Publié le 03/04/2008 N°1855 Le Point

Spécial Immobilier 2008 - Home staging - L'emballage qui fait vendre

Venue d'outre-Atlantique, la « mise en scène » de son appartement aide à bien vendre.

L'idée est courante aux Etats-Unis, au Canada, en Angleterre. Elle démarre à fond en France. Le principe du *home staging* -littéralement « mise en scène du chez-soi »-consiste à faire appel à un professionnel dont l'oeil expert saura mettre en valeur l'intérieur d'un bien que vous souhaitez vendre. Jackpot assuré, d'après les professionnels du métier. « *En France, les vendeurs d'un bien immobillier s'en foutent. Ils laissent leur maison ou leur appartement en l'état. L'électricité est coupée, les rideaux sont sales, la plupart des meubles sont partis... Et, lors des visites, le sentiment qui prévaut, c'est : vous regardez, vous achetez ou vous n'achetez pas, c'est pareil.* » C'est en constatant cette négligence française lors de l'achat de leur propre pied-à-terre parisien qu'Alon et Betsy Kasha, un couple d'Américains résidant à Londres, ont eu l'idée de monter leur société. *« Aux Etats-Unis, les agents immobiliers viennent avant les visites. Ils allument, ouvrent les fenêtres, refont le lit, mettent des fleurs* ... » Leur idée : introduire en France le *home staging* . *« Notre prestation consiste à réaménager le lieu, même avec d'autres meubles, pour créer un environnement propice à la vente »,* raconte Alon Kasha. Dorénavant implanté dans les plus beaux quartiers de Paris, le couple met en valeur des appartements grand chic pour les vendre « très bien » à des clients américains, mais aussi français. *« Il y a quatre ans, on nous a dit que cette activité ne marcherait jamais en France, que ce n'était pas dans la culture. En fait, les Français sont friands de ces mises en scène. »*

Alors hop ! D'un coup de baguette magique, les jeunes *home stagers* créent une ambiance suffisamment chaleureuse, mais surtout pas trop personnelle, qui favorise la vente de l'appartement ou de la maison. Cela va du plus simple-tirer les rideaux, ranger les affaires qui traînent, éclairer les recoins sombres, mettre un vase de fleurs fraîches-jusqu'au coup de peinture et à l'ameublement, voire jusqu'à une nouvelle décoration ou une réhabilitation complète de l'appartement (installation d'une cuisine, réfection d'une salle de bains...)

Ces petits gestes permettent de réduire les délais de vente, de faire pencher la balance pour une maison plutôt qu'une autre et, surtout, d'éviter d'accorder de gros rabais sur le prix de vente affiché. *« Quand le marché immobilier devient tendu et que les acheteurs ont davantage l'embarras du choix, ce petit investissement est largement rentabilisé »,* juge Valérie Girard, la fondatrice de la société Team Art, autre pionnière de ce concept. Pour un montant qui varie entre 1 000 et 2 000 euros, cette jeune femme, installée en banlieue parisienne, assure à des maisons dont les annonces de vente végètent dans les vitrines des agences immobilières une destinée plus glorieuse. *« Ce phénomène du* home staging *n'est pas purement parisien, au contraire. A Paris, les biens trouvent toujours preneur. J'interviens surtout quand il faut aider à vendre. Je travaille en ce moment à La Rochelle, à Bourges... »,* confie-t-elle. En deux ans d'activité, elle est déjà intervenue plus de cinquante fois. *« Avec toujours une chose en tête quand je prépare une maison : que le vendeur vende au meilleur prix à la prochaine personne qui passera la porte. »*

Pour faire leur métier dans les meilleurs délais, ces décorateurs éphémères possèdent un stock de trucs qui marchent à tous les coups : quelques tapis pour réorganiser l'espace d'une pièce trop grande, des grands vases de végétaux pour donner l'illusion d'une cloison chaleureuse, un lit de 160 qui donne une impression d'espace à une petite chambre de 12 mètres carrés. Ils marient le moderne et l'ancien pour ne déplaire à personne, posent deux bouquins près du canapé... Si le visiteur s'assoit, c'est que c'est presque gagné. *« Certains clients nous achètent même la décoration que nous avons disposée pour la visite »,* sourit Alon Kasha. Aux meilleurs acheteurs ce bon commerçant en fait même cadeau