

POUR  
UNE VRAIE MISE  
EN VALEUR DE SA  
MAISON

# COMMENT FAIRE POUR SUSCITER LE COUP DE COEUR POUR MON BIEN

Découvrez de nombreux conseils et astuces pour  
séduire les visiteurs dès les premiers instants

**MICHAEL BERTONECHE**

*"Auteur du site vendre-son-bien.fr"*

## 1- VIDER LA MAISON

L'impression d'étouffer dans une maison décourage vite les visiteurs. En entrant dans une maison ou un appartement rempli de meubles qui ne lui appartiennent pas, l'acheteur a du mal à imaginer où se placeront les siens. Et donc à se projeter dans les pièces. Il peut aussi penser que les meubles présents cachent de mauvaises surprises : une moquette défraîchie sous le tapis, une tache d'humidité derrière le cadre, une trace d'usure dissimulée par le canapé...

L'idée est donc de désencombrer : débarrasser la maison des meubles qui ne vous servent plus ou trop marqués. Vous viderez aussi les objets personnels. Plus vous laissez de traces d'une présence ou d'un style déco, plus le nombre de visiteurs charmés est réduit.

Bref, on fait le vide des meubles qu'on ne veut pas garder, on tri, on jète et on débarrasse les placards. Et on enlève bien sûr tout ce qui touche l'intimité : photos de mariage, posters dans la chambre des ados, dessins sur le frigo...

Vous devez penser qu'à partir du moment où la décision de vente est prise, votre maison n'est plus un bien personnel mais un produit commercial. Difficile à accepter peut-être, ce détachement est pourtant nécessaire.

**Le bon tuyau :** Qui dit vente d'une maison, dit déménagement. Au lieu d'attendre le dernier moment, pourquoi ne pas faire maintenant une bonne partie de vos cartons ? En plus de vous débarrasser de la corvée, votre maison sera allégée et plus accessible. Vous manquez de place pour tout entreposer ?

Si votre entourage ne peut pas vous aider à stocker vos meubles et cartons, pensez aux entreprises qui proposent de louer une cave... Et aux Compagnons d'Emmaüs

**L'astuce :** il faut arriver à prendre du recul et à se dire que ce qui nous plaît, ne plaît pas forcément aux autres et surtout, que les futurs acquéreurs ne veulent voir qu'une chose : une maison ! Mais réduire ne veut pas dire tout enlever non plus. Je suis allée chez une cliente qui avait suivi scrupuleusement les principes du home staging et avait tout retiré de ses étagères. Si bien qu'on avait l'impression que l'appartement était inhabité et cela provoquait une sorte de malaise, un sentiment un peu glacial.

## 2 - FAIRE LE GRAND RANGEMENT

Plus que du simple bon sens, ranger le bien immobilier à vendre est une priorité. Autant qu'une maison sale, une maison en bazar donne vite mauvaise impression. Lors de la visite, l'acheteur va penser, même si ce n'est pas forcément le cas, que vous ne savez pas tenir une maison et donc pas l'entretenir... On pense donc à ranger toute la maison. Et quand on dit toute, ce sont aussi ces coins parfois oubliés au quotidien. Comme les placards, la cuisine, la chambre des enfants, la salle de bains, la terrasse ou même le garage où tout s'entasse. Votre maison ou votre appartement n'en paraîtront que plus beaux... Chaque espace de la maison doit être accessible et montrable aux visiteurs, qui eux auront l'œil sur tout. Si la tâche peut paraître simple pour une occasion, le plus difficile est de garder la maison dans un état impeccable le temps de la mise en vente et des visites. Les lits faits, les jouets rangés, la vaisselle faite : une maison au carreau on vous a dit !

**Le bon tuyau :** Avec les prix de l'immobilier élevés et les surfaces accessibles de plus en plus petites, l'enjeu est de rentabiliser l'espace au maximum. Les rangements prennent alors toute leur importance. Pour les mettre en valeur, débarrasser les placards et mettez de l'ordre : ainsi, ils feront rêver. Pensez aussi à trier les vêtements que vous ne mettez plus ou mettre dans une malle ceux qui ne sont pas de saison.

**L'astuce :** Si la chambre sert de stockage pour les cartons en vue du déménagement, les acheteurs peuvent bien sûr le comprendre. Mais pensez-vous qu'ils auront vu cette chambre lors de la visite ? Elle n'existera plus en tant que "surface" dans leurs souvenirs mais aura juste laissé un sentiment négatif.



### 3 - RÉPARER LES DÉGRADATIONS

Mettez de côté vos a priori : le home staging n'est pas un cache misère. Il s'agit de faire les petits travaux nécessaires dans la maison. Des petites choses qu'on ne voit plus à force de vivre avec, mais que le visiteur verra en premier. Un fil électrique qui pend, une douille apparente, une vitre ébréchée, un robinet qui fuit, un petit trou dans un mur ou une pomme de douche en mauvais état sont signes de laisser aller dans une maison. Dans la tête du client, les raccourcis se font vite : un mur dont la peinture craquelle peut signifier inondation ou pire dégât des eaux

Pour lui, c'est un argument négatif à l'achat de la maison : rare sont les nouveaux propriétaires qui aiment se lancer tout de suite dans la rénovation de leur bien.

Mais ça peut aussi et surtout être un moyen de faire baisser le prix de vente. Même si ce n'est pas grand-chose, le futur acheteur va y mettre le prix fort : une tâche sur le mur, c'est toute la peinture à refaire. Et comme le client voit large, ces petits travaux peuvent diminuer le prix initial la vente. Pour que le prix de votre maison ne fonde pas comme neige au soleil, autant faire vous-même ces petits travaux, si vous en êtes capables. Pourquoi pas le temps d'un week-end...

**Le bon tuyau :** Quoi qu'il arrive, le futur acquéreur a sept jours pour se rétracter après une promesse de vente et bénéficie d'une protection contre les vices cachés antérieurs à l'achat. Alors autant s'appliquer quand on répare la petite fuite de la salle de bains...

**L'astuce :** c'est évident, mais tout ce qui fait cassé nuit à l'image de la maison. On répare donc le flexible de douche abimé, les joints sales, une poignée de porte enlevée... Des petits détails simples à arranger mais qui font mauvaise impression.

#### 4 - RAFRAICHIR LA MAISON

Même si ce n'est pas le printemps, un grand ménage et nettoyage s'impose. On y pense en arrivant dans une nouvelle maison, moins en partant... Or, un bien immobilier propre paraît sain, donc bien entretenu. Et inversement, une maison sale donne une image délabrée. On passe donc la maison de fond en comble et on s'y tient le temps des visites. L'autre geste réflexe, c'est de donner un coup de peinture si besoin. Un mur un peu vieilli peut avoir une seconde jeunesse peinte en blanc ou dans un ton clair. Rappel de l'hygiène et de la propreté, le blanc est une couleur qui plaît à tous. C'est aussi un moyen d'effacer, de gommer le style que vous aviez apporté dans la maison. Les murs de couleurs comme le jaune ou le violet sont donc à bannir. De même pour la tapisserie à fleurs des toilettes...

**Le bon tuyau :** Si vous avez envie de mettre un peu de déco ou de faire des effets dans une pièce (agrandir, donner un peu de lumière, la rendre chaleureuse...), vous pouvez miser sur des couleurs actuelles et neutres. Le gris cendré ou le lin plaisent beaucoup et restent accessibles. Mais l'idée n'est pas de décorer mais bel et bien de rendre la maison le plus neutre possible.

**L'astuce :** une peinture peut avoir souffert dans la cuisine, les angles de murs avoir des traces de doigts... Des petits détails mais qui donnent une impression de laisser aller, même si tout cela n'est que l'usure du temps. Les acheteurs veulent être impressionnés, séduits et se dire : "qu'est-ce qu'elle est bien entretenue cette maison ! "



## 5 - REVOIR LE RÉAMÉNAGEMENT

Une fois l'espace dégagé, rangé et propre, on aménage intelligemment les meubles qui restent. A son entrée dans la maison, le futur acheteur doit pouvoir circuler librement, sans se retrouver coincer par le buffet de la salle à manger. La fluidité est donc de mise : aucune porte ne doit être bloquée et il doit y avoir environ 70 à 80 cm de libre entre chaque zone. Autre élément à prendre en considération : les fonctions de chaque pièce. Même si cela fait des mois que le bureau fait office de débarras, il doit pouvoir être identifié clairement par le futur acheteur : bureau ou débarras ? En visualisant chaque pièce de la maison et son utilité, le il peut aussi se faire une idée rapidement de l'espace dont il dispose. Pour délimiter chaque zone de la maison, jouer sur l'imagination. Vous avez un salon qui est dans l'entrée et qui fait aussi salle à manger, vous pouvez zoner les espaces. Dans l'entrée, on met un petit tapis dans le sens de circulation et dans le coin salon on opte pour le confort avec un espace fauteuil, coussins et une table basse. Et pour recréer une salle à manger, on dresse un couvert, tout simplement. Le potentiel de la pièce sera ainsi suggéré à l'acheteur.

Le bon tuyau : vous pensiez acheter un nouveau canapé et changer celui-ci, vieux et défraîchi... Pourquoi ne pas le faire maintenant ? Un beau meuble peut valoriser toute une pièce.

L'astuce : pas facile de prendre du recul et de "repenser" son intérieur ! Mais il est toujours important de se rappeler que le contenu n'est pas dissociable du contenant pour les visiteurs. Et même s'ils n'achètent pas vos meubles, ces derniers participent à la vue globale de la maison. Et penser à la circulation dans la maison : les meubles ne doivent faire obstacle ni à la circulation, ni à la lumière.

## **6- AJOUTER QUELLES TOUCHES DÉCO, POUR DONNER DE LA VALEUR À VOTRE MAISON**

C'est la partie déco du home staging. C'est le seul petit plus que l'on peut s'autoriser. Mais c'est aussi une vraie contrainte : créer une ambiance dans la maison en minimisant la déco et le budget. Les accessoires à petits prix vont devoir mettre en valeur la pièce, la rendre plus belle. Quelques bougies, un joli miroir, une petite plante suffisent souvent à changer le décor.

Et si certains de vos meubles sont trop marqués, pensez à les recouvrir. Une nappe sur la table basse marocaine, un plaid ou un bout de tissu sur le canapé fleuri... Encore une fois, privilégiez la simplicité. Élément très important : la lumière. Si vous avez un logement qui bénéficie de grandes ouvertures, profitez-en. On enlève les rideaux épais et opaques mais on garde les voilages qui habillent les fenêtres. Si vous n'avez pas ce privilège, vous allez devoir redoubler d'ingéniosité. Petites lampes ici et là, guirlandes de lumière, grosses bougies : tous les moyens sont bons pour éclairer la maison. Et pendant les visites, laissez les lumières, la maison paraîtra d'autant plus étincelante.

Le bon tuyau : si vous avez une terrasse, un jardin ou même un petit balcon, mettez-le en valeur. Des plantes fleuries ou une jolie jardinière en zinc feront tout de suite effet. Et n'oubliez pas le côté olfactif... Quelques gouttes de parfums d'intérieur, un beau bouquet plein d'odeurs ou même un gâteau au chocolat dans le four : usez de trucs et astuces pour que le futur acheteur et ses sens soient en éveil.

L'astuce : mieux vaut partir sur des couleurs claires pour recréer une ambiance douce et chaleureuse. Et tout passer en blanc ne veut pas dire rendre froid ! Même si on doit dépersonnaliser, parfois il faut oser un parti pris (une couleur discrète, un meuble très typé...) pour valoriser et séduire le bien.

## VALORISEZ VOTRE BIEN

La valorisation immobilière permet de préparer et de valoriser votre bien immobilier pour qu'il plaise au plus grand nombre d'acheteurs.

### **Une étape nécessaire pour mieux vendre**

Les acheteurs d'aujourd'hui sont donc souvent exigeants. S'ils n'arrivent pas à se projeter avec leur famille, leurs habitudes, il y a des chances qu'ils ne fassent aucune proposition.

De même, s'ils constatent trop de travaux pour ramener votre habitation à leur goût, il y a fort à parier qu'ils vont vous faire une proposition de prix, si ils en font une, très inférieure à ce que vous attendez.

votre but n'est il pas de vendre à un prix au plus proche de celui fixé ?

Si vous voulez que je vous accompagne, que je vous conseil et vous guide pour vendre votre bien rapidement et au meilleur prix

**CONTACTEZ-MOI**



Téléphone : 06 19 91 11 03

Mail : michael.bertoneche@iadfrance.fr