

COACHING DÉCO/HOME STAGING
COMMENT VALORISER
SON HABITAT

2010
On se met tous aux énergies
renouvelables !

ALARME ET DOMOTIQUE
Le duo gagnant pour des
maisons bien protégées



SALON
GRAND OU PETIT,
ON POUSSE LES MURS !



CHAMBRE
UN PEU, BEAUCOUP,
PASSIONNÉMENT,
ON CHANGE
D'AMBIANCE.



PARQUET
VRAI OU FAUX,
IL FAIT DE L'EFFET !

L 14411 - 19 - F: 3,60 € - RD



© Monhomestaging

Une «home stager» à l'œuvre dans un loft parisien



RELOOKER SA MAISON... POUR MIEUX LA VENDRE !

En ces temps de crise immobilière, la solution pour vendre vite et bien sa maison serait... d'appliquer les bons principes du «home staging» ! Concept tendance qui se décline jusque sur nos petits écrans... mais de quoi s'agit-il exactement ?

L'idée est simple : pour vendre vite et bien, il faut rénover mais surtout «dépersonnaliser» sa maison. Autrement dit, pas seulement la rafraîchir d'un coup de pinceau ou effectuer les quelques réparations nécessaires, mais aussi la relooker dans le sens d'une neutralité absolue où chaque visiteur peut projeter son propre univers !

La démarche du «home stager» est donc l'inverse de celle d'un architecte ou décorateur d'intérieur : même si certains adoptent les deux casquettes, ils sont bien conscients des rôles différents qu'ils endossent. Le décorateur tente de connaître au mieux son client, ses goûts, ses attentes, afin de lui construire le cocon le plus personnalisé possible. Au contraire, le home stager n'a besoin que d'une chose : l'accord de son client pour désencombrer le domicile, le vider d'une bonne partie de ses accessoires et de ses meubles, remplacer ces derniers par quelques articles de location bien choisis... comme on loue un décor de théâtre !

Mais est-il vraiment utile de louer ces accessoires (rideaux, meubles, coussins, vases...) sans parler d'acheter de la peinture ou du papier peint, voire d'engager des travaux de rénovation plus lourds, bref, de faire des frais pour un appartement ou une maison qui finira bien par trouver preneur ?

Les home stagers connaissent tous cette hésitation légitime des propriétaires et ont un bon argument : passer par eux, c'est réduire le délai de vente, parfois de plusieurs mois. Car, actuellement, on n'est plus sur un marché où tout se vend et à n'importe quel prix. Les acquéreurs discutent, négocient. Quand le bien semble défraîchi, quand il faut y effectuer des travaux de rénovation, ils demandent une baisse de prix équivalente à... cinq fois le prix global de ces travaux* !

* Étude réalisée de décembre 2008 à janvier 2009 par le cabinet Interview pour Mon Home Staging auprès de 550 personnes, propriétaires ou acheteurs.

0,5 % à 3 % du prix de vente

Ce que va coûter le home staging (de quelques centaines à quelques milliers d'euros) serait donc peu de chose par rapport au gain financier représenté par des mois d'attente en moins et une négociation en votre faveur !

Tablez sur 150 € environ pour un simple diagnostic et, en moyenne, 1 200 € pour une « mise en scène » complète, location des accessoires incluse. Mais vous pouvez également acheter les objets ou petits meubles nécessaires et les revendre ensuite via Internet, ou les réutiliser dans votre nouvelle maison !

En tout, une prestation home staging représenterait en moyenne 0,5 à 3 % du prix de vente, tout inclus.

Et si vous en faisiez autant... sans passer par un home stager ? Certes, vous pouvez tenter d'appliquer vous-même certains des principes que nous détaillons ci-dessous. Mais n'oubliez pas une chose : il est extrêmement difficile de porter un regard objectif sur l'endroit où nous vivons ! Un professionnel, lui, est neutre : son but n'est pas de juger votre déco ; il ne va pas vous dire qu'elle est géniale ou ringarde, ni remettre vos choix en question. Mais il va faire le vide sans état d'âme !

De plus, un bon home stager est au courant des tendances, de ce qui fonctionne, de ce qui va plaire à la majorité des visiteurs ; il sait préconiser des changements à moindre coût : son but n'est pas de vous placer des travaux, contrairement à certains artisans qui se sont lancés indûment dans cette nouvelle activité. C'est d'ailleurs pour cela que la profession s'est récemment dotée d'une charte.

Les bons principes

Impersonnel ne veut pas dire froid : l'une des pires idées serait de tout repeindre en blanc, par exemple ! Il faut au contraire adopter des teintes neutres mais chaleureuses et tendance : beige rosé, sable, gris doux, bleu clair...

Mais, avant de vous emparer d'un pinceau, faites un état des lieux précis, le plus objectif possible, comme un professionnel : votre intérieur n'est-il pas trop encombré ? Votre déco si originale ne risque-t-elle pas d'empêcher les visiteurs d'imaginer leur propre ambiance dans les lieux ? Le vieux fauteuil avachi dans lequel vous adorez regarder la télé n'est-il pas plus confortable que joli à regarder ? Votre galerie de photos de famille ne pourrait-elle pas trouver place dans un carton, en attendant le déménagement ? ...



Si l'habitat comporte déjà une cheminée, bien sûr on la garde à condition qu'elle intègre bien le décor comme ici. Cheminée Thelma de **FABRILOR**, équipée d'un foyer DECO 855 laiton double ouverture. Ensemble réalisé en briques SVK saumon et pierre de Brétignac. Poutre chêne massif.



Salon, avant/après : un changement de fauteuils... fait déjà beaucoup !



© Yasmine Médéric pour Monhomestaging



© Yasmine Médéric pour Monhomestaging



Relooking total pour cet appartement constitué de minuscules chambres de bonnes réunies... mais encombrées d'un fouillis indescriptible ! Un bon coup de balai, un bon coup de peinture, quelques accessoires judicieusement choisis... et le salon a changé d'allure !

Dressez un plan des actions à mener en priorité, réfléchissez à la façon de les réaliser et avec qui : aurez-vous besoin d'un artisan, pourrez-vous tout faire seul ?

Puis, retrousser vos manches : vider-nettoyer-rafraîchir-mettre en scène... tels sont les mots d'ordre du home stager. Après avoir mené à bien les petits travaux nécessaires, il faudra mettre le plus de choses possible dans des cartons, éliminer des meubles, redisposer les autres, de façon à avoir la déco la plus neutre possible. Un bon truc de home stager : disposer de petits accessoires (vases, tableaux, touches de couleur) aux endroits stratégiques. C'est une façon de guider le regard du visiteur : l'attirer vers ce qu'on veut qu'il regarde, le détourner de ce qu'on préfère... qu'il ne voit pas ! ♦

© Yasmine Médicis pour Monhomestaging



Une salle de bains familiale, simplement désencombrée et dépersonnalisée, puis accessoirisée dans une ambiance bord de mer, le tout pour une centaine d'euros.

La Fédération des Professionnels de Home Staging (FEPHS), pour trouver le bon «home stager».



4 QUESTIONS À... YASMINE MÉDICIS, INITIATRICE DU «HOME STAGING» EN FRANCE

«LE HOME STAGING... C'EST UN EXORCISME !»

Titulaire d'un Master d'Administration des Entreprises, manager dans des groupes internationaux, mais passionnée depuis toujours par la décoration, Yasmine Médicis découvre le Home Staging outre-Atlantique en 2005. Elle se forme à cette méthode et la propose dès 2006 en France et en Belgique. En 2008, elle fonde sa société, «Mon Home Staging» et le site internet du même nom. Désormais formatrice auprès de l'École Supérieure de l'Immobilier (ESI) et de la FNAIM, elle organise aussi des stages de «Home Stager» dans son Institut de Formation et via des cours en ligne sur Internet. Elle est membre fondateur de la Fédération professionnelle (FEPHS) et co-auteur du livre «100 questions sur le Home Staging» qui sortira aux éditions Luc Pire en février.



Quelle est votre définition du home staging ?

Le home staging, ce n'est pas forcément donner plus de valeur au bien mais c'est le mettre en valeur. Grâce à quoi, on va vendre au plus juste prix, et plus vite. Cela ne passe pas forcément par une rénovation lourde : il ne s'agit pas de faire de la chirurgie esthétique, mais plutôt de réaliser un bon maquillage... semi-permanent ! Il n'est pas question non plus de dissimuler : on ne fait pas du cache-misère, mais du rafraîchissement ! Et ça s'approche aussi d'un exorcisme, car finalement... on «fait sortir» le propriétaire de sa maison, en la dépersonnalisant au maximum ! Ce n'est pas douloureux, au contraire, ça l'aide à tourner la page, à se préparer à la vente et au déménagement. On commence à faire les cartons, on vide les lieux, c'est du concret ! C'est d'ailleurs significatif, dès qu'on lance le home staging, on entend les propriétaires commencer à parler vraiment de leur maison comme d'un bien immobilier en vente et non plus comme de leur domicile.

Quel est le B.A.-Ba de votre profession ?

Le point fondamental, c'est d'abord de faire comprendre au propriétaire qu'on ne vend pas sa maison comme on y vit.

Ensuite, il faut identifier ce qui peut bloquer les éventuels acheteurs : là, toute la compétence du home stager entre en jeu. Il entreprend ensuite un travail en trois étapes :

désencombrement, réparations, nettoyage et présentation.

La première étape est essentielle : un intérieur encombré ne permet pas une bonne perception du logement. Parfois, on peut enlever jusqu'à la moitié de ce que contient une pièce !

Les travaux engagés sont-ils importants ?

Ce n'est pas le but : l'idée, c'est de trouver ce qui fera le plus d'effet

avec le minimum de moyens. Vous n'avez pas idée de ce qui peut bloquer une vente : les visiteurs ne verront pas la chaudière à changer, mais un vieux robinet qui fuit peut carrément les dissuader d'acheter ! Aussi, il faut s'en tenir à ce qui saute aux yeux. Changer un papier peint défraîchi ou démodé, donner un coup de peinture, utiliser des stickers pour relooker les surfaces, repeindre ou changer les meubles de la cuisine ou le carrelage de la salle de bains... Ces deux dernières pièces sont d'ailleurs capitales... Parfois, on fait changer toute la cuisine, y compris l'électroménager, si c'est le point bloquant : ça peut être très payant, et le propriétaire peut très bien ensuite emporter les appareils neufs en partant, ou les négocier dans le prix de vente ! Idem dans la salle de bains : j'ai l'exemple d'un appartement qu'on a vendu en un rien de temps car la visiteuse a eu le coup de foudre pour le pommeau de douche «pluie tropicale»... elle n'a vu que ça ! Accessoiriser sa salle de bains en changeant les robinets et ce fameux pommeau de douche avait coûté en tout 150 € au propriétaire !

Combien de temps ça prend... et combien ça coûte ?

Notre règle, au sein de la fédération, c'est un délai de trois semaines maximum : l'idée est d'aller très vite. Pendant la phase de home staging, on retire le bien de la vente, ce qui permet aussi, si je puis dire, de lui «refaire une virginité» : quand on le remet sur le marché, entièrement relooké, c'est comme s'il y arrivait pour la première fois ! Quant au coût, ça dépend vraiment des lieux, parfois on fait des miracles avec 500 €, parfois il faut plus du double. Notre prestation globale comprend le diagnostic du home stager, les travaux si nécessaire, la location des accessoires, sauf si le propriétaire préfère les acheter. On peut s'en tenir au diagnostic ou, si le client le souhaite, on peut aussi fournir des packages complets qui comprennent la gestion des artisans et le déménagement !