



LE TRAIT D'UNION ENTRE VOUS ET LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

[ACHETER](#)
[LOUER](#)
[VENDRE](#)
[ACHETER DANS LE NEUF](#)
[INVESTIR](#)
[TROUVER UNE AGENCE](#)
[M'INFORMER](#)
[M'ASSURER](#)
[MOBILE](#)
[LOGIC TV](#)

Accueil > M'informer > Le guide de vente > **Vendre plus vite avec le home staging**

## VENDRE PLUS VITE AVEC LE HOME STAGING

Publié le 23 février 2011, par [Logic-Immo](#)

Médiatisé par Stéphane Piazza et son émission sur M6, « Maisons à vendre », le home staging gagne nos contrées et montre toute son utilité. Suivez les guides.

J'aime



DEUX EXPERTS VOUS CONSEILLENT

3,5 %

C'est la marge de négociation prise lors de la vente d'un bien ayant subi un Home Staging contre 7% en moyenne dans les autres cas.

Avéo

Le home staging sert à préparer le bien à vendre de manière à ce qu'il convienne au plus grand nombre d'acheteurs et qu'il se vende rapidement et au meilleur prix. Or, on s'aperçoit bien souvent que les biens ont une personnalisation excessive, ce qui peut se comprendre lorsqu'on y habite mais qui étouffe le visiteur. Nous voyons aussi que les maisons ou les appartements ne sont pas présentés sous leurs meilleurs jours, que des portes grincent, des prises se déboîtent, des flexibles de douche sont rouillés et usés. Tout cela montre un bien mal entretenu. Notre rôle est de conseiller des petits travaux pour présenter le logement sous ses meilleurs atouts. Il faut donc parfois faire enlever quelques gros meubles ou des petits meubles qui gênent la circulation pour mettre en avant un maximum de surface, quitte à les mettre au garde-meubles si le vendeur ne peut les stocker. Il faut que le bien soit mis en valeur pour séduire l'acquéreur et le mettre en confiance.

*Yasmine Medicis, Directrice de mon homestaging.com, présidente de la fédération des professionnels du Home staging.*

Le home staging est aux antipodes de la décoration. Nous ne personnalisons pas le bien, nous le « neutralisons » pour qu'il soit vu par le plus grand nombre de personnes et qu'il se vende au plus vite. Par ailleurs, en tant que home stager, nous ne touchons absolument pas aux structures du bâtiment. L'émergence du home staging avec toutes les dérives qu'une jeune activité puisse engendrer a conduit quelques sociétés spécialisées à créer une fédération pour promouvoir ce métier vis-à-vis des professionnels de l'immobilier et des pouvoirs publics. Nous délivrons une carte en fonction du respect d'un cahier des charges basé sur la formation prochainement labélisée et sur l'expérience, en examinant les prestations déjà réalisées. C'est un véritable service dont le coût ne doit pas dépasser 2% de la valeur du bien estimé. 0

*Sylvain Rey, Président de la société Avéo.*

### HOME STAGING SUR LE LOGEMENT VIDE

Déménager avant d'avoir vendu, hériter d'un bien inhabité... au moins deux bonnes raisons de faire appel à un home stager pour vendre au mieux. La nature a horreur du vide et l'acquéreur aussi. Il ne saura pas se projeter dans des pièces non meublées, en évaluer la potentialité ; l'acheteur ne va regarder que les vieilles moulures, ne fera pas fi d'une mauvaise acoustique... Pour pallier ces inconvénients, et s'inspirant des appartements témoins dans le neuf destinés à faire rêver, le home stager peut proposer la location de meubles ou d'objets moyennant un forfait.

### MODE D'EMPLOI

Tout sur le home staging

Le concept du home staging vient des États-Unis, dans les années 1970 où la « déco » était de mise. Même si le terme veut dire mettre en scène son intérieur, le concept va au-delà dans la mesure où il présente un bien sous son meilleur profil afin qu'il se vende dans les meilleurs délais et à son juste prix. Le Home stager va alors préparer la maison ou l'appartement en le dépersonnalisant, en le rangeant et en le nettoyant de telle sorte qu'il soit mis en valeur pour plaire et se distinguer des autres biens à vendre. Car le home staging vise particulièrement à « relooker » des biens standards qui sont depuis longtemps sur le marché de la revente d'un même quartier.

En le transformant en maison ou appartement témoin, en mettant en valeur ses points forts comme l'espace, la distribution des pièces, la luminosité... Le bien se différencie des autres et va séduire le futur acquéreur. Par ailleurs, le bien ayant été présenté après menus travaux, l'acheteur ne va pas être tenté de négocier àrement.