



# Diagnostics Techniques & Expertises Immobilières

**LA FRANCHISE : Les Raisons du Succès**



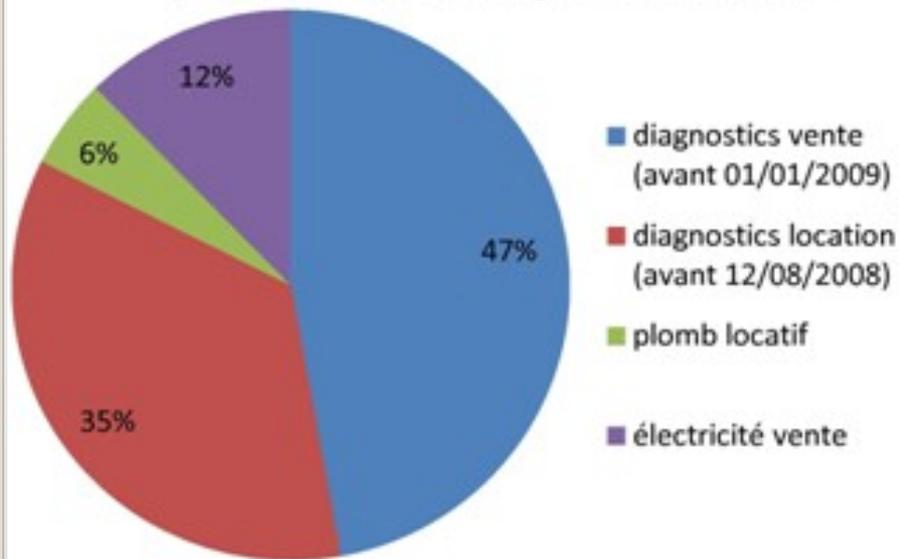
# Le Marché

Le marché du diagnostic immobilier devrait croître de **+10 %** sur l'année 2009 en raison des effets opposés de l'augmentation des diagnostics obligatoires et de la baisse de l'immobilier.

Les réglementations actuelles en matière de logement multiplient les sécurités sur la qualité de l'habitat. Lors d'un acte d'achat ou de location, la reconnaissance de cette qualité se traduit au travers de plusieurs diagnostics.

# Le Marché

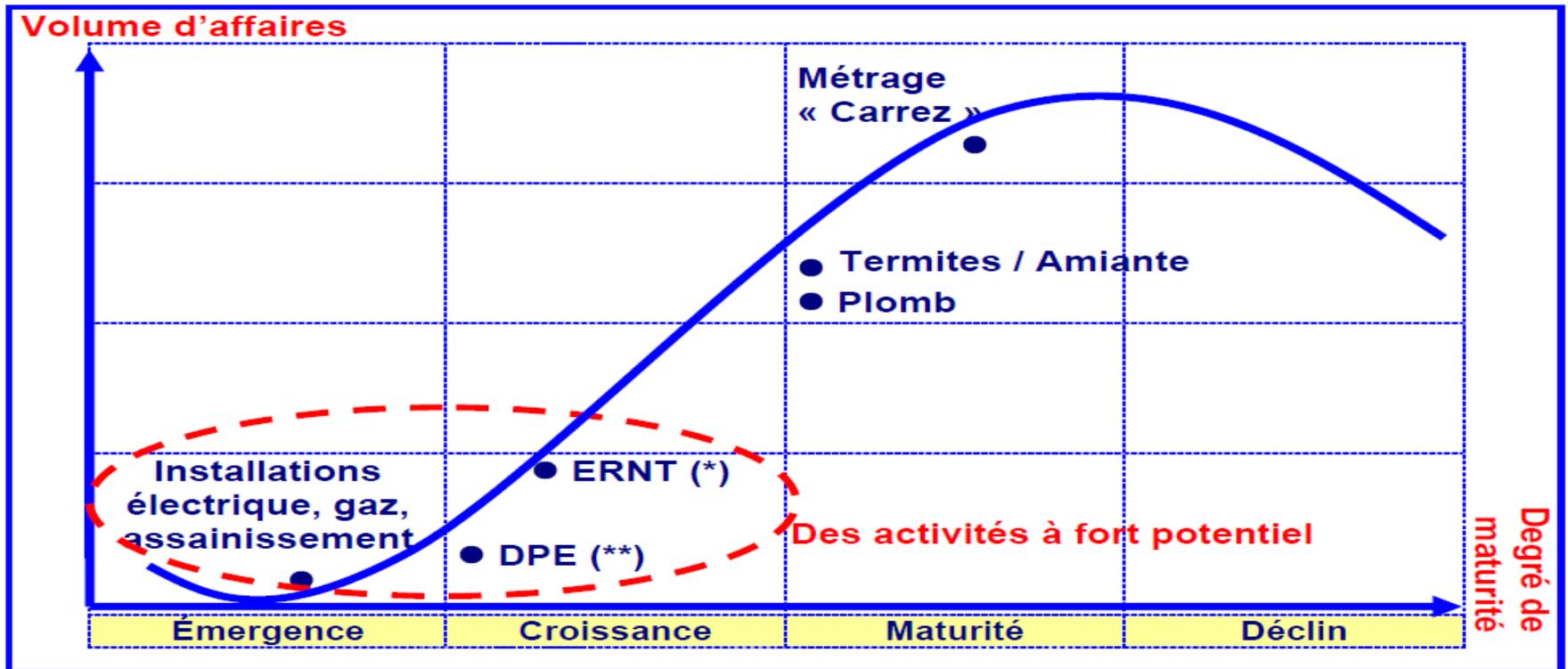
part de chacun en diagnostics unitaires



L'apport du diagnostic électrique est loin d'être négligeable puisqu'il devrait amener environ 490 000 nouveaux diagnostics en 2009 (en tenant compte d'une baisse de nombre de vente immobilière de 25 %)

**Le nombre de diagnostics apporté par l'électricité représentera 12 % de l'ensemble des diagnostics obligatoires au 1<sup>er</sup> janvier 2009 (vente et location). Quand on le compare aux diagnostics vente il représentera pratiquement 25 % de l'activité transaction (en nombre).**

# Le Marché



(\*) État des risques naturels et technologiques (\*\*) Diagnostic de performance énergétique / Source : Xerfi

# Les diagnostics obligatoires

	VENTE 700 000 / an				LOCATION 1 400 000 / an				
	↓	↓ ↓	↓ ↓	↓	↓	↓	↓ ↓	↓	↓
	Constat amiante	Constat des risques d'exposition au plomb (CREP)	Diagnostic de performance énergétique (DPE)	Etat relatif à la présence de termites	Etat des installations intérieures de gaz	Etat des installations intérieures électriques	Etat des risques naturels et technologiques	Diagnostic de l'installation d'assainissement non collectif	Mesurage loi Carrez
Locaux visités	Permis de construire délivré avant 01/07/1997	Construction avant le 01/01/1949	Tous les immeubles existants quelle que soit leur affectation	Tous sauf agricole, artisanal, industriel et monuments historiques	Installations réalisées depuis plus de 15 ans	Installations réalisées depuis plus de 15 ans	Zone de sismicité ou couverte par plan de prévention des risques	Toutes les constructions disposant d'une installation d'assainissement individuel	Tout lot de copropriété
Durée de validité	Pas de limite si absence	Pas de limite si absence	10 ans de validité	6 mois	Trois ans de validité	Arrêtés en attente	6 mois de validité	Pas de limite	Pas de limite
Nombre de maisons	325 000	550 000	1 050 000	150 000	125 000	350 000	400 000	-	NS
Nombre d'appartements	325 000	550 000	1 050 000	150 000	125 000	350 000	400 000	-	200 000
TOTAL diagnostics	650 000	1 100 000	2 100 000	300 000	250 000	700 000	800 000	-	200 000

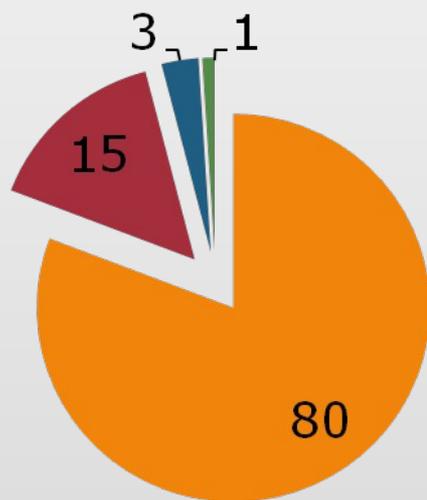
**TOTAL Diagnostics = 6,1 Millions**



# La Clientèle

**Les prescripteurs** : agences immobilières, syndicats de copropriété, notaires, banques, organismes financiers, marchands de biens et tous les intervenants concernés par la location de biens ou les transactions. 4/5 des missions de diagnostics sont commandités par un professionnel de la transaction immobilière.

## Le Constat



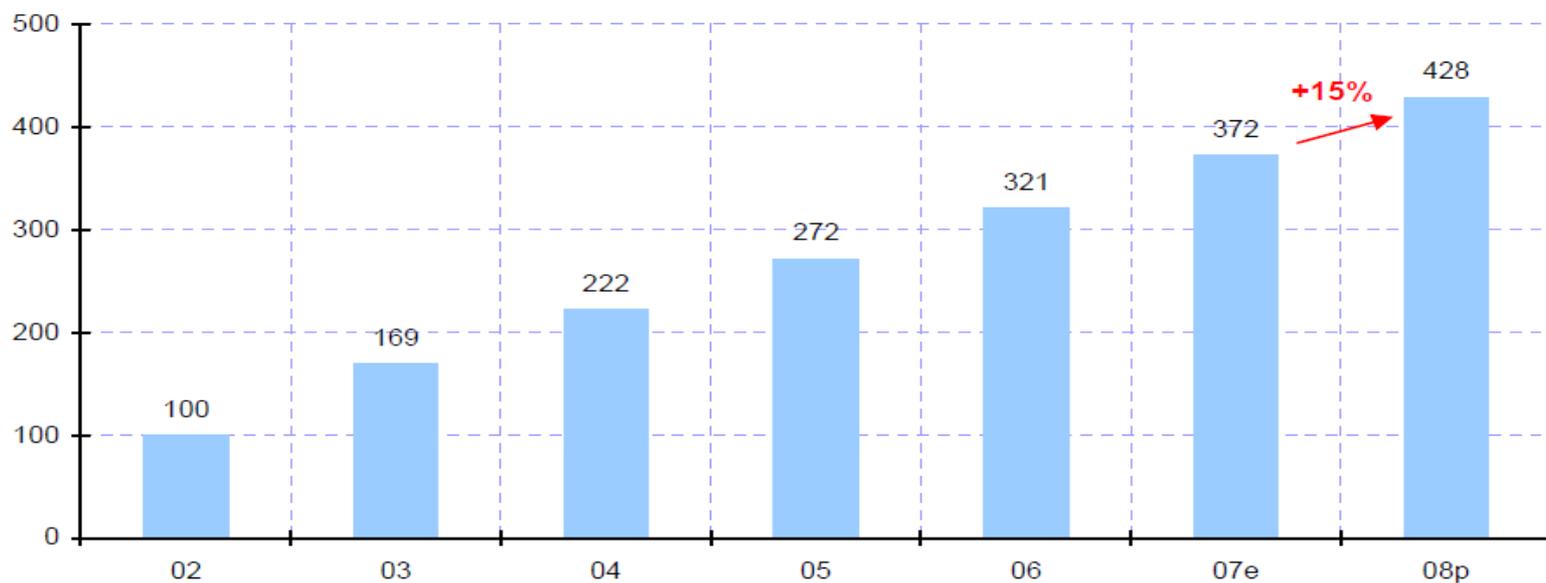
- 1 salarié
- 1 à 2 salariés
- 3 à 5 salariés
- 5 à 8 salariés

• **95%** des entreprises ont moins de 3 diagnostiqueurs

• **3%** des entreprises ont de 6 à 8 diagnostiqueurs

# Le Constat

Le chiffre d'affaires du diagnostic immobilier : une croissance à deux chiffres



unité : indice en volume, base 100 en 2002 / (e) estimations et (p) prévisions Xerfi / Source : panel exclusif Xerfi



# Le Concept

## Diagnostics Techniques & Expertises Immobilières

### **DIAGNOSTIC TECHNIQUE EN CAS DE VENTE**

**PLOMB** : Ce diagnostic concerne tous les immeubles ou parties d'immeubles à usage d'habitation construits avant le 1er janvier 1949, ainsi que la partie privative de l'immeuble affectée au logement lorsque la vente porte sur des locaux situés dans une copropriété.

**AMIANTE** : Ce diagnostic vise tous les immeubles dont le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997 et il concerne tant les parties privatives que les parties communes

**PARASITAIRE** : Ce diagnostic concerne tous les immeubles lorsqu'ils sont situés dans une zone contaminée ou à risque, telle les zones délimitées par un arrêt préfectoral.

**GAZ** : En vigueur à partir du 1er novembre 2007, ce diagnostic porte sur les installations intérieures de gaz naturel réalisées il y a plus de 15 ans.



# Le Concept

## Diagnostics Techniques & Expertises Immobilières

### **DIAGNOSTIC TECHNIQUE EN CAS DE VENTE**

**ELECTRICITE** : Ce diagnostic concerne tous les immeubles dont l'installation électrique intérieure a été réalisée il y a plus de 15 ans. Il est obligatoire au 1er janvier 2009.

**LES RISQUES NATURELS** : Ce diagnostic concerne tous les immeubles situés dans des zones de sismicité ou des zones couvertes par un plan de prévention des risques naturels technologiques.

**DPE** : Ce diagnostic se rapporte à tous les immeubles existants au 1er novembre 2006, et ceux dont la date de demande de permis est postérieure au 30 juin 2007



# Le Concept

## Diagnostics Techniques & Expertises Immobilières

**DIAGNOSTICS TECHNIQUES A LA LOCATION** Ces diagnostics sont à la charge du propriétaire bailleur:

- le diagnostic **amiante**
- le diagnostic **performance énergétique**
- **l'état des risques naturels et technologiques**
- Le diagnostic **plomb** à partir du 12 août 2008



## Le Créateur / L'Organisation

**Max Sibénil**, ancien Directeur Commercial dans le secteur automobile, a créé le concept **ABC IMMODIAG** en s'entourant de compétences techniques (les diagnostiqueurs).

Il applique son savoir-faire commercial pour créer une société commerciale spécialisée dans le développement de l'activité du Diagnostic Immobilier. La réussite de ce premier établissement qui a été créé et modélisé pour être dupliqué amène **Max Sibénil** à s'associer à la société **ST Developments**, expert en franchise, pour développer l'enseigne et vous accompagner dans votre projet de création d'entreprise.



## L'Organisation / Nos Forces

Nous sommes partis d'un métier pour en faire un produit. Pour vendre ce produit nous vous apportons :

- Une formation commerciale et comportementale
- Une politique tarifaire originale
- La création d'un fichier client
- La prise de rendez-vous chez les prospects au démarrage de l'activité
- L'ABC Daire du diagnostiqueur parfait
- Un mode opératoire pour la réalisation des diagnostics
- Une formation aux particularités du métier
- Une sélection rigoureuse de nos futurs partenaires à qui nous fournirons de nombreuses clés pour vous/nous permettre de réussir.



## Notre Charte Qualité

- procéder à ses opérations dans l'honneur, la dignité et la correction
- accomplir ses tâches en toute impartialité
- conserver son indépendance en excluant toute pression ou influence
- conclure en toute conscience et bonne foi
- respecter le secret professionnel
- déposer ses conclusions dans les délais convenus
- mettre en œuvre tous les moyens d'investigation nécessaires à l'accomplissement de sa mission
- être en mesure de justifier ses conclusions
- rédiger un rapport clair et précis



## EQUIPEMENTS – IMMOBILISATIONS-

### **L'investissement de départ:**

- **L'assurance** (environ 2500 euros par salarié)
- **La formation** (environ 1 500 euros par exemple pour le DPE – 8 000 euros pour les quatre diagnostics obligatoires sur une période de 3 semaines)
- **L'informatique** : matériel et logiciel spécialisé (Pocket ou tablettes PC environ 4.000 euros)
- **La certification** : compter environ 1 200 euros pour un diagnostic, 2 500 pour quatre, 3 000 à 4 500 pour les 5 diagnostics.

### **Matériels :**

- Pour dépister **le plomb** : de 20 à 40 000 euros
- Appareil pour détecter **le gaz** : 1 000 euros
- Télémètre à laser pour la **loi Carrez** : 1 000 euros



# Contrat de Franchise

- ❖ **Durée: 5 ans**
- ❖ **Redevance initiale forfaitaire: 9 500€ HT**
- ❖ **Redevance d'animation: 500€ HT**
- ❖ **Exclusivité territoriale: sur des zones de chalandises supérieurs à 100 000 habitants**
- ❖ **Formation franchisé: Durée 1 mois**
- ❖ **Cout de la formation: 6 000€ HT**



# Services du Franchiseur

## Avant ouverture:

- ❖ Conseil à l'étude d'emplacement
- ❖ Accompagnement à l'étude de marché
- ❖ Manuel opératoire concept
- ❖ Etude d'aménagement
- ❖ Assistance à la pré-ouverture
- ❖ Formation technique
- ❖ Plan média. Communication d'ouverture
- ❖ Conseil à l'organisation du recrutement
- ❖ Informatique. Assistance et formation au logiciel



# Services du Franchiseur

## Ouverture:

- ❖ Commandes fournisseurs
- ❖ Contrôle de la réception des travaux et de l'aménagement
- ❖ Présence d'un animateur réseau
- ❖ Contrôle des acquis techniques
- ❖ Assistance commerciale et marketing
- ❖ Mise en place du fichier client
- ❖ Rendez-vous qualifiés auprès de la clientèle
- ❖ Aide à la mise en place de la veille concurrentielle



# Services du Franchiseur

## Après ouverture:

- ❖ Animation et suivi de l'exploitation générale
- ❖ Réunion et séminaires réseau
- ❖ Publicité nationale
- ❖ Formations régulières



# LE RETROPLANNING

- ✓ Entretien Consultant STD
- ✓ Validation réciproque du projet
- ✓ Rencontre avec ABC IMMODIAG
- ✓ Remise du D.I.P.
- ✓ Délai de Réflexion (20 jours mini)
- ✓ Confirmation d'intérêt
- ✓ Signature d'une réservation de Zone (ou du Contrat de Franchise)
- ✓ Recherche d'Emplacement
- ✓ Signature du Contrat de Franchise
- ✓ Formation
- ✓ Démarrage de l'activité



# Les Raisons de Nous Rejoindre

- ❖ Bénéficier d'une compétence métier forte
- ❖ Profiter de nos forces commerciales et marketing
- ❖ Partager notre expérience en création, gestion, développement et animation de réseaux

**La volonté de vous faire réussir**