
Le téléphone s'est fermé. Il ne rouvrira pas.

Depuis le 11 août 2026, appeler un particulier pour lui proposer une estimation ou un mandat sans son accord préalable est interdit. Ce document explique ce qui remplace la pige. Il ne propose pas d'acheter plus de leads, mais de cesser d'en louer.

La pige à froid n'est plus une méthode, c'est une infraction.

Ce n'est pas un durcissement, c'est une inversion : l'absence de refus ne vaut plus autorisation, et Bloctel a disparu.

Le texte

Loi n° 2025-594 du 30 juin 2025, qui réécrit l'article L. 223-1 du code de la consommation. Décret n° 2026-662 du 23 juillet 2026 pour les modalités.

Ce qui tombe

La pige sur annonces, les fichiers achetés, les leads de portails sans preuve de consentement, les anciens CRM, les centres d'appels.

Ce qui reste

L'appel à un client sous contrat en cours, et l'appel à qui a donné un accord explicite, valable un an, révocable, dont vous détenez la preuve.

Un numéro sur une annonce n'est pas un consentement

Le vendeur qui publie cherche un acquéreur, il n'autorise personne à le démarcher. La charge de la preuve a changé de camp : c'est à vous de prouver qu'il a accepté. Un accord verbal ou un historique d'appels ne suffisent pas.

Mandataire, agent commercial

personne physique

75 000 €

Plafond d'amende administrative par manquement, article L. 242-16. Les sanctions se cumulent en cas de manquements multiples (L. 522-7).

Agence, réseau

personne morale

375 000 €

La décision de sanction est publiée aux frais de la personne sanctionnée, sur un support d'annonces légales de son département.

Plus lourd que l'amende

Tout contrat conclu à la suite d'un appel non consenti est **nul**. Un mandat décroché ainsi est contestable, et l'honoraire qui en dépend avec lui.

Ce n'est pas une loi qui dort

Rapport d'activité 2025 de la DGCCRF : **113 926 signalements** de démarchage sur SignalConso, quatre fois plus qu'en 2023, et **plus de 11 M€ d'amendes** notifiées après le contrôle de 6 300 professionnels.

J'ai monté un plateau d'appels en 2007. J'ai construit son remplaçant en 2025.



Cédric Domarin

Fondateur. Vingt ans dans l'immobilier : conseiller en franchise, direction de centre de profit, chef des ventes régional, puis huit ans au développement réseau d'un groupe international.

J'ai vu ce métier depuis les trois places qu'on peut y occuper : le terrain, la direction d'agence, et le développement d'un réseau. Partout la même chose : des professionnels qui travaillent bien, et un modèle qui les oblige à recommencer de zéro chaque mois.

En 2007, à Sydney, mon travail consistait à structurer et manager un plateau de téléprospection. Je sais exactement ce que le téléphone apporte, et ce qu'il coûte. C'est pour ça que je n'ai pas attendu qu'on me dise de l'arrêter.

Mi-2024

Bloctel, StopPub, restrictions successives : le sens du vent ne fait plus de doute. L'intuition est là, les moyens de la traiter n'y sont pas encore.

Janvier 2025

Je rejoins eXp. Le modèle me montre ce qu'un professionnel peut construire quand rien ne l'enferme, et ce qui manque encore à cette liberté.

30 juin 2025

La loi 2025-594 est votée. La profession attend le décret pour savoir à quoi s'en tenir. Elle l'attendra treize mois.

25 nov. 2025

Première ligne de code de Sociaris. Huit mois avant le décret, un an avant l'application.

11 août 2026

Le régime du consentement entre en vigueur. L'outil est prêt.

Entre les deux, une année passée à mettre ma carrière en pause pour raisons familiales m'a confirmé ce que je cherchais vraiment : **être maître de mon temps et de mes actions, prendre du plaisir dans ce que je fais, et trouver un sens plus profond à mon travail.** Donc si cet outil permet à d'autres professionnels d'y arriver aussi, et d'aider ceux qui sont en difficulté, alors il aura fait exactement ce pour quoi je l'ai construit.

Vous ne manquez pas de leads. Vous les louez.

Le téléphone n'était qu'un symptôme. Le problème de fond, c'est que la visibilité d'une agence appartient aujourd'hui à d'autres : les portails captent le vendeur, l'éduquent sur les prix, puis revendent son contact, parfois à trois concurrents de la même zone.

Louer

- Le contact arrive déjà exposé à d'autres agences.
- Le vendeur connaît le portail, pas vous. Il arrive avec ses chiffres et conteste vos honoraires.
- La donnée reste dans l'écosystème de la plateforme.
- **Le jour où vous arrêtez de payer, vous disparaissiez.** Votre visibilité était une location : elle s'éteint avec l'abonnement au portail, et rien n'a été capitalisé.

Posséder

- Le vendeur vient estimer son bien sur une page à **votre** marque.
- C'est vous qui lui apportez la donnée officielle, sous votre expertise.
- Le lead est à vous seul, ni partagé, ni revendu.
- **Ce que vous construisez ne s'éteint pas.** Le référencement naturel s'installe dans la durée et travaille encore quand vous dormez : c'est un actif, pas un loyer.
- Vos contacts et votre historique restent les vôtres, quel que soit votre réseau demain.

Ce que « posséder » veut dire concrètement

La différence tient en un mot : **capitalisation**. Une annonce sponsorisée s'arrête le jour où vous cessez de payer ; une page indexée à votre nom sur votre commune gagne en poids avec le temps, et répond aussi aux assistants d'intelligence artificielle, qui deviennent la première porte d'entrée d'une recherche immobilière. Rien de cela ne s'évapore si vous changez d'enseigne, et rien n'appartient à Sociaris.

Le vendeur vient à vous, et il vous laisse le droit de l'appeler.

Il arrive sur votre page, à votre marque. En deux minutes il obtient une estimation fondée sur les ventes réelles de son secteur, et vous obtenez un contact qui a fait la démarche.

1 · SON BIEN

Adresse et type de bien. Votre logo, vos couleurs, votre nom. Rien n'indique un outil tiers.

2 · SES CRITÈRES

Surface, état, équipements, exposition. Autant de détails qui affinent le résultat et vous préparent l'entretien.

3 · SA FOURCHETTE

Une estimation issue des transactions réelles enregistrées par la DGFIP, pas d'une moyenne de portail.

4 · SON ACCORD

Il vérifie son email, accepte d'être recontacté, et reçoit son rapport détaillé à votre marque.

Ce n'est pas un formulaire de contact déguisé

La plupart des « estimations en ligne » concurrentes sont des formulaires : le vendeur donne ses coordonnées et reçoit un rappel, jamais un chiffre. Sociaris a développé son propre moteur, adossé aux **actes de vente officiels de la DGFIP**, qui descend jusqu'au quartier quand la donnée existe et remonte à la commune quand elle est trop dispersée pour être fiable.

La source

Les actes de vente enregistrés par la DGFIP, pas une moyenne d'annonces. Ce sont des prix réellement payés.

La maille

Le quartier quand la donnée le permet, la commune quand elle est trop dispersée pour être fiable.

L'honnêteté

Un niveau de confiance est affiché au vendeur : il sait ce que vaut le chiffre qu'on lui donne.

Les estimations s'appuient sur les données DVF issues des actes de vente (Direction générale des Finances publiques). Elles sont indicatives et ne constituent pas une estimation professionnelle.

Un contact callable. C'est une catégorie neuve.

Acheter un numéro ne revient pas à acheter le droit de l'appeler : un fichier de plusieurs milliers de contacts peut perdre sa valeur du jour au lendemain. Voici ce qui arrive dans votre tableau de bord à la place.

Claire Vasseur		PRIORITÉ HAUTE
BIEN	Maison, 118 m², 5 pièces, jardin, bon état	
ADRESSE	67 rue de la Liberté, 33138 Belleville	
ESTIMATION REMISE	278 000 € à 312 000 €, confiance élevée (quartier)	
PROJET	Vente envisagée dans les 3 mois	
ORIGINE	Votre page d'estimation, sans intermédiaire	
PRIORITÉ	Trois axes : intention, qualité du bien, engagement	

Consentement recueilli et horodaté. Email vérifié par code, date et heure conservées, acceptation explicite, retrait en un clic. C'est la preuve que l'article L. 223-1 vous demande de produire en cas de contrôle.

Et lui repart avec un vrai document

Pendant que vous recevez cette fiche, le vendeur reçoit un **rapport d'estimation de dix pages à votre marque**, généré automatiquement : sa fourchette, les ventes comparables de son secteur, les caractéristiques retenues, vos coordonnées. C'est ce qui renverse la conversation : vous n'êtes plus celui qui dérange pour demander un mandat, vous êtes celui qui a déjà rendu un service.



Le rapport,
à vos
couleurs

Six phrases qu'on entend dans ce métier.

« Les mois sans commission, c'est ce qui use le plus. »

WIDGET ET PAGE D'ESTIMATION

Un flux de contacts vendeurs qui ne dépend ni de votre humeur du lundi, ni du nombre d'appels passés. Il tourne quand vous êtes en rendez-vous, en congés, ou en visite.

« Je passe mes soirées à relancer, et j'en oublie la moitié. »

RELANCE AUTOMATIQUE

Chaque contact reçoit la bonne séquence au bon moment, à votre nom, avec un lien de désinscription conforme. Vous ne relancez plus, vous rappelez ceux qui répondent.

« On existe très bien dans le quartier, mais pas sur internet. »

RÉFÉRENCEMENT ET VISIBILITÉ

Une page indexée à votre nom sur votre commune, lisible aussi par les assistants d'intelligence artificielle qui deviennent la première porte d'entrée des recherches.

« Je sais qu'il faudrait publier, je n'ai jamais le temps. »

CALENDRIER ÉDITORIAL ET STUDIO DE CONTENU

Un **calendrier d'un an**, plus de soixante sujets déjà cadrés, et des textes nourris de **données officielles à jour** : prix médians de votre secteur, frais de notaire, volumes de ventes. Vous relisez, vous validez, vous signez. Jamais la page blanche, jamais un texte creux.

« Le vendeur arrive avec le prix d'un portail et conteste tout. »

RAPPORT D'ESTIMATION À VOTRE MARQUE

C'est vous qui lui apportez la donnée officielle des ventes réelles, sous votre expertise. La conversation change de camp avant même de commencer.

« J'ai déjà trop d'outils, et aucun ne se parle. »

UN SEUL TABLEAU DE BORD

Contacts, relances, visibilité, contenus et facturation au même endroit. Assez pour durer, pas assez pour s'y noyer. C'est un choix, pas une limite.

Deux métiers, deux usages, le même outil.

Vous dirigez une agence

Vous portez le recrutement, la rentabilité, la vitrine et la charge mentale du dirigeant. Sociaris vous donne un flux de mandats qui ne dépend pas d'un seul collaborateur, une vitrine numérique qui vous ressemble, et un outil que vos agents peuvent utiliser sans formation.

Ce que vous construisez reste attaché à votre enseigne et à votre zone.

Vous êtes mandataire

Vous avez choisi ce métier pour la liberté, et vous découvrez que la liberté sans structure est instable. Sociaris vous donne la structure sans le costume : votre propre page, vos propres contacts, votre propre présence en ligne, pour un coût qui tient dans un mois sans vente.

Le forfait est le vôtre, pas celui de votre réseau. Il vous suit.

À qui cela ne s'adresse pas

Si vous cherchez un volume de contacts immédiat sans rien construire, un outil qui travaille à votre place, ou si votre activité fonctionne bien telle qu'elle est, ce n'est pas pour vous et je préfère le dire tout de suite. Sociaris demande de la régularité et rend de la durée. C'est un actif, pas un robinet.

Une précision, parce qu'on me la demande souvent. Sociaris est totalement indépendant. Je suis par ailleurs consultant au sein du réseau eXp, dont le modèle m'a inspiré cette création : les deux se complètent bien, l'un pour la liberté de développement, l'autre pour l'acquisition. Choisir Sociaris n'engage à rien d'autre que Sociaris.

Un premier cercle, pas un catalogue.

Je constitue aujourd'hui le premier cercle de partenaires. Vous n'entrez pas dans un réseau figé : vous participez à définir ce qu'il devient. C'est ce que je peux offrir de plus précieux à ceux qui arrivent maintenant, et je ne pourrai pas l'offrir longtemps.

Acquisition

39 € / mois

- Widget d'estimation à votre marque
- Rapport détaillé pour le vendeur
- Tableau de bord et priorisation des contacts
- Consentement tracé et conformité
- Facturation

Visibilité

89 € / mois

- Tout Acquisition
- Votre page d'estimation référencée
- Six simulateurs pour attirer et retenir
- Relance automatique
- Contacts enrichis

Croissance

149 € / mois

- Tout Visibilité
- Calendrier éditorial et studio de contenu
- Votre blog à votre signature
- Assistance par IA et connexion à votre CRM

Sans engagement, essai de 30 jours, résiliable en un clic. Vos contacts restent exportables, y compris le jour où vous partez.

Regardez par vous-même

Vous avez demandé des informations, les voici. La suite logique n'est pas un rendez-vous commercial, c'est d'essayer : trente jours pour voir votre page, vos couleurs et vos premiers contacts.

Ouvrir mon essai sur sociaris.fr

Et si vous préférez qu'on en parle d'abord, écrivez-moi, je réponds moi-même.

Sociaris · Document de présentation à destination des professionnels de l'immobilier. Les références juridiques citées (loi n° 2025-594 du 30 juin 2025, décret n° 2026-662 du 23 juillet 2026, articles L. 223-1, L. 242-16 et L. 522-7 du code de la consommation) sont données à titre d'information et ne constituent pas un conseil juridique. Les données d'estimation proviennent des actes de vente DVF (DGFIP) et sont indicatives.



SOCIARIS

L'acquisition qui vous appartient,
pour les professionnels de l'immobilier.



SCANNEZ POUR OUVRIR SOCIARIS.FR

LE SITE

www.sociaris.fr
Estimation, outils et espace
partenaire

VOTRE INTERLOCUTEUR

Cédric Domarin
Fondateur

SUIVRE

LinkedIn : Cédric Domarin
Le blog sur sociaris.fr

Sociaris. Document de présentation destiné aux professionnels de l'immobilier, sans valeur contractuelle. Les références juridiques citées (loi n° 2025-594 du 30 juin 2025, décret n° 2026-662 du 23 juillet 2026, articles L. 223-1, L. 242-16 et L. 522-7 du code de la consommation) sont données à titre d'information et ne constituent pas un conseil juridique : pour l'application à votre situation, consultez votre conseil habituel. Les estimations s'appuient sur les données DVF issues des actes de vente (Direction générale des Finances publiques) ; elles sont indicatives et ne constituent pas une estimation professionnelle, ni une garantie de prix de vente. Les chiffres de précision du moteur d'estimation proviennent d'un test interne sur 1 200 transactions réelles. Tarifs en euros hors taxes, susceptibles d'évoluer. Sociaris est indépendant d'eXp Realty.