

Espace de coworkingPostée le **02/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Hérault, Languedoc-Roussillon, France**Résumé général de l'activité**

Un lieu dynamique, rentable et prêt à l'emploi.

Localisation : Montpellier.

Activité saine, croissante et récurrente.

Le lieu :

- 60 postes de coworking répartis dans un grand open space lumineux.
- 5 bureaux fermés privatifs (2 à 8 postes par bureau).
- 7 bulles téléphoniques parfaitement insonorisées.
- 2 salles de réunion modernes et équipées.
- 8 places de parking.

Les équipements inclus :

- Tout le mobilier (tables, chaises, cabines, déco, ...).
- Imprimantes professionnelles.
- Distributeurs de boissons, machines à café haut de gamme.
- Actifs matériels opérationnels et bien entretenus.
- Infrastructure technique en place.
- Sites web existants, bien référencés, générateurs de leads.
- Plateforme de réservation propriétaire.

Le business :

- Activité pérenne et en croissance.
- Clients fidèles, récurrents, avec grands comptes en portefeuille.
- Forte présence en ligne, trafic naturel régulier.
- Taux d'occupation élevé et belle notoriété locale.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Compléments : Changement de cap : un nouveau projet entrepreneurial.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		250	220	
Marge brute		200		
EBE		120	80	
Résultat exploitation		45		
Résultat net		25		
Nb. de personnes		1	1	

Autres chiffres

Fonds propres : 120 k€

Intitule_dettes : 465 k€

Trésorerie nette : 25 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement stratégique sur le marché : Coworking nouvelle génération, axé croissance. La société se positionne comme un espace hybride entre coworking classique et accélérateur entrepreneurial. Plus qu'un lieu de travail, c'est un catalyseur de croissance pour startups, freelances ambitieux et entreprises en phase de scale. Une offre unique dans le Sud de Montpellier : Située à Montpellier, l'entreprise comble le vide entre les espaces 'corporate' du centre-ville et les incubateurs institutionnels, avec une offre agile, accessible, et tournée vers le

business concret. Un ancrage local, un réseau national : La société attire des entreprises locales, mais fonctionne aussi comme base opérationnelle pour des startups de Paris, Lyon ou Barcelone qui veulent ouvrir un bureau dans le Sud, ou tester un marché. Position premium sans être élitiste : Tarifs alignés sur le marché, mais expérience client au-dessus de la moyenne : Esthétique, qualité du mobilier, ambiance, services, ... L'entreprise incarne un coworking 'hautement habité' sans tomber dans le luxe inutile.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Points forts immobiliers (murs) :

- Quartier en fort développement.
- Emplacement dans la zone dynamique de Lattes.
- Attractivité croissante, notamment pour les startups et professions libérales.
- Montpellier 2e métropole tech de France, forte croissance des besoins tertiaires.
- Plusieurs programmes immobiliers récents ou en cours.
- Nouveau programme de bureaux juste en face (à signaler !).
- Prix de vente public des bureaux neufs : 2?400 €/m².
- 500 m² de surface exploitable.
- Très rare dans ce secteur à proximité immédiate de Montpellier.
- Permet une grande modularité des espaces (salles, bureaux privatisés, openspace, événements).
- Accessibilité optimale.
- Proximité immédiate A9 / sortie Montpellier Sud.
- À 10 minutes du centre-ville de Montpellier.
- Tram + parkings disponibles.
- Environnement économique dense.
- Zone tertiaire active (Espace Lattes, CCI, entreprises, professions médicales). Écoles et centres de formation à proximité (HEM, ESG, etc.).

Points forts du fonds de commerce (activité) :

- Rentabilité démontrée.
- EBE positif : Forte capacité bénéficiaire.
- Modèle économique sain et stable.
- Revenus diversifiés : bureaux, salles, abonnements, events.
- Charges maîtrisées (EBE = 48 % du CA).
- Clientèle professionnelle installée : Startups, freelances, entreprises : stabilité + réseau qualifié.
- Possibilité de générer du cross-sell avec offres d'accompagnement ou accélération.
- Notoriété / image de marque locale.
- Positionnement clair sur l'accompagnement startup.
- Réputation entretenue via événements, communautés, investisseurs.
- Potentiel de développement immédiat.
- Capacité à augmenter le taux de remplissage ou élargir la gamme de services (accélérateur, événements B2B).

- Facilement réplicable ou franchisable.
- La plateforme de gestion des réservations est un actif immatériel intégré à la vente. Elle a été conçue pour automatiser tout le cycle de réservation (prise de RDV, paiement, facture, confirmation, intégration agenda).
- Elle peut être utilisée tel quel ou adaptée à d'autres sites si le repreneur souhaite ouvrir d'autres espaces.

Bonus stratégiques :

- Reprise possible clef en main (locaux, mobilier, déco, process, CRM, contrats existants).
- Aucun gros travaux à prévoir.
- Possibilité de transformer l'activité (école, espace formation, incubateur privé).

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 000 k€ l'immobilier est compris dans le prix de cession.**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **300 k€ k€**

Compléments, spécificités

Le CA sur l'année s'arrête au 30 Décembre 2025.

Prix de cession (murs + fonds) : 1 M €.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Ce lieu mérite un repreneur motivé, qui saura continuer à le faire rayonner.