



## Elyse Avenue : 1<sup>ère</sup> Enseigne immobilière à lancer le « Home staging »

Depuis 2 ans, Elyse Avenue fait la différence avec un concept et des méthodes novatrices. Afin d'accompagner encore plus loin chaque franchisé dans sa démarche d'écoute, de conseil et de professionnalisme, Elyse Avenue leur propose désormais un nouveau service : le « Home staging ». « Dans le contexte économique actuel, nos franchisés sont heureux de voir que nous leur proposons des prestations qui leur permettront de se détacher de la concurrence et de vendre mieux » affirme Jean-Louis ROY.

### 90% des achats dans l'immobilier se font sur un « coup de cœur »

Le « Home staging » ou valorisation immobilière prend tout son sens grâce à 5 règles de base incontournables :

- ✘ désencombrer,
- ✘ dépersonnaliser,
- ✘ miser sur la propreté et la clarté,
- ✘ harmoniser le décor
- ✘ disposer efficacement des meubles.

Ce concept, permet de vendre le bien immobilier plus rapidement et à son juste prix. Une véritable opportunité pour les agents immobiliers Elyse Avenue ! « Un client qui visite un bien doit pouvoir s'approprier les lieux afin de se sentir immédiatement chez lui et se projeter. Grâce au « Home staging », nous allons aider nos franchisés à déclencher ce fameux coup de cœur pour un maximum de résultats et un minimum d'investissement (0.5 à 2% de la valeur du bien immobilier) ».



### Le professionnalisme au service des clients

Parce que l'on ne s'improvise pas « home stager » du jour au lendemain, Elyse Avenue a fait appel à une professionnelle, Sandrine GUYOT. Au service Marketing de l'Enseigne depuis plus d'un an, cette jeune diplômée de l'Ecole Nationale des Arts Décoratifs de Paris est la nouvelle responsable de la cellule « Home Design by Elyse Avenue ». Elle enseignera aux franchisés comment, grâce à des techniques spécifiques, ils pourront attirer l'attention des acquéreurs potentiels sur les points forts du bien et provoquer ainsi ce fameux coup de cœur.

### Un test grandeur nature déjà expérimenté !

Après avoir mis en place la définition et la méthodologie du concept, Sandrine GUYOT a testé la validation sur le terrain avec l'agence de Lyon 6<sup>ème</sup> dirigée par Fleury SEIVE.

Problématique : l'appartement, situé dans le 6<sup>ème</sup> arrondissement de Lyon, d'une superficie de près de 100 m<sup>2</sup> en paraît 20 de moins (cf photos). La propriétaire a fait confiance à Elyse Avenue pour cette opération en lui donnant l'exclusivité du mandat.

Résultat : l'appartement mis en valeur apparaît à sa véritable dimension en étant plus aéré. Dorénavant, il est bien plus facile de s'appropriier le bien et imaginer ses propres meubles à l'intérieur.

Le 25 octobre dernier, ce bien entièrement relooké a été présenté à des potentiels acquéreurs lors d'une journée portes ouvertes. Fleury SEIVE, très satisfait de la prestation réalisée, entend bien aller plus loin. « *Je souhaite proposer ce service à tous mes clients qui en feront la demande où dont le bien à vendre en aura réellement besoin. Il s'agit pour le réseau, notamment en cette période un peu difficile où les acquéreurs sont de plus en plus exigeants* ».



Prochaines ouvertures Elyse Avenue : Craponne (69), Montrouge (92)...

