

PITCH DECK

Maison Commune

DATE

07/10/2026

PRÉSENTÉ PAR

Thomas Rousseau

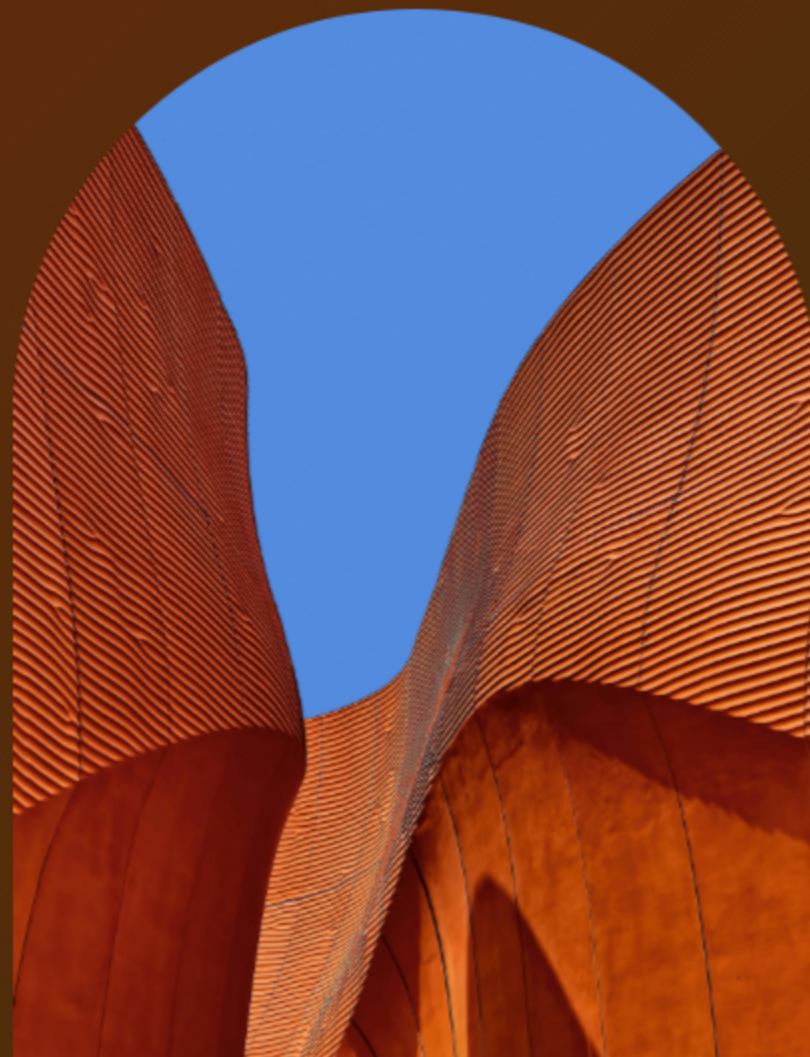


Sommaire

01	Problème	04	06	Modèle économique	18
02	Marché	06	07	Équipe	19
03	Solution	09	08	Finances	21
04	Concurrence	11	09	Financement	23
05	Clients	15	A	Annexes	25

I

Le constat



“

Le marché locatif lillois ne fournit pas suffisamment de solutions résidentielles flexibles et intégrées pour absorber les mobilités professionnelles de courte et moyenne durée.

Le problème

01

Les jeunes actifs en mobilité à Lille peinent à trouver rapidement un logement meublé, central et immédiatement habitable.

03

Les candidats à la location temporaire doivent gérer une installation complexe et des coûts difficiles à anticiper.

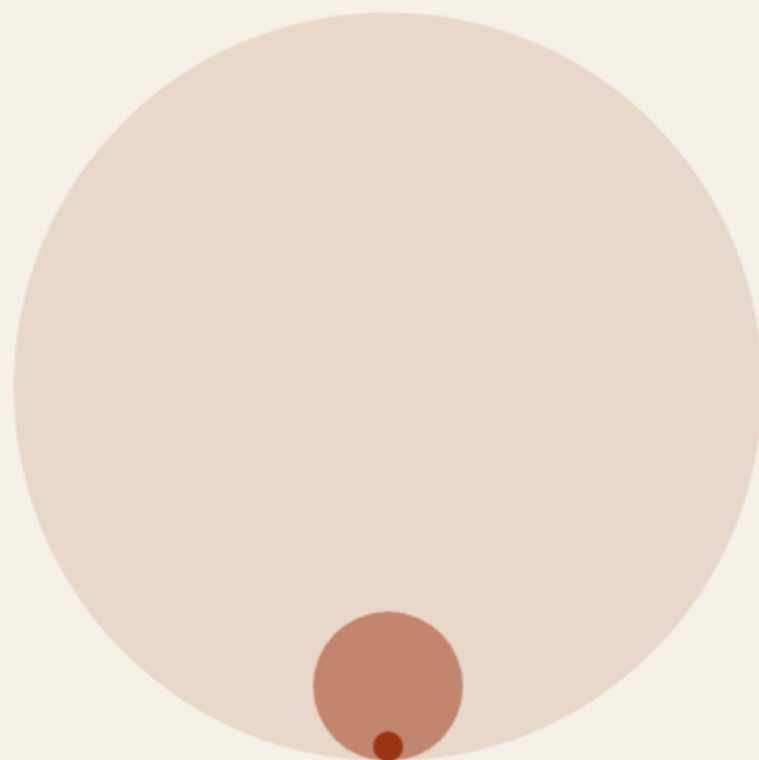
02

Les personnes qui emménagent seules dans une nouvelle ville ont du mal à concilier intimité, vie sociale et conditions adaptées au télétravail.

04

Les nouveaux arrivants et les jeunes en début de parcours professionnel sont freinés par les exigences de dossier et de garantie.

308 k€ atteignables sur un marché de 1,5 Md€



SURFACES DES CERCLES HORS ÉCHELLE

● TAM – MARCHÉ TOTAL ADRESSABLE

1,5 Md€

Proxy national du marché français du coliving : environ 1 500 millions d'euros investis depuis 2020. Ce montant mesure les capitaux investis et non le chiffre d'affaires locatif annuel.

● SAM – MARCHÉ DISPONIBLE SERVI

15 M€

Estimation prudente du marché accessible à Lille pour les solutions de coliving et de location meublée temporaire destinées aux jeunes actifs et étudiants en mobilité...

● SOM – MARCHÉ RÉELLEMENT ATTEIGNABLE

308 k€

Chiffre d'affaires résidentiel annuel stabilisé visé par les trois immeubles prévus, soit 41 chambres, à 680 € par mois et 92 % d'occupation, avant coûts, impayés et montée en charge.

Un marché qui croît de 10 % par an

CROISSANCE ANNUELLE DU MARCHÉ

+10 %

Taux de croissance annuel composé du marché

CE QUI LE PORTE

Renforcement du contrôle réglementaire des offres de coliving et des obligations d'information des professionnels

Outils numériques de réservation, gestion locative, contrôle d'accès et suivi énergétique facilitant l'exploitation multi-immeubles

Taux des crédits immobiliers influençant directement le coût de financement et la rentabilité des acquisitions

Mobilité professionnelle, télétravail et recherche de lien social soutenant les logements flexibles avec espaces partagés

OÙ IL VA

Professionnalisation du coliving avec intégration du logement, des services, du coworking et de l'animation

Hausse de la demande pour les petites surfaces meublées dans les métropoles universitaires et d'emploi

Reconversion d'immeubles anciens en raison de la faiblesse relative de l'offre neuve

Accélération de la rénovation énergétique des logements et intégration de la performance du bâtiment dans la proposition de valeur

II

L'offre



Maison Commune achète, rénove et exploite des immeubles anciens centraux à Lille en résidences de 10 à 15 chambres, puis propose un abonnement mensuel tout compris dès 650 € avec chambre meublée, espaces partagés, internet, charges, ménage des parties communes, événements et bail souple dès trois mois.



La solution

01 Chambre meublée prête à vivre avec literie, rangements et espace de travail individuel

02 Abonnement mensuel tout compris incluant charges, internet, ménage des espaces communs et événements

03 Bail souple dès trois mois adapté à la mobilité professionnelle

04 Parcours de candidature rapide avec dossier adapté aux profils récents, alternants et internationaux

05 Cuisine, salon et espace de travail partagés dans une résidence de taille humaine

06 Localisation centrale à Lille avec accès aux transports et aux pôles d'emploi

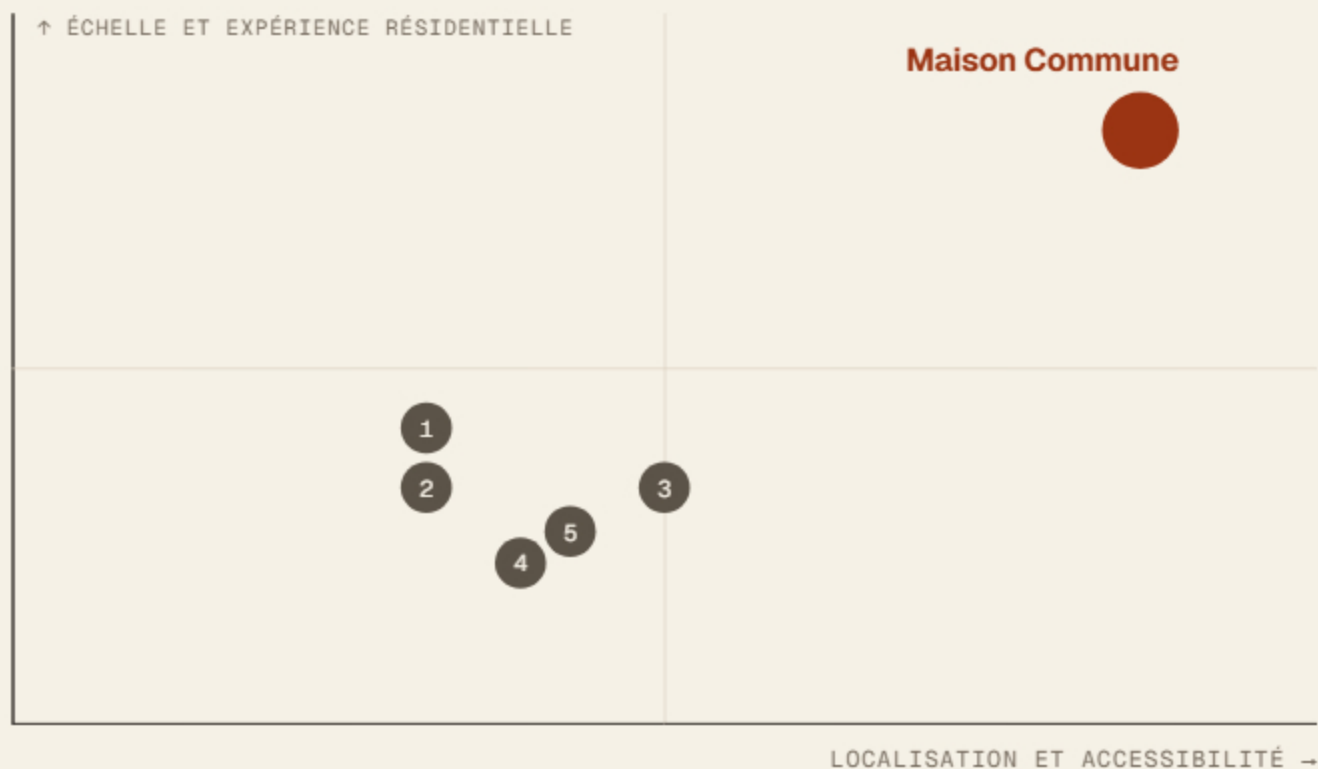
07 Visite ou présentation à distance pour réserver avant l'arrivée

08 Immeubles détenus, rénovés énergétiquement et exploités par Maison Commune

5 alternatives sur le marché

CONCURRENT	FORCES	FAIBLESSES
The Babel Community	Offre de services très complète, 304 appartements, 270 postes de travail et séjours d'une nuit à plusieurs mois.	Implantation hors Lille-centre et format de grande capacité moins adapté à une communauté de 10 à 15 résidents.
Ecla	Forte capacité, parcours digitalisé, accompagnement administratif, espaces de travail et charges incluses.	Positionnement principalement étudiant et localisation périphérique par rapport à Lille-centre.
10Doors	Promesse très proche, implantation locale, charges, internet, ménage, assurance et maintenance inclus ; prix affiché dès 650 €.	Parc lillois encore limité et modèle davantage centré sur la colocation que sur la détention d'immeubles.
Villa Coloc	Gestion interne, interlocuteur dédié, proximité du métro et loyers tout compris.	Unités de 3 à 7 chambres et espaces communs moins développés qu'un coliving structuré.
Home-Sharing	Installation simple et positionnement qualitatif avec services intégrés.	Informations publiques limitées sur les prix, la taille du parc et les éléments réellement différenciants.

Notre positionnement



CONCURRENTS

- 01 The Babel Community
- 02 Ecla
- 03 10Doors
- 04 Villa Coloc
- 05 Home-Sharing

Les cinq forces de Porter

01

Rivalité concurrentielle élevée

The Babel Community, Ecla, 10Doors, Villa Coloc et Home-Sharing proposent déjà des logements meublés avec services intégrés et flexibilité.

02

Menace des nouveaux entrants modérée à élevée

Le concept est reproductible, mais l'achat immobilier, les travaux, le financement bancaire et l'exploitation créent des barrières de capital et d'exécution.

03

Menace des substituts élevée

Les studios meublés, colocations classiques, résidences étudiantes, appart'hôtels et locations temporaires répondent aux mêmes besoins.

04

Pouvoir des fournisseurs modéré à élevé

Les banques, artisans, entreprises de rénovation et propriétaires d'actifs bien situés peuvent fortement influencer les coûts et les délais.

05

Pouvoir des acheteurs élevé

Les résidents comparent facilement prix, services et emplacement, tandis que leur fidélité reste limitée sans expérience ou localisation nettement supérieures.

III

Le moteur



Nos clients

Responsable RH ou mobilité professionnelle

COMPORTEMENT

Prescrit ou réserve des chambres via partenariats récurrents, notamment lors des campagnes de recrutement et de mobilité.

POINTS DE FRICTION

- Offre locale fragmentée
- Risque de logement inadapté ou indisponible
- Besoin de partenaires réactifs et conformes

OBJECTIFS

- Sécuriser le logement des nouveaux collaborateurs
- Réduire le temps consacré aux solutions temporaires
- Proposer une adresse fiable aux salariés, stagiaires et alternants

Jeune international ou salarié en mission temporaire

COMPORTEMENT

Privilégie les recommandations de l'employeur, les écoles internationales, les plateformes moyen séjour et les offres présentées en anglais.

POINTS DE FRICTION

- Absence de garant ou de fiches de paie françaises
- Barrière administrative et linguistique
- Forte dépendance aux solutions hôtelières coûteuses

OBJECTIFS

- Réserver avant l'arrivée en France
- Disposer d'un logement immédiatement habitable
- Éviter les formalités locatives françaises complexes

Nos clients, suite

Stagiaire ou alternant

COMPORTEMENT

S'appuie sur les écoles, Action Logement, groupes étudiants, réseaux sociaux et plateformes spécialisées.

POINTS DE FRICTION

- Garanties et revenus parfois insuffisants
- Durée de séjour limitée
- Concurrence autour des campus et des transports

OBJECTIFS

- Obtenir un logement pour trois à dix mois
- Maîtriser son budget mensuel
- Éviter l'achat de mobilier et les contrats séparés

Jeune actif nouvellement recruté à Lille

COMPORTEMENT

Recherche quatre à huit semaines avant l'arrivée via annonces, agences, plateformes de colocation, LinkedIn et recommandations RH.

POINTS DE FRICTION

- Dossier locatif récent ou sans historique local
- Petites surfaces rares et coûteuses
- Démarches et engagement disproportionnés pour une mobilité de quelques mois

OBJECTIFS

- Trouver un logement avant la prise de poste
- S'installer rapidement dans un logement central et meublé
- Bénéficier d'un cadre compatible avec le télétravail

Comment nous gagnons nos clients

2026

Signer des partenariats pilotes avec employeurs, cabinets de recrutement et écoles lilloises pour préqualifier les premiers résidents.

Lancer une landing page avec réservation de visite à distance et campagnes LinkedIn ciblant les personnes recrutées à Lille.

Référencer l'offre auprès des bureaux des stages, relations internationales et réseaux Action Logement.

Organiser des visites et événements de lancement dans le premier immeuble pour générer les premières recommandations.

2027

Concentrer le budget publicitaire sur les périodes de rentrée, stages et alternance, en réutilisant les audiences et messages les plus convertissants.

Développer le SEO local autour de logement meublé Lille, bail mobilité Lille et logement salarié en mobilité.

Formaliser des accords de réservation avec des employeurs et écoles à partir des données d'occupation du premier immeuble.

Activer un programme de recommandation entre résidents et produire des témoignages vérifiés.

2028

Étendre le réseau de prescripteurs aux entreprises internationales, cabinets de mobilité et écoles accueillant des étudiants étrangers.

Dupliquer les campagnes SEO et LinkedIn performantes sur les deuxième et troisième immeubles.

Utiliser les données de taux de conversion par segment pour arbitrer les dépenses entre jeunes actifs, alternants et internationaux.

Structurer des contrats entreprises récurrents et des réservations anticipées pour réduire la vacance lors de l'ouverture des nouveaux sites.

Comment nous gagnons de l'argent

SOURCES DE REVENUS

01 Abonnement résidentiel mensuel

Revenu récurrent principal d'environ 680 € par mois et par chambre occupée, incluant le logement meublé et les services essentiels.

02 Réservations entreprises

Mise à disposition de chambres pour des employeurs, écoles, cabinets de recrutement et programmes de mobilité.

03 Services optionnels

Revenus complémentaires issus notamment du ménage individuel, de la laverie, du parking ou du stockage.

04 Location ponctuelle d'espaces

À terme, location ponctuelle d'espaces de travail ou de réunion, sous réserve de compatibilité avec la vie des résidences.

SEGMENTS DE CLIENTS

Jeunes actifs de 23 à 35 ans nouvellement recrutés à Lille

Stagiaires et alternants recherchant un logement de 3 à 10 mois

Jeunes internationaux et salariés en mission temporaire

Employeurs, écoles et cabinets de recrutement prescripteurs ou réservataires

L'équipe

TR

Thomas Rousseau

Président, fondateur

CP

Camille Petit

Directrice des opérations

NL

Nicolas Lambert

Associé, travaux et rénovation énergétique

IV

Les chiffres



261 k€ de chiffre d'affaires en 2028

CHIFFRE D'AFFAIRES 2028

261 k€

MARGE D'EBITDA 2028

27 %

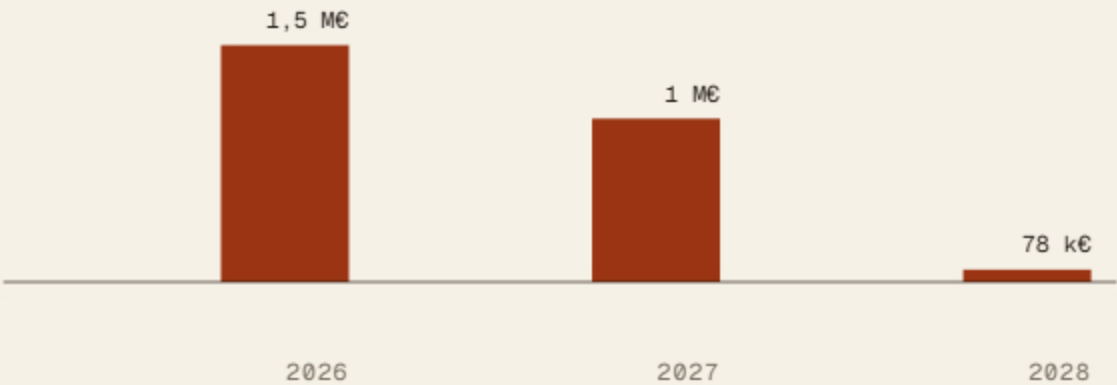
POINT MORT D'EBITDA

2027

	2026	2027	2028
Chiffre d'affaires	58 k€	147 k€	261 k€
Marge brute	47 k€ 81 %	119 k€ 81 %	212 k€ 81 %
Charges d'exploitation	59 k€	96 k€	143 k€
EBITDA	-12 k€ -20 %	23 k€ 15 %	69 k€ 27 %
EBIT	-12 k€	-18 k€	-55 k€
Résultat net	-12 k€ -20 %	-44 k€ -30 %	-138 k€ -53 %

78 k€ de trésorerie fin 2028

TRÉSORERIE DE CLÔTURE



	2026	2027	2028
Trésorerie d'ouverture	0	1 490 k€	1 028 k€
Flux d'exploitation	-10 k€	-3 k€	-11 k€
Flux de financement	1 500 k€	641 k€	1 260 k€
Flux d'investissement	0	-1 100 k€	-2 200 k€
Trésorerie de clôture	1 490 k€	1 028 k€	78 k€

Une levée de 2 M€

FINANCEMENT TOTAL

2 M€



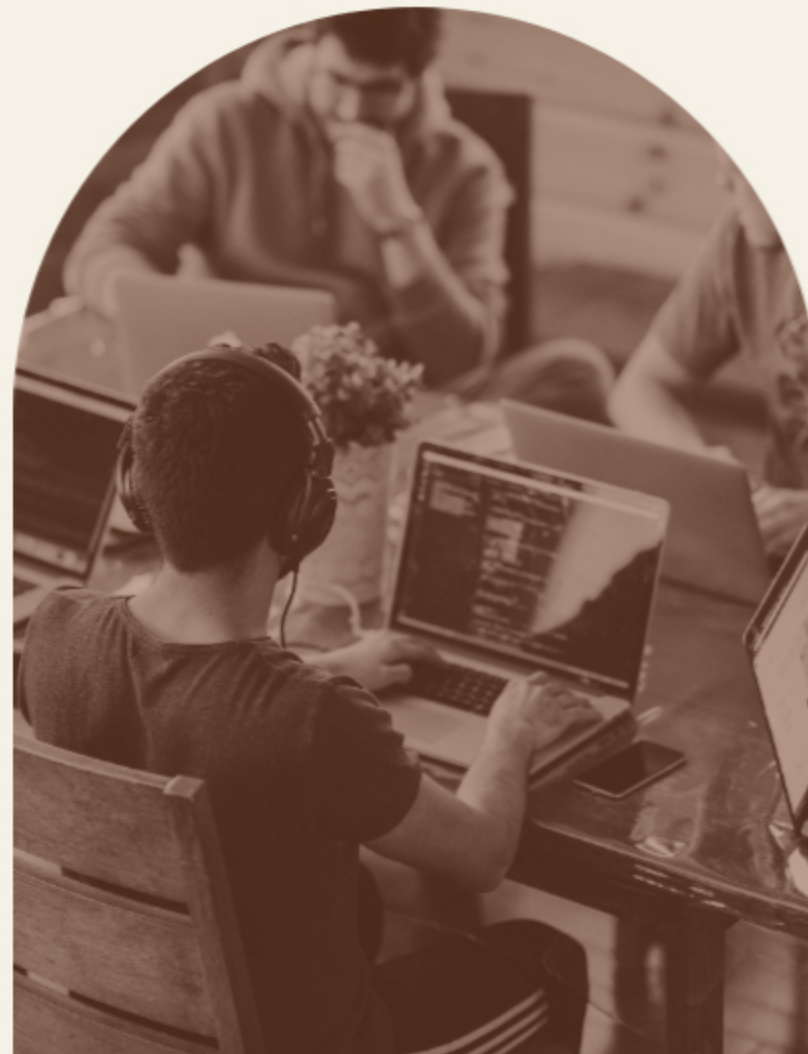
● DETTE

2 M€

INSTRUMENT	MONTANT	CONDITIONS
Emprunt bancaire du premier immeuble	660 k€	Dette · 4,5 % · 240 mois
Emprunt bancaire du deuxième immeuble	660 k€	Dette · 4,5 % · 240 mois
Emprunt bancaire du troisième immeuble	660 k€	Dette · 4,5 % · 240 mois

Avec nos remerciements.

Maison Commune · Thomas Rousseau

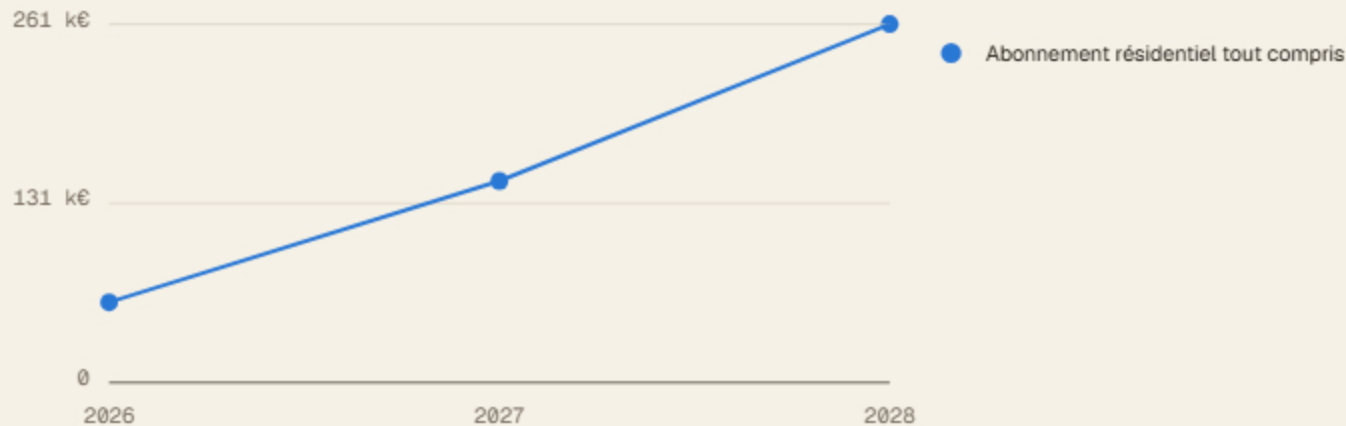


Prévisions détaillées, analyses et sources.

Croissance des ventes

	2026	2027	2028
Chiffre d'affaires	58 k€	147 k€	261 k€
Croissance (sur un an)	—	+151 %	+78 %

VENTES PAR PRODUIT



À RETENIR

Le chiffre d'affaires de l'année 2028 se décompose entre les différents produits comme suit : Abonnement résidentiel tout compris 100.0%.

La croissance du CA est tirée par Abonnement résidentiel tout compris qui augmente de +77.8% sur la dernière année.

Croissance annuelle sur 3 ans : Abonnement résidentiel tout compris +111.3%

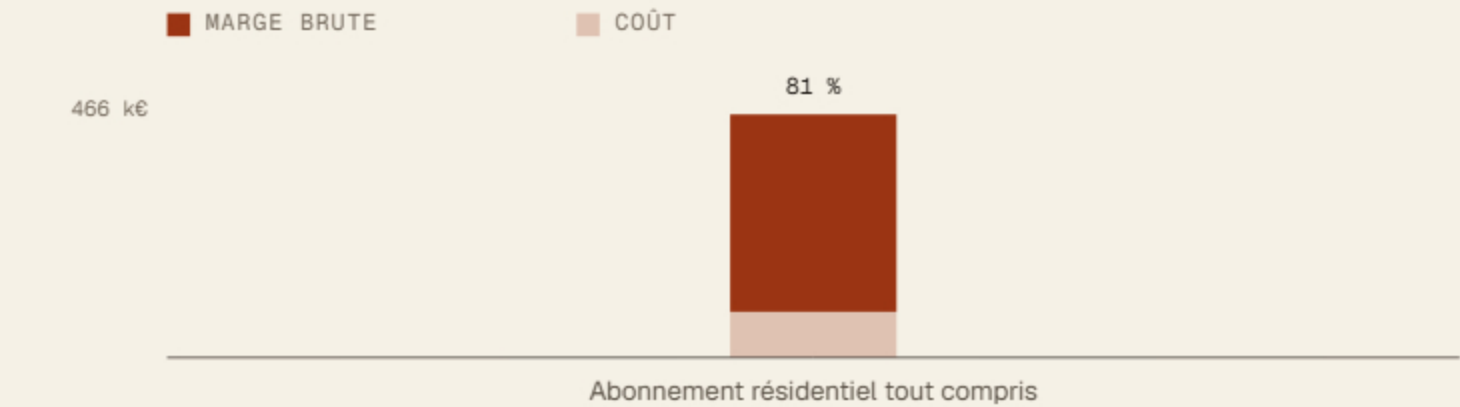
Marge brute

	2026	2027	2028
Chiffre d'affaires	58 k€	147 k€	261 k€
Croissance (sur un an)	—	+151 %	+78 %
Taux de marge brute	81 %	81 %	81 %

À RETENIR

Abonnement résidentiel tout compris:
81.2% (100.0% du CA)

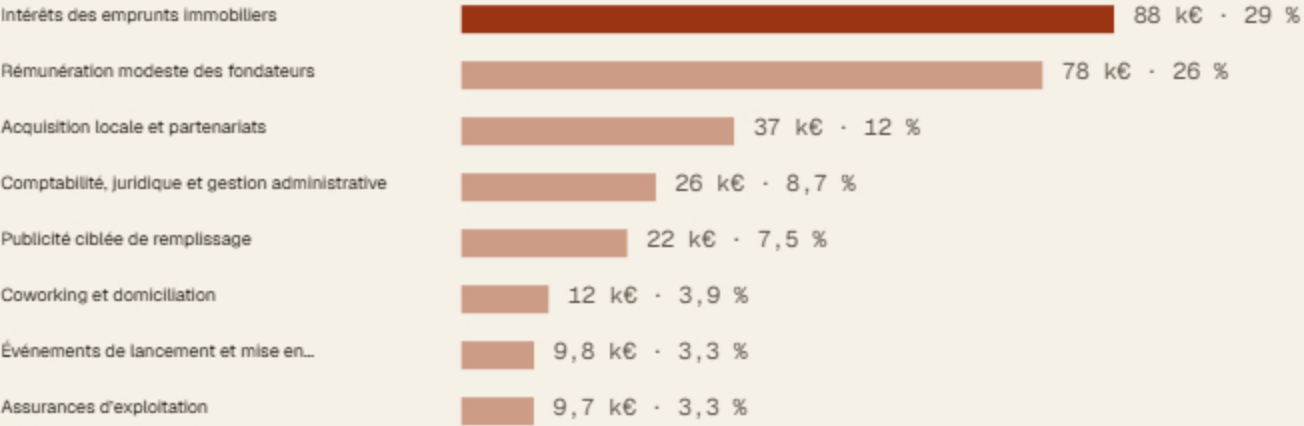
La marge en valeur évolue de +77.8% sur la dernière année, ceci est dû à un effet mix produit favorable.



Charges d'exploitation

	2026	2027	2028
Charges d'exploitation	59 k€	96 k€	143 k€
En part du chiffre d'affaires	102 %	66 %	55 %

CHARGES PAR CATÉGORIE



À RETENIR

Le montant des OPEX augmente de +47.9% sur la dernière année pour s'établir au détail présenté ci-après.

On constate un écrasement des charges fixes au profit du développement de l'activité.

Rentabilité

	2026	2027	2028
EBITDA	-12 k€	23 k€	69 k€
Marge	-20 %	15 %	27 %
EBIT	-12 k€	-18 k€	-55 k€
Marge	-20 %	-12 %	-21 %
Résultat net	-12 k€	-44 k€	-138 k€
Marge	-20 %	-30 %	-53 %

À RETENIR

EBITDA (2026): €-12K, EBITDA (2028): €69K.

2026 → 2027: +290.4%

2027 → 2028: +204.5%

Sensibilité de l'EBITDA

COLONNES : CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	-30 %	-20 %	-10 %	0 %	+10 %	+20 %	+30 %
75,2 %	-53 k€	-18 k€	17 k€	52 k€	87 k€	122 k€	157 k€
77,2 %	-47 k€	-11 k€	25 k€	61 k€	97 k€	133 k€	169 k€
79,2 %	-40 k€	-3,1 k€	34 k€	71 k€	108 k€	145 k€	182 k€
81,2 %	-34 k€	4,4 k€	42 k€	80 k€	118 k€	156 k€	194 k€
83,2 %	-27 k€	12 k€	51 k€	89 k€	128 k€	167 k€	206 k€
85,2 %	-20 k€	19 k€	59 k€	99 k€	138 k€	178 k€	218 k€
87,2 %	-14 k€	27 k€	67 k€	108 k€	149 k€	189 k€	230 k€

EBITDA total sur la période selon la croissance du chiffre d'affaires (colonnes) et la marge brute moyenne (lignes). La case encadrée correspond au prévisionnel actuel.

LIGNES : MARGE BRUTE MOYENNE

Sources

- 01 <https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/laction-de-la-dgccrf/les-enquetes-e...>
- 02 <https://www.observatoires-des-loyers.org/decouvrir-le-reseau/publication...>
- 03 https://www.lemonde.fr/en/economy/article/2025/05/25/the-downsides-of-coliving-the-new-shared-housing-industry_6741630_19.html
- 04 <https://www.pappers.fr/entreprise/nexity-444346795/comptes/NEXITY%20-%20Comptes%20sociaux%202024%2020-06-2025.pdf>
- 05 <https://www.cbre.fr/insights/figures/france-living-r%C3%A9sidences-etudi-antes-figures-t3-2025>
- 06 <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/conjoncture-de-li-mmobilier-resultats-au-quatrieme-trimestre-2024>
- 07 <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/la-renovation-ener-getique>
- 08 <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/media/8717/download?inline=>
- 09 <https://www.thebabelcommunity.com/lille/>
- 10 <https://www.ecla.com/fr/offre-sejour/lille/>
- 11 <https://www.tendoors.fr/>
- 12 <https://villa-coloc.com/les-villas-coloc/>
- 13 <https://home-sharing.fr/>
- 14 <https://www.oqoro.com/a/barometre-colocation-2025>
- 15 <https://www.cushmanwakefield.com/fr-fr/france/insights/france-marketbe-at-residential>
- 16 <https://thebabelcommunity.com/lille/>