

EXPERTISE

Vendre plus cher? Pensez au « home staging »!

Le *home staging* vient de l'anglais *home*, la maison, et *stage*, la scène. C'est l'art de mettre en scène une maison avant de la vendre ou de la louer. Il est également appelé *house doctoring* en Grande-Bretagne ou valorisation immobilière en France. En réalité, c'est un « relooking immobilier ».

Objectif

L'objectif ultime est de vendre le bien plus cher, en impactant deux aspects fondamentaux de toute vente: la demande et l'émotion. Plus la demande est forte, plus le prix sera élevé. L'intention est donc de plaire au plus grand nombre d'amateurs. Au travers d'une décoration neutre, claire, moderne et allégée. Ensuite, il faut créer le coup de cœur afin de susciter les émotions – et dépasser le prix de raison – au travers d'un aménagement tendance, chaleureux et harmonieux.

Chambre d'hôtel

En fait, il s'agit de présenter votre maison comme un hôtel, si possible cinq étoiles. Pensez à une chambre de luxe, elle est généralement dépersonnalisée, neutre, bien rangée, soignée, chaleureuse. Elle donne l'impression aux nouveaux arrivants que c'est leur chambre alors que quelqu'un d'autre y dormait la veille. Le candidat acheteur s'y projette donc et achète beaucoup plus facilement.

Gain potentiel

L'expérience montre que le prix de vente atteint est ainsi généralement 5% supérieur à celui obtenu sans *home staging*. Ce dernier étant le prix inscrit sur compromis de vente et pas le prix d'annonce. Par rapport à un prix de vente moyen en Belgique de plus ou moins 200.000 euros, cela correspond à un gain de 10.000 euros.

Investissement

Si vous décidez de le faire vous-même, il vous faudra disposer de beaucoup de temps. Le *home staging* est

simple à comprendre mais par contre assez chronophage. La phase de désencombrement et le rangement sont parfois fastidieux. Si vous préférez déléguer ce service, il vous faudra compter un budget minimum de 2.000 euros TVAC. Mais pour un gain cinq fois supérieur à l'investissement. Certains agents immobiliers incluent ces services dans leurs prestations.

Processus

Il faut avant tout désencombrer l'habitation. Des boîtes qui traînent par terre ou des objets au-dessus des armoires de cuisine donnent l'impression que la maison est trop petite. Or les candidats achètent rarement pour plus petit. Ils cherchent plus de mètres carrés. Montrez-leur que vous en avez à leur offrir. Par ailleurs, lors des visites, il y a beaucoup de monde dans le logement. Les visiteurs risqueraient de s'y sentir à l'étroit si vous ne supprimez pas quelques meubles et de s'en désintéresser par la même occasion.

Ensuite, il faut effectuer un très grand nettoyage de printemps. Votre habitation doit briller et sentir la propreté telle une voiture sortant du car-wash et simonisée. Pensez aux tissus, tapis, fenêtres, frigo, four, etc. Profitez-en au passage pour effectuer quelques menues réparations: la chasse qui coule, une lampe cassée, un cache-prise manquant, les joints abîmés ou salis de la baignoire. Ils donnent souvent un air négligé et dévalorisent le bien.

Enfin, ajoutez une touche de décoration à votre logement, un effet « waouw ». Des coussins, plaids, housses de couettes, en apportant une attention toute particulière à l'harmonisation des couleurs. En effet,

sur les photos, ce sont ces couleurs qui ressortent. A utiliser avec grande parcimonie car au-delà de trois couleurs par pièce (plancher et murs inclus), vous risquez un effet « patchwork » peu engageant. Pensez également à éclaircir votre intérieur. La lumière est le deuxième critère de choix après la localisation. ©



EVELYNE GIELEN
ÉCONOMISTE IMMOBILIER,
METRECARRE

Le « home staging » permet de vendre une habitation 5% plus cher.