

NEWSLETTER ÊTRE ACTIF - BIMENSUELLE

Bonjour à toutes et à tous,

Septembre 2026, septembre 2027, seuil de franchise TVA.

Cette édition **rassemble les échéances et les arbitrages** que beaucoup d'indépendants découvriront trop tard.

Vous y trouverez aussi une ressource pratique sur les 10 diagnostics obligatoires, à garder sous la main pour le quotidien.

Bonne lecture.

Le Mot du Président



Pierre-Nelson
OUVRARD
Président AXO

Vous avez peut-être reçu, dans les dernières semaines, un mail des Finances publiques. Objet : « *Désignation d'une plateforme de réception de factures électroniques* ». Beaucoup de conseillers immobiliers indépendants l'ont déjà reçu sur leur boîte professionnelle.

Ce mail n'est pas un spam. Il est officiel, il vous est adressé personnellement, à votre nom, à votre SIREN.

À compter du **1er septembre 2026, toutes les entreprises françaises devront pouvoir recevoir leurs factures au format électronique**. Sans exception. Y compris les auto-entrepreneurs en franchise en base de TVA. **Y compris vous.**

L'année suivante, **le 1er septembre 2027, vous devrez à votre tour émettre toutes vos factures via une Plateforme Agréée par l'État**. Le PDF par mail entre professionnels, c'est terminé. Le Word ou Excel envoyé directement à votre agence ou à votre réseau, c'est terminé.

La vraie question n'est plus « *est-ce que je dois m'y mettre ?* ». C'est : « *est-ce que je vois cette réforme comme une contrainte ou comme un levier ?* » Ceux qui s'inscrivent dès maintenant gagnent un suivi de paiement automatique et la fin des relances pour récupérer une facture égarée. Ceux qui attendront la rentrée 2026 se retrouveront

dans la file d'attente de 10 millions d'entreprises à paramétrer leur conformité au même moment.

Ce qu'il vous reste à faire, concrètement :

- Vérifier votre situation TVA (franchise, réel, micro)
- Choisir votre Plateforme Agréée. Du gratuit existe : Indy, Qonto, Tiime
- Vous y inscrire avant l'été
- Adapter vos modèles de facture aux 4 nouvelles mentions obligatoires

Pour vous accompagner pas à pas, **nous vous avons préparé un article complet pour les conseillers immobiliers indépendants** : calendrier, obligations selon votre statut (auto-entrepreneur, EI au réel, EI à l'IS, société), comparatif des solutions, étapes claires, FAQ.

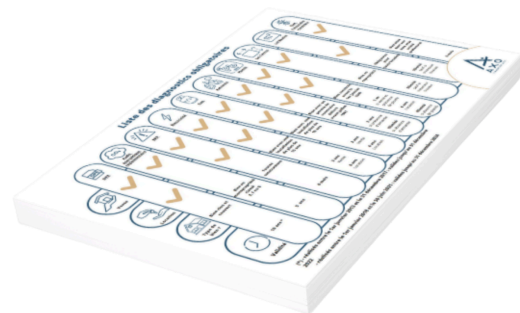
Bonne préparation à vous.

[Lire l'article complet](#)

Ressource offerte : La liste des principaux diagnostics obligatoires

Une synthèse claire pour avoir le bon réflexe au bon moment. Ayez sous la main les conditions d'application, **les durées de validité** et les biens concernés pour chacun des 10 diagnostics réglementaires.

Utile au quotidien pour rappeler l'essentiel lors d'une prise de mandat, mais aussi comme support à joindre à vos avis de valeur ou à transmettre directement à vos clients vendeurs. Ils disposent ainsi de la **liste des documents à rassembler et peuvent anticiper les délais**. Plus de mauvaises surprises au moment de la vente avec un diagnostic périmé.



[Télécharger le document](#)

Le décryptage de Julien

La franchise en base de TVA s'applique automatiquement tant que votre chiffre d'affaires reste sous les 37 500 €.



Julien - Chargé de développement

Pour beaucoup de conseillers immobiliers indépendants, le sujet s'arrête là.

C'est précisément le moment où l'arbitrage devient le plus intéressant.

Quand vous facturez votre commission au réseau, celui-ci récupère intégralement la TVA que vous lui appliquez. Aucun coût supplémentaire pour lui. De votre côté, opter pour la TVA ouvre un droit à déduction sur vos charges professionnelles : matériel informatique, équipement, mobilier de bureau, divers abonnements.

Avec 8 000 € de charges TTC annuelles, le gain net atteint **1 333 € par an**.

Sur cinq ans, plus de 6 600 € qui restent dans votre trésorerie au lieu d'alimenter celle de l'État.

Notre article complet expose le calcul chiffré, les cas où l'option devient rentable, les obligations à anticiper et la procédure exacte pour basculer.

[Lire l'article complet](#)

Pour conclure

Les obligations sont là. Les leviers aussi.

Ce qui fait la différence, c'est l'agent qui s'en empare avant que le calendrier ne décide à sa place.

Soyons Actifs,
L'équipe AXO



[Se désinscrire](#)

Ce courriel est envoyé a {{ contact.EMAIL }}