

TENDANCE

Le home staging... où comment faire craquer les acquéreurs

Nettoyage de fond en comble, mise sous cartons des effets personnels encombrants et décoration sobre, voici les clefs du home staging : dépersonnaliser votre logement pour que les acquéreurs se projettent dans leur futur home sweet home.



Une déco simple et chaleureuse, et le tour est joué !

A portée de nez, une odeur de cannelle... Souvenirs de gâteaux et de week-end en famille. Quelques secondes vous suffisent pour le savoir : cet appartement respire le bonheur. Et vous aussi, vous y seriez heureux. Côté cuisine, pourtant, nulle tarte dans le four, juste un bâton de cannelle dans de l'eau chaude. Pure mise en scène pour certains, touche finale d'un home staging réussi pour d'autres. A l'heure où le nombre de biens sur le marché se multiplie et où les délais de vente se rallongent, tous les moyens sont bons pour convaincre les acheteurs. « *Nous travaillons sur la première impression, le coup de cœur* », concède Valérie Girard, fondatrice de l'agence TeamArt. Et à ce jeu de mise en valeur du logement qu'est le home staging, le moindre détail compte, même sous la forme d'un morceau d'épice. Car l'idée n'est plus de plaire aux propriétaires en partance, mais au maximum d'acquéreurs potentiels. Exit donc tout ce qui rappelle l'existence des premiers lors des visites des seconds. « *Retraités, familles ou couples gays doivent pouvoir se projeter dans le logement, qu'importe le style des occupants actuels. Pour y parvenir, il faut en retirer tout ce qui est trop personnel* », insiste Sylvie Aubin, de la so-

ciété En toute sérénité. Gagner de l'espace, jouer sur la lumière et réaménager de manière neutre, tel est le miracle de ce concept venu des Etats-Unis. Mais pour arriver au résultat de la maison témoin idéale matinée d'ambiance chaleureuse, encore faut-il procéder avec méthode. A commencer par un nettoyage intégral des lieux. Oublié l'évier cra-cra, la poussière sur la bibliothèque et les chaussures en vrac dans l'entrée : la saleté, c'est rédhibitoire. De même que le bazar. « *A la vue de vêtements qui traînent, l'acheteur en déduit que le logement n'a pas assez de rangement. Donc, qu'il est impossible d'y vivre dans des conditions confortables* », souligne Valérie Girard. Que dire alors du robinet qui fuit et des joints de la cuisine à refaire : sortir la trousse à outils est indispensable. De l'ordre, donc. Et pourquoi pas, sur cette lancée, commencer les cartons. Histoire de hâter un départ espéré rapide grâce au relooking de votre intérieur. Emballés, donc, les collections de photos, de DVD, de magnets, de symboles et tout ce qui vous évoque des souvenirs mais qui donne aux acheteurs l'impression de déranger ! Même chose côté mobilier, laissez votre logement respirer. « *Deux canapés dans le salon, ça peut sembler normal pour une famille de quatre enfants. Mais pour un couple, ça fait beaucoup de mètres carrés perdus* », analyse Marjolaine Le Clerc de l'agence Sous le charme. Conséquence, quitte à jouer les déménageurs, dégagez vos meubles trop encombrants et profitez-en pour modifier l'aménagement des pièces. Fini le bureau-buanderie-aire de jeux. Sortez les jouets et la table à repasser, ajoutez un canapé-lit inutile dans la chambre parentale et vous obtiendrez une pièce de travail servant, en cas d'invités, de chambre d'ami.

Aéré, illuminé, épuré, votre logement retrouve les atouts qui vous ont séduits. Sauf que... les murs du salon anis et la salle de bain orange, c'est certes joli, mais pas du goût de tout le monde. Alors, atout charme toujours, vissez la neutralité. Vous ne savez pas qui vient visiter... Blanc, beige, crème, repeignez en clair. « *Dans l'idéal, une pièce doit être composée à 70% de*

Nadine Pruvost

Responsable événementielle



© D.R.

« Après neuf mois de mise en vente sans succès, l'une des agences immobilières en charge de notre appartement nous a conseillé de recourir à un home stager. Apparemment, il était difficile pour les acheteurs potentiels de se projeter dans ce trois-pièces de 70 m² entièrement vide. Lit gonflable, tapis, couettes, tableaux, peluche et cahier dans la chambre d'enfant... il a suffi d'une journée d'intervention pour mettre en valeur le logement et lui donner un atout supplémentaire. Avec quelques éléments de décoration simples, on pouvait enfin se rendre compte du volume de l'appartement et de la manière dont un couple pouvait y vivre. Le tout, pour seulement 300 euros de location de meuble par mois. Nous avons été d'autant plus agréablement surpris qu'après trois mois à peine, nous trouvions un acheteur sans avoir à baisser de plus de 10% le prix de vente. »

ton neutre, à 20% de couleur chaude et à 10% de couleur vive via l'accessoirisation », indique Sylvie Aubin. Un tapis pour délimiter l'espace salon, un vase coloré pour égayer le buffet, des miroirs pour donner de la profondeur... Reste à attendre les invités. Entre-temps, la vie continue. « *Nous aidons nos clients à faire des efforts pour vendre mais encore faut-il, après notre départ, qu'ils continuent. La réussite de la vente dépend d'eux* », précise Marjolaine Le Clerc. Lits et vaisselle faits, volets ouverts, lavabo propre, aspirateur passé, animaux chez le voisin et enfants au square, rien que du basique finalement, mais à ne pas négliger avant chaque visite. Bref, faites-vous oublier, vous n'êtes déjà plus chez vous.

Adèle Montfumat