COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Septembre 2025

Crise du neuf, exigence énergétique : l'immobilier n'échappera pas à la rénovation performante

Dorémi lance ImmoRéno, une formation pensée pour les professionnels de l'immobilier

Le marché immobilier est à un tournant. Face à la chute historique du neuf et à des transactions toujours plus encadrées par les contraintes énergétiques, la rénovation performante s'impose peu à peu comme un levier stratégique pour les professionnels du secteur. Encore faut-il savoir en parler.

Pour accompagner ce virage, **Dorémi lance ImmoRéno**, une formation concrète et accessible, spécialement conçue pour les professionnels de l'immobilier. Agents, mandataires, promoteurs-rénovateurs... Tous ceux qui sont au contact des acheteurs et vendeurs peuvent (et doivent) jouer un rôle dans la transition énergétique du bâtiment.

Le constat est clair : le volume des transactions du neuf est loin d'avoir retrouvé le niveau d'avant 2024, les exigences réglementaires se durcissent, et les acheteurs sont de mieux en mieux informés. Le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) est devenu un véritable juge de paix dans les négociations, et les passoires thermiques se retrouvent souvent dévalorisées, voire invendables sans projet de travaux à la clé.

Dans ce paysage en mutation, **la rénovation énergétique performante devient une chance pour les professionnels de l'immobilier** : celle de valoriser des biens, de sécuriser des ventes, et d'apporter un vrai service à leurs clients.

ImmoRéno a été conçue comme un outil de montée en compétence rapide et concret. L'objectif n'est pas de transformer les professionnels en thermiciens, mais de leur donner les bases solides pour :

- Expliquer clairement ce qu'est une rénovation performante (et ce qu'elle n'est pas),

- Identifier les travaux essentiels et éviter les pièges techniques fréquents,
- Estimer rapidement les aides et les coûts grâce à des outils simples,
- Construire un argumentaire qui parle confort, santé, économies et valorisation,
- Gagner en posture et en crédibilité face à des acheteurs de plus en plus exigeants.

La formation s'étale sur **2 jours** en format mixte (e-learning, visio et mise en situation). Elle est **finançable par les OPCO** et **éligible à la formation continue obligatoire des agents immobiliers** dans le cadre de la loi ALUR.

Chez Dorémi, on en est convaincus : **c'est au moment de la vente ou de l'achat qu'il faut enclencher une rénovation performante**. Le logement est vide, le financement est souvent en cours, et les nouveaux occupants sont prêts à se projeter.

« Il ne suffit plus de parler de fenêtres ou de pompe à chaleur. Il faut comprendre l'ensemble, savoir parler confort, factures, stratégie de rénovation... et poser les bonnes questions aux bons moments. C'est ce qu'on transmet dans ImmoRéno », résume Jean-Marc Grassa, responsable des opérations pôle formation.