

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Haute Garonne, Midi-Pyrénées, France

Résumé général de l'activité

Agence immobilière implantée depuis plus de 10 ans sur le secteur Nord-Est Toulousain (Bessières), bénéficiant d'une forte notoriété locale et d'un positionnement reconnu.

Affiliée à un réseau (sans obligation de reprise), elle développe les activités de transaction, location et gestion locative.

Activité rentable avec un chiffre d'affaires d'environ 550 k€, dont une partie déjà sécurisée avec une production en 2026.

Portefeuille de gestion locative stable de 80 à 90 lots, avec développement en cours.

Structure légère sans salarié, organisée avec agents commerciaux et prestataires, permettant une rentabilité optimisée et une grande souplesse d'exploitation.

Agence entièrement équipée (mobilier, écrans, outils enseigne), opérationnelle immédiatement.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

Raison principale de la cession : Autre

Compléments :

Réorganisation professionnelle avec volonté de se recentrer sur un rôle opérationnel et commercial. La dirigeante souhaite transmettre la structure tout en restant impliquée dans l'activité. Elle peut accompagner le repreneur et intervenir : - en accompagnement opérationnel, - en tant que responsable commerciale / chef d'équipe indépendante, - avec maintien et développement de la production. Objectif : assurer une transition fluide et sécuriser immédiatement le chiffre d'affaires.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			550	
Marge brute				
EBE			70	
Résultat exploitation				
Résultat net			50	
Nb. de personnes			4	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'agence se distingue par une notoriété solidement implantée sur son secteur, construite depuis plus de 11 ans grâce à une approche humaine et de proximité. Elle s'appuie sur une clientèle fidèle et récurrente, aussi bien en transaction qu'en location et en gestion locative. La relation client, basée sur la confiance et l'accompagnement, constitue un véritable levier de performance et de recommandation. L'activité est portée par une équipe dynamique et stable de collaborateurs indépendants, impliqués dans le développement commercial et la satisfaction client.

Concurrence

Le secteur présente une concurrence limitée, avec principalement la présence d'un acteur local indépendant hors réseau. L'agence bénéficie d'un positionnement solide grâce à une implantation historique et une notoriété développée depuis plus de 11 ans, lui permettant de capter naturellement une part significative de la demande. Elle profite d'un flux régulier de contacts entrants, sans action commerciale intensive, issu : - de la visibilité de l'agence et de son emplacement, - de la notoriété construite dans le temps, - du portefeuille clients existant, - des recommandations, - des investissements publicitaires réalisés sur plusieurs années, - et d'une forte

présence digitale. L'activité génère ainsi de nombreuses demandes d'estimation et opportunités commerciales, offrant un potentiel de développement immédiat pour un repreneur souhaitant structurer et intensifier l'exploitation.

Points forts / faibles

Points forts

Rentabilité immédiate.

Structure légère sans salarié.

Portefeuille gestion récurrent (80-90 lots).

Notoriété locale forte.

Pipeline commercial actif.

Activité en croissance.

Possibilité de continuité avec maintien du chiffre d'affaires.

Points faibles

Structure fortement incarnée par la dirigeante (compensée par accompagnement possible voir plus), le cédant souhaite transmettre la structure tout en restant impliquée dans l'activité.

Il peut accompagner le repreneur et intervenir :

- en accompagnement opérationnel,
- en tant que responsable commerciale / chef d'équipe indépendante,
- avec maintien et développement de la production.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **385 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

Compléments, spécificités

Cession de fonds de commerce + droit au bail.

Possibilité de reprise avec accompagnement actif du cédant, garantissant continuité d'activité et

développement commercial.

Production déjà engagée sur 2026 avec chiffre d'affaires sécurisé et pipeline actif (53 mandats en cours, base clients qualifiée, estimations à transformer).

Activité en croissance sur les pôles location et gestion.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale