

Immobilier

Droit

Comment procéder lorsque la porte d'accès à un parking collectif est défectueuse.

Page 18

Financement immobilier

Faut-il envisager de réduire son hypothèque si la valeur locative devait être supprimée en votation?

Page 19

Comment les maisons témoins nous permettent de mieux choisir

Logement En tant que modèle grandeur nature, elles permettent de visualiser l'agencement possible des espaces et de s'y projeter, mieux que ne le feraient des plans ou des images de synthèse.

Patrizia Rodio

Quiconque est à la recherche d'une maison ou d'un appartement a déjà constaté que les agences immobilières proposent de plus en plus souvent, en plus des habituelles photos des lieux, des vidéos 3D pour des biens déjà sur le marché ou des images de synthèse pour ceux encore en construction. L'achat, ou la location, sur plans est aussi possible. Toutefois, pour le futur acheteur ou locataire, hormis s'il est du métier, il est difficile de se projeter et de savoir si, réellement, ce bien est fait pour lui. Comment se rendre véritablement compte de la taille, de la forme et de l'agencement des pièces, ainsi que de la hauteur sous plafond, de l'emplacement et de la taille des fenêtres, du balcon ou de la terrasse en ne consultant que des plans ou en ne visionnant que des vidéos? C'est tout l'intérêt d'une maison ou d'un appartement témoin. Car on se projette mieux dans un futur logement s'il est à l'échelle 1:1, comme l'expliquent les professionnels de l'immobilier.

«Rassurer les acquéreurs»
«Un appartement ou une maison témoin est destiné à présenter aux futurs acquéreurs un «exemple» de la construction attendue. Principalement à travers l'étendue des fournitures selon les budgets alloués. Ce catalogue à l'échelle 1:1 des prestations offertes (carrelage, parquet, cuisine et sanitaire notamment) est de nature à rassurer les futurs acheteurs en leur montrant concrètement ce que pourra être le bien une fois fini», explique Hervé Ruffieux, directeur courtage pour le groupe Cogestim à Yverdon-les-Bains.



Un appartement témoin sert à présenter aux futurs acquéreurs un «exemple» de la construction attendue. Gerofinance

«Cela permet une meilleure interprétation pour le futur locataire qui peut ainsi mieux se projeter qu'avec des images de synthèse, abonde Yann Lenzi, responsable courtage chez Gerofinance-Régie du Rhône à Genève (agence qui ne traite que de locations). Pour ce faire, on se coordonne avec le propriétaire et l'entreprise générale dès le début du projet. On cible des appartements témoins et on essaie, quand c'est possible, d'en ouvrir plutôt deux ou trois qu'un seul afin de donner plus d'exhaustivité aux potentiels locataires.»

Pour la location aussi
Prenons l'immeuble Au20 dans le quartier de Champel, à Genève,

dont Gerofinance-Régie du Rhône a la mise en valeur. Il s'agissait ici de réaffecter un ancien immeuble de bureaux (classé qui plus est) en appartements. En visitant l'appartement témoin de 4 pièces au 4^e étage (appartement qui, par sa situation et son orientation, se veut représentatif des autres), le futur locataire peut se projeter plus facilement. Et pourra mieux imaginer l'aménagement qu'il sera possible de faire avec des pièces trapézoïdales et des séjours densément vitrés qui, a priori, semblent difficiles à meubler. Le *home staging* (ou valorisation immobilière en français) sert à démontrer que c'est possible.

Néanmoins, «cet outil est en général réservé aux ouvrages d'une certaine importance pour des raisons matérielles et de mise en œuvre. Il intervient lorsque le bâtiment est dans son ensemble «hors d'aire/hors d'eau», précise Hervé Ruffieux.

«Pas une idée objective»
Laurent Guidetti, architecte urbaniste associé de TRIBU architecture à Lausanne, confirme: «Cela peut être intéressant quand il y a une grande quantité de logements à mettre sur le marché. C'est un investissement dont il faut tenir compte et cela se fait en général en cours de chantier. Ça permet aux futurs acquéreurs d'évaluer

plus concrètement leur éventuel futur logement. L'architecte précise: «C'est plutôt lié à la commercialisation, donc au travail des maîtres d'ouvrage, des propriétaires et des gérances qui veulent vendre ou louer, pas à celui des architectes, qui se soucient davantage de la qualité à long terme. Et ce n'est pas parce qu'on peut visiter que ça donne une idée objective et complète du logement. C'est un peu comme lorsqu'on visite Europa Park, on ne fait pas vraiment le tour de l'Europe», image-t-il. «Si la maison à visiter n'est pas sur site, est-ce que cela permet de voir qu'on sera à côté d'une autoroute, que les voisins sont insup-

portables et que le bien souffre d'infiltrations d'eau?» s'interroge-t-il.

«Home staging» nécessaire
Pourtant, le *home staging* a pris une place importante dans la mise en valeur des biens en vente. Son impact est significatif, le bénéficiaire client étant total grâce à la compréhension des volumes, l'aménagement possible et l'histoire racontée par la décoration», répond Hervé Ruffieux. Il ajoute: «Cogestim utilise régulièrement cette pratique, en particulier quand il s'agit de biens dont la lecture première est compliquée. Comme pour l'une de nos promotions sur la commune vaudoise de Gimel présentant un appartement en combles. Pour ce type de prestations, nous faisons appel à des sociétés spécialisées dans cette discipline à part entière.»

Visites sur inscriptions
Une question se pose néanmoins: dans des régions comme Genève, qui souffrent d'une pénurie chronique de logements, pourquoi organiser des visites d'appartements témoins, avec le risque de se retrouver avec des milliers de visiteurs dont la majorité n'obtiendra pas le bail? Alexandra Mazuay, responsable marketing et communication chez Gerofinance-Régie du Rhône, répond: «On préfère que les gens puissent visiter physiquement et qu'ainsi, lors de l'attribution, ils ne soient pas surpris par le degré de finitions, par exemple. Toutefois, nous n'organisons ces visites que sur inscription et en limitons le nombre de participants, de manière justement à faire le moins de déçus possibles.»

PUBLICITÉ

Votre financement,
notre métier

Votre projet immobilier
à taux préférentiel !*

*Voir conditions sur [bcge.ch](#)

OFFRE SPÉCIALE
JUSQU'AU 30.06.2025

