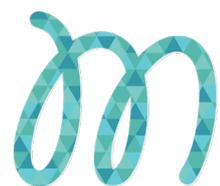




LE HOME STAGING

La clé pour
mieux vendre



L'immovation

- Sommaire -

I. Un peu de théorie

p.3

Définition

p.3

Objectif

p.3

Histoire

p.4

Quelle méthode pour un Home staging réussi ?

p.5

II. Et dans la pratique ?

p.6

Pourquoi faut-il valoriser son bien immobilier avant la vente ?

p.6

Intervention du metteur en scène

p.7

1/ Révéler les volumes du bien

p.8

2/ Valoriser la lumière

p.8

3/ Optimiser la circulation dans le bien

p.9



Pour s'assurer d'une vente rapide et facile à vivre, il est désormais avéré qu'investir dans quelques remaniements intérieurs pour le rendre plus attirant et séduisant aux yeux des acheteurs potentiels est une étape élémentaire.

I. Un peu de théorie

Définition :

Le « Home staging » est un procédé marketing **d'optimisation des ventes immobilières**. Home staging signifie mot pour mot « **mise en scène de la maison** ».

Objectif :

Le home staging permet **rehausser la valeur d'un bien immobilier** mis en vente grâce à des techniques reposant sur la suggestion. Il s'agit alors de **conditionner positivement l'état d'esprit de l'acheteur potentiel** lorsqu'il découvrira le bien en annonce et lorsqu'il entrera pour la première fois dans la maison à vendre.



Un peu d'histoire :



Concept créé par Barbara Schwarz en 1972, aux États-Unis. Cet agent

immobilier avait eu l'idée de préparer une mise en scène minutieuse d'une maison peu attractive. Cette mise en scène passait par la valorisation du bien immobilier, afin de mettre en exergue uniquement ses atouts.

La pratique s'étend dans les pays nordiques d'Europe qui attachent une importance particulière au bien être chez soi (#HomeSweetHome)

Bien que popularisé, le concept de Home staging n'est réellement pratiqué par les professionnels de l'immobilier que depuis le début/milieu des années 2010.

La pratique du Home staging se répand en Amérique du Nord et surtout au Canada où la vente d'un bien passe, sauf exception, systématiquement par cette étape marketing.

Le concept de Home staging arrive en France petit à petit. Elle est popularisée par

l'émission télévisée «Maison à vendre» sur M6.



Vous souhaitez en savoir plus ?
Consultez notre site internet !



Quelle méthode pour un Home staging réussi ?

Un home staging réussi c'est 6 étapes essentielles.



Désencombrer : Si le bien est occupé. Laisser place nette au m² est essentiel pour qu'un acquéreur puisse se projeter dans un bien à la vente. Lui laisser voir, visuellement, que les rangements sont suffisants, que chaque chose a une place, que chaque pièce a une seule destination, permet d'offrir un parcours de visite plus constructif.



Dépersonnaliser : Il s'agit de faire en sorte que la maison soit « neutre », c'est-à-dire que les touches personnelles de son propriétaire vendeur ne soient pas excessivement perceptibles par l'acheteur potentiel au moment de la visite. Cela donnera la possibilité à ce dernier de personnaliser immédiatement dans son esprit le logement qu'il visite.



Faire un nettoyage de printemps.



Effectuer les menues réparations utiles.



Mettre en avant des atouts du bien au travers une mise en scène : ce fameux « **home staging** » qui permet d'offrir aux acquéreurs une présentation décorative harmonieuse.



Réaliser un reportage photo ou vidéo : étape finale qui permet de mettre en image tout le travail précédent.

« *Le succès d'une vente dépend des énergies que l'on y consacre* »



II. Et dans la pratique ?



..... Équité Impartialité

Pourquoi faut-il valoriser son bien immobilier avant la vente ?

Valoriser son bien immobilier est devenu une **quasi-nécessité** pour qui veut **vendre rapidement** sa propriété.

C'est là tout l'art de la **valorisation immobilière**. Et plus généralement **le rôle de l'agent immobilier !**

D'abord parce que les acheteurs ont besoin de reconnaître immédiatement les **atouts et avantages du bien** pour **accepter son prix** et **se lancer sereinement** dans cette aventure.

Ensuite parce que les vendeurs espèrent toujours obtenir le **meilleur prix possible**.

Le délai moyen pour vendre un bien ayant eu recours au « Home staging » est de **19,5 jours** contre **127 jours** pour les autres

Le home staging en chiffres :

Le réseau Aveo (ayant racheté Home Staging Experts en 2018, premier réseau national depuis 2013) a fait la **synthèse des chiffres** fournis par les réseaux Century 21 et Fnaim.

Pour concilier intelligemment ces intérêts divergents c'est important que le vendeur puisse «**concéder du terrain**», c'est-à-dire offrir cette **fluidité, cette capacité de projection** à son futur acquéreur.

Ainsi, **seulement 3,24 % de biens y ayant eu recours ont fait l'objet d'une négociation de prix** alors que la moyenne est de **11,42% pour les autres**.



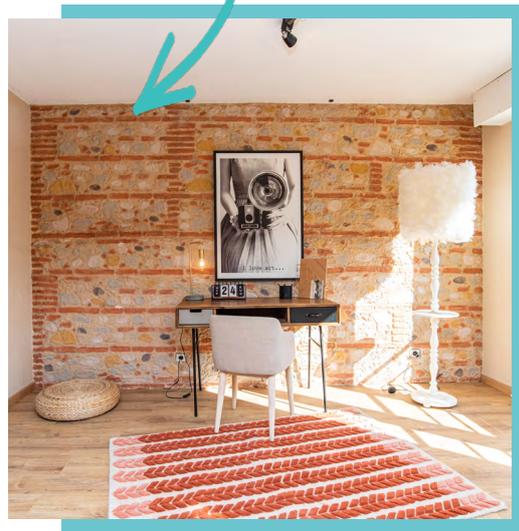
..... Objectivité Justesse

Intervention du metteur en scène :

Le rôle du « metteur en scène » est de **préparer la conscience et l'état d'esprit du futur acheteur par des aménagements réfléchis de l'intérieur du logement à vendre.**

*N'oublions pas qu'un achat immobilier c'est
20% de rationnel et 80% d'émotionnel !*

Il s'agit de d'offrir une **dynamique positive et constructive** dans le parcours de recherche de biens :



- ✓ Attirer l'attention significativement sur le bien
- ✓ Donner l'envie de le visiter
- ✓ Permettre de se projeter et donc se décider



*** Cliquez sur l'image pour voir la vidéo ***



1/ RÉVÉLER LE VOLUME DU BIEN

Lors de la visite de votre bien, les visiteurs sont avant tout à la recherche d'espace, de m². Ainsi, quel que soit le nombre de mètres carrés dont dispose votre bien, il est primordial de l'aménager afin qu'il paraisse **désencombré, libre de tout obstacle et fluide**.

Pour cela, plusieurs actions de home staging sont à entreprendre :

- **Alléger l'espace** en retirant les meubles et objets superflus, encombrants ou passés de mode
- **Doser la décoration murale** (il faut minimiser mais elle ne doit pas être inexistante pour autant !)
- **Minimiser les objets déco** : Un tiers seulement des meubles (table basse, plan de travail cuisine, table repas, bureau, console, etc) doit être occupé par la décoration
- **Attribuer un rôle à chaque pièce ou espace** : éviter les pièces «débarras», et bannir les pièces vides !!

2/ VALORISER LA LUMIÈRE

C'est l'un des critères les plus importants lors de la recherche d'un bien. Pour doper la luminosité de vos pièces, il faut respecter les étapes préalables de désencombrement, rangement, nettoyage... puis il s'agit d'**agir sur le ressenti**.

Pour aller plus loin, voici quelques astuces :

- **Dégager les espaces près des fenêtres** (plantes, objets sur les rebords de fenêtre, meubles qui bloquent le passage de la lumière aux fenêtres,
- **Privilégier les voilages et stores laissant passer la lumière** (pas de rideaux épais ou sombres)
- **Disposer des lumières d'appoint dans toutes les pièces** et ne pas hésiter à les allumer lors des visites, même par beau temps, l'éclairage artificiel apporte aussi de la chaleur et du réconfort.

3/ OPTIMISER LA CIRCULATION DANS LE BIEN

Tous les biens n'ont pas une circulation idéale et conventionnelle. D'une période de construction à l'autre, le volume des pièces, la distribution du logement, ne sont pas les mêmes.

Pour que l'acquéreur puisse **s'approprier la distribution d'un bien dès les premières minutes de la visite** il faut lui offrir **un parcours suggestif** :

- **Créer une mise en scène appropriée.** Par exemple : ajouter un coin lecture / détente dans une pièce de vie immense, ajouter une salle de jeu dans un bien où le nombre de chambre est très important, mettre un petit coin repas dans une cuisine séparée pour la rendre plus conviviale etc...
- **Ne pas « casser » visuellement une pièce.** Un canapé ne doit pas, dans la mesure du possible, être trop encombrant, placé devant une porte ou porte fenêtre ou encore au milieu de la pièce entre le salon et le coin repas. Idem on veille au maximum à ce que l'emplacement d'un grand lit soit sur un pan de mur perpendiculaire à celui d'une fenêtre ou d'une porte. A contrario, on favorise l'aspect « lit banquette », c'est à dire contre un mur, voir en angle de deux murs, pour les lits une place afin de laisser de la place pour un coin bureau, jeu, rangement...
- **Raconter une histoire.** Il faut que le logement soit « vivant ». chaque pièce doit avoir son « invitation ». Invitation à cuisiner dans la cuisine au travers d'une mise en scène d'ingrédients... Invitation à manger des bonbons devant la télé, invitation à lire un magazine autour d'un petit déjeuner pour la terrasse etc etc...



« Une image vaut mille mots »

Parce qu'on a pas deux fois l'occasion de

faire une bonne

première impression...



L'immovation

contact@limmovation.fr