

**SaaS basé sur l'IA dédié à l'immobilier – Home staging virtuel**

Postée le **06/01/2026**

**Description générale**

**Fiche d'identité de la société**

**Forme juridique :** SAS  
**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans  
**Localisation du siège :** Alpes Maritimes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

**Résumé général de l'activité**

SaaS basé sur l'IA dédié aux professionnels francophones de l'immobilier, permettant de réaliser du home staging virtuel à partir de simples photos (aménagement, rénovation, décoration intérieure et extérieure).

L'outil est entièrement automatisé et repose sur des modèles IA propriétaires, sans dépendance à des solutions tierces.

+5 000 clients. Offre scalable B2B.

**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			150	
Marge brute				
EBE			80	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			1	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Les modèles d'IA utilisés sont propriétaires et ont été développés grâce à un large jeu de données (>100k paires d'images) et un important travail de R&D. Le modèle est optimisé pour fonctionner sur de petits GPU, ce qui rend l'offre 'générations illimitées' durable et rentable. L'outil propose de nombreuses fonctionnalités couvrant plusieurs besoins : design intérieur, rénovation, ameublement de pièces vides, architecture d'intérieur, façades, jardins, etc. Les prompts sont déjà optimisés pour un rendu de qualité et l'outil étant internalisé, il n'y a pas à refaire de nouveaux développements (modifications de prompt) à chaque fois qu'un modèle IA est mis à jour. L'entreprise maîtrise donc sa chaîne de valeur et n'est pas tributaire d'un prestataire en IA. Scalabilité internationale évidente.

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Atouts :

- Technologie IA propriétaire et internalisée.
- Coûts d'exploitation maîtrisés (GPU optimisés).
- Produit automatisé, peu chronophage.
- Large spectre de cas d'usage immobiliers.
- Forte scalabilité, notamment à l'international.
- Aucune dépendance à un prestataire IA externe.

Opportunités :

- Relance et structuration du SEO.
- Accélération des campagnes publicitaires.
- Développement B2B (agences, réseaux immobiliers).
- Offres entreprise, marque blanche ou API.
- Déploiement international et partenariats proptech.
- Upsell sur fonctionnalités avancées.

### Points faibles

Une reprise du SEO serait très bénéfique : refonte visuelle, mise à jour des pages existantes, restructuration et création de nouveaux contenus.

Les publicités Meta peuvent être davantage exploitées avec plus de créatives et un budget plus ambitieux.

L'amélioration de l'UX, la mise à jour des modèles d'IA et l'ajout de nouveaux cas d'usage contribueraient aussi à renforcer la valeur du produit.

Le B2B est également un segment à explorer avec la possibilité de vendre à des professionnels de l'immobilier, indépendants ou en réseaux afin de vendre des lots d'abonnements.

L'affiliation peut également être une piste à explorer pour obtenir des prescripteurs de l'outil devenant une source d'acquisition client supplémentaire.

Déploiement international structuré.

Développement API & partenariats proptech.

Offres entreprise & marque blanche.

Upsell sur fonctionnalités avancées (vidéo, 3D, 360°).

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **275 k€**

### Compléments, spécificités

Chiffres clés :

- Chiffre d'affaires mensuel moyen > 10 k€ HT.
- Profit mensuel moyen : 6 614 € HT.
- Marge d'EBE : 61,3 %.
- Trafic organique : 15 000 visites / mois.
- Base email : 76 000 contacts.
- Période analysée : 2024–2025.

Informations importantes :

- Cession du fonds de commerce (SASU multi-activités).
- Clause de non-concurrence prévue sur le marché français.
- Baisse de CA en 2025 liée à un désengagement du fondateur, marge stable.
- Aucun salarié en place.
- Accompagnement à la reprise proposé (technique, produit, roadmap).

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale