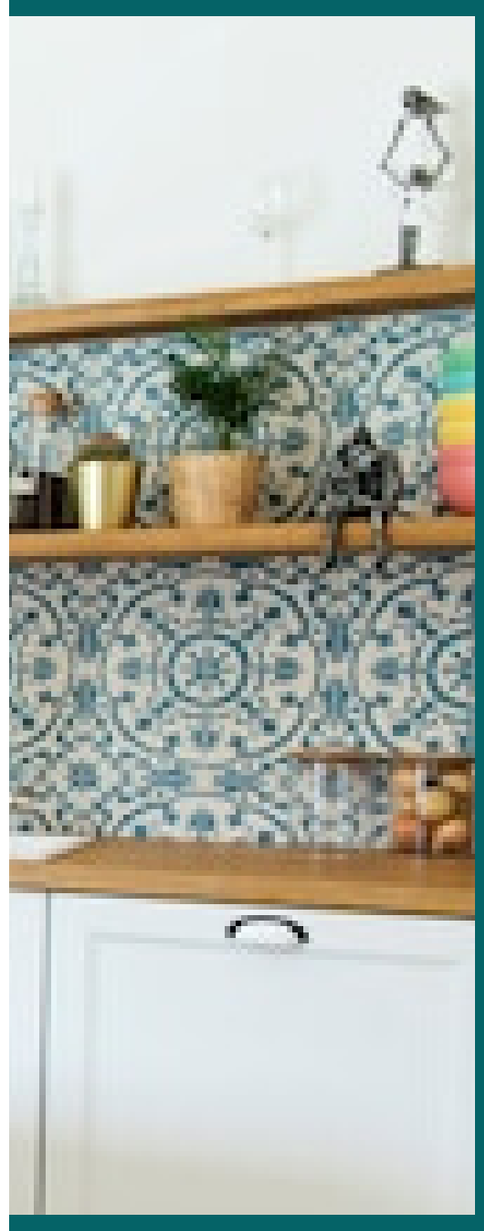
RÉUSSIR SA VENTE SA LOCATION GRÂCE À L'AMÉNAGEMENT ET À LA DÉCORATION

5 ACTIONS

RAPIDES ET EFFICACES

VIRGINIE VINAS

RELOOKER POUR VENDRE
Home Staging



INTRODUCTION

Vous avez décidé de **vendre votre maison ou votre appartement ?** Vous devez **louer votre bien en longue ou courte durée ?** Vous êtes un professionnel et vous êtes mandatés par un client pour vendre son bien ? Vous avez tous un point commun, **louer ou vendre, vite et bien, c'est-à-dire au bon prix et dans un délai le plus court possible.**

Pas suffisamment utilisé, **l'aménagement et la décoration d'intérieur** constituent à eux seuls **un levier incontestable** pour réussir cet objectif.

Les études le montrent ; valoriser votre bien va vous aider à vendre plus vite et mieux. Quand on sait qu'il faut **seulement 90 secondes à vos futurs acquéreurs pour se faire un premier avis sur leur visite**, avoir une maison rangée, apprêtée, avec des espaces optimisés ne pourra que contribuer à les convaincre. Cette technique s'appelle le **Home Staging ou l'art de mettre en scène votre bien pour créer l'envie et le coup de cœur.** Il va falloir être rapide sans dépenser beaucoup. En home staging, nous ne parlons pas de grand projet de rénovation à des coûts élevés. On parle de nettoyage, de peinture, d'évolution d'aménagement, d'allégement de mobilier, de désencombrement et de rangement.

Je vous propose dans ce guide **5 actions rapides** que je juge personnellement efficace pour les avoir mises en place dans mes propres biens que j'ai mis à la vente. Ces actions vont vous permettre de **mettre en valeur votre maison ou votre appartement**. Elles sont à réaliser par vous-mêmes ou par vos clients directement si vous êtes agent immobilier.

Nota :

Ce guide est adapté aux biens immobiliers meublés (vente ou location). Les actions détaillées dans ce guide ne sont pas adaptées aux maisons et appartements non meublés. Dans toute la suite du document, quand je parle de « location », il faut comprendre « location meublée ».

Les actions de home staging ne vous permettront pas d'augmenter le prix de votre bien par rapport au prix du marché. Elles doivent vous permettre de vendre plus vite et avec moins de négociation. Être au prix du marché est essentiel, il est également important d'écouter les conseils des professionnels.

1

Désencombrez, Triez

Rangez

Désencombrez, triez, rangez, allégez votre intérieur. Donnez le sentiment de volume et d'espace !

Cette étape est majeure, afin que le visiteur puisse **visualiser les espaces disponibles**, que ce soit sur les photos de présentation de votre annonce ou lors des visites. En libérant l'espace vous allez également créer **une meilleure circulation de l'énergie** dans votre maison. Ce climat de bien être se ressentira lors des visites ou lors des séjours de vos clients si vous louez (ce n'est pas pour rien que c'est la première étape d'un feng-shui).

Rentrons maintenant dans plus de détail en fonction du cas dans lequel vous vous trouvez.

Cas de la vente

Le visiteur doit pouvoir facilement visualiser les espaces de chacune des pièces de la maison et estimer les volumes de rangement. Mettre en valeur votre bien va donc consister à **faire du vide dans vos pièces et vos placards**. Cette action vous simplifiera également la préparation des visites. En effet, il est plus simple et plus rapide de faire le ménage et de ranger une maison désencombrée. Autre intérêt, **ce grand tri vous placera dans une dynamique positive** puisqu'en triant vous allez réfléchir à l'utilité ou non de chaque objet, en vous projetant dans l'avenir, en vous visualisant dans votre future maison. Cette étape va avoir un second avantage majeur ; **vous permettre d'anticiper votre déménagement.** Il ne s'en trouvera que mieux préparé et plus allégé si vous vous êtes séparés de vos affaires inutiles.

Passons maintenant à la pratique. Les années passant, nous accumulons tout un tas d'objet qui ne sont pas forcément utiles. La première étape consiste à vous en séparer. En fonction de leur état, vous pouvez **les jeter, les donner ou les vendre**. Je vous conseille donc de passer pièce par pièce avec 3 cartons ou 3 sacs chacun dénommé ; « A jeter », « A donner », « A vendre ». Quand je dis pièce par pièce, n'oubliez pas le garage, le cellier et aussi vos extérieurs (terrasse et jardin).

Une fois ce grand tri réalisé, ne vous sentez-vous pas déjà mieux ? Le premier pas est franchi.

Continuons en passant à la 2nde étape qui va consister à **ranger ce que vous avez décidé de conserver.** Et là, différentes méthodes s'offrent à vous, je pourrai faire un guide dédié sur ce sujet... Mais comme vous êtes en mode warrior et sans trop de temps pour mettre en vente rapidement, je vous conseille la méthode, pour moi la plus efficace, qui consiste à **ranger en rassemblant vos objets par thématique, en définissant un endroit de la maison par thématique.**

Quelques exemples pour illustrer ; pas de papiers administratifs à la fois dans la chambre, dans le bureau et dans la cuisine. Rassemblez-les tous en un seul lieu, le bureau par exemple, dans un placard fermé de préférence car ils n'ont aucun intérêt

esthétique. Idem pour les jouets, si vous avez des enfants, les jouets doivent être rangés dans leur chambre et non éparpillés dans toutes les pièces de la maison et notamment le salon. De même pour les manteaux, les chaussures, ne conservez dans l'entrée que ceux que vous portez tous les jours, les autres peuvent être rangés dans une chambre par exemple.

Pensez aussi à bien **ranger tous les éléments visibles** comme par exemple, les étagères et bibliothèques. Je vous conseille d'enfermer le maximum de chose dans vos placards. On y reviendra dans le paragraphe sur la décoration, il ne faudra conserver que les éléments qui sont visuellement intéressant.

Je sais, ce n'est pas toujours facile mais je pense que **c'est possible !** Voici quelques solutions que je préconise aux difficultés que vous pourriez rencontrer :

- « ***Je n'ai pas du tout le temps de faire ça*** » : Dans ce cas je vous conseille de vous faire aider, prenez une grosse journée, invitez 2 ou 3 proches. Difficile de déléguer le tri mais ils vous aideront à mettre en carton, et à évacuer. Ce temps

ne sera pas perdu car cette action sera dans tous les cas à faire pour votre déménagement. Donc j'ai envie de dire, « prenez le temps » !

- « ***Je n'ai pas de place pour stocker les affaires que je désencombre*** » : Jeter, donner ou vendre (si vous avez un peu de temps pour le faire pour le dernier cas). Vous trouverez un article dans le blog sur le sujet. Autre solution, le stockage chez vos proches (ami, famille), ils auront peut-être un peu de place de leur côté, sinon utilisez la solution ultime qui consiste à louer un box.

- « ***La décision de vendre est prise mais cette situation est difficile et subie*** » (exemple : changement de vie professionnelle imposée, divorce, séparation, décès …etc…). Je comprends que cela peut être difficile. Vous pouvez dans ce cas, ne garder que les affaires utilisées quotidiennement ou laisser quelques affaires pour ne pas laisser le bien trop vide si vous n'y vivez pas. Pour les autres objets, mettez-les en carton sans forcément les trier. Vous les stockerez ailleurs chez des amis, la famille ou dans un box. Triez ce que vous pouvez, pour le reste vous ne le ferez que lorsque vous vous en sentirez capable.

Cas de la location

Cette étape devrait être pour vous assez **simple et rapide**. Dans le cas d'un investissement immobilier, vous allez le meubler avec le strict nécessaire. Je considère donc que cette étape ne vous concerne pas.

Si vous louez votre bien propre, vous avez déjà dû enlever une grande partie de vos effets personnels pour ne laisser que l'essentiel. Si ce n'est pas encore le cas, je vous conseille de ne **laisser que le strict nécessaire pour vous simplifier la vie lors de la phase de passation entre deux locataires**. Vous aurez alors moins d'objet et vous gagnerez du temps de ménage et d'inventaire.

Pour la pratique, vous allez devoir désencombrez vos affaires avec plusieurs solutions qui consistent à **les jeter, les donner, les vendre**. Comme pour la vente, je vous conseille donc de passer pièce par pièce avec 3 cartons ou 3 sacs chacun dénommé ; « A jeter », « A donner », « A vendre ». Quand je dis pièce par pièce, n'oubliez pas le garage, le cellier et aussi vos extérieurs (terrasse et jardin).

Une fois ce tri réalisé, la 2nde étape va consister à **identifier et enlever les affaires que vous ne voulez pas laisser en location** (en les stockant par exemple dans une autre pièce de la maison que vous ne louez pas ou dans un meuble verrouillé) et à **ranger ce que vous avez décidé de conserver pour la location.** Sur ce dernier point, je vous conseille de réfléchir en termes de **simplicité pour vos futurs locataires**. L'idéal serait qu'ils trouvent tout ce dont ils ont besoin assez rapidement. Pour chaque objet, **réfléchissez donc en termes d'utilité**. Vous placerez ainsi les affaires au bon endroit dans votre maison ou votre appartement. Essayez de **ranger le maximum de chose à l'intérieur** de vos placards ou meubles fermés pour un intérieur plus épuré.

Les articles qui pourront vous aider pour cette 1ère action « Désencombrez, triez, rangez » sont dans la catégorie « Rangement » du blog https://relooker-pour-vendre.com

---

2

Optimisez votre Aménagement

Optimiser son aménagement… c'est-à-dire ? Je sens que j'en ai déjà perdu quelques-uns…

Je m'explique. Le but de cette action va consister à atteindre plusieurs objectifs. Le premier est d'avoir un **intérieur qui n'est pas surchargé visuellement**. Vous avez déjà bien commencé en désencombrant votre maison de vos objets dans l'étape précédente. Dans cette partie, on va plutôt se consacrer aux meubles en vérifiant que l'espace n'est pas trop surchargé. Le deuxième objectif sera de **favoriser la libre circulation** entre tous ces meubles en vérifiant qu'ils sont placés idéalement dans la pièce. Et le dernier objectif va permettre à vos futurs visiteurs d'avoir une **compréhension très claire de comment on vit dans cette maison ou cet appartement**. Il faut, que de façon très naturelle, ils comprennent par eux-mêmes quel espace correspond à quoi.

La réalisation de ces trois objectifs ne pourra que donner plus de valeur à votre bien et donc intéresser vos futurs acquéreurs ou locataires.

Pour cette action d'optimisation d'aménagement, vous allez devoir, revoir votre bien avec un autre œil. Vous y vivez d'une certaine façon, vous allez devoir **réfléchir à comment pourraient y vivre d'autres personnes.**

Une des premières étapes va consister à **vérifier que votre bien respecte la règle du "1 espace / 1 fonction"**. Je m'explique… Il est très important que chacune des pièces, ou chacun des espaces dans chacun des pièces, ait une seule fonction, et que **chaque fonction principale de vie soit présente.**

Les fonctions principales sont :

- **l'accueil** ; il doit permettre de pouvoir accueillir, déposer ses sacs, chaussures, manteaux (l'entrée)
- **la préparation des repas** (la cuisine)
- **la prise des repas** (la salle à manger)
- **les loisirs**, relaxation, lecture, jeu, TV (le salon)
- **le travail** : bureautique, les papiers (le bureau)
- **le sommeil** (la chambre)
- **la toilette** (la salle de bain, les WC)
- **le stockage** des encombrements et du matériel (le garage)

Pour chacune de ses fonctions, je vous propose de **vérifier que l'espace est identifié et délimité dans votre maison.** La taille de chacun des espaces devra être proportionnelle à la taille de votre maison ou de votre appartement (par exemple, ne

délimitez pas une très grande entrée dans un petit appartement). Ces espaces doivent être **clairement délimités** pour qu'ils apparaissent aux visiteurs de façon naturelle. Identifier et délimiter ne veut pas dire une pièce par fonction, elles peuvent très bien être dans la même pièce mais le **placement des meubles, associé à des choix de décoration astucieux** peuvent permettre de les distinguer de façon évidente (par exemple : positionner un lé de tapisserie sur toute la hauteur d'un mur, associée à une console et un porte-manteau suffit à délimiter une entrée dans un séjour).

Même si vous avez pris des habitudes de vie particulière comme ; entrer chez vous par le garage, manger sur la table basse du salon, placer votre collection de livres dans la cuisine… il est très important de **revoir les espaces pour les réorganiser de façon plus classique et naturelle**. Ceci aura pour effet de **simplifier la compréhension des espaces** et favorisera la projection des futurs acquéreurs.

Concernant l'encombrement des pièces. Je vous conseille de réaliser deux actions principales qui sont de vous assurer que vos **pièces ne sont pas surchargées en meubles et de vérifier la bonne circulation** dans chacune des pièces. Ces deux points vont généralement ensemble.

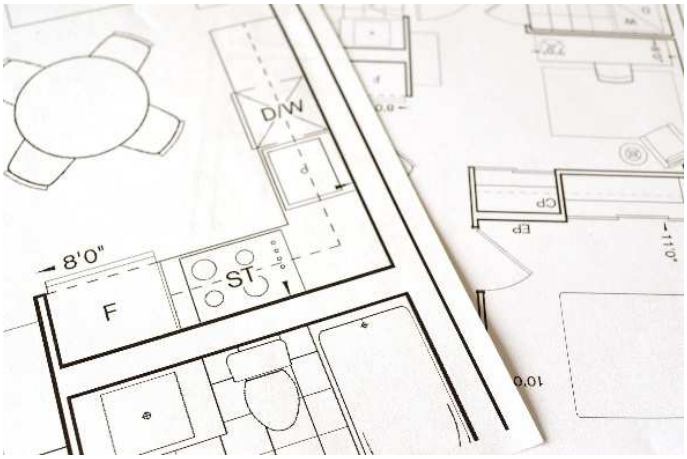
N'hésitez pas à échanger les espaces de place. Par exemple, dans votre pièce principale, choisissez plutôt de placer la salle à manger dans la zone la plus étroite au profit du salon que vous placerez dans la zone la plus large.

Voici **quelques dimensions** qui pourront peut-être vous aider.

- entre un lit et un mur pour un passage sans gêne, prévoyez 60 cm (pas moins de 30 cm)
- entre un lit et une fenêtre : 130 cm pour pouvoir l'ouvrir facilement
- 60 cm devant un placard
- autour d'une table, prévoir 80 cm pour tourner autour librement avec des chaises utilisées sinon prévoir 60 cm
- entre deux plans de travail d'une cuisine, on conseille généralement 120 cm s'il y a des placards à ouvrir sur chacun des côtés, sinon prévoir 90 cm
- 70 cm devant une douche
- 80 cm autour d'un toilette
- 50 cm devant un plan vasque

Le nombre de meubles est à adapter à la taille de l'espace. Faites un choix même si cela impose de vous séparer de la commode de tatie Simone qui vous tient à cœur…ou trouvez-lui un endroit plus approprié.

Généralement, je dirai que **l'emprise au sol des meubles ne doit pas dépasser 40% de la superficie de la pièce.**



Vous pouvez également supprimer les portes non nécessaires qui prennent de la place ou **changer les portes battantes ou profit de portes coulissantes.**

Le temps de la vente, je vous conseille de stocker vos meubles en trop ailleurs, ou encore les vendre ou les donner si vous avez décidé de ne pas les conserver dans votre futur bien. Dans le cas d'une location, vous allez peut-être devoir **meubler votre bien**, faites-le **au juste besoin** en respectant les règles données précédemment.

En pratique, pour cette action d'optimisation d'espace, je vous conseille de **dessiner un plan de votre maison ou de votre appartement** à la bonne échelle, de **placer vos meubles** sur ce dessin en essayant différentes versions. Ceci va vous permettre de **vérifier que les espaces ne sont pas trop surchargés**, que l'on peut **bien circuler** et que **toutes les fonctions** listées ci-avant sont **présentes**. En effet, il est plus facile de gommer un dessin ou de déplacer des meubles sur un papier plutôt que de vous fatiguer à tout déménager pour vous rendre compte que ce n'est pas la solution la plus optimisée. La représentation en plan est visuellement beaucoup plus adaptée pour se rendre compte des espaces.

Les articles qui pourront vous aider pour cette 1ère action « Optimisez votre aménagement » sont dans la catégorie « Aménagement » du blog https://relooker-pour-vendre.com

---

3

Une décoration Sobre et Efficace

En considérant que votre maison ou votre appartement est désormais, bien rangé, allégé, et avec des espaces clairs et bien délimités, nous allons passer maintenant à la décoration dont le but est de **rendre votre logement le plus attractif possible.**

Que ce soient vos futurs acquéreurs ou vos futurs locataires, le **premier regard** qu'ils vont poser sur votre bien va se faire **au travers des photos** sur une annonce. Ils vont donc être attirés par votre bien s'il présente **une décoration et un environnement qui va leur plaire**. Ainsi, cette étape va consister à travailler les couleurs, l'ameublement, les accessoires, les tissus, … pour que votre appartement ou votre maison leur **déclenche un coup de cœur.**

N'oubliez pas, **90 secondes, c'est le temps qu'il faut pour se faire un avis sur une maison ou un appartement.** D'où l'intérêt de **rendre votre logement le plus attractif possible,** et que ce soit au premier coup d'œil.

J'emploie le terme de décoration dans ce paragraphe, pour autant il faut avoir en tête une nuance importante qui **distingue la décoration d'intérieur du home staging**. La décoration consiste à créer une ambiance et un décor qui va vous plaire à titre personnel, un environnement qui vous est dédié. **La décoration pour la valorisation immobilière**, encore appelé le home staging, s'oppose à cela, car son objectif est de **plaire à tous**. En poussant le trait à l'extrême, cela revient à créer une ambiance de type maison témoin (même si, à titre personnel, je n'aime pas du tout ces ambiances trop impersonnelles, je vous conseille de trouver le juste milieu).

Les goûts de chacun sont différents, vous allez donc devoir rendre votre maison ou votre appartement plaisant(e) au plus grand nombre.

Pour se faire, il y a trois actions principales à réaliser : **la dépersonnalisation, choisir des couleurs sobres, chaleureuses et actuelles, l'harmonisation des styles de décoration.**

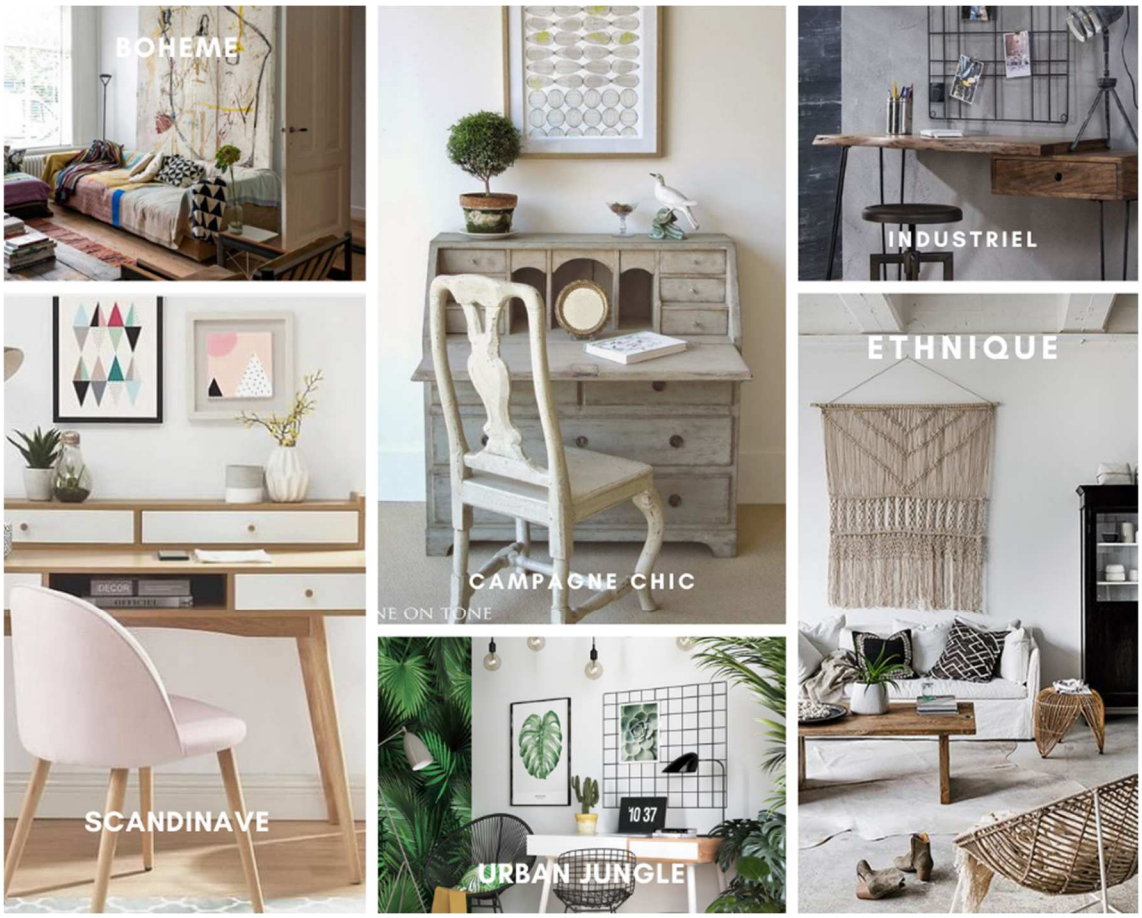
Commençons par la dépersonnalisation. Vous allez commencer par faire le tour de votre maison et de chacune des pièces pour **éliminer les objets trop personnels, les photos de famille, les objets de décoration trop marqués** qui ne plairont pas forcément à un large public.

Il va également s'agir de relooker votre intérieur pour lui donner un aspect plus moderne et le plus neutre possible. Il faudra **privilégier les couleurs claires au détriment des couleurs vives** (dégradé de blanc, de beige, de gris), **supprimer les papiers peints aux motifs originaux et les murs trop colorés**. Vous pouvez conserver quelques **couleurs vives** pour donner un peu de style, mais attention à ne choisir **qu'une seule nuance colorée par pièce**. Pour respecter cette règle, une astuce qui

fonctionne assez bien consiste à observer votre pièce, à choisir la nuance la plus présente dans la pièce et à enlever tous les accessoires et objets qui ne font pas partie de cette nuance.

Les proportions à respecter sont les suivantes ; **25% de couleurs vives pour 75% de couleurs neutres.** Cette étape constituera probablement la plus importante partie de votre budget, la plupart du temps en dépense de peinture. Je vous conseille d'**utiliser des tissus, coussins ou plaids pour recouvrir des éléments hétérogènes et harmoniser les couleurs.** Vous pouvez également peindre certains éléments.

Pour ce qui concerne **le style de décoration**, si vous ne maitrisez pas l'art d'assembler les styles entre eux, il faut bannir les styles hétéroclites. Je vous conseille de **choisir un style.** Vous pouvez faire ce choix en fonction des meubles et accessoires que vous avez déjà pour éviter les dépenses inutiles. A vous **d'assembler les éléments entre eux de façon judicieuse pour harmoniser l'ensemble**. Pour vous aider, voici quelques styles illustrés en photo : le style campagne chic, industriel, bohème, scandinave, ….



Vous pouvez également vous inspirer d'autres ambiances que vous trouverez sur le web (Google image, Pinterest, Instagram). Votre but consistera à trouver le meilleur accord possible entre tous vos meubles.

Les articles qui pourront vous aider pour cette 3ème action « Une décoration sobre et efficace » sont dans la catégorie « Décoration » du blog https://relooker-pour-vendre.com

---

4

Réparez

La 4ème étape de ce guide va consister à **réparer tout ce qui le nécessite.** Tous ces petits travaux que vous avez pu laisser sur le côté car jugé non prioritaire jusque-là. Dans ces réparations je pense à : un interrupteur, une prise, un luminaire qui ne fonctionne pas, une poignée cassée…etc…

Présenter un bien en bon état est majeur pour **réussir votre vente ou votre location**. En effet, lorsqu'un futur acquéreur ou un locataire visite une maison pour la première fois, il va porter deux regards à la maison. Son premier regard lui donnera un aperçu général sur les espaces et l'ambiance. Nous avons travaillé sur ce point avec les trois premières actions de ce guide. Le second regard qu'il va porter, ira dans plus de détail lui permettant de se faire un **avis sur la qualité du bien, et sur l'entretien que vous lui avez accordé jusqu'alors.**

Pour une vente, les rassurer sur ce dernier point est très important. S'ils ont le choix entre deux maisons, vos futurs acquéreurs vont privilégier celle en bon état et avec des **finitions terminées** qui aura un **côté plus rassurant** et avec moins de travaux à réaliser que celle qui ne l'est pas.

Pour une location meublée, il y a deux avantages à mettre à disposition un bien en bon état. Le premier concerne **l'avis voyageur**, pour les locations courte durée notamment. Cet avis devrait être meilleur si tout fonctionne dans ce que vous mettez à disposition. Le second concerne l'état des lieux. Si votre appartement est en très bon état, vous aurez **moins de débat avec vos clients sur les états des lieux d'entrée de sortie**. De plus, vos locataires devraient de façon naturelle prendre meilleur soin de votre appartement s'il est en bon état.

Pour la pratique, je vous conseille de passer les pièces une par une, sans oublier l'extérieur de votre maison, et pour chacune d'entre elle de **faire une liste détaillée des petits travaux de réparation à réaliser**. Ces travaux sont du type ; fissures, trous à reboucher, joint de baignoire usé, interrupteur dégradé, traces de peinture, douille électrique apparente, ampoules cassées…. etc… Une fois sur travail de listing réalisé, prenez **du temps pour tous les réparer ou les faire réparer**. Même si cela parait naturel, après des années nous ne portons plus attention à ces petites finitions non terminées et ou à ses imperfections, en revanche elles seront flagrantes pour un nouveau visiteur.

Et si vous n'êtes pas à l'aise avec ce type de petits travaux, faites-vous aider soit par quelqu'un que vous connaissez qui pourra le faire à votre place ou par un professionnel. Si vous le faites vous-même, vous trouverez des tutos sous intranet, je pense notamment à ceux des magasins de grande distribution qui sont très bien faits. **Et surtout, respectez toutes les mesures de sécurité.**

5

Nettoyez

Pour cette dernière action, il va s'agir de réaliser **un grand nettoyage de printemps,** de nettoyer votre maison de fond en comble !

Une maison ou un appartement propre et sain(e) est synonyme de bonne santé. Une odeur de propre dès l'arrivée va mettre vos acquéreurs dans de bonne disposition pour la visite ou pour leur séjour en cas de location meublée. Présenter une maison nettoyée et rangée laisse penser qu'elle est bien entretenue, et que ses occupants en ont pris soin jusque-là.

Au même titre que les finitions, il faut **réaliser cette étape dans chacune des pièces de la maison.**

Oust les poussières cachées, sur et sous les meubles, les toiles d'araignée logées dans les recoins !

L'odeur a un impact très important sur les personnes qui entrent dans une maison. Assurez-vous donc que **les odeurs** d'animaux de compagnie, de fumeurs, de

cuissons… **ne soient plus présentes**. Plutôt que d'utiliser des désodorisants qui ne feront que masquer le problème et qui ne sont pas très bon pour la santé, je recommande plutôt de supprimer le problème à la racine. Vous devriez y parvenir en nettoyant votre maison de fond en comble, en **nettoyant vos rideaux, coussins, plaids** qui accumulent les mauvaises odeurs, quitte à remplacer un vieux tapis malodorant. Pensez aussi à **nettoyer les bouches d'aération** et à **aérer vos pièces** tous les jours pour maintenir cet air frais.

Il faudra aussi **nettoyer de fond en comble votre cuisine**, vos placards et électroménagers.

Les salles de bain et toilettes doivent aussi être **comme neufs**. Pensez à changer une robinetterie si elle est trop entartrée et à refaire ou nettoyer les joints s'ils présentent de la moisissure.

Nettoyage de toutes les vitres et les menuiseries. Les extérieurs de fenêtres et volets sont aussi à dépoussiérer.

En résumé, **un grand nettoyage de printemps !**

N'hésitez pas à vous faire aider par des amis et de la famille, c'est plus sympathique et beaucoup plus rapide à plusieurs. En ayant réalisé les étapes précédentes qui vous auront permis d'alléger votre intérieur, une grosse journée de travail à plusieurs devraient suffire.

Comme pour le rangement, **cette étape n'est pas du temps perdu, au-delà d'attirer les acquéreurs, c'est une bonne préparation à votre déménagement.** Ce grand nettoyage sera dans tous les cas à faire lors de la remise des clés !

Merci

Je souhaite **vous remercier pour la lecture de ce guide.** J'espère très sincèrement qu'il vous aidera à organiser et réussir votre valorisation immobilière.

Pour toutes **questions ou conseils complémentaires, n'hésitez pas à me contacter** par mail ou sur les réseaux sociaux. N'hésitez pas à vous abonner si vous souhaitez suivre les nouveaux articles du blog Relooker pour Vendre. Et si vous avez aimé ce guide, n'hésitez pas à me le faire savoir également !

Intérieurement Votre

Virginie Vinas créatrice et rédactrice du blog Relooker pour vendre

RELOOKER POUR VENDRE
Home Staging

virginie.vinas@relooker-pour-vendre.com

Vous me trouverez également sur Facebook, Instagram et Pinterest (pages au nom du blog)