CAELUM

PRIVATE EQUITY

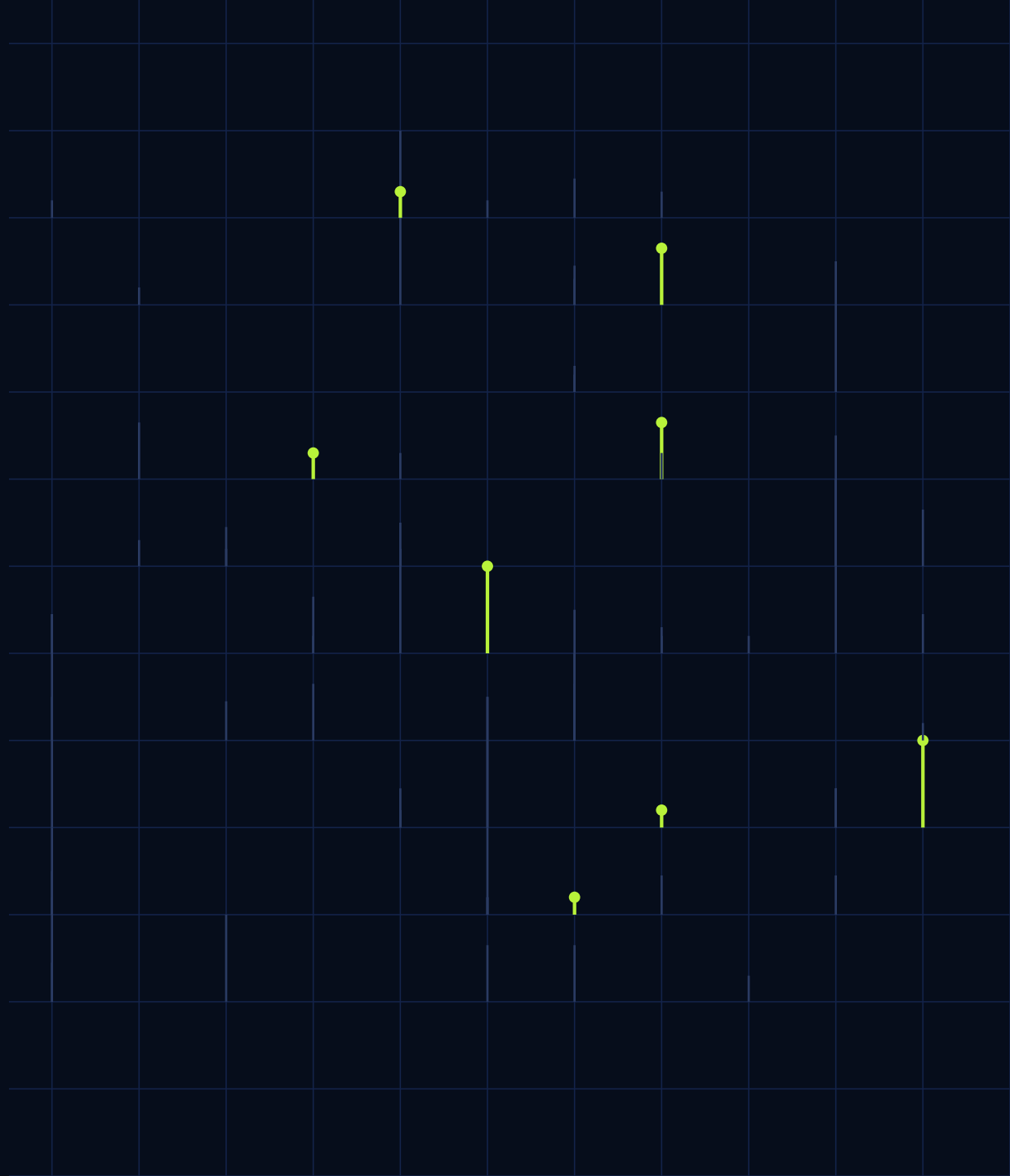
INVESTOR-PITCH · OKTOBER 2026

Preluma

Künstliche Intelligenz für die frühzeitige Objektakquise.

Erkennt Immobilien mit hoher Verkaufswahrscheinlichkeit, bevor sie auf den Portalen erscheinen, und priorisiert sie für Makler und Investoren.

IN ENTWICKLUNG · ABSCHLUSS DEZ. 2027



Caelum Private Equity S.L.U. · Calle de Velázquez 27, 28001 Madrid, Spanien · info@cpexs.com

DAS PROBLEM

Wenn eine Immobilie im Portal steht, hat der Eigentümer schon entschieden, sie allein zu verkaufen.

01

Zu spätes Gespräch

Der Eigentümer hält den Privatverkauf für einfach und inseriert selbst. Oft endet es mit einem schlechten Geschäft, und der Makler kommt erst nach der Entscheidung.

02

Verstreute Daten

Kataster, Grundbuch, städtisches Umfeld und Marktsignale liegen in Quellen, die niemand zusammenführt.

03

Manuelles Bauchgefühl

Die Akquise hängt vom persönlichen Netzwerk und langsamen Prüfungen ab. Ohne mehr Personal skaliert sie nicht.

Nur zur Information. Dieses Dokument ist kein Angebot von Wertpapieren. Künftige Termine und Zahlen sind Prognosen.

DIE LÖSUNG

Drei KI-Agenten, eine Entscheidungskette.

SCOUT

Erkennt die Absicht

Verknüpft öffentliche Signale und berechnet für jede Immobilie einen Verkaufsabsichts-Score.

DIRECTOR

Bestimmt den Weg

Leitet jede Chance an den passenden Ansprechpartner weiter, stets abhängig von der Einwilligung des Eigentümers.

CONSULTOR

Unterstützt den Makler

Oberfläche für den Makler. Lernt aus jedem Ergebnis und verfeinert das Modell mit eigenem Feedback.

Nur zur Information. Dieses Dokument ist kein Angebot von Wertpapieren. Künftige Termine und Zahlen sind Prognosen.

COMPLIANCE BY DESIGN

Die Analyse erlaubt nie den Kontakt. Das entscheidet nur der Eigentümer.

Analysesignale	Dienen der Analyse und Priorisierung. Keine davon ermöglicht einen direkten Kontakt mit dem Eigentümer.
Kontaktsignale	Erfordern eine ausdrückliche Einwilligung. Nur sie eröffnen einen Kontaktweg.
AI Act	Transparenzpflichten gelten seit August 2026. Die Hochrisikopflichten nach Anhang III verschieben sich mit dem Digital Omnibus auf Dezember 2027: genau dann schließt Preluma die Entwicklung ab.
Daten	Infrastruktur in der Europäischen Union, mit Verschlüsselung und rollenbasierter Zugriffskontrolle.

Nur zur Information. Dieses Dokument ist kein Angebot von Wertpapieren. Künftige Termine und Zahlen sind Prognosen.

GESCHÄFTSMODELL

Zwei wiederkehrende Erlösquellen.

B2B

SaaS für Makler

Gestaffeltes Abonnement nach Anzahl der Chancen und Nutzer. Eingebunden in die Abläufe des Maklerbüros.

B2C

Zwei kostenlose Bewertungen

Danach ein Monatsabo per Lastschrift, mit geprüfter Eigentümerschaft.

DATEN

Netzwerkeffekt

Jedes vom Consultor erfasste Ergebnis verbessert das Scoring. Mehr Nutzung bedeutet bessere Prognosen für alle Kunden.

Nur zur Information. Dieses Dokument ist kein Angebot von Wertpapieren. Künftige Termine und Zahlen sind Prognosen.

TECHNOLOGIE

Eigene Architektur, bereit zur Skalierung in der Cloud.

KI	In der Europäischen Union gehostete Modelle, mit menschlicher Aufsicht.
Anwendungen	Web für Makler und mobile App für Eigentümer.
Daten	Verschlüsselte Geodatenbank mit rollenbasiertem Zugriff.
Cloud	AWS in Europa, mit automatischer Skalierung.
Auslieferung	Kontinuierliches Deployment mit automatisierten Tests und Audit-Trail.

Nur zur Information. Dieses Dokument ist kein Angebot von Wertpapieren. Künftige Termine und Zahlen sind Prognosen.

ROADMAP

Von der Forschung zum kommerziellen Betrieb im Dezember 2027.



März 2025

FORSCHUNG

Akquisestudie in Madrid mit Maklern.

Okt. 2025

ARCHITEKTUR

Entwurf der drei Agenten und des Einwilligungsrahmens.

Mai 2026

ENTWICKLUNG

Scout-Engine in der Validierung.

Okt. 2026

HEUTE

AWS-Infrastruktur und Pilotprojekt mit Maklern.

Apr. 2027

GEPLANT

Kommerzielle B2B-Beta und B2C-Test.

Dez. 2027

ZIEL

Entwicklung abgeschlossen, Markteinführung.

Nur zur Information. Dieses Dokument ist kein Angebot von Wertpapieren. Künftige Termine und Zahlen sind Prognosen.

NÄCHSTER SCHRITT

Seed-Runde offen: 250.000 €, um die Entwicklung abzuschließen und Preluma auf den Markt zu bringen.

Gründer und CEO	Dreißig Jahre internationale Geschäftsentwicklung in Europa und Lateinamerika (Diageo, Pernod Ricard, JBS, ConAgra Brands, Engel & Völkers). MBA in Management disruptiver Technologieunternehmen.
E-Mail	info@cpexs.com
Telefon	+34 645 96 89 09 · 915 75 12 87
Büro	Calle de Velázquez 27, Club Empresarial 567, 28001 Madrid, Spanien
Web	www.cpexs.com

Nur zur Information. Dieses Dokument ist kein Angebot von Wertpapieren. Künftige Termine und Zahlen sind Prognosen.