



déc'
home
staging

LE HOME STAGING

OFFRE UN AVANTAGE

CONCURRENTIEL DECISIF



Le HOME STAGING ou Mise en scène d'un bien pour la vente ou la location...

Crée par un agent immobilier américain : Barbara Schwarz dans les années 70.

C'est une technique marketing qui permet de vendre plus rapidement et au meilleur prix un bien immobilier.

L'Objectif : le bien immobilier doit plaire au plus grand nombre de visiteurs pour qu'ils s'y projettent.

Arrivée en France depuis 2008, cette méthode se développe et elle est de plus en plus connue du grand public grâce aux émissions télévisées « Maison à Vendre » ou « D&CO » (sur M6).

Aujourd'hui, les acheteurs font preuve d'une grande exigence. Répondre à leurs attentes est de plus en plus laborieux, d'où la création du Home Staging. En effet, les acheteurs de nos jours n'ont plus envie de bricoler, de faire des travaux. Ils préfèrent s'installer directement.

- **POURQUOI** faire appel au Home Staging ?
- Quels sont les **AVANTAGES** ?
- **QUE FAIT** un Home Stager ?
- Quels sont les **ENGAGEMENTS** du Home Staging ?
- Quel est le **COÛT** d'une prestation de Home Staging ?
- Pourquoi **PREPARER SON BIEN** avant de le vendre ?
- **POURQUOI LE HOME STAGING POUR VENDRE** son bien immobilier ?
- Des objections ?

POURQUOI faire appel au Home Staging ?

- Il faut présenter son bien immobilier sous son meilleur jour.

« La première impression est la bonne »

- ***Un acheteur potentiel décide dans les 90 secondes si il a l'intention d'acheter ou non le bien immobilier...***

Créer le coup de cœur !

Quels sont les AVANTAGES ?

- **Plus de visites** et donc plus d'acheteurs potentiels.
- **Un délai** de vente **raccourci**.
- Moins, voir **PAS de négociation**.
- Un bien qui se **démarque des autres**.
- **Moins de stress**.
- Votre bien est **parfaitement présenté** avec de bonnes photos.

QUE FAIT un Home Stager ?

- Il analyse le bien immobilier.
- Il ramène de l'espace et de l'ordre.
- Il révèle le charme de chaque pièce.
- Il harmonise les couleurs et les styles du bien immobilier.
- Il donne des conseils d'organisation et de maintien en ordre au client.
- Le Home Stager travaille au maximum avec ce que possède le client.
- Il dépersonnalise l'intérieur tout en veillant à respecter l'intimité du client, afin que les visiteurs voient le potentiel et les points positifs de la maison.
- Il accompagne tout au long du projet pour obtenir le résultat escompté.
- Si besoin, il conseille les travaux nécessaires.

Quels sont les ENGAGEMENTS du Home Staging ?

- Votre objectif, comme le miens, c'est de vendre !
- L'objectif d'un Home Stager, c'est faire avec l'existant.
- Le Home Staging permet de vendre rapidement au bon prix.
- Le Home Staging révèle les atouts de votre bien.

Quel est le Coût d'une prestation de Home Staging ?

- La prestation de Home Staging a « **un coût limité !** »

Pour 1,5% de la valeur du bien, **Déc'Home Staging**, vous propose le concept qui correspond à la mise en vente de votre bien immobilier !

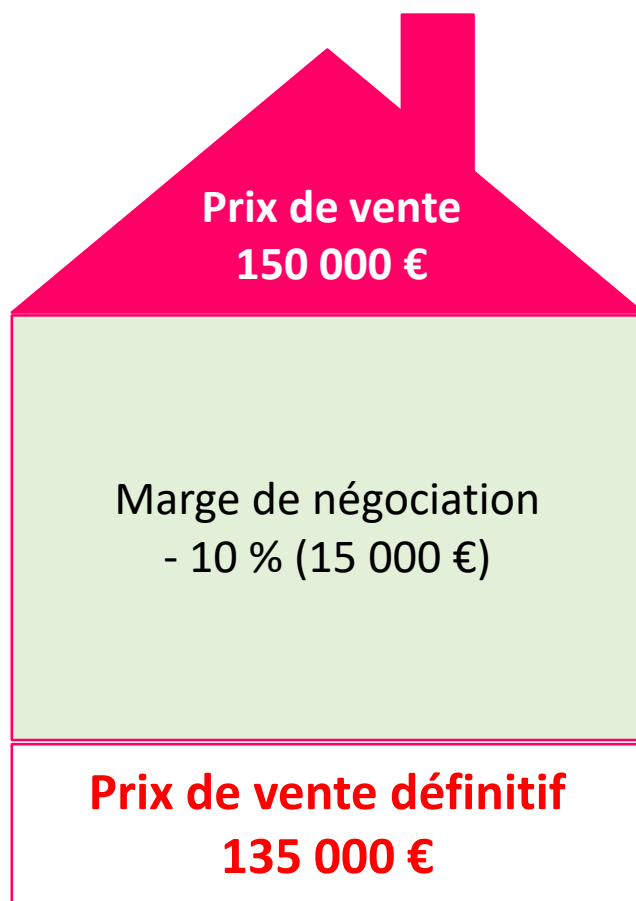
- La prestation de Home Staging a « **un retour d'investissement !** »

Souvent un acheteur potentiel s'autorise à négocier un prix de vente à - 10 % !

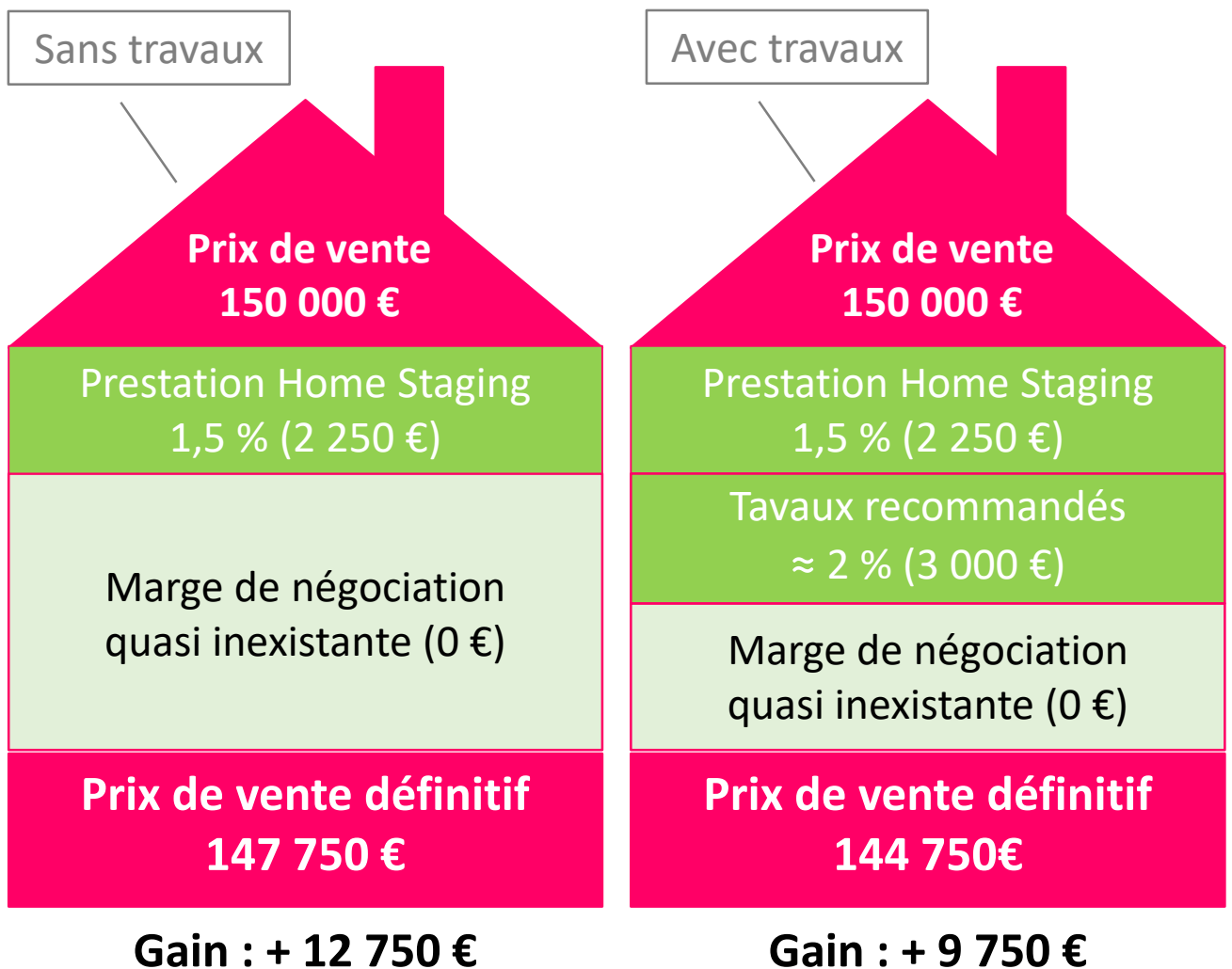
Hors avec le home staging, la marge de négociation est quasi inexistante.

En valorisant votre bien immobilier avec **Déc'Home Staging**, vous avez un retour d'investissement de 8,5%.

• Vente immobilière sans Home Staging



• Vente immobilière avec Home Staging



Statistiques délai de vente : AVEO & HOME STAGING EXPERT

Sans Home Staging :

↑ plus de 6 mois

Avec Home Staging :

↓ moins de 3 mois

Pourquoi préparer son bien avant de le vendre ?

Pour lui donner un avantage concurrentiel de taille face aux biens similaires présents sur le marché.

Pour attirer plus de visiteurs.

Pour embellir son habitation et la rendre attractive.

Pourquoi utiliser le Home Staging pour vendre son bien immobilier ?

Un acheteur prend généralement sa décision dans les deux premières minutes de la visite.

Il est souvent difficile dans un lieu occupé, décoré et encombré de meubles, de s'y projeter.

Le Home Staging a pour objectif de présenter un décor qui plaira à une majorité d'acheteurs.

Le but de cette méthode est de réussir la mise en place d'une ambiance et d'une organisation qui fassent vendre.

Il faut que le visiteur soit attiré par les espaces plus que par leur contenu et qu'il se sente immédiatement bien.

Le Home Staging, est un accélérateur de vente !

Des objections ?

Le Home Staging est récent, et pas encore entré dans les habitudes. Du coup des objections sont souvent opposées à cette technique.

Les voici... avec la réponse !

• **Ca coûte cher...**

Le Home Staging permet d'avoir un retour sur investissement.

• **Ca va me compliquer la vie...**

Au contraire, le Home Staging permet de commencer tranquillement son déménagement.

• **C'est idiot, je vais déménager...**

Rappelez-moi quelle est la somme en jeu déjà ?

Votre bien immobilier c'est votre plus gros capital, alors faites en une priorité !

• **Je vais devoir acheter des choses ?**

Le Home Staging utilise l'existant et réaménage à moindre coût.

• **De toute façon le marché est mauvais !**

Dans un marché difficile, un bien mis en valeur se vend plus rapidement.

- En mettant votre bien en valeur avec le Home Staging, pour un coût limité, vous maximisez vos chances de vendre au meilleur prix et vous le faites sortir du lot.

