

## Embellir sa maison

pour mieux  
la revendre

PAR FRANÇOIS PERREAULT

LE HOME STAGING AMÉLIORE L'ASPECT VISUEL D'UNE MAISON  
AFIN D'EN ACCÉLÉRER LA VENTE.

**D**e 20 à 90 secondes suffisent pour se former une opinion quand on visite une maison dans le but de l'acheter. Par conséquent, il faut maximiser ses chances de faire une bonne impression auprès d'un éventuel acquéreur. Le *home staging* (ou la mise en valeur d'une résidence) le permet, rapidement et à peu de frais. Cette approche créée aux États-Unis au début des années 1970, mais récemment apparue au Québec, consiste à réaménager les éléments existants d'une habitation pour la rendre davantage attrayante. «Le but n'est pas de montrer comment les résidents actuels

vivent dans la maison, mais de permettre aux visiteurs de visualiser comment eux pourraient y vivre; ils doivent voir les pièces, pas leur contenu», explique M<sup>me</sup> France Arcand, coprésidente de Coup d'œil design ([www.coupdoeil.com](http://www.coupdoeil.com)), une firme de Saint-Sauveur spécialisée dans le *home staging*.

La première étape consiste donc à enlever tous les articles et objets personnels liés aux habitants (photos de famille, collections, trophées, diplômes, dessins d'enfants, etc.), de façon à ce que les visiteurs puissent plus se sentir dans leur future maison et non pas sur le territoire de quelqu'un

d'autre. Cela s'avère particulièrement important dans la salle de bains, où l'on retirera bouteilles de parfum, produits de maquillage et autres pour donner à la pièce des allures de spa, par exemple, en y laissant des petits savons et des serviettes enroulées.

Puis, on va désencombrer au maximum la demeure (piles de livres et de magazines, bouteilles de shampooing, médicaments, petits appareils culinaires, etc.), principalement dans la cuisine, là où la décision d'achat se prend souvent, surtout par les femmes. «Il est capital de libérer les espaces de travail et les comptoirs, de vider les armoires vitrées et d'en



AVANT

photos: Coup d'œil design



Brigitte Poitras et France Arcand



APRÈS

dégager le haut en plus de les nettoyer», insiste France Arcand. La spécialiste recommande aussi de porter attention à des aspects vieillots, comme des portes d'armoires en mélamine. À défaut de les remplacer, on peut les améliorer avec de jolies poignées, qui détourneront le regard des visiteurs vers elles.

Faire valoir  
les attraits

Un des rôles du *home staging* est justement d'attirer l'attention sur les points forts de la résidence. Par exemple, si le salon comporte un foyer, on disposera les meubles de façon à mettre celui-ci en valeur et à en faire le centre d'intérêt, plutôt que le téléviseur. De plus, on s'assurera de ne pas placer les meubles le long des murs, afin de créer ainsi des aires de circulation, «un peu comme si l'on voulait donner le goût aux visiteurs de prendre un cocktail», ajoute France Arcand.

De plus, l'addition d'une ou deux lampes améliore totalement l'allure d'un salon, signale l'experte, précisant que l'éclairage influence aussi la perception face à l'ambiance. «L'ajout d'un rail en argent brossé,



AVANT



APRÈS

avec trois ampoules halogènes au plafond, rend tout de suite une pièce plus chaleureuse.»

Qu'en est-il d'une maison innocuée? Peut-on la rendre conviviale? «Les pièces vides paraissent toujours plus petites», prévient France Arcand. Agente immobilière de 1998 à 2005, elle ajoute que les acheteurs de maison ne croient que ce qu'ils voient, principalement quant aux dimensions des pièces et au mobilier qui y entre. Par conséquent, il est préférable de disposer quelques meubles, notamment au salon et dans la salle à manger. À l'inverse, les placards et les espaces de rangement, eux, ont avantage à être très peu remplis, question de permettre aux visiteurs de voir tout l'espace qu'ils offrent. On va alors délester les garde-robes surchargés.

## Le plaisir des sens

L'aspect des murs doit aussi être observé de près. À ce chapitre, il faut changer les couleurs foncées – qui imposent une sensation d'étouffement – et opter pour des teintes plus neutres, des beiges, par exemple. Puis, pour donner de la vie, on agrémente le tout avec des coussins colorés, fleurs et plantes, chandeliers, petits tapis, etc. «Les gens cherchent de plus en plus des maisons clés en main, indique France Arcand. Une peinture fraîche et neutre procure cet avantage tout en éliminant l'effet rapetissant des couleurs foncées sur les pièces.»

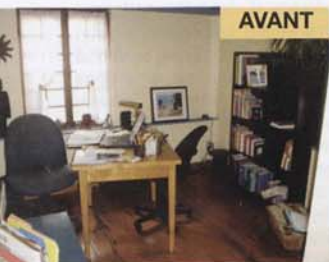
Les odeurs représentent également un facteur d'influence important. Ici, on cherchera d'abord à éliminer toutes les odeurs de cigarette ou

d'animaux. Afin de les combattre et pour contribuer à l'ambiance générale, on pensera à faire brûler des bougies parfumées ou des bâtons de cannelle, à faire chauffer un pain, à préparer du café frais, à mettre au four une tarte aux pommes bien chaude ou des muffins, à utiliser des parfums de maison à la vanille ou au chocolat, etc. «Il faut chercher à recréer chez les visiteurs des souvenirs de jeunesse, comme quand ils pénétraient chez leurs grands-parents.»

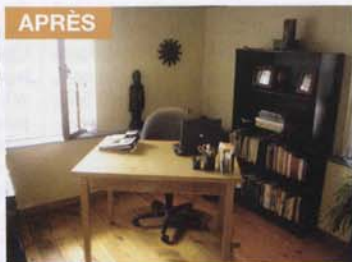
Enfin, on doit éviter de déranger ou distraire le visiteur en lui imposant le son du téléviseur. Toutefois, un petit air de jazz qui émane discrètement de la chaîne stéréo crée un climat de confiance et d'apaisement.

## Comment et combien?

Une séance de *home staging* prend moins d'une journée, soit de quatre à huit heures. Le coût moyen est calculé en fonction de la superficie habitable de la demeure. Ainsi, pour une maison de 2000 pieds carrés et moins, il se situe autour de 600 \$. Si de la sous-traitance est nécessaire, par exemple, pour l'achat et l'installation de luminaires ou l'arrachage de tapis, les frais équivalent à environ 1 % de la valeur de la maison. Résultat, selon France Arcand, une habitation peut se vendre de 30 à 40 jours plus vite, sans parler des possibilités de surenchère générées par un nombre accru d'offres d'achat. Dans ce cas-ci, elle parle d'une augmentation du prix de vente variant de 2 à 10 %, allant même jusqu'à 20 % pour une maison de prestige. ■



AVANT



APRÈS



AVANT



APRÈS