

Cas d'investissement #1 : Opendoor

Opendoor en quelques mots

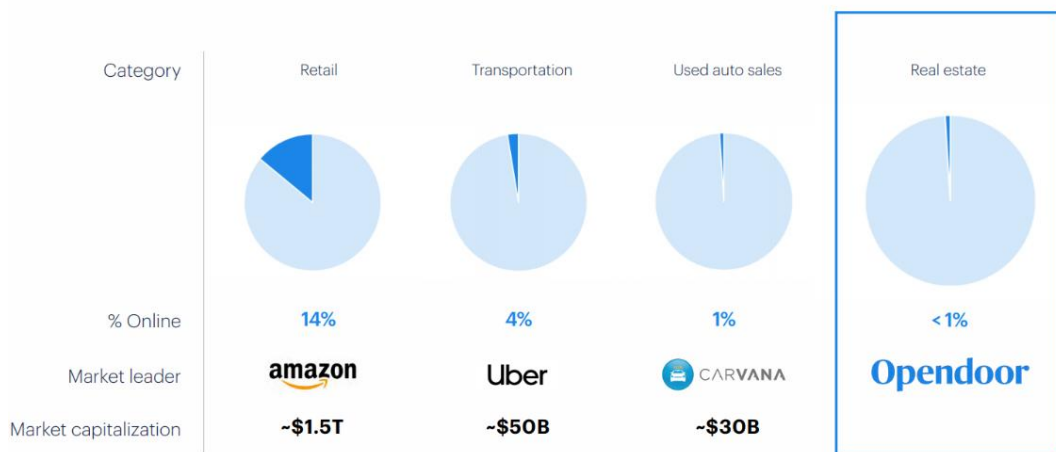
Opendoor est le disrupteur du marché immobilier américain. Cette jeune société américaine réinvente l'achat et la vente de biens immobiliers via sa plateforme. Pour ce faire, Opendoor vise à supprimer les intermédiaires (agences immobilières) intervenant dans le processus d'une transaction immobilière.

Enjeu du secteur de l'immobilier

La transformation digitale du secteur de l'immobilier est dans une phase de lancement. Comme le démontre le schéma ci-dessous, moins de 1 % des consommateurs américains ont au moins une fois utilisé le web pour acheter des biens immobiliers.

A titre indicatif, 14 % des consommateurs ont au moins une fois utilisé le web pour acheter des biens « courants ».

Early stages of the digital transformation in real estate

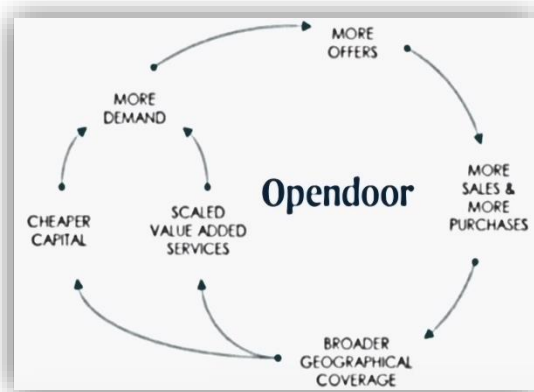


Données du marché immobilier américain

- 68 % des américains sont propriétaires de leurs biens immobiliers ;
- 5 millions de biens immobiliers sont vendus chaque année aux USA ;
- L'immobilier aux USA, est le plus gros marché qui n'a pas encore été « disrupté » ou encore impacté par la **transformation digitale** ;
- Le marché de l'immobilier représente une valeur de 1,6 T \$ / an (1 600 milliards \$) ;
- La Fed (Banque Centrale Américaine) maintiendra ses **taux proches de 0%** pour un long moment ;
- 22 % de la population des états-unis sont des **millennials**, soit 75 millions de personnes ;
- 75 millions d'américains (millennials) sont sur le point d'investir dans l'immobilier.

Business Model (mode de fonctionnement)

Via sa plateforme, Opendoor propose aux propriétaires (de biens immobiliers) d'acheter leurs biens immobiliers pour les revendre ensuite.



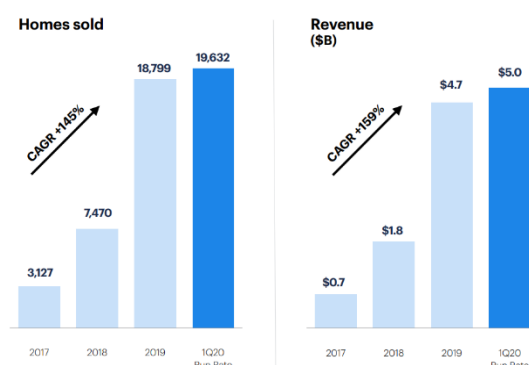
Source : Social Capital Hedosophia II

Pour se rémunérer, Opendoor prélève une commission, comprise entre 6 et 13%, sur le prix de vente des biens immobiliers. Un des éléments clés de son fonctionnement réside dans l'utilisation et l'amélioration continue de son algorithme qui prend en compte les données d'agences immobilières, d'autres organismes (prix des transports, sécurité du quartier, qualité des écoles) et les informations enseignées par les propriétaires pour établir un prix rapidement, sans la visite d'un professionnel.

- ⇒ **Innovation du processus de vente d'un bien ;**
- ⇒ **Business model efficient et résilient pour le covid-19**

Données financières¹

Rapid growth at scale and improving profitability



- Le taux de croissance annuel moyen des biens immobiliers vendus se chiffre à 145 % ;
- Le taux de croissance annuel moyen des revenus s'élève à 159 %.

¹ <https://sec.report/Document/0001104659-20-125490/>

Pourquoi investir dans Opendoor ?

- La taille du marché immobilier est importante et fragmentée ;
- Innovateur et leader du marché ;
- Frais de transactions faibles ;
- Excellente expérience utilisateur (plateforme) ;
- Scalabilité ;
- Économies d'échelle.

ISIN: US6837121036

Ticker: OPEN

VOILA C'ETAIT TOUT POUR MOI.

JE VOUS DIS A BIENTOT.

BY

E2MW D. CONSULTING

CONSULTANT | INVESTISSEUR

