

DANS L'AIR TENDANCE

Immobilier : ça déménage !

TEXTE : CHARLOTTE ROUDAUT

L'immobilier solde et liquide ses apparts. Car « it's the crisis ! », comme disent les Anglais. Une réalité économique légèrement anxigène qui a pourtant fait émerger de nouveaux professionnels de l'immobilier, optimistes à souhait et sûrs de multiplier vos chances de vente. Aperçus de ces petits derniers au rayon système D.

et si pour une fois, en pleine dégringolade des marchés boursiers, les Français, confrontés à l'asphyxie économique et immobilière, avaient décidé de ne pas voir le verre à moitié vide ? Et de ne pas laisser partir leur appart à moitié prix ? « Depuis 1990, la France se dit en crise. Du coup, nous sommes super entraînés ! », confie un taxi parisien. Ce dernier a décidé, dans ce contexte morose, d'optimiser ses chances de vendre son deux-pièces situé à Issy-les-Moulineaux, en faisant l'article à ses passagers et acheteurs potentiels entre Nation et place d'Italie. Et il n'est pas le seul à s'adapter à l'environnement. Pendant que les experts revoient à la hausse leurs estimations de... baisse des prix (entre 10 à 15 % pour 2009), que les agents immobiliers prennent des airs d'employés des pompes funèbres dès qu'ils parlent du marché, et que les banquiers répondent « bof » à la moindre demande de crédit, d'autres, au contraire, se creusent les méninges pour rassurer les acquéreurs apeurés, faciliter la mise en relation et décrire la situation.

« L'immobilier demeure l'investissement préféré des Français, mais c'est aussi l'un des marchés les plus opaques », explique Sébastien de Lafond, président et fondateur de meilleursagents.com, premier courtier en agences immobilières. Son concept innovant lui est venu en constatant, après treize ans d'expatriation - aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne -, la difficulté pour trouver un appartement en France. « J'ai été frappé par le manque de professionnalisme de certains agents immobiliers. Ce dysfonctionnement ne fait que ralentir les transactions, voire les met en danger en cette période de crise où tout doit être transparent », explique cet entrepreneur de 42 ans. Son concept repose sur un système d'évaluation efficace du prix de mise en vente du bien

(grâce notamment à la mise à disposition d'outils Internet innovants) et un réseau de 140 agents immobiliers référencés pour leur expertise et leurs performances.

« Pour bien vendre, il faut d'abord évaluer correctement son bien. Le délai moyen de signature d'une promesse de vente avec un prix surestimé de 25 % survient en moyenne 124 jours après la mise sur le marché... Alors qu'au bon prix, le délai est réduit de moitié », confie Sébastien de Lafond avant d'ajouter : « Rien ne sert de placer son appartement dans une multitude d'agences. Cela n'augmente pas ses chances de se vendre plus vite. Au contraire. Un bien trop vu se vend moins bien. » Le coût de ce super agent qui se pose comme un intermédiaire entre vendeur et agence ? Une commission globale (incluant celle de l'agence) de 4 % du prix de vente, soit légèrement en dessous des prix pratiqués aujourd'hui par les professionnels du marché. Forte de ses arguments, cette « petite entreprise parisienne » créée le 24 septembre dernier semble boostée aux hormones de croissance. Dans une conjoncture difficile, meilleursagents.com affiche pour ambition de s'implanter prochainement sur la petite et grande couronne et, d'ici à la fin de l'année, dans trois grandes villes de l'Hexagone.

"Au pied du mur..."

... on voit le maçon », disait Coluche. Aujourd'hui, on constate que les vendeurs s'adressent à des acquéreurs exigeants et à des banquiers friuleux. Du coup, afin d'éviter qu'un grain de sable ne vienne enrayer le mécanisme, tout doit être parfait. Sur ce créneau, **une autre grande**



tendance voit le jour en France : le home staging. Cette pratique a été inventée en 1972 aux Etats-Unis par Barbara Schwarz. Cette agent immobilière américaine, lassée de ne pas trouver d'acquéreurs pour une maison en vente depuis plusieurs mois, a un jour l'idée de (littéralement) « la mettre en scène » afin de la rendre plus attrayante. Après quelques remaniements de mobilier, la maison trouve preneur. Un nouveau métier vient d'être inventé.

Aujourd'hui, la Fédération de *home stagers* professionnels (www.IAHSP.com), créée par Barbara Schwarz, compte plus de 4 000 inscrits exerçant sur l'ensemble du territoire américain. Et la pratique s'exporte depuis quelques années au Canada, au Royaume-Uni et en Suède. En France, ce n'est que tout récemment, en raison de la conjoncture actuelle, que le home staging s'est implanté. Au printemps dernier, Sylvie Aubin, auteure de l'ouvrage *Le Guide du home staging*, a ainsi créé sa société, En Toute **Sérénité**. Pour elle, « le retournement du marché a précipité les choses. Face à des acheteurs plus difficiles à convaincre, les techniques de valorisation de la maison font leurs preuves. » Le truc ? Dépersonnaliser l'espace, mettre en exergue les points forts d'un bien afin de favoriser le fameux coup de cœur. « L'intervention d'un home stager permet d'augmenter la valeur du bien et d'accélérer sa vente », souligne Sylvie Aubin. Et l'auteur de conclure : « C'est un réflexe qui devrait être naturel. Après tout, les gens le font bien quand ils vendent une voiture : ils la nettoient, l'amènent à la révision et s'assurent d'effectuer les petites réparations qui s'imposent. Pour un appartement, c'est exactement le même principe », explique Marie Goguet, décoratrice d'intérieur reconvenue en home stager et fondatrice d'Immostyling.

Vendre la peau de l'ours

Ainsi, comme on peut le voir dans une nouvelle émission de télé-réalité, le home stager n'effectue pas de grands travaux. Il se contente de valoriser l'existant. « **Concrètement, il s'agit pour nous de nettoyer, d'arranger, de désencombrer afin de dépersonnaliser, d'optimiser l'espace, de le rendre accessible à un plus large public, de faire entrer la lumière....** Cela entraîne parfois quelques petits travaux comme le remplacement de robinets ou le rafraîchissement des peintures. Des choses que le propriétaire peut réaliser lui-même. Mais cela reste souvent dérisoire comparé à la baisse du prix de vente négociée par les acquéreurs potentiels quand un appartement est en mauvais état », ajoute Sylvie Aubin. Le coût d'un home stager ? Comptez 800 € par jour et, chez Immostyling, environ 15 € le mètre carré. « Certaines personnes n'auront jamais recours à nos services car elles ont naturellement un sens de l'agencement, de la déco et de l'optimisation de l'espace », conclut Marie Goguet.

Pour cette dernière catégorie d'adeptes de la déco, qui aiment traquer les nouveautés chez Conran et ont pour livre de chevet le catalogue d'Habitat ou d'Ikea, la journaliste de décoration et de design d'intérieur Margaret Sabo Wills sort ces jours-ci un ouvrage, *Les Rangements*. Ce livre est une mine d'idées faciles à appliquer afin d'optimiser les moindres recoins, conjuguer style et rangements, dompter les espaces atypiques et valoriser son chez-soi. « Nos vies sont peuplées d'innombrables objets. Mais quand on a trouvé le juste équilibre entre le camouflage et l'étalage artistique, ce sont ces objets qui créent l'ambiance », conclut Margaret Sabo Wills. •

infos_

Premier courtier en agences immobilières :
www.meilleursagents.com
Home staging :
www.entoutserenite.com et
www.immostyling.com



Les Rangements, de Margaret Sabo Wills, éd. Aubanel, 11 €.