

# LE HOME STAGING VOUS INTERESSE ...



Interview d'une «Home Stageuse» confirmée - Dany Cadoux, gérante d'Habitat Séduction

Après un parcours professionnel atypique, cette Annonciatrice d'adoption entreprenante et dynamique s'est passionnée en 2007 pour le Home Staging. Elle a décidé d'en faire son métier. Afin de monter en compétence sur l'activité, Dany Cadoux a suivi deux formations, données par les plus grandes écoles Canadiennes de Home Staging.

Outre son activité de conseil et de mise en valeur auprès des particuliers et agents immobiliers au sein d'Habitat-Séduction, Dany Cadoux dispense à son tour des formations à l'attention des futurs Home Stagers Français. Ce métier nécessite un panel de compétences qu'elle enseigne à l'Institut Supérieur de Valorisation Immobilière.

## Dany Cadoux, parlez nous brièvement du Home Staging

(Rires) Très brièvement car je suis capable d'en parler pendant des heures. Le Home staging consiste dans sa finalité à mettre en exergue les charmes d'un bien immobilier afin d'en faciliter la vente. Son principe est simple : Valoriser un appartement ou une maison pour qu'il se vende plus rapidement et au meilleur prix.

## Le métier de Home Stager

Ce métier basé sur le conseil est plus que passionnant, il est gratifiant et possède une dimension humaine très importante. Entrer dans l'intimité de nos clients demande de l'empathie et surtout beaucoup de psychologie. J'utilise et j'enseigne des techniques en psychologie cognitive pour faire passer certains messages auprès de mes clients.

## Quelles sont les compétences requises pour devenir Home Stager ?

Une sensibilité à la décoration et l'aménagement intérieur est primordiale. Un intérêt pour le monde de l'immobilier et quelques connaissances en bureautique (Word, Excel, etc.) sont nécessaires. Il est à préciser que le métier de Home Stager nécessite entre autre, des aptitudes commerciales. Vous pouvez remarquer que cette activité requière des connaissances assez larges, d'où son intérêt, ses enjeux et sa richesse.

## Vos Résultats ?

Mon plus beau succès est une offre d'achat effectuée seulement deux jours après la mise en valeur. L'appartement était à la vente depuis une année. Cette réussite est en grande partie due à l'agent immobilier qui a su mettre en adéquation l'offre et la demande.

## Vos conclusions sur votre métier

Ce métier me fait vibrer au quotidien. Le moment le plus émouvant est lorsqu'un client m'annonce la vente de son bien. Je suis tellement heureuse et émue que j'en ai la larme à l'oeil et le grand frisson me gagne. Je souhaite à tout un chacun de connaître un jour professionnellement, ce niveau d'émotion pur et intense.

