



De gauche à droite, Erick Chochoy (www.kudekla.com), Cathy Kuseni (www.aujourdhuiamadame.fr), Laurent Masliah (www.home-staging.e-monsite.com), Olivier Roussel et Véronique Biecqes (www.relookkevendu.com).

À VENDRE :

LIFTINGS IMMOBILIERS



Le *home staging* ou comment mieux vendre en réaménageant son bien : un vrai phénomène qui gagne la région, où plusieurs agences spécialisées viennent de se créer. Décryptage.

Littéralement « mise en scène de la maison », le principe du *home staging* semble simple : il s'agit de revaloriser un bien immobilier pour le vendre plus rapidement et au meilleur prix. Et pourtant. C'est, dit-on, durant les 90 premières secondes d'une visite, qu'un acquéreur décidera de signer... ou pas.

Voilà qui ne laisse pas de place à l'à-peu-près : le coup d'œil doit être immédiatement irrésistible ! Tout un art. « *Le home stager va pour cela "prioriser" l'espace, l'ordre et la lumière, redonner une destination aux pièces, mais aussi harmoniser des coloris, moderniser un style, améliorer l'état général, enfin créer une atmosphère chaleureuse, et s'il le faut, dépersonnaliser un intérieur trop typé* », liste Olivier Roussel, qui a créé en septembre 2008, avec Véronique Biecqes, l'agence lilloise RelookéVendu. Un nouveau marketing immobilier qui fait mouche : sur les sept biens « stagés » par cette jeune agence, cinq se sont vendus dans les 30 jours, dont un qui attendait depuis huit mois. « *L'acquéreur était découragé par les quelques travaux à prévoir. Nous les avons fait réaliser par des entreprises soigneusement sélectionnées, pour 4 000 euros !* » Soit 1 % du prix de vente de la maison, une concession

financière raisonnable « *qui ne devrait jamais excéder les 2 %* ». La règle qui prévaut le plus souvent possible reste toutefois le « redesign », la simple réutilisation de l'existant. Système D ou « huile de coude » peuvent opérer des transformations assez spectaculaires pour déclencher la vente tant attendue. Né il y a plus de 20 ans aux USA, puis adopté dans les pays anglo-saxons et scandinaves – en Suède il est même déduit des impôts ! – le *home staging* arrive à point nommé sur un marché français pétrifié. Une étude américaine menée en pleine crise des *subprimes* révélait que les biens « stagés » se vendaient cinq fois plus vite que les autres. Cela n'a pas échappé à Stéphane Masliah, agent immobilier dans l'Oise, un des premiers en France à s'être formé au *home staging*. « *Cette seconde casquette permet de légitimer mes recommandations. Comme agent immobilier, le message passerait mal, comme home stager, c'est très bien reçu.* » Si son conseil est gratuit et réservé aux seuls clients de l'agence, il lui assure un vrai retour sur investissement : « *Face à un bien de qualité correctement estimé, l'acquéreur ne cherche plus à négocier. Et les délais de vente raccourcissent fortement.* »

La popularité du *home staging* gagne peu à

peu du terrain. Eric Chochoy a lancé Kudekla il y a quelques mois dans le Pas-de-Calais. Et sa petite entreprise ne connaît pas la crise ! « *En ce moment, nous "stagons" 15 à 20 biens par mois, sur toute la côte, et jusqu'en métropole lilloise.* » Les effets du bouche-à-oreille. Pour un marché totalement ouvert en dépit d'une concurrence qui s'intensifie. « *On ne répertoriait que deux home staggers en France en 2007. En août 2008, il y en avait déjà neuf dans la région !* » note-t-il. De leur côté, Olivier Roussel et son associée, formés dans les règles de l'art américain, redoutent à terme « *que n'importe qui puisse s'improviser stager et que la profession, qui n'est pas réglementée, soit décrédisée* ». Car ils ne sont pas les seuls à s'être engouffrés dans cette niche d'avenir : les formations pullulent elles aussi. Et oscillent entre 800 et 4 000 euros pour... deux à quatre jours !

Autodidacte à l'œil exercé, Cathy Kuseni, qui a créé sa propre agence, Aujourd'huiMadame à la Madeleine (Nord), propose des prestations de *home staging* et de la petite rénovation, mais aussi un autre concept totalement inédit : le *home counselling* qui s'adresse cette fois aux acquéreurs. « *Je les accompagne lors des visites, j'examine le bien en détail, puis j'évalue les travaux nécessaires ou les transformations désirées. Cela permet aux gens d'acheter sans mauvaises surprises, comme des malfaçons cachées ou un montant de travaux mal estimé* ». La prestation inclut même la négociation du prix de vente. Une autre bonne idée à suivre de près...

■ DELPHINE HERBETTE