

LE HOME STAGING

QU'EST-CE QUE C'EST ?

Pardon pour le désordre nous habitons ici...

Le home staging vient du mot "home" qui signifie "maison" et du verbe "to stage" signifiant "mettre en scène", soit l'art de mettre en scène son intérieur. Le concept est né dans le début des années 70 aux Etats-Unis lors d'une importante crise immobilière. Barbara Schwarz décoratrice d'intérieur mariée à un agent immobilier constate les difficultés que les propriétaires ont pour vendre leur bien. Elle imagine alors l'association de la décoration et de l'immobilier en mettant en scène l'intérieur des maisons. Son idée au succès immédiat a permis une accélération incontestable des ventes.

Ce concept a largement fait ses preuves dans le monde de l'immobilier notamment aux Etats-Unis et au Canada où les propriétaires n'envisagent plus une mise en vente sans avoir appliqué les techniques du home staging.

Il ne s'agit pas de camoufler les défauts d'un bien mais de corriger et mettre en valeur ses atouts. En effet, l'acquéreur est protégé par la garantie contre les vices cachés. La dissimulation d'un problème peut entraîner l'annulation du contrat de vente ou bien la diminution du prix de vente et cela même si le compromis comporte une clause qui vous exonère de la garantie.

Le home staging n'est pas une technique de décoration d'intérieur mais d'un aménagement, d'une présentation, d'une accessoirisation transformant le bien en parfaite maison témoin le temps de sa mise en vente. Le but est de plaire au plus grand nombre en dépersonnalisant le logement pour lui apporter une certaine neutralité.

Le concept répond à des techniques précises et offre un maximum de résultat pour un minimum d'investissement !

Le + Reevols

Votre coach réalise un audit complet de votre propriété. Pièces à vivre, jardin tout est passé au peigne fin. De son œil averti il repère les éléments rédhitoires pour un acquéreur/loueur.

En fonction des améliorations à apporter il vous préconise différentes actions à réaliser. Parfois de l'huile de coude peut suffire lorsque les pièces sont récentes (dépersonnalisation, rangement...), d'autres fois un rafraîchissement peut être préconisé (peinture, papier peint...). Dans ce cas votre coach vous proposera notre forfait Home staging, incluant la réfection des pièces à corriger.

A savoir : Votre coach inclut à ses formules de base la mise en scène de votre intérieur, de manière à imprégner vos visiteurs d'un sentiment de bien-être !



Le conseil du Coach

Négliger la présentation de son logement, c'est laisser aux acquéreurs potentiels la possibilité de négocier le prix de vente, ou même, ne pas réussir à le vendre. Il est important de considérer son bien comme il se doit, c'est à dire un produit à haute valeur ajoutée, donc de le présenter sous son meilleur jour de façon à séduire le plus grand nombre rapidement.

En valorisant votre bien et en soignant toutes les étapes de préparation à la vente, vous lui donnez un avantage considérable face aux logements similaires présents sur le marché.

C'est un fait, un appartement ou une maison correctement mis en valeur sera vendu plus rapidement et à un meilleur prix. En effet, le taux de négociation moyen passe de 13% sans home staging à 3% avec !

Lorsque l'on sait que 90% des achats immobiliers se font sur un coup de cœur et que la décision se prend généralement dans les 2 premières minutes de la visite, il est dommageable de ne pas aider l'acquéreur à se projeter dans les lieux, à s'imaginer y vivre et installer ses propres meubles.

Considérez qu'à partir de sa mise en vente, il n'est plus votre et appartient déjà à une autre personne. Il ne s'agit pas de remettre en question vos goûts mais bien de mettre en scène une ambiance qui conditionne la vente.

L'harmonisation des couleurs, l'aménagement des espaces, la mise en valeur des volumes et de la luminosité sont autant de principes qui ont pour but de déclencher un coup de cœur... gardez un œil ouvert sur notre site !