

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Tarn, Midi-Pyrénées, France

Résumé général de l'activité

Un concept intégré d'investissement locatif clé-en-main.

À céder : un modèle innovant et structuré, spécialisé dans l'investissement locatif clé-en-main, intégrant toutes les expertises nécessaires au succès d'un projet immobilier.

Le concept repose sur une organisation verticale rare sur le marché.

Chasse immobilière intégrée : sourcing et négociation de biens à fort potentiel.

Bureau d'études interne : validation technique, réglementaire et énergétique en amont.

Travaux pilotés en interne : rénovation et aménagement, garantissant qualité, délais et budgets maîtrisés.

Partenariats solides avec des réseaux de distribution : optimisation de la mise en location et de la rentabilité.

ERP développé en interne : outil unique de suivi et de pilotage des projets (prospection, travaux, gestion, reporting).

Cette intégration totale permet d'offrir aux clients une solution unique : acquisition, valorisation et mise en exploitation de biens, le tout avec un interlocuteur unique et un suivi en temps réel.

Forces clés : maîtrise complète du cycle de valeur, réduction des coûts liés aux intermédiaires, rapidité d'exécution, rentabilité optimisée, transparence et fiabilité pour l'investisseur.

Opportunité : modèle prêt à l'emploi, immédiatement opérationnel, avec un fort potentiel d'extension nationale et internationale.

En plus

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

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

Les dirigeants souhaitent céder afin de réaliser la valeur créée et réorienter leurs activités vers d'autres projets. Le modèle actuel a démontré sa viabilité et son potentiel de duplication à l'échelle nationale, voire internationale. Cette phase de développement, nécessitant des moyens supplémentaires et une ambition de déploiement plus large, sera plus adaptée à un acteur doté de ressources stratégiques et financières importantes.

Compléments :

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	17 000	19 000	24 000	30 000
Marge brute	9 400	10 000	14 000	
EBE	2 500	1 400	1 000	
Résultat exploitation	2 500	1 400	1 300	
Résultat net	1 800	1 000	950	3 000
Nb. de personnes			70	

Autres chiffres

Fonds propres : 10 000 k€
Intitule_dettes : 200 k€
Trésorerie nette : 5 000 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se distingue dans le secteur de l'investissement locatif clé-en-main par un modèle intégralement intégré et verticalisé, rare sur ce marché. Là où de nombreux acteurs se limitent à la recherche de biens ou à la mise en relation avec des prestataires, ce concept propose une chaîne complète et maîtrisée en interne : - prospection et chasse immobilière, - bureau d'études interne pour validation technique et réglementaire, - gestion des travaux par des équipes dédiées, - partenariats établis avec des réseaux de distribution pour accélérer la mise en location, - outil ERP développé en interne pour piloter l'ensemble du processus en temps réel. Ce positionnement unique permet de réduire la dépendance aux intermédiaires, d'améliorer la rentabilité des projets et d'apporter aux investisseurs une transparence rarement rencontrée dans le secteur. Sur un marché en forte croissance et marqué par une concurrence souvent fragmentée, cette offre se place comme une solution haut de gamme, différenciante et immédiatement scalable, adaptée aussi bien aux investisseurs particuliers qu'aux acteurs institutionnels.

Concurrence

Le marché de l'investissement locatif clé-en-main est aujourd'hui animé par plusieurs acteurs spécialisés, généralement focalisés sur une seule partie de la chaîne de valeur : la chasse immobilière, la rénovation ou la gestion locative. La majorité d'entre eux fonctionne en mode fragmenté, en s'appuyant sur des prestataires externes pour les travaux ou l'ingénierie, ce qui entraîne des délais plus longs, une coordination plus complexe et une rentabilité parfois amoindrie pour l'investisseur. Le concept se différencie en proposant une intégration totale : chasse, bureau d'études, travaux, partenariats avec les réseaux de distribution et pilotage via un ERP propriétaire. Cette verticalisation permet de garantir une meilleure maîtrise des coûts et des délais, ainsi qu'une transparence accrue pour l'investisseur. Ainsi, face à une concurrence morcelée et souvent spécialisée, l'entreprise se positionne comme un acteur global et premium, capable d'apporter une solution unique, cohérente et scalable.

Points forts / faibles

Points forts

Chasse immobilière intégrée : accès direct à des biens exclusifs et à fort potentiel.

Bureau d'études interne : validation technique, réglementaire et optimisation des projets dès l'amont.

Travaux gérés en interne : maîtrise des coûts, des délais et de la qualité.

Partenariats établis avec des réseaux de distribution : accélération de la mise en location et maximisation du taux d'occupation.

ERP propriétaire développé en interne : suivi en temps réel de l'ensemble du processus (acquisition, travaux, mise en exploitation).

Concept verticalisé et rare sur le marché : un seul interlocuteur, une solution clé-en-main complète et cohérente.

Rentabilité optimisée et sécurisée : grâce à la maîtrise de toute la chaîne de valeur.

Points faibles

Développement géographique à structurer : le modèle est éprouvé localement, mais son extension nationale ou internationale reste à accélérer.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier est compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Profil idéal : investisseurs institutionnels, groupes immobiliers, fonds de private equity ou entrepreneurs souhaitant se positionner rapidement sur un marché en pleine croissance.