# LA GAZETTE IMMOBILIÈRE



AVIS DE VALEUR OFFERT

de Stéphanie **JULIEN**

Votre conseillère[1] en immobilier sur **TIGERY** et ses environs

NUMÉRO 24 - NOVEMBRE 2024



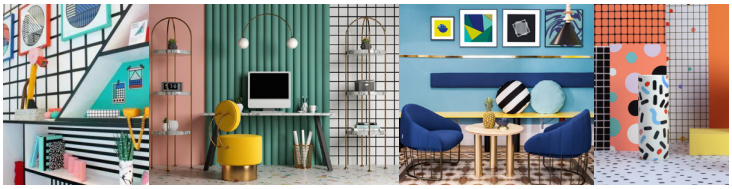
crédit photo: Freepik

**Jours qui raccourcissent, météo maussade, manque de lumière... Le mois de novembre est souvent synonyme de fatigue et de baisse d'énergie. Le temps semble long en attendant l'effervescence des fêtes et le moral est en chute libre. Et si pour éviter de broyer du noir, nous faisions connaissance autour d'un café ? Connaître la valeur de son bien, même sans projet de vente, c'est important, alors rencontrons-nous et évaluons ensemble votre patrimoine immobilier.**

## LA TENDANCE DÉCO

### LE STYLE MEMPHIS REVIENT EN FORCE

**Tendance iconique des années 80, le style Memphis s'apprête à faire un retour spectaculaire dans nos intérieurs en 2025. Préparez-vous à en prendre plein la vue !**



Né en 1980 en Italie sous l'impulsion d'un collectif de créateurs, designers et d'architectes, le style Memphis se démarque par son **esprit anti-conformiste et fantaisiste**. Loin de faire dans la demi-mesure, il s'appuie sur des **couleurs flashy**, des **formes abstraites et asymétriques** et des **motifs excentriques** comme le zig-zag ou les carreaux.

Dans sa version 2025, le Neo Memphis reprend les codes d'origine avec encore plus d'audace. **Imprimés noir et blanc, dessins géométriques et aplats de couleurs vives** se déploient à travers le papier peint, la peinture, le carrelage, le mobilier et les accessoires de décoration. Énergique, le Neo Memphis s'empare de chaque recoin de la maison pour jouer sa partition graphique et colorée, créant des univers étonnants à la fois déstructurés et séduisants. Autant dire qu'on est à mille lieues du minimalisme scandinave qui a longtemps régné sans partage sur nos intérieurs ! Alors, prêt(e) à replonger dans la folie des 80's ?



## Les petites recettes maison

### DE L'ÉNERGIE DÈS LE PETIT DÉJ' !

#### CHIA PUDDING AUX FRUITS D'HIVER



Recette : Vital Food

Mettez **20g de graines de chia** dans un bol et versez **20cl de lait d'amande**. Ajoutez **1 cuillère à café de miel** et **une pincée de cannelle**. Mélangez, couvrez et laissez reposer une nuit au frais. Le lendemain, coupez **une pomme** et **une poire** en tranches. Versez le chia pudding dans un bol, ajoutez les fruits par dessus et décorez de **noix et de fruits secs**.

#### MIAM-Ô-FRUITS VITAMINÉ



Recette : Vital Food

Écrasez **1/2 banane** à la fourchette jusqu'à obtenir une texture lisse. Fouettez avec **2 c. à soupe d'huile de colza, 1 c. à soupe de graines de lin, 1 c. à soupe de sésame blond, 1 c. à soupe de poudre de noix** et **2 c. à soupe de jus de citron**. Disposez dessus au moins **trois sortes de fruits** frais (ou décongelés) : myrtilles, kiwis, framboises, mandarines, fraises...

#### LE TRADITIONNEL « BIRCHER » SUISSE



Recette : Vital Food

Mélangez dans un bol **40g de flocons d'avoine** et **10cl de lait**. Laissez gonfler une nuit au frais. Le lendemain, incorporez **1 c. à soupe de jus de citron** et **une pomme râpée**. Parsemez de **raisins secs** et de **15g de noisettes concassées**. Décorez avec des **fruits** frais (ou décongelés).

**Le saviez-vous ? L'adage comme quoi le petit déjeuner serait le repas le plus important de la journée a en fait été véhiculé par une étude de 1917 indirectement financée par... Kellog's!**



Source : blog iad / epitenture.com (1)

# ON FAIT LE POINT SUR LES HONORAIRES D'AGENCE

**C'est l'argument n°1 de ceux qui défendent la vente de particulier à particulier : les frais d'agence immobilière. Mais savez-vous ce qui se cache derrière cette somme et à quoi elle sert concrètement ? Spoiler alert : vous pourriez bien changer d'avis à leur sujet !**

Lorsqu'une transaction immobilière est réalisée via un agent immobilier ou un mandataire, le professionnel de l'immobilier assure une prestation en contrepartie d'une rémunération. Appelée **« frais d'agence » ou « honoraires »**, cette rémunération comprend tout un **panel de services** allant de l'estimation à la commercialisation et la promotion du bien, en passant par la gestion des visites, l'accompagnement administratif et le suivi de la transaction. Dans les agences traditionnelles, ces frais permettent de financer la masse salariale, le bail commercial, les frais de structure... Dans les réseaux de mandataires, ils permettent d'assurer **le développement du réseau et la rémunération du conseiller**[1].

S'il n'existe pas de loi fixant la répartition des frais d'agence entre vendeur et acquéreur, le prix mentionné sur l'annonce devra toujours être "frais d'agence inclus" et préciser s'ils sont à la charge du vendeur ou de l'acquéreur. On notera qu'ils sont communément **à la charge du vendeur** (puisque c'est lui qui a pris la décision de passer par un professionnel), d'autant que les **frais de notaire** sont, eux, légalement à la charge de l'acquéreur.

Mais alors pourquoi faire appel à un professionnel pour vendre si on peut faire l'économie des frais d'agence ? Tout simplement parce que **son expertise sera déterminante** ! De par sa connaissance de l'environnement concurrentiel, son large réseau et les outils à sa disposition, il a toutes les cartes en main pour assurer la vente rapide et au bon prix de votre bien. D'autant plus qu'il pourra **s'y consacrer à 100%**, contrairement à un particulier qui devra jongler avec son emploi et sa vie de famille. Et n'ayez crainte : dans de nombreuses situations, le conseiller sera ouvert à la négociation, surtout si celle-ci permet de faire baisser le prix de vente final et de trouver un acquéreur !

**Chez iad, grâce à notre modèle entièrement digitalisé sans agence fixe, nous pouvons vous proposer des honoraires réduits sans rien sacrifier à la qualité du service proposé. Une raison de plus de nous rencontrer !**



## L'ACTU IMMO

### UN NOUVEAU CRÉDIT ACCESSIBLE AUX PERSONNES SANS CDI !

Ce n'est un secret pour personne que le marché du travail est actuellement en pleine mutation. Parfois par choix, souvent par obligation, de plus en plus de Français sont dans ce que l'on nomme les nouvelles formes d'emploi : CDD, contrats saisonniers, intermittence du spectacle, intérim, free-lance ou bien encore entreprenariat individuel. Malgré cette réalité économique, les banques ont mis du temps à s'adapter et à oser prêter à ceux qui n'ont pas la chance (ou l'envie) d'être en CDI.

En septembre, le CIC a pris le marché bancaire par surprise en proposant un « prêt immo nouvelles formes d'emplois» accessible sous conditions. Réservé aux clients CIC depuis au moins 3 ans, ce prêt ne pourra financer que l'achat de la résidence principale. Daniel Baal, président du CIC, justifie cette décision par une volonté d'«éviter la discrimination vis-à-vis des personnes dans ces nouvelles formes d'emploi».

Afin de s'adapter aux fluctuations de revenus des emprunteurs, ce nouvel emprunt permettra de baisser ou d'augmenter de 50% les mensualités une fois par an sur une période d'un à quatre mois (dans la limite de 10 modulations sur toute la durée du crédit et à condition que cela ne rallonge pas sa durée de plus de 3 ans). Daniel Baal promet une modulation « aussi simple qu'augmenter son plafond de carte bancaire ». Une bonne nouvelle pour les 93% de Français qui pensent que l'absence de CDI est un réel handicap au logement (selon un sondage de l'Ifop réalisé à la demande du CIC).

Source : MoneyVox (septembre 2024)

## MES CLIENTS SONT MES MEILLEURS AMBASSADEURS




**TRÈS BONNE QUALITÉ DE SERVICE**
« Le professionnalisme et la réactivité de Stéphanie nous ont permis de vendre notre maison en seulement quelques semaines. »
*Rindra*

**RÉACTIVITÉ, DISPONIBILITÉ ET EXCELLENTE QUALITÉ DE SERVICE**
« Stéphanie s'est montrée très réactive, disponible et toujours à l'écoute de toutes nos questions et de nos attentes. Nous sommes ravis d'avoir pu collaborer avec elle pour notre premier achat immobilier et n'hésiteront pas à refaire appel à ses services en cas de nouveau projet. »
*Margaux*

**TRÈS SATISFAITE DE LA PRESTATION**
« Stéphanie est toujours à l'écoute de nos demandes et fait preuve d'un grand professionnalisme. Je la recommande vivement pour vos achats ou ventes immobilières. »
*Lydia*

**VOUS VENDEZ ? VOUS ACHETEZ ?**

**Professionnalisme, écoute et disponibilité :**

**je vous accompagne d'un bout à l'autre de votre projet !**

**L'IMMOBILIER VOUS INTÉRESSE ? DISCUTONS-EN !**


Stéphanie **JULIEN**

**07 88 40 77 45**

stephanie.julien@iadfrance.fr

Stéphanie Julien **iad** France




**AVIS DE VALEUR OFFERT • ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ • HONORAIRES ADAPTÉS**


(1) Tous les conseillers iad sont des agents commerciaux indépendants (sans détention de fonds) de la SAS I@D France immatriculés au RSAC, titulaires de la carte de démarchage immobilier pour le compte de la société I@D France SAS. Et Stéphanie JULIEN est agent commercial indépendant de la SAS I@D France immatriculé au RSAC de EVRY sous le numéro 885 367 490, RCP Verlingue n° 127104506/26525,, titulaire de la carte de démarchage immobilier pour le compte de la société I@D France SAS au capital de 100 000 €, RCS Melun n°503 676 421, siège social au 1 allée de la Ferme de Varâtre - Immeuble Carré Haussmann III - 77127 Lieusaint, titulaire de la Carte Professionnelle de «Transaction sur immeubles et fonds de commerce» n° CPI 7702 2018 000 028 002 délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Seine-et-Marne. Responsabilité civile professionnelle GENERALI IARD, 2 rue PILLET WILL 75009 Paris, garantie par la CEGC (Garantie Financière) 16 rue HOCHE Tour KUPKA B 92919 PARIS La Défense CEDEX (110 000 € sans manipulation de fonds). Avis disponibles sur https://www.immodvisor.com/pro/iad-france-stephanie-julien-tigery-91250-36728.html (10/2024 : site certifié AFNOR NF Service - NF Z74-501). Document d'information non contractuel - Ne pas jeter sur la voie publique. Graphisme: True Story Communication. Reproduction interdite. Octobre 2024.