Transmibat

Diagnostics immobiliers

Annonce V93436 mise à jour le 02/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Haute Garonne

Résumé général de l'activité

Opportunité de reprise dans le secteur du diagnostic immobilier.

Entreprise indépendante implantée sur Toulouse et ses environs, sur un secteur à fort potentiel.

L'entreprise bénéficie d'une activité établie, d'une clientèle existante et d'une bonne connaissance du marché local, offrant au repreneur une base solide pour poursuivre et développer l'activité.

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	10 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	65	75	75	85
Marge brute	60	70	70	
EBE	25	5	-10	
Rés. Exp.	20	5	-15	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net	20	-5	-15	
Salariés	1	1	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

N+1 est en cours (provisoire).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société se positionne sur le marché par le prix :
Les tarifs sont compétitifs pour attirer les propriétaires vendeurs ou bailleurs.

Elle se positionne également par la qualité et la fiabilité :
- Rigueur des contrôles.
- La clarté des rapports.
- Le respect des obligations règlementaires.
- Le sérieux professionnel.
- La mise en avant d'une empathie.

L'entreprise se positionne aussi par le service et la réactivité :
- Garantie des RDV rapides.
- Délais de remise des rapports courts.
- Grande disponibilité pour les professionnels de l'immobilier et des particuliers.

Concurrence

Le positionnement de la SAS local et de proximité :
- Un développement d'une forte présence sur un secteur géographique précis.
- Renfort d'une connaissance du marché local et des déplacements maîtrisés.

L'objectif réussi de la SAS est d'avoir trouvé une place distinctive et rentable sur le marché malgré la crise économique.

La société de diagnostics immobiliers se positionne comme un partenaire de proximité, reconnu pour sa réactivité, la fiabilité de ses diagnostics et la qualité de son accompagnement, auprès des particuliers et des professionnels de l'immobilier. Elle se différencie de ses concurrents par sa disponibilité, son professionnalisme et sa connaissance du marché local.

Points forts

- Entreprise indépendante.

- Clientèle constituée de particuliers et de professionnels.

- Activité récurrente et diversifiée.

- Secteur géographique à potentiel.

- Organisation permettant une reprise rapide.

- Possibilité de développement commercial et d'élargissement de l'activité.

- Transmission avec accompagnement possible afin de faciliter la prise en main.

Points faibles

- Forte dépendance au marché immobilier.

- Activité dépendante à une seule personne.

- Des coûts professionnels importants (certifications, formations, assurances, matériel, logiciel et déplacements).

- Une faible différenciation commerciale: les clients comparent souvent les prix, les délais et la disponibilité.

- Responsabilité professionnelle élevée.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	35 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	15 k€
Complément	Cette cession s'adresse notamment à un diagnostiqueur immobilier souhaitant s'installer à son compte, à un professionnel du secteur souhaitant développer son activité ou à repreneur souhaitant intégrer un marché déjà structuré.