

Plateforme PropTech d'estimation immobilière 'data & IA'

Postée le 19/02/2026

Description générale**Fiche d'identité de la société****Type d'actif :** Logiciel**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Il s'agit d'une plateforme digitale immobilière conçue pour générer des leads vendeurs à forte intention via un parcours d'estimation avancé, piloté par la data et l'IA.

Le business n'est pas monétisé : la valeur de l'actif repose sur le triptyque trafic SEO / leads 'intentionnistes' / technologie propriétaire aboutie (CRM + analytics/rapports), avec monétisation à activer par l'acquéreur.

À la différence des estimateurs 'classiques' (simple fourchette), l'outil exploite un volume de données nettement supérieur pour produire une estimation justifiée et pédagogique (micro-zones, historique transactions, offre/demande, évolution des prix, comparables, ...).

Un traitement data science/IA explique le prix, ce qui aligne le propriétaire sur une lecture rationnelle du marché.

Résultat : Des leads vendeurs plus qualifiés et un process de conversion différenciant. Dès le premier échange, l'utilisateur peut adopter une posture d'expert (analyse locale, écarts quartier/rue/commune, scénarios) et convertir efficacement en visio (partage d'écran). Les rapports détaillés renforcent la confiance et améliorent la transformation en mandats.

La plateforme embarque un socle technique propriétaire, autonome et industrialisable : CRM métier + modules d'analytics et génération de rapports.

Le moteur data s'appuie sur des extractions automatisées et traitements avancés (ex : cadastre, INSEE, PLU, DPE, risques environnementaux). La techno a été validée via un dispositif BPI / prêt innovation.

A propos de la cession

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

Compléments :

Les deux fondateurs ont une activité principale prenante et bien rémunérée et ne souhaitent pas porter eux-mêmes la phase de monétisation/scaling. Ils préfèrent transmettre l'actif à un repreneur qui l'exploitera pleinement.

Eléments chiffrés

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
CA				
Marge brute				
EBC				
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Moteur d'acquisition organique puissant : 5-6k visiteurs/jour sans publicité.
- Leads vendeurs “intentionnistes” : qualité supérieure grâce à une estimation data-driven (beaucoup plus riche que les standards).
- Rapports étoffés et pédagogiques : posture d'expert, confiance accrue, meilleure conversion en mandat.

- Socle tech propriétaire, autonome et immédiatement activable : CRM métier intégré + analytics/rapports.
- Data pipeline avancé : extractions automatisées + traitements IA pour restitutions multi-critères (réglementation, environnement, bâti, etc.).
- Actif difficile à reconstruire : combinaison SEO + données + tech + process (fort 'cost-to-rebuild').
- Possibilité de déploiement en marque blanche / branding personnalisé (réseaux, groupes d'agences, plateformes).

Opportunités de développement :

- Vente de leads ('pay-per-lead').
- Abonnements/licences B2B (CRM + data premium + rapports) / white-label.
- Rapports premium personnalisés.
- Industrialisation conversion (scoring, nurturing, automatisations CRM, playbooks visio).
- Extension SEO (zones / verticales) + partenariats (portails, services immo).

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Chiffres clés :

- Trafic : 5 000 à 6 000 visiteurs / jour (sans publicité, acquisition organique SEO).
- Leadgen : +400 leads vendeurs / mois (leads 'intentionnistes' via estimation).

Périmètre de cession (asset deal) :

- Plateforme / site + nom de domaine.
- Code source + propriété intellectuelle.
- Actifs SEO : contenus, historique, structure, positions.
- Base users / leads (conformité RGPD).
- CRM + analytics + génération de rapports.
- Comptes / actifs digitaux associés (si pertinent).

Informations de transaction :

- Type : cession d'actifs (asset deal).
- Prix : offre ouverte.
- Équipe : 2 fondateurs – ne restent pas.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale