

En Suède, un passage obligé

En Angleterre ou en Suède, le home-staging est rentré dans les mœurs et la vente d'un bien immobilier se fait rarement sans avoir recours à ce service. "En Suède par exemple, le home-staging est déductible des impôts. Les décorateurs spécialisés travaillent directement avec les grands organismes immobiliers. Nettoyer sa maison en faisant appel à une entreprise de nettoyage est un passage obligé ! Lorsqu'ils visitent une maison, les Suédois s'attendent à voir la maison en exposition, c'est un véritable rendez-vous !", explique Anneli Dubois. En France, le home-staging n'en est qu'à ses balbutiements et les gens ne voient pas forcément l'utilité de dépenser avant de vendre. Pourtant, les mentalités sont peut-être en train d'évoluer. L'émission "Maison à vendre" diffusée récemment sur M6 entend, par exemple, exploiter le phénomène. Le home-staging répond aux besoins et satisfait finalement toutes les personnes désirant rehausser la valeur d'une propriété. Les particuliers vendent plus rapidement et au meilleur prix et les agents immobiliers rendent le bien plus compétitif sur le marché.



Privilégier la simplicité

Vous comptez vendre votre maison, mais ne souhaitez pas que les acquéreurs potentiels débarquent dans votre chez-vous avant de ne l'avoir entièrement rangé et nettoyé ? Le home-staging s'attache à vous donner des clés ainsi que des conseils pour lui donner un coup d'éclat. Plusieurs étapes sont nécessaires. Le spécialiste viendra chez vous et préparera un carnet de conseils détaillés. Concrètement, le home-staging consiste à indiquer au propriétaire les actions à entreprendre avant de vendre : nettoyage, rangement, allègement de l'espace... Le décorateur peut également suggérer de repeindre un ou deux murs dont la peinture a jauni ou d'enlever un tapis défraîchi, par exemple. L'entrée est, de son côté, l'un des éléments clés et une pièce à choyer tout particulièrement, comme l'explique la décoratrice. "Compte tenu que la première impression d'un lieu prend environ 15 secondes, cela se passera dans l'entrée. Les changements à apporter peuvent donc y être décisifs". Un objectif : privilégier la simplicité, sans fioritures ou superflu. La disposition idéale du mobilier, un shopping de petites décorations pourront également être indiqués. L'important est de rendre, en quelque sorte, la propriété

aussi neutre qu'une maison témoin afin que les acheteurs puissent, dès les premières secondes, s'y sentir comme chez eux.

Retour sur investissement

Mais combien coûte réellement ce service et quel est le bénéfice réalisé par les propriétaires ? Car dépenser pour son intérieur juste avant de vendre sa maison peut paraître pour le moins surprenant. "Au départ, l'investissement varie selon l'intérieur. Pour la première maison, la propriétaire a dépensé environ 2 500 €" précise la décoratrice Anneli Dubois. Et le bénéfice serait bien réel et non-négligeable puisque "d'après les statistiques, une maison aménagée selon les principes du home-staging se vend de 2 à 10 % plus cher. Cela peut atteindre jusqu'à 20 % pour les résidences de prestige". Grâce au home-staging, propriétaire et décorateur cherchent à "provoquer le coup de foudre !".