



JARDINER  
JARDIN D'ENFANT PAGE 16

## SÉDUIRE LES ACHETEURS

IL Y A DES CHOSSES À CACHER ET D'AUTRES À VALORISER AVANT D'ACCUEILLIR DES ACHETEURS DANS SA MAISON À VENDRE. SUR LA PHOTO DU HAUT, PLUSIEURS «ERREURS» DEVAIENT ÊTRE CORRIGÉES. SUR LA PHOTO DU BAS, L'ESPACE A ÉTÉ MINUTIEUSEMENT RÉAMÉNAGÉ PAR DEUX SPÉCIALISTES DU **HOME STAGING**, FRANCE ARCAND ET BRIGITTE POITRAS. AMUSEZ-VOUS À DÉTECTER D'AUTRES ÉLÉMENTS QUI POURRAIENT ÊTRE ENLEVÉS OU DÉPLACÉS. ➤ UN REPORTAGE DE SIMON DIOTTE À LIRE EN PAGES 2 ET 3



## MON TOIT

## Le Home Staging, une vague déferlante

SIMON DIOTTE  
COLLABORATION SPÉCIALE

Après avoir déferlé sur l'Amérique du Nord, la vague du *Home Staging* s'implantera au Québec au cours des prochains mois, prédit Luc Dupont, professeur en communication et spécialiste en marketing immobilier à l'Université d'Ottawa.

« On en a besoin. Le marché immobilier montre déjà des signes d'essoufflement. Le temps où le prix des maisons grimpeait d'année en année est terminé », affirme-t-il. Les recherches démontrent que les stratégies de mise en valeur des propriétés de l'Américaine Barb Schwarz, conceptrice du *Home Staging*, donnent des résultats. « La majorité des gens déménagent parce qu'ils veulent plus d'espace. En réduisant au strict minimum le mobilier et les accessoires dans une maison, comme le préconise Barb Schwarz, on augmente l'impression de volume », explique M. Dupont.

Selon lui, le *Home Staging* va révolutionner la vente dans le domaine immobilier. « Actuellement, les agents immobiliers valorisent seulement la propreté et l'odeur. Ils ne peuvent pas imposer une mise en valeur de la maison de leur client, parce qu'ils ne demeurent qu'une courtoisie de transaction entre le vendeur et l'acheteur. »

Autant les agents que les clients devraient bénéficier de l'arrivée de cette

nouvelle tendance, affirme François Léger, courtier dans les Basses-Laurentides et dans les Laurentides. « On devrait toujours régler la question de la présentation de la propriété avant de la mettre sur le marché. Pour un agent, c'est une question délicate que l'on doit aborder avec doigté. Cependant, si les gens ont recours à nos services, on a tout intérêt à cheminer dans cette direction », croit-il.

Félix Cotte, consultant pour le site Internet VisiteNet.com, estime que le *Home Staging* s'avérera particulièrement utile dans les maisons neuves de prestige. « Les constructeurs qui ne font pas d'aménagement intérieur subissent de grosses pertes. Engager une décoratrice, se procurer des meubles et peindre les murs, c'est un investissement peu coûteux qui rapporte gros », a-t-il constaté.

De toute façon, plus personne ne vend des maisons vides. « À Toronto, on se sert même des maisons témoins pour vendre des meubles », fait-il remarquer. Aux États-Unis, on dépense des sommes astronomiques pour mettre en valeur les propriétés à vendre. Le *Home Staging* sera-t-il aussi populaire au Québec? Frédéric Metz, professeur de design à l'UQAM, ne s'étonne pas de cette nouvelle tendance. « On vit dans une société de services. Il y a toujours des malins qui trouvent de nouvelles combines pour faire de l'argent. Malgré tout, je suis certain que ça marche », dit-il.



France Arcand et Brigitte Poitras, deux spécialistes du *Home Staging*, ont réaménagé l'intérieur de cette résidence pour la mettre en valeur.

PHOTO BERNARD BRAULT, LA PRESSE ©