

INVESTISSEMENT ACHAT ET REVENTE DE TERRAINS AUX ETATS-UNIS



Investors presentation

QUI SOMMES NOUS

Des experts en immobilier
Avec +10 d'expérience
Des passionnés
Un savoir faire unique



TOBY TERASI
Fondateur & CEO

Toby dirige se focalise sur les efforts de stratégie, de développement et d'expansion. Il est également chargé de superviser les ventes . Toby a déjà plusieurs années d'expérience dans l'achat et revente de terrains aux Etats-Unis



THIBAUT GUEANT
CO FONDATEUR DIRECTEUR DES RELATIONS INVESTISSEMENTS

Thibaut est responsable des relations avec les investisseurs et de la levée des capitaux nécessaires pour garantir des transactions sûres et à haut rendement. Il est le fondateur d'INVEST US (investissement locatif à Cleveland) et de FLORIDA RESIDENCE (agence immobilière).



ROMAIN DANIELLOU
CO FONDATEUR DIRECTEUR DES ANALYSES ET ACQUISITIONS

Diplômé en informatique de l'Université Quinnipiac, School of Business. Il est co-fondateur et directeur des acquisitions. Ses responsabilités comprennent les analyses de données et marchés critiques , ainsi que de la due diligence sur chaque terrain.

Un COO
Un directeur des transactions
Un vice-président des ventes
Un CFO
Un CMO



THE WOLF
OF WALL STREET



Forbes
UNDER 30



TONY ROBBINS

COMPANY ADVISORS



Mitch Russo

Ancien PDG de Tony Robbins
Business Breakthrough

Ancien PDG de Tony Robbins Business Breakthrough et partenaire de **Chet Holmes**, Mitch s'occupera de réunir notre équipe de représentants commerciaux en externe pour rencontrer les propriétaires. Il est membre du Forbes Coaches Council et a été nommé "Entrepreneur de l'année" par Inc. Magazine après avoir lancé **TimeSlips Corp.**, une société de comptabilité dont le chiffre d'affaires s'élève à plusieurs millions de dollars.



Brent Friedman

Ancien Avocat général d'**Allscripts**,
Healthcare Solutions

Brent a occupé pendant cinq ans le poste d'avocat général et de secrétaire chez **Eclipsys Corp.** (NASDAQ:ECLP), aujourd'hui **Allscripts Healthcare Solutions**, et a exercé pendant plusieurs années au sein d'entreprises de Wall Street.



Darin Mangum

Associé principal d'une société SEC de renom, **Magnum & Associates**

Darin occupe les fonctions de principal et d'avocat général du cabinet.

Son cabinet figure parmi les meilleures firmes de SEC et de valeurs mobilières aux États-Unis.

POINTS CLÉS

Chiffre d'affaires Y1 attendu de
8 à 13,5 millions de dollars

- Technologie révolutionnaire alimentée par l'IA
- Achat de biens immobiliers sous-évalué (avec une remise de 55 à 70%)
Bénéfice de revente en moyenne de 30 000 \$ à 50 000 \$
- Des experts à toutes les étapes des processus achat/revente (un chiffre d'affaires de + 130 M)
- Un plan de lancement dans 6 marchés majeurs (Caroline du Nord, Ohio, Indiana, Texas, Arizona, et la Virginie)
- Stratégie d'achat de 270 parcelles de terrain au cours de la première année
- Protection des investisseurs et investissement basé sur les performances
- Capital de départ \$100,000

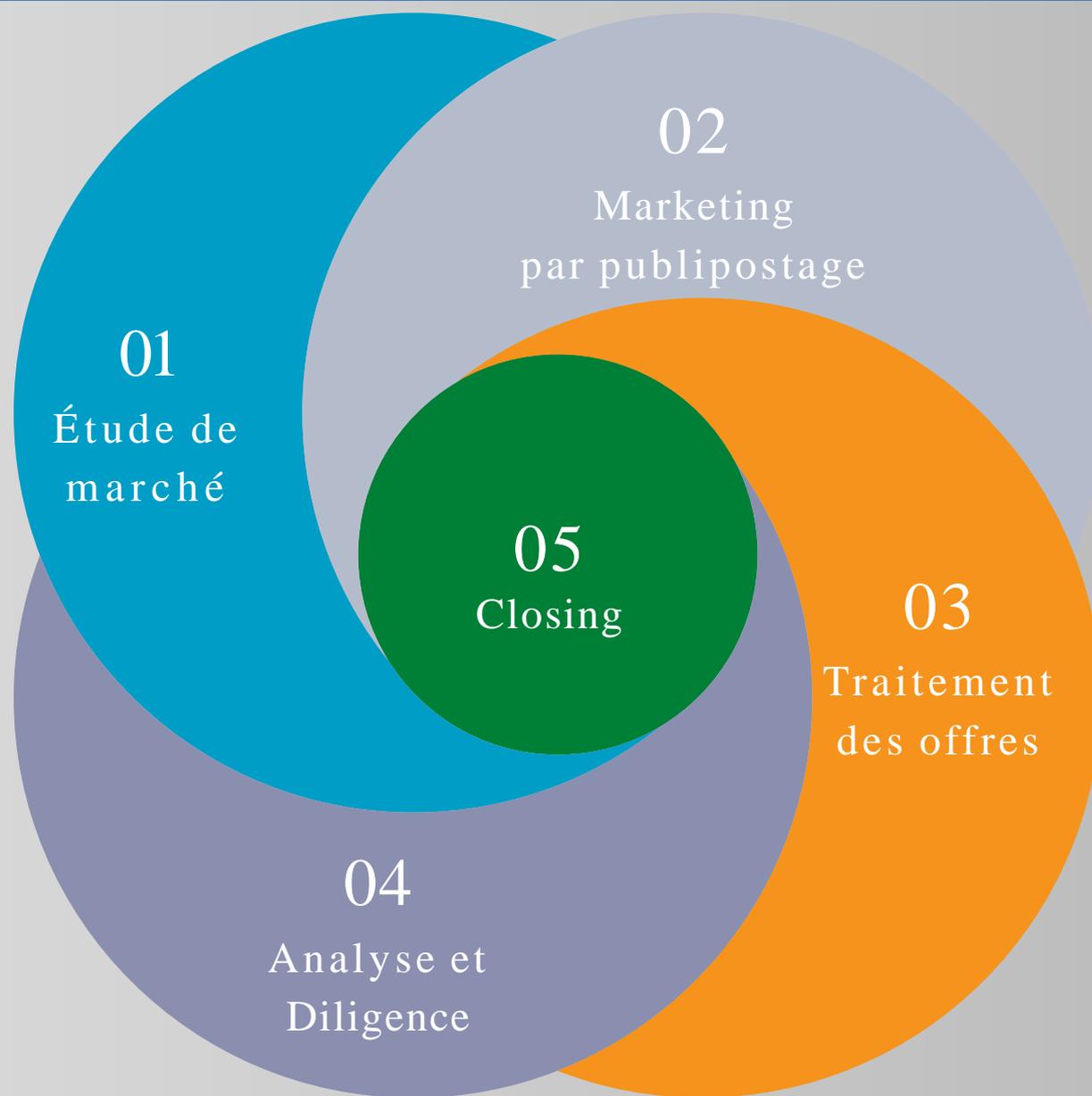


Un Partenariat
Qui Fonctionne

An aerial photograph showing a vast, vibrant green agricultural field in the foreground, divided into rectangular plots. In the background, a residential development with numerous houses with reddish-brown roofs is visible, situated on a slight rise. The overall scene is bright and sunny.

Achat/Revente De
Terrains aux USA

LE CYCLE D'ACHAT



01 Étude de marché



Une analyse du marché dans sa globalité (52 États)

- Définir à quoi ressemble un terrain idéal (p. ex., taille, utilisation, zonage, emplacement, valeur, etc.)
- Établissement du budget de marketing et d'acquisition.
- Identifier toutes les lois étatiques et locales qui peuvent s'appliquer aux transactions foncières vacantes.
- Cibler l'intention du vendeur: un achat comptant ou avec financement.

02

Marketing par voie postale



Un marketing uniforme sur différents canaux de vente pour attirer un trafic web afin de déclencher une offre

- Nous déterminons comment et où nous allons obtenir la liste des propriétaires (le comté ou broker)
- Nous faisons filtrer la liste (0.25 acre, \$10 000 assess value, 20% offer) pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.
- Nous imprimons les lettres et un fournisseur mailing nous les distribue dans tous les États-Unis.

See Page 2 ----->
Cash Offer For Your Land

«owner_name_1»
«owner_mailing_address»
«owner_city», «owner_state» «owner_zip»

Hi,

My name is Romain Daniellou, I'm the manager of a small real estate company called Toro Investments LLC. I specialize in buying unwanted parcels of vacant land, and I noticed you own some land I would be interested in buying.

How did I get your name and address? I monitor <<County Name>> County's tax-delinquent properties, and that's how we crossed paths. I briefly looked at your property online, and it's the type of parcel I'm looking for right now.

Owners I've worked with in the past, have given many reasons why they've decided it's time to sell and move on. Change of retirement plans...family obligations...unexpected bills...even inheritance of a piece of land you really don't see yourself using - all reasons I've heard.

If you have thought about selling your parcel, **please give some consideration to the offer on the second page of this letter.** Just sign and date the second page, and get it back to me via fax, email, or regular mail.

It's a **super-simple process** to get the paperwork signed and money in your hands. We use closing agents in your area, who can meet you at the time and location you choose (including at your home or work). All that's required from you is to sign the paperwork, and get a cashier's check on the spot.

I can only keep this offer open for a limited time - so if you'd like to get cash for your land, return the offer found on the next page to me ASAP!

Sincerely Yours,

Romain Daniellou

OFFER TO BUY TAX-DELINQUENT LAND

Buyer: Romain Daniellou, d/b/a Invest US Legacy LLC ("Buyer") 2232 Dell Range Blvd. Suite 245, Cheyenne, WY 82009

Property Parcel ID#: 9684-76-3184-00000 County/State: Buncombe, NC
Acres: 0.95 Address: 20 MARCUS RIDGE DR

Offer Amount: \$2,200

Offer Date: 10/16/2020

Buyer, and or assigns, hereby offers to purchase the above tax-delinquent property for \$«Offers» ("net to seller"), to be paid in full at the time of closing. Buyer shall pay all costs associated with closing and take property subject to any delinquent taxes - **Seller to receive full offer amount at closing.**

Closing will take place within 30 days of Buyer receiving a copy of this offer signed by Seller, at a mutually agreeable time and date for settlement, and at a location convenient to Seller.

This offer is contingent upon:

1. Seller accepting offer and returning it to buyer within thirty (30) days of the date of this letter;
2. Buyer confirming and approving back tax amount, any property encumbrances, permitted land use, easements, parcel size and other due diligence results;
3. The property being delivered with clear and marketable title and Buyer having full physical possession of the property at closing.

If you wish to accept this offer, please do one of the following:

- Sign and Fax to 855-370-8323
- Sign, scan, and email to Investuslegacy@gmail.com
- Sign and Mail to 2232 Dell Range Blvd. Suite 245, Cheyenne, WY 82009

| | | |
|-----------------|------------------|---------------------|
| Buyer: | Seller(s) | <i>if co-owned:</i> |
| | SIGNED: | |
| Your Name _____ | _____ | _____ |
| | Seller | Co-Seller |

SELLER CONTACT INFORMATION:

Important: Phone Required! Phone 1 _____

Phone 2 _____

Email (Optional) _____

Questions? Call me at 704-537-6007

03

Traitement des offres



Gestion des appels entrants et courriels

- Nous avons mis en place un système téléphonique (une messagerie vocale personnalisée) pour répondre aux vendeurs qui choisissent de nous appeler.
- Nous avons créé un site Web d'achat pour renforcer notre crédibilité et donner aux vendeurs un moyen de nous soumettre leurs informations en ligne.
- Nous répondons aux vendeurs potentiels et recueillons les renseignements essentiels dont nous avons besoin pour choisir et conclure la vente en toute confiance.
- Si une négociation est nécessaire pour obtenir une acceptation d'offre, nous choisissons seulement les leads sur les propriétés qui répondent à nos critères.

Rapidité et Efficacité

Nous ne comptons pas sur le vendeur pour nous donner toutes les informations. La seule façon d'être sûr de ce que nous achetons est de faire notre propre analyse.

04

Analyses et Diligence



- Nous examinons les propriétés similaires à vendre dans le secteur (analyse comparative)
- Nous vérifions l'état de la propriété et son environnement pour tout problème qui pourrait affecter son utilisation (zonage, zones humides, terrain remblayé, etc.)
- Nous nous assurons de comprendre tous les coûts associés à l'achat et à la propriété (taxes de propriétés, frais d'enregistrement, frais de co-pro, etc.).
- Si des ajustements doivent être apportés au prix de notre offre en fonction de notre analyse, nous en discutons avec le vendeur et révisons le contrat d'achat avant la signature.

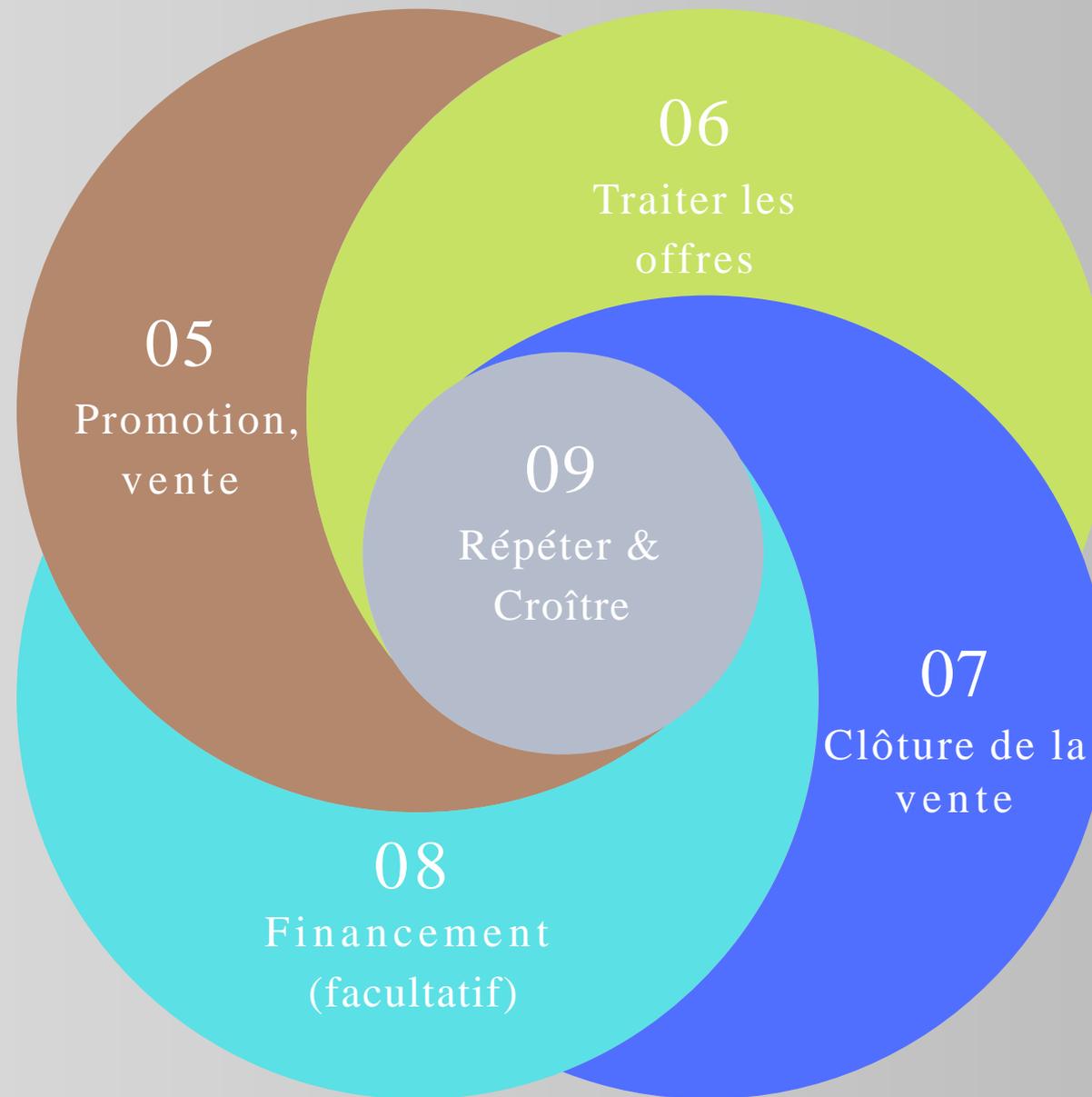
05 Closing



Adoption de différents processus de vente en fonction des besoins du vendeur

-
- Option 1 : Recherche du titre de propriété pour vérifier une "chaîne de titre claire" et effectuer une **clôture interne** (ce qui est souvent le cas pour les propriétés dont la valeur marchande est inférieure à 5 000 \$).
- Option 2 : Clôture grâce à un notaire "Title company"

LE CYCLE DE VENTE



05 Marketing



Rapidité de vente

- Nous commençons par créer de superbes images, vidéos, et une description informative.
- Nous affichons l'annonce de la propriété dans autant d'endroits que possible, et concentrons nos efforts sur les points de vente avec le plus de trafic et / ou le public le plus ciblé pour les acheteurs de terrains.
- Nous établissons un prix concurrentiel (si nous l'achetons à 10 % – 30 % de la valeur marchande, nous sommes en mesure de revendre à un prix très compétitif).
- Nous contactons les voisins et leur envoyons une lettre personnalisée.
- Nous établissons une liste d'acheteurs et les tenons informés des propriétés que nous avons disponible.

06 Traitement des offres



Gestion des Leads: Potentiels Acheteurs

- Nous faisons un suivi avec chaque courriel, texto, appel et commentaire sur nos annonces de propriétés.
- Nous posons les questions pour déterminer si nous parlons à un acheteur sérieux.
- En cas de non réalisation de la vente, nous les ajoutons sur notre liste d'acheteurs potentiels pour un achat futur.

07
Vente



Processus de vente

- Lorsque nous avons un acheteur intéressé qui s'est engagé verbalement, nous fixons une date de signature (signature d'un contrat d'achat et perception de l'apport/dépôt).
- En fonction de la valeur du terrain, il peut être intéressant de demander l'aide d'un notaire pour gérer les documents et faciliter la revente.
- Si la propriété a un prix plus faible, la clôture est traitée en interne, en signant simplement l'acte de propriété avec l'acheteur.

08
Financement
(Optionnel)



Le financement des vendeurs peut offrir d'énormes avantages (pas de financement bancaire, liberté et flexibilité sur les échéances)

- Nous finalisons les modalités d'emprunt, et vérifions sa capacité de remboursement.
- Nous avons un système pour automatiser le paiement des échéances et assurons le recouvrement si défaut de paiement.



Un Investissement Réussi

RETOUR ATTENDU

19

Propriétés

37.18

Acres

\$462,880

Coût d'acquisition

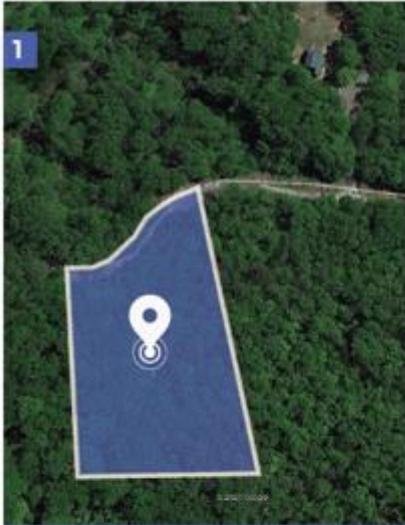
\$850,000

Revente potentielle

| | |
|---------------------------|---------------|
| Prix de vente net | \$747,700 |
| Profit total | \$284,820 |
| Profit de IUSL (70%) | \$199,374 |
| Profit investisseur (30%) | \$85,446 |
| ROI investisseur | 18,46% |

RUTHERFORD, NC

EXCELLENT DEVELOPMENT OPPORTUNITY



PROPERTY VALUE

Asses value: _____ \$10,300

Pot. resell price: _____ \$15,000

ZONING & LAND USE

Zoning code: _____ SF1

Parcel use: _____ Single Family Res.

ADDITIONAL INFO

APN: _____ 1612722

GPS: _____ 35.497285, -82.165986

Acres: _____ 1.46

Sqft: _____ 66,565

The houses in the area are valued at around 150K+, Zestimate*



PROPERTY VALUE

Asses value: _____ \$33,000

Pot. resell price: _____ \$40,000

ZONING & LAND USE

Zoning code: _____ SF1

Parcel use: _____ Single Family Res.

ADDITIONAL INFO

APN: _____ 1648651

GPS: _____ 35.434919, -82.147772

Acres: _____ 1.83

Sqft: _____ 79714.8

The houses in the area are valued at around 500K+, Zestimate*

RUTHERFORD, NC

EXCELLENT DEVELOPMENT OPPORTUNITY



It can be sold up to 70K

PROPERTY VALUE

Asses value: _____ \$10,000
Pot. resell price: _____ \$30,000

ZONING & LAND USE

Zoning code: _____ SF1
Parcel use: _____ Single Family Res.

ADDITIONAL INFO

APN: _____ 224129
GPS: _____ 35.463514, -82.204450
Acres: _____ 1.08
Sqft: _____ 47,045



Considerable home value growth over the last year

PROPERTY VALUE

Asses value: _____ \$10,000
Pot. resell price: _____ \$15,000

ZONING & LAND USE

Zoning code: _____ SF1
Parcel use: _____ Single Family Res.

ADDITIONAL INFO

APN: _____ 16-00589
GPS: _____ 35.463514, -82.204450
Acres: _____ 0.81
Sqft: _____ 35,284



PROPERTY VALUE

Asses value: _____ \$10,000
Pot. resell price: _____ \$15,000

ZONING & LAND USE

Zoning code: _____ SF1
Parcel use: _____ Single Family Res.

ADDITIONAL INFO

APN: _____ 16-00638
GPS: _____ 35.458930, -82.197034
Acres: _____ 0.66

HAYWOOD, NC

EXCELLENT DEVELOPMENT OPPORTUNITY



The value of the land has the potential to grow significantly

PROPERTY VALUE

Asses value: _____ \$28,300
Pot. resell price: _____ \$40,000

ZONING & LAND USE

Zoning code: _____ HP,HR
Parcel use: _____ Homesite Primary,
Homesite Residual

ADDITIONAL INFO

APN: _____ 7697-78-7990
GPS: _____ 35.548083, -83.042744
Acres: _____ 1.57
Sqft: _____ 68,389



Lots in the area were sold at 60K+

PROPERTY VALUE

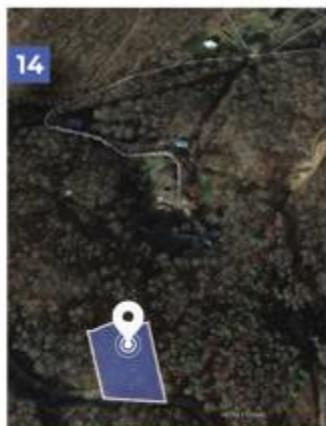
Asses value: _____ \$32,400
Pot. resell price: _____ \$45,000

ZONING & LAND USE

Zoning code: _____ HP,HR
Parcel use: _____ Homesite Primary,
Homesite Residual

ADDITIONAL INFO

APN: _____ 7699-75-9645
GPS: _____ 35.594160, -83.044510
Acres: _____ 1.11
Sqft: _____ 48,352



Properties in the area were sold at 60K

PROPERTY VALUE

Asses value: _____ \$31,900
Pot. resell price: _____ \$40,000

ZONING & LAND USE

Zoning code: _____ HP,HR
Parcel use: _____ Homesite Primary,
Homesite Residual

ADDITIONAL INFO

APN: _____ 7699757595
GPS: _____ 35.594160, -83.044510
Acres: _____ 1.05
Sqft: _____ 45,738

NOUS CONTACTER



tgueant@investuslegacy.com

Tel: +1-954-248-0306 (également sur Whatsapp)

Réservez votre consultation gratuite

