

Réseau de mandataires immobiliers

Annonce V90612 mise à jour le 18/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Provence-Alpes-Côte d'Azur
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Réseau de mandataires immobiliers spécialisé dans la transaction dans l'ancien, présent en France métropolitaine et dans les départements d'outre-mer.

Chiffre d'affaires consolidé de 5,5 M€.

En plus

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

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	6200	4700	5 500	
Marge brute				
EBE	650	450	400	
Rés. Exp.				
Rés. Net				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Salariés	3	2	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Cession stratégique de l'intégralité des parts sociales.

Dossier confidentiel - premier échange possible pour vérifier l'alignement des intérêts.

La baisse du chiffre d'affaires en 2024 s'explique par la contraction historique du marché immobilier français, qui a enregistré une baisse de près de 30% du volume de transactions nationales entre 2022 et 2024.

Cette période a été mise à profit pour restructurer et renforcer le modèle opérationnel.

La reprise est visible dès 2025 avec un CA en hausse et une productivité par conseiller nettement supérieure aux standards du marché.

Le premier trimestre 2026 confirme cette dynamique positive.

L'EBITDA présenté est un EBITDA normalisé, retraité des charges liées au dirigeant et aux locaux, établi avec l'expert-comptable du groupe. Il constitue la base économique réelle de l'activité pour un repreneur.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Réseau de mandataires positionné sur un segment qualitatif avec recrutement sélectif et montée en compétence structurée des conseillers.

Présence nationale en France métropolitaine et DOM.

Concurrence

Marché des réseaux de mandataires indépendants en France, en consolidation progressive.

Concurrence de réseaux nationaux à fort volume, dont certains bénéficient d'adossements financiers importants.

La différenciation repose sur la qualité de l'accompagnement et la performance opérationnelle des conseillers.

Points forts

Modèle économique à revenus récurrents.

Productivité par conseiller supérieure aux standards du marché.

Dispositif de formation interne structuré et différenciant.

Fort potentiel de développement avec deux leviers de croissance non encore activés.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre

Complément	<p>Projet personnel du dirigeant nécessitant une disponibilité incompatible avec la gestion opérationnelle du groupe.</p> <p>Transmission à un acteur disposant des moyens d'amplifier le potentiel de développement.</p>
Prix de cession	1 500 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	500 k€
Complément	<p>Acquéreur ayant une réelle volonté de poursuivre et d'amplifier le développement de la structure, dont le potentiel de croissance est significatif.</p> <p>Le profil idéal dispose de compétences, de réseaux ou de moyens permettant d'activer les leviers de recrutement de nouveaux mandataires afin d'accélérer la croissance du chiffre d'affaires et de la marge.</p> <p>Acteur sectoriel - réseau immobilier, groupe de services ou organisme de formation - ou investisseur financier sensible aux modèles à revenus récurrents.</p>