



# Maquillage à tous les étages

Mettre son bien en scène pour le vendre plus vite et plus cher. **Le home staging** nous promet monts et merveilles.

ites web, livres, émissions télé... On ne parle plus que de "home staging", même si le phénomène est déjà bien implanté aux Etats-Unis ou en France. L'idée? Mettre un bien immobilier en scène pour le vendre plus vite et plus cher. Quand on sait que les coups de cœur représentent 90 % des ventes et qu'un acheteur potentiel se décide dans les deux premières minutes de sa visite, on se dit que cette tendance à la "présentation de maison" arrive à point nommé.

En Belgique, ces nouveaux coachs immobiliers fleurissent déjà ici et là. Comme Coralie Verheyden, institutrice et "home stager", qui prodiguera ses précieux conseils dans la nouvelle émission *A vendre ou à acheter* sur RTL-TVI. "L'objectif du home stager est de dépersonnaliser un bien, tout en créant un sentiment de chaleur et de bien-être. Avant de vendre, le propriétaire doit en quelque sorte transformer son domicile en "maison-témoin". Dans la plupart des cas, les gens sont attachés à leurs souvenirs et ils oublient qu'un acheteur va vivre dans cet en-

droit. Il faut pourtant que l'acquéreur potentiel arrive à se projeter dans ce nouveau lieu."

Quitte à virer tous les vieux meubles de famille et transformer sa demeure en maison Ikea? Pas forcément. "Il y a différents degrés dans le home staging, poursuit Coralie. Quand on y met les moyens, on peut considérablement transformer son bien. Mais on peut aussi arranger sa maison avec de toutes petites choses qui coûtent trois fois rien et qui ont un impact visuel assez fort. Dans la plupart des cas, il y a juste un gros travail de rangement. On essaie d'"agrandir" le lieu en valorisant les espaces disponibles. On conseille aussi au propriétaire d'entreposer le surplus d'objets ailleurs, dans un hangar qu'on loue le temps de la vente. Il existe une règle, celle des six "r": ranger, récurer, réparer, rafraîchir, réorganiser et revaloriser, c'est-à-dire accessoriser pour créer quelque chose qui plaira au plus grand nombre."

A quel prix? Les tarifs pratiqués dans le home staging paraissent fluctuer autant que ceux de l'immobilier... Entre 60 et 300 € pour une pre-

mière consultation, de 1.100 à 1.800 € pour un accompagnement plus complet avec galerie de photos et site web. Sans compter les devis pour les éventuels aménagements... Cher? Les acheteurs recommencent à pointer leur nez dans les agences, le nombre de transactions augmente sensiblement, les acteurs du marché de l'immobilier sont optimistes pour les mois à venir. Les home stagers aussi...

## PLUS-VALUE GARANTIE?

A quel point ce nouveau service est-il rentable? "En investissant 1 à 2 % de la valeur du bien, on peut gagner entre 5 et 15 % sur la vente, assure Coralie Verheyden. En période de crise, on ne gagnera peut-être que 5 % mais on vendra très



Le home-staging ne nourrit pas encore Coralie. Et après son passage sur RTL-TVI?

souvent le bien dans le mois." D'après des études américaines, une maison ou un appartement "home stagé" se négocierait trois fois plus vite. Du moins aux Etats-Unis... "Pour la Belgique, je suis plus sceptique, lâche Eric Verlinden, administrateur délégué du groupe immobilier Trevi. Aucun professionnel du secteur ne prendra ce chiffre au sérieux. Si votre maison est en parfait état, le home staging ne changera rien. Même chose si votre bien est un appartement dans un immeuble-tour bas de gamme. Je pense que le battage médiatique est plus important que la réalité du marché. Nous aussi, nous avons tenté le coup. Nous proposons à nos clients vendeurs le choix entre deux services gratuits: un home stager ou une expertise par un géomètre indépendant. Personne ne choisissait le home staging. Je pense que le marché n'est pas encore prêt pour fonctionner à l'américaine."

## HOME STAGER SDF

En France, le phénomène n'en est plus un. Centres de formation bidon, home stagers amateurs... La corporation se déchire, le marché du home staging part à la dérive. Et les faillites s'enchaînent tellement vite que certaines socié-

tés proposent désormais leurs séminaires spécialement conçus pour les home stagés "SDF". "Si on ne combine pas cette activité avec celle d'un agent immobilier, il n'est pas possible d'en vivre, confirme Pierre Dimmers, président de l'Association d'aide et de défense des intérêts des propriétaires. Quand les gens vendent un bien, ils ne veulent pas investir davantage d'argent que la commission réclamée par les agences. Tant qu'à faire, ils préféreraient même des conseils gratuits. Il faudrait donc que les home stagers travaillent systématiquement avec les agents immobiliers et que ce service soit compris dans leurs frais. Mais il suffit de voir les annonces sur Internet pour se rendre compte que de nombreux proprié-

taires auraient bien besoin de l'un ou l'autre conseil. De la photo prise en contre-jour à celle immortalisée par mauvais temps, on voit de tout." Avec ses clichés amateurs et ses annonces abrégées, le site Immoweb est en effet un peu l'antithèse du home staging.

Sidney Lenoir et Laurent Van Roey  
Photos: Coralie Verheyden

A VENDRE OU A ACHETER  
Mardi 27 avril - 20h20 - RTL-TVI

## Les clés du home staging

Intitulé *100 questions sur le home staging*, un petit guide pratique surfe sur la tendance de ce nouveau coaching. Petit tour d'horizon des trucs et astuces pour éviter les pièges et surclasser sa maison...

**ON DÉPERSONNALISE** au maximum! Au diable le papier peint de 1975, le sofa trop rétro, les posters gothiques des enfants et les magnets sur le frigo. On planque également les collections douteuses et les photos de famille.

**ON PHOTOGRAPHE** ses meubles et ses bibelots et on demande plusieurs avis objectifs avant de tout miser sur sa déco.

**ON NETTOIE** sa maison comme on le ferait si on devait recevoir le Premier ministre.

**ON SOIGNE** tout spécialement la mise en valeur de la cuisine et de la salle de bains. Contrairement aux idées reçues, le salon et la salle à manger ne sont pas primordiaux dans le processus de décision d'achat.

**ON NE NÉGLIGE JAMAIS** le jardin ni l'entrée. L'acheteur moyen se décide en deux minutes. Il n'attendra même pas de voir l'étage...

**ON VÉRIFIE** que la fonction des pièces est clairement identifiable. Pas d'ordinateur dans la chambre des parents, ni de cartons dans la salle de bains. Idéalement, on vire tout ce qui n'a aucun rapport avec la pièce.

**ON REND TOUT AUSSI NEUTRE** la chambre parentale, qui doit ressembler à une chambre d'hôtel. Sinon, le visiteur aura l'impression de violer l'intimité des occupants.

**ON MAXIMISE** la circulation à l'intérieur du bâtiment et entre les meubles en particulier: 60 cm minimum entre la table basse et le fauteuil. Si cela s'avère impossible, on déménage le tout dans un garde-meuble.

**ON FERME** les fenêtres et on évite tous les bruits intempestifs. Et on ne laisse jamais la télé allumée. Trop perturbateur.

**ON NE FAIT JAMAIS ENTRER** les visiteurs par l'arrière-cuisine ou par le garage. Chacun d'entre eux est un acheteur potentiel, qui versera peut-être des centaines de milliers d'euros pour votre maison.

"100 questions sur le home staging", Yasmine Médicis et Daniel Van Daele, Luc Pire.





AVANT



APRÈS



AVANT



APRÈS

# Maquillage à tous

Mettre son bien en scène pour le vendre plus vite et plus cher. **Le home staging** nous promet monts et merveilles.

**S**ites web, livres, émissions télé... On ne parle plus que de "home staging", même si le phénomène est déjà bien implanté aux Etats-Unis ou en France. L'idée? Mettre un bien immobilier en scène pour le vendre plus vite et plus cher. Quand on sait que les coups de cœur représentent 90 % des ventes et qu'un acheteur potentiel se décide dans les deux premières minutes de sa visite, on se dit que cette tendance à la "présentation de maison" arrive à point nommé.

En Belgique, ces nouveaux coachs immobiliers fleurissent déjà ici et là. Comme Coralie Verheyden, institutrice et "home stager", qui prodiguera ses précieux conseils dans la nouvelle émission *A vendre ou à acheter* sur RTL-TVI. "L'objectif du home stager est de dépersonnaliser un bien, tout en créant un sentiment de chaleur et de bien-être. Avant de vendre, le propriétaire doit en quelque sorte transformer son domicile en "maison-témoin". Dans la plupart des cas, les gens sont attachés à leurs souvenirs et ils oublient qu'un acheteur va vivre dans cet en-

*droit. Il faut pourtant que l'acquéreur potentiel arrive à se projeter dans ce nouveau lieu."*

Quitte à virer tous les vieux meubles de famille et transformer sa demeure en maison Ikea? Pas forcément. "Il y a différents degrés dans le home staging, poursuit Coralie. Quand on y met les moyens, on peut considérablement transformer son bien. Mais on peut aussi arranger sa maison avec de toutes petites choses qui coûtent trois fois rien et qui ont un impact visuel assez fort. Dans la plupart des cas, il y a juste un gros travail de rangement. On essaie d'"agrandir" le lieu en valorisant les espaces disponibles. On conseille aussi au propriétaire d'entreposer le surplus d'objets ailleurs, dans un hangar qu'on loue le temps de la vente. Il existe une règle, celle des six "r": ranger, récupérer, réparer, rafraîchir, réorganiser et revaloriser, c'est-à-dire accessoiriser pour créer quelque chose qui plaira au plus grand nombre."

A quel prix? Les tarifs pratiqués dans le home staging paraissent fluctuer autant que ceux de l'immobilier... Entre 60 et 300 € pour une pre-

mière consultation, de 1.100 à 1.800 € pour un accompagnement plus complet avec galerie de photos et site web. Sans compter les devis pour les éventuels aménagements... Cher? Les acheteurs recommencent à pointer leur nez dans les agences, le nombre de transactions augmente sensiblement, les acteurs du marché de l'immobilier sont optimistes pour les mois à venir. Les home stagiers aussi...

## PLUS-VALUE GARANTIE?

A quel point ce nouveau service est-il rentable? "En investissant 1 à 2 % de la valeur du bien, on peut gagner entre 5 et 15 % sur la vente, assure Coralie Verheyden. En période de crise, on ne gagnera peut-être que 5 % mais on vendra très



**Le home-staging ne nourrit pas encore Coralie. Et après son passage sur RTL-TVI?**