

DÉCORATION Le « home staging » s'impose comme un vrai plus face à des clients davantage exigeants DES LOGEMENTS RELOOKÉS POUR SE FAIRE DÉSIRER

VALÉRIE FROGER

Bon, le marché de l'immobilier a de la reprise, mais plus question de vendre n'importe quoi. Avec la crise, les appartements et les maisons doivent désormais séduire des acheteurs de plus en plus exigeants. La solution ? Le « home staging », ou la mise en valeur d'un bien pour favoriser l'effet coup de cœur lors des visites. « Ce concept est né aux Etats-Unis en 1972, à partir de l'idée de Barbara Schwarz, qui a eu l'idée de mettre en scène une maison qui ne se vendait pas depuis plusieurs mois. Le bien, désencombré, rangé, nettoyé et réaménagé avec bon goût, s'est alors vendu en quelques jours », raconte Marlène Marcos, dirigeante d'Option déco, une agence de « home staging » à Toulouse.



PIERANGELI / SIPA

Le home staging doit permettre à l'acheteur de se projeter dans le bien qu'il visite.

La décoration, un outil marketing

Depuis l'été 2008, la formule est devenue tendance en France et a trouvé sa légitimité dans un marché fragilisé. Pour faire la différence, les agences immobilières et les particuliers sont ainsi de plus en plus nombreux à faire appel à un « home stager ». « La décoration est

devenue un outil de marketing immobilier, explique Sylvie Aubin créatrice de l'agence En Toute Sérénité et auteur du *Livre du home staging*. Les gens achètent de l'espace et de la luminosité. Il faut donc dépersonnaliser, nettoyer, moderniser le bien à vendre. L'idée n'est pas de faire des intérieurs de catalogue, mais de permettre à tous les profils de visi-

teurs – jeune couple, retraités, familles, célibataires – de se projeter dedans. » Bien qu'il n'existe pas de statistiques officielles, les résultats sont probants. Les biens « home stagés » se vendent dans les semaines suivantes leur relookage, souvent sans négociation. Le tout pour un budget, généralement compris entre 1,5 à 2 % du prix de vente. ■

RENSEIGNEMENTS

Sur Internet

- ▶ www.lehomestaging.fr, annuaire des home staggers en France, actualité, agenda des formations
- ▶ Immostyling, www.immostyling.com
- ▶ Option déco www.optiondeco.com (7 agences en France)
- ▶ Home Stager Professionnel, www.home-stager-professionnel.com (Une soixantaine d'agences)
- ▶ Avéo, www.aveo-home-staging.fr (25 agences en France)
- ▶ En Toute Sérénité (75/92/78), www.entouteserenite.com

En librairie

- ▶ *Le Livre du home staging*, de Sylvie Aubin. Editions En toute sérénité, avril 2009, 20 €.
- ▶ *Le Guide du home staging*, éditions Fleurus Pratique, octobre 2008, 14,90 €.

VIDER, RAFISTOLER, VALORISER : LES RÈGLES D'OR À RESPECTER

Redécorer son logement, c'est bien, mais attention à ne pas faire ça n'importe comment. Suivez le guide.

▶ Dépersonnaliser et désencombrer

Adieu bibelots et photos de famille ! Pour que l'acheteur puisse se projeter, il faut enlever ce qui est de l'ordre du personnel. Sur les murs, décrochez les cadres photo, les posters... Gardez seulement les grands miroirs. Dans la salle à manger, le salon et les chambres, mettez de côté les objets de décoration, les journaux, les jouets... Si vous avez une bibliothèque, dégarez au moins le tiers. Vous donnerez au visiteur la sensation qu'il a de la place pour poser ses propres affaires. Bref, faites de la place et du vide pour offrir un maximum d'espace.

▶ **Nettoyer et réparer** C'est le b.a-ba mais une maison propre et bien rangée

donne une meilleure impression. Pensez aussi à réparer et à rafraîchir votre intérieur : papier peint décollé, peinture écaillée, plinthes mal fixées, moquette tachée... Sur le départ, vous vous sentez peut-être moins concernés mais si l'acheteur voit qu'il y a des travaux à faire, il essaiera de réduire le prix.

▶ **Réaménager** Le principe du « home staging » est de réutiliser en priorité ce que vous possédez. Il faudra cependant prévoir quelques investissements : un nouveau plan de travail dans la cuisine, une jolie vasque dans la salle de bain, des rideaux, des jetés de lits pour cacher le vieux canapé, un coup de pinceaux... Préférez les couleurs neutres (ivoire, beige, gris, lin...) et ne surchargez pas. Le « home staging », c'est comme les friandises : « Peu vaut mieux que trop », rappelle Sylvie Aubin. ■ V.F.

« UN MOIS APRÈS, C'ÉTAIT VENDU »

Annie Gibergues a fait appel à une « home stager » pour vendre sa maison à Toulouse. Elle témoigne :

« Nous habitons avec mon mari une grande et vieille maison dans le quartier Saint-Simon de Toulouse. Mais j'ai eu de graves problèmes de santé et j'ai voulu m'installer en centre-ville, dans un appartement. Fin 2007, j'ai trouvé le duplex de mes rêves et nous l'avons acheté. Quelques semaines plus tard, nous avons donc mis en vente notre maison, croyant qu'elle se vendrait vite et à bon prix. Quelle erreur ! Nous sommes arri-

« Elle a ajouté des canapés, mis des tapis, décoré avec des accessoires tout simples. »

vés au pire moment, la crise commençait à s'installer et les biens ne se vendaient plus. La maison est restée sur le marché pendant un an. Il y avait certes des visites mais aucune n'aboutissait. Un agent immobilier m'a alors parlé du « home staging ». J'ai regardé sur Internet et j'ai contacté une agence en mars 2009. Une professionnelle a visité la maison et m'a redonné espoir. Elle



m'a expliqué que pour environ 1 000 €, elle pourrait valoriser et mettre en scène notre bien. Comme la maison était grande, elle a juste travaillé sur la cuisine, le salon, la salle de bains et une chambre. Elle a ajouté des canapés, des banquettes, mis des tapis, décoré avec des petits accessoires tout simples comme des sets de table, des pommes vertes... L'effet était saisissant. Un mois après, la maison était vendue. ■

RECUEILLI PAR V. F.

UNE RÉELLE PLUS-VALUE SUR LE MARCHÉ

Si un logement met en moyenne 160 jours à être vendu, un bien « stagé » trouverait preneur en à peine plus d'un mois, selon *Le Guide du home staging*. De même, un appart ou une maison redécouverts se vendraient à un prix 6,3 % supérieur à leur évaluation initiale contre + 1,6 % pour le reste du marché.