

Bonjour à toutes et à tous,

L'intelligence artificielle est entrée dans les usages. Elle rédige vos annonces, meuble vos pièces vides, répond parfois à vos prospects. Depuis le 2 août, de nouvelles obligations de transparence s'appliquent, et beaucoup d'agents ont retenu l'inverse de ce qui les concerne réellement.

Le cadre, justement. Il demande parfois de patienter quand d'autres publient déjà. Cette exigence a un coût. Elle a surtout une valeur.

Une décision de justice récente le rappelle en des termes très concrets : une information non délivrée coûte plus cher que le temps qu'elle prend.

→ LE THÈME DE CE RENDEZ-VOUS :
**CONNAÎTRE LA RÈGLE EXACTEMENT,
NI PLUS, NI MOINS**



Pierre-Nelson OUVRARD

Président AXO

LE MOT DU PRÉSIDENT

Août, ou la tentation des raccourcis

Il est des mois où le bruit du monde semble s'éloigner.

Août appartient à ces périodes étranges où les villes respirent autrement, où les téléphones sonnent un peu moins fort, où l'on pourrait croire, à tort, que les exigences de notre métier s'endorment avec ceux qui partent chercher ailleurs un peu de repos.

Mais les règles, elles, ne prennent pas de vacances.

Elles demeurent là, discrètes, parfois contraignantes, souvent imparfaites, mais nécessaires. Elles sont ce fil tendu entre la liberté d'entreprendre et la responsabilité d'exercer. Elles rappellent que notre métier n'est pas seulement fait de mandats, de visites, de signatures et de chiffres d'affaires, mais aussi de confiance, de loyauté et de vigilance.

La tentation peut parfois être grande d'aller plus vite que le cadre. Publier un bien avant d'avoir réuni tous les éléments nécessaires. Présenter une annonce sous une commune plus vendeuse que celle où se trouve réellement la maison. Remettre à plus tard un dossier de vigilance, une pièce manquante, en se disant que l'urgence commerciale justifie bien quelques accommodements avec la rigueur.

Et lorsque certains semblent avancer ainsi, plus légèrement, plus rapidement, presque impunément, la question peut naturellement surgir : devons-nous faire comme eux ? Devons-nous accepter que le sérieux devienne un handicap ?

La réponse, pour AXO, est claire.

Nous n'avons pas choisi ce métier pour courir après des raccourcis. Nous l'avons choisi pour construire, dans la durée, une relation digne avec nos clients, nos Agents, nos partenaires et toutes les personnes qui nous accordent, à un moment important de leur vie, une part précieuse de leur confiance.

Respecter les règles n'est pas une manière de ralentir l'action. C'est une manière de lui donner un sol.

Un mandat signé dans de bonnes conditions, un dossier vérifié, une annonce juste, un diagnostic présent, ce ne sont pas de simples formalités administratives déposées sur le chemin du commerce. Ce sont les pierres invisibles sur lesquelles repose la sécurité de tous.

Elles protègent le client, qui a droit à une information loyale, complète et sincère.

Elles protègent l'acquéreur, qui doit pouvoir se projeter sans découvrir trop tard ce qui aurait dû lui être dit dès le départ.

Elles protègent le vendeur, dont le projet mérite d'être défendu sans fragilité juridique inutile.

Elles protègent enfin nos Agents, car derrière chaque approximation, chaque empressément mal maîtrisé, il peut y avoir demain une contestation, une mise en cause, ou simplement cette usure morale que provoque toujours le sentiment d'avoir travaillé sur un terrain incertain.

Alors oui, notre exigence demande parfois un effort supplémentaire. Elle impose de demander une pièce que d'autres ne réclament pas. Elle oblige à patienter lorsque d'autres publient déjà. Elle conduit à renoncer à certains gains immédiats qui brillent un instant mais ne construisent rien de solide.

Mais dans un marché immobilier où la confiance est devenue plus précieuse que jamais, le sérieux n'est pas une faiblesse commerciale. C'est une force.

La rigueur peut devenir un argument. La transparence peut devenir une différence. Le respect des règles peut devenir une manière simple et puissante de dire à nos clients : nous ne sommes pas seulement là pour vendre vite, nous sommes là pour vendre juste.

Et cette différence finit par se reconnaître. Dans la qualité d'un dossier. Dans la sérénité d'une signature. Dans la tranquillité d'un Agent qui sait qu'il n'a pas bâti son résultat sur du sable.

Nous voulons grandir, gagner des parts de marché, accompagner davantage de projets. Mais pas à n'importe quel prix, ni au détriment de ce qui fonde notre crédibilité.

Car une entreprise, comme une maison, ne tient pas seulement par ce que l'on voit de l'extérieur. Elle tient par ses fondations.

Et chez AXO, nous avons fait le choix de fondations solides : le respect des règles, la protection de nos Agents, la sécurité de nos clients, et cette exigence éthique qui donne à la réussite commerciale autre chose qu'un résultat : un sens.

Ressource offerte : 6 règles pour utiliser l'IA sans vous mettre en défaut

Vous avez meublé une pièce vide par IA. Vous avez copié un avis d'imposition dans un outil pour gagner du temps. Vous vous demandez si votre annonce doit porter une mention.

Depuis le 2 août 2026, le règlement européen sur l'IA impose de nouvelles obligations de transparence. Cette fiche répond en trois pages, avec les formulations exactes à copier.



[Télécharger le document](#)

- Non, une annonce rédigée avec l'IA n'a pas à porter de mention
- Oui, un chatbot doit dire qu'il est une IA dès le premier message
- Oui, un home staging virtuel doit être signalé, avec la formulation type fournie
- Non, la mention « généré par IA » ne couvre jamais une retouche qui masque un défaut
- Aucune donnée client dans un outil que vous n'avez pas vérifié

LE MOT DE FANNY

Le 2 avril 2026, la Cour d'appel d'Angers a condamné une agence pour manquement à son devoir de conseil.

Les désordres étaient parfaitement visibles. C'est précisément ce qui a fondé la condamnation.



Fanny QUILAN

Juriste AXO

L'agence connaissait le bien pour être déjà intervenue lors d'une vente précédente. Les fissures, lézardes et déformations de toiture étaient visibles lors des visites. L'annonce présentait la maison comme « entièrement rénovée ». Une expertise a révélé après la vente des désordres structurels d'une gravité telle que seule une démolition-reconstruction restait envisageable.

L'agent immobilier n'est pas un professionnel de la construction. Il n'a pas à identifier l'origine technique d'un désordre ni à garantir l'absence de vices cachés. La cour rappelle en revanche que son statut de professionnel lui impose d'alerter les acquéreurs lorsque des anomalies apparentes sont de nature à influencer leur consentement, et de les inviter à solliciter l'avis d'un expert avant de s'engager.

Ce que vous devez retenir : un désordre visible en visite ne se signale pas tout seul. Tant que vous n'avez pas attiré l'attention de l'acquéreur dessus et recommandé une expertise, l'obligation d'information reste ouverte, et elle pèse sur vous.

À faire (simple et utile) : consignez par écrit, dans votre compte rendu de visite, chaque désordre apparent constaté et la recommandation d'expertise que vous avez formulée. Relisez ensuite le vocabulaire de vos annonces : « entièrement rénovée », « sans travaux », « en parfait état » sont des affirmations que vous devez pouvoir justifier.

En visite, une phrase suffit à ouvrir le sujet :

« Je ne suis pas expert en bâtiment, et je préfère vous le signaler : ces fissures méritent l'avis d'un professionnel avant que vous vous engagiez. Je peux vous orienter vers quelqu'un. »

[Lire l'article complet](#)

POUR CONCLURE

Une règle mal comprise coûte des deux côtés. Vous vous imposez des contraintes qui n'existent pas. Vous en ignorez d'autres qui vous engagent.

Tout le travail est là : distinguer les vraies obligations des fausses.

Et ce travail se voit. Un acquéreur à qui vous signalez une projection d'aménagement vous croit sur le reste de l'annonce. Un vendeur qui vous voit vérifier avant de publier comprend en une visite pourquoi son bien est entre de bonnes mains. Un dossier construit proprement se négocie mieux et se rétracte moins.

La rigueur devient un argument à partir du moment où vous la formulez à voix haute. Août ne suspend rien. Ni les règles, ni les projets de vos clients.

- Si vous ne faites qu'une chose cette semaine : reprenez vos mandats en cours et appelez chaque propriétaire. Un point de marché, une actualité, une question sur ses vacances. Le prétexte compte moins que l'appel.

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