ÊTRE *Actif*

ENSEMBLE, SOYONS ACTIFS !

NEWSLETTER ÊTRE ACTIF - BIMENSUELLE

Bonjour à toutes et à tous,

Aujourd'hui, quand un acquéreur vient visiter un bien, il connaît déjà le prix au mètre carré du quartier. Il a fait sa simulation de prêt et, souvent, il a aussi interrogé une IA.

Le vendeur, lui, a consulté plusieurs estimations en ligne. Et il retient volontiers la plus haute. Qui ne le ferait pas ?

Chacun dispose de plus de données que jamais. Chacun a besoin de quelqu'un pour les trier, les vérifier et en tirer une décision.

Vos propres outils évoluent au même rythme. Les assistants d'IA entrent dans le quotidien des agences, avec un vocabulaire qui change chaque mois.

→ LE THÈME DE CE RENDEZ-VOUS :

CE QUE VOTRE CONSEIL AJOUTE À L'INFORMATION.



Pierre-Nelson OUVRARD

Président AXO

LE MOT DU PRÉSIDENT

Il y a, dans chaque transaction immobilière, deux histoires qui cherchent à se rencontrer.

D'un côté, celui qui achète. Il imagine souvent davantage qu'un nombre de mètres carrés ou qu'une adresse. Il cherche une autre vie, un nouveau quartier, un jardin, une pièce supplémentaire, parfois simplement la sensation que demain pourrait être un peu différent d'aujourd'hui.

De l'autre, celui qui vend.

Et son histoire est souvent moins légère.

Une séparation, une succession, un changement professionnel, des enfants partis, un logement devenu trop grand ou trop petit… On achète volontiers par envie. On vend plus souvent parce que la vie nous y conduit.

Entre les deux, il y a nous.

Notre métier consiste précisément à rendre cette rencontre possible.

Or le marché a changé. L'acquéreur d'aujourd'hui regarde, compare, calcule. Il connaît les biens concurrents, s'interroge sur le DPE, le coût des travaux, son financement, la qualité du quartier et parfois même son évolution climatique.

L'information n'a jamais été aussi accessible et, paradoxalement, notre conseil n'a jamais été aussi nécessaire.

Car avoir des biens à vendre ne suffit plus.

Il faut avoir des biens qui peuvent se vendre.

Un mandat obtenu à un prix que le marché ne reconnaît pas remplit peut-être un portefeuille, mais il ne remplit pas notre mission. Il immobilise le vendeur, décourage les acquéreurs et finit trop souvent par obliger chacun à revenir, quelques semaines ou quelques mois plus tard, à la réalité que nous aurions dû avoir le courage d'expliquer dès le premier jour.

Notre valeur n'est donc pas de promettre le prix le plus haut.

Elle est de déterminer le prix le plus juste.

Celui qui permettra au vendeur de défendre au mieux ses intérêts, sans laisser son bien vieillir sur les portails. Celui qui donnera envie à un acquéreur de pousser une porte plutôt que de passer à l'annonce suivante.

Dans un marché plus exigeant, la qualité de notre portefeuille primera toujours sur sa quantité.

Prospecter reste essentiel. Rentrer des mandats aussi.

Mais rentrer **les bons biens, au bon prix**, l'est plus encore.

Parce qu'au fond, notre métier ne consiste pas à mettre des biens en vente.

Il consiste à permettre à deux projets de vie de se rencontrer.

SUIVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX

Nouveau : Être Actif est désormais sur LinkedIn, Facebook et Instagram.

Les pages viennent d'ouvrir. Les premiers abonnés, c'est vous.

Vous y trouverez des contenus courts, pratiques et directement applicables, dans la continuité de cette newsletter :

→ des méthodes de prospection adaptées à la fin du démarchage téléphonique ;

→ des outils d'intelligence artificielle appliqués au métier ;

→ des décryptages juridiques et réglementaires.

S'abonner prend dix secondes. Un partage de votre part fait connaître ces ressources gratuites à vos confrères.

→ **Cliquez sur le logo de votre réseau pour ouvrir la page, puis sur « Suivre ».**

LinkedIn Facebook Instagram

Ressource offerte : Claude, ChatGPT, le glossaire pour s'y retrouver

Vous êtes nombreux à nous l'avoir demandé.

Un collègue vous parle de « compétence ». Un autre de « plugin ». Un éditeur de logiciel vous vante son « connecteur MCP ».

Souvent, c'est la même idée sous trois noms. Et d'un outil à l'autre, un même mot peut désigner deux choses différentes.

Ce glossaire donne chaque terme en une ligne, avec un exemple tiré du quotidien d'un agent.

Vous y trouverez :

- → les notions communes à toutes les IA : prompt, fenêtre de contexte, hallucination, agent ;
- → les fonctions clés de Claude et de ChatGPT, chacune illustrée par un usage en agence ;
- → une table de correspondance pour passer d'un outil à l'autre sans perdre vos repères ;
- → les faux amis à connaître, dont le mot « plugin », qui a changé de sens en 2026.



ÊTRE *Actif*

ENSEMBLE, SOYONS ACTIFS !

RESSOURCE OFFERTE

GLOSSAIRE IA · CLAUDE ET CHATGPT

Une définition courte et un exemple métier par terme. Les notions communes sont stables. Les noms de modèles et de fonctions changent souvent.

1. NOTIONS COMMUNES

Terme	Définition	Exemple terrain
IA générative	Logiciel qui produit texte, images ou code à partir d'une demande.	Rédiger une annonce à partir de notes de visite.
Modèle (LLM)	Le « moteur » qui génère les réponses. Chaque éditeur en propose plusieurs, plus ou moins puissants.	Opus chez Claude, GPT-6 chez ChatGPT.
Prompt	La consigne écrite. Contexte, format et but précis donnent une réponse exploitable.	« Synthétise ce DDT en une page pour un primo-accédant. »
Jeton (token)	Unité de découpage du texte (environ ¾ de mot). Les quotas se comptent en jetons.	Un DDT de 120 pages consomme bien plus qu'une question.
Fenêtre de contexte	Ce que l'IA garde « en tête » dans une conversation. Au-delà, elle oublie le début.	Conversation trop longue : en ouvrir une nouvelle.
Hallucination	Réponse fausse donnée avec assurance.	Relisez et contrôlez systématiquement.
Réflexion	Mode où le modèle raisonne avant de répondre. Plus précis, plus lent, plus consommateur.	Utile pour un calcul d'honoraires, inutile pour un mail.
Multimodal	Capacité à lire photos, PDF scannés, captures, audio.	Lire les cases cochées d'un diagnostic.
Agent	IA qui enchaîne seule plusieurs étapes et livre un résultat fini.	Préparer toutes les fiches TRACFIN d'un dossier.
Connecteur (MCP)	Lien autorisé entre l'IA et un outil (Gmail, Drive, agenda, CRM). MCP en est le standard technique.	Retrouver un mail de notaire sans copier-coller.
Mémoire	Ce que l'IA retient d'une conversation à l'autre.	Votre secteur, votre statut TVA.
Recherche approfondie	L'IA lit des dizaines de sources web et rend un rapport sourcé.	Marché locatif d'une ville avant un RDV investisseur.
Plan et quota	Le plan (gratuit, individuel, équipe, entreprise) fixe le volume d'usage et les garanties sur vos données.	Avant de déposer des pièces clients, vérifiez les garanties de votre plan.

Glossaire IA · Claude et ChatGPT · Newsletter Être Actif 1/4

Télécharger le document

POUR CONCLURE

Vos clients arrivent informés. Ils attendent d'être conseillés.

Le vendeur a besoin d'un prix qu'il peut défendre. L'acquéreur a besoin d'un bien qui mérite sa visite. Entre les deux, quelqu'un doit trier, vérifier et trancher.

Vos outils suivent le même chemin. Une IA vous fait gagner du temps sur la recherche. Elle peut aussi se tromper avec aplomb. Votre signature reste au bas du mandat.

Le contexte actuel ralentit certains projets. Des vendeurs temporisent, des acquéreurs prennent plus de temps pour décider.

Dans ces périodes, l'agent qui continue de prospecter, de rappeler et de conseiller chaque semaine prend de l'avance. Il gagne des parts de marché sur son secteur, mandat après mandat.

→ **Cette semaine, gardez le rythme : chaque appel, chaque rendez-vous compte.**

ÊTRE *Actif*

ENSEMBLE, SOYONS ACTIFS !

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