

SaaS PropTech d'analyse d'opportunités immobilières

Postée le **24/04/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : Bouches du Rhône, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

Résumé général de l'activité

SaaS PropTech positionné comme un 'copilote' pour investisseurs immobiliers : la plateforme scanne et agrège en temps réel un volume massif d'annonces (scraping propriétaire) afin d'identifier les opportunités les plus rentables et de transformer la donnée immobilière en décisions d'investissement actionnables.

Au-delà d'un agrégateur, l'outil embarque un écosystème complet : calculs de cash-flow automatisés, analyse financière avancée, simulateurs (dont division de lots), estimateur de valeur, suppression automatique des doublons et génération instantanée de rapports / dossiers bancaires.

Un module de mise en relation avec un courtier permet d'accélérer le passage de la simulation à un accord de financement.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

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

Compléments :

Cession motivée par la transmission à un opérateur capable d'industrialiser le développement (go-to-market, canaux paid, B2B). Les associés ayant d'autres priorités / projets.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		400	700	
Marge brute		300	400	
EBE		300	400	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes		3	3	

Autres chiffres

Trésorerie nette : 330 k€

Position / concurrence**Positionnement par rapport au marché**

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Différenciation tech forte : scraping propriétaire et algorithmes rendant la reproduction rapide difficile.
- Produit 'actionnable' : calcule la viabilité financière, sécurise le prix d'achat et accélère la prise de décision.
- Brique 'financement' intégrée : export dossier bancaire + connexion courtier pour accélérer l'obtention de crédit.
- Machine marketing automatisée : webinaires evergreen + séquences emailing + réseau d'apporteurs (flux décorrélié du temps fondateur).
- Rentabilité élevée et structure ultra-lean : équipe de freelances, coûts maîtrisés, scalabilité immédiate.
- Satisfaction & réassurance : Trustpilot 4,7/5, garantie 'satisfait ou remboursé' (30 jours).

Opportunités de développement :

- Nouveaux canaux : Google/YouTube Ads, marketing d'influence.
- Amélioration UX (recherche par zones/carte) + ajout de modules (travaux, approfondissement analyses, cross-sell).
- Accélération B2B (licences volume, monétisation/revente de leads).
- Évolution possible vers un modèle plus récurrent (abonnement/hybride) pour améliorer la prévisibilité du CA/cashflow.

Points faibles

Entreprise récente, ce qui peut impliquer un process de financement plus sélectif selon les banques.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 500 k€**

Compléments, spécificités

Traction 2025 :

700 k€ de CA (+82%) avec une rentabilité élevée.

Acquisition multicanale et prédictible : webinaires evergreen automatisés, emailing, affiliation/apporteurs d'affaires et campagnes Meta pilotées à la performance.

Exploitation très 'lean' : forte automatisation, équipe de freelances, gestion hebdomadaire limitée à quelques heures. Satisfaction client élevée (Trustpilot 4,7/5).

Chiffres clés :

- CA 2025 : 700k€ (90% B2C / 10% B2B) ; +82% vs 2024.
- EBE 2025 : 400k€ (57%) ; EBE retraité 2025 : 330k€ (47%).
- 1 500+ clients actifs ; conversion 4,6% ; satisfaction 76% ; Trustpilot 4,7/5.
- CAC Meta : 350-400€ ; LTV : 632€.
- Base email : 38k (23k actifs) ; 1,8M+ emails envoyés ; 107 apporteurs d'affaires.
- Mix acquisition : 60% affiliation, 30% organique, 10% paid.
- Offre : licence à vie (B2C) + ventes en volume (B2B).

Infos transaction :

- Cession de titres ; prix non affiché / offre ouverte (dossier complet sous NDA).
- Contexte : actif jeune (créé et fortement accéléré depuis 2024) ; cession à un opérateur capable d'industrialiser le go-to-market (paid, B2B).

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale