

RÉVÈLE TON BIEN

Découvre comment louer ou vendre ton bien 2 fois plus vite en révélant son potentiel grâce à la décoration et des améliorations stratégiques efficaces.

hd

HOM*AND DESIGN

Sommaire

	AVANT TOUTE CHOSE...	P.2
	À FAIRE EN AMONT	P.4
01	JOUR 1 & 2 : LE DIAGNOSTIC EXPRESS QUI RÉVÈLE TOUT SUR TON BIEN !	P.6
02	JOUR 3 > 5 : TRANSFORME TON BIEN POUR LE RENDRE IRRÉSISTIBLE	P.9
03	JOUR 6 & 7 : MISE EN SCÈNE & PRÉSENTATION : L'ART DE SUBLIMER TON BIEN	P.19
04	MON EXPÉRIENCE : LA PREUVE PAR L'EXEMPLE	P.23
05	TES WORKBOOKS : DES OUTILS POUR APPLIQUER LA MÉTHODE AVEC SUCCÈS	P.29
06	CONCLUSION	P.35

Avant toute chose...

Ce n'est pas toujours une question de prix

Lorsqu'un bien immobilier ne trouve pas un locataire / un acheteur, ce n'est pas toujours une question de prix. C'est souvent une question de cible ou de perception. Des équipements inadaptés, des photos peu engageantes, des espaces surchargés / mal optimisés, une ambiance trop personnalisée ou un manque de mise en valeur peuvent transformer un potentiel coup de cœur en visite sans lendemain.

Heureusement, grâce à la décoration et quelques ajustements stratégiques, tu peux :

- ✔ **BOOSTER L'ATTRACTIVITÉ DE TON BIEN,**
- ✔ **PROVOQUER LE DÉCLIC CHEZ LES VISITEURS,**
- ✔ **ACCÉLÉRER SA LOCATION / SA VENTE,**
- ✔ **TE LIBÉRER DE CETTE CHARGE MENTALE,**
- ✔ **ET ENFIN PASSER À AUTRE CHOSE !**

À travers ce guide, je te propose une méthode en 7 jours pour révéler tout le potentiel de ton bien et le rendre irrésistible !

Et autre chose...

Dis vraiment “ **×** STOP ” à ces idées reçues....

× ERREUR N°1 : "MON BIEN A DU POTENTIEL, LES VISITEURS LE VERRONT !"

FAUX. Ce n'est pas à l'acheteur ou au locataire d'imaginer les possibilités... c'est à toi de les lui montrer ! Un espace encombré, des couleurs trop flashies, un mobilier inadapté ou mal disposé peuvent empêcher les visiteurs de se projeter. Et sans projection, pas de coup de cœur, donc pas d'offre !

× ERREUR N°2 : "UNE MAISON HABITÉE, C'EST CHALEUREUX !"

PAS TOUJOURS. Ce qui te semble chaleureux peut paraître envahissant ou trop personnel pour un acheteur. Les photos de famille, les collections d'objets et les décorations trop marquées reflètent ton univers, mais empêchent le visiteur de se projeter dans le sien.

× ERREUR N°3 : "LES DÉTAILS N'ONT PAS D'IMPORTANCE !"

AU CONTRAIRE. Les visiteurs sont attentifs aux moindres détails. Un mur défraîchi, une ampoule grillée, un joint moisi... Ces petites négligences donnent l'impression d'un bien mal entretenu et suscitent la méfiance.

× ERREUR N°4 : "LES PHOTOS ? UN DÉTAIL SANS IMPORTANCE !"

FAUX. La première visite ne se fait pas physiquement... elle se fait en ligne !

Des photos sombres, mal cadrées ou sans mise en scène réduisent immédiatement l'intérêt des locataires ou des acheteurs. Si ton annonce ne capte pas l'attention en quelques secondes, elle est ignorée.

× ERREUR N°5 : "JE PEUX VENDRE AVEC MON LIFESTYLE !"

GRAVE ERREUR. Vendre ou louer un bien, c'est le transformer en un espace neutre.

Ton mode de vie ne correspond pas forcément aux attentes du plus grand nombre. Un intérieur bien mis en valeur, neutre et accueillant, attire plus de visiteurs et augmente les chances de vendre rapidement, au meilleur prix.

Prêt(e) à faire la différence ?

Tu as identifié ces erreurs ?

Bonne nouvelle : il est encore temps d'y remédier et de transformer ton bien en un espace où les visiteurs se projettent.

À faire en amont

DÉFINIR SON ACHETEUR OU LOCATAIRE IDÉAL

1) À quel profil correspond ton bien immobilier ?

Tu es propriétaire d'un studio, d'un appartement, d'une maison...d'un bien immobilier qui a une configuration ou des caractéristiques spécifiques. Avant de commencer toute transformation, il est important de connaître :

- les forces et les faiblesses de ton bien mais aussi,
- les opportunités et les menaces auxquelles il est exposé, par rapport à l'environnement dans lequel il se trouve.

Pour faire cet exercice primordial, tu trouveras à la fin de ce guide une matrice SWOT. C'est un outil d'analyse stratégique qui t'aidera à étudier les avantages et les inconvénients de ton bien, d'un point de vue interne et externe.

Ainsi, connaître parfaitement ton bien et son environnement te permettra de constituer :

- une liste d'arguments à utiliser pour séduire et convaincre ton locataire / acheteur idéal,
- une liste d'objections que pourraient évoquer les visiteurs, à laquelle tu pourras préparer des réponses afin de les rassurer.

Comment définir son client idéal ?

Maintenant que tu connais les caractéristiques spécifiques et les avantages de ton bien, tu peux définir ton client idéal. Il s'agit du profil qui sera intéressé car ton bien répondra parfaitement à ses attentes et à ses besoins.

Prenons l'exemple d'un studio : c'est un petit logement, généralement composé d'une pièce principale dans laquelle coexistent les espaces nuit, cuisine et salon. Compte tenu de ses caractéristiques, le studio correspond en général aux personnes à la recherche de petits espaces ou ayant un petit budget (étudiant, personne célibataire...).

Cependant, afin que ton logement colle parfaitement à ton client idéal, tu dois amener ton bien en conséquences.

À faire en amont

DÉFINIR SON ACHETEUR OU LOCATAIRE IDÉAL

2) Comment aménager ton bien pour ton client idéal ?

Afin de se projeter dans ton logement, ton client idéal doit y retrouver un aménagement en adéquation avec l'espace mais surtout, qui répond à ses besoins.

Si on reprend l'exemple du studio, ton client idéal (dans ce cas, l'étudiant ou la personne célibataire) recherche un agencement pratique et modulable. Tu peux opter par exemple pour :

- Un canapé clic-clac qui lui permet de passer facilement du mode "Nuit" pour dormir au mode "Salon" pour recevoir un(e) ami(e) ;
- Une mini cuisine aménagée dans un coin de la pièce qui regroupe une plaque de cuisson à 2 feux, un mini frigo, un évier à un bac, une mini machine à laver, des étagères ou des placards pour optimiser les espaces de rangement et un plan de travail avec un tabouret qui donne la possibilité d'y manger ou d'y travailler.

Ces aménagements adaptés :

- s'intègrent parfaitement dans l'espace disponible,
- permettent de répondre aux besoins d'un étudiant ou d'une personne célibataire,
- lui apportent du confort et surtout,
- l'aident à se projeter.

Maintenant, tu sais comment aménager ton bien pour ton client idéal. Il est temps de l'observer et de détecter les erreurs qui font fuir les visiteurs grâce à un diagnostic express.

Jours 1 & 2

LE DIAGNOSTIC EXPRESS QUI RÉVÈLE TOUT SUR TON BIEN !

1) Et si tu regardais ton bien avec les yeux d'un locataire ou d'un acheteur ?

As-tu déjà vécu cette expérience étrange où tu revisites un lieu familier avec un regard neuf ? C'est exactement ce qui doit se passer lorsque tu prépares ton bien à la location ou à la vente. Car ce que tu vois au quotidien n'est pas forcément ce que perçoit un potentiel acquéreur !

Un œil neuf = une approche objective

Tu adores ce canapé en velours bleu roi ? Cet immense meuble TV qui trône dans le salon depuis des années ? Cette tapisserie fleurie qui te rappelle ton enfance ? Ces éléments font partie de ton histoire... mais l'acheteur ou le locataire, lui, cherche à imaginer la sienne !

Un bien trop personnalisé, trop marqué par ton vécu, peut empêcher la projection. Et qui dit manque de projection, dit peu d'intérêt, négociation à la baisse, voire absence totale d'offres.

L'exercice consiste à devenir un parfait inconnu entrant pour la première fois dans ton logement.

Première impression : coup de cœur ou coup de frein ?

Le verdict se joue dans les 90 premières secondes d'une visite. À peine la porte franchie, le locataire ou l'acheteur décide inconsciemment s'il se sent bien... ou non.

- L'entrée est-elle accueillante ou encombrée ?
- L'ambiance est-elle lumineuse et apaisante ou sombre et oppressante ?
- Y a-t-il des odeurs désagréables (cuisine, humidité, animaux) ?

Prends le temps de faire un tour complet, en analysant chaque pièce avec un regard critique. Si tu étais à la place du visiteur, quelles seraient tes impressions immédiates ?

L'effet showroom : désencombrer pour mieux séduire

Un intérieur trop chargé peut donner l'impression d'un espace restreint et difficile à aménager. Or, les acquéreurs recherchent avant tout du volume, de la fluidité et du potentiel.

Voici les actions principales à réaliser :

- Désencombrer les espaces : Moins de meubles = une sensation d'espace plus importante,
- Harmoniser les couleurs : Une palette douce et neutre plaît au plus grand nombre,
- Réduire les objets personnels : Il faut que chaque visiteur puisse s'y projeter.

Astuce : réalise un "avant/après" en prenant des photos de chaque pièce et en comparant les effets. Tu seras surpris(e) du résultat !

Jours 1 & 2

LE DIAGNOSTIC EXPRESS QUI RÉVÈLE TOUT SUR TON BIEN !

Fais ressortir les points forts... et corrige les faiblesses !

Ton bien a un charme unique : peut-être une belle luminosité, un parquet ancien, un jardin paisible, une vue sur la mer ? Mets ces atouts en valeur !

En parallèle, identifie les points faibles : murs défraîchis, joints abîmés, poignées cassées... Autant de petits détails qui influencent la perception de la qualité et peuvent faire fuir un acheteur ou justifier une négociation à la baisse.

🎯 L'objectif ? Déclencher l'effet "coup de cœur" !

Regarder ton bien avec des yeux neufs, c'est te donner toutes les chances d'attirer plus de visiteurs, de déclencher l'émotion et de vendre ou louer plus vite... et au meilleur prix !

2) Et si ton bien se révélait sous un autre angle ?

As-tu déjà pris une photo d'un lieu... et réalisé qu'il n'avait pas du tout le même rendu que dans la réalité ? Un espace qui semblait chaleureux peut paraître étroit, une pièce lumineuse peut sembler terne, un détail anodin peut soudainement devenir l'élément perturbateur qui capte toute l'attention. C'est là que réside le pouvoir de l'objectif : il révèle des aspects que l'œil nu ne perçoit pas toujours et met en lumière ce qui attire (ou repousse) un locataire ou acheteur potentiel.

L'objectif ne ment pas !

Les photos sont le premier contact qu'un futur locataire ou acquéreur aura avec ton bien.

Une annonce sans visuel percutant est une annonce invisible. Mais encore faut-il que ces photos soient flatteuses et fidèles à la réalité.

L'erreur classique ? Prendre deux ou trois clichés vite fait, sans prêter attention à la lumière, à l'angle ou aux détails qui pourraient sauter aux yeux. Or, chaque prise de vue raconte une histoire différente : elle peut magnifier ton bien... ou au contraire, faire ressortir ses défauts.

L'exercice : analyse ton bien à travers l'appareil photo

Munis-toi de ton téléphone ou d'un appareil photo et fais le tour de ton logement en prenant des clichés sous plusieurs angles. Puis, observe-les attentivement :

- La pièce semble-t-elle spacieuse ou étriquée ?
- La lumière naturelle est-elle bien mise en valeur ?
- Un élément indésirable (câbles visibles, meubles imposants...) attire-t-il trop l'attention ?
- Le cadrage met-il en avant les points forts de la pièce ?

3) Identifie les améliorations clés : les petits détails qui font toute la différence

Quand il s'agit de vendre ou de louer un bien, chaque détail compte. Parfois, de simples ajustements suffisent à transformer un intérieur ordinaire en un véritable coup de cœur pour les acheteurs ou locataires. Mais comment savoir quelles améliorations feront réellement la différence ?

En se mettant dans la peau de ton futur locataire ou acquéreur !

L'œil du locataire ou de l'acheteur : que cherche-t-il vraiment ?

Un acheteur ou un locataire potentiel a des attentes précises :

- Un bien aménagé, propre et bien entretenu : des murs propres, des sols en bon état et des installations adaptées et fonctionnelles rassurent immédiatement.
- Une ambiance neutre et accueillante : il doit pouvoir s'imaginer vivre dans l'espace sans être distrait par des éléments trop personnels.
- Une impression d'espace et de luminosité : un intérieur sombre ou encombré donne une sensation d'étroitesse et peut rebuter les visiteurs.

3 actions clés pour améliorer ton bien

1) Les petites réparations qui changent tout

Une ampoule grillée, un robinet qui fuit, une poignée de porte bancal... Ces petits défauts envoient un signal négatif. Prends le temps de tout réparer avant la mise en vente ou en location.

2) La peinture, le remède magique

Des murs défraîchis ou des couleurs trop marquées peuvent freiner un acheteur. Un simple coup de peinture claire et neutre (blanc, beige, gris clair) suffit à donner une impression de fraîcheur et d'espace.

3) L'optimisation de l'espace et du mobilier

Un mobilier trop imposant ou mal agencé peut rétrécir visuellement une pièce. Allège, désencombre et repense la disposition pour mettre en valeur les volumes et faciliter la circulation.

UNE DERNIÈRE VÉRIFICATION AVANT DE PASSER À L'ACTION

Fais le test : après ces améliorations, entre chez toi comme si tu visitais un bien pour la première fois. As-tu un sentiment de clarté, de propreté et d'espace ? Si oui, ton bien est prêt !

Jours 3 à 5

TRANSFORME TON BIEN POUR LE RENDRE IRRÉSISTIBLE

Passes à l'action : crée l'effet coup de cœur dès la première impression

Tu as identifié les points faibles de ton bien ? Il est temps de passer à l'action et de le transformer en un véritable aimant à locataires ou acheteurs !

L'objectif est simple : déclencher une émotion immédiate chez le visiteur pour qu'il se projette et tombe sous le charme de ton bien dès les premières secondes.

Et pour y parvenir, chaque pièce doit être mise en valeur stratégiquement. Commençons par le cœur de la maison : le salon.





Le salon est souvent la première pièce que l'on découvre en entrant dans un logement. S'il est chaleureux, spacieux et lumineux, il crée instantanément une impression positive. Voici comment le sublimer :

1) Désencombrer pour agrandir visuellement l'espace

Un salon surchargé donne une sensation d'étroitesse et brouille la perception des volumes.

Épure-le au maximum ! Conserve uniquement les meubles essentiels et privilégie une disposition qui fluidifie la circulation.

2) Jouer avec la lumière pour un effet plus spacieux et accueillant

La lumière naturelle est un atout précieux. Ouvre les rideaux, remplace les voilages lourds par des tissus légers et ajoute des lampes d'appoint pour créer une atmosphère douce et chaleureuse en soirée. Un miroir bien placé en face d'une fenêtre peut également amplifier la luminosité et donner une sensation de grandeur.

3) Mettre en scène pour provoquer l'envie

Un intérieur trop impersonnel peut manquer de vie. Ajoute quelques touches décoratives bien choisies : un plaid soigneusement disposé sur le canapé, des coussins aux teintes douces, une plante verte élégante dans un coin... Ces petits détails donnent du caractère à la pièce et la rendent plus attrayante.

Jours 3 à 5

LA CUISINE : L'ARGUMENT QUI FAIT MOUCHE !



Si le salon est le cœur d'une maison, la cuisine en est l'âme. C'est un espace clé dans la décision d'achat ou de location : une cuisine bien pensée et séduisante peut être le déclencheur d'un véritable coup de cœur. À l'inverse, une cuisine encombrée, vieillissante ou mal entretenue peut refroidir les visiteurs en quelques secondes. L'objectif ? Créer un espace propre, fonctionnel et chaleureux, où le visiteur s'imagine déjà préparer de bons petits plats.

LES CLÉS D'UNE CUISINE QUI SÉDUIT

1) Désencombrer pour agrandir et structurer l'espace

Un plan de travail envahi par des ustensiles, une multitude d'appareils électroménagers visibles... Tout cela donne une impression de désordre et de manque d'espace. Fais de la place. Range tout ce qui peut l'être dans les placards et ne laisse que quelques éléments bien choisis (ex : une jolie planche en bois, un range-couteaux élégant, des bocaux décoratifs).

2) Miser sur une propreté irréprochable

La cuisine est un lieu stratégique où l'hygiène est primordiale. Dégraisse, nettoie, frotte jusqu'à ce que tout brille. Les crédences, les plaques de cuisson, l'évier et les joints doivent être impeccables. Une cuisine qui sent bon et respire la propreté inspire immédiatement confiance.

Jours 3 à 5

LA CUISINE : L'ARGUMENT QUI FAIT MOUCHE !

3) Rafraîchir avec des petits changements à fort impact

Pas besoin d'une rénovation complète pour moderniser une cuisine. Un simple coup de peinture sur les meubles, un changement de poignées ou un nouveau luminaire suspendu peuvent faire des miracles.

4) Apporter une touche de vie et de convivialité

Une cuisine trop froide peut manquer de charme. Ajoute une touche de chaleur avec quelques accessoires bien choisis : un bouquet de fleurs, un saladier plein de fruits de saison, une plante aromatique dans un joli pot...Cela donne instantanément un aspect accueillant et vivant.



Astuce : Lors des visites, tu peux faire cuire un gâteau dans le four. La cuisson va dégager une délicieuse odeur qui apportera une touche olfactive à la visite et de la convivialité à ton bien. Les visiteurs n'y seront pas indifférents ! P.s. : Ne l'oublie pas au four !

LES CHAMBRES : DES BULLES DE RÊVE ET DE SÉRÉNITÉ



Une chambre, c'est bien plus qu'un simple espace pour dormir : c'est un cocon, un refuge où l'on veut se sentir bien, se reposer et se ressourcer. Pour un acheteur ou un locataire, une chambre bien mise en valeur peut déclencher un coup de cœur immédiat. L'objectif ? Créer une atmosphère douce, apaisante et neutre, où chacun peut facilement se projeter.

LES CLÉS D'UNE CHAMBRE QUI ATTIRE

1) Désencombrer et structurer l'espace

Une chambre surchargée de meubles ou de vêtements en désordre peut sembler plus petite qu'elle ne l'est réellement. Simplifie au maximum : un lit bien placé, une table de chevet, un placard bien rangé... chaque élément doit donner une impression d'espace et de fluidité.

2) Miser sur des couleurs neutres et apaisantes

Les teintes trop personnalisées peuvent dissuader les visiteurs. Privilégie des tons doux et reposants (beige, blanc cassé, gris clair, bleu canard...) pour créer un cocon apaisant et chaleureux.

3) Apporter du confort et une touche cosy

Une chambre doit inspirer le bien-être. Multiplie les matières douces : une parure de lit en coton, un plaid en maille, quelques coussins moelleux... Tout cela invite à la détente et donne immédiatement une impression de confort.

Jours 3 à 5

LES CHAMBRES : DES BULLES DE RÊVE ET DE SÉRÉNITÉ

4) Jouer avec la lumière

Un éclairage trop froid ou insuffisant peut ternir l'ambiance de la pièce. Opte pour une lumière douce et chaleureuse : une suspension tamisée, des lampes de chevet avec un éclairage indirect, une guirlande lumineuse subtile pour une touche cocooning.

5) Mettre en scène pour donner envie

Ajoute quelques éléments décoratifs : de beaux tableaux dans la thématique du rêve, un vase minimaliste, un tapis confortable au pied du lit... Cela donne du caractère à la pièce tout en restant neutre et épurée.



LA SALLE DE BAIN : UN ESPACE CLÉ POUR SÉDUIRE LES VISITEURS



Petite ou spacieuse, une salle de bain bien mise en valeur peut faire toute la différence lors d'une visite. C'est un lieu de bien-être par excellence, et les futurs acheteurs ou locataires recherchent un espace propre, fonctionnel et agréable à vivre. L'objectif ? Créer une ambiance spa, où propreté et sérénité se rencontrent.

LES CLÉS D'UNE SALLE DE BAIN QUI SÉDUIT

1) Faire briller chaque surface

Le moindre détail compte ! Un miroir sale, des joints noircis ou des traces de calcaire peuvent donner une impression de négligence. Prends le temps de nettoyer en profondeur : vitres, robinetterie, carrelage... Une salle de bain impeccable inspire confiance et donne envie d'y passer du temps.

2) Désencombrer pour maximiser l'espace

Trop de produits de beauté sur le lavabo ? Un panier débordant de linges ?

Range tout ce qui n'est pas essentiel pour dégager la pièce et la rendre plus accueillante. Un meuble de rangement bien organisé et quelques accessoires soigneusement choisis suffisent.

Jours 3 à 5

LA SALLE DE BAIN : UN ESPACE CLÉ POUR SÉDUIRE LES VISITEURS

3) Miser sur des couleurs claires et des matières naturelles

Les tons neutres et les matériaux naturels comme le bois, la pierre...créent une ambiance apaisante et moderne. Évite les teintes trop vives ou les motifs anciens, qui peuvent donner une impression de déco dépassée.

4) Travailler la lumière pour une ambiance relaxante

Un éclairage trop agressif casse l'atmosphère cocooning. Opte pour des lumières douces et chaleureuses, comme des appliques autour du miroir ou une lumière indirecte pour un effet spa.

5) Ajouter une touche de bien-être

Une serviette roulée sur le rebord du lavabo, un savon artisanal, un porte savon stylé, une jolie petite orchidée... Quelques détails suffisent à transformer une salle de bain en un espace raffiné et relaxant.



Jours 3 à 5

**TON ESPACE EXTÉRIEUR :
UN ATOUT À NE PAS SOUS-ESTIMER**



Balcon, terrasse ou jardin... L'espace extérieur est un véritable argument de vente. C'est une extension de ton logement qui peut faire toute la différence dans la décision d'achat ou de location. Un extérieur bien aménagé est synonyme de moments de détente et de convivialité, et les locataires / acheteurs sont particulièrement sensibles à cet aspect. L'objectif ? Créer un espace accueillant et bien entretenu, où l'on se projette immédiatement.

1) Nettoyer et entretenir les surfaces

Une terrasse encrassée, des dalles moisies ou un balcon poussiéreux peuvent donner une impression d'abandon. Un bon nettoyage peut suffire à métamorphoser l'espace : passe un coup de karcher, rafraîchis le mobilier, retire les feuilles mortes et taille les plantes pour une apparence soignée et élégante.

2) Aménager une zone de vie attractive

Même un petit balcon peut être optimisé ! Installe quelques meubles : une table et deux chaises pliantes, un banc cosy avec des coussins, un tapis d'extérieur pour un effet chaleureux... Mets en scène un coin où l'on a envie de s'installer avec un café ou un bon livre.

3) Ajouter une touche de verdure

Les plantes apportent de la vie et du charme à un extérieur. Opte pour des plantes en pots, des jardinières suspendues ou un mur végétal pour habiller l'espace sans l'encombrer. Si l'entretien est une contrainte, privilégie des plantes résistantes ou artificielles pour conserver l'effet visuel.

Jours 3 à 5

TON ESPACE EXTÉRIEUR : UN ATOUT À NE PAS SOUS-ESTIMER

4) Soigner l'éclairage pour une ambiance chaleureuse

Un extérieur bien éclairé est plus accueillant et met en valeur l'espace. Guirlandes lumineuses, lanternes solaires ou petites appliques murales créent une atmosphère douce et conviviale. Une terrasse bien éclairée le soir devient immédiatement plus séduisante.

5) Apporter une touche "lifestyle"

L'idée est de donner envie ! Dispose quelques accessoires : un plaid jeté sur une chaise, une bougie parfumée sur la table, un plateau avec des verres et une carafe... L'idée est de suggérer des moments de détente et de bien-être.





Jour 6 : Le shopping malin pour sublimer ton bien

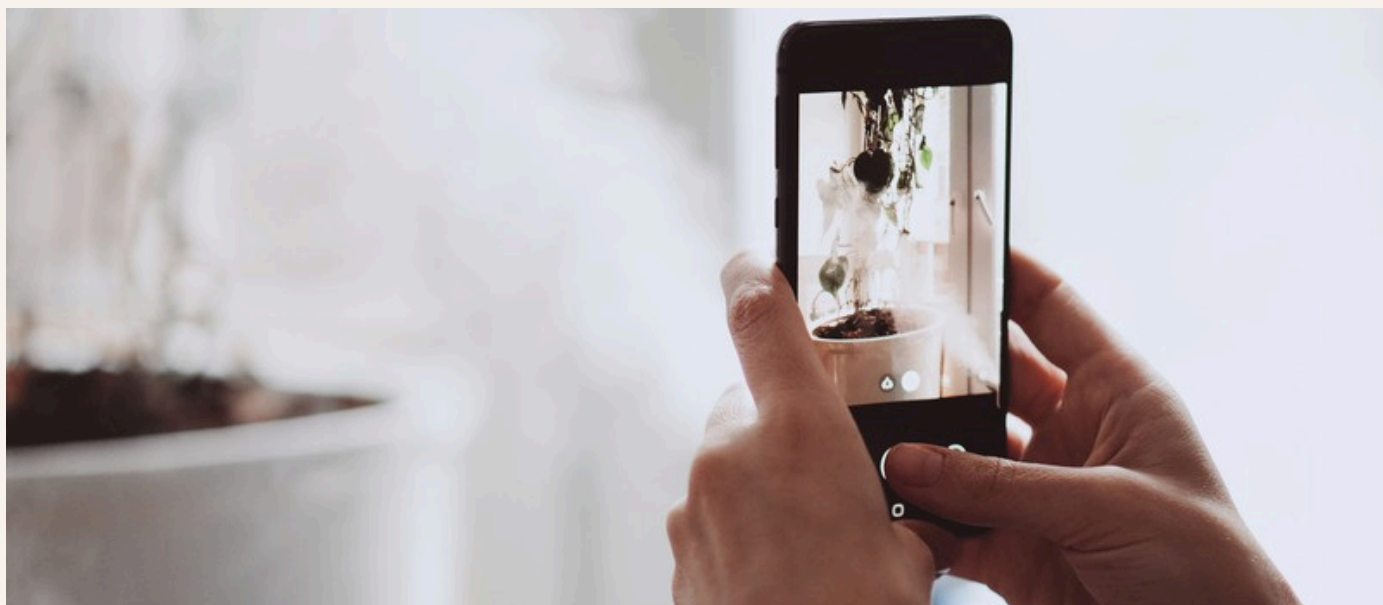
Décorer, ce n'est pas forcément dépenser une fortune. Parfois, quelques articles bien choisis suffisent à métamorphoser un intérieur et à provoquer le coup de cœur tant recherché chez les acheteurs ou locataires potentiels. L'objectif du jour ? Investir intelligemment pour un maximum d'impact visuel.

Les indispensables pour un relooking efficace

- **Textiles & accessoires** : Des coussins aux motifs tendance, un plaid doux jeté sur un canapé, un tapis bien placé... Ces petits éléments créent immédiatement une ambiance chaleureuse et accueillante.
- **Luminaires stratégiques** : Rien de pire qu'une pièce mal éclairée ! Opte pour des lampes d'appoint, des suspensions modernes ou des guirlandes lumineuses pour un effet cosy instantané.
- **Éléments naturels** : Plantes vertes, bouquets de fleurs séchées ou branches décoratives insufflent de la vie et du charme à ton intérieur, tout en créant un décor photogénique pour ton annonce.
- **Petit mobilier malin** : Un joli pouf, une console discrète ou une table d'appoint peuvent donner une nouvelle dynamique à l'espace sans l'encombrer.
- **Objets déco neutres et modernes** : Un cadre abstrait, un miroir bien positionné, quelques bougies élégantes... L'idée est d'ajouter une touche de style sans surcharger.

Jours 6 & 7

MISE EN SCÈNE & PRÉSENTATION : L'ART DE SUBLIMER TON BIEN



Jour 7 : Des photos qui captivent et une annonce qui séduit

C'est le grand jour ! Ton bien est prêt, sublimé par les astuces vues ensemble. Maintenant, place à la mise en valeur pour attirer les visiteurs. Car n'oublie pas : la première visite se fait en ligne !

Un shooting photo irrésistible

Des photos de qualité, c'est l'arme secrète pour provoquer un coup de cœur immédiat.

Voici les règles d'or :

- Lumière naturelle : Ouvre les rideaux et les volets, et shoote en pleine journée pour un rendu lumineux et accueillant.
- Angles stratégiques : Prends du recul pour capturer l'espace et valoriser les volumes. Prends une photo à chaque coin de la pièce pour avoir plusieurs points de vue. Un trépied peut être utile pour des clichés nets et professionnels.
- Mise en scène soignée : Coussins ajustés, plaids joliment disposés, table dressée... Chaque détail compte pour donner envie de s'y installer.
- Moins, c'est mieux : Évite les photos trop chargées. Montre l'essentiel pour laisser place à l'imagination des futurs acheteurs.

Astuce : Ajoute quelques photos "coup de cœur", comme un joli coin lecture, une table basse accueillante pour un apéro ou un détail déco raffiné.



Jours 6 & 7

MISE EN SCÈNE & PRÉSENTATION : L'ART DE SUBLIMER TON BIEN

L'astuce : jouer avec la perspective !

- Prends des photos à hauteur des yeux pour une impression plus réaliste,
- Privilégie les prises de vue en diagonale pour accentuer la profondeur,
- Teste plusieurs angles pour chaque pièce afin d'identifier celui qui fonctionne le mieux.

Les petits détails qui font toute la différence

Parfois, un simple changement de perspective révèle un élément perturbateur :

- Une porte entrouverte qui casse l'équilibre visuel,
- Un tapis trop foncé qui alourdit l'espace,
- Un miroir mal placé qui reflète une zone de désordre,
- Un rideau mal ajusté qui coupe la lumière...

Ces petits détails, souvent invisibles au quotidien, deviennent flagrants à travers l'objectif. Et c'est justement ce que verront tes futurs visiteurs.

Ton annonce, un véritable aimant à visiteurs

Une bonne série de photos, bien pensées et bien cadrées, capte immédiatement l'attention des potentiels acheteurs / locataires. Elles donnent envie de visiter, suscitent l'émotion et déclenchent le fameux "coup de cœur" !

Alors, prends du recul, de la hauteur et surtout... plusieurs clichés ! Ton bien mérite d'être vu sous son meilleur jour. Maintenant que tu as de sublimes photos de ton bien, je te propose de découvrir comment rédiger une annonce captivante.

Jours 6 & 7

MISE EN SCÈNE & PRÉSENTATION : L'ART DE SUBLIMER TON BIEN

Une annonce qui attire l'attention

Ton annonce doit être claire, concise et engageante. Oublie les descriptions classiques et ennuyeuses !

- Un titre accrocheur : Mets en avant un atout clé de votre bien (ex. : "Lumineux 3 pièces avec terrasse – Prêt à vous accueillir !")
- Une introduction impactante : Évite le listing froid et opte pour un texte avec un ton chaleureux qui raconte une histoire.
- Mets en avant les points forts : Quartier prisé, rénovation récente, espace optimisé... Valorise ce qui rend ton bien différent des autres et qui fait son charme.
- Un appel à l'action clair : "Envie de visiter ? Contactez-moi dès maintenant avant qu'il ne soit trop tard !"

Ta mission aujourd'hui ? Capturer l'essence de ton bien et donner envie de le visiter sur le champ !



Astuce : Utilise le prompt que je t'ai concocté ! Tu le trouveras à la fin de ce guide 😊



O A

Mon expérience

**LA PREUVE PAR L'EXEMPLE :
LA VENTE DE MON 1ER APPARTEMENT
GRÂCE À LA DÉCO**

Mon expérience

LA VENTE DE MON 1ER APPARTEMENT GRÂCE À LA DÉCO

Le début de la transformation...

Tout commence en 2017, lors de l'achat de mon 1er appartement : un joli F2 situé en rez-de-chaussée avec un jardin privatif. À cette époque, j'ai un budget limité et je ne suis pas encore Décoratrice d'intérieur.

Malheureusement, pour des raisons personnelles, je mets en vente mon appartement. Je décide de faire des recherches et de faire du Home Staging pour renouveler la déco de mon bien en vue de le vendre. Je vais te présenter les améliorations simples mais efficaces qui ont apporté du cachet à mon appartement et qui m'ont permis de le vendre rapidement.



**VOICI LES AMELIORATIONS
QUE J'AI APPORTÉES**



Mon expérience

LA VENTE DE MON 1ER APPARTEMENT
GRÂCE À LA DÉCO

LA CUISINE

Avant...



Après...



Mes améliorations

- La pose d'un parquet stratifié (notamment dans tout l'appartement) sur le carrelage existant pour apporter de la chaleur et du cachet,
- La pose d'une crédence en inox pour un rendu plus moderne et plus pratique à nettoyer,
- Le changement des poignets des placards pour plus de sophistication.

Mon expérience

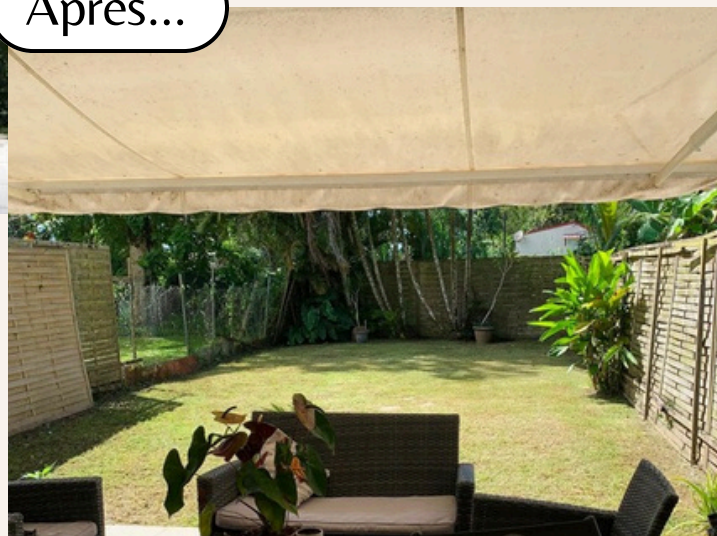
LA VENTE DE MON 1ER APPARTEMENT
GRÂCE À LA DÉCO

LA TERRASSE

Avant...



Après...



Mes améliorations

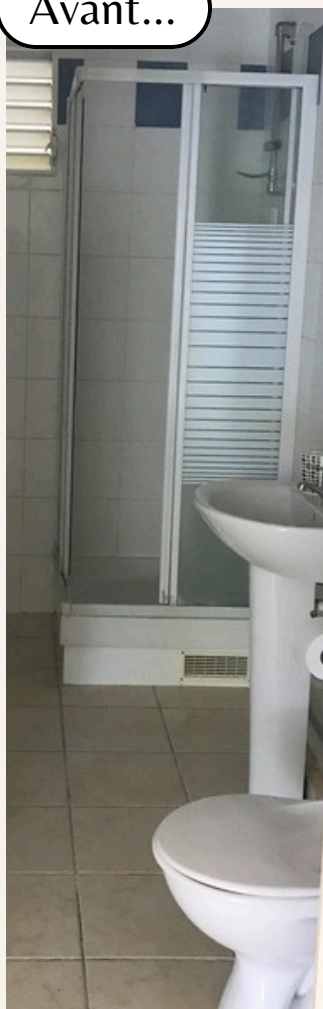
- Un bon nettoyage du jardin à la débroussailleuse pour obtenir une belle pelouse, l'élagage des arbres pour désencombrer l'espace et constater la belle surface du jardin,
- La conservation des plus beaux végétaux : palmiers, oiseaux de paradis, philodendron,
- La pose de panneaux (en cours sur cette photo) pour palier au vis à vis et pour un rendu plus esthétique,
- L'installation d'un salon d'extérieur de 4 places pour créer un espace convivial sur la terrasse.

Mon expérience

LA VENTE DE MON 1^{ER} APPARTEMENT
GRÂCE À LA DÉCO

LA SALLE DE BAIN

Avant...



Après...



Mes améliorations

- La pose d'un parquet stratifié (résistant à l'eau) pour apporter du cachet et plus de confort,
- L'installation d'un meuble de salle de bain avec tiroirs pour plus de rangements,
- Le changement de l'ancienne colonne de douche avec un modèle plus moderne, avec des options de jets différents,
- La création d'une bande de couleur sable sur la partie supérieure des murs pour cacher les carreaux bleus existants,
- Un nettoyage profond du receveur de la douche,
- Le renouvellement des joints de la douche pour renforcer la sensation de propreté.








Mon expérience

**LA VENTE DE MON 1ER APPARTEMENT
GRÂCE À LA DÉCO**

Des améliorations efficaces et des résultats surprenants !

Après avoir réalisé ces ajustements, je publie mon annonce en janvier 2021 et devine quoi ?
Grâce à la décoration et mes améliorations stratégiques, j'ai obtenu :

-  **10 ACHETEURS POTENTIELS DONT 5 RETENUS**
-  **3 CANDIDATS RETENUS AU PRIX DE VENTE**
-  **1 PROMESSE DE VENTE SIGNÉE RAPIDEMENT EN FÉVRIER 2021**
-  **LA SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE EN SEPTEMBRE 2021**
-  **UNE PLUS-VALUE DE 7 000€ PAR RAPPORT AU PRIX D'ACHAT INITIAL**

La décoration a fait toute la différence !

Si ces améliorations accessibles ont été simples et rapides à réaliser pour moi, imagine ce qu'elles peuvent faire pour TON bien (sans jeu de mots) ? Et surtout, elles t'aideront à te rapprocher de ton objectif principal : concrétiser la location / la vente de ton bien pour enfin rentabiliser ton investissement.

05

Tes Workbooks

DES OUTILS POUR APPLIQUER LA MÉTHODE AVEC SUCCÈS

Voici 5 outils offerts pour t'aider à atteindre ton objectif durant ces 7 jours.

- ✓ **UN SCHÉMA RÉCAPITULATIF DE LA MÉTHODE SUR LES 7 JOURS**
- ✓ **UNE MATRICE SWOT POUR CONNAÎTRE LES AVANTAGES ET LES INCONVÉNIENTS DE TON BIEN**
- ✓ **TA FICHE D'ANALYSE ET DE DIAGNOSTIC EXPRESS**
- ✓ **TA CHECKLIST POUR UNE DÉCORATION EFFICACE**
- ✓ **TON PROMPT À COMPLÉTER ET À INSÉRER SUR TON IA PRÉFÉRÉE POUR OBTENIR UNE ANNONCE QUI CARTONNE !**

Pour résumer :

EN AMONT
DÉFINIR TON
LOCATAIRE / ACHETEUR
IDÉAL

JOUR 1 & 2
ANALYSE TON BIEN POUR
REPÉRER LES FREINS
POTENTIELS

JOUR 3 À 5
TRANSFORME TON INTÉRIEUR
EN RÉALISANT
DES ACTIONS CLÉS
PIÈCE PAR PIÈCE POUR
AMÉLIORER TON BIEN

LA MÉTHODE POUR RENDRE TON BIEN IRRÉSISTIBLE EN 7 JOURS

JOUR 6 & 7
FAIS UN SHOPPING EXPRESS POUR
AJOUTER DES PETITS ÉLÉMENTS DE
DÉCO POUR APPORTER DE LA
SOPHISTICATION.

PUIS, PRENDS DES PHOTOS DE QUALITÉ
DE TON BIEN ET RÉDIGE UNE ANNONCE
QUI DONNE ENVIE AUX VISITEURS DE
VENIR LE DÉCOUVRIR !

MATRICE SWOT DE TON BIEN

CONNAÎTRE LES AVANTAGES & INCONVÉNIENTS DE TON BIEN

Quelles sont les forces et faiblesses internes à ton bien ? Quelles sont les opportunités et menaces auxquelles il est exposé par rapport à son environnement ?

Reprends sur un tableur ou une feuille de papier le tableau ci-dessous et remplis-le.

J'y ai mis des exemples pour te guider.

INTERNES À TON BIEN	FORCES Exemples : Vue sur mer, chambres avec salle de bain attenante, cuisine américaine, dressing, lave-vaisselle, climatisation, espace bureau, box ou place de parking...	FAIBLESSES Exemples : pas de climatisation, pas d'eau chaude, cuisine non équipée, pas d'espace extérieur, manque d'ouvertures (fenêtre, baie vitrée)...
EXTERNES À TON BIEN	OPPORTUNITÉS Exemples : proche de la mer, d'un parc, d'une crèche, d'une école, des commerces... OU Silence de la campagne, loin de la ville, entouré de verdure...	MENACES Exemples : proche de l'autoroute, d'un cimetière, d'une gare, stationnement payant aux alentours...

CHECK-LIST POUR UNE DÉCORATION EFFICACE

EN AMONT

DÉFINIR TON LOCATAIRE / ACHETEUR IDÉAL

JOUR 1 & 2

ANALYSER MON BIEN POUR REPÉRER LES FREINS POTENTIELS

- REPÉRER LES FREINS POTENTIELS À UNE LOCATION / VENTE RAPIDE
- REGARDER MON BIEN COMME UN ACHETEUR / LOUEUR
- PRENDRE DES PHOTOS SOUS PLUSIEURS ANGLES
- IDENTIFIER LES AMÉLIORATIONS CLÉS

JOUR 3 À 5

TRANSFORMER MON BIEN POUR LE RENDRE IRRÉSISTIBLE

Dans le salon :

- DÉSENCOMBRER
- AJOUTER DE LA LUMIÈRE
- METTRE EN SCÈNE

Dans la cuisine :

- DÉGAGER LE PLAN DE TRAVAIL
- FAIRE DES MISES À JOUR "ESTHÉTIQUES"
- METTRE EN SCÈNE

Dans les chambres :

- CRÉER UNE AMBIANCE COCOONING
- VALORISER L'ESPACE

Dans la salle de bain

- ADOPTER LE LOOK "SPA"
- NETTOYER À FOND

JOUR 6 & 7

MISE EN SCÈNE ET PRÉSENTATION OPTIMALE

- FAIRE UN SHOPPING EXPRESS DE PETITS ÉLÉMENTS DÉCO QUI FONT LA DIFFÉRENCE
- PRENDRE DES PHOTOS DE QUALITÉ DE MON BIEN SUITE À SA TRANSFORMATION
- REDIGER UNE ANNONCE PERCUTANTE EN COMPLÉTANT LE PROMPT OFFERT ET EN LE COPIE/COLLANT SUR MON IA PRÉFÉRÉE

TON PROMPT POUR UNE ANNONCE QUI CARTONNE !

Copie / colle-le sur ton IA préférée et complète les informations demandées entre parenthèses afin d'obtenir une annonce courte et impactante, pour susciter la curiosité des visiteurs :

*"Tu es un expert en Marketing et un copywriter talentueux pour la rédaction d'annonce immobilière. Je suis **(ton prénom)** et je suis propriétaire **(d'un appartement / d'une maison)** d'une surface globale de **(nombre de m2)** situé(e) **(sa localisation)**. **(Il/Elle)** est composé(e) de **(liste complète des pièces du bien)**. Idéal(e) pour **(un couple / une famille / un étudiant ou autre)**, son atout majeur est **(mettre en avant 1 atout phare du bien qui fasse rêver le visiteur : vue sur la mer, une suite parentale, un jardin privatif, un accès à la mer...)** et (il/elle) dispose **(la liste des atouts pratiques : nombre de places de parking, un garage, une cave, la climatisation, la liste des équipements électroménagers)**. Afin d'attirer des visiteurs sérieux et de **(vendre/louer)** rapidement mon bien, rédige-moi une annonce concise, impactante et sympathique, qui donne un caractère exclusif à mon bien, avec un call to action, qui donnera envie aux visiteurs de me contacter pour prévoir une visite."*



Conclusion

UN BIEN QUI SE LOUE / VEND PLUS VITE, AVEC MOINS D'EFFORTS !

En appliquant ces conseils, tu transformes un simple espace en un lieu de vie inspirant et désirable. Un appartement ou une maison bien présentée génère plus de visites, plus d'offres et surtout se loue ou se vend bien plus rapidement.

Tu veux louer ou vendre rapidement ?

Ce plan d'actions en 7 jours est ton allié pour mettre en place une stratégie accessible et rentable ! Ne laisse plus ton bien stagner sur le marché. Applique ces conseils et tu verras la différence.

Imagine la satisfaction de voir ton annonce attirer des locataires / acheteurs conquis dès la première visite. Moins de stress, une meilleure valorisation de ton bien et une transaction rapide !

Maintenant, c'est à toi de jouer !

Et n'hésite pas à me contacter sur mon compte Instagram [@hom_and_design](#) si besoin.



Bonus

TON BILAN DÉCO GRATUIT

Merci de me faire confiance et d'avoir choisi ma méthode en 7 jours.

Pour te remercier, je tiens à t'offrir un bilan gratuit de 20 minutes.

Ça sera l'occasion de faire un point sur le diagnostic que tu auras réalisé et tes pistes d'améliorations.

Pour en bénéficier, je te demande de me donner ton avis sincère sur mon guide.

Envoie-moi tout simplement ton témoignage en DM sur mon compte Instagram [@hom_and_design](https://www.instagram.com/hom_and_design) et on déterminera ensemble la date et l'heure de notre entretien.

À très bientôt !

Karen de Hom'And Design

