

Le «home staging»: atout indéniable pour la vente immobilière!

Houses MV est une entreprise de «home staging» et d'aménagement intérieur basée en région vaudoise qui propose une approche entièrement personnalisée et la réalisation de chaque projet sur mesure. Entretien avec deux entrepreneuses passionnées



Les services de home staging consistent à mettre en scène des biens immobiliers afin de les rendre plus attractifs . — © Houses MV

HousesMV

Publié mercredi 17 mai 2023 à 10:47



Monique et Valérie, quelle histoire se cache derrière Houses MV?

Valérie: C'est l'histoire d'une belle rencontre! La base de l'entreprise Houses MV a été fondée il y a déjà de nombreuses années par Monique, architecte d'intérieur de métier, qui dispose aussi d'une formation en stylisme et en psychologie. Quand nos chemins se sont croisés, nous avons immédiatement vu que nous partagions les mêmes valeurs et les mêmes centres d'intérêt. Comme Monique, je me passionne depuis toujours pour la décoration d'intérieur, pour l'architecture et l'art. Et c'est précisément quand j'ai cherché à acquérir un bien immobilier que j'ai moi-même pu constater à quel point la présentation et l'aménagement intérieur sont importants pour la vente. C'est tellement difficile de se projeter quand on visite des maisons vides ou encombrées! Du coup, le coup de cœur ne s'est pas fait. Forte de mon expérience, j'ai donc été immédiatement convaincue par le concept du *home staging* que Monique proposait. Après une carrière dans les ressources humaines, le marketing et la vente, je me suis formée comme designer d'intérieur et *home stager*. Dès lors, nous avons formé le duo créatif de Houses MV! A nous deux, nous pouvons offrir une large panoplie de compétences aux particuliers comme aux professionnels de l'immobilier et les conseiller sur leurs différents projets dans le *home staging* ou dans l'aménagement intérieur.



Intéressant! Pouvez-vous nous expliquer plus précisément en quoi consiste le «home staging»?

Monique: Les services de *home staging* consistent à mettre en scène des biens immobiliers destinés à la vente afin de les rendre plus attractifs auprès des acheteurs potentiels. En effet, le coup de cœur se produit souvent dans les premières secondes d'une visite! L'objectif de cette technique est donc de mettre en valeur les atouts de la propriété et de la présenter sous son meilleur jour afin de pouvoir la vendre plus rapidement, et parfois aussi à un prix plus élevé. C'est vraiment très efficace.

Cela se passe comment concrètement?

Valérie: Lorsque nous intervenons pour un projet de *home staging*, nous rencontrons le client et visitons sa propriété afin de faire un premier état des lieux. En fonction de l'état du bien, nous proposons différentes étapes comme le rafraîchissement, le désencombrement, la dépersonnalisation, le nettoyage, le réaménagement, l'ameublement, la décoration et la préparation des espaces extérieurs ou encore la mise en valeur des caractéristiques architecturales. Rien ne doit être laissé au hasard. Chaque détail compte.

Dans notre travail, nous tenons aussi compte de la situation du marché immobilier et des tendances des biens similaires de la région. L'objectif est de mettre en lumière les caractéristiques uniques de la propriété et d'adapter la décoration au style du public cible. Cela permettra aux visiteurs de se sentir immédiatement à l'aise dans la propriété et de pouvoir se projeter plus facilement dans leur futur logement.

Nous sommes vraiment passionnées par notre métier et nous traitons chaque projet comme s'il s'agissait de notre propre maison. Il nous tient à cœur que nos clients puissent atteindre leurs objectifs.

Quelle place occupe le «home staging» dans le domaine immobilier en Suisse?

Monique: Le *home staging* professionnel reste une pratique encore trop peu utilisée en Suisse car son importance et ses bénéfices sont souvent sous-estimés, contrairement à plusieurs pays étrangers où il n'y a pratiquement plus de vente sans que l'objet immobilier ait été préparé par un *home stager* professionnel! C'est par exemple le cas aux Pays-Bas, dont je suis originaire, mais aussi dans les pays nordiques et aux Etats-Unis. D'ailleurs, des études dans ces pays prouvent que c'est vraiment grâce au *home staging* que les biens se vendent plus rapidement.



« Le *home staging* professionnel reste une pratique encore trop peu utilisée en Suisse car son importance et ses bénéfices sont souvent sous-estimés. »

En Suisse, le domaine immobilier subit actuellement des changements: les incertitudes économiques, le renchérissement des coûts d'énergie ainsi que les récentes augmentations des taux hypothécaires entraînent une hausse du nombre de biens immobiliers disponibles sur le marché. C'est une tendance que nous observons depuis plusieurs mois. Il est donc fort probable que dans un avenir proche, les propriétaires aient de plus en plus de difficultés à vendre leurs biens; la vente prendra davantage de temps. Compte tenu de cette situation, il est encore plus important de valoriser sa propriété de manière professionnelle pour la démarquer des biens concurrents, d'attirer plus de clients et de déclencher ce fameux coup de cœur! Les coûts du *home staging* sont relativement bas en comparaison du temps gagné durant la phase de vente. En outre, les frais pour les travaux de rénovation sont déductibles des impôts.

En plus de la technique du «home staging» classique, il existe aussi le «home staging» virtuel, quelle est la différence?

Monique: Le *home staging* virtuel est une approche numérique qui permet de créer des visuels attrayants en 3D – c'est idéal pour la promotion en ligne, pour la création des dossiers de vente ou pour de nouvelles promotions immobilières pour lesquelles le processus de construction n'a pas encore débuté. Toutefois, la déception peut être grande pour les acheteurs potentiels lorsqu'ils visitent le bien immobilier puisqu'il ne correspond plus aux photos de la plaquette de vente. Cette différence peut entraîner un impact négatif sur leur décision d'achat.

Le *home staging* classique est quant à lui un processus complet et personnalisé. Le bien sera réellement **préparé, meublé et décoré**. Contrairement à ce que l'on pense, un bien vide semble plus petit qu'un bien meublé, c'est non négligeable pour une vente! Le *home staging* classique garantit donc une cohérence entre les photos du dossier de vente et l'expérience réelle de visite pour les potentiels acheteurs, ce qui est capital pour créer le coup de cœur. L'achat d'un bien est avant tout émotionnel.



Un mot pour conclure?

Valérie: Choisir Houses MV veut dire opter pour une approche personnalisée où nous tenons compte des besoins et des préférences de chaque client, tout en lui permettant de vendre son bien le plus rapidement possible et à un prix attractif. Outre le *home staging* pour professionnels et privés, nous proposons aussi des concepts d'aménagement d'intérieur pour toute sorte de projet. D'ailleurs l'aménagement et la décoration de l'espace scène de la salle du Millénium de Crissier, dans le cadre du Forum de l'Immobilier organisé par *Le Temps*, en est un exemple récent. L'objectif était de créer une ambiance «comme à la maison» pour accompagner les discussions et les échanges entre les orateurs. Nous avons éprouvé beaucoup de plaisir à réaliser ce projet!

N'hésitez pas à nous contacter!

Pour en savoir plus: www.housesmv.ch

