

Modifier sa maison pour mieux la vendre



Jean-Marc MAZARGUIL et Patricia NYZAM croient au *Home Staging*, la mise en valeur des maisons pour attirer les acheteurs. (photo M. I.)

Naguère, un bien immobilier confié à la vente avait parfois à peine le temps de passer dans les vitrines des agences. La bulle immobilière a crevé, la crise est survenue, et aujourd'hui, il est plus difficile de trouver acquéreur pour sa maison. De quoi donner des idées aux professionnels comme Patricia Nyzam, qui a découvert le home staging, un concept répandu outre-Atlantique. « On peut le traduire par la mise en valeur des biens », indique la gérante de SNB Immobilier.

Un nouveau métier

Son agence de l'avenue de la République a trouvé un partenaire en la personne de Jean-Marc Mazarguil, qui propose le « home staging » aux vendeurs volontaires. « Ce métier est nouveau », explique ce décorateur installé depuis dix ans en Charente. « Le terme anglais renvoie à l'idée de mise en scène théâtrale. On va jouer sur l'ambiance des lieux. » Pour Patricia Nyzam, proposer cette prestation poursuit un objectif simple : « Cela va permettre d'avoir un bien plus facilement vendable, dont le prix se rapprochera de celui attendu par le vendeur ». « Il s'agit de créer chez l'acheteur potentiel l'envie immédiate de s'approprier le bien », complète Jean-Marc Mazarguil, qui établit un parallèle avec la vente d'un véhicule : « Les gens admettent l'idée qu'une voiture d'occasion doit être préparée pour être présentée aux clients ; ce doit être la même chose pour une maison ».

Dépersonnaliser les maisons

Le travail du home stager débute par une visite dite « de courtoisie ». Jean-Marc Mazarguil recense les différents points qui doivent faire l'objet d'une mise en état, à l'intérieur comme à l'extérieur de la maison : « Tout élément susceptible de faire baisser le prix de vente devra disparaître, être nettoyé ou réparé ». Un désencombrement de la maison est souvent conseillé : « Dès que l'on fait visiter pour vendre, il faut accepter de partager sa maison avec d'éventuels acquéreurs, qui ont besoin de s'y projeter », indique le décorateur. Les bibelots accumulés, les cadres diminuant l'espace, les tentures occultant la lumière, seront donc amenés à disparaître. Le home stager propose ensuite quelques travaux de décoration. « Il s'agira souvent de dépersonnaliser la maison, d'introduire des teintes neutres, indique Patricia Nyzam. Ce n'est pas facile, car une maison, c'est souvent très affectif. » Mais les deux professionnels assurent qu'un propriétaire qui ne voit pas d'offres se présenter pour sa maison devient au fil des mois de plus en plus réceptif : « Une maison présentable est revalorisée ; le home staging va avoir pour effet d'en faire découvrir le potentiel ».

SUD OUEST | Jeudi 19 Février 2009

Un coach pour accélérer la vente

La prestation de home staging, - non sans rappeler une émission télévisée sur M 6 - s'apparente à celle d'un coach (entraîneur), concept très en vogue actuellement. Elle comprend quatre visites, au cours desquelles le projet de mise en valeur sera proposé au propriétaire, puis mené et suivi jusqu'à sa finalisation. Les travaux prescrits pourront être exécutés soit par le vendeur, soit par les entreprises travaillant avec le home-stager. Pour Jean-Marc Mazarguil et Patricia Nyzam, le surcoût occasionné est largement compensé par la plus-value donnée au bien. Les honoraires du home stager s'élèvent, en effet, à 300 euros pour une maison de moins de 150 000 euros, ou 0,40 % du prix de vente pour les biens d'une valeur supérieure. Les travaux qui seront éventuellement conseillés sont en sus et sont limités à 0,60 % du prix de vente. Renseignements : www.snb-immobilier.com ou www.home-staging-charente.fr

Tags : Grand Angoulême Société Logement Réseaux et Internet
SUD OUEST | Jeudi 19 Février 2009