

**LE NOUVEL**  
**Observateur**Immobilier par Challenge<sup>4</sup>

## Salon de l'immobilier 2014 : le "home staging" en plein essor ?

Par Le Nouvel Observateur avec AFP

Publié le 04-04-2014 à 11h36

Importée des Etats-Unis, cette technique vise à mettre en valeur un bien immobilier pour mieux le vendre. Mais les professionnels restent sceptiques.



Il y a cinq ans, "Maisons à vendre", l'émission de Stéphane Plaza sur M6, démocratisait le concept du "home staging". Importée des Etats-Unis, cette technique vise à mettre en valeur un bien immobilier pour mieux le vendre. Marqué par les années, trop personnalisé, un bien immobilier est souvent difficile à vendre car les acquéreurs potentiels n'arrivent pas à s'y projeter. Dès les premières minutes de sa visite, l'acquéreur potentiel se forge une opinion, positive ou négative. Rien de tel qu'un papier peint défraîchi, des meubles imposants qui masquent les volumes des pièces, une déco vieillotte... pour le faire fuir. A moindre coût, le home staging propose de "relooker" le bien à vendre, avec de nouveaux meubles et accessoires, et de le "dépersonnaliser" (en retirant souvenirs, photos, signes religieux...).

**Lorsqu'on présente un bien poussiéreux, encombré, mal entretenu, l'acheteur a tendance à négocier 10 % supplémentaires sur le prix", souligne Olivia Milan, directrice du salon national de l'immobilier.**

A l'occasion du Salon national de l'immobilier qui se déroule Porte de Versailles à Paris jusqu'au 6 avril, une conférence et des consultations gratuites sont proposées. *"Le home staging est très développé dans les pays anglo-saxons, il a été inventé aux Etats-Unis dans les années 1970, par Barbara Schwartz, qui était agent immobilier"*, explique Francky Boisseau, l'un des fondateurs en 2009 du réseau Home Staging experts, qui regroupe une quarantaine de professionnels.



## Un concept venu des Etats-Unis en bonne voie...

Mais le métier *"n'est pas un eldorado, il n'est ni très rémunérateur, ni très facile"*. Optimiste, le fondateur continue : *"Dans quelques années, ce sera une évidence, mais aujourd'hui 80 % à 90 % des agents immobiliers disent qu'il ne sert à rien, sans l'avoir testé"*. En dépit du fait que ce nouveau métier n'est pas réglementé, puisqu'aucun diplôme certifié n'a vu le jour, ces dernières années ont vu fleurir des dizaines d'agences de home staging.

Lors de la conférence du Salon de l'immobilier, une quinzaine de professionnels (architectes, juristes, banquiers, etc.), deux décorateurs spécialisés dans la **"valorisation ([http://tempsreel.nouvelobs.com /tag/valorisation](http://tempsreel.nouvelobs.com/tag/valorisation)) immobilière"** répondront aux questions des particuliers. Un "home stagist" travaille soit directement pour les particuliers, soit pour le compte d'agents immobiliers, lesquels doivent alors le rémunérer sur leurs propres émoluments, ce qui évite tout surcoût pour le vendeur... mais peut s'avérer dissuasif pour l'agent immobilier.

## ... mais les agents immobiliers sont encore sceptiques

*"Certains annuaires répertorient jusqu'à 400 professionnels mais lorsqu'on appelle, on s'aperçoit qu'un sur deux a fermé : sans la bonne approche, cela ne fonctionne pas. Le home staging n'est pas une solution miracle, ce n'est qu'un outil, un élément de la vente. Si le prix du bien est trop élevé, elle ne se fera pas"*, prévient Francky Boisseau, estimant que deux à trois jours de travail sont équivalents à 1.500 ou 2.000 euros selon la taille de l'appartement.

*"En France, cette activité n'est pas assez professionnalisée. Et les propriétaires ne veulent pas dépenser d'argent pour mettre leur bien en valeur"*, estime Sébastien de Lafond, président du site MeilleursAgents.com.

L'association de défense des consommateurs UFC-Que choisir, dans son hors-série d'avril, met en garde quant à l'importance d'exiger un devis et des références de missions déjà réalisées, et préconise de ne pas dépenser plus de 1 à 3 % du prix de vente du bien pour ces prestations.

Alice Colmart avec AFP.