

M

MIGROS MAGAZINE

M



Découvrez le secret d'une beauté rayonnante...



Les home stagers (ici, Christophe Guichard, directeur d'Aveo Suisse) installent du mobilier recyclable dans les maisons vides. L'acheteur peut ainsi mieux se projeter dans les lieux.

Des spécialistes vous aident à mieux vendre votre maison

Déjà bien implanté en France, le concept américain du home staging débarque en Suisse romande avec plein de conseils et de savoir-faire pour valoriser un bien immobilier. Démonstration au milieu des champs.

Ils sont forts ces Américains! Voilà qu'ils nous viennent en aide pour vendre nos maisons. Non, pas avec l'oncle du Massachusetts ou les subprimes. Grâce au «home staging». Après avoir débarqué sur le vieux continent et séduit la France jusqu'aux programmes de M6, ces coachs en écoulement de biens immobiliers se retrouvent désormais depuis

peu en Suisse. «Je dirige Aveo Suisse, mais la marque Aveo est internationale», résume Christophe Guichard, avec lequel nous visitons son plus récent client, une grande demeure très typée au milieu des champs de Cerneux-Péquignot (NE), à quelques encablures de La Brévine. «Bien sûr, le cadre peut ne pas plaire. Mais pour ceux qui apprécient, cette maison

peut représenter un vrai coup de cœur», sourit le quadra issu du milieu de la finance.

La bâtisse en impose. 400 m² habitables, dispersés en une dizaine de pièces et trois étages avec du bois partout. Et si le terrain ne propose «que» 2000 m², les vaches constituent les seuls voisins proches sur les champs environnants. Tout est vide depuis un bon semestre. «La

vente a débuté lorsque le propriétaire était encore là, il y a quelque chose comme un an et demi», précise Florence, la «home stager» du bureau de Neuchâtel, le premier à ouvrir en mars 2009. «Récemment, nous avons lancé un autre office à Lausanne. Et deux autres devraient suivre prochainement en Suisse romande», relève Christophe Guichard. →

→ En France, le home staging est devenu un acteur important de l'immobilier. Aveo y compte d'ailleurs une trentaine d'agences. Et il n'est désormais pas rare que les courtiers actionnent le concept en début de vente. «Il se produit toujours une petite effervescence lorsqu'une maison arrive sur le marché. Si le vendeur a mis tous les atouts de son côté dès le départ, la concurrence entre les acheteurs empêchera des négociations à la baisse trop importantes. C'est l'un de nos buts.»

Des objets en vente depuis six mois ou plus

Chez nous, le concept, beaucoup plus neuf, doit encore faire ses preuves. Du coup, «la dizaine de dossiers que nous traitons concernent plutôt des demeures qui sont en vente depuis six, neuf mois ou plus», reconnaît le patron d'Aveo Suisse. C'est donc le cas de notre maison de caractère en pleine nature. Une question de prix? Pas vraiment. «Elle est proposée à 600 000 francs. Nous travaillons toujours en accord avec les courtiers chargés de la vente. Et ces professionnels s'avèrent unanimes à reconnaître un prix correct.»

Question de prix

Selon Christophe Guichard, le home staging peut faire gagner un joli pécule au vendeur d'une maison ou d'un appartement, que ce soit au moment de la mise sur le marché ou après quelques mois d'infortune. Voyons cela, en commençant par ce que cela coûte.

Entre les «conseils» et les petits travaux d'aménagement, **Aveo facture entre 1,5 et 2% de la valeur du bien.** «Soit environ 15 000 francs sur une bâtisse à un million de francs, mais cela constitue un maximum, en général nous sommes en dessous.» D'un autre côté, Christophe Guichard rappelle que c'est l'absence d'une certaine concurrence entre acheteurs qui occasionne les plus fortes négociations à la baisse. «Et c'est au début de l'apparition du bien immobilier sur le marché que se produit une petite effervescence.»

Traditionnellement, une offre d'achat sera toujours inférieure au prix demandé. Reste à savoir de combien. «Il s'agit de faire en sorte d'être plutôt entre 2 et 5% qu'à 10%, ce qui n'est pas rare lorsque l'objet ne trouve pas preneur depuis déjà un certain temps.»

Bref, maximum 2% dépensés d'un côté et 5% ou davantage économisés à la clé. Pour autant que ça fonctionne, bien sûr. Christophe Guichard ne doute pas de l'efficacité de la méthode. «Là, après une rapide remise en état, nous développerons un véritable petit plan marketing avec journées portes ouvertes et des annonces tous azimuts. Et je vous garantis qu'elle partira rapidement.» Le directeur d'Aveo Suisse réfléchit d'ailleurs à une formule de remboursement de la partie «conseils» - les travaux étant, eux, de toute manière effectués - en cas d'insuccès.

Même si la demeure réclame des travaux, au coût parfois important, comme la toiture. «Il faut donc avoir conscience qu'une jolie rallonge s'ajoutera au prix de vente pour y vivre confortablement.»

Dans le cas contraire, lorsque l'exigence du vendeur se trouve largement disproportionnée, Aveo refuse le mandat. «Cela est arrivé récemment en Valais, dans la plaine. Une villa à 600 000 francs évaluée à 150 000 francs de moins, même après des travaux de rafraîchissement effectués. J'ai expliqué au propriétaire que les gens n'allaient pas payer une telle différence sous prétexte qu'il avait fait appel à nos services.»

De même, Aveo n'intervient pas en cas d'ennuis de structure du bâti trop importants. «Nous nous limitons à proposer de petits travaux, du rangement, du nettoyage bien sûr.» Ici, à Cerneux-Péquignot, les ouvriers mandatés commenceront par un sérieux coup de balai et de plumeau, histoire de faire disparaître saletés, amas de mouches et de toiles d'araignées. «Nous effectuerons sans doute aussi des petits travaux de peinture et de rafraîchissement, en remplaçant par exemple les prises électri-

ques cassées.» Bref, il s'agit de «mettre en scène» et en valeur le bien pour donner envie de l'acquiescer. «Ici, on peut encore une fois éprouver un vrai coup de cœur pour cet endroit qui a quelque chose de magique pour un amoureux de la nature. En revanche, impossible de craquer pour l'ambiance et c'est là-dessus que nous allons intervenir. C'est un grand classique: vendre sa maison, c'est tourner une page de sa vie. Et souvent on veut le faire rapidement.»

Evidemment, l'endroit a, comme l'on dit, les défauts de ses qualités, et pour aller travailler tous les jours à Neuchâtel ou Lausanne, il y a plus pratique. «L'agence nous a confirmé que la plupart des cinquante personnes venues la visiter cherchaient une résidence principale. Des gens de la région, désireux d'acheter dans le coin.»

L'épineuse question de la luminosité

Florence et son équipe vont aussi œuvrer sur l'extérieur et tenter de pallier l'épineuse question de la luminosité. «D'autant que nous arrivons à une période de l'année moins favorable. Mais quelques astuces devraient rendre certaines pièces moins sombres.» Autre truc, apparemment unique en Europe, un mobilier recyclable en carton que les home stagers utilisent en cas de lieux désertés. «Le but est que les gens puissent se projeter, s'imaginer vivre là. Ils ont l'allure et les dimensions de vrais meubles, on peut s'asseoir dans les fauteuils et se mettre à table. C'est une petite mise en scène très efficace.»

Bref, le home staging cherche à donner envie d'acheter en «éliminant les bouts de ficelle» accumulés par les précédents occupants pour éviter que les acheteurs tirent dessus et s'en servent comme prétextes à des négociations à la baisse (*lire encadré*). «Pour que l'acheteur ne puisse pas argumenter sur des gros travaux de plomberie alors qu'il y a trois joints à changer.» Cette méthode vise ainsi à transformer l'acheteur en «demandeur» face à un bien convoité aussi par d'autres grâce à la valeur ajoutée apportée.

Pierre Léderrey

Photos Joëlle Neuenschwander



**avant****après****avant**

EN BREF Soigner la mise en scène

Christophe Guichard préconise une «mise en scène» de l'endroit à vendre. Les visiteurs pourront ainsi mieux imaginer ce qu'y serait leur vie, quelles pièces serviraient à quoi, etc. À l'inverse, mieux vaut éviter des espaces totalement vides (parce que ce n'est pas très chaleureux, mais aussi parce que apparemment cela empêche notre cerveau de bien concevoir les proportions) et naturellement trop encombrés.

Gros ou petits travaux?

Faut-il changer le chauffage, refaire la toiture ou la peinture avant la mise en vente? Oui, selon Aveo, s'il s'agit de dépenser quelques milliers de francs pour remplacer ce qui est cassé ou donner un coup de blanc sur un mur complètement défraîchi. «En revanche, inutile de réaliser des travaux coûteux: l'on n'est pas certain de les récupérer sur le montant de la transaction.»

Des chiffres prometteurs

En France, Aveo vient de publier les premières statistiques sur l'efficacité de cette mise en valeur du bien immobilier. Même s'il ne s'agit pas d'une étude neutre, les chiffres – qui se basent sur 49 ventes réalisées entre janvier et mai par 18 agences – sont révélateurs. On apprend ainsi que le délai moyen de succès après une prestation passe de 127 à 19,5 jours. La société française note également que près de 80% des objets dont elle s'est occupée ont trouvé preneur. «La localisation, la taille et le prix restent les facteurs principaux de choix», explique en outre Aveo France.

Une fontaine rafraîchie et réaménagée et une entrée de maison nettoyée et rangée: deux exemples de travaux effectués par des home stagers.