

Plateforme SaaS complète de gestion immobilière et multi-acteurs

Annonce V92219 mise à jour le 31/08/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Gironde

Description du logiciel à vendre

Cession d'une plateforme SaaS B2B2C complète et fonctionnelle, développée pour centraliser la gestion immobilière, les interventions, prestataires, fournisseurs, clients et services associés.

La solution repose sur une architecture web moderne multi-entreprises et multi-rôles et comprend notamment la gestion des résidences, demandes et interventions, devis, factures, prestataires, fournisseurs, sinistres, assemblées, messagerie, comptabilité et différents outils de suivi opérationnel.

L'actif représente une base logicielle importante comprenant plus de 80 000 lignes de code, environ 140 pages/routes applicatives et plus de 300 fichiers. L'environnement technique s'appuie notamment sur Next.js, TypeScript et Firebase : Authentication, Firestore, Storage, Cloud Functions et App Hosting.

L'architecture intègre la gestion des droits par rôle et par entreprise ainsi que les infrastructures nécessaires au fonctionnement d'une plateforme SaaS multi-utilisateurs. Une campagne approfondie de validation technique et de sécurité est actuellement menée avant cession, comprenant des tests automatisés d'isolation des données et des accès.

La cession porte sur le code source et l'actif logiciel permettant à un éditeur, une PropTech, un acteur de l'immobilier ou des services de disposer immédiatement d'une base technologique largement développée, personnalisable et extensible, plutôt que de financer un développement complet depuis zéro.

La solution n'a pas encore fait l'objet d'une exploitation commerciale significative. La valeur de la cession repose donc principalement sur l'actif technologique, son périmètre fonctionnel et le temps de développement déjà investi.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

Indications concernant les éléments chiffrés

La solution fait actuellement l'objet d'une campagne approfondie de validation technique et de sécurité afin de préparer sa transmission dans de bonnes conditions.

La cession peut intéresser un éditeur logiciel, une PropTech, un acteur de l'immobilier ou des services souhaitant acquérir une base technologique déjà largement développée plutôt que repartir d'un développement complet.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Plateforme SaaS B2B2C multi-entreprises et multi-rôles conçue pour centraliser plusieurs processus métier au sein d'un même environnement : gestion immobilière, demandes et interventions, prestataires, fournisseurs, devis, facturation, sinistres, assemblées, messagerie et suivi opérationnel.

Le positionnement vise les acteurs souhaitant disposer d'une base logicielle étendue et adaptable plutôt que multiplier les outils spécialisés.

Concurrence

La concurrence est constituée à la fois :

- des logiciels de gestion immobilière et de copropriété ;
- des solutions de gestion d'interventions et de maintenance ;
- des ERP et logiciels métier spécialisés ;
- des développements internes réalisés par des groupes immobiliers ou sociétés de services.

La plateforme se différencie principalement par la réunion de plusieurs typologies d'utilisateurs et de fonctions métier dans une architecture commune.

Points forts

Plateforme déjà développée et fonctionnelle.

Architecture SaaS multi-entreprises et multi-rôles.

Couverture fonctionnelle large.

Nombreux modules métier déjà intégrés, gestion fine des droits et périmètres utilisateurs, architecture modulaire.

Possibilité de personnalisation et d'évolution.

Base technique permettant à un acquéreur d'éviter un développement complet depuis zéro.

La solution fait également l'objet d'une campagne de validation technique et de sécurité avec mise en place progressive de tests automatisés.

Points faibles

Absence de chiffre d'affaires et de commercialisation significative à ce jour.

Notoriété de marque limitée et absence de portefeuille clients à reprendre.

Certains choix fonctionnels devront être adaptés au positionnement commercial retenu par l'acquéreur.

Une phase d'industrialisation complémentaire pourra être nécessaire selon le niveau d'exigence, le volume d'utilisateurs et le marché ciblé.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Autre

Complément	Réorientation stratégique et souhait de céder la plateforme à un acteur disposant des ressources commerciales et opérationnelles nécessaires pour assurer son développement et son déploiement sur le marché.
Prix de cession	218 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	50 k€
Complément	Le profil recherché est idéalement un éditeur de logiciels, une PropTech, un acteur de l'immobilier, des services ou de la gestion technique souhaitant intégrer une plateforme SaaS déjà développée à son offre existante. Un acquéreur disposant de compétences commerciales, techniques ou d'un réseau métier pourra exploiter rapidement le potentiel de la solution. La plateforme peut également convenir à un entrepreneur ou investisseur souhaitant reprendre un actif technologique complet et assurer sa commercialisation et son développement.