LA GAZETTE IMMOBILIÈRE



AVIS DE VALEUR OFFERT

de Stéphanie **JULIEN**

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

IMMOBILIER

NUMÉRO 41 - JUIN 2026



De longues journées baignées de soleil, les dernières heures derrière les bancs de l'école et un parfum de vacances qui flotte déjà dans l'air… Décidément, le mois de juin est propice au bonheur. Et si on ajoutait encore un peu de magie au moment en trouvant le bon acheteur pour votre bien ? Mais pas question de vous priver des plaisirs de ce début d'été ! Je m'occupe de tout : positionnement au juste prix, ciblage précis des acquéreurs et gestion complète des formalités. Quant à vous… profitez. Tout simplement.

LA TENDANCE DÉCO

MOINS DE CHINE, PLUS DE CHINE !

Et si, au lieu de commander à l'autre bout du monde, on profitait de la saison des vide-greniers pour refaire sa déco à moindres frais ?



Habitat, Alinea ou encore Made.com : jadis incontournables, ces enseignes ont désormais fermé définitivement leurs portes, dépassées par les géants chinois du e-commerce. Face à cette déferlante d'articles standardisés et, disons-le, souvent bas de gamme, la seconde main reste une alternative écologique et économique pour meubler son intérieur sans exploser son budget.

Au mois de juin, des vide-greniers sont organisés chaque week-end. Et ça tombe bien : la tendance est au mix entre modernité et vintage ! Parmi les pièces les plus recherchées, on trouve les coupes à champagne style Art déco, les éléments en rotin, la vaisselle en feuille de chou ou encore les anciennes plaques publicitaires en métal. Mais gare aux copies récentes : on veut de l'authenticité ! N'hésitez pas à détourner les objets de leur utilisation première, comme une cruche qui devient vase ou un cadre qui se mue en miroir.

La règle d'or pour faire de bonnes affaires : se lever tôt et oser marchander ! En dehors des professionnels, qui savent exactement ce qu'ils vendent, la plupart des particuliers sont là pour se débarrasser. Alors, profitez-en pour négocier !

Les petites recettes maison

EN JUIN, ON CHOPE LE MELON !

GASPACHO DE MELON À LA TOMATE



Mixez la chair d'**un melon** avec **2 tomates** pelées et épépinées, **1 oignon** émincé et **1 gousse d'ail** écrasée. Ajoutez à la préparation **1 c. à soupe d'huile d'olive**, **1 c. à soupe de vinaigre de Xérès**, quelques **feuilles de basilic** frais, du sel et du poivre. Une fois le mélange parfaitement lisse, placez-le 2 heures au frais puis servez bien frappé.

TARTARE DE MELON ET FETA



Lavez **un concombre** et coupez-le en dés. Épluchez et taillez **un melon** en dés. Mélangez le concombre, le melon et **200g de feta** émiettée. Ajoutez le jus d'**un citron** et **2 c. à soupe d'huile d'olive**. Mélangez délicatement. Remplissez quatre ramequins. Tassez et retournez sur les assiettes. Parsemez de **menthe ciselée** et servez frais.

BRUSCHETTA MELON ET JAMBON CRU



Avec **un melon**, formez des billes avec une cuillère à glace. Faites griller **6 tranches de pain de campagne**. Coupez **2 burratas** en tranches et répartissez-les sur le pain grillé. Disposez **une tranche de jambon cru,** des **feuilles de roquette** et les billes de melon. Parsemez de **noisettes concassées** et versez **un trait d'huile d'olive**. Parsemez de **feuilles de basilic** et dégustez.

Faible en calories et hyper-hydratant, le melon est riche en bêta-carotène, un anti-oxydant qui favorise le renouvellement des tissus, améliore la cicatrisation des plaies et protège la rétine.

TOUT POUR FAIRE
ÉCHOUER VOTRE PROJET DE VENTE !



Derrière ce titre un brin provocateur se cache pourtant une réalité : il y a des erreurs qui peuvent être fatales lorsque vous décidez de mettre en vente votre bien.

ERREUR N° 1 : SE MONTRER TROP GOURMAND(E)

C'est l'erreur suprême, celle qui condamne votre annonce à une longue vie d'errance sur le Bon Coin... Pour se vendre, votre bien devra ***être correctement positionné*** sur le marché, en cohérence avec son environnement concurrentiel et en prenant en compte ses atouts... mais aussi ses faiblesses ! Pour éviter cela, une ***estimation réalisée par un professionnel***, qui connaît son secteur et a une vision claire de l'offre et de la demande, est indispensable.

ERREUR N°2 : BÂCLER L'ANNONCE

Rédiger une annonce immobilière, ça ne s'improvise pas. Trop courte ? C'est suspect. Trop longue ? Rébarbatif. Quant aux textes rédigés par IA, ils manquent clairement d'authenticité. Il en va de même pour les ***photos*** : si elles sont floues, sombres ou au contraire trop retouchées, c'est la garantie de faire fuir les potentiels intéressés. Bref, là encore, l'expertise d'un professionnel qui maîtrise les ***codes de la communication immobilière*** est une aide utile à ne pas négliger.

ERREUR N° 3 : VENDRE DANS SON JUS

Comme le dit le proverbe : le diable se cache dans les détails. Un interrupteur cassé, des joints jaunis dans la salle de bain ou une marche qui grince peuvent donner l'impression d'un ***bien mal entretenu***. De même, le désordre empêche les visiteurs de se projeter. Alors, avant de vendre, on range, on désencombre et on répare les petits défauts. Là aussi, un pro de l'immobilier peut vous aider, car il maîtrise les ***règles du home-staging*** et connaît des ***artisans sérieux*** capables de vous accompagner.

ERREUR N°4 : SOUS-ESTIMER L'ADMINISTRATIF

Avant de mettre son bien en vente, il y a des ***formalités obligatoires à réaliser***, à commencer par le DPE : publier son annonce sans peut d'ailleurs vous coûter cher ! Une fois l'acheteur trouvé, il y aura de nombreuses démarches à effectuer, de papiers à transmettre et d'interlocuteurs à contacter. Mal préparées, ces étapes peuvent ***retarder la signature***... Et finir par venir à bout de la patience des acquéreurs ! Sans parler du fait que vous avez désormais un déménagement à préparer...

Vous songez à vendre ? Ne vous lancez pas seul(e) ! Faisons le point ensemble sur votre projet et organisons la vente de façon professionnelle, encadrée et sécurisée !

L'ACTU IMMO

LOYERS IMPAYÉS : DES CHANGEMENTS À VENIR DÈS L'ANNÉE PROCHAINE

Dès le 1er janvier 2027, la gestion des loyers impayés pour les locataires bénéficiant d'aides au logement (APL, ALF, ALS) sera encadrée par de nouvelles règles plus strictes et harmonisées. Un décret publié en février 2026 redéfinit précisément l'impayé selon deux seuils : il est officiellement constitué dès que la dette cumulée atteint 450 € ou dès que trois mois de loyers restent totalement ou partiellement impayés. Lorsqu'un de ces seuils est franchi, le bailleur a désormais l'obligation légale de signaler la situation à la CAF ou à la MSA dans un délai de deux mois, sous peine de sanctions financières.

Cette réforme vise avant tout la prévention précoce : une fois l'alerte donnée, un plan d'apurement est mis en place pour échelonner la dette. Tant que le locataire démontre sa bonne foi, qu'il respecte les modalités de remboursement et qu'il ne cause pas de troubles de jouissance dans l'immeuble, le versement de l'aide au logement est maintenu mais versé directement au propriétaire (système du tiers-payant). L'objectif de l'État est de traiter les difficultés financières dès les premiers signes de fragilité pour éviter l'accumulation de dettes colossales et, in fine, réduire le nombre de procédures d'expulsion.

MES CLIENTS SONT MES MEILLEURS AMBASSADEURS

À ce jour, plus de **50 clients ont choisi d'attribuer la note de 4,9/5** sur Immodvisor. Ce n'est pas qu'un chiffre. C'est une reconnaissance. Celle d'un travail sérieux. D'une expérience rassurante. D'une approche humaine. Leur satisfaction est pour moi la plus gratifiante des récompenses.

« Stephanie est une professionnelle gentille et à l'écoute, disponible et super réactive. En 2 semaines notre appartement était vendu et en 3 mois nous avons pu, grâce à elle, emménager dans le nouveau. Elle nous a donné de très bons conseils... et surtout avec bienveillance, comme si nos projets étaient aussi les siens. Nous la recommandons les yeux fermés. »

« Stéphanie a su être à l'écoute, disponible et très rassurante à chaque étape de mon projet. Grâce à son professionnalisme et ses conseils, tout s'est déroulé de manière fluide et sereine. »

100% AVIS POSITIFS

100% TAUX DE RECOMMANDATION

★★★★★ immodvisor

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. El 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). Document d'information non contractuel. Graphisme: True Story Communication. Reproduction interdite. Mai 2026.

NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE.