

► IMMOBILIER

UNE TECHNIQUE DE MISE EN VALEUR FACILITE LA VENTE DES BIENS.

# Le "home-staging", arme anticrise

III Le "home-staging" consiste à mettre en exergue les charmes d'un intérieur de maison ou d'appartement pour en faciliter la vente. Très populaire outre-Manche, cette idée simple née aux États-Unis il y a 35 ans, commence à essayer dans l'Hexagone.

Dans la région Rhône-Alpes, le "home-staging" a sa représentante, Dany Cadoux, basée à Annecy. Cette ancienne chef de projet informatique à Genève, passionnée à ses heures de décoration d'intérieur, a radicalement changé d'activité pour créer, début 2008, après plusieurs jours de formation à Montréal, une EURL au capital de 10 000 euros. "Habitat séduction", c'est son nom, dispense auprès des vendeurs et des agents immobiliers quelques conseils simples. *«Mon but, c'est que le bien plaise à tout le monde, explique la gérante, je donne des préconisations pour mieux le présenter. Les grands principes du "home-staging" sont le désencombrement et la dépersonnalisation, il n'y a pas de gros travaux à faire.»*

Outre son activité de conseil et de mise en valeur auprès des particuliers et des agents immobiliers (qui consiste aussi, parfois, à louer des accessoires et du mobilier), Dany Cadoux est accréditée pour dispenser des stages de formation à l'adresse des futurs "home-stagers" français. Une de ses élèves a d'ailleurs créé une agence spécialisée, au début de l'année, à Marignier, et d'autres pourraient suivre rapidement. *«Plus on en parle, plus il y aura de travail»*, s'enthousiasme la patronne, en passe d'atteindre les objectifs fixés sur son business plan. Avec la crise et compte tenu de la difficulté à écouler maisons et appartements, le "home-staging" devrait attirer les suffrages des particuliers et des professionnels.

En Angleterre, 70 % des ventes immobilières passent par cette étape et les biens ayant fait l'objet d'une mise en valeur préalable se vendent six fois plus rapidement. ■

Laurent Gannaz