



(/p/franchise-business-club)

# Diagnosticqueur immobilier : Un marché qui a de l'avenir



()

La franchise Agenda est spécialisée dans le diagnostic immobilier. C'est aujourd'hui, le 1er réseau en France de diagnostics immobiliers qui continue à recruter de nouveaux franchisés.

Rejoindre ce réseau permet de bénéficier d'un marché à la hausse après avoir traversé une période difficile, grâce à la diversification de l'offre.

## Des résultats prometteurs

Selon une étude du cabinet Xerfi sur « Le marché des diagnostics immobiliers à l'horizon 2016 – Quels leviers pour réduire la dépendance au marché immobilier et aux prescripteurs traditionnels ? », il existe de réels points positifs à rejoindre ce marché et la franchise Agenda, plus particulièrement.

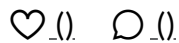


Le marché du diagnostic immobilier connaît actuellement une hausse des tarifs de ses prestations et une moindre concurrence, du fait notamment de la recertification et de la réforme du DPE (diagnostic de performance énergétique). En résultent des prévisions optimistes du cabinet Xerfi sur des chiffres d'affaires en hausse de 2,1 % en 2014, 2 % en 2015 et même 4 % en 2016. Pour cela, les diagnostiqueurs immobiliers doivent trouver les moyens de diversifier leur offre et donc d'être moins dépendant du marché immobilier et des prescripteurs traditionnels.

## Les leviers de croissance

L'étude du cabinet Xerfi a identifié trois leviers potentiels de relais de croissance. Tout d'abord la copropriété, dont la complexité des prestations et les changements fréquents de réglementation imposent des prestataires crédibles et certifiés DPE avec mention. De ce fait la concurrence est moindre sur ce secteur de marché, qui offre des perspectives à long terme. Par ailleurs, les attestations liées aux travaux, portant notamment sur la RT 2012 et l'amiante, s'avèrent être également propices à de nouveaux relais de croissance, surtout suite au rapport sur les normes relatives à l'amiante déposé au Sénat cet été 2014. Dernier levier identifié : la rénovation énergétique et ses potentialités de prestations de conseil et d'accompagnement.

[#franchise \(/recherche?terms=franchise\)](#) [#concept \(/recherche?terms=concept\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter










Connexion ()



Commenter



# Recommandations d'article

<p><a href="/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan">(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)</a></p> <p> (membre/jeansamper)</p> <p>Article</p> <p><b><u>Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan</u></b></p> <p>...</p> <p> </p> <p><a href="/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan">(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)</a></p>	<p> <a href="/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise">(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</a></p> <p>06 avril 2023</p> <p>Document</p> <p><b><u>La transmission du savoir-faire en franchise</u></b></p> <p><a href="/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise">(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</a></p> <p>5 </p> <p> <a href="/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise">(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</a></p>	<p> <a href="/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris">(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)</a></p> <p>28 mars 2023</p> <p>Document</p> <p><b><u>30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris</u></b></p> <p><a href="/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris">(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)</a></p> <p> </p> <p><a href="/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris">(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)</a></p>
---	--	--

