



Portail d'affaires

Groupe de promotion immobilière

Annonce V67213 mise à jour le 26/01/2023

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Isère

Description du sas à vendre

Le groupe est spécialisé dans l'aménagement, le lotissement et la promotion immobilière.

Le groupe, disposant d'une forte notoriété, est localisé dans les régions Auvergne-Rhône-Alpes (75% du CA) et Occitanie (25% du CA) par l'intermédiaire de deux agences.

Son activité est scindée en deux départements principaux :

- un département vertical : la construction d'immeubles d'habitation,
- un département horizontal : la construction de lotissements et de maisons groupées.

Éléments chiffrés

Année de référence	2021
Fonds propres	1 300 k€
Dettes financières	10 500 k€
Trésorerie nette	1 600 k€

En k€/année	2019	2020	2021	2022
CA			14 600	
Marge brute			2 600	
EBE			1 000	
Rés. Exp.			900	
Rés. Net			300	

En k€/année	2019	2020	2021	2022
Salariés			8	

Indications concernant les éléments chiffrés

Le cash flow global prévisionnel s'élève à près de 10 M€ pour les années 2022, 2023 et 2024.

Le Groupe emploie 7 salariés et 1 alternant en plus du Dirigeant.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Clients :

Les clients sont essentiellement des particuliers mis en contact à travers un réseau de commercialisateurs indépendants.

La société dispose également d'un réseau de commercialisateurs de ventes en bloc, reconnus sur la région.

Points forts

Intérêts de l'opération :

- Un Groupe structuré : segmentation par métier, équipe expérimentée et compétente, avec un DG, des reportings réguliers.
- Une bonne notoriété en Rhône-Alpes.
- Deux départements : vertical et horizontal.
- Un Pipe de cash flow signé de 10 M€.
- Un Dirigeant bénéficiant d'un bon réseau, prêt à continuer son rôle d'apporteur d'affaires.
- Un développement actuel sur deux régions : Rhône Alpes et Occitanie.
- Réseau important pour la commercialisation de ventes en bloc.
- Optimisation de la gestion avec une bonne maîtrise des coûts et des frais généraux.
- Prudence et suivi rigoureux des opérations.

Leviers de croissances :

- Développement du business dans d'autres régions possibles.
- Développement des fonds propres pour prendre des affaires plus importantes (supérieures à 40 logements).
- Développement sur d'autres marchés non traités : l'ancien à rénover, le tertiaire.
- Développement par croissance externe.
- Meilleure visibilité des bureaux (en cours).

Points faibles

- Le dirigeant est un homme clé dans la recherche de biens mais souhaite continuer à réaliser cette activité.
- Peu de biens sur le marché.
- Les besoins en fonds propres sont importants et nécessitent un financement obligataire un peu cher.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Non spécifié
Complément	Le dirigeant souhaite stopper son activité pour des raisons personnelles : passer du temps en famille, moins de contraintes quotidiennes.
Prix de cession	5 600 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché

Personne morale ou fonds d'investissement