

HousesMV

Le *home staging* pour optimiser la vente de votre bien

A l'heure où vendre sa maison ou son appartement est moins évident qu'auparavant, cette technique de mise en valeur d'un bien immobilier devient l'atout de taille des propriétaires. Tour d'horizon avec les spécialistes de HousesMV sur cette pratique qui requiert des compétences bien particulières.



Séance de travail. Monique Aigner, à gauche, Valérie Blaser, à droite.

Littéralement «mise en scène de la maison», le *home staging* qui nous vient tout droit des Etats-Unis vise à valoriser un bien, afin de séduire les potentiels acquéreurs. Il n'est pas question d'envisager des travaux d'envergure onéreux, mais de réaliser avec doigté des modifications cohérentes, simples et rapides, qui révèlent le caractère unique d'une propriété. «Sachant que pour un acheteur, les nonante premières secondes de sa visite sont déterminantes, il s'agit de lui présenter un lieu propice au coup de cœur, dans lequel il puisse se projeter et s'imaginer vivre», explique le duo spécialisé de HousesMV, Monique Aigner, experte dans ce créneau depuis une dizaine d'années, et Valérie Blaser qui l'a rejointe avec bonheur. Actives en Suisse romande, elles déploient des techniques qui vont bien au-delà de la décoration d'intérieur, même si leur métier très spécifique exige d'en connaître tous les arcanes. Monique est effectivement diplômée en architecture et stylisme d'intérieur et sa coéquipière en design d'intérieur et en *home staging*.

Un processus ultra personnalisé

Les principes de base du *home staging*: désencombrer, retirer les éléments superflus et trop personnels, nettoyer et rafraîchir, mettre en évidence les espaces et leurs volumes en réaménageant et en repensant la place du mobilier, en har-

monisant teintes et matériaux et en retravaillant la lumière. Rien n'est laissé au hasard, ni les espaces extérieurs ni la mise en valeur des caractéristiques architecturales. «Chaque détail a son importance», souligne le tandem créatif, dont l'approche sensible est très personnalisée. «La visite de la propriété nous permet d'élaborer un projet qui tient compte de l'état des lieux et des besoins, mais aussi des préférences de chaque client, tout en lui permettant de vendre son bien le plus rapidement possible et à un prix attrayant». Par ailleurs, dotées d'une connaissance du marché immobilier local, les consultantes («*home stagers*») conseillent et agencent l'habitation en s'assurant qu'elle corresponde au maximum aux attentes recherchées sur le territoire où elles opèrent.

Un essor programmé

«Le *home staging* est une pratique encore peu utilisée en Suisse, car ses bénéfices sont souvent méconnus ou sous-estimés, contrairement aux Etats-Unis, aux Pays-Bas et aux pays nordiques qui y recourent quasi systématiquement. Des études menées dans ces pays démontrent les avantages qu'il génère, notent Monique Aigner et Valérie Blaser. Mais aujourd'hui, avec la hausse des taux d'intérêt et les incertitudes économiques qui entraînent une augmentation de biens immobiliers disponibles sur le marché, le *home staging*, efficace outil de vente, est bien placé pour se développer dans nos contrées». «Il ne faut, en revanche, pas le confondre avec le *home staging* virtuel qui est fréquemment utilisé pour la promotion de nouveaux projets immobiliers. Mais pour des objets immobiliers existants, le *home staging* virtuel peut provoquer des déceptions, car les images ne correspondent pas forcément à la réalité que l'acheteur trouve sur place. La conséquence: beaucoup de visites avec peu de chance de succès», relèvent-elles aussi.

Ces deux femmes entrepreneurs passionnés œuvrent tant pour les privés que pour les professionnels de l'immobilier. HousesMV propose aussi des concepts d'aménagement pour toute sorte de projets, tel, récemment, l'espace scénique du Millénium pour le Forum de l'Immobilier 2023 organisé par «Le Temps» et Le Journal de l'Immobilier. ■

VIVIANE SCARAMIGLIA

HousesMV - www.housesmv.ch