

Bonjour à toutes et à tous,

Bienvenue dans le premier numéro de votre newsletter Être Actif.

Tous les quinze jours, l'objectif est simple : vous apporter un contenu utile et terrain pour mieux comprendre ce qui se joue sur le marché, et activer des leviers concrets dans votre activité.

→ **LE THÈME DU JOUR DE CE NOUVEAU RENDEZ-VOUS :**
LA VISIBILITÉ DE VOS ANNONCES



Pierre-Nelson OUVRARD

Président AXO

LE MOT DU PRÉSIDENT

Depuis plusieurs semaines, voire plusieurs mois, beaucoup d'Agents constatent une baisse des appels entrants sur leurs biens en vente. Cette tendance est globale et se constate sur quasiment tous les secteurs.

Dans un contexte d'augmentation des tarifs des portails immobiliers, on observe une réaction assez répandue sur le marché : réduire les budgets et parfois la qualité de diffusion, notamment sur Leboncoin.

Chez AXO, nous avons fait un choix différent.

Pourquoi ? Parce que la visibilité reste un levier fondamental.

Lire le dossier « La visibilité de vos annonces » en ligne

Ressource : la trame qui fait signer l'exclusivité

Un vendeur hésite entre plusieurs agences ?

Ce document vous donne les bons mots et la bonne structure pour transformer ce moment en décision.

Vous pourrez :

- répondre facilement aux objections
- valoriser votre accompagnement
- expliquer simplement pourquoi l'exclusivité vend mieux

Vous ne cherchez plus quoi dire : vous guidez le vendeur pas à pas jusqu'à la signature.

Un support clair à utiliser directement en rendez-vous.



[Télécharger le document](#)

LES CHIFFRES CLÉS DU MOIS (CAFPI)



Meilleur taux
sur 25 ans

3.39%

↗ hausse de 0.04 pts

Opportunité : relancer vos acquéreurs tièdes en leur donnant un repère clair et actuel, et sécuriser plus vite les plans de financement.



Délais bancaires

23 jours

↗ hausse de 7 jours

Opportunité : mieux cadrer les délais avec vendeurs et acquéreurs, et mieux piloter vos ventes (préparation des pièces en amont, anticipation des rendez-vous banque/courtier).

Le bon réflexe

Quand un acquéreur hésite, ne le relancez pas avec "des nouvelles ?" mais avec un élément factuel du moment (taux / délais) et une question simple : **"On valide ensemble votre capacité d'achat cette semaine ?"**



Fanny

Juriste AXO

LE MOT DE FANNY

Depuis le 1er janvier 2026, le taux global de cotisations sociales des micro-entrepreneurs déclarant du chiffre d'affaires en BNC passe de 24,60 % à 25,60 %, soit une hausse de 1 point.

→ CE QUE VOUS DEVEZ RETENIR :

Si vous êtes agent commercial sous régime micro-entrepreneur (BNC), votre "coût de charges" augmente : pensez à intégrer ce nouveau taux dans vos objectifs de chiffre d'affaires et votre pilotage mensuel.

Les plafonds restent inchangés sur les repères clés mentionnés : seuil de franchise de TVA à 37 500 € (tolérance 41 250 €) et plafond de chiffre d'affaires à 77 700 € HT.

→ À FAIRE (SIMPLE ET UTILE)

Mettez à jour votre prévisionnel 2026 (même simple) : CA visé, charges estimées avec 25,60%, puis "reste" disponible.

Si vous approchez des seuils, anticipez : c'est maintenant que ça se pilote, pas à la fin de l'année.

[Lire l'article complet](#)

POUR CONCLURE

- Dans une période où le flux se tend, la visibilité et la qualité de diffusion redeviennent un avantage compétitif. C'est bon pour votre performance immédiate, et c'est un vrai levier pour démontrer votre valeur, créer de la confiance côté vendeur et signer davantage de mandats exclusifs.
- Si vous ne faites qu'une chose cette semaine : structurez votre discours "plan de diffusion + preuve de visibilité" sur vos prochains rendez-vous vendeurs.

Soyons Actifs,

L'équipe AXO



AXO et ACTIFS Immobilier : 10 rue du Grand Launay 49000 ANGERS - SAS au capital de 240 000 €
- RCS ANGERS 442.984.266 — CPI 8501.2016.000.008.068 (CCI du Maine et Loire) — GF 110 000 € :
QBE Insurance (Europe) Limited, sis Cœur Défense, Tour A - 110 Esplanade du Gle de Gaulle 92931
La défense RCP Serenis assurance N°VD 7.000.001/14553

Inscrivez-vous à la newsletter