

# Success Stories

«Ce sont bel et bien les plats joliment dressés qui ouvrent l'appétit! Et c'est précisément ce que nous voulons: ouvrir l'appétit.»

Richard Auf der Maur,  
Président du conseil d'administration



## Sous son meilleur jour pour un rendez-vous immobilier

Le home staging light – pour une meilleure commercialisation des biens immobiliers habités

pionnier du home staging dans le domaine de la commercialisation immobilière en Suisse. En collaboration avec les spécialistes du home staging de tRaumplaner, il a recherché un moyen d'optimiser la commercialisation des biens immobiliers habités. Aujourd'hui, le home staging light, la version «allégée» de la «mise en scène», est devenu un incontournable au sein de l'Union Suisse des Propriétaires Fonciers. La méthode a été lancée en 2019 dans le cadre de 12 projets et, en 2020, elle a déjà permis de commercialiser avec succès plus de 50 biens immobiliers. Richard Auf der Maur relate diverses expériences dans cette interview:

### MONSIEUR AUF DER MAUR, QU'EST-CE QUE LE HOME STAGING LIGHT?

névitable. Même le meilleur des photographes ne pourra pas obtenir de matériel photographique attrayant à partir d'une pièce si le regard est entravé par des meubles, des tableaux et des bibelots. Les photos de qualité sont toutefois indispensables pour une commercialisation efficace. Vider entièrement l'appartement pour ensuite le réaménager serait impossible car il est habité. Mais ne rien faire n'est pas non plus une bonne solution. Le home staging light, parfois aussi appelé



**Personne interrogée**  
Richard Auf der Maur

**Nom de l'entreprise**  
Union Suisse des Propriétaires  
Fonciers

**Fonction**  
Président du conseil d'administra-  
tions

«soft staging», constitue un compromis: il consiste à enlever tous les objets personnels et superflus qui détournent le regard des pièces, par exemple les symboles religieux. Ensuite, il s'agit de créer l'effet optimal pour les photos à l'aide des meubles présents, de beaucoup de luminosité et d'accessoires discrets. L'objectif est de rendre l'espace attrayant et convivial aux yeux d'un vaste public, à l'instar d'une chambre d'hôtel bien conçue dans laquelle le plus de personnes possible se sentent instinctivement bien. Dès qu'une pièce est prête, les photos sont prises et les enregistrements pour la visite virtuelle sont réalisés dans cette pièce. A la fin, les pièces sont entièrement remises dans leur état initial, jusqu'au dernier magnet sur le réfrigérateur.

### QUELLES SONT LES DIFFICULTÉS SPÉCIFIQUES À LA COMMERCIALISATION DE BIENS IMMOBILIERS HABITÉS?

Souvent, la différence entre le prix souhaité par le client et l'état du bien constitue la principale difficulté. Il est fréquent que les biens immobiliers soient délabrés, désordonnés, trop remplis et sombres. Dans cet état, le bien ne correspond pas aux exigences du groupe cible. La disposition des pièces, la situation et la vue sont attrayants mais le potentiel n'est pas identifié car le regard est entravé.

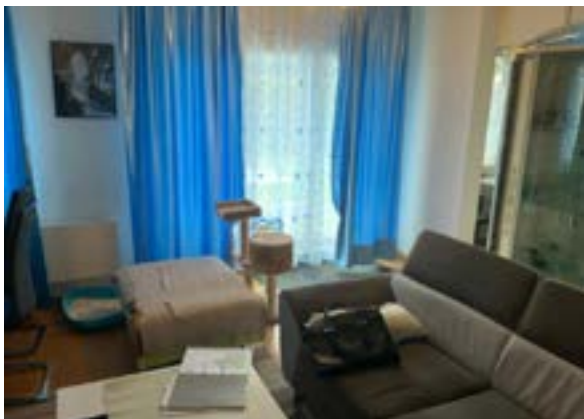
### COMMENT LUTTIEZ-VOUS CONTRE CES DIFFICULTÉS AUPARAVANT?

Autrefois, nous engageons des professionnels qui photographiaient les logements en l'état. Le résultat n'était toutefois pas satisfaisant selon moi; même si le photographe, et parfois même les occupants, se retroussaient les manches. En effet, il ne suffit pas de dissimuler l'arbre à chat ou de débarrasser un peu la table. Le photographe n'est pas qualifié en matière de home staging. C'est une tâche qui doit être accomplie par un professionnel.

*„Il ne suffit pas de dissimuler l'arbre à chat ou de débarrasser un peu la table.“*

### COMMENT VOUS EST VENUE L'IDÉE DU HOME STAGING?

J'ai découvert cette technique aux Etats-Unis, où je voyage beaucoup. Là-bas,



*Bien immobilier habité à Affoltern avant et après le Home Staging Light*

c'est une pratique répandue depuis des décennies. Pratiquement aucun bien immobilier n'est mis sur le marché sans passer par le home staging, tout simplement parce que cela en vaut la peine. Lorsque nous avons pris en charge un bien dans les environs de Berne qui était vide depuis huit ans et considéré comme «invendable», j'ai vu une opportunité d'utiliser le home staging. Cela a porté ses fruits: en quatre semaines, le bien était vendu. Ce résultat positif n'est bien sûr pas entièrement attribuable au home staging, mais j'ai alors pris la décision qu'il s'agissait de la bonne méthode. C'est pourquoi nous l'appliquons maintenant dans tous les cas.

## DEVEZ-VOUS ENCORE FAIRE BEAUCOUP D'EFFORTS POUR CONVAINCRE LES PROPRIÉTAIRES?

Devez-vous encore faire beaucoup d'efforts pour convaincre les propriétaires? Je suis en effet régulièrement étonné du nombre de personnes qui n'ont jamais entendu parler du home staging en Suisse. J'ai déjà mentionné les Etats-Unis, mais la pratique est également courante depuis longtemps en Australie, en Suède ou aux Pays-Bas. A tort, il est toutefois encore répandu de penser qu'un logement ne doit pas être meublé pour que les intéressés puissent mieux se projeter. Aujourd'hui, diverses études, et surtout l'expérience, nous montrent que c'est exactement l'inverse. Le grand vide des pièces ne favorise pas l'imagination et ne produit pas un effet de bien-être. Il s'agit pourtant de critères importants pour la prise de décision. Ce sont bel et bien les plats jolis.

## ET QUE PENSENT LES OCCUPANTS DE LA TECHNIQUE DU HOME STAGING?

Bien sûr, les habitants veulent être dérangés le moins possible. Mais puisque toute la procédure ne dure environ que cinq heures à deux ou trois personnes et que nous garantissons de rétablir l'état initial, cela ne pose généralement pas de problème aux occupants; d'autant plus si le déménagement se profile déjà. Certains habitants sont même tellement séduits par le nouvel agencement qu'ils nous demandent de laisser les pièces en l'état. Lorsque l'appartement ou la maison doit être abandonné en raison d'une épreuve douloureuse, nous devons naturellement faire preuve de tact, cela va de soi.

## Y A-T-IL DES FAITS CONCRETS EN FAVEUR DU HOME STAGING?

Tout à fait, il me suffit de regarder les chiffres. Nous avons réalisé quelque 75 projets de home staging jusqu'au mois de septembre de cette année. Et le constat est clair: nous commercialisons les biens beaucoup plus rapidement et à des prix plus élevés. Le home staging est un vecteur de valeur ajoutée! En outre, nous osons également prendre en charge des projets que d'autres préféreraient éviter. Cela nous procure un avantage certain sur le marché..

## QUEL EST LE PRINCIPAL AVANTAGE POUR VOUS?

Pour nous, le principal avantage est que nous obtenons un effet nettement meilleur à un coût raisonnable. Nous recevons des supports visuels de première qualité qui mettent en valeur les avantages du logement. Nous pouvons utiliser les photos, les visites virtuelles et les vidéos pour tous les médias, qu'il s'agisse de brochures, d'exposés, de sites Web ou de réseaux sociaux. Et les clients sautent littéralement dessus. Nous le constatons par exemple à travers les taux de clics. Plus les supports sont de qualité, plus ils génèrent de clics. Un autre avantage que beaucoup sous-estiment: les clients sont bien informés au préalable car les supports visuels sont très représentatifs, ce qui permet de gagner du temps lors des visites et d'éviter de nombreux rendez-vous inutiles.

## LE HOME STAGING SERT UNIQUEMENT À PRENDRE DES PHOTOS... MAIS QUE SE PASSE-T-IL ENSUITE LORS DES VISITES?

Vous voulez dire lorsque les intéressés visitent l'appartement et se retrouvent face à l'arbre à chat ou au séchoir à linge dans le salon? Cela n'est généralement pas un problème car les visiteurs sont déjà tombés sous le charme du bien sur les photos et ont découvert les pièces en elles-mêmes. Grâce aux visites virtuelles, il est beaucoup plus facile de se faire une vue d'ensemble à l'avance. C'est comme sur un site de rencontre en ligne. Qui se montrerait au saut du lit? Il ne vient à l'idée de personne de publier une photo de soi en pyjama, avec les cheveux ébouriffés, sans maquillage ou sans être rasé. Au contraire, nous nous montrons sous notre meilleur jour: bien habillés, détendus et parfois même avec un accessoire élégant comme une nouvelle voiture. Les chances de se faire remarquer grimpent alors en

*„Le home staging est un vecteur de valeur ajoutée!“*

flèche. Ensuite, une fois que l'on se connaît bien et peut-être que l'on est tombé amoureux, on peut tranquillement porter un pantalon de survêtement de temps en temps. Mais la première impression est importante pour avoir sa chance. Le reste du travail lors de la visite est également l'affaire.

## POURQUOI TRAUMPLANER EST-IL LE PARTENAIRE IDÉAL EN MATIÈRE DE HOME STAGING?

La société propose tout simplement l'ensemble du package. Normalement, je devrais faire appel à trois ou quatre prestataires pour le même service: photos de l'intérieur, photo du bâtiment et de la localité, photos par drone, home staging et création de vidéos. Cela n'est pas productif. Je préfère travailler avec un prestataire complet qui minimise le temps investi et ma charge financière. tRaumplaner est très fiable et flexible. Lorsque j'ai des souhaits particuliers, ceux-ci sont également exaucés. Par exemple, nous avons actuellement un vaste loft commercial très moderne sur le marché. Dans ce cas, je ne peux pas me contenter de proposer le programme standard d'aménagement de bureaux, il faut quelque chose de spécial. Un autre exemple: dans une villa de luxe à plusieurs millions d'euros, je voulais absolument exposer quelques classiques du design. Ce n'est pas un problème pour tRaumplaner.

## ET QU'APPRÉCIEZ-VOUS EN PARTICULIER CHEZ TRAUMPLANER?

simplement au niveau des décideurs et de les mettre en œuvre immédiatement. Avec qui avons-nous encore ce type de relation commerciale aujourd'hui? Selon moi, c'est un avantage majeur. J'apprécie en outre le grand professionnalisme avec lequel tRaumplaner aborde les projets. Il est très satisfaisant de constater que ça fonctionne bien.

## COMMENT AVEZ-VOUS DÉCOUVERT TRAUMPLANER?

Ah, c'est le fruit du hasard ou du destin! Qui aurait pensé que nous rencontrerions un tel succès avec le home staging light? A l'époque, j'avais bien sûr demandé plusieurs offres, mais il semble que j'aie eu du flair en choisissant tRaumplaner.

## UNION SUISSE DES PROPRIÉTAIRES FONCIERS

*esprit, la jeune entreprise prometteuse, qui compte déjà sept centres de conseil à travers la Suisse, s'intéresse à l'ensemble du cycle de vie des biens immobiliers. Ses membres bénéficient d'un soutien pour acquérir leurs biens immobiliers de manière ciblée, les gérer avec prudence ou les vendre de façon optimale. Ce soutien est apporté par des collaborateurs expérimentés ou des partenaires de l'Union des propriétaires fonciers: des architectes, économistes de l'immobilier, dessinateurs en bâtiment et spécialistes de la construction jusqu'à des juristes, notaires, médiateurs et courtiers immobiliers, en passant par des experts de la finance, de la fiscalité et des fiduciaires immobiliers. L'adhésion à l'Union des propriétaires fonciers est gratuite; les membres bénéficient de prestations gratuites ou à prix très avantageux, dont beaucoup sont exclusives.*

## TRAUMPLANER GMBH

*tRaumplaner GmbH a été fondée en 2018 et compte aujourd'hui parmi les plus grandes agences de home staging de Suisse. tRaumplaner considère le home staging comme un outil global de commercialisation des biens immobiliers, et veille systématiquement à mettre cette approche en pratique. Ses produits et services sont axés sur la création d'expériences réelles et exceptionnelles, ainsi que sur une utilisation ciblée des outils de marketing numérique. Pour commercialiser des biens immobiliers plus rapidement et à un prix plus élevé, ses équipes s'appuient sur un mélange de solutions en ligne et hors ligne.*

*„J'apprécie en outre le grand professionnalisme avec lequel tRaumplaner aborde les projets. Il est très satisfaisant de constater que ça fonctionne bien.“*

# tRaum planer

HOME STAGING  
RAUMPLANUNG

*Révélez tout le potentiel de  
votre bien immobilier.*

tRaumplaner GmbH

Fabrikstrasse 11  
CH-2543 Lengnau BE  
T +41 32 623 50 70

info@t-raumplaner.ch  
www.t-raumplaner.ch

