

« Rééquilibré, le marché peut redémarrer »  
BENOIST APPAYRI  
SECRETARIE D'ETAT  
AU LOGEMENT

## Spécial IMMOBILIER

### La fin de la baisse

- LES PRIX À PARIS ET DANS 40 VILLES
- TOUTES LES OFFRES DE CRÉDIT
- LOI SCHELLER, MODE D'EMPLOI

## Petite leçon de *home staging*

Importée des Etats-Unis, la technique consistant à mettre en scène son chez-soi avant de le présenter à la vente est plébiscitée par les agents immobiliers. Elle permet de réduire de moitié les délais de vente !

**B**ien sûr, c'est de la cosmétique. Mais quel vendeur de voitures ne passe pas un coup d'éponge sur la carrosserie ? Quel marchand de pommes ne leur donne pas un coup de chiffon ? Vendre, c'est aussi séduire. En immobilier, cela se traduit par le *home staging*, une technique inventée il y a trente-cinq ans par Barbara Schwarz, décoratrice américaine et agent immobilier. Elle signifie littéralement « mettre en scène son chez-soi ».

En France, sa percée est plus récente. A la télévision, il a sa version pour bricoleurs, avec l'émission *D&CO* de Valérie Damidot sur M6. Mais il commence aussi à faire des adeptes dans les agences immobilières, qui y trouvent un moyen de réduire de moitié les délais de vente des biens qui leur sont confiés. Il ne faut pas, cependant, en attendre des miracles : le *home staging* accélère la vente, mais ne permet pas de vendre plus cher. D'autant qu'il a un coût : entre 1 et 2% du prix du bien, ou environ 15 euros par m<sup>2</sup>.

### S'approprier l'espace

« Il suffit de peu de chose pour rendre un appartement plus agréable », confirme Thibault Chanel, animateur de *Recherche appartement ou maison* sur M6. « Nous allégerons et redonnons de l'espace pour que le visiteur puisse se l'approprier », explique Marie Goguet, décoratrice pionnière du *home staging* avec *Immostyling*. Nous l'avons rencontrée à pied d'œuvre chez Diana : un 130-m<sup>2</sup>, à Boulogne, en vente depuis... huit mois. Une simple visite permettra de voir ce qui ne va pas : un espace dans lequel se sont accumulés trop de souvenirs. Une bonne quinzaine de cartons plus tard, Diana, partie faire un tour, redécouvre son appartement : « C'est incroyable comme il paraît grand ! » Ses visiteurs, les jours suivants, auront la même impression. **Eric Tréguier**

Avant



Après



Ce 100-m<sup>2</sup> était à vendre depuis six mois, lorsqu'il a été « home stagé ». A 400 000 euros, à Nice, il est vrai qu'il était un peu cher. Même pour le quartier réputé des Musiciens. Il avait aussi un gros problème d'organisation : la salle à manger était dans le salon. En inversant la pièce, elle a retrouvé son harmonie. Quinze jours après le *home staging*, l'appartement était vendu !



Avant



Après

Un appartement parisien de 100 m<sup>2</sup>, situé dans le quartier des Halles, en vente depuis plus de trois mois. Là aussi un peu cher, sans doute : 700 000 euros pour un troisième étage sans ascenseur. Cette fois-ci, l'intervention a été très légère, car le propriétaire ne voulait pas toucher aux meubles : quelques bibelots retirés, des touches de couleur subtiles, du blanc sur le lit pour aérer le tout et ramener de la lumière. Là encore, il s'est vendu quelques semaines plus tard.