Les Pilotes de l'Off Market

Saisons I, II, III.



UPRE-PLM Éditions

Texte et Dessins - Frédéric Engel & David Mancarella

TROIS SAISONS UNE MÊME TRAJECTOIRE

Unique Prime Real Estate — UPRE — a donné lieu à plusieurs publications destinées à exposer sa vision, documenter sa méthode et préparer sa mise à l'épreuve.

Les Pilotes de l'Off-Market occupent une place différente.

Ils ne cherchent ni à expliquer UPRE et son IA dans tous leurs détails, ni à démontrer une hypothèse par l'exercice de la preuve. Ils racontent plutôt la genèse de leur aventure et en donnent une représentation vivante, libre et parfois souriante.

Réunies pour la première fois dans un même volume, les trois saisons qui suivent permettent de mieux percevoir la continuité entre la genèse de leur projet, la vision qui l'a progressivement structuré et leurs premières réalisations. À travers ces pages, les premiers Pilotes qui nous ont rejoints racontent surtout une entreprise au sens premier du terme : quelque chose que chacun commence par tenter de son côté, que quelques-uns décident ensuite de construire, avant que tous apprennent à le faire ensemble.

Depuis le départ, nous avons imaginé UPRE comme une initiative aussi collective que possible, conçue avec et pour les mandataires d'iad. Ils n'étaient encore que vingt ou trente lorsque nous l'avons compris : sans les actifs qu'ils nous ont confiés, sans leur connaissance et leur expérience du terrain, leurs questions, leurs corrections et parfois leurs contradictions, rien n'aurait été possible. Avec les uns et les autres, aujourd'hui, ensemble, tout est possible.

Tout ne fait donc que commencer. Sans trahir un secret de Polichinelle, l'Épisode 2 de la Saison III accompagnera la mise à l'épreuve de l'IA d'UPRE dans le cadre de son POC — sa preuve de concept. Pilotes et Copilotes y raconteront comment leurs actifs répondront aux intentions d'achat de vrais utilisateurs. Tous ensemble, aux côtés de vrais propriétaires, prescripteurs et acquéreurs, nous éprouverons cette nouvelle façon de créer les liens qui donnent du sens à nos valeurs. Sans jamais retirer aux Pilotes — les mandataires — la maîtrise de leurs informations ni de leurs relations.

Ce volume ne constitue donc pas une conclusion. Il laisse entrevoir la trajectoire que nous cherchons à donner à notre initiative : faire émerger un commun au sein d'iad, reconnaître le chemin déjà parcouru et ouvrir, ensemble, celui que nous souhaitons maintenant poursuivre avec celles et ceux qui embarqueront à nos côtés.

Sit back. Relax. Enjoy the ride.



Frédéric Engel et David Mancarella
Cofondateurs d'UPRE

À
l'Autre,
ou, mieux,
l'autre sans lequel
nous ne serions pas.
Et sans l'Intelligence duquel,
qu'elle soit humaine ou artificielle,
nous ne pourrions vouvoir aller au-delà
de soi, de l'un, de l'autre, des Uns et des Autres.
Ensemble
créons les liens ! Ces liens qui donnent du sens à nos valeurs.

Les Pilotes de l'Off Market

De Mandataire à Asset Manager



Saison I

UPRE-PLM Éditions

Texte et Dessins - Frédéric Engel & David Mancarella


80M€ d'actifs off-market... 70% de mon portfolio.
Mais zéro contact qualifié pour ce segment... Mmm
Mars 2025. David, mandataire iad, signe de
Mais son carnet d'adresses ne contient pa


ux actifs exceptionnels sur la Côte d'Azur.
s les acquéreurs capables de les absorber.


J'ai des biens, en off-market... mais pas d'acheteurs qualifiés...
Excellent Allons visiter, et tu me dis...
Avril. Frédéric dispose des relations que Dav


OK. Et moi quelques contacts : UHNWI, Family Offices ambassades...
On aurait un deal. Parfait !
id n'a pas. La complémentarité est évidente.


Des vidéos-photos signées Gentle Vision ! De quoi lancer une vraie campagne après le Festival..
Mai. Festival de Cannes. David et Frédéric lanc
directe auprès des acteurs, de leurs agences



cent leur première campagne de prospection
s, d'UHNWI et de leurs Family Offices.


Le prime et l'off-market ne manque pas d'actifs. Ni d'intention d'achat. Ce qui manque, c'est le lien. Et l'IA nous aide à le générer.
Juin. Paris IA Immo Day, Maison de la Mutualité
Frédéric présentent leur approch


Paris
iAimmo Day
De Mandataire iAD à Millionnaire
Comment allez-vous qualifier les acquéreurs potentiels ?
é. Devant 100 professionnels de l'IA, David et
e. L'accueil est enthousiaste.


Septembre. Avignon. Présentation aux iadiens de l
envoyé par mail à une centaine de Family Offices.


a Côte d'Azur du portfolio des biens de PRESTIGE
Trois réponses. Trois pour cent. C'est un début.


Frédéric, raconte-leur comment notre recette de cuisine change la donne...
Ce projet est une nouvelle façon de présenter nos actifs !
Octobre. Avignon. Lors du Buyer Booster Day,
le cahier des charges d'une plateforme 100% d



, la rencontre avec Olivier et Shirley valide
lédiée aux biens "prime", on- et off-market.


Roksana,
Unique Prime
Real Estate :
UPRE
et UPRE-PLM..
Ça marche ?
T'en dis quoi ?
Décembre. Nice. Roksana, une pro du marketing
"Unique Prime Real Estate - Paris·Luberon·Mé


Une sélection pointue de biens d'exception — de Paris à la Méditerranée. C'est tout simplement UNIQUE.
UPRE
PLM
Paris Luberon
Méditerranée
g digital des biens de prestige, valide le nom.
éditerranée" est adopté : www.upre-plm.com


La news vient de tomber l'AUM d'UPRE a dépassé le milliard !
UPRE
1,0
*AUM : Asset Under Management = Actifs sous gestion.
Janvier. Le portfolio UPRE-PLM franchit
Lucie, mandataire iad, veut compr


:
Super...
et ça change quoi
pour moi ?
Unique Prime Real Estate - Paris Luberon Méditerranée
81 Milliard €
le milliard d'actifs on- et off-market.
endre ce que ça signifie pour elle.


Et si
mon client
veut rester
100% off ?
Janvier. Coustellet. Petit-déjeuner chez Pasc
30% des actifs mais pèse 50% de leur val

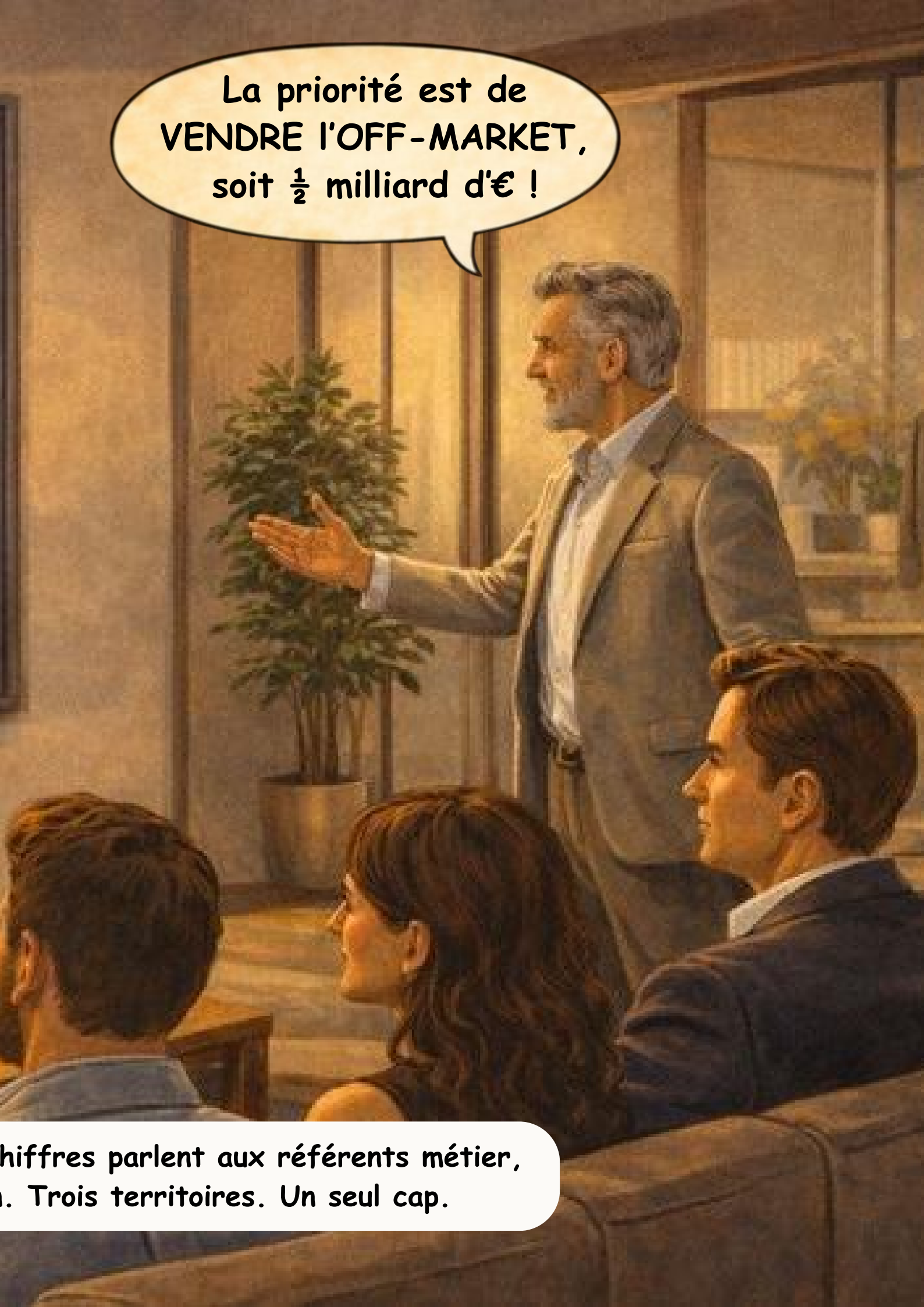


al Ô Bistrot. Ici comme ailleurs, le off- représente
eur du portfolio. Le WHY d'UPRE est très clair.


Céline, il faut que je te montre quelque chose...
Enchanté oui, on déjà p
Where is th


ALAIS DES CONGRÈS
ée David,
m'en a
parlé..
et pour le
off-market ?
tu en parles
à David !
e PAIN ?
Off-Market
Janvier. Marseille. Palais du Chanot. CAP Leadership d'iad. Le bouche-à-oreille UPRE-PLM fait son chemin.


Unique Prime Real Estate
Paris Luberon Méditerranée
ACTIFS 262
AUM (M€) 1,080 Md €
Off (M€) 525 M €
Off (%) = 49% du total de l'AUM
et à l'international ?
Février. Paris. Siège d'iad France. Les c
international et prestige. Une vision


La priorité est de VENDRE l'OFF-MARKET, soit ½ milliard d'€ !
hiffres parlent aux référents métier,
. Trois territoires. Un seul cap.


Dès le début, UPRE qualifie les visiteurs et leurs intentions...
ce qui permet de ne sélectionner que les biens qui matchent ces intentions !
Je
pour
ê
Paris. Atelier H, Novotel Le
Les pré-requis, clairs. Le vocabulair


OK.
comprends maintenant
quoi nos fiches doivent
tre bien remplies...
Mieux que ça : je reviens vers vous avec un dossier complet !
es Halles. Le modèle, précis.
e, simple. Intention·Usage·Risque...

Février-Mars. David et Frédéric testent, qualifient, engagent. One to one. Sans filet.



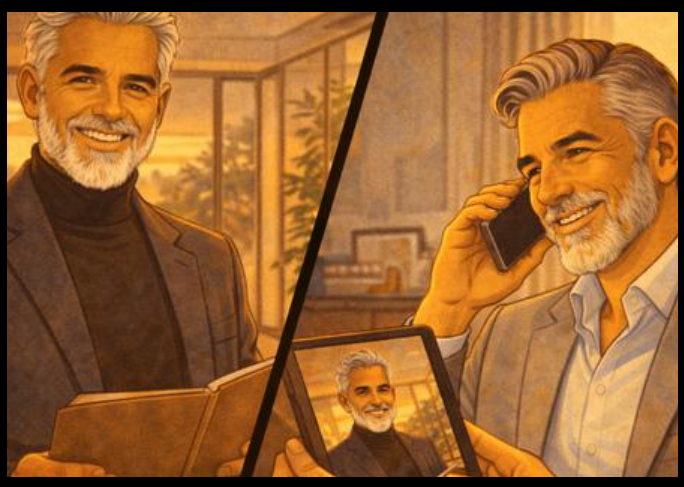












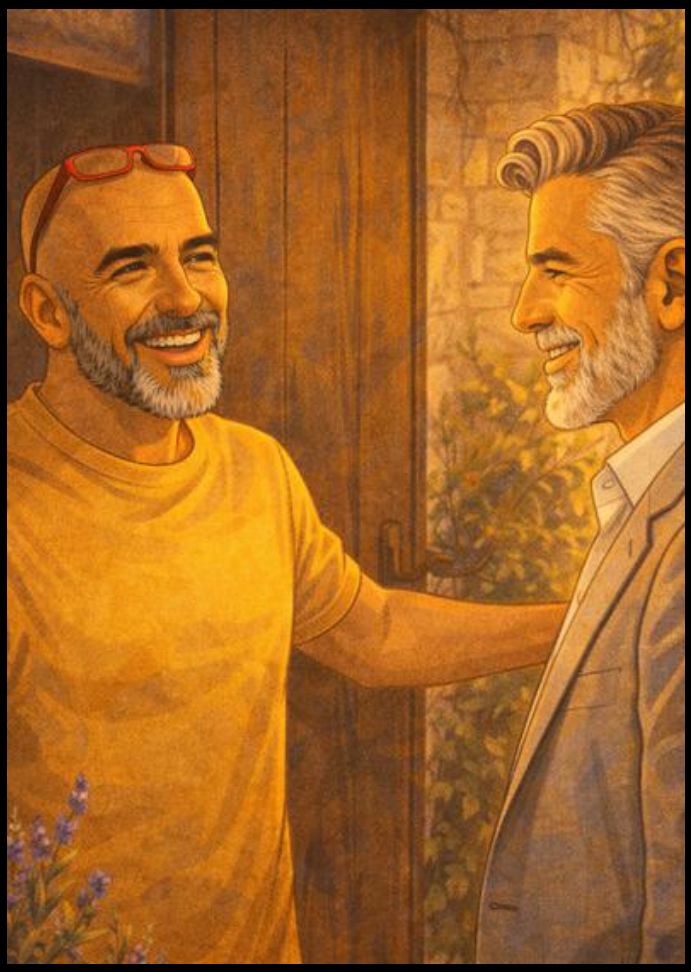









Bienvenue sur UPRE,
Shérif !




On ne change rien à notre contrat iad.
Le modèle s'appuie sur le p de la com
au
Et le NDA, je pourrai le signer avec Docusign?
Validation du modèle économique, du workflow
confiance des vendeurs, des mandataires, des



et des "briques" à développer pour sécuriser la
prescripteurs et des acquéreurs. Y'a du boulot.


Bi
à
Mars. Trois territoires. *Soft launch* d
100 iadiens invités à emba


ienvenue
à bord !
CARTE
D'EMBARQUEMENT
PILOTE: ☐ Oui ☐ Non ☐ +tard
ON-/OFF-: ☐ Diffusé ☐ Off-market
DESTINATIONS:
☐ Paris ☐ Luberon ☐ Med.
NIVEAUX PRIME:
☐ Essentiel ☐ 1-2M€ ☐ 2-3M€
☐ Patrimonial ☐ 3-4M€ ☐ 4-8M€
☐ Iconic ☐ 4-8M€ ☐ 8-15M€
☐ Super ☐ 8-15M€ ☐ >15M
lu recrutement des 1ers "pilotes du pilote".
arquer. 40 sont là. Ça avance !



NDA : Non Disclosure Agreement = Accord de confidentialité.

* Proof of Concept / Preuve de Concept



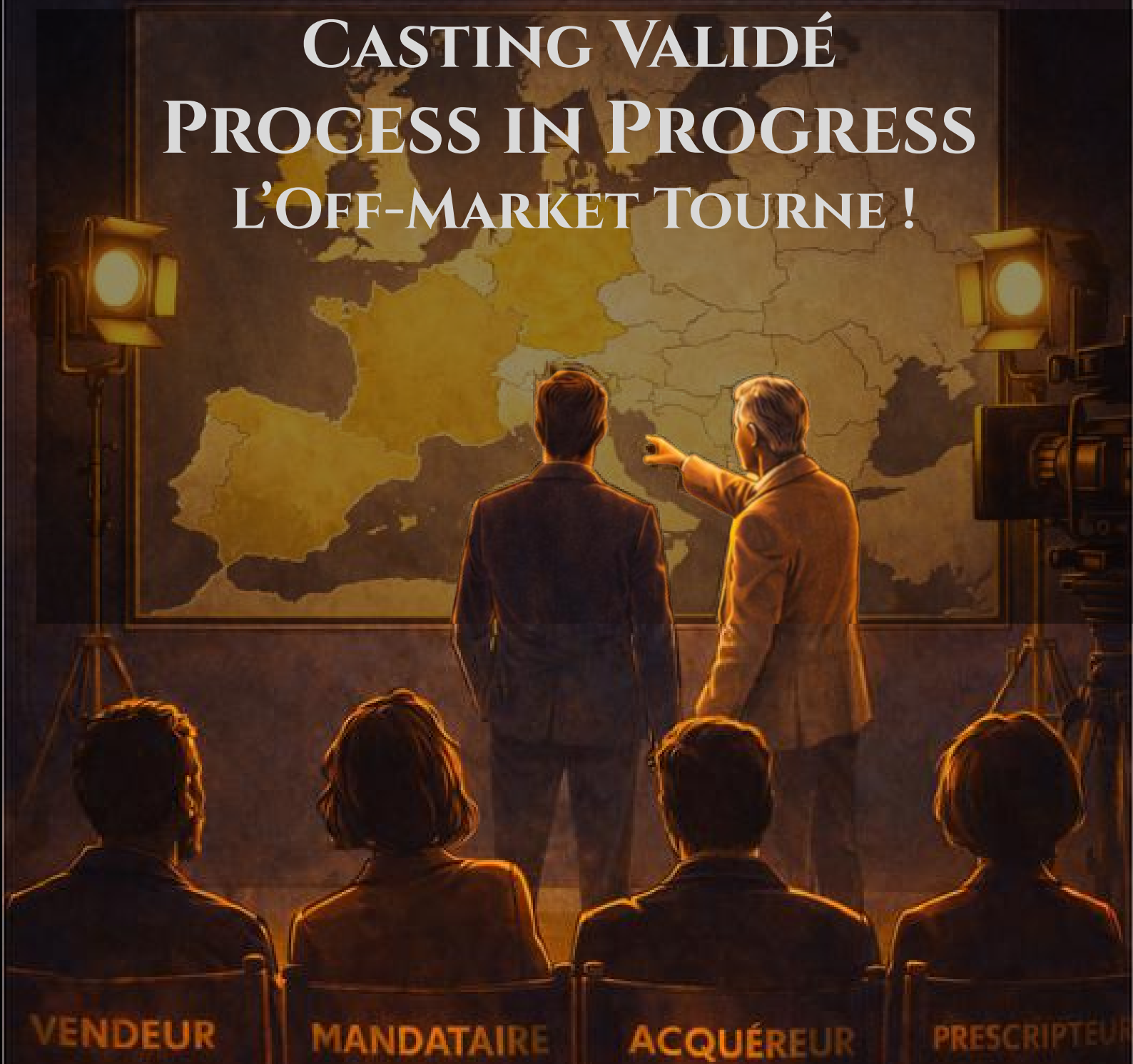
e en ligne du POC* pour valider le process.
eut commencer.


Impressionnant
C'est du solide
Allez-y !
Je crois au projet.
Bravo
Ils sont là depuis le dé
Ensemble, une



out. Chacun, une étoile.
constellation.

Casting Validé
Process in Progress
L'Off-Market Tourne !



UPRE-PLM
Paris · Luberon · Méditerranée

UNE PRODUCTION DE UPRE-PLM

RÉALISÉ PAR : FRÉDÉRIC ENGEL · DAVID MANCARELLA

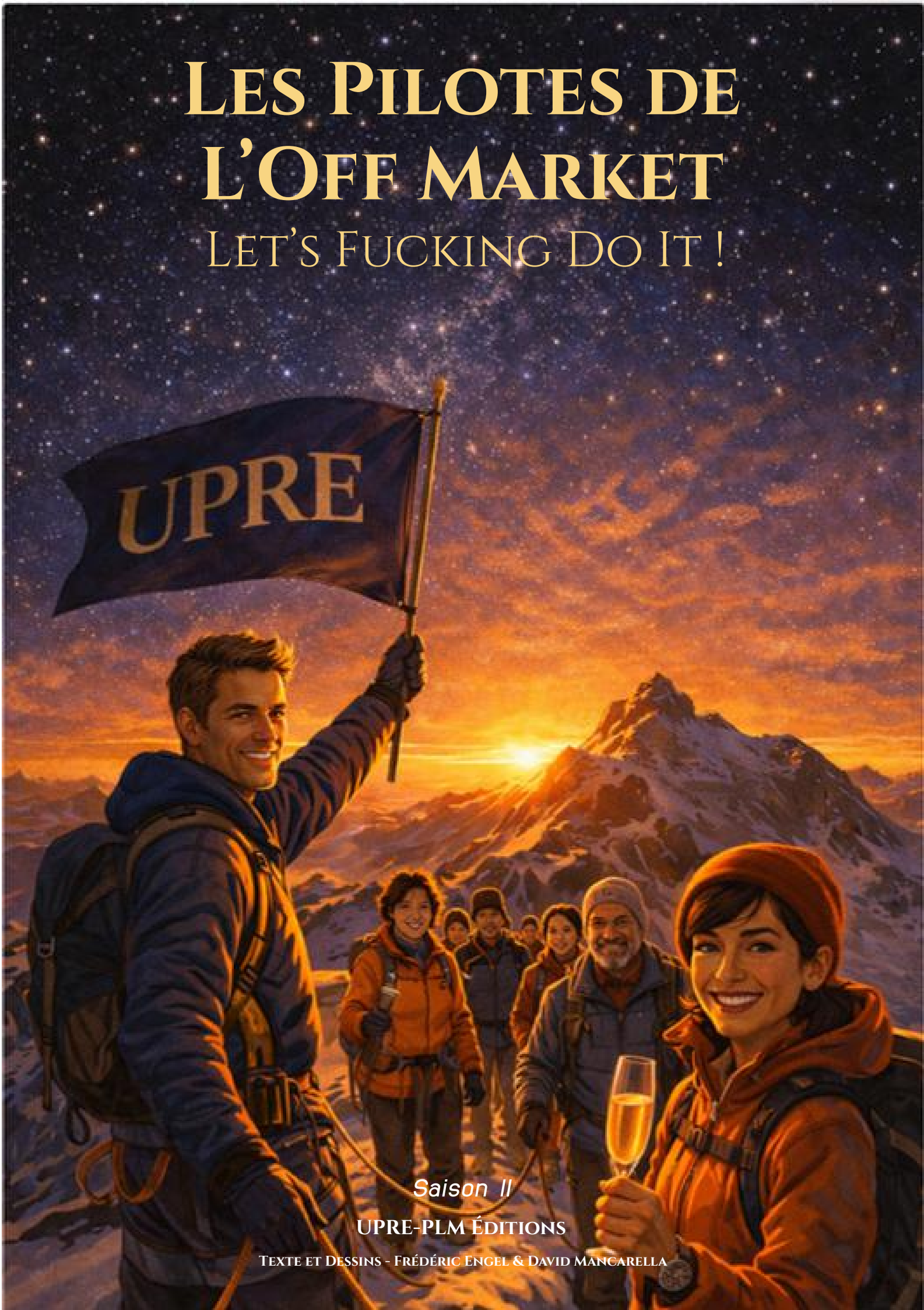
ASSISTANTE RÉALISATION ROKSANA MOCKA

VENDEURS : M. MAES · L. RODRIGUES · O. FAVRE · N. FRASSANITO · B. DEUVILLE · D. MISSUD.
MANDATAIRES. PARIS : V. BELLEVILLE · J. FENG · R. FILIPPI · O. LEFEBVRE · R. PONCHATEAU · Y. WONG · L. WU · A. ZHENG.
MANDATAIRES LUBERON : M. ANASTASE · S. BORG · C-L DE BOEVER · S. DUPAS · A. FRÉNOIS · P. GUIMETY · M. LAUTIER · A-S. NICOLET · H. NICOLAI · M. NOTARIANNI · G. PRATS · F. RESCANIÈRES · V. ROCHÉ · N. SCOLARO · S. STUMPP · J. VINOCOUR.
MANDATAIRES MÉDITERRANÉE : L. ARDAENS · I. BOEMO · C. CARTIER · O. COMBEAU · C. DESCAILLAUX · S. FOTI · S. QUEYREL · J. LARROUR · J. NEFF · V. PROCHASSON · R. RIOU · S. ROUFFIAC. · S. SÉONNET.
AUVERGNE RHÔNE-ALPES : R.ᵉ GUILLERME · I. JOURDAIN · V. OVIZE · J. PARIZOT · P. SERVAIS.
ACQUÉREURS : J-P. CARPENTIER · H. ÉTANCELIN · M. GARGANI · J-C. GUAY · E. MAUCLAIRE · F. & I. MÉNESTROT · C. MUSSY.
PARTENAIRE TECHNIQUE : TOP2SKILL - O. ROUSSEL · S. GILBERT.
DIRECTION VIDÉO-PHOTO : GENTLE VISION.
RÉFÉRENTS : C. FARAUT · A. CATTELAN · G. LANGLAIS.
AVEC LE SOUTIEN DE A. BIANT · O. DESCAMPS · S. JULIEN · J. LAFONTAINE · D. SINOUATH

QUALIFIER · MATCHER · EXÉCUTER

Les Pilotes de L'Off Market

Let's Fucking Do It !



Saison II

UPRE-PLM Éditions

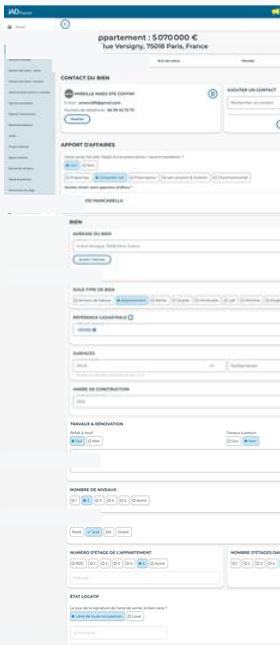
Texte et Dessins - Frédéric Engel & David Mancarella

Sources



OK

Fiche Technic

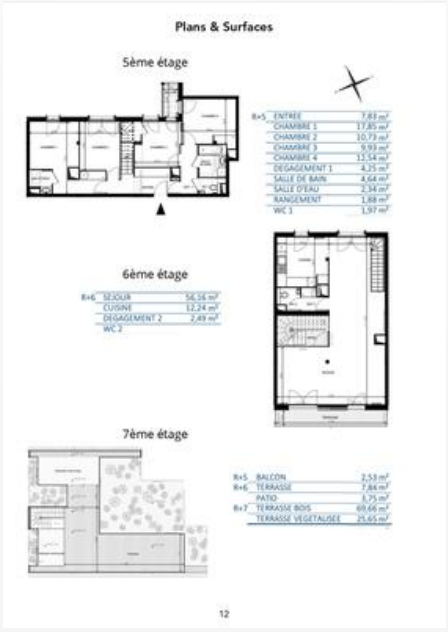


OK

Paris. Mars. Volontaire pour embarquer, Lucie a

que iad *Plans* *PV d'AG Copro*





Plans & Surfaces

5ème étage

R+5	ENTREE	7,83 m²
	CHAMBRE 1	17,85 m²
	CHAMBRE 2	10,73 m²
	CHAMBRE 3	9,93 m²
	CHAMBRE 4	12,54 m²
	DEGAGEMENT 1	4,25 m²
	SALLE DE BAIN	4,64 m²
	SALLE D'EAU	2,34 m²
	RANGEMENT	1,88 m²
	WC 1	1,97 m²

6ème étage

R+6	SEJOUR	16,16 m²
	CUISINE	12,24 m²
	DEGAGEMENT 2	2,49 m²
	WC 2	

7ème étage

R+5	BALCON	2,53 m²
R+6	TERRASSE	7,84 m²
	PATIO	3,75 m²
R+7	TERRASSE BOIS	69,66 m²
	TERRASSE VEGETALISEE	21,65 m²

12



ADMINISTRATEUR DE BIENS

Lettre recommandée AR

75018 PARIS

PROCES - VERBAL

L'AN DEUX MILLE ONZE
LE MERCREDI 4 MAI à 18 H 00

ORDRE DU JOUR

1. ELECTION DU PRESIDENT DE SEANCE - Art.24
2. ELECTION DU SCRUTATEUR - Art.24
3. ELECTION DU SECRETAIRE DE SEANCE - Art 24
4. COMPTE RENDU DU CONSEIL SYNDICAL
5. APPROBATION DES COMPTES ET DE LEUR REPARTITION POUR L'EXERCICE 01/01/2010 AU 31/12/2010 PRESENTES PAR LE CABINET - Art.24
6. QUITUS DE GESTION AU CABINET POUR L'EXERCICE DU 01/01/2010 AU 31/12/2010 - Art.24
7. ELECTION DU SYNDIC - Art.25 et 25-1
8. FIXATION DES HONORAIRES DU SYNDIC SELON CONTRAT JOINT - Art 24
9. MANDAT A DONNER A UN COPROPRIETAIRE POUR SIGNATURE DU CONTRAT DE SYNDIC -Art 24
10. VOTE DU COMPTE INDIVIDUALISE AU NOM DU 7 RUE à la Banque CREDIT FONCIER - Art 25 et 25-1
11. ADOPTION DU BUDGET PREVISIONNEL DU 01/01/2011 AU 31/12/2011 - Art 24
12. ADOPTION DU BUDGET PREVISIONNEL DU 01/01/2012 AU 31/12/2012 – Art 24
13. APPELS DE FONDS SUR EXERCICE 2011 - Art 24
14. APPELS DE FONDS SUR EXERCICE 2012 – Art 24
15. ELECTION DES MEMBRES DU CONSEIL SYNDICAL - Art.25 et 25-1
16. FIXATION DU MONTANT DES MARCHES ET CONTRATS A PARTIR DUQUEL LA CONSULTATION DU CONSEIL SYNDICAL EST RENDUE OBLIGATOIRE Art 25 et 25-1
17. FIXATION DU MONTANT DES MARCHES ET CONTRATS A PARTIR DUQUEL UNE MISE EN CONCURRENCE EST RENDUE OBLIGATOIRE Art 25 et 25-1
18. FIXATION DU MONTANT DES DEPENSES QUE LE CONSEIL SYNDICAL EST AUTORISE A ENGAGER ENTRE DEUX ASSEMBLEES GENERALES Art 25 et 25-1
19. PROVISIONS SPECIALES POUR TRAVAUX D'ENTRETIEN ET DE CONSERVATION - Art 25 et 25-1
20. POINT SUR LES IMPAYES - Art 81

OK *OK*

…n rempli sa fiche — sans préjuger de ce qu'UPRE va en faire.



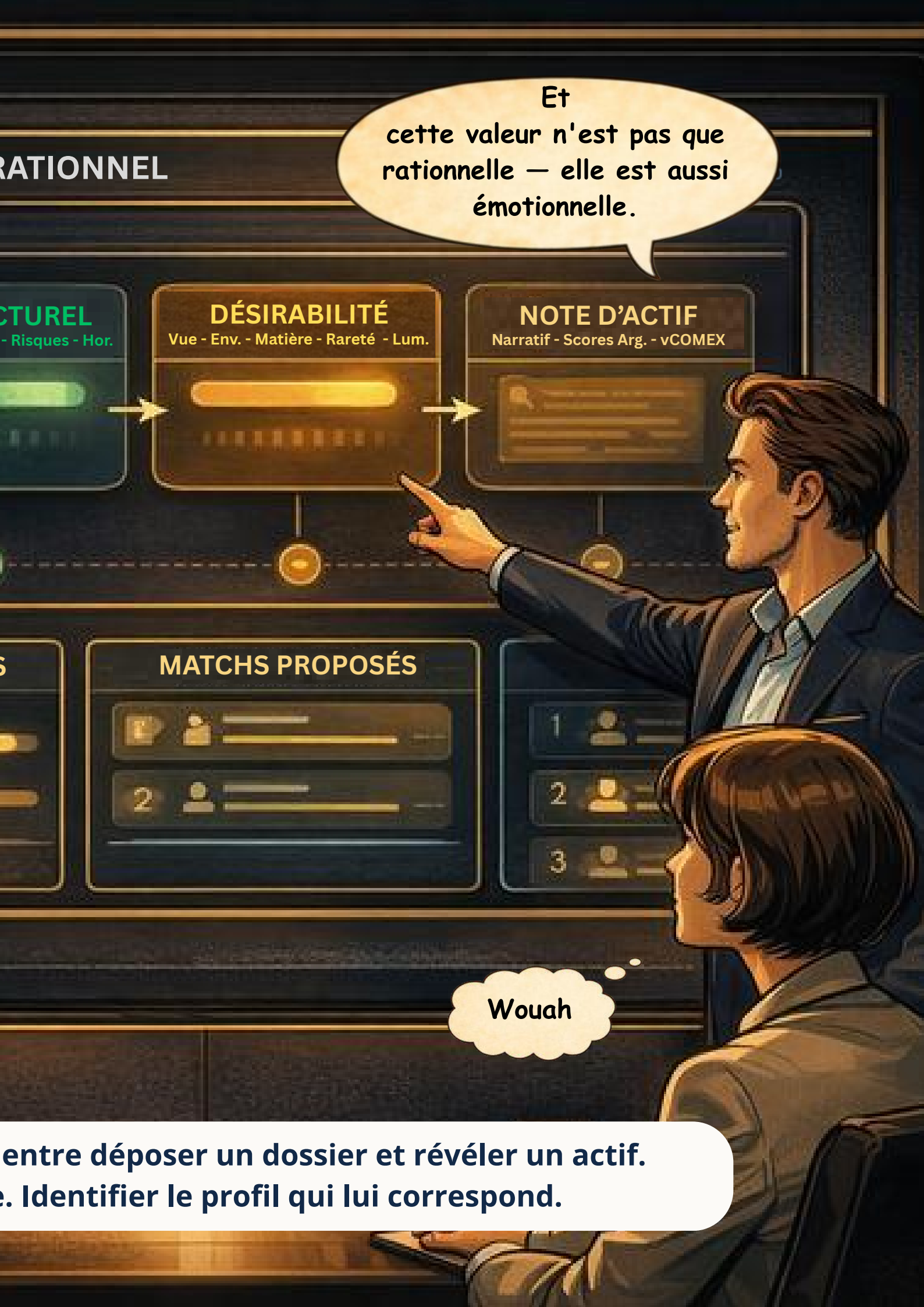
En raccrochant
Elle ne sait pas encore que ce qui vient de se



t, Lucie sourit.
e mettre en mouvement va changer sa vie...



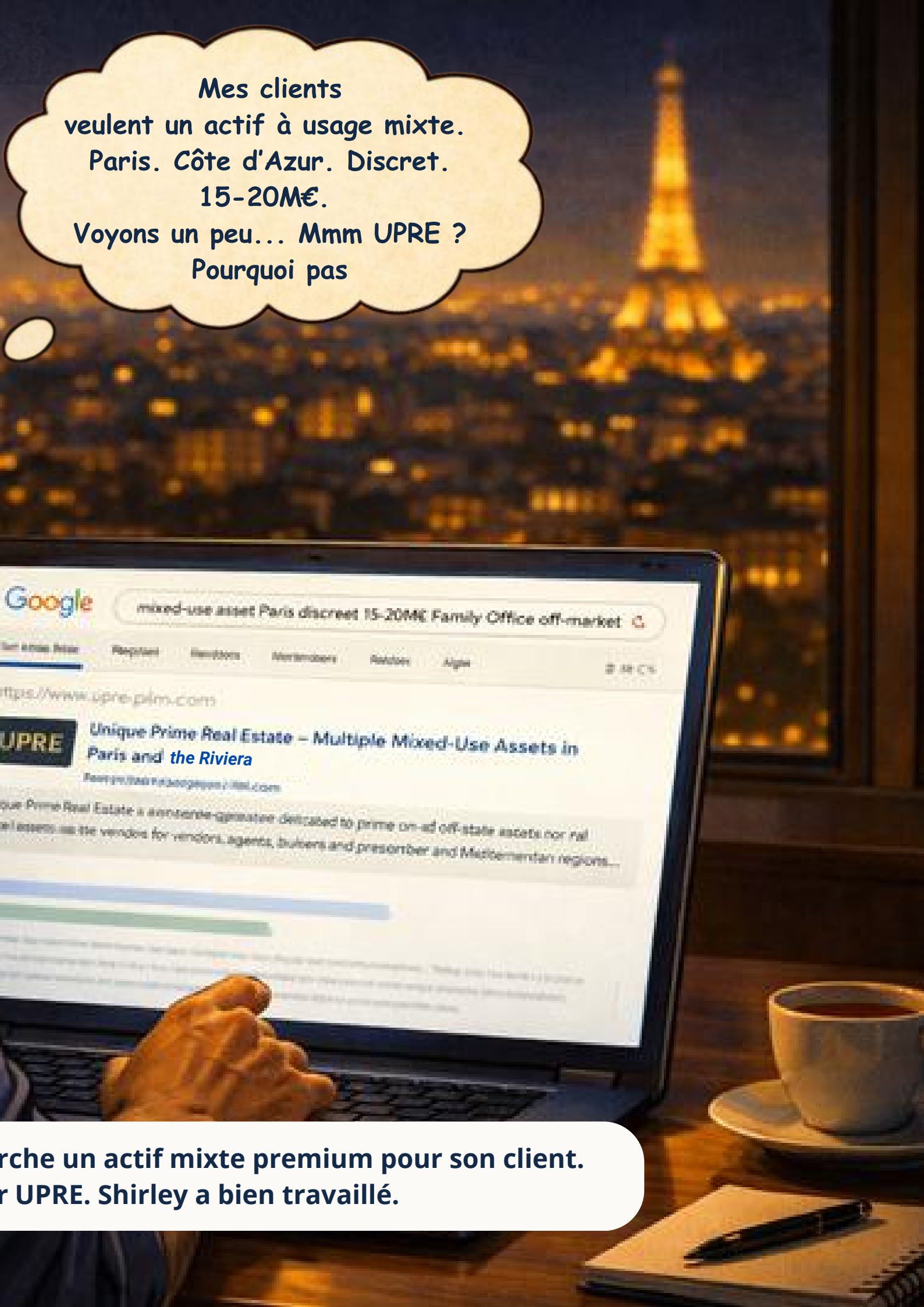
Le soir même, Lucie comprend la différence
Qualifier le bien. Mesurer sa résonance



entre déposer un dossier et révéler un actif.
e. Identifier le profil qui lui correspond.



Kamal, broker Multi-Famiy Office (MFO), cher
Sa requête l’amène à découvri


Mes clients
veulent un actif à usage mixte.
Paris. Côte d'Azur. Discret.
15-20M€.
Voyons un peu... Mmm UPRE ?
Pourquoi pas
Google
mixed-use asset Paris discreet 15-20M€ Family Office off-market
Unique Prime Real Estate – Multiple Mixed-Use Assets in Paris and the Riviera
rche un actif mixte premium pour son client.
r UPRE. Shirley a bien travaillé.


Ça
a l'air différent.
Marchés ON/Off.
PARLE ou ÉCRIT.
J'essaie
La landing page d'UPRE-PLM
Interface multilingue, sobre

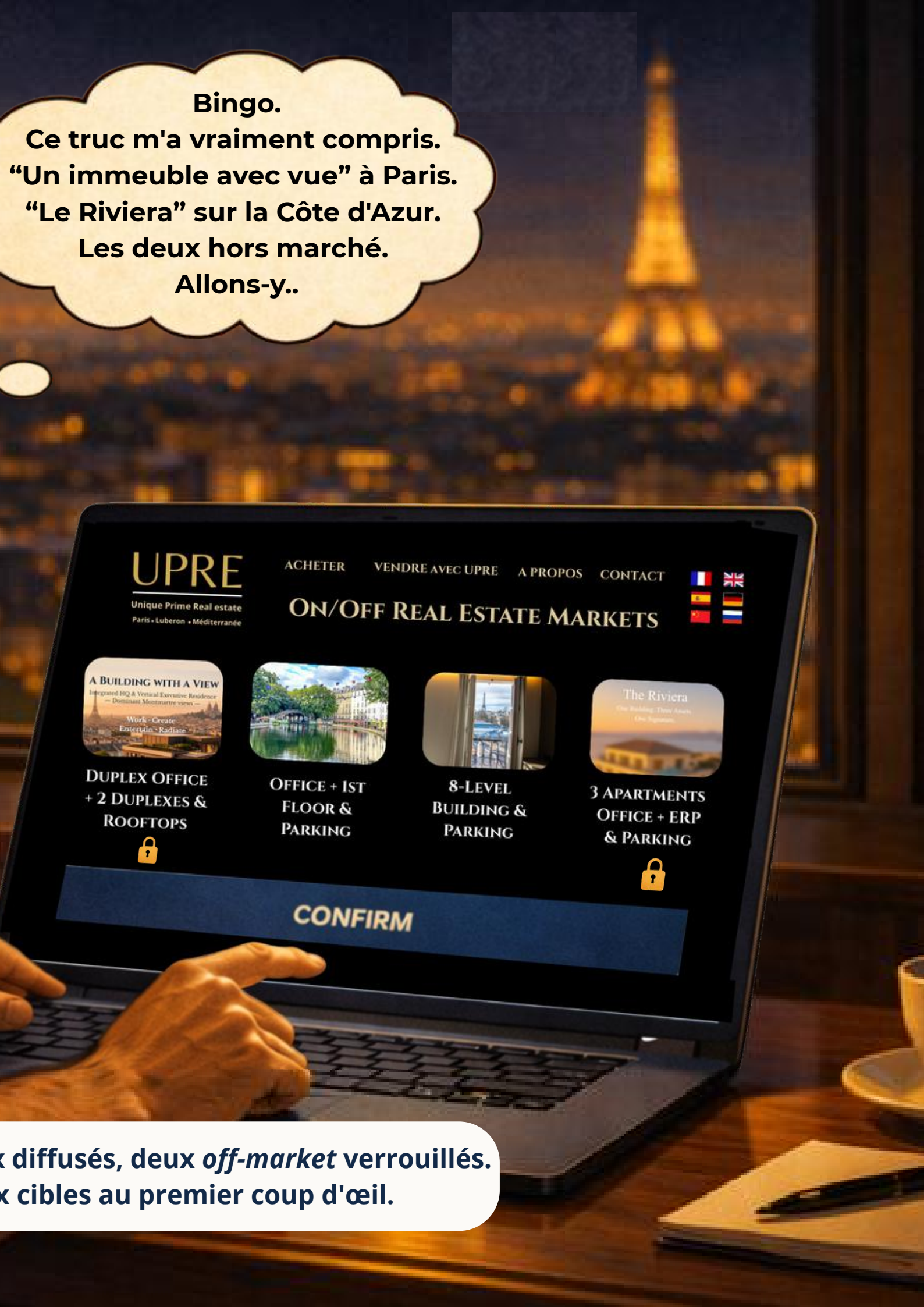


M s'affiche. Trois territoires.
e, premium. Kamal poursuit.


Bonjour,
Je recherche un immeuble à usage mixte. Paris ou Côte d'Azur. Intra muros. 500-1000 m² 10 à 15 M€. Comptant. 3 mois.
Paris. Kamal dicte sa r
UPRE transcrit en temps


L'acquéreur veut y domiciler le siège de sa filiale. Staff de 150. Et disposer de 2 appartements VIP pour lui et ses invités. 250-300 m². 5 M€.
echerche à voix haute.
réel. Chaque mot atterrit.


UPRE affiche quatre actifs. Deux
Kamal reconnaît ses deux


Bingo.
Ce truc m'a vraiment compris.
“Un immeuble avec vue” à Paris.
“Le Riviera” sur la Côte d'Azur.
Les deux hors marché.
Allons-y..
UPRE
Unique Prime Real estate
Paris • Luberon • Méditerranée
ACHETER
VENDRE AVEC UPRE
A PROPOS
CONTACT
ON/OFF REAL ESTATE MARKETS
A BUILDING WITH A VIEW
DUPLEX OFFICE + 2 DUPLEXES & ROOFTOPS
OFFICE + 1ST FLOOR & PARKING
8-LEVEL BUILDING & PARKING
The Riviera
3 APARTMENTS OFFICE + ERP & PARKING
CONFIRM
x diffusés, deux off-market verrouillés.
x cibles au premier coup d'œil.


So
pourras-t
l'immeuble, l'arch
la copro, les charge
l'emplacement, le
et après, le résid
Je voudra
si elle sait répondre, cette IA est bien conçue
Génération automatique
Trente secondes. L


us NDA,
u me parler de...
itecture, les matériaux
s, le PMR, le parking...
quartier, les transports...
dentiel, le rooftop, etc.
i tout savoir !
IMMEUBLE USAGE MIXTE
11 600 € /m² globalisé
Off-Market
HQ
intra-muros
1 145 m²
Résidence
exécutive
305 m²
Cession globale ou par lots
REPRÉSENTER
GÉNÉRER
TRANSMETTRE
de l'accord de confidentialité.
La mécanique est fluide.


J'espère que ce bien est le bon...
Génération automatique
Trente secondes. L



de l'accord de confidentialité.
a mécanique est fluide.


Heureux
de faire connaissance,
Laissez-moi vous décrire
avant de vous envo
le dossier.
À réception du NDA signé, Fr
connaissance et lui présenter l'



rédéric appelle Kamal pour faire
'immeuble avant envoi du dossier.


Lucie,
le NDA est signé.
Date de visite
à valider.


Super


Bon de visite signé des tro


ois côtés. On est dans les règles.


Debrief de Kamal à son Ma


Tout va bien.
Mais il ne faut pas trop tarder.
Plusieurs acheteurs
sont en lisse.
anager. Décision à prendre.



Paris / Londres. Les notaires d
transaction. La propriétaire d



des deux parties coordonnent la
de l’immeuble assiste en silence.


Juin. Sur le Rooftop.


La preuve par l'acte.


Un actif prime


e ? Parlons-en.
https://forms.gle/9b2THt2SsfSdNfXo8


Kamal
The Riviera
When can
Le soir même. Kamal éc
La saison est loin d’être termi



rit. Le Riviera. Même client.
née. Tout ne fait que commencer.


UPRE
PLM
WE DID IT !

Les Pilotes de l'Off Market

Tout Est Possible



Saison III

ÉPISODE 1

UPRE-PLM ÉDITIONS

Texte et Dessins - Frédéric Engel & David Mancarella


Je crois
qu'on tient le 1er usage
Plus qu'une promesse
une preuve...
UPRE
Tu télécharges
ta R1, ton DPE, tes photos... et tu
complètes à l'oral ce que la fiche
iad ne contient pas.
UPRE
Avant le POC, une priorité s'im
d'UPRE simple, utile e


e.
:
WORKFLOW
+ PHOTOS
LAN + DPE
Q & A
FICHE DE VALEUR
Si l'expérience
est simple, fluide et utile, les
iadiens peuvent l'adopter.
Tu es d'accord, Lucie ?
Oui,
ça me parle...
Je vais gagner du temps.
pose : rendre l'IA conversationnelle
t adoptable par les iadiens.


Bonsoir Lucie.
Bienvenue dans UPRE.
Je suis prête à t'accompagner
dans la valorisation
de tes actifs.
Une
faite pour m
et qui donn
travailler aut
ça devient i
De retour chez elle, L


IA
es actifs…
e envie de
rement. Là,
ntéressant.
ucie se connecte à UPRE.



Lucie retrouve la matiè

UPRE ne remplace pas la R1 : il la lit, l


Voici
ta Fiche de Valeur v1, Lucie.
Elle reprend ta R1 et prépare
les questions utiles.
ère qu'elle a déjà préparée.
a structure et prépare son enrichissement.



La R1 donne les faits. Lucie priorise les us



ages. UPRE prépare les lectures de valeur.


J'ai analysé
ton actif selon 6 critères,
pour relier ses caractéristiques
aux intentions des acquéreurs
les plus courantes.
UPRE
ANALYSE CORE
Grille Core — 6 critères universels
1
Typologie économique
2
Palier Prime
3
4
Horizon optimal
5
Risque intrinsèque global
74%
UPRE donne à chaque actif un
Nature du bien. Niveau de valeur. Co


Complexité structurelle
Désirabilité structurelle
D'accord.
Je vois les critères.
On les valide ensemble.
premier cadre de lecture commun.
mplexité. Horizon. Risques. Désirabilité.



UPRE transforme la parole terrain en critères li



sibles, puis en lectures de valeur exploitables.

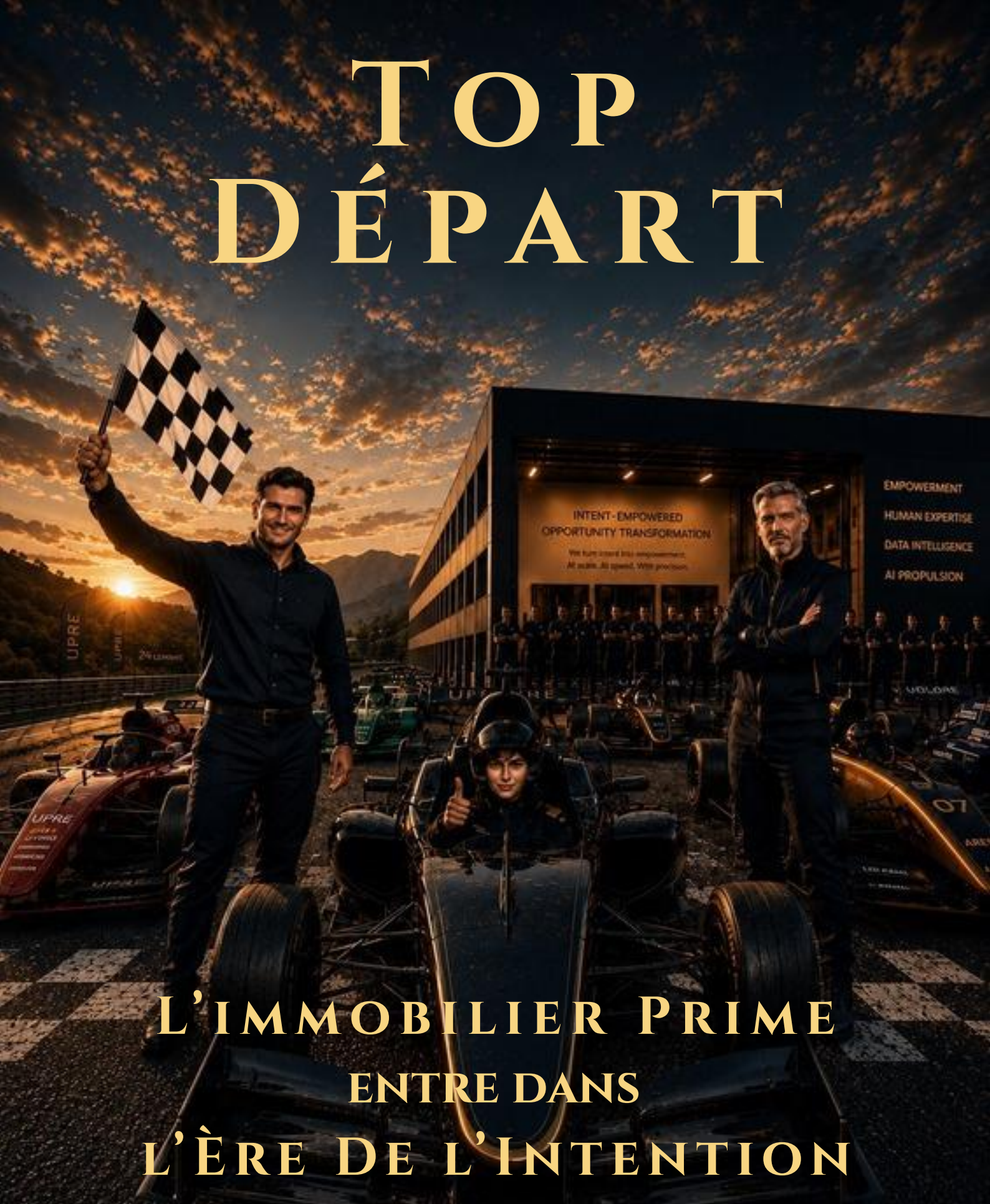


Partout en France, la première expérience d'usage
déposée. Une conversation s'ouvre. Tout est



e d'UPRE se partage. Une fiche commerciale R1 est
t possible. Enfin, pas encore... mais presque !

Top Départ



L'immobilier Prime entre dans l'Ère De l'Intention

Une Nouvelle Façon De
Créer Les Liens
Qui Donnent Du Sens à Nos Valeurs.