



Tendance actuelle de vente de propriété par le home staging

Combien coûte réellement ce service? Quels sont les bénéfices réalisés par les propriétaires?

— Par Lucie Fortin, chroniqueuse

Courtier immobilier
Conseillère Home Staging

www.luciefortin.com



Le home staging est efficace. Il ne s'agit pas à priori de faire des travaux, mais de présenter un bien de la manière la plus attrayante possible. Le bien à vendre devenant un « produit », il convient de le considérer comme tel et de faire un petit exercice de « merchandising ». La même chose que ce que font les étalagistes pour les vitrines de magasins où les objets présentés deviennent sinon irrésistibles, du moins très attirants.

Quels sont les avantages du home staging?

Le home staging représente un avantage concurrentiel fort, quelle que soit la santé du marché de l'immobilier. Dans un contexte de marché dynamique, l'application des règles de home staging à la vente de votre résidence vous permettra de vendre votre bien dans une fourchette de prix supérieure à la moyenne.

Le bénéfice serait réel et non négligeable, car d'après les statistiques, une maison aménagée selon les principes du home staging se vend de 2 à 10 % plus cher. Cela peut atteindre jusqu'à 20 % pour les résidences de prestige. Les coûts et les techniques du home staging sont toujours calculés de manière à mettre en valeur le bien de façon à en augmenter le prix de vente.

Dans un contexte de ralentissement du marché, la mise en valeur de votre habitation par ces techniques vous permettra de la différencier des biens concurrents, de vendre au prix du marché et dans un délai court, alors que les comparables resteront invendus plus longtemps ou feront l'objet de négociations à la baisse. En somme, il s'agit à la fois d'un gain de temps et d'argent.

Le temps occupé à vendre votre bien coûte de l'argent : hypothèque qui s'étire, factures diverses, taxes scolaires municipales, frais de condo... Ces paiements rattachés à votre propriété qui est à vendre ne sont pas productifs. Il faut donc vous séparer de votre bien dans un délai le plus court possible, mais sans le brader (vendre à n'importe quel prix).

Enfin, la mise en valeur des atouts de votre bien, la propreté et la relative neutralité des lieux réduisent considérablement la marge de négociation des acheteurs. Ceux-ci peuvent en effet juger rapidement de la compétitivité de votre bien. Et si vous avez réussi à déclencher le coup de cœur, ils vous feront rapidement une proposition d'achat, pour ne pas risquer de perdre votre résidence.

