CAELUM

PRIVATE EQUITY

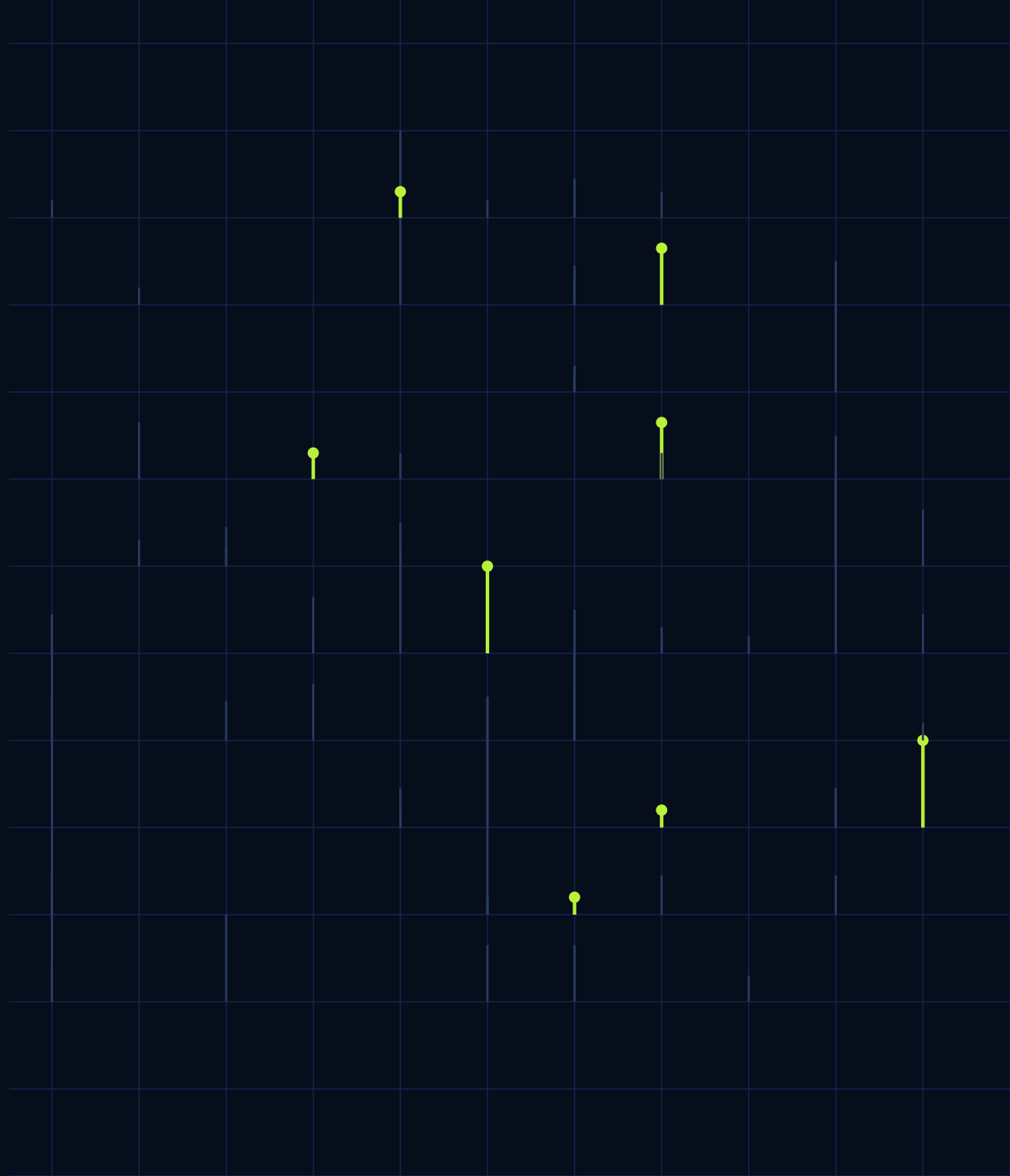
INVESTOR PITCH · OTTOBRE 2026

Preluma

Intelligenza artificiale per l’acquisizione immobiliare anticipata.

Individua gli immobili con probabilità di vendita prima che arrivino sui portali e li classifica per priorità a beneficio di agenzie e investitori.

IN SVILUPPO · CHIUSURA DIC. 2027



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

IL PROBLEMA

Quando un immobile arriva sul portale, il proprietario ha già deciso di venderlo da solo.

01

Una conversazione tardiva

Il proprietario pensa che vendere da solo sia facile e pubblica l’annuncio. Spesso finisce con un cattivo affare, e l’agenzia arriva a decisione già presa.

02

Dati dispersi

Catasto, registri immobiliari, contesto urbano e segnali di mercato stanno in fonti che nessuno collega.

03

Intuito manuale

L’acquisizione dipende dalla rete personale dell’agente e da verifiche lente. Non scala senza aggiungere persone.

Documento informativo. Non costituisce un’offerta di strumenti finanziari. Date e cifre future sono previsioni.

LA SOLUZIONE

Tre agenti di IA, una sola catena decisionale.

SCOUT

Rileva l’intenzione

Incrocia segnali pubblici e assegna a ogni immobile un punteggio di intenzione di vendita.

DIRECTOR

Decide il percorso

Indirizza ogni opportunità al professionista giusto, sempre subordinata al consenso del proprietario.

CONSULTOR

Affianca l’agente

Interfaccia per l’agente. Impara da ogni risultato e affina il modello con il proprio feedback.

Documento informativo. Non costituisce un’offerta di strumenti finanziari. Date e cifre future sono previsioni.

CONFORMITÀ BY DESIGN

L’analisi non autorizza mai il contatto. Lo fa solo il proprietario.

Segnali di analisi	Servono ad analizzare e assegnare priorità. Nessuna abilita il contatto diretto con il proprietario.
Segnali di contatto	Richiedono il consenso espresso. Sono le uniche che aprono un canale di contatto.
AI Act	Obblighi di trasparenza in vigore da agosto 2026. Gli obblighi ad alto rischio dell’allegato III slittano a dicembre 2027 con il Digital Omnibus: la stessa data in cui Preluma completa lo sviluppo.
Dati	Infrastruttura nell’Unione europea, con cifratura e controllo degli accessi per ruolo.

Documento informativo. Non costituisce un’offerta di strumenti finanziari. Date e cifre future sono previsioni.

MODELLO DI BUSINESS

Due fonti di ricavi ricorrenti.

B2B

SaaS per agenzie

Abbonamento a livelli in base al volume di opportunità e al numero di agenti. Integrato nei processi dell’agenzia.

B2C

Due valutazioni gratuite

Poi un abbonamento mensile con addebito diretto e titolarità verificata.

DATI

Effetto rete

Ogni risultato registrato dal Consultor migliora lo scoring. Più utilizzo significa previsioni migliori per tutti i clienti.

Documento informativo. Non costituisce un’offerta di strumenti finanziari. Date e cifre future sono previsioni.

TECNOLOGIA

Architettura proprietaria, pronta a scalare nel cloud.

IA	Modelli ospitati nell’Unione europea, con supervisione umana.
Applicazioni	Web per le agenzie e app mobile per i proprietari.
Dati	Database geospaziale cifrato, con accesso per ruolo.
Cloud	AWS in Europa, con scalabilità automatica.
Rilascio	Deploy continuo, con test automatici e tracciabilità.

Documento informativo. Non costituisce un’offerta di strumenti finanziari. Date e cifre future sono previsioni.

ROADMAP

Dalla ricerca all’esercizio commerciale a dicembre 2027.



Mar. 2025

RICERCA

Studio sull’acquisizione a Madrid con le agenzie.

Ott. 2025

ARCHITETTURA

Progettazione dei tre agenti e del quadro di consenso.

Mag. 2026

SVILUPPO

Motore Scout in validazione.

Ott. 2026

OGGI

Infrastruttura AWS e pilota con le agenzie.

Apr. 2027

PREVISTO

Beta commerciale B2B e prova B2C.

Dic. 2027

OBIETTIVO

Sviluppo completato e lancio commerciale.

Documento informativo. Non costituisce un’offerta di strumenti finanziari. Date e cifre future sono previsioni.

PROSSIMO PASSO

Round seed aperto: 250.000 € per completare lo sviluppo e lanciare Preluma.

Fondatore e CEO	Trent’anni di sviluppo commerciale internazionale in Europa e America Latina (Diageo, Pernod Ricard, JBS, ConAgra Brands, Engel & Völkers). MBA in gestione di imprese di tecnologia dirompente.
Email	info@cpexs.com
Telefono	+34 645 96 89 09 · 915 75 12 87
Ufficio	Calle de Velázquez 27, Club Empresarial 567, 28001 Madrid, Spagna
Web	www.cpexs.com

Documento informativo. Non costituisce un’offerta di strumenti finanziari. Date e cifre future sono previsioni.