



Portail d'affaires

Agence immobilière innovante (Transaction / Gestion locative)

Annonce V78092 mise à jour le 01/07/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Gironde

Résumé général de l'activité

La société est une agence immobilière spécialisée principalement dans le secteur de la transaction.

Grâce à un modèle économique essentiellement en ligne, elle est présente dans sept grandes villes françaises avec son siège à Bordeaux, ce qui lui permet de réduire les coûts de structure.

La société propose un modèle économique différenciant et innovant, attirant les clients sans avoir recours à la prospection.

Par ailleurs, elle développe activement un service de gestion locative.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Dettes financières	144 k€
Trésorerie nette	50 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	875	1175	850	950
Marge brute				
EBE				

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Rés. Exp.				
Rés. Net	174	69	- 180	65
Salariés	14	16	19	13

Indications concernant les éléments chiffrés

La société a été placée en redressement judiciaire en début d'année 2024.

Le passage au RJ a été l'occasion de retravailler le modèle de facturation, restructurer les équipes, le back office et lancer les nouvelles activités.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Depuis 2018, l'entreprise s'est développée sur un modèle économique unique en France.

Régulièrement présente dans la presse et très appréciée des clients, elle a signé 549 mandats de vente en 2023 sans prospection principalement venant de son outil métier d'acquisition clients (Outil qui a apporté 400 à 500 demandes de ventes sur toute la France).

Concurrence

L'entreprise évolue sur un marché concurrentiel, mais la crise actuelle du secteur promet une réduction significative du nombre d'acteurs dans les mois et années à venir.

Points forts

Le site internet et le back-office ont été développés et optimisés en interne depuis 8 ans. Ce logiciel est duplicable pour n'importe quelle agence immobilière et comprend de nombreuses fonctionnalités : rédaction automatique des annonces, signature électronique des contrats, avenants et offres, gestion automatisée des dossiers notariaux, diffusion automatique des annonces, envoi de SMS et d'emails de confirmation des visites liés aux agendas, et bien plus encore.

Un négociateur gagne en moyenne 15 heures de travail par vente par rapport à une agence traditionnelle, ce qui permet d'optimiser le nombre de ventes et de clients. En 2022 la moyenne des négociateurs étaient de 4.8 ventes/mois/négo.

La marque est forte, soutenue par des recommandations et du parrainage, avec un trafic de 20 000 visites mensuelles sur le site internet et une note de 4,8/5 basée sur 400 avis clients.

Le service de gestion locative est en plein essor.

Présence dans 7 villes françaises avec une équipe incroyable

Points faibles

- Panier moyen faible dû au modèle économique, qui a été modifié récemment.
- Entreprise en RJ.
- Négociateurs immobiliers salariés.
- Marché immobilier actuel en difficulté.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	<p>Les modifications récentes, telles que la réduction des charges fixes de 100 000 € à 65 000 €, l'augmentation du panier moyen et le développement de son service de gestion locative permettent à l'entreprise de retrouver un équilibre financier.</p> <p>La continuité de la société est en bonne voie, l'entreprise représente un bon investissement à moyen terme, en attendant la reprise du marché immobilier.</p>
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------