



PRÉPARER LA RENTRÉE DE SEPTEMBRE 2026 : LES CLÉS POUR RÉUSSIR LA VENTE OU LA LOCATION DE VOTRE BIEN IMMOBILIER

La **rentrée de septembre** est traditionnellement l'une des **périodes** les plus **dynamiques** du marché immobilier.

Après la pause estivale, les **acquéreurs** et les **locataires** reprennent **activement** leurs **recherches**. C'est donc le moment idéal pour préparer votre bien afin de maximiser son **attractivité** et réduire les délais de commercialisation.



POURQUOI VENDRE OU LOUER À LA RENTRÉE ?

Septembre marque le retour des projets immobiliers :

- Les étudiants et jeunes actifs finalisent leur recherche de logement.
- Les investisseurs reviennent sur le marché après l'été.
- Les familles souhaitent s'installer avant la fin d'année.
- Les banques relancent leurs campagnes de financement.

Un bien préparé et mis sur le marché dès septembre bénéficie généralement d'une visibilité accrue.

FAIRE LE POINT SUR LA VALEUR DE SON BIEN

Le marché immobilier évolue constamment. Une estimation réalisée il y a plus d'un an peut déjà être dépassée.

Avant toute mise en vente ou en location, il est recommandé de faire réaliser une **estimation actualisée du bien**.

**LE CABINET EUROPAZUR VOUS OFFRE
L'ESTIMATION IMMOBILIÈRE DE VOTRE BIEN POUR LA
LOCATION ET/OU LA VENTE**

ANTICIPER LES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES

Les **diagnostics** sont **indispensables** pour **vendre** ou **louer**.

Anticiper leur réalisation permet d'éviter les retards lors de la mise en vente ou location.

Dans le cadre d'un mandat confié à notre agence, LE CABINET EUROPAZUR peut **prendre en charge l'organisation** de l'ensemble des diagnostics obligatoires, vous permettant ainsi de **gagner du temps** et de vous **décharger** de ces **formalités**.

Dans le cadre d'un mandat de vente exclusif confié à notre service TRANSACTION, les **diagnostics** sont **remboursés** lors de la réalisation effective de la vente.

PENSER À LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

Une fois les diagnostics réalisés, il est important d'analyser attentivement le résultat du Diagnostic de Performance Énergétique (DPE).

Pour la **location**, un **bon classement énergétique** est désormais **essentiel** en raison des **restrictions** qui s'appliquent progressivement aux logements les plus **énergivores**. Il peut être nécessaire d'envisager certains travaux afin de pouvoir louer le bien dans de bonnes conditions.

Pour la **vente**, le DPE est moins contraignant mais reste un critère important pour les acquéreurs. Un logement mal classé peut entraîner une **décote** ou faire l'objet de **négociations** plus importantes, notamment lorsqu'il s'agit d'une passoire énergétique.

Selon le résultat obtenu, des améliorations telles que la modernisation du système de chauffage peuvent être étudiées afin d'optimiser la valeur et l'attractivité du bien.

EFFECTUER LES PETITS TRAVAUX QUI FONT LA DIFFÉRENCE

Les **premières impressions** sont **déterminantes**.

Quelques interventions peu coûteuses peuvent valoriser significativement votre bien :

- Repeindre les murs aux couleurs neutres.
- Réparer les petites anomalies (prises, poignées, robinetterie).
- Remplacer les joints usés.
- Soigner l'entretien des extérieurs, terrasses, jardins et espaces verts.

Un bien propre, entretenu et présenté avec soin inspire immédiatement confiance aux visiteurs et favorise les projections.

Toutefois, il n'est pas toujours nécessaire d'engager des travaux ou des dépenses avant une vente ou une mise en location.

Un **professionnel de l'immobilier** pourra vous conseiller sur les améliorations réellement pertinentes au regard de l'état de votre bien et du retour sur investissement attendu.



SOIGNER LA PRÉSENTATION DU BIEN

Pour attirer les visiteurs, il faut :

- Désencombrer les pièces.
- Dépersonnaliser la décoration.
- Maximiser la luminosité.
- Mettre en valeur les espaces extérieurs.

LE CONSEIL DE LA RENTRÉE

Ne commencez pas votre projet immobilier au moment où vous souhaitez signer. **Commencez-le dès maintenant.**

L'été est la période idéale pour préparer son dossier, réaliser les travaux nécessaires et organiser la mise en vente afin d'être prêt dès septembre.

📞 Contactez notre SERVICE TRANSACTION ET/OU LOCATION pour bénéficier d'une estimation personnalisée et préparer sereinement votre projet immobilier de la rentrée 2026.

NOUS PROPOSONS UNE **OFFRE PRÉFÉRENTIELLE** RÉSERVÉE À NOS **COPROPRIÉTAIRES**.

POUR LA VENTE :



Clara PIERETTI
07.80.03.33.61
c.pieretti@europazur.fr



Lilian ABBOU
07.68.04.69.91
lilian@europazur.fr



Tony EL GUENAOUI
06.50.12.94.34
tony.el@europazur.fr

POUR LA LOCATION :



gestionlocation@europazur.fr
06.99.84.43.79 ou 04.92.02.50.03



EUROPAZUR

NICE
9, boulevard Victor Hugo
06000 NICE

CAGNES-SUR-MER
2, avenue de Nice, BP 135
06803 CAGNES-SUR-MER

CONTACTEZ-NOUS DÈS MAINTENANT

04 92 02 50 10

transaction@europazur.fr