

Home-staging ou comment vendre rapidement sa maison

Elle aide les propriétaires à vendre leur bien immobilier rapidement, et au meilleur prix. Delphine Denis-Pidoux a lancé sa société Couleurs et Nuances en septembre dernier. Avec pour activité principale : le home-staging ou comment mettre en valeur sa maison pour en faciliter la vente

Avant de s'installer en Ardèche au printemps, Delphine a vécu deux ans au Québec, où elle a découvert la fameuse technique de revalorisation immobilière.

“Là-bas, l'appel à un home-stager est presque systématique. Les québécois sont parfaitement conscients que leurs goûts sont personnels et ne plairont pas forcément aux acheteurs. En France, il y a une sorte de tabou, de pudeur, à ce niveau-là”.

De retour en France il y a trois ans, le marché de l'immobilier plutôt en bonne forme ne se prêtait guère à son projet. Mais depuis l'an dernier, les délais de vente n'ont eu de cesse de s'allonger et les prix de baisser. L'envie de réaliser un rêve d'enfant et l'approche de la trentaine auront fini de convaincre cette ancienne secrétaire médicale. “On dit que l'impression sur une maison se fait dans les 90 premières secondes”, explique Delphine. Exit donc, les petits défauts qui plongent d'emblée l'acheteur potentiel dans une attitude négative. “Mon rôle : penser à tout, et ne rien laisser passer”.

PREMIERS CLIENTS, LES AGENCES IMMOBILIÈRES

Ses premiers clients sont surtout des agences immobilières, “conscientes qu'elles ont besoin d'arguments nouveaux pour vendre”. Côté particuliers, la jeune home-stager démarche les particuliers. Et obtient déjà de bons retours. Car si le terme de home-staging reste peu connu, la technique a été popularisée par une émission télévisée, coup de pouce idéal pour lancer sa société.

Loin du petit écran, l'offre de Delphine “n'implique pas for-



“On dit que l'impression sur une maison se fait dans les 90 premières secondes”, explique Delphine Denis-Pidoux.

cément de gros budget”, puisque déclinée du simple audit à une formule complète. “Beaucoup de particuliers sont déjà coincés avec un prêt-relais. Mais quand ils essaient de vendre depuis un an, qu'ils ont déjà revu leurs espérances à la baisse, ils ne sont souvent plus à une dépense près pour enrayer la chute du prix”.

Si Delphine sait rendre un bien au goût de tout le monde, elle peut au contraire l'adapter à ses occupants. D'où un second volet de Couleurs et Nuances, le coaching-déco. Pour cette fille de décorateur qui a “toujours baigné dedans”, pas question de se borner aux tendances du moment ni d'imposer une décoration directive. Jeune maman, elle a même retrouvé les salles de classe le temps d'une formation auprès de la Fédération des coachs déco. “J'essaie d'avoir une approche personnalisée. J'échange avec les occupants, essaie de comprendre leurs attentes, leurs façons de vivre, surtout”. Une dimension psychologique indispensable pour “créer un intérieur qui puisse évoluer dans le temps”. D'autant que la demande intervient en général à des moments clé de la vie. Plus qu'une démarche esthétique, “il s'agit souvent de redonner une cohérence à la vie dans la maison”. Une approche que les meilleurs catalogues déco prennent rarement en compte. ■