

# “Home staging” : une simple tendance ?



Pour Dany Cadoux, gérante de Habitat-Séduction, la “mise en valeur immobilière” a été un véritable coup de cœur.

L'émission “Maison à vendre”, diffusée sur M6, remporte actuellement un franc succès. Son principe est simple : valoriser un bien immobilier pour que celui-ci se vende plus rapidement et à meilleur prix.

Aussi appelé “home staging”, ce concept, arrivé depuis le début de l'année en France, existe pourtant depuis longtemps chez nos voisins anglais, où près de 70 % des biens vendus sont passés par une “mise en valeur” préalable, pouvant aller de la simple décoration intérieure à des travaux plus conséquents.

Selon Dany Cadoux, qui a récemment lancé la première agence du type en Haute-Savoie, après avoir suivi une formation en France et au Canada, « il s'agit avant tout de neutraliser un habitat afin qu'il plaise au plus grand nombre. Retirer quelques meubles dans

un appartement encombré, utiliser des couleurs neutres, faire en sorte que le client puisse quand même y vivre le temps de la vente : le home staging implique de nombreuses techniques qui peuvent aller très loin dans le détail ». Toute une série de conseils sont donc prodigués afin de résorber des défauts que l'on ne voit plus par habitude.

« Le concept pourrait se développer très rapidement »

Chez les agences immobilières, si beaucoup ne connaissent encore l'activité que par le biais de l'émission de M6, on s'accorde tout de même à dire qu'« une entreprise tierce est

souvent mieux écoutée qu'une agence lorsqu'elle affirme que des choses doivent être changées à l'intérieur d'un bien immobilier ». Toutes reconnaissent d'ailleurs que l'aspect intérieur joue énormément sur le comportement d'un acheteur.

« Pour peu que les médias portent le concept, il pourrait y avoir un développement très rapide du home staging », affirme-t-on chez Guy Hoquet, avant d'ajouter qu'« il suffirait que la crise actuelle passe plus rapidement que prévu pour que ce type d'entreprise ait bien plus de mal à s'implanter dans la durée ». Il est vrai que cette crise, portant le délai moyen d'une vente à parfois un an (contre de un à trois mois auparavant), encourage probablement la popularité nouvelle de la “mise en valeur immobilière”.

De même, le marché français reste très particulier. Quelques

## REPÈRES

### UNE EFFICACITÉ ÉTUDIÉE

■ Selon des études réalisées par “Home gain survey” de juin à novembre 2007, portant sur 400 biens immobiliers au Canada, pays dans lequel le home staging est des plus populaires avec la Scandinavie, la durée de présence d'un bien immobilier sur le marché est de 160 jours dans le cas d'un bien non valorisé. Dans le cas d'un bien valorisé, cette durée s'abaîsserait à 31,8 jours.

### QUELQUES ASTUCES POUR MIEUX VENDRE

■ Certaines techniques s'avèrent indispensables pour optimiser la vente d'un bien immobilier.

- Désencombrer : près de la moitié des meubles sont généralement enlevés lors d'une mise en valeur immobilière.
- Éviter le désordre : on ne fait souvent plus très attention lorsque l'on vend son bien, ce qui peut donner l'impression qu'il n'a pas été entretenu.
- Privilégier les couleurs neutres et favoriser la clarté.
- Utiliser des accessoires tels que des tapis pour structurer l'espace et des rideaux pour apporter de la chaleur.

agences concèdent que « le client annécien, très exigeant, est de toute façon difficile à convaincre, les vendeurs n'étant par ailleurs peut-être pas prêts à aller au-delà d'un certain prix pour ce genre de prestations. » Le problème d'Annecy résiderait dans le prix élevé des biens immobiliers. Simple tendance ou implantation durable, toujours est-il que le nombre de personnes souhaitant se former au home staging a considérablement augmenté depuis ces dernières semaines.