Se mettre à son compte dans l’immobilier avec une franchise ?

Pour une reconversion dans l’immobilier, la plupart des gens envisagent immédiatement la création d’une agence immobilière tout ce qu’il y a de plus classique. Et pourtant, le monde de l’immobilier est riche et travailler dans l’immobilier peut prendre différentes formes. Zoom sur les possibilités de création d’entreprise en franchise immobilière.

# Les franchises d’agences immobilières

Principale cible de ceux qui souhaitent se mettre à leur compte dans l’immobilier, les franchises d’agences immobilières ont le vent en poupe. Après une stagnation du marché suite à la crise économique de 2008, le secteur repart à la hausse. En effet, entre 2009 et 2010, ce ne sont pas moins de 5000 agences franchisées qui ont fermé leurs portes. Mais en 2011 un bienheureux sursaut a conduit à un solde annuel de 830 000 transactions, un chiffre considérable. Même si les estimations pour 2012 sont plus pessimistes, les professionnels estiment qu’on ne dépassera pas les 630 000 transactions. Il apparaît néanmoins que la crise est globalement passée.

Mais c’est pour laisser place à un nouvel état de fait qui doit être maîtrisé si l’on veut s’en sortir. En effet, depuis 2006, un nouveau statut, le seul statut non salarié autorisé dans la profession : le mandataire indépendant. Agent commercial immobilier, négociateur immobilier, mandataire immobilier : on le retrouve sous différentes appellations mais il est toujours le même. Il s’agit d’une sorte de free-lance qui se rémunère exclusivement à la commission. Le problème c’est que ces derniers réclament en général 70 à 90% de la commission des agences là où, en général, en agence, ce pourcentage est à 50. Néanmoins, le gros avantage est que ces mandataires ne coûtent aucun salaire fixe à l’agence. A manier donc avec considération !

# Devenir mandataire franchisé

Si justement pour profiter du nouveau mode de fonctionnement de l’immobilier vous souhaitez devenir mandataire immobilier indépendant, alors pourquoi ne pas rejoindre un réseau déjà établi ? Vous bénéficierez, comme les agences immobilières, de plus de visibilité, d’accompagnement par le réseau et de crédibilité auprès des agences clientes.

Bref, un métier qui a le vent en poupe et qui peut quand même permettre, tout en restant indépendant, de rejoindre un réseau de franchises dans l’immobilier.

# Ouvrir une franchise de diagnostics immobiliers

Comme les diagnostics immobiliers sont désormais obligatoires, ces derniers explosent depuis quelques années. Dès lors il peut être particulièrement intéressant de surfer sur le créneau en ouvrant une franchise spécialisée dans les diagnostics immobiliers.

Notez par ailleurs qu’avec la mise en application, à partir de janvier 2013, de la norme RT2012, qui impose que tous les logements et bâtiments soient aux normes BBC d’ici à 2020, les diagnostiqueurs auront du pain sur la planche pendant quelques années. Il y a donc un marché à prendre et, comme d’habitude, de nombreux avantages à attaquer ce marché en étant sous la bannière d’une enseigne qui a fait ses preuves et qui vous offrira communication, notoriété et conseils. Pensez-y !