



Plateforme digitale de gestion et valorisation du parcours immobilier

Annonce V89274 mise à jour le 12/03/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

Startup PropTech, 100% indépendante, développant une plateforme digitale SaaS dédiée à la digitalisation du parcours immobilier et à la gestion du patrimoine immobilier.

La solution permet de centraliser, sécuriser et valoriser l'ensemble des informations et documents liés à un bien immobilier via un carnet numérique tout en facilitant les interactions entre propriétaires, acquéreurs, professionnels et partenaires du secteur.

Positionnée sur un marché en forte évolution réglementaire, la plateforme répond aux nouveaux besoins de traçabilité, de conformité et de transparence dans les transactions immobilières.

Le modèle économique repose sur une offre SaaS B2B et B2B2C combinant abonnements, services digitaux et partenariats avec des acteurs immobiliers.

La société dispose d'une technologie propriétaire opérationnelle, d'un positionnement différenciant et d'un fort potentiel de développement sur un marché porteur en transformation digitale.

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	195 k€
Dettes financières	140 k€
Trésorerie nette	220 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	150	75	80	100
Marge brute	100	70	75	95
EBE	70	35	5	-40
Rés. Exp.	65	15	10	-45
Rés. Net	55	15	10	-45
Salariés	3	8	2	3

Indications concernant les éléments chiffrés

L'évolution du chiffre d'affaires s'inscrit dans une phase de structuration du projet et de repositionnement stratégique autour de l'écosystème de services immobiliers.

Les revenus actuels proviennent principalement des activités de services immobiliers et aux services associés, qui permettent d'alimenter progressivement le développement de la plateforme tout en validant le modèle économique.

La société a été développée avec une structure volontairement légère, la fondatrice assurant simultanément la stratégie, le pilotage du développement technologique, la gestion des équipes, ainsi que l'activité commerciale. La prospection commerciale n'a représenté qu'une part limitée de son temps (environ 10 %), la majorité des ressources ayant été consacrée à la conception de la plateforme, à la structuration de l'écosystème et à la mise en place des bases technologiques et opérationnelles du projet.

Les performances actuelles reflètent donc le niveau d'activité qu'une structure très restreinte peut générer. Elles illustrent néanmoins la capacité du modèle à fonctionner correctement avec des ressources très limitées et mettent en évidence un potentiel d'accélération significatif avec une équipe commerciale dédiée et des moyens financiers adaptés.

Le modèle économique repose sur un positionnement hybride combinant plateforme digitale SAAS et services immobiliers générateurs de revenus, offrant des perspectives de développement importantes à moyen terme dans un contexte de transformation du secteur immobilier.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Technologie développée et plateforme opérationnelle avec preuve de concept validée.

Positionnement réglementaire unique.

La société se positionne sur le marché de la PropTech durable, au croisement de la digitalisation du parcours immobilier, de la transition écologique du logement et des enjeux croissants de transparence et de conformité réglementaire.

Sa solution vise à transformer la gestion des biens immobiliers en créant un carnet de vie digital permettant de centraliser, sécuriser et valoriser l'ensemble des données techniques, administratives et environnementales liées à un bien.

Dans un contexte d'évolution profonde du secteur immobilier, marqué par les exigences de performance énergétique, de traçabilité et de responsabilité sociétale, la plateforme répond à un besoin structurel de fiabilisation de l'information et d'amélioration de la confiance entre les acteurs.

Elle s'inscrit ainsi dans une logique de technologie au service de l'humain, facilitant les échanges entre particuliers et professionnels, tout en contribuant à l'efficacité opérationnelle, à la productivité des acteurs et à la transparence du marché.

Ce positionnement unique à la convergence de la PropTech, de la transition écologique et de la transformation digitale confère à la société un fort potentiel de développement stratégique.

Concurrence

La concurrence est principalement constituée d'acteurs PropTech spécialisés sur des segments ciblés tels que la gestion locative, les solutions CRM immobilières, les plateformes d'estimation ou les outils de gestion documentaire.

Certaines solutions positionnées sur la digitalisation des données immobilières, la performance énergétique ou la traçabilité des informations ont récemment suscité l'intérêt de grands groupes industriels et institutionnels, illustrant l'importance stratégique croissante de ces enjeux dans la transformation du secteur immobilier.

Toutefois, peu d'acteurs proposent une approche globale combinant gestion du carnet de vie du bien, centralisation des données, conformité réglementaire et écosystème de services, ce qui confère à la société un positionnement différenciant sur son marché.

Points forts

Technologie propriétaire développée avec plateforme opérationnelle et preuve de concept validée.

Positionnement différenciant à la convergence de la PropTech, de la transition écologique et de la digitalisation du parcours immobilier.

Investissements significatifs déjà réalisés en développement et structuration du projet.

Modèle hybride combinant plateforme digitale et services immobiliers générateurs de revenus, permettant au projet de générer du chiffre d'affaires et de limiter la dépendance à des levées de fonds importantes.

Actionnariat majoritairement détenu par la fondatrice, garantissant une gouvernance claire et une grande flexibilité pour une opération de reprise.

Projet soutenu par des partenaires financiers institutionnels, renforçant sa crédibilité et sa solidité.

Points faibles

Phase de développement commercial encore en cours nécessitant une accélération des ressources marketing et commerciales.

Besoin de moyens financiers et humains supplémentaires pour soutenir un déploiement à grande échelle.

Modèle nécessitant un adossement stratégique pour exploiter pleinement son potentiel de croissance.

Notoriété de marque encore en phase de construction sur un marché très concurrentiel.

Cycles de décision parfois longs liés aux spécificités du secteur immobilier et réglementaire.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Adossement industriel

Complément	Dans un contexte de transformation profonde du secteur immobilier et d'accélération des enjeux liés à la transition écologique, à la transparence et à la digitalisation des données immobilières, le projet arrive aujourd'hui à une étape charnière de son développement. La cession s'inscrit dans une logique d'adossement stratégique permettant d'apporter des moyens financiers cohérent, commerciaux et opérationnels afin d'accélérer le déploiement de la solution à plus grande échelle. L'objectif est de permettre au projet de franchir une nouvelle phase de croissance et de développement, notamment via l'intégration au sein d'un acteur disposant d'une capacité de déploiement industrielle et d'un accès plus large au marché. La fondatrice est ouverte à accompagner la transition afin de faciliter la transmission et la continuité du projet.
Prix de cession	2 200 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	150 k€
Complément	Le projet s'adresse idéalement à un acteur stratégique souhaitant se positionner ou renforcer sa présence dans la transformation digitale et durable du secteur immobilier. Le repreneur pourra être un groupe immobilier, un acteur de la PropTech, un industriel impliqué dans la transition énergétique du logement, ou un acteur technologique souhaitant développer des solutions autour de la data immobilière et de la digitalisation du cycle de vie du bien. Une reprise par un acteur disposant de capacités de déploiement commercial et de ressources financières permettrait d'accélérer significativement le développement de la solution et son déploiement à grande échelle. La fondatrice est ouverte à accompagner la transition afin de faciliter la transmission et le développement du projet.