CAELUM

PRIVATE EQUITY

PITCH INVESTISSEUR · OCTOBRE 2026

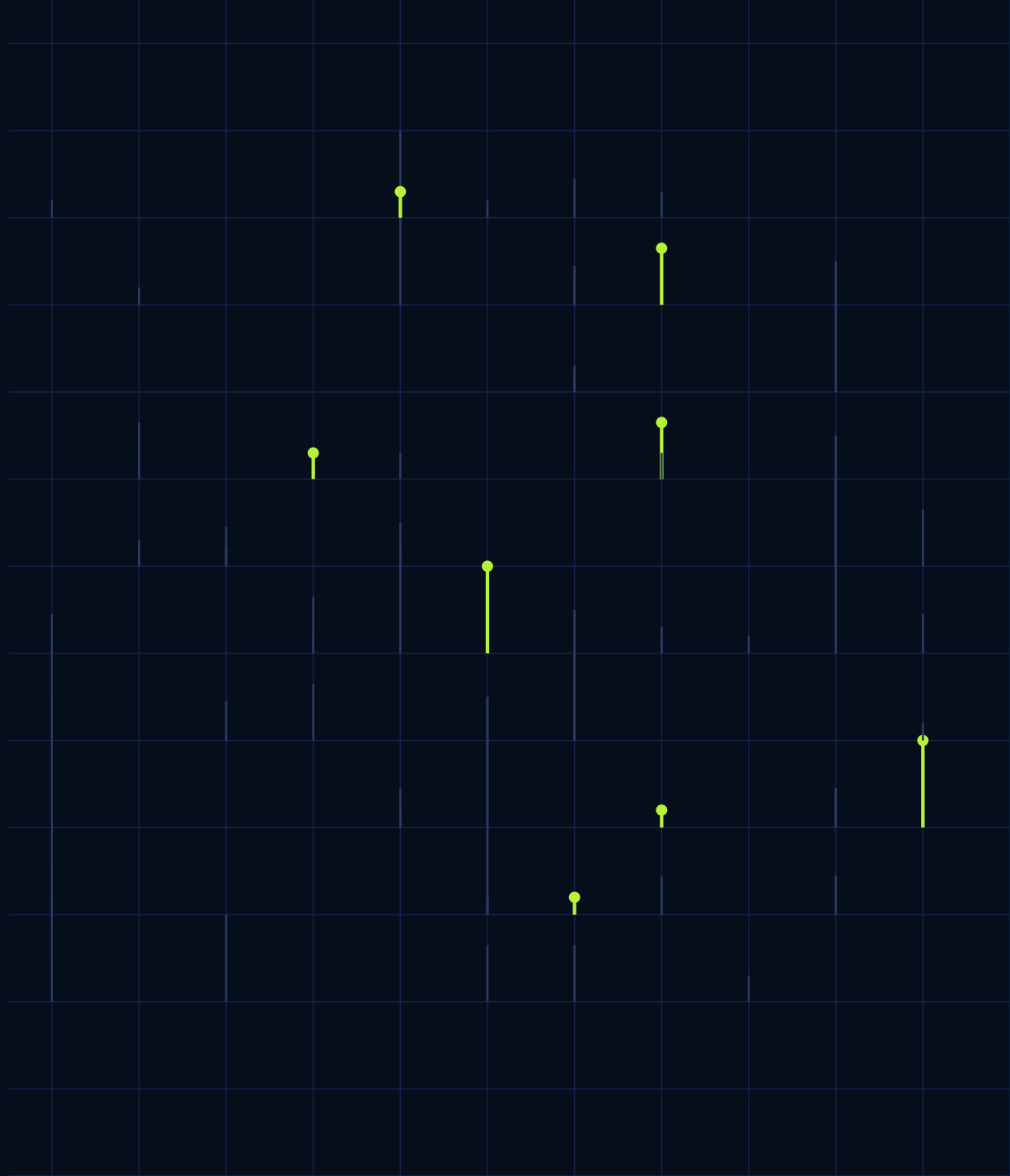
Preluma

L’intelligence artificielle au service de la prospection immobilière anticipée.

Repère les biens susceptibles d’être vendus avant leur arrivée sur les portails et les priorise pour les agences et les investisseurs.

EN DÉVELOPPEMENT · FIN DÉC. 2027

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



LE PROBLÈME

Quand un bien arrive sur le portail, le propriétaire a déjà décidé de le vendre seul.

01

Une conversation tardive

Le propriétaire pense que vendre seul est facile et publie l’annonce. Il finit souvent par une mauvaise affaire, et l’agence arrive une fois la décision prise.

02

Données dispersées

Cadastre, registre foncier, contexte urbain et signaux de marché vivent dans des sources que personne ne réunit.

03

Intuition manuelle

La prospection dépend du réseau de chaque agent et de vérifications lentes. Elle ne passe pas à l’échelle sans recruter.

Document d’information. Il ne constitue pas une offre de titres. Les dates et chiffres futurs sont des prévisions.

LA SOLUTION

Trois agents d’IA, une seule chaîne de décision.

SCOUT

Détecte l’intention

Croise des signaux publics et attribue à chaque bien un score d’intention de vente.

DIRECTOR

Décide du circuit

Oriente chaque opportunité vers le bon professionnel, toujours sous réserve du consentement du propriétaire.

CONSULTOR

Accompagne l’agent

Interface pour l’agent. Apprend de chaque résultat et affine le modèle grâce à son propre retour.

Document d’information. Il ne constitue pas une offre de titres. Les dates et chiffres futurs sont des prévisions.

CONFORMITÉ DÈS LA CONCEPTION

L’analyse n’autorise jamais le contact. Seul le propriétaire le fait.

Signaux d’analyse	Servent à analyser et à prioriser. Aucune ne permet un contact direct avec le propriétaire.
Signaux de contact	Exigent un consentement exprès. Ce sont les seules qui ouvrent une voie de contact.
AI Act	Obligations de transparence en vigueur depuis août 2026. Les obligations à haut risque de l’annexe III sont reportées à décembre 2027 par le Digital Omnibus : la date même où Preluma termine son développement.
Données	Infrastructure dans l’Union européenne, avec chiffrement et contrôle d’accès par rôle.

Document d’information. Il ne constitue pas une offre de titres. Les dates et chiffres futurs sont des prévisions.

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Deux sources de revenus récurrents.

B2B

SaaS pour les agences

Abonnement par paliers selon le volume d’opportunités et le nombre d’agents. Intégré au flux de travail de l’agence.

B2C

Deux estimations gratuites

Puis un abonnement mensuel par prélèvement, avec propriété vérifiée.

DONNÉES

Effet de réseau

Chaque résultat enregistré par le Consultor améliore le scoring. Plus d’usage, de meilleures prédictions pour tous les clients.

Document d’information. Il ne constitue pas une offre de titres. Les dates et chiffres futurs sont des prévisions.

TECHNOLOGIE

Architecture propre, prête à passer à l’échelle dans le cloud.

IA	Modèles hébergés dans l’Union européenne, sous supervision humaine.
Applications	Web pour les agences et application mobile pour les propriétaires.
Données	Base de données géospatiale chiffrée, accès par rôle.
Cloud	AWS en Europe, avec mise à l’échelle automatique.
Livraison	Déploiement continu, tests automatisés et traçabilité.

Document d’information. Il ne constitue pas une offre de titres. Les dates et chiffres futurs sont des prévisions.

FEUILLE DE ROUTE

De la recherche à l’exploitation commerciale en décembre 2027.

Mars 2025

RECHERCHE

Étude de prospection à Madrid avec des agences.

Oct. 2025

ARCHITECTURE

Conception des trois agents et du cadre de consentement.

Mai 2026

DÉVELOPPEMENT

Moteur Scout en validation.

Oct. 2026

AUJOURD’HUI

Infrastructure AWS et pilote avec des agences.

Avr. 2027

PRÉVU

Bêta commerciale B2B et essai B2C.

Déc. 2027

OBJECTIF

Développement terminé et lancement commercial.

PROCHAINE ÉTAPE

Levée d’amorçage ouverte : 250 000 € pour achever le développement et lancer Preluma.

Fondateur et CEO	Trente ans de développement commercial international en Europe et en Amérique latine (Diageo, Pernod Ricard, JBS, ConAgra Brands, Engel & Völkers). MBA en gestion d’entreprises de technologies disruptives.
E-mail	info@cpexs.com
Téléphone	+34 645 96 89 09 · 915 75 12 87
Bureau	Calle de Velázquez 27, Club Empresarial 567, 28001 Madrid, Espagne
Web	www.cpexs.com

Document d’information. Il ne constitue pas une offre de titres. Les dates et chiffres futurs sont des prévisions.