

Coach en investissement immobilierPostée le **29/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Seine et Marne, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Société de conseil spécialisée dans l'accompagnement clé en main des particuliers souhaitant investir dans l'immobilier locatif partout en France.

L'entreprise accompagne ses clients qu'ils soient résidents en France ou expatriés, à définir une stratégie d'investissement personnalisée, à trouver et visiter les biens les plus rentables, à optimiser leur financement et à sécuriser l'ensemble du processus jusqu'à la mise en location.

La société permet à ses clients de gagner du temps, d'améliorer leur rentabilité et d'investir sereinement sans se déplacer.

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

La société est à l'origine d'un projet entrepreneurial individuel, fondé et développé avec passion. La société a aujourd'hui des fondations solides et une bonne santé financière. La fondatrice souhaite désormais se consacrer à un nouveau projet de création d'entreprise en duo, dans un autre domaine. Cette décision s'inscrit dans une logique d'évolution personnelle et professionnelle, et non dans une contrainte économique.

Compléments :

L'objectif est de transmettre l'entreprise à un repreneur capable de poursuivre son développement, d'enrichir l'offre existante et d'étendre sa notoriété, dans la continuité des valeurs qui ont fait son succès : rigueur, discrétion et excellence de l'accompagnement.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			20	
Marge brute			20	
EBE			15	
Résultat exploitation			15	
Résultat net			15	
Nb. de personnes			1	

Autres chiffres

Fonds propres : 15 k€

Trésorerie nette : 15 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne comme un acteur discret mais haut de gamme du conseil en investissement locatif clé en main. Elle se distingue par une approche ultra-personnalisée, centrée sur la confiance, la confidentialité et la performance des projets menés. Son développement repose essentiellement sur le bouche-à-oreille, fruit de la satisfaction et de la fidélité de ses clients. Sa réputation se bâtie sans recours massif à la publicité ni aux campagnes digitales. La société dispose d'une présence mesurée sur les réseaux sociaux, avec une communauté de 650 abonnés et une vidéo ayant atteint 730 000 vues. Les clients choisissent la société pour ses valeurs : discrétion, écoute individuelle et accompagnement fiable, des qualités qui se reflètent dans sa note de 5/5 sur Google.

Concurrence

Existe.

Points forts / faibles

Points forts

Des comptes sains, avec une trésorerie positive et aucune dette : une situation financière stable et rassurante.

Un modèle simple, agile et facilement transférable, permettant une reprise rapide sans lourdeur structurelle.

Des fondations solides, l'entreprise ayant été conçue avec l'appui d'un avocat, d'un expert-comptable et d'un service marketing, garantissant une structure juridique, financière et stratégique rigoureuse.

Un processus d'investissement clair, rigoureux et optimisé, assurant des résultats concrets et reproductibles.

Une cible de clients bien définis et permettant un taux de transformation élevée.

Une réputation irréprochable, illustrée par une note de 5/5 sur Google, reflet d'un haut niveau de confiance et de satisfaction.

Points faibles

Absence d'équipe interne structurée : l'activité repose aujourd'hui sur un réseau de partenaires et de prestataires externes, un modèle souple mais qui nécessitera d'être renforcé si le repreneur souhaite accélérer le développement.

Présence digitale encore limitée : la communication sur les réseaux sociaux reste discrète (environ 650 abonnés), offrant un potentiel marketing important à exploiter.

Base de données clients artisanale : les informations sont suivies de manière manuelle, sans outil CRM dédié, ce qui laisse une marge d'optimisation pour la gestion et la relance commerciale.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Chiffres basés sur l'année 2024 avec un premier exercice de 9 mois.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale