

Bonjour à toutes et à tous,

Ce numéro paraît quatre semaines après le 11 août. Depuis cette date, un geste que beaucoup d'entre nous répétaient chaque matin a disparu : ouvrir les annonces du jour et composer le numéro. Le téléphone s'est tu, et le métier continue.

Ce numéro vous donne la suite : pourquoi cette rentrée avantage ceux qui s'organisent vite, ce que le décret du 23 juillet vous demande de pouvoir prouver et tout ce qui reste permis, et une fiche à télécharger avec le process pour retrouver, grâce à Claude, les diagnostics de performance énergétique réalisés la semaine dernière sur votre secteur, avant que l'annonce paraisse.

→ **LE THÈME DE CE RENDEZ-VOUS :**
PROSPECTER SANS LA PIGE : ÊTRE LES PREMIERS



Pierre-Nelson OUVRARD

Président AXO

LE MOT DU PRÉSIDENT

Quand un raccourci disparaît, il faut reprendre le terrain

Depuis le 11 août, une habitude s'est arrêtée.

Pendant des années, un particulier publiait son bien sur un site d'annonces, et quelques minutes plus tard son téléphone commençait à sonner. Un conseiller, puis deux, puis dix parfois, l'appelaient avec la même intention : obtenir un rendez-vous, proposer une estimation, décrocher un mandat.

Certains d'entre vous n'utilisaient déjà plus cette méthode. D'autres y trouvaient encore, chaque semaine, des contacts et parfois des affaires. Désormais, la règle est la même pour tous : il faudra entrer autrement dans la relation.

Et ce n'est pas forcément une mauvaise nouvelle.

Car le vendeur qui publiait son annonce ne demandait pas à être démarché. Il voulait vendre. Il pensait parler à des acquéreurs. Il se retrouvait souvent face à une succession d'appels professionnels, parfois bien menés, parfois moins, mais rarement attendus.

La loi ferme ce canal. Elle nous oblige surtout à nous poser une question très simple : par quel chemin voulons-nous arriver jusqu'au vendeur ?

Par un appel subi ?

Ou par une démarche préparée, ciblée, utile, au bon moment ?

Le propriétaire qui accepte d'être rappelé depuis votre site, celui qui télécharge un guide de vente, celui qui répond à un courrier parce que vous lui avez parlé de son quartier, celui qui revient vers vous après une estimation réalisée six mois plus tôt : celui-là n'est pas surpris par votre présence. Il l'a autorisée, parfois même espérée.

La différence est immense.

La prospection ne disparaît donc pas. Elle se déplace.

Elle se déplace vers les bases de contacts trop peu travaillées, où dorment d'anciens vendeurs, d'anciens acquéreurs, des estimations jamais relancées. Elle se déplace vers le courrier bien écrit, adressé au bon immeuble, à la bonne rue, au bon lotissement. Elle se déplace vers les commerçants, les artisans, les notaires, les anciens clients. Elle se déplace vers les données publiques, les signaux faibles, les mutations, les quartiers où quelque chose commence à bouger avant même qu'une annonce n'apparaisse.

Et elle se déplace aussi vers de nouveaux outils.

L'intelligence artificielle peut vous aider à trier une base, préparer une séquence de relance, personnaliser un courrier, repérer des priorités, transformer une matinée confuse en plan d'action clair. Elle ne remplacera pas votre voix, votre présence, votre connaissance du secteur. Mais elle peut vous rendre plus régulier, plus précis, plus constant.

Alors voici mon invitation : cette semaine, ne cherchez pas dix nouvelles méthodes.

Choisissez une seule action.

Vingt anciens contacts à rappeler parce qu'ils vous connaissent déjà.

Cinquante courriers ciblés sur un secteur précis.

Une liste de partenaires à rencontrer.

Une base d'estimations à reprendre.

Puis allez jusqu'au bout.

Car lorsque le raccourci disparaît, ceux qui connaissent vraiment leur terrain ne sont pas désarmés.

Ils reprennent simplement le chemin.

Ressource offerte : les **DPE** de la semaine dernière sur votre secteur, avec **Claude**

Un diagnostic de performance énergétique se commande avant une mise en vente. Chaque DPE réalisé en France est ensuite publié par l'ADEME dans une base ouverte, gratuite, sans création de compte, mise à jour chaque semaine : plus de quinze millions de diagnostics de logements depuis juillet 2021, avec l'adresse du logement, la date du diagnostic et l'étiquette énergétique. Cette base est un signal de vente disponible avant l'annonce, et rien ne vous interdit de la consulter.



Cette fiche process vous montre :

- comment installer l'extension Claude dans Google Chrome pour qu'il consulte la base à votre place ;
- la demande à formuler et le prompt exact à copier ;
- le résultat obtenu : la liste des adresses ayant fait l'objet d'un DPE la semaine précédente, avec le type de bien et l'étiquette.

Télécharger le document

Elle s'adresse au conseiller qui vivait de la pige comme à celui qui veut prendre l'avantage pendant que les autres cherchent encore.



Fanny QUILAN

Juriste AXO

LE MOT DE FANNY

L'édito 8 vous annonçait la loi n° 2025-594 du 30 juin 2025.

Depuis, le décret d'application est paru (décret n° 2026-662 du 23 juillet 2026) et le nouveau régime s'applique depuis le 11 août 2026.

Le principe tient en une phrase, inscrite à l'article L. 223-1 du code de la consommation : aucun démarchage téléphonique d'un consommateur sans son consentement préalable.

Bloctel a disparu le même jour. Le raisonnement s'est inversé : il vous revient désormais de démontrer que le particulier a accepté d'être appelé.

→ **CE QUE LE CONSENTEMENT DOIT CONTENIR.**

Le décret fixe ce que le propriétaire doit avoir lu au moment où il donne son accord. Cinq mentions : votre identité et, le cas échéant, celle du professionnel pour le compte de qui vous intervenez ; la nature précise des services concernés (estimation, accompagnement à la vente) ; la proposition de consentir, ou non, à être appelé à des fins commerciales ; la période de validité du consentement, un an au maximum, sans reconduction tacite ; les modalités de retrait et d'accès à la preuve du consentement. L'accord se manifeste par un acte positif clair : une case à cocher, non pré-cochée, distincte des conditions générales et de tout autre consentement. La formulation pose une question : « Acceptez-vous d'être rappelé par téléphone ? ». Une phrase du type « en validant, vous acceptez » ne suffit pas.

Une demande d'estimation reçue par formulaire vous autorise à traiter cette demande, donc à rappeler la personne pour y répondre. Elle ne vaut pas consentement à une prospection ultérieure. La case dédiée sert à cela.

→ **CE QUE VOUS DEVEZ CONSERVER.**

Pour chaque consentement : la date et l'heure, le support (formulaire, email, compte rendu d'un accord oral horodaté), le contenu exact de ce qui a été présenté, et la date d'expiration. Conservation trois ans, sous forme numérique. Le consommateur peut demander la preuve de son consentement : elle lui est remise gratuitement, sur support durable. Le retrait est possible à tout moment, y compris oralement au cours d'un appel, par un moyen aussi simple que celui du recueil ; il est enregistré immédiatement. Les appels consentis restent encadrés : du lundi au vendredi hors jours fériés, de 10 h à 13 h et de 14 h à 20 h.

→ **CE QUI RESTE PERMIS.**

Vos clients en contrat en cours, mandat de vente, mandat de recherche, gestion : les appels liés à l'exécution de ce contrat ne relèvent pas du démarchage. Toute personne qui vous a demandé de la rappeler. Les professionnels : notaires, courtiers, diagnostiqueurs, syndics, experts-comptables ; la loi protège les consommateurs et ne s'applique pas aux échanges entre professionnels. Le courrier postal et le boîtage, dans le respect des mentions « Stop Pub », à condition que le courrier vous identifie et permette de refuser les envois suivants. Le porte-à-porte, avec le délai de rétractation de quatorze jours qui s'attache à tout contrat conclu hors établissement. Les emails à vos anciens clients pour des services similaires, avec un lien de désinscription ; les emails à des personnes jamais clientes supposent qu'elles aient accepté de les recevoir.

POUR CONCLURE

- Le 11 août a fermé un canal. Votre base de contacts reste ouverte, et les données publiques vous montrent où regarder.
- Les positions se prennent maintenant, pendant que d'autres attendent de voir.
- Si vous ne faites qu'une chose cette semaine : téléchargez la fiche, sortez la liste des DPE réalisés la semaine dernière sur votre commune, et allez à la rencontre des propriétaires : un courrier, avec vos coordonnées et votre estimation offerte, ou une visite directe.

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