

Baromètre trimestriel des diagnostiqueurs immobiliers

3^{ème} baromètre infodiagnostiqueur.com – juin 2009

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 'OK' button. To the right, there is a login section for 'Accès email' with a password field and a 'OK' 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 articles and sections:

- CLUBAVANTAGE**: A section for members offering exclusive content and tools. It includes a list of benefits: 'Fiches techniques', 'Boîtes à outils', 'Infos risques métier', 'Solutions et conseils', and 'Optimisation de rapports d'expertise'. There is a 'Plus d'info' link and a 'S'inscrire gratuitement' button.
- Les attentes des Administrateurs De Biens**: An article titled 'zoom sur...' discussing a survey conducted in March 2008. It includes a 'Plus d'info' link.
- La prise en charge de vos formations**: An article titled 'zoom sur...' discussing the importance of training for success. It includes a 'Plus d'info' link.
- Observatoire des entreprises de diagnostiqueurs - juillet août 2008**: An article titled 'zoom sur...' discussing the balance of companies in creation and those with less than 1 year. It includes a 'Plus d'info' link.
- Optimiser les dépenses liées au matériel : la location évolutive**: An article titled 'zoom sur...' discussing the importance of equipment investment. It includes a 'Plus d'info' link.

At the bottom of the page, there are logos for 'Formas', 'Bilive', and 'I.Cert'. A footer contains links for '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

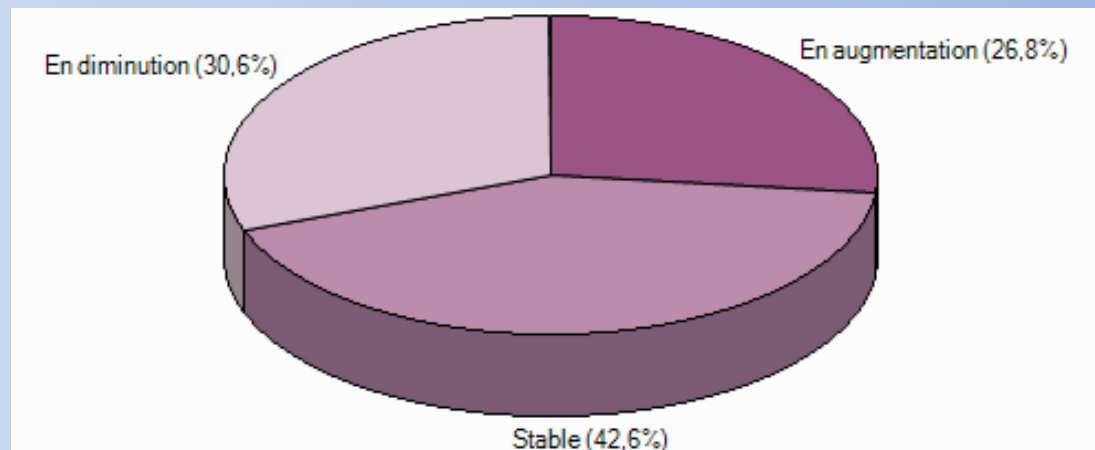
INTRODUCTION

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} mai au 31 mai 2009 par Web auprès d'un échantillon de 4 341 diagnostiqueurs immobiliers (inscrits et non inscrits au site infodiagnostiqueur.com).
- Nous avons obtenu 418 réponses et retenu pour cette étude 193 réponses (établissement du panel).

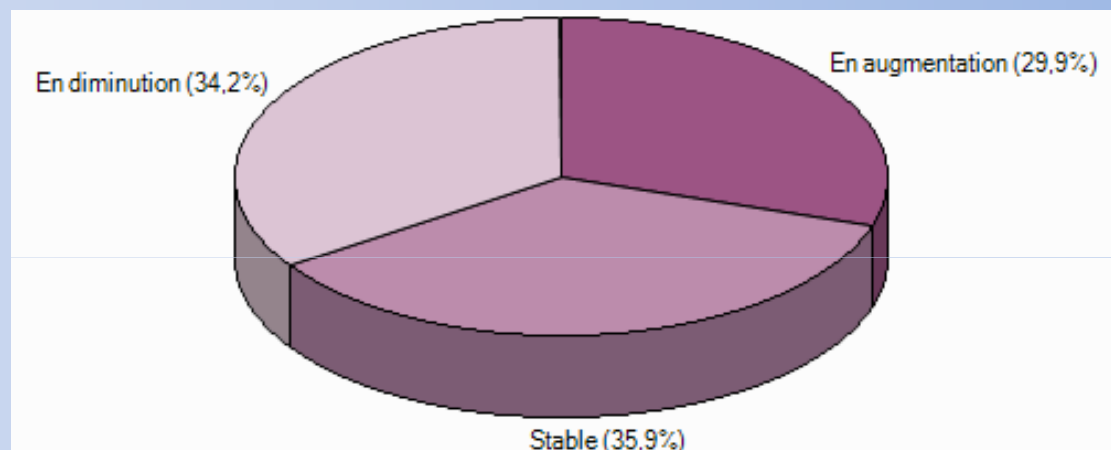
BAROMÈTRE DE LA PROFESSION

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



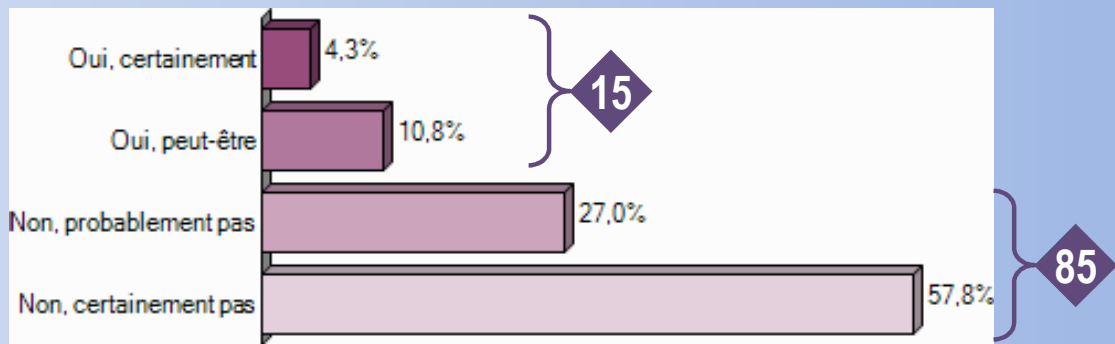
- ▶ 30,6 % des sociétés estiment que leur chiffre d'affaires est en baisse
 - cet indicateur permet d'avoir un ressenti à court terme du niveau d'activité

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



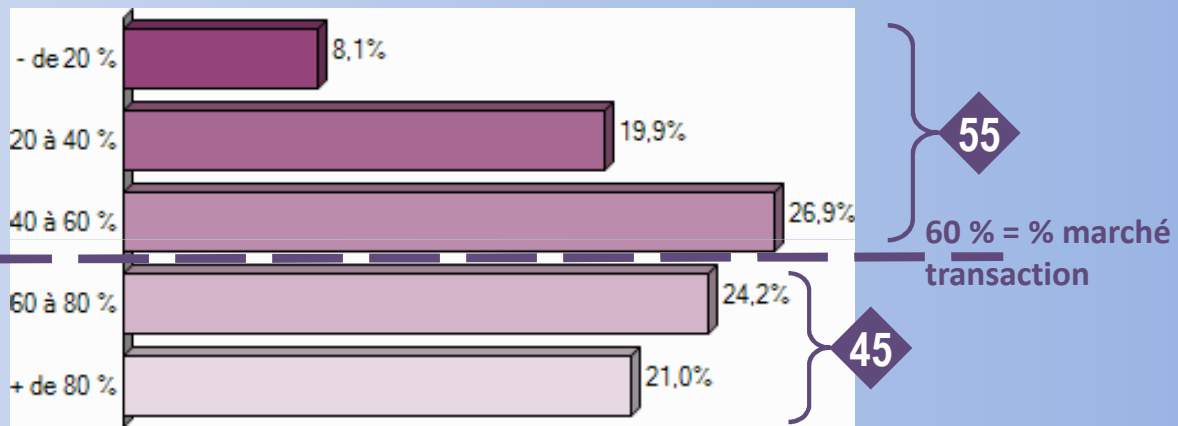
- ▶ 34,2 % des sociétés estiment que leur chiffre d'affaires sera en baisse en 2009
 - cet indicateur fournit une projection annuelle de l'activité

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



► le non à l'embauche représente 85 % des réponses

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



- 45 % 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 : 9,1 % déclarent pratiquer de la diversification (assez souvent et très souvent)

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

- PTZ : 41,2 %
- EDL : 9,5 %
- Expertise technique du bâtiment : 6,1 %

► En terme de compétence (même occasionnellement),

- Le PTZ est réalisé à 80,8 %
- Les EDL à 20,1 %
- L'Expertise technique du bâtiment à 16,7 %

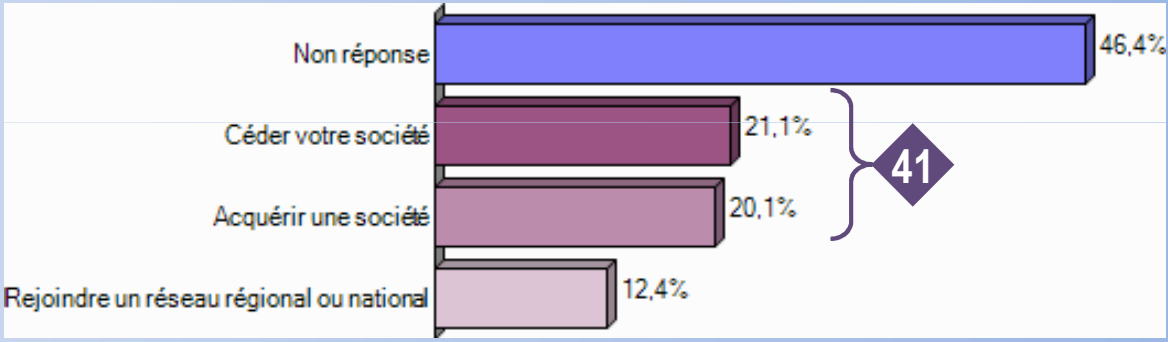
Somme des pourcentages différente de 100 du fait des réponses multiples.
L'importance varie de 0 à 4, elle est calculée comme le rang moyen auquel la modalité a été citée.

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

	Nb	% obs.	Imp.
Développer la clientèle actuelle	149	76,8%	2,86
Nouvelles catégories de clients	132	68,0%	2,19
Nouvelles prestations	132	68,0%	2,21
Aucune	28	14,4%	0,34
Total	194		

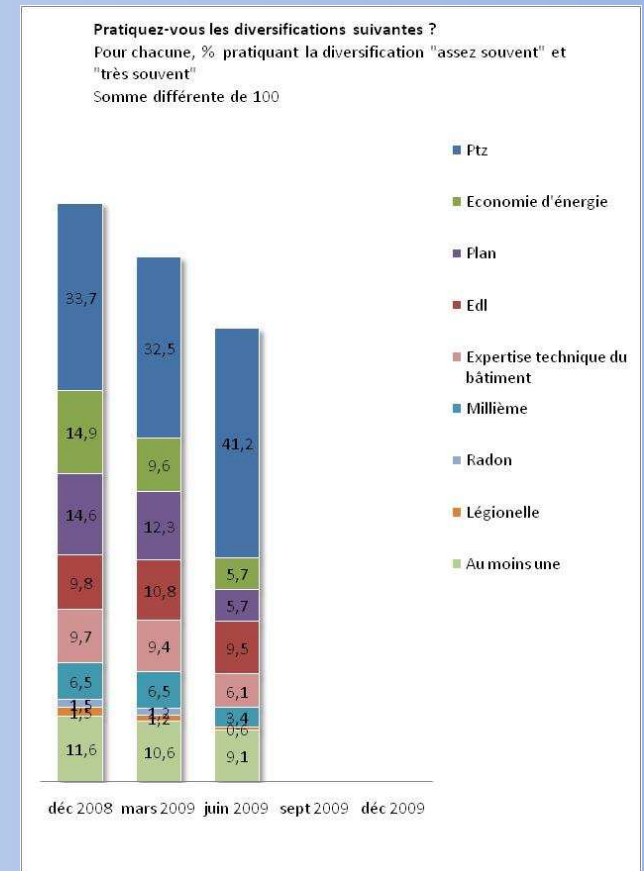
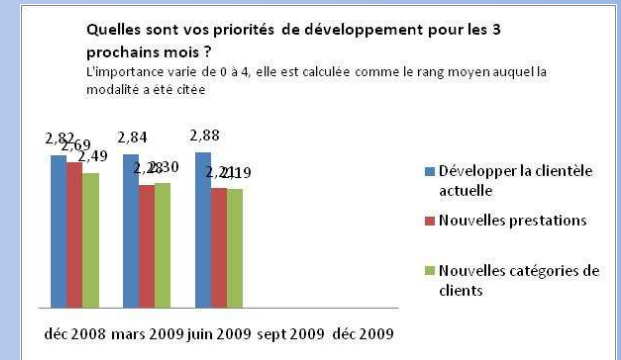
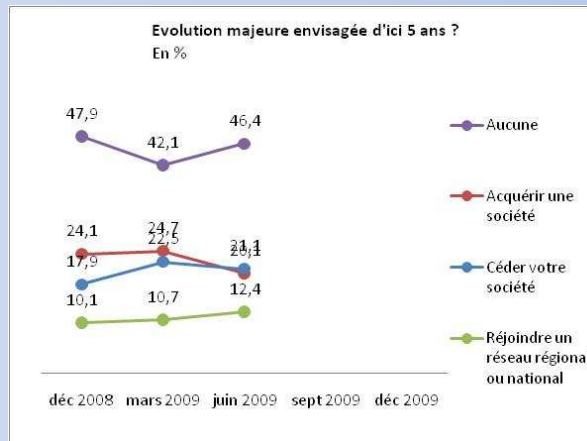
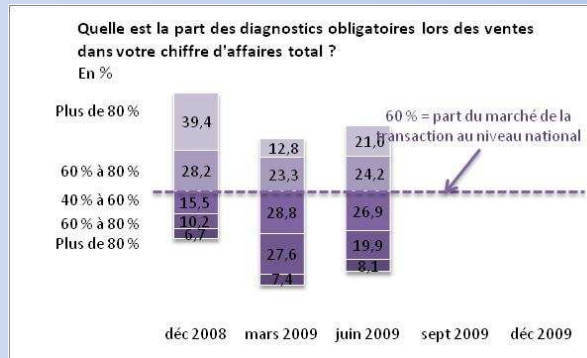
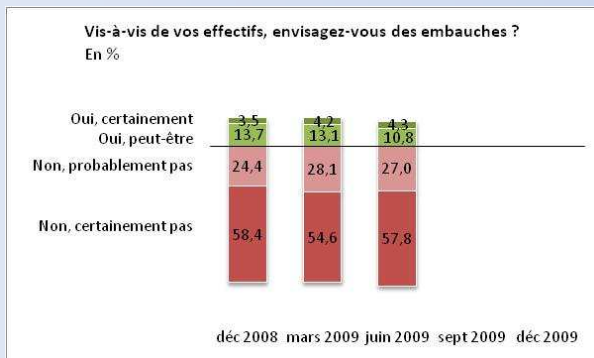
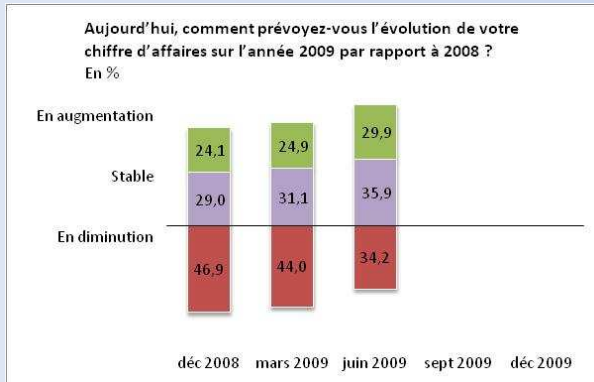
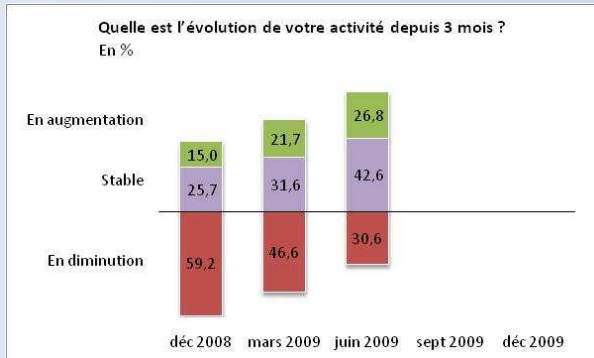
- ▶ 14,4 % des sondés n'ont pas de priorité de développement dans les trois prochains mois
- ▶ Pour les autres, par ordre d'importance, ce sera :
 - Développer la clientèle actuelle (2,86)
 - Nouvelles prestations (2,21)
 - Nouvelles catégories de clients (2,19)

Q7 : Evolution majeure envisagée d'ici 5 ans ?



- ▶ 41,2 % vont, soit céder leur société, soit acquérir une société
- ▶ 12,4 % envisagent de rejoindre un réseau national
 - une majorité souhaite rester indépendante

Synthèse avec les précédents baromètres



INFODIAGNOSTIQUEUR.COM

E.mail contact@infodiagnostiqueur.com