

Baromètre trimestriel des diagnostiqueurs immobiliers

1^{er} baromètre infodiagnostiqueur.com - Décembre 2008

The screenshot shows the homepage of infodiagnostiqueur.com. At the top, there is a search bar with the text 'Rechercher dans tout le site' and a search button. To the right, there is a login section for 'Accès email' with a password field and a login button. Below the search and login, there is a navigation menu with categories: 'Marché', 'Société', 'Offre & relation client', 'Matériels & analyses', 'Observatoires profession', 'Formations', and 'Les acteurs'. The main content area features a banner for 'Devenir diagnostiqueur et exercer en toute sérénité'. Below the banner, there are several featured articles and a sidebar. The sidebar includes a 'CLUBAVANTAGE' section with a list of benefits and a 'S'inscrire gratuitement' button. The main content area has six article teasers, each with a 'zoom sur...' link and a 'Plus d'info' link. The articles are: 'Les attentes des Administrateurs De Biens', 'La prise en charge de vos formations', 'Observatoire des entreprises de diagnostiqueurs - juillet août 2008', 'Optimiser les dépenses liées au matériel : la location évolutive', and two others partially visible. On the right side, there are three partner logos: 'Formas', 'Bilive', and 'I.Cert'. At the bottom of the page, there is a footer with links: 'liste des partenaires', 'contact', 'Mot de passe oublié', and 'Mentions légales'.

INFODIAGNOSTIQUEUR.COM

Sommaire

Thèmes		Pages
Introduction		page 3
Partie	Baromètre de la profession	page 6

Partie 1

INTRODUCTION

Introduction

- Il s'agit du 1^{er} baromètre infodiagnostiqueur.com – décembre 2008
- Ce document est constitué de la partie :
enquête Web

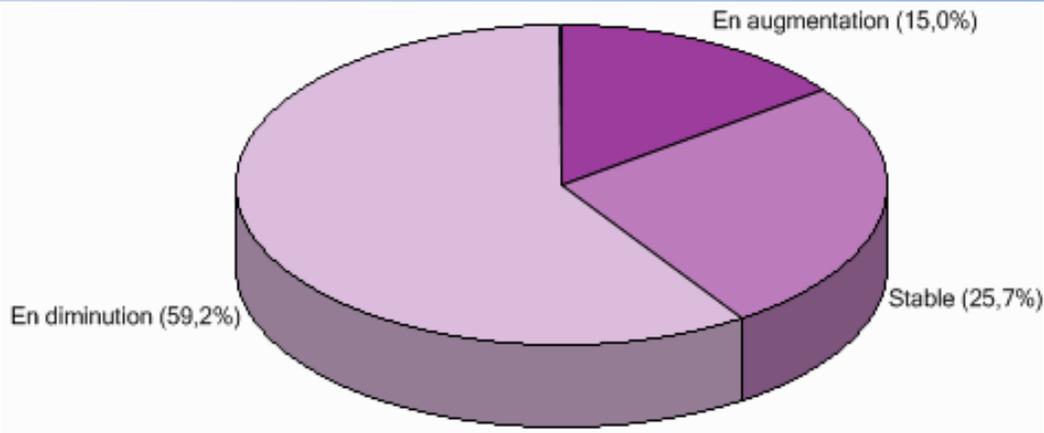
Méthodologie du baromètre

- **Le baromètre** est une série de questions qui reviendront tous les trimestres sur le ressenti qu'ont les diagnostiqueurs vis-à-vis de leur activité et les enjeux à venir.
- L'étude s'est déroulée du 1^{er} novembre au 30 novembre 2008 par Web auprès d'un échantillon de 4 773 diagnostiqueurs immobiliers.
- Nous avons obtenu 480 réponses et retenu pour cette étude 403 réponses (suppression des sondés qui ont répondu à moins de 50 % des questions)

PARTIE 2

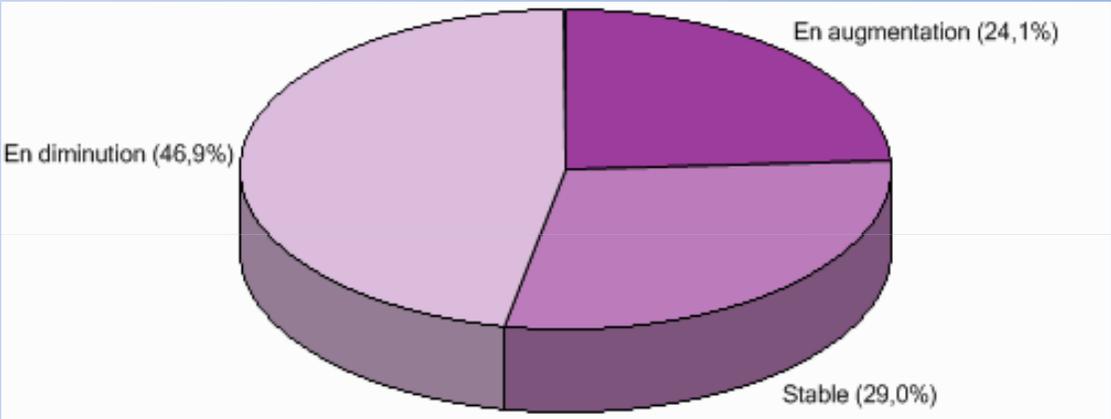
BAROMÈTRE DE LA PROFESSION

Q1 : Quelle est l'évolution de votre activité depuis 3 mois ?



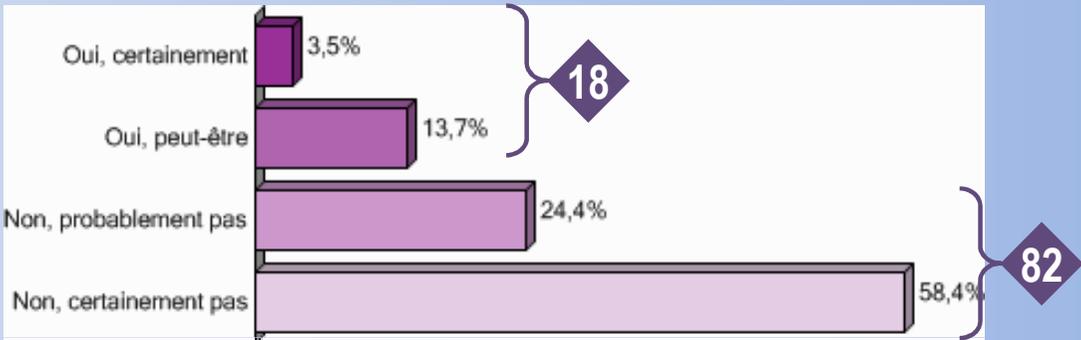
- ▶ 59,2 % des sociétés estiment que leur chiffre d'affaires est en baisse
 - cet indicateur permet d'avoir un ressenti à court terme du niveau d'activité

Q2 : Aujourd'hui, comment prévoyez-vous l'évolution de votre chiffre d'affaires sur l'année 2009 par rapport à 2008 ?



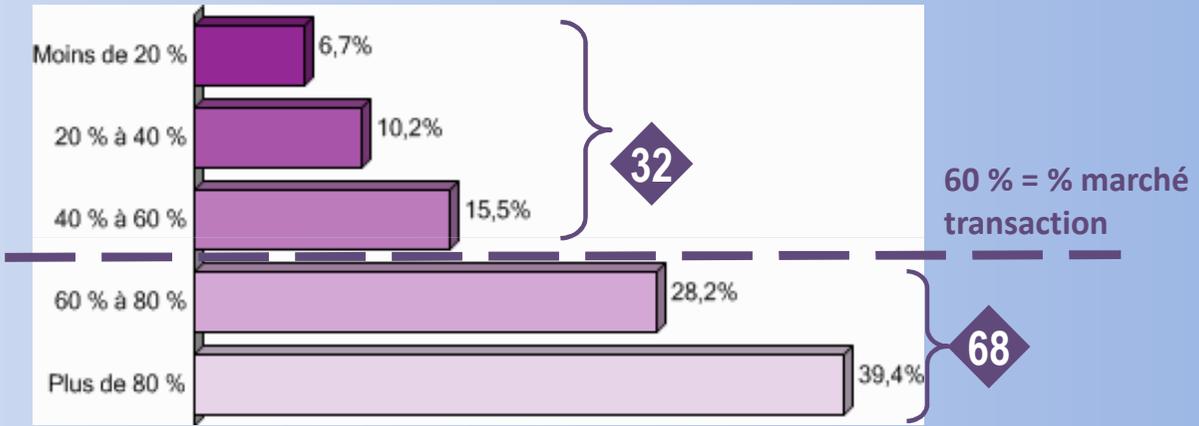
- ▶ 46,9 % des sociétés estiment que leur chiffre d'affaires est en baisse
 - cet indicateur fournit une projection annuelle de l'activité

Q3 : Vis-à-vis de vos effectifs, envisagez-vous des embauches ?



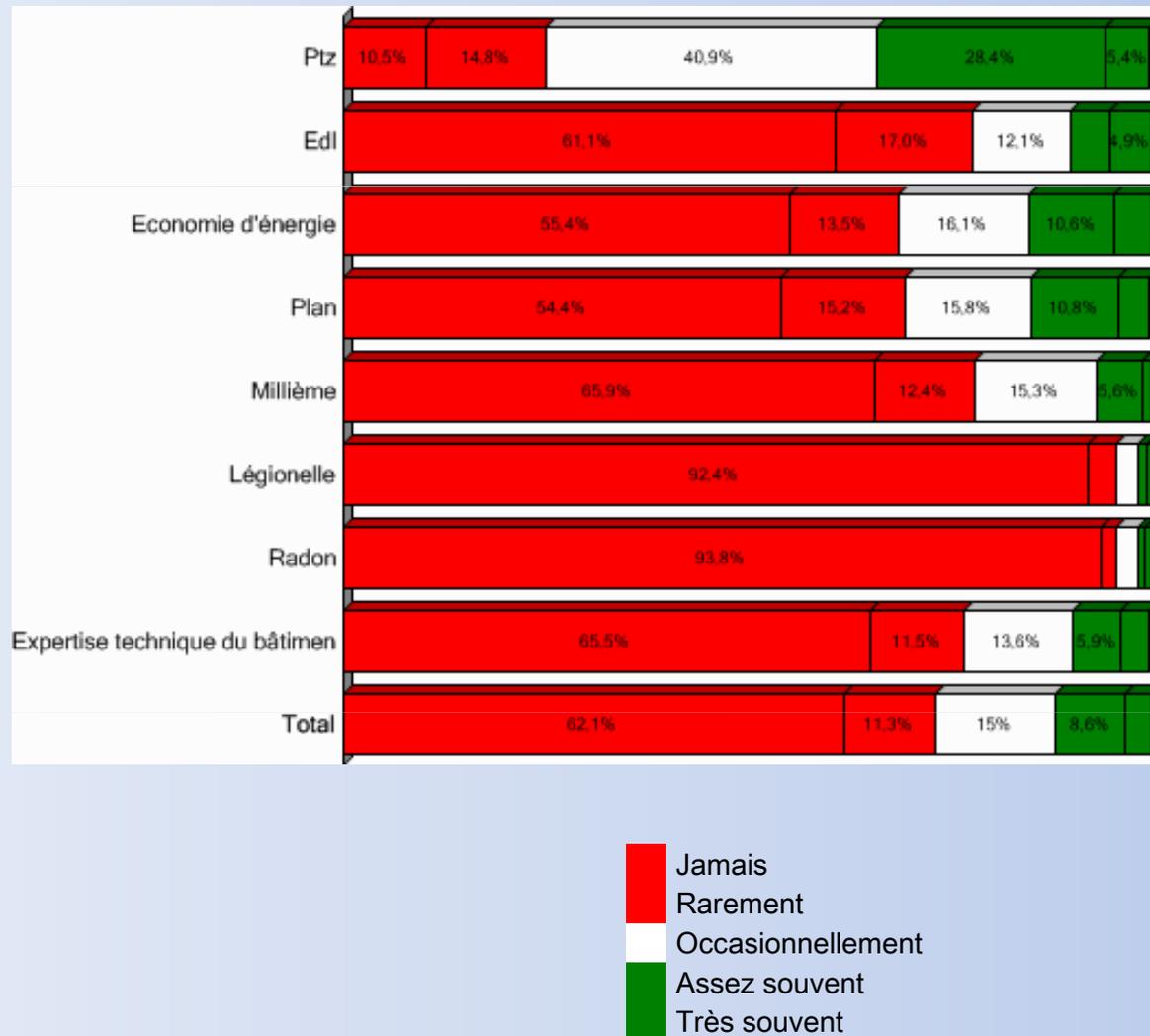
► le non à l'embauche représente 82,8 % des réponses

Q4 : Quelle est la part des diagnostics obligatoires lors des ventes dans votre chiffre d'affaires total ?



- 67,6 % ont une activité vente représentant plus de 60 % de leur chiffre d'affaires
 - cette population est particulièrement exposée au ralentissement de l'immobilier
- Dans le marché du diagnostic vente + location, la transaction représente environ 60 % du marché

Q5 : Pratiquez-vous les diversifications suivantes ?



► Au total : 8,6 % déclarent pratiquer de la diversification (assez souvent et très souvent)

► Les trois premières diversifications sont (assez souvent + très souvent) :

- PTZ : 33,7 %
- Economie d'énergie : 14,9 %
- Plan : 14,6 %

► En terme de compétence (même occasionnellement),

- Le PTZ est réalisé à 74,6 %
- Les économies d'énergie à 31,0 %
- Les plans à 30,4 %

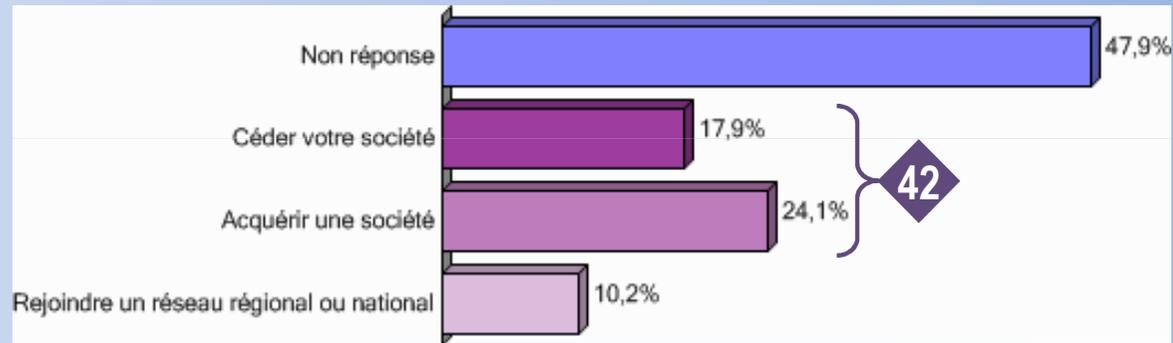
Somme des pourcentages différente de 100 du fait des réponses multiples.
L'importance varie de 0 à 4, elle est calculée comme le rang moyen auquel la modalité a été citée.

Q6 : Quelles sont vos priorités de développement pour les 3 prochains mois ?

	Nb	% obs.	Imp.
Non réponse	56	13,9%	0,00
Développer la clientèle actuelle	293	72,7%	2,82
Nouvelles catégories de clients	298	73,9%	2,49
Nouvelles prestations	304	75,4%	2,69
Aucune	86	21,3%	0,34
Total	403		

- ▶ 21,3 % des sondés n'ont pas de priorité de développement dans les trois prochains mois
- ▶ Les réponses sont équilibrées (72 % à 76 %)
- ▶ Par ordre d'importance, ce sera :
 - Développer la clientèle actuelle (2,82)
 - Nouvelles prestations (2,69)
 - Nouvelles catégories de clients (2,49)

Q7 : Evolution majeure envisagée d'ici 5 ans ?



- ▶ 42 % vont, soit céder leur société, soit acquérir une société
- ▶ 10,2 % envisagent de rejoindre un réseau national
 - une majorité souhaite rester indépendante

INFODIAGNOSTIQUEUR.COM

E.mail contact@infodiagnostiqueur.com