

A la Une Embellir son appartement pour mieux le vendre !

Apparu aux États-Unis en 1972, le concept de Home Staging est né d'une évidence : un bien immobilier doit être préparé à la vente tout comme on le fait pour un véhicule. Très vite, le Home Staging a essaimé au Canada et au Royaume-Uni. Répandu dans les pays du Nord de l'Europe, il fait aujourd'hui partie du paysage immobilier français.

Qu'est-ce que le Home Staging ?

Le Home Staging repose sur six techniques : réparer, rafraîchir, réaménager, revaloriser, réduire et ranger. Il consiste donc à valoriser et à préparer un bien immobilier pour favoriser une vente rapide et au meilleur prix. La mise en valeur du bien repose sur des coûts maîtrisés et récupérables par une négociation qui sera moins forte.

Par ces techniques de Home Staging, le bien est rendu le plus neutre possible pour plaire au plus grand nombre d'acheteurs. L'acheteur potentiel doit pouvoir se projeter facilement dans une maison, dans un espace et non sur son contenu. L'enjeu est important. Un acheteur prend généralement une décision dans les quatre-vingt-dix premières secondes de sa visite. De la même manière, 90 % des achats se font suite à un coup de cœur. Le vendeur a tout intérêt à donner immédiatement une impression positive de sa maison.

Le Home Staging, littéralement « mise en scène immobilière »,

Le Home Staging, littéralement « mise en scène immobilière », [est] une optimisation du bien à vendre.

n'est donc ni de la décoration ni de la rénovation, mais bien une optimisation du bien à vendre.

L'efficacité du Home Staging sur le marché immobilier

Aujourd'hui recommandée par les agents immobiliers, cette technique est éprouvée. L'engouement des français pour cette pratique et son relais médiatique sont, outre-Atlantique, appuyés par des données chiffrées incontestables. En 2007, et malgré la crise immobilière, plus de 93% des propriétés mises en valeur grâce à un Home Staging se vendent en moins d'un mois. Parallèlement, le temps moyen de la mise en vente d'un bien classique est passé à 160 jours. Bien que le Home Staging représente un coût, il peut être remboursé par le jeu de la négociation, à condition que la prestation ne dépasse pas 1 à 2% du prix de vente.

En d'autres termes, que le marché soit porteur ou en crise, le Home Staging facilite la vente. Et il y a fort à parier que le marché immobilier français suive cette logique.

Girod Conseil
Votre courtier en travaux

**LES TRAVAUX : C'EST NOUS
LA DÉCO : C'EST VOUS !**

Facilitez vos travaux de rénovation en les faisant réaliser par les meilleures entreprises testées par nos soins et au meilleur prix !
Tous corps de métiers avec un seul interlocuteur !

- 1 Contactez-nous et expliquez-nous votre projet.
- 2 Nous fixons un rendez-vous avec vous sur le futur chantier.
- 3 Nous vous fournissons des devis adaptés à votre besoin.

www.girod-conseil.fr
contact@girod-conseil.fr **06 09 39 50 51**



3 questions à

Dany Cadoux, gérante de Habitat Séduction et formatrice en Home Staging

« Imaginer un lieu de vie approprié à tous les modes de vie »

Comment définiriez-vous votre métier de Home Stager ?

C'est une analyse du bien à vendre. Techniquement, il nous faut rendre ce bien immobilier attrayant en trouvant des solutions peu onéreuses. Bien que le Home Staging ne soit pas de la décoration, la sensibilité esthétique est primordiale. Il s'agit de valoriser l'habitat en fonction du goût des autres ! Mon travail consiste à imaginer un lieu de vie approprié à tous les modes de vie.

En cette période de crise immobilière, quels sont les avantages du Home Staging ?

Il est indéniable que les gens cherchent à vendre plus rapidement. La mise en valeur immobilière est une aubaine, car les résultats sont probants. J'ai permis la vente d'un appartement en deux jours alors qu'il était sur le marché depuis plus d'un an. C'est gratifiant, certes. Mais il existe une dimension humaine très importante : entrer dans l'intimité des personnes demande de l'empathie, de la psychologie.

Vous travaillez avec des agents immobiliers ?

C'est une nécessité ! Pour les agences, les vendeurs et le Home Staging en général. Les agences immobilières qui vendent nos prestations de conseil y trouvent tous les avantages : les biens immobiliers se vendent plus rapidement, les clients sont satisfaits et leur notoriété est augmentée. Il existe encore quelques réticences : en France, le Home Staging est une méthode récente, et les mentalités, les façons de travailler ne peuvent se modifier du jour au lendemain...