

ON  
VOUS  
EN DIT  
PLUS

SOCIÉTÉ La crise du marché immobilier encourage la pratique du « home staging » :

# Un coach déco pour



► **Mettre en scène sa maison pour la vendre, c'est le principe du « home staging ».**

► **Accentué par la crise du marché immobilier, le concept se développe en France.**

► **Reportage à Templeuve.**

PAR CHANTAL DAVID  
Endireplus@lavoixdunord.fr  
PHOTOS PATRICK JAMES

Il est 17 h 30, Lionel Delvincourt balaie du regard son salon qu'il ne reconnaît plus : des tentures beiges habillent les fenêtres, certains meubles ont changé de place, d'autres ont carrément disparu. Un tapis a été installé sous la table de la salle

à manger, de nouvelles lampes et des bougies donnent une ambiance chaleureuse à la pièce. Le propriétaire de la maison est bluffé : « Tout paraît plus grand, plus beau. On se croirait dans un magazine de décoration. » Johanne Olivier goûte le compliment en justifiant les changements : « Votre pièce est spacieuse, il faut que l'acheteur le remarque et pour cela, on joue la carte de la sobriété. Nous avons aussi changé le lustre pour mieux valoriser la hauteur de plafond ».

La décoratrice sait que l'instant est délicat. Ce matin, en lui confiant ses clés pour une opération de home staging, Lionel Delvincourt (photo ci-contre) lui a remis une partie de ses souvenirs, de son intimité. Or, mettre en scène une maison pour mieux la vendre implique de gommer les détails personnels qui empêcheraient l'acheteur potentiel de se projeter : on dé-

croche les photos de famille, on range hors de la vue les brosses à dents et le peignoir dans la salle de bain, les pots à épices et les éponges dans la cuisine. « Chaque intervention est précédée d'un diagnostic où j'explique précisément au client ce que je vais modifier, enlever. C'est un état des lieux mais aussi une préparation psychologique : les souvenirs disparaissent. Ce n'est pas anodin. »

## Coup de baguette magique

Effectivement, Lionel Delvincourt semble un peu désorienté : « Où est ma statue ? Et mon masque népalais ? Et mon plaid malien ? » Tout a été soigneusement rangé dans des cartons, avec la maquette de bateau qui trônait sur la cheminée et la déco des murs des chambres des filles.

Pour ce chantier à Templeuve, Johanne Olivier est aidée de trois autres personnes.

## REPÈRES

**Valoriser sa maison pour la vendre plus vite et à son meilleur prix... Quelques conseils de Johanne Olivier.**

► **Faire de l'espace.** Une maison encombrée de meubles et de bibelots paraît plus petite. Éviter aussi le meuble posé près d'une porte sur le mur perpendiculaire qui obstrue l'entrée. Éviter de mettre deux fonctions (chambre et bureau par exemple) dans la même pièce.

► **Nettoyer à fond.** Une maison propre fait toujours meilleure impression. L'idéal est de passer un coup de peinture sur les murs. Avant une visite, penser à débarrasser de vos affaires personnelles, lavabos et baignoires dans la salle de bain. Opter pour des accessoires en inox pour un effet plus hygiénique. Au salon, éviter les piles de disques ou journaux sur un meuble ou posés à même le sol.

► **Dépersonnaliser la maison.** Pour multiplier vos chances de vendre, votre maison doit plaire au plus grand nombre, être la plus neutre possible afin que l'acheteur puisse se sentir « comme chez lui ». Il faut enlever les photos personnelles, limiter le nombre de cadres sur les murs ainsi que les miroirs qui détournent l'attention du visiteur. Dans les chambres, penser aux couvre-lits pour dissimuler les housses de couette.

► **Créer l'ambiance.** Les préceptes du home staging sont formels. Pour rendre une maison chaleureuse, on multiplie les lampes allumées et les bougies. Même en plein jour.

◀ **Avant-après : tous les objets personnels ont été gommés du salon. Le but est que l'acheteur puisse se projeter.**

Quatre en tout pour « transformer en une journée comme d'un coup de baguette magique » une maison à étages de 140 m<sup>2</sup> avec trois chambres. Commencé à 9 h le matin, le ballet est bien rodé. Rien n'échappe à la sagacité de Johanne Olivier, ni le morceau de plinthe qui se décolle, ni la goutte d'huile qui manque pour faire coulisser un tiroir parfaitement. « Des détails qui peuvent paraître insignifiants mais qui donneraient envie à l'acheteur de négocier un rabais. » Et la décoratrice de préciser le double objectif du home staging : « Raccourcir les délais de vente et donner envie d'acheter au prix fixé par le client. »

Pour l'heure, Lionel Delvincourt s'interroge pour savoir où poser sa baguette de pain sans briser le décor. Johanne Olivier le rassure. Il pourra continuer à vivre normalement. Mais avant chaque visite, il devra prendre soin de remettre les lieux, exactement comme elle les a laissés. ■

du conseil à la transformation, tout est mis en œuvre pour séduire les acheteurs.

# vendre sa maison



Grand nettoyage, transformation par petites touches du sol au plafond. En une journée, la maison de Lionel Delvincourt (photo du bas) a été relookée par Johanne Olivier.

Sa prestation de home staging varie du prix du simple diagnostic (95 €, conseils sans intervention) jusqu'à 1 % de la valeur de la maison pour une importante transformation.

## EN CHIFFRES

### 90 secondes

C'est le temps que met un acheteur pour se faire une idée du bien immobilier qu'il visite. La fameuse « première impression », objet de toutes les attentions des pros du home staging.

### 30,8 jours

C'est le délai moyen de vente d'une maison avec home staging. Contre 160 jours pour une maison sans.

(Étude ASP portant sur 400 mises en vente et deux groupes témoins, entre juin et novembre de l'an dernier)



## Le home staging à la télé

L'arrivée du home staging en France est récente, mais le métier se développe fortement aux États-Unis et en Grande-Bretagne depuis le début des années 2000. Comme tout ce qui est tendance, le home staging a vite été récupéré par la télé. La chaîne britannique Channel 4 diffuse un programme intitulé *Selling house* depuis 2002. En France, c'est M6 qui a adapté le concept sous le titre *Maison à vendre*, traduction littérale du titre anglais.

L'émission, présentée par l'agent immobilier Stéphane Plaza (également vu dans l'autre émission immobilière de la chaîne, *Recherche maison ou appartement*), est diffusée régulièrement en prime time depuis décembre 2007 et rassemble en moyenne 3,2 millions de téléspectateurs. Avec l'aide de décorateurs et d'artisans, Stéphane Plaza conseille des personnes dont la maison est à vendre depuis plusieurs mois. Leurs maîtres mots sont : ranger, dépersonnaliser, rafraîchir et réparer. Des travaux d'aménagement (aussi bien intérieurs qu'extérieurs) dont le coût se situe entre 1 et 2 % du prix de vente du bien. L'émission se termine par des visites d'acheteurs potentiels et, souvent, par la signature d'un compromis de vente.

**NATALIE GROSSKOPF**  
Prochaine diffusion de « Maison à vendre » : dimanche 18 janvier à 16 h 10 sur M6 (rediffusion de l'émission d'hier soir).

## POUR EN SAVOIR PLUS

### ► Surfer

– [www.lehomestaging.fr](http://www.lehomestaging.fr)  
– [www.atouts-demeure.com](http://www.atouts-demeure.com)  
– [www.homes-stagings.fr](http://www.homes-stagings.fr) (stages de formation au home staging).

### ► Lire

– « Le guide du home staging pour mieux vendre sa maison », par Sophie Sarfati. Fleurus. 14,90 €.



## L'avis des agents immobiliers

**La « mise en scène immobilière » (traduction littérale du « home staging ») faciliterait largement la transaction. Qu'en pensent deux agents immobiliers de la FNAIM ?**

**Déjà des conseils.** « On n'a pas attendu le home staging pour donner des conseils à nos clients afin de faciliter la vente », commente Patrick Fromont, délégué Nord de la Fédération nationale des agents immobiliers. « Il y a des choses basiques, comme présenter des lieux propres, ouvrir les volets pour faire entrer la lumière, aérer, vérifier si rien ne traîne, comme des cartons ou autres objets pas très esthétiques. »

**Ne pas vexer le vendeur.** Les agents immobiliers sont unanimes sur un point : il leur serait très délicat d'intervenir dans la décoration de manière aussi poussée qu'un consultant extérieur. « Quand les gens vendent, ils sont souvent persuadés que

leur bien est mieux que la moyenne, que leur maison est belle telle qu'elle est. Je ne me vois pas demander à mes clients de retirer tel ou tel objet parce qu'il pourrait déplaire, je ne voudrais pas les vexer. Alors bien sûr si on voit une catastrophe, on va suggérer un nettoyage ou un rafraîchissement des peintures par exemple, mais pas au-delà. Il y a un petit côté « camouflage » dans le home staging qui me gêne », commente de son côté Gérard Derycker, agent immobilier à Lille. « Il faudrait vraiment que ce soit le client qui me fasse la demande pour que je le conseille ou que je l'oriente vers un cabinet spécialisé. »

**Scepticisme.** Dans l'ensemble, les agents immobiliers sont assez sceptiques quant au développement du home staging en France : « Le nombre de personnes prêtes à ce qu'on dépersonnalise leur maison restera très réduit. Et puis le home staging arrive au moment où l'immobilier souffre et où

les vendeurs ont toute une batterie de diagnostics à faire réaliser, ce qui représente une dépense supplémentaire. Alors dépenser davantage pour refaire sa déco... »

### Une activité méconnue

De fait, la plupart des agences immobilières découvrent à peine le home staging. Beaucoup en ignorent même l'existence. Le concept, il est vrai, est quasiment inexistant en dehors des grands centres urbains. Paris évidemment concentre la majeure partie des professionnels français et, dans la région, c'est essentiellement dans la métropole lilloise qu'on les trouve.

Si le discours des agents immobiliers est aujourd'hui encore très réservé, on peut imaginer qu'avec la chute du marché immobilier et une concurrence encore vive, certains agents soient tentés de sauter le pas et de proposer directement à leur clientèle des prestations de home staging. ■ **CHRISTIAN CANIVEZ**