

## Nouveau métier Home stager



**U**ne maison difficile à vendre... Et si vous changiez la déco ? Solène Le Guenne, décoratrice d'intérieur et home stager, explique pourquoi...

*En quoi consiste le home staging et quand est-il né ?*

**Solène Le Guenne :** il s'agit de mettre en valeur un bien immobilier, grâce à la décoration d'intérieur, pour le vendre vite et au bon prix. Le home staging existe depuis une bonne quinzaine d'années au Canada où il est né, mais il est arrivé en France il y a moins de dix ans.

*Quand fait-on appel à un home stager et pour quelle solution ?*

**SLG :** le plus souvent, quand le bien ne se vend pas et que les visites se raréfient... Le home staging peut, à ce moment-là, représenter une alternative à la baisse du prix. Objectif : « relooker » un intérieur pour un investissement minimum (pas plus de 1 % du prix de vente du bien) afin de déclencher le coup de cœur qui décide de 9 achats sur 10 ! Cela implique souvent de ranger, d'épurer et de remettre au goût du jour la décoration ou parfois l'ameublement.

*Quelles qualités doit avoir un bon home stager ?*

**SLG :** du tact et le goût du dialogue ! On rencontre les gens à un moment où ils sont forcément découragés, fragiles sur le plan financier et on leur demande d'enlever des objets auxquels ils tiennent, de vivre dans un nouveau décor le temps de la vente... Mais ils sont toujours remotivés par le home staging : c'est un « nouveau » bien que l'on remet alors en vente ! Il m'est même arrivé de relooker une maison qui a été vendue en un week-end à un couple qui avait refusé de la visiter quelques semaines plus tôt avant le home staging !

Le site web de Solène Le Guenne :  
[www.rennes-home-staging.fr](http://www.rennes-home-staging.fr)

## Tendance DÉCO



### ■ OBJET CULTE

Même si vous ne connaissez pas son nom, vous l'avez déjà vu... Car plus de 50 ans après sa naissance, il est plus que jamais dans l'air du temps et demeure une référence en matière de design ! Egg, c'est son nom, est le fauteuil le plus célèbre du designer danois Arne Jacobsen. Il doit bien sûr son nom à sa forme de coquille d'oeuf brisée, mais aussi à la sensation de douceur enveloppante et protectrice qu'il procure, tel un véritable cocon. Le fauteuil Egg est né en 1957 et fait partie du mobilier dessiné par Arne Jacobsen pour le Royal Hotel de Copenhague. A cette date, Arne Jacobsen est déjà un designer et architecte reconnu et admiré. Créateur infatigable, il travaille à la tête de sa propre agence depuis 1930 et y restera jusqu'à sa mort en 1971. C'est la chaise Ant, dessinée en 1952, qui le fait entrer dans l'histoire du mobilier, et il crée de nouveau la surprise cinq ans plus tard avec le fauteuil Egg, qui réinvente le traditionnel fauteuil bergère. Après avoir marqué de très nombreux intérieurs de cinéma dans les années 60 et 70, le fauteuil Egg est devenu un grand « classique » du design contemporain.



©Photos Fritz Hansen

## Portrait **Pierre-Yves Kérisel**, chasseur immobilier et lien entre les « Bretons à Paris »



**A**quoi pense un Breton, agent immobilier spécialiste du marché parisien qui s'installe de nouveau dans l'Ouest ? A établir un pont entre la Bretagne et la région parisienne ! Rencontre avec Pierre-Yves Kérisel, chasseur immobilier installé depuis un an tout juste à Laval.

*Chasseur immobilier pour une clientèle lavalloise, rennaise, bauloise et... parisienne, qu'est-ce que cela implique ?*

**Pierre-Yves Kérisel :** cela implique tout d'abord une totale indépendance afin de mettre en place une approche personnalisée pour une clientèle qui peut être exclusivement locale, c'est-à-dire lavalloise, ou bien héritière d'un patrimoine immobilier en région parisienne sans avoir le temps ou l'envie de s'occuper d'une vente dans un marché inconnu et perçu comme totalement étranger !

*Quel est le cœur de votre métier ?*

**Pierre-Yves Kérisel :** 50 % de ma clientèle est lavalloise et se montre dans l'attente d'un conseil, indépendant et à vraie valeur ajoutée. L'autre moitié de mes clients sont des Bretons détenant un bien immobilier en région parisienne, qu'ils doivent valoriser ou vendre. Mon rôle est d'accompagner ces clients dès les toutes premières visites jusqu'à la signature chez le notaire, en passant par le déménagement si nécessaire.

*C'est cette volonté de maintenir le lien entre Paris et les Bretons qui vous a amené à créer le réseau social des « Bretons à Paris » ?*

**Pierre-Yves Kérisel :** c'est vrai qu'au-delà de mon métier, où ma connaissance à la fois de la Bretagne et du marché parisien me permet d'établir un pont, j'ai eu envie de créer un réseau social réunissant les Bretons installés à Paris. Un vrai réseau d'entraide, tout simplement.

Le site web de Pierre-Yves Kérisel :  
[www.kerisel.com](http://www.kerisel.com)