

Relooker un bien immobilier pour mieux le vendre

Le home staging arrive à Pantin

Il y a quelques mois, l'agence Immo Plus a choisi de nouer un partenariat avec Aveo, spécialiste du home staging, un service de relooking d'appartements qui sert tous les acteurs de la vente.

C'est l'histoire d'un appartement de 76 m² rue Formagne, mis en vente il y a plus d'un an. Malgré le dynamisme et la bonne volonté des agents immobiliers pantinois d'Immo Plus, rien n'y faisait, les visiteurs défilaient sans être séduits. Immo Plus a alors eu l'idée de faire appel à Sandrine Auvray, responsable de l'agence Aveo de Pantin, spécialisée dans le home staging. Ce service propose un reconditionnement du bien pour la vente, une sorte de relooking afin de créer l'effet coup de cœur chez l'acheteur. « Si la vitrine d'une boutique ne vous fait pas envie, vous n'entrez pas. Sandrine s'occupe de faire une belle vitrine pour les appartements en optimisant leurs qualités », explique Marie-Laure Rodach, directrice de l'agence Immo Plus.

Quelques transformations qui font la différence

En un peu plus de trois semaines, Sandrine Auvray a rendu le lieu lumineux, chaleureux, accueillant... Un mur entre la cuisine et le salon a été abattu, la salle de bain refaite, les murs repeints, une nouvelle décoration a été mise en place afin de donner aux visiteurs des idées d'ameublement, mais surtout leur permettre de se projeter dans cet appartement comme leur futur lieu de vie. « Le home staging a permis de montrer toutes les possibilités de cet appartement. Dès la première visite après l'intervention de Sandrine, il a été vendu », se félicite Marie-Laure Rodach. Sa collègue Patricia Jioulia raconte : « J'ai fait venir un couple qui avait visité l'appartement avant les travaux et qui n'en voulait pas. Ils ont halluciné et étaient même déçus de ne pas en avoir capté le potentiel. »

Un coût modéré

Le home staging, dans ce cas, a coûté 11 500 euros, soit 5 % du prix de l'appartement. Le grand avantage de cette démarche, c'est surtout que le propriétaire n'a pas à avancer d'argent avant la vente. Grâce à un partenaire financier, le client emprunte le montant des travaux, et l'Agence Aveo lui



Un mur abattu, des murs repeints, quelques nouveaux meubles et objets de décoration : ça change tout !

garantit la vente du bien en moins de trois mois. Si ce n'est pas le cas, elle s'engage à rembourser au client le montant total de la mensualité, tous les mois jusqu'à la vente. Pour l'appartement de la rue Formagne, les 11 500 euros ont été décomptés lors de la vente. « Et comme il n'y a pas eu de négociations, tout le monde y a gagné. Finalement, le client n'a quasiment pas eu l'impression d'avoir dépensé quoi que ce soit », explique Marie-Laure Rodach.

Un concept nouveau et efficace

Arrivé en France en 2009, le home staging est un service de plus en plus utilisé par les agences immobilières. Il permet de se démarquer de la concurrence, d'obtenir des cycles de vente très courts ou encore de proposer aux clients une garantie de résultats : cela permet aux acheteurs d'en-

visager plus vite l'appropriation d'un lieu et aux vendeurs de réduire les délais de vente. Il ne s'agit pas de maquillage ou de mise en scène mais réellement d'optimisation. « Il n'y a pas de travaux dans tous les cas. Il s'agit surtout de dépersonnaliser un endroit, d'enlever les photos, les signes de religion ou les marquages générationnels puis d'installer une ambiance plus classique », explique Sandrine Auvray. Cette dernière a donc convaincu Immo Plus de monter un partenariat. Désormais, lorsque ce service se révèle opportun, l'agence offrira à ses clients la visite d'Aveo pour un diagnostic. Une association adaptée à l'époque actuelle, comme l'indique justement Marie-Laure Rodach : « Aujourd'hui, tout va plus vite, les gens n'ont plus le temps. De plus en plus, nous vendons des appartements dès la première visite. Alors nous cherchons à leur proposer

un bien qui correspond tout de suite à leurs attentes, qu'ils se projettent très vite dans un endroit. Et pour cela, le travail de Sandrine est devenu très précieux ». Les chiffres parlent pour Aveo puisqu'en moyenne, le délai de vente est de 35 jours contre 130 sans prestation et le taux de négociation du prix de vente après un relooking est de 3,16 % contre 8,7 % en moyenne. Au moment de quitter l'appartement de la rue Formagne, Sandrine Auvray récupère tous les accessoires qu'elle avait apportés dans deux gros sacs. En quelques minutes, le tapis, les vases, les coussins, les fleurs... tout est remballé. Et c'est à ce moment qu'on se rend vraiment compte qu'en quelques minutes et grâce à un œil expert, un appartement peut gagner en charme et en chaleur. D'ailleurs, l'ancien propriétaire avoue : « Mon appartement a été vendu en une semaine... Que dire de plus?! », se réjouit-il.

Cécile Grès

Sandrine Auvray

Avant de se lancer dans le home staging, Sandrine Auvray a, de son propre aveu, eu « plusieurs vies ». Née en région parisienne il y a une quarantaine d'années, cette habitante de Saint-Denis a une formation d'ingénieur. Pendant six ans, elle est contrôleur de gestion chez Aviva avant de devenir agent commercial dans une agence immobilière. En 2007, elle crée un syndicat immobilier. Déjà, à ce moment-là, l'idée d'une reconversion dans le home staging lui trotte dans la tête car la décoration et les travaux de l'habitat lui ont toujours particulièrement plu. Elle prend alors des congés pour suivre une formation en décoration. En mai 2013, elle rejoint la société Aveo et se lance enfin en ouvrant son agence à Pantin. « Quand j'étais agent immobilier, j'étais assez frustrée de ne pas pouvoir apporter ce service d'optimisation de l'intérieur au client vendeur. C'est toujours délicat quand on est agent de donner son avis sur la décoration d'un appartement ou son aménagement. En revanche, aujourd'hui, ma position est plus simple et les clients sont beaucoup plus réceptifs. Le fait d'aider les clients qui sont en difficulté car ils n'arrivent pas à vendre, ça me plaît beaucoup, je ressens toujours une belle satisfaction quand la vente se fait après un home staging. »

Agence Aveo ☎ 01 80 89 45 70
agence-pantin@aveo-immo.fr



Marie-Laure Rodach

Marie-Laure Rodach, directrice de l'agence Immo Plus, est une Pantinoise pure souche qui connaît sa ville comme sa poche. « Mes parents étaient commerçants à Pantin, ils tenaient un salon de coiffure. J'y ai toujours habité et je ne me vois pas habiter ailleurs. Quand j'étais petite, j'ai des souvenirs de Pantin comme d'un vrai village. Puis ça a évolué. D'abord, et ce n'est que mon avis, pas dans le bon sens. Mais depuis une quinzaine d'années, on a bien vu un changement positif du paysage urbain avec l'arrivée de nouvelles entreprises et un vrai projet humain. Pantin est une ville qui est en train d'exploser. D'ailleurs, plus de 80 % de nos clients acheteurs sont des Parisiens alors que quand j'ai ouvert l'agence, ce n'était pas le cas du tout. Pantin est une ville de plus en plus sollicitée car elle offre de l'espace, elle est très bien desservie par les transports en commun et elle est de plus en plus dynamique. »

Agence Immo Plus :
123 avenue Jean Lolive
☎ 01 57 42 33 29
marielaure.rodach@club-internet.fr

