

# LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

WWW.LESAFFAIRES.COM

22 OCTOBRE 2005

72 | LES AFFAIRES | IMMOBILIER

22 OCTOBRE 2005

## Séduire les acheteurs à moindre coût

Grâce au *home staging*, vous pouvez mettre en valeur votre maison en vente sans trop de frais

**Sylvie Lemieux**

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Si vous songez à mettre votre résidence en vente à court terme, sachez qu'il est possible de la mettre en valeur sans trop de frais. Comment ? Grâce au *home staging*, un nouveau concept importé des États-Unis qui gagne en popularité depuis un an au Québec.

En résumé, il s'agit de « mettre en scène sa maison » – c'est-à-dire modifier le décor – dans le but de séduire les acheteurs.

« L'élément-clé, c'est de dépersonnaliser la maison », explique **France Arcand**, qui a fondé avec son associée, **Brigitte Poitras**, **Coup d'œil Design**, une des premières firmes spécialisées en *home staging* au Québec.

Ils faut donc faire disparaître les photos de famille, les dessins d'enfants et autres marques personnelles afin de créer une ambiance neutre. Les visiteurs auront ainsi plus de facilité à se figurer dans cet intérieur.

« Dans la décision d'achat, tout se passe dans les 90 premières secondes de la visite. Il faut donc susciter un coup de cœur », soutient M<sup>me</sup> Arcand.

Les deux spécialistes recommandent aussi de repeindre les murs dans des tons à la mode, de recouvrir d'un jeté ou d'une housse un meuble défraîchi, de changer les poignées des armoires pour que le décor de la cuisine soit au goût du jour. Et bien sûr, un bon ménage s'impose.

« On épure les pièces en en-

levant des meubles afin qu'elles paraissent plus grandes, explique M<sup>me</sup> Arcand. S'il le faut, on loue un entrepôt pour entreposer le surplus. On fait la même chose dans le garage. Si la maison est trop pleine, les gens auront du mal à s'y figurer avec tous leurs meubles. »

« Si la maison est bien préparée, les études prouvent que le vendeur peut obtenir de 2 % à 10 % de plus lors de la vente. Selon l'état du marché, il pourra la vendre en deux fois moins de temps », affirme la spécialiste.

### De petits travaux qui rapportent gros

M<sup>me</sup> Arcand conseille également de faire les petits travaux de rénovation qui s'imposent,

comme de réparer un perron fissuré ou de remplacer des bardeaux manquants. L'exercice se révèle toujours profitable.

« L'acheteur a toujours tendance à réduire son offre d'achat d'un montant supérieur aux coûts qu'il aura à investir pour effectuer des rénovations. Pour des réparations qui totalisent 2 000 \$, il exigera que le vendeur réduise son prix de 10 000 \$ », explique **Marc Cousineau**, vice-président des communications et du marketing de **Re/Max**, qui publie également sur son site Internet ([www.remax-quebec.com](http://www.remax-quebec.com)) un indice de retour sur rénovation.

Un calorifère défectueux doit être réparé, mais pas forcément remplacé. L'investissement risque de ne pas être ren-

table, car l'acheteur pourra vouloir convertir le système de chauffage au gaz ou à l'électricité, précise M. Brassard.

Le coût des services des spécialistes de Coup d'œil design varie selon la superficie de la propriété. Pour une maison de 2 000 pi<sup>2</sup> et moins, le tarif s'élève à 600 \$ (analyse et réaménagement inclus). À cette somme s'ajoute le coût des rénovations et des réparations recommandées qui s'élève généralement à 1 % de la valeur marchande de la propriété, selon M<sup>me</sup> Arcand. ■