionnaires (€12.5k), ainsi que (ii) le **cash résiduel de départ** (€71k). Ce-dernier est obtenu grâce aux différentes transactions immobilières qui ont transité par la société Riman RE Solutions antérieur au projet « Op der Pompel ». Ainsi, la position de cash initiale permet de couvrir une partie des travaux préparatoires.
- Le **coût d'acquisition total du terrain** s'élève à €1.85m. Il sera payé en Q3 2023 grâce au prêt obtenu via Beebonds. Les droits d'enregistrement et frais de notaire s'élèvent à €155k et €5k respectivement, et seront payés en même temps que l'achat du terrain.
- Les **travaux préparatoires** sont composés de coûts de démolition et dépollution du terrain (€79k) et des frais d'architecte afin d'obtenir les autorisations (€90k) et ont déjà été engagés.

en k€		Initial	Q2 2023	Q3 2023	Q4 2023	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024	Q1 2025	Q2 2025	Q3 2025	Q4 2025	Q1 2026	Q2 2026	Total
1	Apport en capital	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(13)	-
	Cash résiduel de départ	71	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(71)	-
2	Achat des terrains	-	-	(1,850)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,850)
	Droits d'enregistrement	-	-	(155)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(155)
	Frais de notaire	-	-	(5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(5)
3	Travaux préparatoires	(169)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(169)
4	Construction	-	-	(125)	(578)	(234)	(546)	(468)	(390)	(524)	(736)	(290)	(219)	(283)	(141)	(4,536)
	Honoraires	-	-	(8)	(8)	(8)	(16)	(16)	(16)	(18)	(18)	(18)	(18)	(10)	(10)	(165)
5	Assurances & garanties	-	-	(36)	-	-	(36)	-	-	(36)	-	-	-	-	-	(107)
6	Frais de commercialisation	-	-	(76)	-	-	(90)	-	-	(90)	-	-	-	-	-	(255)
7	Récupération des frais d'enregistrement	-	-	-	-	-	-	-	28	-	-	-	33	-	33	94
8	Ventes	-	-	1,222	650	264	2,183	533	444	2,191	893	357	268	357	179	9,539
9	Prêt actionnaires	90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(90)	-
	Emission obligataire	-	2,700	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,700)	-	-	-
10	Intérêts de financement	-	(243)	-	-	-	-	-	-	-	(243)	-	(122)	-	-	(608)
	Frais de dossier de financement	-	(155)	-	-	-	-	-	-	-	(3)	-	(2)	-	-	(160)
Mouvements de cash sur la période		5	2,302	(1,034)	65	21	1,495	48	65	1,523	(108)	49	(2,760)	65	(113)	1,622
Position de trésorerie fin de période		5	2,307	1,274	1,338	1,360	2,855	2,903	2,967	4,490	4,382	4,431	1,671	1,736	1,622	1,622

Sur base du cashflow prévisionnel, les investisseurs BeeBonds seront remboursés en 30 mois (2/3)

Plan de trésorerie du projet

- 4 La **construction** commencera au Q3 2023 et le montant total estimé des coûts de construction s'élève à €4.5m. Les travaux pour les trois résidences devraient durer jusqu'au Q2 2026. Les **honoraires d'architecte et d'ingénieurs** seront payés pendant la durée des travaux pour un montant total de €142k. Les prévisions de décaissement des coûts de construction sont détaillées en annexe.
- 5 Les **assurances et garanties** de risque (€22k) et d'achèvement des travaux (€85k) pour un montant total €107k et seront payées au démarrage des travaux de construction de chaque résidence.
- 6 Les **frais de commercialisation** sont liés à la vente pour un montant total de €255k et sont payés à la signature des actes de vente.
- 7 Le **remboursement des frais d'enregistrement** s'élève à 6% de la valeur du foncier lorsque l'acte de revente est enregistré dans un délai de deux ans après la première vente et est de 4.8% entre deux ans et quatre ans après la première vente. Une partie des frais d'enregistrement (au taux de 6% pour la résidence 1) sera récupérée au Q4 2024, et une autre partie (à 4.8% pour les résidences 2 et 3) au Q4 2025 et au Q2 2026.

en k€		Initial	Q2 2023	Q3 2023	Q4 2023	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024	Q1 2025	Q2 2025	Q3 2025	Q4 2025	Q1 2026	Q2 2026	Total
1	Apport en capital	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(13)	-
	Cash résiduel de départ	71	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(71)	-
2	Achat des terrains	-	-	(1,850)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,850)
	Droits d'enregistrement	-	-	(155)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(155)
	Frais de notaire	-	-	(5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(5)
3	Travaux préparatoires	(169)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(169)
4	Construction	-	-	(125)	(578)	(234)	(546)	(468)	(390)	(524)	(736)	(290)	(219)	(283)	(141)	(4,536)
	Honoraires	-	-	(8)	(8)	(8)	(16)	(16)	(16)	(18)	(18)	(18)	(18)	(10)	(10)	(165)
5	Assurances & garanties	-	-	(36)	-	-	(36)	-	-	(36)	-	-	-	-	-	(107)
6	Frais de commercialisation	-	-	(76)	-	-	(90)	-	-	(90)	-	-	-	-	-	(255)
7	Récupération des frais d'enregistrement	-	-	-	-	-	-	-	28	-	-	-	33	-	33	94
8	Ventes	-	-	1,222	650	264	2,183	533	444	2,191	893	357	268	357	179	9,539
9	Prêt actionnaires	90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(90)	-
	Emission obligataire	-	2,700	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,700)	-	-	-
10	Intérêts de financement	-	(243)	-	-	-	-	-	-	-	(243)	-	(122)	-	-	(608)
	Frais de dossier de financement	-	(155)	-	-	-	-	-	-	-	(3)	-	(2)	-	-	(160)
Mouvements de cash sur la période		5	2,302	(1,034)	65	21	1,495	48	65	1,523	(108)	49	(2,760)	65	(113)	1,622
Position de trésorerie fin de période		5	2,307	1,274	1,338	1,360	2,855	2,903	2,967	4,490	4,382	4,431	1,671	1,736	1,622	1,622

Sur base du cashflow prévisionnel, les investisseurs BeeBonds seront remboursés en 30 mois (3/3)

Plan de trésorerie du projet

- 8 L'encaissement des **ventes** est lié à l'évolution des travaux et s'articulera en trois phases qui débiteront au Q3 2023 (résidence 1), au Q2 2024 (résidence 2) et au Q1 2025 (résidence 3). Le montant total de vente devrait s'élever à €9.5m. Lors d'une vente, un montant s'élevant à la quote-part du foncier et des frais d'architecte est encaissé. Ensuite, les acquéreurs verseront le solde restant proportionnellement à l'avancement des travaux. Les prévisions d'encaissement des ventes sont détaillées en annexe.
- 9 Le **prêt actionnaire** (€90k), utilisé pour le remboursement de la ligne de crédit auprès de l'établissement bancaire (€90k), ne fait pas l'objet de paiement d'intérêts et sera remboursé après le paiement du capital de l'émission obligataire.

- 10 **L'émission obligataire** BeeBonds s'élève à €2.7m. Les intérêts BeeBonds sont de 9% et seront payés annuellement. Le montant total des intérêts sera de €608k. Pour protéger les investisseurs BeeBonds, la première tranche d'intérêt qui doit être payée en Q3 2024 sera bloquée sur un compte dès l'entame du projet au premier semestre de 2023. Les investisseurs BeeBonds disposent également d'une garantie hypothécaire de premier rang sur l'ensemble du terrain.
- Note:** La trésorerie étant positive et suffisante pour procéder au remboursement des obligations de BeeBonds, le porteur du projet pourrait anticiper le délai final et effectuer le remboursement dès Q4 2024.

en k€		Initial	Q2 2023	Q3 2023	Q4 2023	Q1 2024	Q2 2024	Q3 2024	Q4 2024	Q1 2025	Q2 2025	Q3 2025	Q4 2025	Q1 2026	Q2 2026	Total
1	Apport en capital	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(13)	-
	Cash résiduel de départ	71	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(71)	-
2	Achat des terrains	-	-	(1,850)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,850)
	Droits d'enregistrement	-	-	(155)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(155)
	Frais de notaire	-	-	(5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(5)
3	Travaux préparatoires	(169)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(169)
4	Construction	-	-	(125)	(578)	(234)	(546)	(468)	(390)	(524)	(736)	(290)	(219)	(283)	(141)	(4,536)
	Honoraires	-	-	(8)	(8)	(8)	(16)	(16)	(16)	(18)	(18)	(18)	(18)	(10)	(10)	(165)
5	Assurances & garanties	-	-	(36)	-	-	(36)	-	-	(36)	-	-	-	-	-	(107)
6	Frais de commercialisation	-	-	(76)	-	-	(90)	-	-	(90)	-	-	-	-	-	(255)
7	Récupération des frais d'enregistrement	-	-	-	-	-	-	-	28	-	-	-	33	-	33	94
8	Ventes	-	-	1,222	650	264	2,183	533	444	2,191	893	357	268	357	179	9,539
9	Prêt actionnaires	90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(90)	-
	Emission obligataire	-	2,700	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2,700)	-	-	-
10	Intérêts de financement	-	(243)	-	-	-	-	-	-	-	(243)	-	(122)	-	-	(608)
	Frais de dossier de financement	-	(155)	-	-	-	-	-	-	-	(3)	-	(2)	-	-	(160)
Mouvements de cash sur la période		5	2,302	(1,034)	65	21	1,495	48	65	1,523	(108)	49	(2,760)	65	(113)	1,622
Position de trésorerie fin de période		5	2,307	1,274	1,338	1,360	2,855	2,903	2,967	4,490	4,382	4,431	1,671	1,736	1,622	1,622

5

Annexes



Etats financiers de Riman RE Solutions

Bilan

En €	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Créances à moins d'un an	35,676	71,779	93,408
Valeurs disponibles	4,879	11,141	17,959
Actifs circulants	40,555	82,921	111,366
Comptes de régularisation	1,471	806	806
Total actif	42,026	83,727	112,172
Capital	12,500	12,500	12,500
Réserves	-	585	1,590
Pertes / Bénéfices reportés	(15,415)	(4,308)	5,300
Résultat de l'exercice	11,692	10,613	(101,150)
Fonds propres	8,777	19,390	(81,760)
Dettes financières	-	-	90,284
Dettes à long terme	-	-	90,284
Dettes commerciales	33,249	64,336	103,648
Dettes à court terme	33,249	64,336	103,648
Total passif	42,026	83,727	112,172

Compte de résultat

En €	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2022
Marge brute	27,850	29,030	(21,787)
Frais de personnel	(15,601)	(16,156)	(9,619)
Autres charges d'exploitation	(75)	-	(68,096)
Produits financiers	59	-	33
Charges financières	(6)	(1)	(1,681)
Résultat avant impôts	12,227	12,873	(101,150)
Impôts sur le résultat	-	(1,725)	-
Résultat après impôts	12,227	11,148	(101,150)
Autres impôts	(535)	(535)	-
Résultat de l'exercice	11,692	10,613	(101,150)

Suite à la vente d'un projet en Allemagne, la société comptabilisera une **créance de €200k** qu'elle émettra à la signature des actes lors du premier semestre de 2023. Cette créance n'est pas prise en compte dans cash flow prévisionnel présenté dans les slides 18, 19 et 20. En termes de **fonds de roulement**, les créances à moins d'un an couvrent majoritairement les dettes à court terme. Aucun apport n'est nécessaire pour couvrir le besoin en fonds de roulement.

La société **anticipe un bénéfice** sur d'autres projets vendus, entre autres en Allemagne, qui viendraient compenser le déficit.

À noter qu'il s'agit d'une balance provisoire des comptes non audités au 31/12/2022.

Entrées et sorties de trésorerie

Entrées prévisionnelles par trimestre HTVA

En €	Résidence 1	Résidence 2	Résidence 3	Total
Q3/2023	1,221,640	-	-	1,221,640
Q4/2023	650,460	-	-	650,460
Q1/2024	263,700	-	-	263,700
Q2/2024	351,600	1,831,750	-	2,183,350
Q3/2024	175,800	357,000	-	532,800
Q4/2024	175,800	267,750	-	443,550
Q1/2025	-	357,000	1,833,750	2,190,750
Q2/2025	-	357,000	535,500	892,500
Q3/2025	-	89,250	267,750	357,000
Q4/2025	-	89,250	178,500	267,750
Q1/2026	-	-	357,000	357,000
Q2/2026	-	-	178,500	178,500
Total	2,839,000	3,349,000	3,351,000	9,539,000

Dépenses prévisionnelles suivant offre actuelle du constructeur HTVA

En €	Résidence 1	Résidence 2	Résidence 3	Total
Q3/2023	(124,907)	-	-	(124,907)
Q4/2023	(577,693)	-	-	(577,693)
Q1/2024	(234,200)	-	-	(234,200)
Q2/2024	(312,267)	(234,200)	-	(546,467)
Q3/2024	(156,133)	(312,267)	-	(468,400)
Q4/2024	(156,133)	(234,200)	-	(390,333)
Q1/2025	-	(312,267)	(234,200)	(546,467)
Q2/2025	-	(312,267)	(468,400)	(780,667)
Q3/2025	-	(78,067)	(234,200)	(312,267)
Q4/2025	-	(78,067)	(156,133)	(234,200)
Q1/2026	-	-	(238,367)	(238,367)
Q2/2026	-	-	(82,233)	(82,233)
Total	(1,561,333)	(1,561,333)	(1,413,533)	(4,536,200)



BeeBonds

B U I L D T O G E T H E R