

Webinaire #7



L'intelligence économique accessible

Comment la donnée transforme l'accompagnement
des créateurs et repreneurs ?

Agenda

1. Objectifs du Webinaire Page 3
2. Quelques éléments de contexte Page 5
3. Approche et principales méthodes Page 8
4. Cas d'usage Page 12
5. Valeur ajoutée Page 14



Objectifs du Webinaire

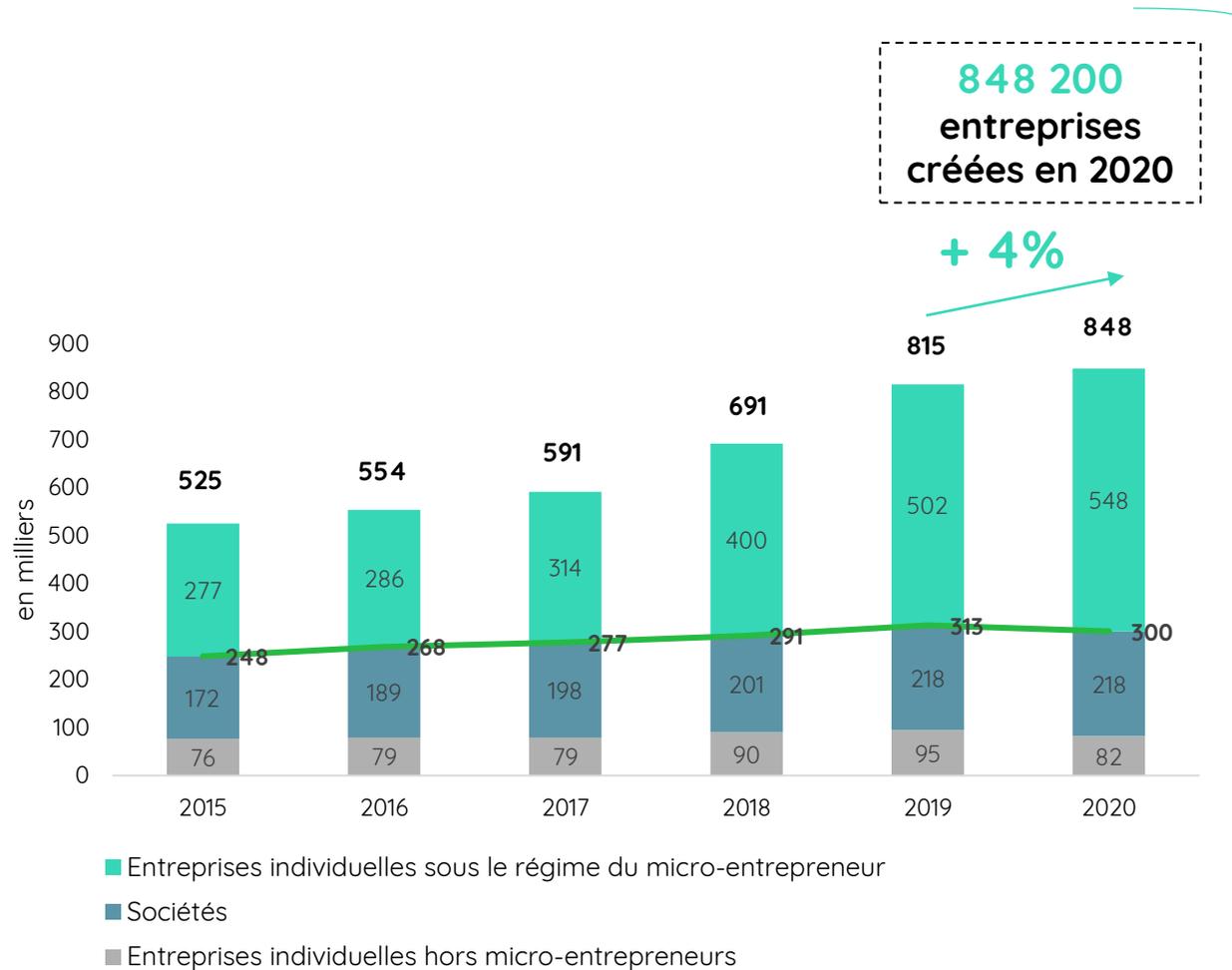
Objectifs du webinar

Au-delà du **mythe** de la **donnée** comme **mine d'or** pour conseiller vos clients, nous souhaitons partager des **cas d'usages simples et concrets**



Quelques éléments de contexte

Panorama des créations d'entreprises en France



Une microentreprise est une entreprise occupant moins de 10 personnes, et qui a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.
Cette notion, utilisée à des fins d'analyse statistique et économique, diffère de celle du régime fiscal de la microentreprise ou de statut de micro-entrepreneur

Parmi les entreprises créées en 2020



23%

Activités spécialisées, scientifiques et techniques



15%

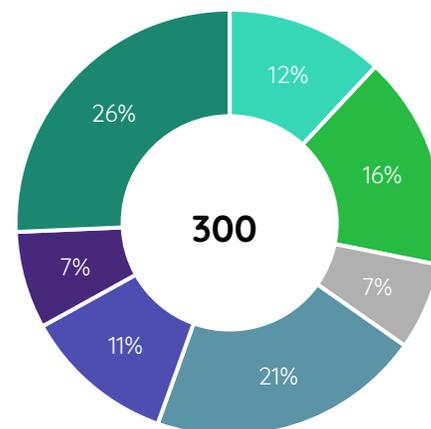
Commerce et réparation d'automobiles



12%

Transport et entreposage

Focus sur les sociétés et entreprises individuelles hors micro entrepreneurs



- Construction
- Commerce y c. réparation automobile
- Activités immobilières
- Activités spécialisées, scientifiques, techniques et de soutien aux entreprises
- Enseignement, santé humaine et action sociale
- Autres activités de services aux ménages
- Autres secteurs

Les étapes clés d'une création / reprise d'entreprise

Création d'entreprise

Reprise d'entreprise



Phase de réflexion

- Trouver une idée
- Valider l'intérêt du/des projets:
 - Viabilité économique
 - Faisabilité
 - Intérêt personnel



Phase d'apprentissage et de validation

- Effectuer une/des étude/s de marché
- Elaborer un business plan
- Étudier les emplacements potentiels
- Etudier le financement du projet
- Rechercher des partenaires



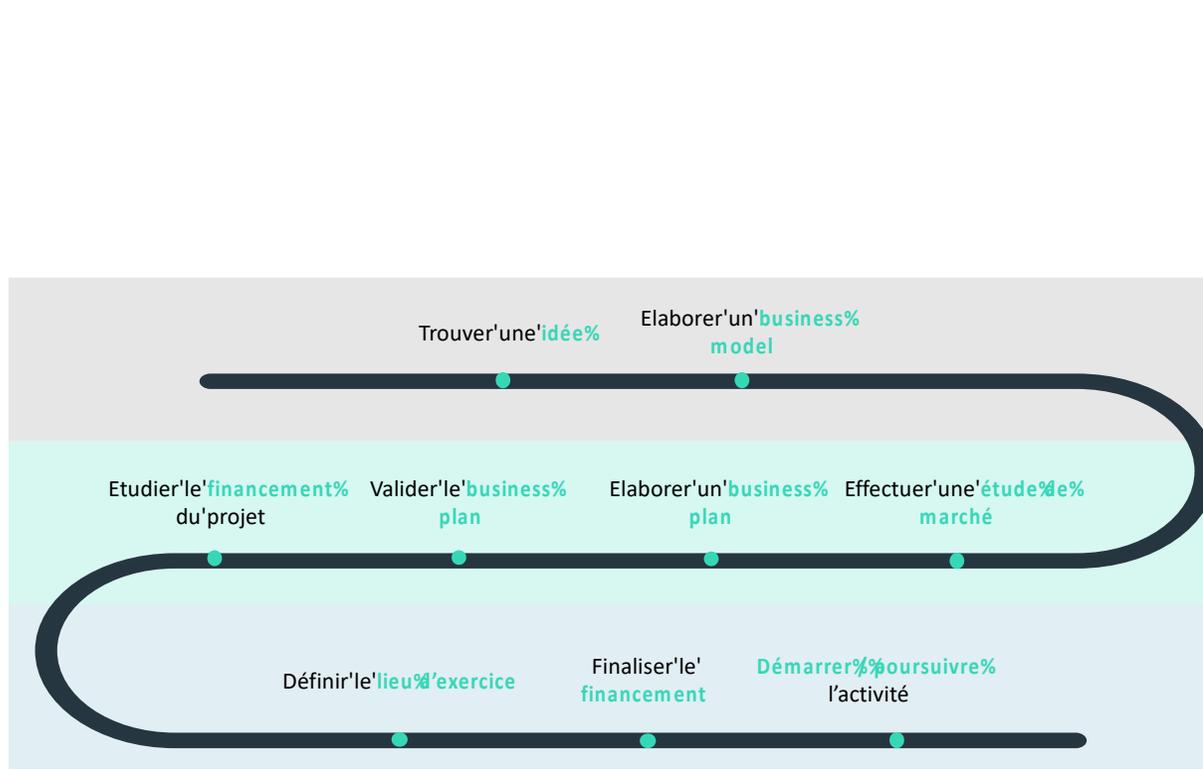
Phase de mise en œuvre

- Définir le lieu d'exercice de l'activité
- Obtenir le financement du projet
- **Création administrative de la société**
- Démarrer / poursuivre l'activité



Approche et principales méthodes

Quand accompagner votre client ?



1

Dans la phase de réflexion

Rôle clé : ouvrir la réflexion, donner des informations générales à votre client

Offrez à votre client la possibilité de :

- Connaître la conjoncture du secteur
- Comprendre les tendances de son marché
- Etudier les spécificités de son marché
- Appréhender les perspectives de croissance

2

Dans la phase de validation

Rôle clé : donner des éléments précis et fiables pour fonder son analyse

Aidez votre client à :

- Connaître les ratios financiers de son secteur
- Attester de la cohérence de son business plan
- Valider son emplacement grâce à une connaissance du tissu économique et concurrentiel local

3

Dans la phase de mise-en-œuvre

Rôle clé : apporter des éléments conclusifs pour construire sa « business story »

Donnez à votre client un avis conclusif sur sa situation, afin de valider son emplacement et obtenir le meilleur financement

Approche proposée et méthodes principales

1

Dans la première **phase de réflexion**, votre client entrepreneur ou repreneur pourra vous solliciter pour comprendre son marché, ses tendances et ses perspectives de croissance. Dans la plateforme, ces éléments sont segmentés en deux parties

- **La section « Le secteur d'activité »**

 **Le secteur d'activité**

- Définition du secteur
- Accès à la profession / installation
- Profil des dirigeants
- Parler comme les pros

- **La section « Tendances du marché »**

 **Tendances de marché**

- Les impacts sur l'activité
- Conjoncture nationale
- Structure du marché
- Principaux déterminants de l'activité
- Tendances

Approche proposée et méthodes principales

2

Dans la **phase de validation**, vous pourrez répondre aux besoins de vos clients en leur fournissant des informations clés sur leur emplacement et sur les ratios financiers du secteur dans lequel ils évoluent grâce à des données ultra-locales

- **La section « Emplacement »**

EMPLACEMENT



Situation concurrentielle



Environnement local



Santé des établissements



Résidents et population de passage

- **La section « Ratios financiers »**

ELEMENTS CHIFFRÉS



Ratios financiers

Ratios financiers

Équipements et investissements

Taux de TVA

Approche proposée et méthodes principales

3

Afin de **formaliser** les projets de vos clients, vous pourrez apporter des éléments clés pour l'obtention de son financement, notamment en apportant des éléments concrets qui vérifient la valeur du fonds de commerce ou des murs

- La section « Vente de fonds de commerce »



Ventes de fonds de commerce

Dernières ventes de fonds de commerce

Les 10 transactions les plus proches

Valorisation des fonds de commerce

Tendance de prix des fonds de commerce

- La section « Ventes immobilières »



Ventes immobilières

Ventes immobilières depuis 2014

Les 10 ventes immobilières les plus proches

Analyse statistique des prix par m2

Évolution des prix par m2



Cas d'usage

Cas 1 - Contexte

Accompagner un repreneur dans l'acquisition d'un salon de coiffure

Marché : Coiffeurs (Code NAF/APE: 96.02A)

Secteur : 26 bis Boulevard de la liberté, Rennes, 35000

Caractéristiques du salon :

- Effectif actuel : 6 personnes

Enjeux principaux :

- Aider le repreneur à comprendre son marché
- Aider le repreneur à valider son emplacement
- Conseiller le repreneur pour acheter son fonds de commerce au bon prix

Phase de réflexion – Compréhension du marché

Le secteur de la coiffure est le 2e secteur de l'artisanat et comptait 85 192 établissements de coiffure, dont 74% exerçant leur activité en salon en 2019.

En 2020, le secteur a été significativement impacté par les effets directs et indirects de la crise liée à la covid-19. Vous pouvez consulter une analyse de cet impact sur la croissance du chiffre d'affaires du secteur dans le menu "Tendances de marché".

- Ce secteur est fortement représenté par les indépendants qui représentent environ 90% du marché.
- Les établissements franchisés représentent 10% du nombre de salons et réalisent près de 30% du chiffre d'affaires du secteur.

Les salons de coiffure indépendants font face à la concurrence des franchisés, mais également de la coiffure à domicile, qui s'est considérablement développée depuis le début des années 2000. Avec 22 153 établissements, les activités de coiffure à domicile représentent 26% du secteur.

Source(s) utilisée(s)

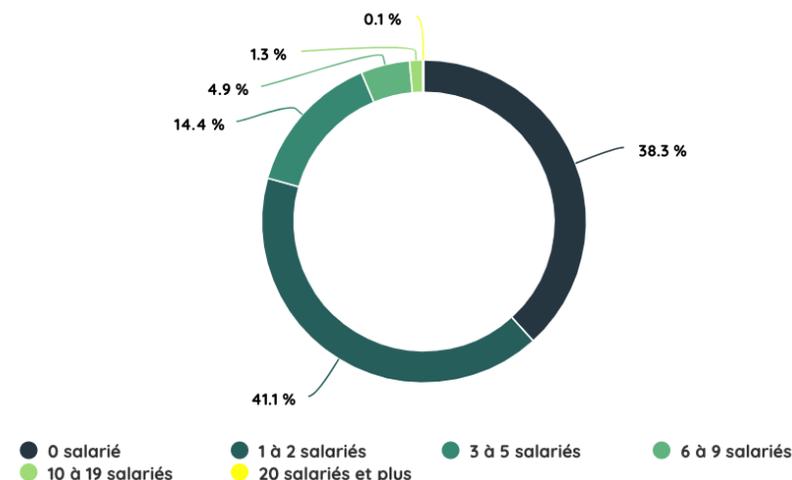
- Xerfi Pro: « Les salons de coiffure »
- Presse

Principaux acteurs	Nombre de salons	CA HT 2019
Provalliance (Franck Provost, Jean Louis David, Coiff&Co ...)	3 000	1,5 Md €
World Hair Concept (Tchip, Exclusif, Vog, Michel Dervyn ...)	934	280 M€
Dessange International (Dessange, Camille Albane ...)	2 000	~ 100 M€
Pascal Coste	150	39 M€
Novaly (Frédéric Moréno, Novaly, Jack Holt ...)	240	11 M (2018)

Source(s) utilisée(s)

- Xerfi Pro: « Les salons de coiffure »

Répartition des sociétés du secteur par tranche d'effectif



Source(s) utilisée(s)

- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021

Phase de réflexion – Compréhension du marché

Environ 900 000 clients se rendaient chaque jour dans un salon de coiffure en France en 2018. Sur l'année écoulée, l'ensemble du secteur a réalisé un chiffre d'affaires total de 6 Milliards d'Euros, soit environ 76 000€ par salon et par an.

- La clientèle des salons de coiffure est principalement féminine
- Les femmes vont en moyenne 3,4 fois / an chez un coiffeur et dépensent en moyenne 47,2€ par visite.
- Les hommes vont en moyenne 6 à 7 fois par an chez un coiffeur et dépensent en moyenne 20,4€ par visite.

La clientèle des coiffeurs à domicile varie quelque peu de la clientèle des salons de coiffure. Elle comprend:

- Les personnes âgées et les personnes à mobilité réduite
- Les femmes actives n'ayant pas le temps d'aller dans un salon traditionnel, ou préférant la tranquillité de leur domicile
- Les salariés

Le prix moyen d'un coiffeur à domicile oscille entre 25€ et 30€.

Source(s) utilisée(s)

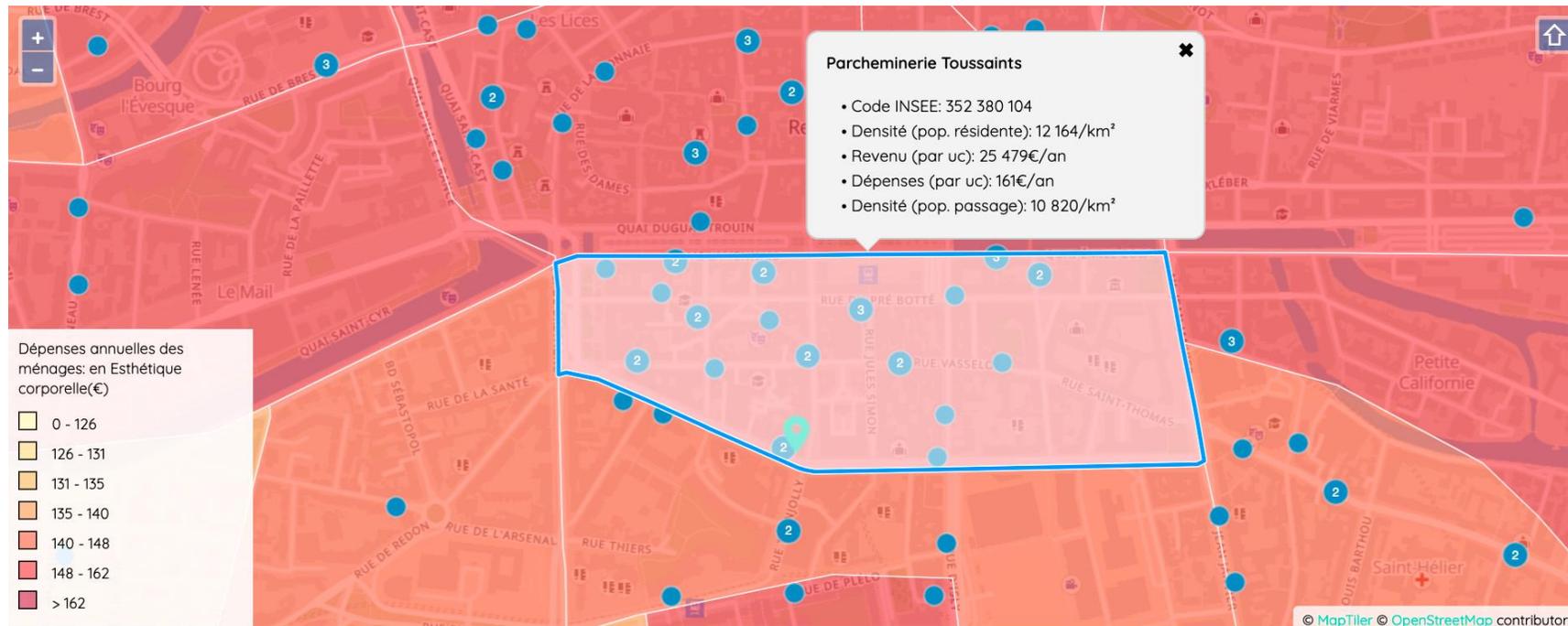
- Xerfi Pro: « Les salons de coiffure »
- Réseau des chambres de métiers et de l'artisanat d'Auvergne-Rhône-Alpes: « Coiffure : les chiffres clés 2018 »
- Presse

Conjoncture économique et situation financière des ménages	<ul style="list-style-type: none"> • Climat économique général • Evolution du revenu disponible : impact positif / négatif sur la fréquentation des prestations de coiffure
Importance sociétale de l'apparence physique	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation croissante de contenu coiffure, évolution des tendances et effets de mode
Le « Do It Yourself »	<ul style="list-style-type: none"> • Accessibilité croissante des produits et équipements professionnels (appareil de coiffure, produits semi-professionnels) remplaçant en partie voire totalement les prestations proposées par les coiffeurs
Evolution de l'offre des coiffeurs	<ul style="list-style-type: none"> • Lancement de nouveaux concepts, diversification des services (ex: manucure, pédicure), offre de services plus techniques (coiffures de mariage, lissage brésilien, balayage, glaçage)
Pression concurrentielle	<ul style="list-style-type: none"> • Niveau de concurrence directe et indirecte : niveau de concentration des salons de coiffure, pression tarifaire (offres low cost), présence d'acteurs généralistes/spécialistes (coiffeurs barbiers, coiffeurs Afro, bars à coiffure.), diversité des services disponibles

Source(s) utilisée(s)

- Xerfi Pro: « Les salons de coiffure »
- Presse

Phase de validation – Validation de l'emplacement



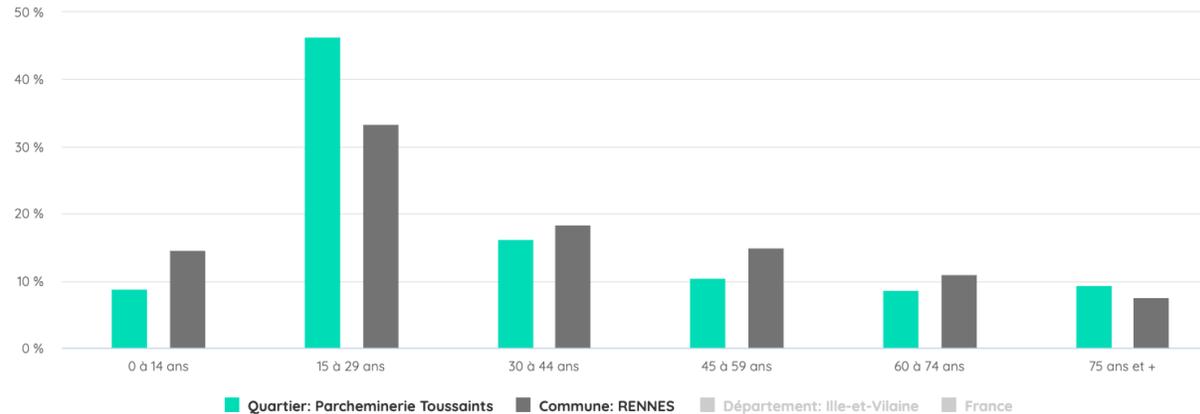
Source(s) utilisée(s)

- Données INSEE, à partir de 2015
- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021
- Données InfoGreffé non confidentialisées, à partir de 2016
- Carte : OpenStreetMap contributors & maptiler

- ✓ Emplacement situé dans une zone prospère en terme de dépenses des ménages en esthétique corporelle
- ✓ Présence d'une population résidente et de passage importante ce qui assure une demande potentielle à tout moment de la journée/semaine.

Phase de validation – Validation de l'emplacement

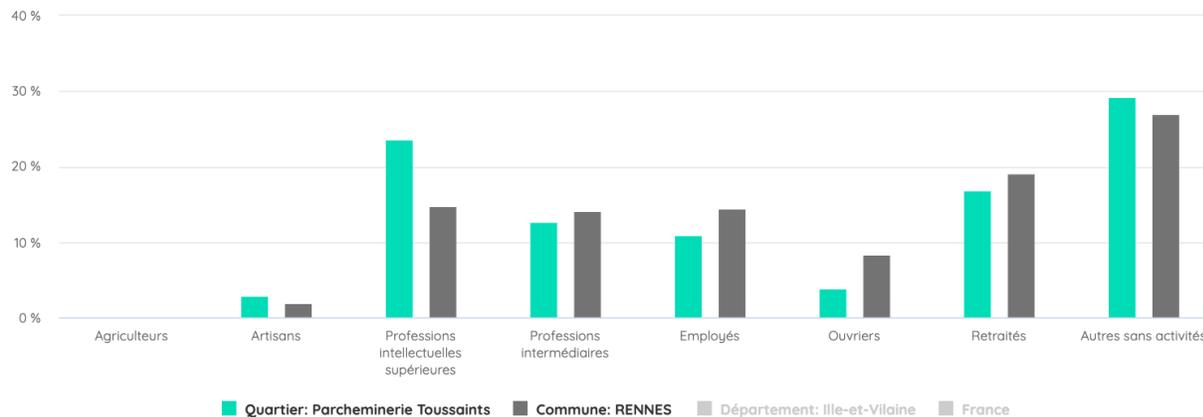
Répartition de la population résidente par tranches d'âge



Source(s) utilisée(s)

• Données INSEE, à partir de 2015

Catégories socioprofessionnelles (population résidente)

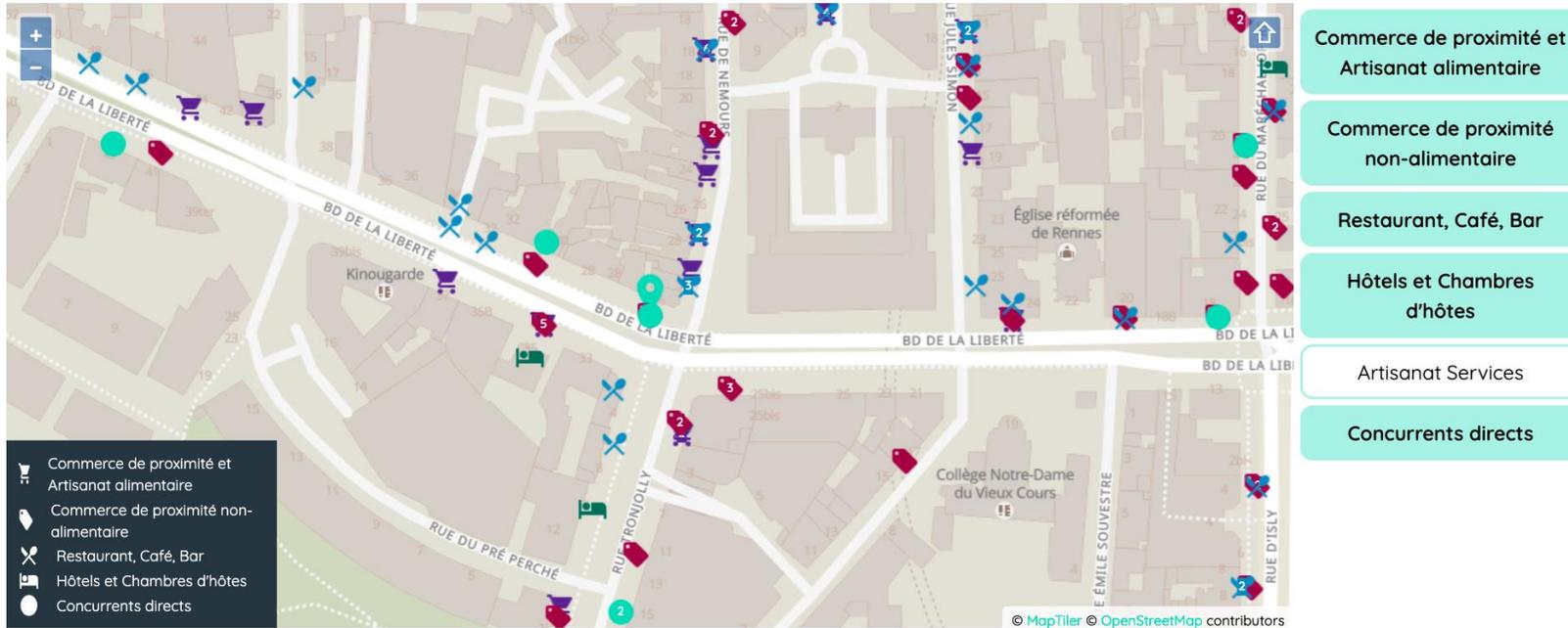


Source(s) utilisée(s)

• Données INSEE, à partir de 2015

- ✓ Surpondération de la tranche d'âge de 15 à 29 ans
- ✓ Présence de Professions Intellectuelles supérieures (CSP +) et d'étudiants

Phase de validation – Validation de l'emplacement



Source(s) utilisée(s)

- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021
- Carte : OpenStreetMap contributors & maptiler

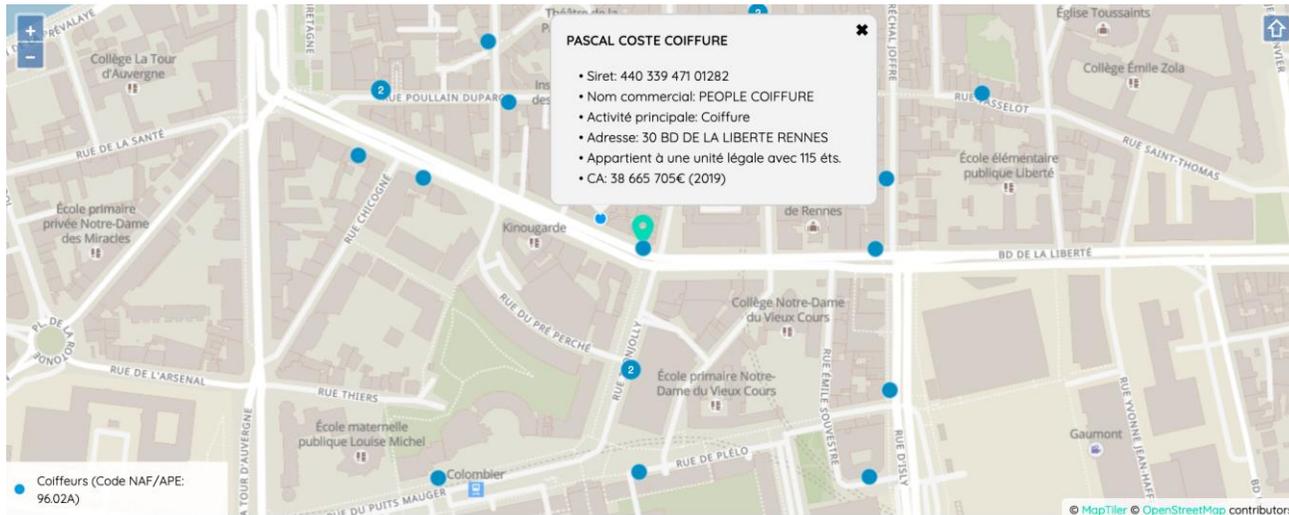
Détails des établissements	Quartier: Parceminier Toussaint	Commune: RENNES	Département: Ile-et-Vilaine	France
Nombre total d'établissements	338	3 692	14 673	1 195 103
Population résidente (en milliers)	2,4	216,3	1 051,8	66 361,6
Densité établissements (par 1000 habitants)	138,9	17,1	14,0	18,0

Source(s) utilisée(s)

- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021
- Données INSEE, à partir de 2015

- ✓ Dynamisme important dans le quartier choisi
- ✓ Forte concentration d'activités connexes
- ✗ Point d'attention: le Boulevard de la Liberté semble moins actif que les rues adjacentes

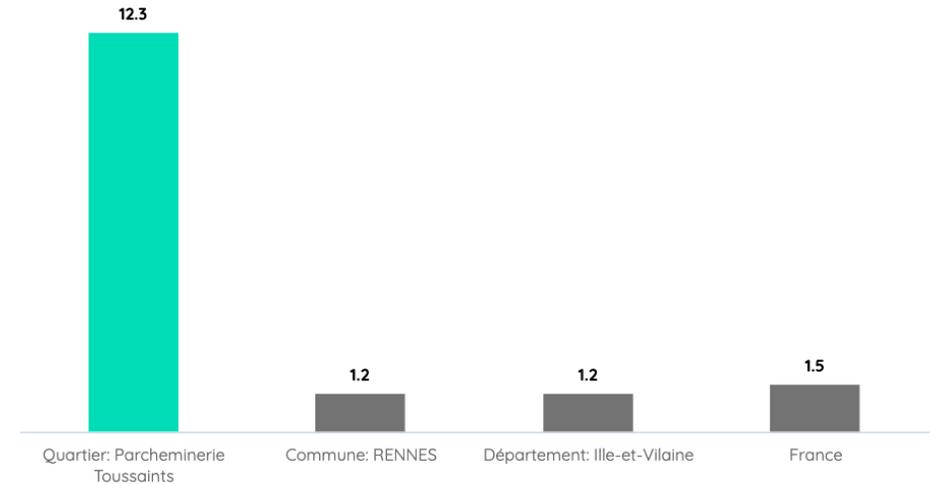
Phase de validation – Validation de l'emplacement



Source(s) utilisée(s)

- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021
- Carte : OpenStreetMap contributors & maptiler

Densité concurrentielle: Nombre d'entreprises pour 1000 habitants



Situation concurrentielle	Quartier: Parcheminerie Toussaints	Commune: RENNES	Département: Ille-et-Vilaine	France
Nombre total de concurrents	30	252	1 231	99 154
Population résidente (en milliers)	2,4	216,3	1 051,8	66 361,6
Densité concurrentielle (établissements par 1000 habitants)	12,3	1,2	1,2	1,5

Source(s) utilisée(s)

- Données SIRENE (Système national d'identification et du répertoire des entreprises), 2021
- Données INSEE, à partir de 2015

- ✗ Concurrence importante sur le secteur
- ✗ Présence d'un salon franchisé à proximité immédiate (positionnement à valider)

Phase de validation – Analyse des ratios financiers

Actuellement, la comparaison se base sur les données de
172 comptes de sociétés
ayant les caractéristiques suivantes:

Localisation

Commune de même densité en France

Régime fiscal

Impôt sur les Sociétés (IS)

Forme juridique

Toutes formes juridiques

Recherche par mots clés

Tailles des entreprises

TPE

PME

Chiffre d'affaires

35 000€ - 2 000 000€

0 €

2 M€

Fin d'année fiscale

De 2014-12-31 à 2021-06-30

2014-12-31

2021-06-30

Maturité

En phase de lancement (0-2 ans)

Nombre de salariés

1 - 9

0

50 et plus

Inclusion des sociétés qui font des pertes

Valider

Coiffeurs - Communes de même densité que: RENNES (172 comptes dans le panel analysé)

	Fourchette Basse	Médiane	Fourchette haute	Médiane nationale
Chiffre d'affaires HT (CA HT) en €	52 365 €	102 267 €	194 571 €	107 549 €
Marge brute en % du CA HT	84 %	91 %	96 %	90 %
Poids des Charges Personnel en % du CA HT	29 %	47 %	60 %	47 %
Nombre de salariés moyen	1	1	3	1
Salaire mensuel chargé moyen par salarié	1 149 €	2 414 €	4 440 €	2 450 €
CA HT par effectif en €	36 483 €	64 048 €	117 919 €	66 525 €
Poids des Charges Externes en % du CA HT	0 %	23 %	41 %	22 %
Excédent brut d'exploitation (opérationnel) en % du CA HT	5,4 %	12,7 %	41,4 %	14,6 %
Capacité d'autofinancement en % du CA HT	1,7 %	9,9 %	38,7 %	11,5 %
Dettes moyen terme / Fonds propres	0 %	45,9 %	783,8 %	96,1 %
Fonds propres / Total Bilan	-6,3 %	13,0 %	39,9 %	14,8 %
Trésorerie nette en % du CA HT	2,3 %	12,2 %	34,3 %	14,4 %
Besoin de fonds de roulement (BFR) en jours du CA HT	-19	1	14	3
Crédits clients en jours de CA HT	0	0	8	1
Crédits fournisseurs en jours de CA HT	4,7	13	36	14
Rotation de stocks en jours de CA HT	0	9	26	14

Source(s) utilisée(s)

- Données InfoGreffé non confidentielisées retraitées par atometrics, à partir de 2016
- Données atometrics

- ✓ La marge médiane est de 12,7%
- ✓ Le BFR est neutre et ne pèse pas en termes de financement
- ✓ Les charges de personnel (47% du CA) sont le principal élément de coût

Phase de validation – Analyse des investissements

Type d'équipements	Prix unitaire neuf (HT)	Durée de vie économique
Fonds de commerce	Voir le menu "Ventes de fonds de commerce"	
Droit entrée Franchise (aménagement / formation compris)	Entre 70 000€ et 180 000€ (selon franchise)	Selon Aménagements
Stock Minimal Obligatoire	Entre 5 000€ et 10 000€ (selon franchise)	Selon taille du salon
Bacs de shampoing	750€ à 2 500€ par bac	10 ans
Sièges	250€ à 500€ par siège	10 ans
Poste de coiffage	200€ à 1000€ par poste	10 ans
Bar réception	300€ à 2 000€	10 ans
Laboratoire	1 200€ à 1 500€	10 ans
Casque sèche cheveux	250€ à 550€ par casque	5 ans
Tondeuse	60€ à 150€	5 ans
Sèche Cheveux	40€ à 340€	5 ans
Lisseur-Boucleur	40€ à 190€	5 ans

Source(s) utilisée(s)

- My Salon de Coiffure
- Entretiens avec des professionnels
- Gouiran Beauté
- Web
- Entretiens avec des professionnels

Phase de formalisation – Business plan

Remplissez les champs...			Valeurs / Ratios à comparer	Communes de même densité que: RENNES (172 comptes dans le panel analysé)			Indice de cohérence avec le marché ⓘ
				Fourchette Basse	Médiane	Fourchette haute	
CA	138 000 €	Chiffre d'affaires HT (CA HT) en €	138 000 €	52 365 €	102 267 €	194 571 €	
Consommables:	5 000 €	Marge brute en % du CA HT	96 %	84 %	91 %	96 %	0 /10
Salaires:	66 000 €	Poids des Charges Personnel en % du CA HT	48 %	29 %	47 %	60 %	10 /10
# salariés	3 p	Nombre de salariés moyen	3	1	1	3	
# effectif:	4 p	Salaire mensuel chargé moyen par salarié	1 833 €	1 149 €	2 414 €	4 440 €	6 /10
		CA HT par effectif en €	34 500 €	36 483 €	64 048 €	117 919 €	0 /10
Charges externes:	55 000 €	Poids des Charges Externes en % du CA HT	40 %	0 %	23 %	41 %	0 /10
EBE:	12 000 €	Excédent brut d'exploitation (opérationnel) en % du CA HT	8,7 %	5,4 %	12,7 %	41,4 %	5 /10
CAF:	8 500 €	Capacité d'autofinancement en % du CA HT	6,2 %	1,7 %	9,9 %	38,7 %	5 /10
Dettes fin.:	33 000 €	Dettes moyen terme / Fonds propres	66 %	0 %	45,9 %	783,8 %	9 /10
Fonds prop.:	50 000 €	Fonds propres / Total Bilan	17,5 %	-6,3 %	13,0 %	39,9 %	6 /10
Total Bilan:	285 000 €	Trésorerie nette en % du CA HT	10,5 %	2,3 %	12,2 %	34,3 %	9 /10
Disp.:	14 500 €	Besoin de fonds de roulement (BFR) en jours du CA HT	-0,8	-19	1	14	8 /10
Créances:	200 €	Crédits clients en jours de CA HT	0,5	0	0	8	9 /10
Dettes fourn.:	3 500 €	Crédits fournisseurs en jours de CA HT	9,1	4,7	13	36	6 /10
Stocks:	3 000 €	Rotation de stocks en jours de CA HT	7,8	0	9	26	9 /10

- ✓ Marge brute élevée
- ✓ Poids des charges de personnel cohérent avec le marché
- ✓ Structure financière saine
- ✗ Effectif important (CA HT par effectif et salaire par effectif faibles)
- ✗ Poids des autres charges externes important et à expliquer

Phase de formalisation – Fonds de commerce

Les 10 transactions les plus proches

Détails Acheteur				Détails Vendeur		Détails Fonds de commerce vendu			Détails Transaction		
Siren	Nom	Code Postal	Ville	Siren	Nom	Adresse	Code Postal	Ville	Date	Prix	Multiple en % de CA HT
804 963 320	TOVIMA	35000	Rennes	381 750 165	KELIG COIFFURE	boulevard de la Liberté	35000	Rennes	2015-01-23	242 000€	
440 339 471	PASCAL COSTE COIFFURE	06000	Nice	414 594 895	X R LIBERTE	Boulevard de la Liberté	35000	Rennes	2020-12-26	107 332€	56,70
824 090 930	SARL CONCEPT C	35000	Rennes	512 787 698	CONCEPT BIS EURL	rue de Maréchal Joffre	35000	Rennes	2017-01-27	100 000€	66,18
839 508 280	VRIT	35000	Rennes	824 090 930	SARL CONCEPT C	rue du Maréchal Joffre	35000	Rennes	2018-08-17	40 000€	
830 882 767	3ARTS	35000	Rennes	382 636 751	A. N. J. L. 1.	rue du Pré Botté	35000	Rennes	2017-08-22	60 000€	
799 563 234	PIERRICK COIFFURE	35000	Rennes	481 961 274	K. S. S. B.	rue Lanjuinais	35000	Rennes	2014-03-06	30 000€	
507 641 207	XA'O	53940	Saint-Berthevin	795 316 819	DELAUNE	rue de la Chalotais	35000	Rennes	2017-05-24	80 000€	21,33
483 460 937	DIAMANT	35000	Rennes	829 258 748	LITHIUM	Boulevard de la Liberté	35000	Rennes	2020-08-13	100 000€	75,07
507 641 207	XA'O	53940	Saint-Berthevin	795 316 819	DELAUNE	rue du Puits Mauget	35000	Rennes	2017-05-24	95 000€	25,32
795 316 819	DELAUNE	35000	Rennes	518 264 700	SARL REBTEAM	rue du Puits Mauget	35000	Rennes	2013-11-17	95 000€	45,19

- ✓ Existence d'un référentiel de transactions à proximité l'emplacement envisagé (Boulevard de la Liberté)

Phase de formalisation – Fonds de commerce

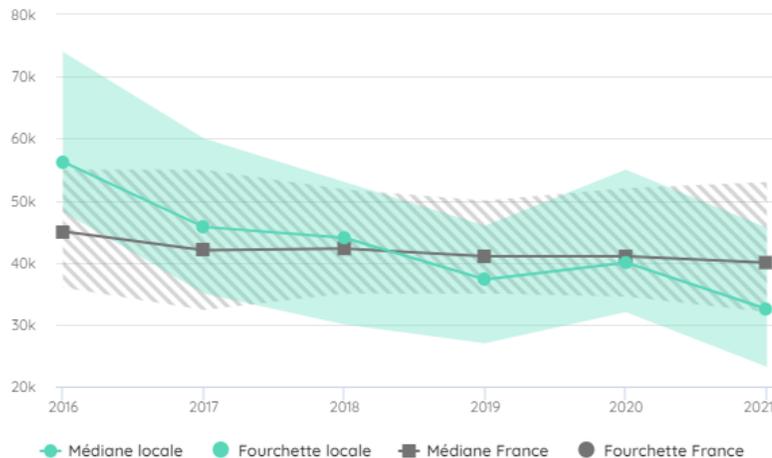
Valorisation des fonds de commerce

Affiner l'estimation

	Multiple de CA HT (prix de cession exprimé en % du CA du fonds vendu)		Multiple de EBE		Multiple de Effectif total	
	48 cessions dans la région: Bretagne entre 2015 et 2021	1 271 cessions en France entre 2015 et 2021	24 cessions dans la région: Bretagne entre 2015 et 2021	668 cessions en France entre 2015 et 2021	20 cessions dans la commune: RENNES entre 2015 et 2021	3 612 cessions en France entre 2015 et 2021
Fourchette basse	41,23%	33,86%	2,97	3,05	25 083	21 667
Médiane	59,35%	55,33%	3,74	5,16	38 258	34 000
Fourchette haute	76,66%	74,37%	6,79	10,11	43 891	51 000

Prix médian **Volume cumulé des fonds vendus**

Évolution du prix médian



	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Communes de même densité que: RENNES						
Prix médian en €	56 250	45 750	44 000	37 250	40 000	32 500
Évolution en %	+25 %	-18,67 %	-3,83 %	-15,34 %	+7,38 %	-18,75 %
Nb. de ventes	154	204	171	194	171	77
Volume en M€	12,04	14,85	10,2	13,26	12,57	5,72
France						
Prix médian en €	45 000	42 000	42 250	41 000	41 000	40 000
Évolution en %	+12,5 %	-6,67 %	+0,6 %	-2,96 %	+0 %	-2,44 %
Nb. de ventes	843	1122	1072	1167	941	446
Volume en M€	53,5	70,3	66,44	76,91	60,53	29,56

- ✓ Mise en cohérence des multiples locaux avec un panel plus large
- ✓ Multiple de CA médian à 59,35%
- ✓ Décroissance du prix médian local des acquisitions

Phase de formalisation – Murs

Date	Adresse	Code Postal	Communes	Type	Parcelle(s) vendue(s)	Total surface réelle bâtie	Total surface terrain	Type terrain	Total surface (bâtie + terrain)	Prix (valeur foncière)	Prix par m ²
2015-08-14	26 B BD DE LA LIBERTE	35000	Rennes	Local commercial	35238000DI0239	76m ²	0m ²		76m ²	250 000€	3 289€
2019-05-09	26 RUE DE NEMOURS	35000	Rennes	Local commercial	35238000DI0247	53m ²	0m ²		53m ²	167 500€	3 160€
2016-07-21	26 RUE DE NEMOURS	35000	Rennes	Local commercial	35238000DI0248	86m ²	0m ²		86m ²	125 000€	1 453€
2019-10-22	27 BD DE LA LIBERTE	35000	Rennes	Local commercial	35238000BT0512	43m ²	0m ²		43m ²	328 600€	7 642€
2019-07-23	27 BD DE LA LIBERTE	35000	Rennes	Local commercial	35238000BT0512	72m ²	0m ²		72m ²	470 000€	6 528€
2015-04-14	27 BD DE LA LIBERTE	35000	Rennes	Local commercial	35238000BT0512	85m ²	0m ²		85m ²	105 000€	1 235€
2017-09-14	35 BD DE LA LIBERTE	35000	Rennes	Local commercial	35238000DI0641	514m ²	0m ²		514m ²	2 646 000€	5 148€
2014-07-25	32 BD DE LA LIBERTE	35000	Rennes	Local commercial	35238000DI0236	60m ²	0m ²		60m ²	170 000€	2 833€
2017-12-22	25 B BD DE LA LIBERTE 3 RUE GARIN TROUSSEBOEUF	35000	Rennes	Local commercial	35238000BT0155 35238000BT0305	179m ²	0m ²		179m ²	465 000€	2 598€
2017-09-14	25 BD DE LA LIBERTE 5 RUE GARIN TROUSSEBOEUF	35000	Rennes	Local commercial	35238000BT0155 35238000BT0305	193m ²	0m ²		193m ²	241 920€	1 253€

Source(s) utilisée(s)

- Données issues de la « Demande de valeurs foncières » alimenté par la « Base nationale des données patrimoniales » (BNDP), 2014 - 2021, transactions intervenues sur le territoire métropolitain et les DOM-TOM, à l'exception de l'Alsace-Moselle et de Mayotte.
- Les données font l'objet d'une mise à jour semestrielle par la DGFIP, en avril et en octobre. Lors de chaque mise à jour, de nouvelles transactions sont susceptibles d'être ajoutées dans tous les millésimes en fonction de la date de mutation.

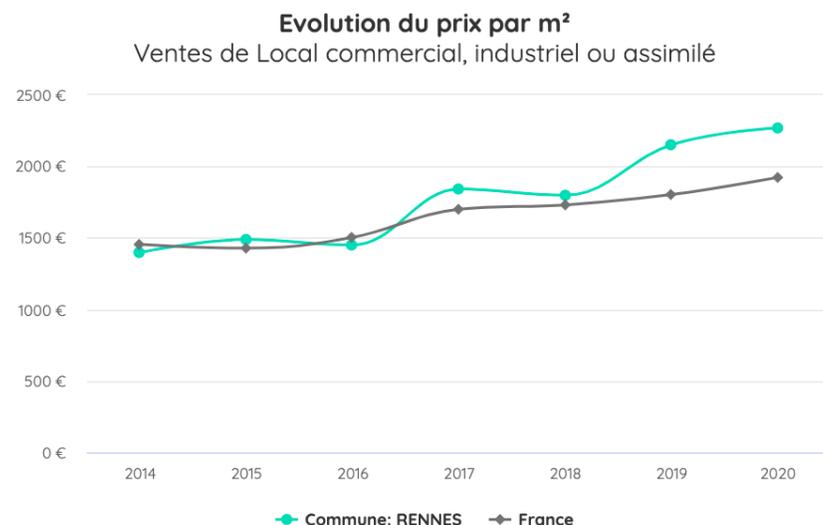
✓ Existence de transactions récentes à proximité l'emplacement envisagé (Boulevard de la Liberté)

Phase de formalisation – Murs

	Prix par m2		
	54 ventes dans le quartier: Parcheminerie Toussaints (2018-2020)	571 ventes dans la commune: RENNES (2018-2020)	72 326 ventes en France (2018-2020)
Fourchette basse	2 050€	1 348€	967€
Médiane	2 981€	2 105€	1 807€
Fourchette haute	3 787€	2 974€	3 467€

Source(s) utilisée(s)

- Données issues de la « Demande de valeurs foncières » alimenté par la « Base nationale des données patrimoniales » (BNDP), 2014 – 2021, transactions intervenues sur le territoire métropolitain et les DOM-TOM, à l'exception de l'Alsace-Moselle et de Mayotte.
- Les données font l'objet d'une mise à jour semestrielle par la DGFiP, en avril et en octobre. Lors de chaque mise à jour, de nouvelles transactions sont susceptibles d'être ajoutées dans tous les millésimes en fonction de la date de mutation.



	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Commune: RENNES							
Prix par m ²	1 398€	1 489€	1 451€	1 842€	1 798€	2 152€	2 269€
Evolution en %		6,1%	-2,6%	21,3%	-2,4%	16,4%	5,2%
Nombre d'observations	67	102	134	219	188	205	178
France							
Prix par m ²	1 455€	1 429€	1 504€	1 701€	1 731€	1 803€	1 923€
Evolution en %		-1,8%	5,0%	11,5%	1,7%	4,0%	6,2%
Nombre d'observations	7 284	14 023	16 878	25 001	26 333	28 121	17 872

Source(s) utilisée(s)

- Données issues de la « Demande de valeurs foncières » alimenté par la « Base nationale des données patrimoniales » (BNDP), 2014 – 2021, transactions intervenues sur le territoire métropolitain et les DOM-TOM, à l'exception de l'Alsace-Moselle et de Mayotte.
- Les données font l'objet d'une mise à jour semestrielle par la DGFiP, en avril et en octobre. Lors de chaque mise à jour, de nouvelles transactions sont susceptibles d'être ajoutées dans tous les millésimes en fonction de la date de mutation.

- ✓ Quartier mieux valorisé que Rennes dans son ensemble
- ✓ Évolution du prix favorable dans le temps

Pour aller plus loin

Découvrez l'ensemble des fonctionnalités offertes par la plateforme en vous formant sur ces sujets précis :

- Etude de marché
- Valorisation de fonds de commerce
- Valorisation immobilière





Valeur ajoutée

Apports d' atommetrics

- + Plus d'attractivité auprès des créateurs / repreneurs
- + Une compétence supplémentaire et différenciante
- + Une nouvelle prestation à proposer à vos clients (réalisation d'études de marché, rapport conclusif en vue d'une obtention de financement ...)
- + Un gain de connaissances sur les secteurs / tissus économiques locaux



L'intelligence économique accessible