

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SA  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** Belgique  
**Région :** Confidentiel

### Résumé général de l'activité

Grâce à toute une équipe répartie en Belgique et en Espagne, ainsi que des services avant et après-vente exclusifs, la société accompagne ses clients tout au long du processus d'acquisition d'une résidence secondaire à l'étranger.

Cela inclut la recherche du bien, les différentes étapes de négociation et d'administration, l'accompagnement sur place, jusqu'à la finalisation en toute sécurité devant notaire.

Avec ses équipes de spécialistes et une maîtrise totale du marché, la société donne les meilleurs conseils pour trouver un appartement à vendre en Espagne ou orienter ses clients vers la villa de leurs rêves sous le soleil.

La société se caractérise notamment par la maîtrise de 3 segments de marché, à savoir :

- Les biens neufs et sur plans.
- Les biens d'investissement.
- Les biens de « revente ».

### En plus

La société travaille à l'export

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

## Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	6 200	5 800	6 800	
Marge brute	4 000	4 100	4 800	
EBE	1 100	1 150	1 400	
Résultat exploitation	1 000	1 100	1 400	
Résultat net				
Nb. de personnes			45	

## Autres chiffres

Fonds propres : 1 420 k€

Intitule\_dettes : 200 k€

Trésorerie nette : 1 030 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Cette société se positionne comme un acteur premium de la seconde résidence pour Belges en Espagne, avec forte valeur ajoutée (Investissement, service complet, gestion locative, présence locale) plutôt que simple agent 'catalogue'. Elle bénéficie d'une belle visibilité et un volume significatif. Elle occupe une niche intéressante : Clientèle belge, sur les côtes espagnoles prisées (Costa Blanca, Calida, Costa del Sol). Elle peut faire face à une forte concurrence — car son avantage compétitif est dans la notoriété, l'accompagnement, les langues, le réseau, la gestion administrative et juridique, la gestion locative, ...

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

- Spécialisation claire dans le segment des résidences secondaires en Espagne.
- Expérience de plus de 15 ans.
- Rentabilité.
- Personnel très compétent et expérimenté (maîtrise des cultures mais aussi des connaissances techniques).
- Bonne connaissance du marché entre la Belgique et l'Espagne.
- Notoriété et expérience.
- Structure légère et coûts de structure relativement faible.
- Marché en développement.
- Présence en ligne.
- La croissance par diversification géographique.

### Points faibles

Dépendance d'un segment ciblé.

Complexité du marché.

Conjoncture internationale.

Cycle de marché immobilier.

Comme tout acteur immobilier, cela dépend du bon timing d'entrée, de la localisation, de la qualité du bien, de la promotion (achat sur plan vs achevé).

<h3>Complément d'information</h3>
-----------------------------------

### 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