

# UN ATOUT : LE HOME STAGING

RENCONTRE

A 36 ANS, TASSILO BOSCACCI EST À LA TÊTE DE LA NOUVELLE SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE LAUSANNOISE ATTICA IMMOBILIER, QUI PROPOSE DU COURTAGE, DE LA CONSTRUCTION ET PROMOTION, ET DU HOME STAGING, UN SERVICE QUI BÉNÉFICIE D'UN FORT POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT EN SUISSE.

## Quel est le parcours qui vous a conduit à l'immobilier ?

Ma première rencontre avec l'immobilier s'est faite grâce à mon père, Rosario Boscacci, qui était déjà actif dans l'immobilier lorsque j'étais enfant. Pourtant, j'ai commencé ma carrière professionnelle dans la finance. Plusieurs de mes activités me rapprochaient toujours de l'immobilier, ce qui me permet aujourd'hui d'avoir une vision vraiment globale du secteur. Cela m'a également apporté la capacité d'aborder un bien ou une vente sous différents angles. Pour offrir un service personnalisé, je m'appuie principalement sur mon expérience professionnelle dans l'immobilier, la finance et l'hôtellerie. Mon environnement familial culturel et artistique a aussi toujours eu une place prépondérante. De plus, le goût immodéré pour le contact humain enrichit mon quotidien et nourrit mes idées. Mon approche de l'immobilier est basée sur le sur-mesure, ce qui me permet d'être en adéquation avec le marché et d'être réactif. Aujourd'hui, nous ne sommes plus confrontés à des cycles immobiliers classiques, comme nous les avons toujours connus. Quels que soient les secteurs d'activité, les marchés sont beaucoup plus volatils et la flexibilité est indispensable. Je constate, du reste, qu'un nouveau business model est en train de se mettre en place, avec des courtiers issus de grandes régions qui créent leur propre structure pour acquérir autonomie et réactivité.



Tassilo Boscacci, administrateur d'Attica Immobilier

## A quel type de clientèle vous adressez-vous avec cette démarche en rupture avec l'immobilier classique ?

A tout le monde, ce qui est effectivement nouveau. Je ne souhaite pas me cantonner à un marché plutôt qu'à un autre. D'abord, parce que cela ne correspond pas à ma philosophie; ensuite, parce que je conçois les relations sur le long terme. Aujourd'hui, quel qu'un recherche un studio, mais, dans quelques années, il voudra peut-être acquérir une maison et c'est ce trait d'union relationnel que j'aime développer. J'ai un réseau dynamique et très diversifié, que j'ai acquis au cours de mes études, dans les sports que j'ai pratiqués, grâce aux entreprises qui m'ont employé et également lors d'événements que j'ai organisés entre Lausanne et Genève. Le fait de répondre à une demande globale, qu'il s'agisse de courtage ou de construction et promotion, d'un grand immeuble de rendement, d'un appartement plus modeste ou d'objets exclusifs me passionne.

## Quel est le potentiel de développement d'un service de home staging en Suisse ?

Je suis un passionné d'architecture et de décoration, donc le fait de proposer un tel service m'a immédiatement semblé évident. Il répond, en outre, à un besoin grandissant en Suisse. Ce concept est né aux Etats-Unis dans les années 80 et il s'est rapidement répandu dans les pays anglo-saxons et scandinaves. Il s'agit de présenter le bien sous son meilleur jour ou simplement sous une autre perspective en permettant

à l'acheteur éventuel de se projeter dans le lieu. Actuellement, le marché est beaucoup plus compliqué et les acheteurs se montrent très exigeants, ce qui contribue au développement du home staging. Les statistiques montrent qu'un objet qui est en vente depuis un an trouve un acquéreur en trois mois seulement après avoir été relooké. Globalement, les vendeurs sont assez ouverts vis-à-vis du home staging, car ils en comprennent l'utilité.

## Quel est le coût d'un tel service ?

Nous nous adaptons au budget de chacun. Le coût reste variable en fonction du bien car il ne s'agit pas forcément de tout transformer. Il peut s'agir d'abattre une paroi, de changer le mobilier - ou du moins, une partie - ou encore juste effectuer des travaux de peinture. En parallèle, nous proposons un service de rénovation, transformation et décoration d'intérieur, dont le potentiel de développement est important. Les gens se lassent vite, mais comme il est devenu difficile d'acquérir un nouveau bien, des transformations ou une nouvelle décoration permettent de redonner une âme à un lieu. Il peut s'agir aussi bien de gros travaux que de petites transformations.

## Quel regard portez-vous sur le marché en ce moment ?

Auparavant, la donne était assez simple. Il y avait le vendeur, l'acheteur et la banque servait d'intermédiaire mais désormais,

cette dernière a pris une place prédominante. Son intervention a pour résultat de ralentir la frénésie du marché et de le stabiliser. A moyen terme, le rôle joué par la banque pourrait être positif. Il permettrait d'offrir une certaine sérénité et une meilleure vision tant pour les vendeurs que pour les acheteurs. En ce qui concerne les prix, on constate qu'ils sont quasiment revenus à ceux qui précédaient l'euphorie de ces dernières années. Dans l'intervalle, des clients sont allés chercher des prix plus raisonnables à l'extérieur des villes ce qui a sensiblement réduit la frontière entre ville et campagne.

Par ailleurs, les acheteurs sont conscients qu'ils ne feront plus toute leur carrière dans la même entreprise. Ils ne cherchent donc plus uniquement à acquérir leur logement près de leur lieu de travail, mais plutôt au prix juste, dans un lieu bien situé par rapport à la ville, aux écoles, aux commerces et aux transports publics.

## Comment envisagez-vous votre développement ?

Tout en me concentrant sur les besoins déjà existants de notre clientèle sur le bassin lémanique, en montagne ou à l'international, je souhaite développer l'activité d'Attica Immobilier en misant toujours plus sur l'innovation, et en proposant des services sur mesure à des clients toujours plus exigeants, désireux de trouver un nouveau chez eux où ils se sentent bien.

Odile Habel