

T. Gorbali

*consultant de recherches et professeur de
français:*

*N. V. Sasim, Université d'Etat de
Baranovitchi, Biélorussie*

LE HOME STAGING – TECHNIQUE PROMETTEUSE POUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER EN BIÉLORUSSIE

Dû à la situation actuelle dans le marché de l'immobilier en Biélorussie quand la quantité d'appartements proposés à vendre dépasse largement celle d'appartements demandés, les vendeurs se posent de questions comment y réussir. Certaines caractéristiques de biens ne peuvent pas être changées : la localisation, l'ancienneté de la propriété bâtie. Pour attirer des acheteurs les propriétaires ne peuvent qu'abaisser les prix et chercher à mieux présenter leurs biens. La présentation commence dans les annonces de vente publiées sur des sites internet qui travaillent pour le marché de l'immobilier biélorusse. Et déjà à cette étape il s'avère que le manque d'attention à la forme des annonces souvent n'aboutit à rien dans la vente.

L'étape qui peut être déterminante pour l'achat de l'immobilier est celle de visites des biens. Selon l'expérience d'agents immobiliers aux Etats Unis comme en Europe et, surtout ce dernier temps, en Russie, une visite de biens par l'acheteur doit être bien préparée par le vendeur. Ce qui n'est pas le cas dans la pratique des ventes de l'immobilier en Biélorussie. Aujourd'hui, les agents qui travaillent dans l'immobilier étranger conseillent les particuliers de procéder à la mise en scène dans leurs maisons ou appartements orientée aux acheteurs afin de favoriser une meilleure impression des biens proposés et leur mise en valeur à moindre coût. Cette pratique devient de plus en plus répandue sous la dénomination d'un terme anglais « home staging » qui signifie littéralement « mise en scène de la maison ». Au fait, le home staging c'est un savoir-faire de rendre l'immobilier plus attractif afin de le vendre rapidement et au maximum de prix. Et tout cela – par des moyens abordables [1]. Donc, réussir au home staging signifie la maîtrise des aspects de la perception psychologique de l'espace au niveau de la forme, volume, couleur, odeur et son. Le home staging consiste à favoriser le «coup de cœur» et à induire l'acheteur en tentation d'acquérir le bien proposé.

Contrairement au design le rôle duquel est de mettre en relief l'individualité des propriétaires, le home staging cherche à créer un espace universel, dépersonnalisé au maximum, qui correspond aux regards des acheteurs typiques. Une visite des biens du passé récent avait pour but montrer l'appartement proposé tel quel était. L'acheteur devait faire des efforts pour se projeter dans l'espace à vendre, s'abstraire de l'entourage personnel des propriétaires. Et c'est tout l'opposé de la situation actuelle. Aujourd'hui si le vendeur veut réussir, il est obligé de créer toutes les conditions possibles qui n'empêchent pas la perception mais aident

l'acheteur à imaginer les biens proposés comme les siens. Un procédé efficace pour y réussir c'est le home staging [2]. Les règles générales du home staging sont comme suit.

Il faut dépersonnaliser l'appartement proposé. Stéphane Plaza, agent immobilier et présentateur de la chaîne M6 qui diffuse l'émission «Maison à la vendre» à la télé française souligne: «Chez vous ce n'est pas chez eux». Des photos personnelles, des objets des activités personnelles – leur présence est déconseillée lors des visites.

Il faut désencombrer et bien éclairer les pièces pour démontrer leur espace.

Il est nécessaire d'essayer de présenter les pièces de l'appartement décorées selon les dernières tendances: un local prêt à habiter, sans travaux plairait à plusieurs acheteurs.

L'appartement ne doit pas avoir de problèmes techniques : les lampes, les portes et les fenêtres avec leurs fermetures doivent fonctionner. Sinon l'acheteur aura l'impression de mauvais entretien des biens proposés et, par conséquent, des travaux éventuels [3].

Il est important de bien organiser le cours de la visite commençant par l'arrivée d'acheteurs: s'ils trouvent l'adresse facilement, quelle impression peut produire l'entrée à l'immeuble. Les premières impressions souvent sont très importantes pour une décision finale.

À l'étranger l'art du home staging comme un ensemble de techniques permettant de mettre dans les meilleures conditions un bien immobilier destiné à la vente ou à la location est devenu un métier du marketing avec des résultats prouvés. Dans notre pays ce savoir faire serait très utile mais aujourd'hui il reste pratiquement inconnu.

LITTÉRATURE

1. Le-Home-staging.fr. Mise en valeur de biens immobiliers [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.le-home-staging.fr/>– Дата доступа: 12.03.2016.
2. La décoration.org l'annuaire [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.la-decoration.org/Professionnels-de-la-dacoration/Dacorateur/59.html>– Дата доступа: 14.03.2016.
3. Médicis, Y. Mon home staging [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.monhomestaging.com/>– Дата доступа: 21.02.2016.