

Diagnostics immobiliers

Annonce V92330 mise à jour le 08/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Dordogne

Résumé général de l'activité

Dans le cadre d'un recentrage stratégique de ses activités, un groupe spécialisé dans les services techniques liés à l'immobilier propose à la cession une agence structurée de diagnostics immobiliers implantée en Dordogne.

L'activité bénéficie d'un historique commercial ancien sur son territoire, d'un fichier clients et prescripteurs constitué au fil des années et d'une organisation récemment renforcée.

L'agence dispose aujourd'hui d'une équipe complète et opérationnelle, comprenant plusieurs techniciens certifiés et équipés, ainsi que des fonctions administrative et commerciale dédiées.

L'ensemble des moyens nécessaires à l'exploitation est en place : véhicules professionnels, analyseur plomb, matériels et équipements techniques, logiciels métiers, outils de planification et locaux commerciaux récemment aménagés avec bail en cours.

L'organisation permet ainsi au repreneur de disposer immédiatement d'une structure autonome et opérationnelle, sans avoir à constituer une nouvelle équipe ni à réaliser les investissements matériels nécessaires au démarrage d'une activité de diagnostics immobiliers.

L'activité s'inscrit dans la continuité d'une implantation historique ayant démontré sa capacité à générer un volume d'affaires significatif sur son territoire. Le renouvellement récent de l'organisation offre aujourd'hui un potentiel important de reconquête et de développement du portefeuille existant.

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			400	
Marge brute			400	
EBE			40	
Rés. Exp.			30	
Rés. Net			20	
Salariés			6	

Indications concernant les éléments chiffrés

La société exploitante actuelle ayant été constituée en 2026 dans le cadre d'une réorganisation juridique de l'activité, elle ne dispose pas encore d'un premier exercice comptable annuel clôturé.

L'activité bénéficie néanmoins d'un historique commercial ancien sur son territoire et d'un portefeuille clients et prescripteurs constitué sur plusieurs années.

Les éléments historiques et prévisionnels pourront être présentés aux candidats qualifiés dans le cadre du dossier de cession.

La confidentialité constitue une condition essentielle de l'opération. Les informations détaillées concernant l'entreprise, son historique, ses données financières, son portefeuille commercial et les conditions de la transmission seront communiquées aux candidats qualifiés après un premier échange et engagement de confidentialité.

Une seconde implantation régionale structurée selon un modèle comparable pourra également faire l'objet d'une discussion avec un acquéreur disposant des capacités nécessaires.

La transmission pourra s'accompagner d'un dispositif d'accompagnement du repreneur et, selon les modalités retenues, de l'accès à un réseau professionnel spécialisé, proposant notamment animation commerciale, communication, veille technique et réglementaire, assistance technique et possibilités de formation.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise évolue sur le marché réglementé du diagnostic immobilier, porté par les obligations liées aux ventes et locations de biens immobiliers ainsi que par le renforcement progressif des exigences en matière de performance énergétique.

L'agence bénéficie d'une implantation historique en Dordogne, d'un fichier clients et prescripteurs constitué sur plusieurs années et d'une offre couvrant l'ensemble des principaux diagnostics immobiliers obligatoires, complétée par des prestations à plus forte valeur ajoutée telles que les audits énergétiques et expertises techniques du bâtiment.

Son positionnement repose sur une organisation structurée, associant équipe technique certifiée, fonctions administrative et commerciale, moyens matériels complets et capacité à intervenir auprès d'une clientèle de particuliers comme de professionnels de l'immobilier.

Le renouvellement récent de l'équipe, associé au portefeuille commercial historique existant, offre un potentiel significatif de reconquête et de développement du chiffre d'affaires.

Concurrence

Le marché du diagnostic immobilier présente une concurrence locale et nationale significative, composée principalement de diagnostiqueurs indépendants, de petites structures régionales et de réseaux nationaux.

Dans cet environnement concurrentiel, l'entreprise se différencie par une implantation ancienne sur son territoire, un fichier clients et prescripteurs professionnels constitué sur plusieurs années et, surtout, par une organisation structurée permettant de répondre à un volume d'activité supérieur à celui d'un opérateur individuel.

La présence d'une équipe de techniciens certifiés, associée à des fonctions administrative et commerciale dédiées, permet

d'assurer réactivité, continuité de service et développement commercial.

L'entreprise dispose également d'une offre diversifiée associant diagnostics immobiliers réglementaires, audits énergétiques et prestations d'expertise technique, limitant sa dépendance à une seule catégorie de missions.

Le renouvellement récent de l'équipe et la possibilité de réactiver progressivement un portefeuille historique de clients et prescripteurs constituent enfin un levier de développement important face à une concurrence locale souvent plus atomisée.

Points forts

- Implantation historique et forte connaissance du marché local du diagnostic immobilier.
- Fichier clients et prescripteurs professionnels ancien, constitué sur plusieurs années et offrant un potentiel important de fidélisation et de réactivation commerciale.
- Équipe complète, qualifiée et immédiatement opérationnelle, associant techniciens certifiés, secrétariat et fonction commerciale dédiée.
- Structure organisée permettant au repreneur de disposer d'une activité autonome ne reposant pas uniquement sur son intervention personnelle.
- Moyens matériels complets : véhicules professionnels, analyseur plomb, équipements techniques et informatiques nécessaires à l'exploitation.
- Locaux professionnels récemment aménagés avec bail commercial en cours et loyer maîtrisé.
- Outils métiers, logiciels de diagnostic et solutions de planification déjà déployés.
- Offre diversifiée : diagnostics réglementaires, audits énergétiques et possibilité de développer des prestations d'expertise technique à plus forte valeur ajoutée.
- Capacité de production immédiatement disponible grâce à l'équipe technique actuellement en place.
- Potentiel de développement important par la réactivation du portefeuille historique et l'action commerciale auprès des prescripteurs.
- Possibilité pour le repreneur de bénéficier d'un accompagnement commercial, technique, réglementaire et de formation dans le cadre du réseau.
- Activité « clé en main », permettant une reprise sans avoir à recréer une équipe, acquérir le matériel ou mettre en place l'organisation opérationnelle.

Points faibles

- Structure juridique récente, constituée en 2026 dans le cadre d'une réorganisation de l'activité, ne disposant donc pas encore d'un exercice comptable annuel complet et représentatif de son organisation actuelle.
- Équipe récemment reconstituée, dont le plein potentiel de production et de développement commercial reste à exploiter.
- Chiffre d'affaires actuel ne reflétant pas encore le niveau d'activité historiquement atteint sur le territoire.
- Portefeuille historique de clients et prescripteurs à réactiver commercialement afin d'en exploiter pleinement le potentiel.
- Développement commercial encore perfectible malgré la présence d'une fonction commerciale dédiée.
- Ces éléments constituent également les principaux leviers de croissance à court et moyen terme pour le repreneur, qui bénéficiera dès la reprise des moyens humains, techniques et commerciaux nécessaires à leur mise en œuvre.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre

Complément	Réorganisation stratégique du groupe et recentrage du dirigeant sur le développement de nouvelles activités nationales. Volonté de transmettre l'exploitation opérationnelle locale à un repreneur tout en assurant la continuité et le développement de l'activité.
Prix de cession	225 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	70 k€
Complément	Le repreneur pourra être une personne physique ou une personne morale. L'opportunité s'adresse notamment : - à un entrepreneur ou manager souhaitant reprendre une structure déjà organisée et opérationnelle ; - à un professionnel du diagnostic immobilier souhaitant changer de dimension ; - à une entreprise régionale ou nationale recherchant une implantation en Dordogne dans le cadre d'une opération de croissance externe ; - à un acteur des services immobiliers ou techniques souhaitant diversifier ou compléter ses activités. Le repreneur devra principalement disposer de compétences en gestion, management et développement commercial, ainsi que des capacités financières nécessaires à la reprise. La certification personnelle du repreneur en diagnostic immobilier n'est pas indispensable, l'entreprise disposant déjà d'une équipe technique certifiée et opérationnelle. Une période d'accompagnement pourra être proposée afin de faciliter la transmission, la prise en main de l'organisation et la continuité des relations commerciales.