

Créer son entreprise de diagnostic immobilier : Quelles conditions pour réussir ?

Après une période intensive d'arrivée de nouveaux entrants dans le métier de diagnostiqueur immobilier, on assiste depuis 2008 à une certaine « normalisation » des flux de nouvelles entreprises dans le secteur. Si la conjoncture 2008 / 2009 aurait pu freiner certains, il n'en reste pas moins que des diagnostiqueurs immobiliers osent se lancer dans la création de leur entreprise de diagnostic et mieux encore, ils réussissent : quels sont leurs secrets ?

Plus de 70% des créations d'entreprises sont motivées par l'envie de travailler de manière indépendante, tous secteurs d'activité confondus ... est ce aujourd'hui une motivation suffisante pour réussir dans le métier de diagnostic immobilier ?

Bien sûr, le goût d'entreprendre, et l'ambition de développer une entreprise sont des valeurs importantes qui pèseront sur la réussite à moyen terme d'une création d'entreprise, mais cela ne suffit pas !

Etre l'homme ou la femme de la situation ne se décrète pas ; outre les compétences techniques, et des connaissances certaines en bâtiment, il s'agit de disposer des qualités spécifiques d'un entrepreneur du diagnostic immobilier : personne de terrain, personnalité affirmée, importante capacité de travail et fibre commerciale.

L'aventure n'est viable que s'il existe un véritable potentiel de marché : une des erreurs très souvent commise, est de considérer que l'analyse du marché est une perte de temps qui peut nuire à la mise en action. Or, l'évaluation de son potentiel d'activité, et la qualification des prospects à cibler fait gagner du temps et de l'argent. Il ne s'agit pas ici de se contenter de collecter des données macro économiques fournies dans des études généralistes, mais bien de raisonner dynamique des transactions sur mon territoire, volumes de diagnostics potentiels correspondant, offres et clients de mes concurrents, tarifications du marché... une enquête terrain est indispensable.

Enfin, le dimensionnement de son entreprise doit être pensé en cohérence avec ses perspectives d'activité. La mise en place de sa structure doit être maîtrisée : matériel, logiciel, véhicule, recrutement d'une assistante, locaux commerciaux, ... il s'agit de mesurer ses engagements de dépenses et d'anticiper les besoins de trésorerie conséquents des premières semaines de démarrage.

Plusieurs solutions pour aller plus loin : s'informer sur les portails Internet dédiés au métier, rencontrer des professionnels en exercice, consulter les fédérations professionnelles, se former à la création d'entreprise, se faire accompagner par un conseil spécialisé...

Octobre 2009
IDEAL Conseils