

LE GUIDE



10 questions à se poser  
pour réussir son projet.

Guide proposé par  
Mailys Dorn et l'École H.O.M.E.

sur  
[optimisemonespace.com](http://optimisemonespace.com)



# À lire avant de commencer

Ce guide a été rédigé pour les lecteurs du blog [optimisemonespace.com](http://optimisemonespace.com)  
Il est libre d'accès : vous pouvez « l'offrir en cadeau » à qui vous souhaitez.

Si vous avez reçu ce guide autrement qu'en vous inscrivant sur le blog [optimisemonespace.com](http://optimisemonespace.com) : inscrivez-vous, c'est gratuit et novateur ! Vous recevrez en plus une méthodologie complète pour aller au-delà de ce guide et réussir votre projet, ainsi que des astuces, des réflexions, et des études de cas pour changer votre regard sur l'architecture d'intérieur.

Vous êtes autorisé à l'utiliser **sans le modifier**, selon les mêmes conditions commercialement, c'est-à-dire à l'offrir sur votre blog, sur votre site web, à l'intégrer dans des packages et à l'offrir en bonus avec des produits, mais PAS à le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres punies par la loi dans votre pays.

Nota : si vous avez téléchargé ce guide sur un site autre que [optimisemonespace.com](http://optimisemonespace.com) : pour savoir s'il s'agit d'un(e) professionnel(le) formé à la méthodologie HOME, envoyez un message à [home@optimisemonespace.com](mailto:home@optimisemonespace.com)

Vous êtes donc libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de :

- **ne pas le modifier** ;
- **toujours citer Maïlys Dorn comme l'autrice de ce livre** ;
- **prévenir l'autrice grâce à la page « contact » du blog** ;
- **inclure un lien vers <https://optimisemonespace.com/>**.



« **Le Guide H.O.M.E. — 10 questions à se poser pour réussir son chantier** » par Maïlys Dorn est mis à disposition selon les termes de la licence « Attribution — Pas de modification — Pas d'utilisation commerciale ».

Les autorisations au-delà du champ de cette licence peuvent être obtenues auprès de [home@optimisemonespace.com](mailto:home@optimisemonespace.com)

# Sommaire

- **À quoi sert ce guide ?** 4
- **Qui est Maïlys Dorn ?** 5
- **Bienvenue à l'École HOME** 7
- **Un cahier des charges, quand quoi comment ?** 8
- **Les 10 questions à se poser**
  - ✓ 1/ Quoi ? 9
  - ✓ 2/ Où ? 11
  - ✓ 3/ Pour qui ? 15
  - ✓ 4/ Quels besoins ? 18
  - ✓ 5/ Les goûts 22
  - ✓ 6/ Pour combien de temps ? 25
  - ✓ 7/ Vous et votre maison 28
  - ✓ 8/ Quand ? 30
  - ✓ 9/ Quel budget ? 32
  - ✓ 10/ La mission 36
- **Et maintenant ?** 38



# À quoi sert ce guide ?

Soit cela sonne comme une évidence, soit vous n'en avez jamais entendu parler : la définition du **CAHIER DES CHARGES**.

Le Cahier des Charges, avant tout démarrage de travaux, et avant même toutes prémices de croquis et plans, vous aidera à définir **QUI** vous êtes, quels sont vos **GOÛTS**, quels sont vos **BESOINS**.

Vous êtes sûr de bien vous connaître, ou de bien connaître les besoins de votre client ? Malheureusement, que vous soyez particulier, ou professionnel de l'agencement intérieur, je peux vous assurer que (au moins) **80 % d'entre vous bâclent cette étape essentielle**.

En effet, la rédaction de ce précieux cahier ne doit pas être prise à la légère ! Car il est **la BASE**, la preuve que vous avez bien déterminé vos besoins, et à chaque fois que vous aurez un doute, vous pourrez vous y référer.

Ce guide vous servira de trame de base à chaque fois que vous aurez un projet de transformation d'un espace à étudier. Maïlys Dorn elle-même s'en sert pour la rédaction et la validation de tous ses devis, il lui sert à se plonger dans l'univers du client et à lui faire comprendre qu'elle a parfaitement saisi le cadre de son projet. Et elle s'en sert également pour ses projets personnels (rénovation d'appartement, construction de maison) !

**Sans rédaction sérieuse d'un cahier des charges, les questions viendront au moment du chantier... voire, pire, après le chantier terminé.** Alors, pour réussir un chantier sans stress, et être certain(e) que le résultat vous correspondra parfaitement, ne comptez pas sur le « *tout est dans ma tête !* » :  
**Prenez le temps d'écrire.**

# Qui est Mailys Dorn ?

Mailys Dorn est architecte d'intérieur, fondatrice de l'École H.O.M.E. et du Réseau HOMER©.

Voici son histoire.

À sa sortie de l'École Nationale Supérieure des Beaux-arts, elle a d'abord travaillé pour des décorateurs. Puis pour des agences cuisines/bains/dressings. Puis, elle a repris ses études pour valider un diplôme d'architecture d'intérieur. Au milieu de tout ça, elle a eu deux enfants, et elle a déménagé plusieurs fois.

Elle en a eu, des appartements invivables. Elle en a conçu, des meubles improbables. Elle a pu prendre conscience de l'impact que notre maison peut avoir sur notre vie !

Et puis un jour, elle a décidé d'apprendre le métier. Elle est passée de l'artistique au technique, du technique au commerce, du commerce au design.



Reportage TF1 pour l'émission Sept à Huit – Novembre 2016

- De ses études artistiques, elle a tiré la recherche de l'efficacité et du beau.
- De son travail avec des décorateurs et agenceurs sur mesure, elle a tiré l'expérience de plus de 300 chantiers pour des clients tous différents. Elle a appris à être à l'écoute, à communiquer avec les différents corps de métier, à connaître les milliers de matériaux et matériels à utiliser. Elle a constaté avec effroi [le manque de logique de nombreux plans d'architectes](#) (et architectes d'intérieur) apportés par ses clients, qui lui demandaient de les optimiser.
- De sa vie de maman, elle a observé l'évolution de ses enfants, et le constat que rien, dans notre société, n'était fait pour [accueillir le statut de Parent](#).
- De ses différentes maisons, elle a toujours conçu et fabriqué des mobiliers sur mesure.
- De ses études d'architecture d'intérieur, elle a pu valider tous ses acquis, revendiquer ses connaissances, en acquérir des nouvelles... et constater [que l'essentiel du métier s'apprend directement sur le terrain](#).

• Avidée de rencontres passionnantes, elle est partie faire [un tour du monde en famille de 307 jours, à la rencontre des acteurs de l'Habitat de demain](#) (tout en continuant de travailler à distance).

Elle a créé le blog [optimisemonespace.com](#) pour expliquer sa vision du métier et le rendre accessible à tous.

Suite au succès de ce blog, et à la demande de nombreux lecteurs, elle a fondé [l'École HOME](#) pour transmettre son savoir-faire.

L'Atelier HOME® a donné naissance au mouvement des HOMERS, au HOMER DAY®, puis au programme HOMER NINJA et au Mastermind HOMER PRO® avant de devenir, en 2024, la formation MÉTHODOLOGIE HOME niveau 1 et 2.

L'École H.O.M.E., c'est aujourd'hui **une équipe** de plus d'une vingtaine de personnes au service d'une pédagogie nouvelle, suivie par plusieurs centaines d'élèves chaque année.

Aujourd'hui, [HOMER® est un nouveau métier](#) : c'est un architecte d'intérieur spécialiste de l'optimisation d'espace dans l'habitat particulier, qui utilise la méthodologie H.O.M.E.® pour garantir la satisfaction de ses clients. Il travaille avec cette approche particulière qui replace l'Habitant au cœur de tout projet d'agencement de maison.



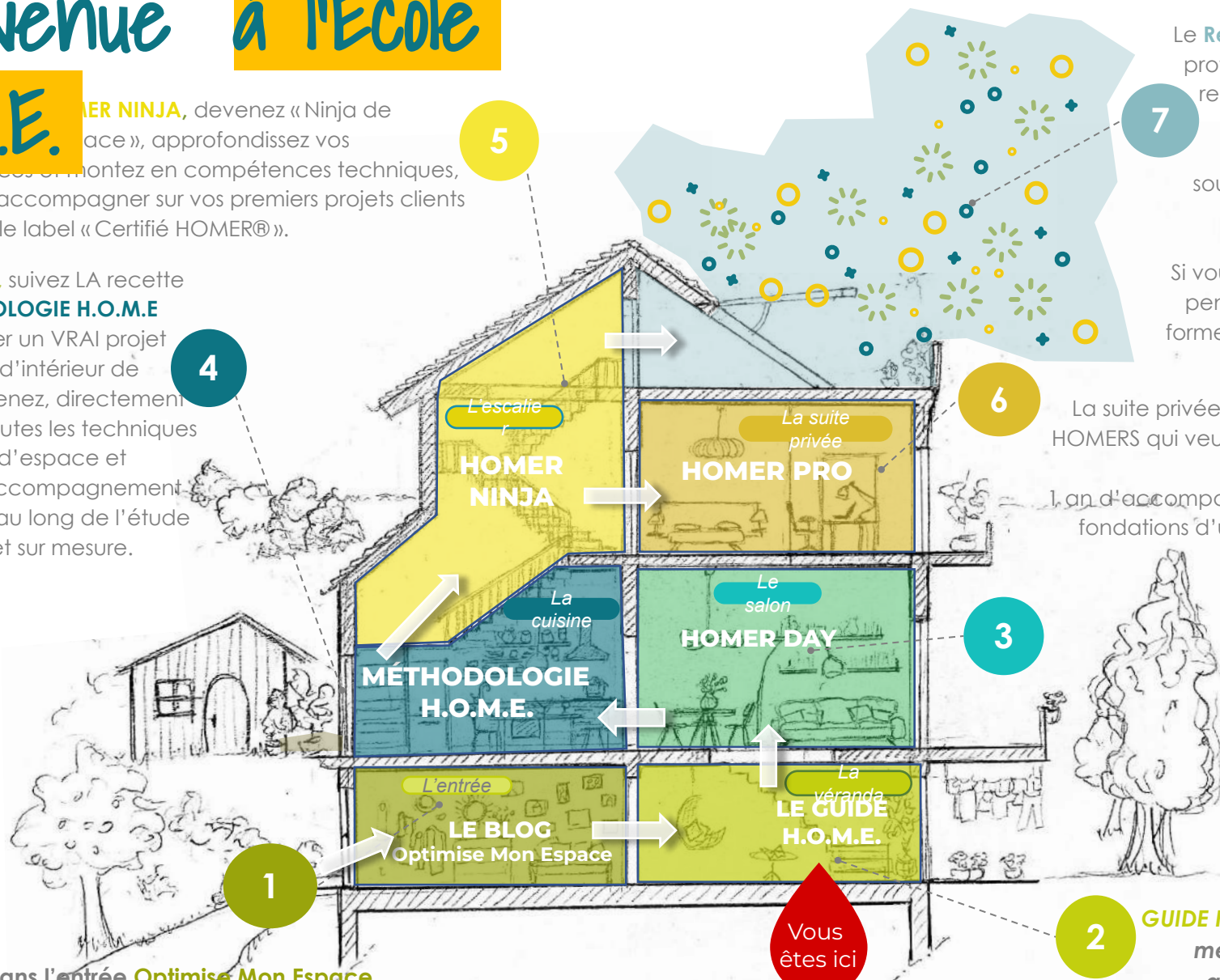
[HOMER DAY – Séminaire de l'Habitat Pertinent](#)

# Bienvenue à l'École

## H.O.M.E.

**HOMER NINJA**, devenez « Ninja de l'espace », approfondissez vos connaissances et montez en compétences techniques, faites-vous accompagner sur vos premiers projets clients et obtenez le label « Certifié HOMER® ».

Dans la cuisine, suivez LA recette de la **MÉTHODOLOGIE H.O.M.E.** pour concrétiser un VRAI projet d'architecture d'intérieur de l'habitat. Apprenez, directement sur le terrain, toutes les techniques d'optimisation d'espace et profitez d'un accompagnement individuel tout au long de l'étude de VOTRE projet sur mesure.



Bienvenue dans l'entrée **Optimise Mon Espace**. Déposez votre manteau, mettez-vous à l'aise, regardez les photos au mur et découvrez le blog de l'architecture d'intérieur pertinente.

Vous êtes ici

Le **Réseau HOMER** est réservé aux professionnels Certifiés HOMER®, reconnus comme concepteurs spécialistes de l'optimisation d'espace de l'habitat, qui souhaitent continuer de grandir en Réseau et en formation continue.

Si vous souhaitez une maison bien pensée sans avoir envie de vous former, faites appel à un HOMER®!

La suite privée **HOMER PRO** est dédiée aux HOMERS qui veulent réussir leur reconversion et vivre de leur passion ! 1 an d'accompagnement VIP pour poser les fondations d'une entreprise qui cartonne.

Dans le salon **HOMER DAY**, rencontrez les acteurs de l'Habitat Pertinent, inspirez-vous et tissez votre réseau lors du séminaire annuel HOMER DAY !

**Welcome HOME!**  
Vous avez téléchargé gratuitement le **GUIDE HOME** et recevrez bientôt mes meilleurs conseils pour apprendre et comprendre l'architecture d'intérieur et réussir tous vos projets !

# un cahier des charges :

## quoi, quand, comment ?

Quel que soit le projet que vous envisagez, si vous voulez être sûr(e) de savoir où vous allez, prenez le temps de rédiger ce cahier :

Il est **la BASE de toute transformation réussie.**

Alors, comment rédiger un VRAI cahier des charges ?

- En écrivant tout ce que vous savez. Tout. Même ce qui vous paraît tellement évident que vous pensez inutile de le noter.
- **Savoir, c'est une chose. Écrire, c'est réaliser, évaluer, prendre conscience, comprendre et faire comprendre ses besoins. Parce que ce sont tous ces petits détails, qui feront la différence.**
- Notez, notez, notez tout ! Même les choses qui vous paraissent inutiles de noter, même les critères qui vous paraissent impossibles à réaliser (on ne sait jamais !).

Lorsqu'un HOMER® rédige un cahier des charges après avoir rencontré des clients, voici les questions — et réponses — qu'il pose par écrit :





# 1 Quoi ?



# 1 Quoi ?



Que souhaitez-vous faire ? **Quel est votre projet ?**

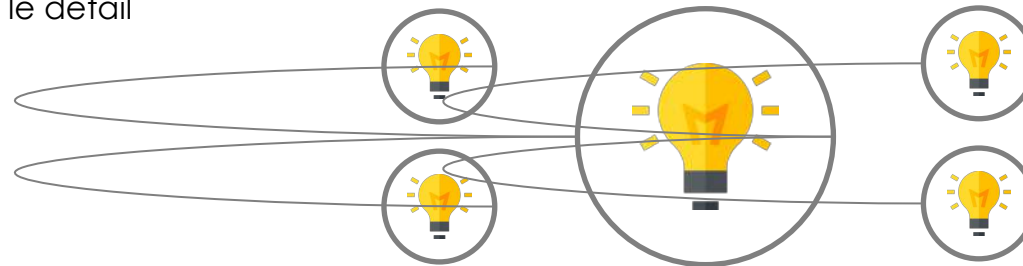
- En **1 seul titre**, description de votre objectif :
  - *Transformation d'un 2 pièces en 3 pièces ;*
  - *Création d'un espace dressing dans une chambre ;*
  - *Réagencement d'un bureau ;*
  - *Rénovation cuisine ;*
  - *Division d'un T5 de 120 m2 en 2 T3 de 60 m2 chacun ;*
  - *Etc.*



- Puis, vous pouvez commencer à énumérer en quelques points, mais sans trop rentrer dans le détail dès le départ. Exemple :

**Transformation d'un 2 pièces en 3 pièces :**

- *Création d'une chambre ;*
- *Ouverture cuisine sur séjour ;*
- *Nouvelle salle de bains plus petite ;*
- *Rétrécir l'entrée ;*
- *Prévoir un espace dressing.*



2 | Οὐ ?



# 2 où ?



## a) Prenez conscience de l'environnement

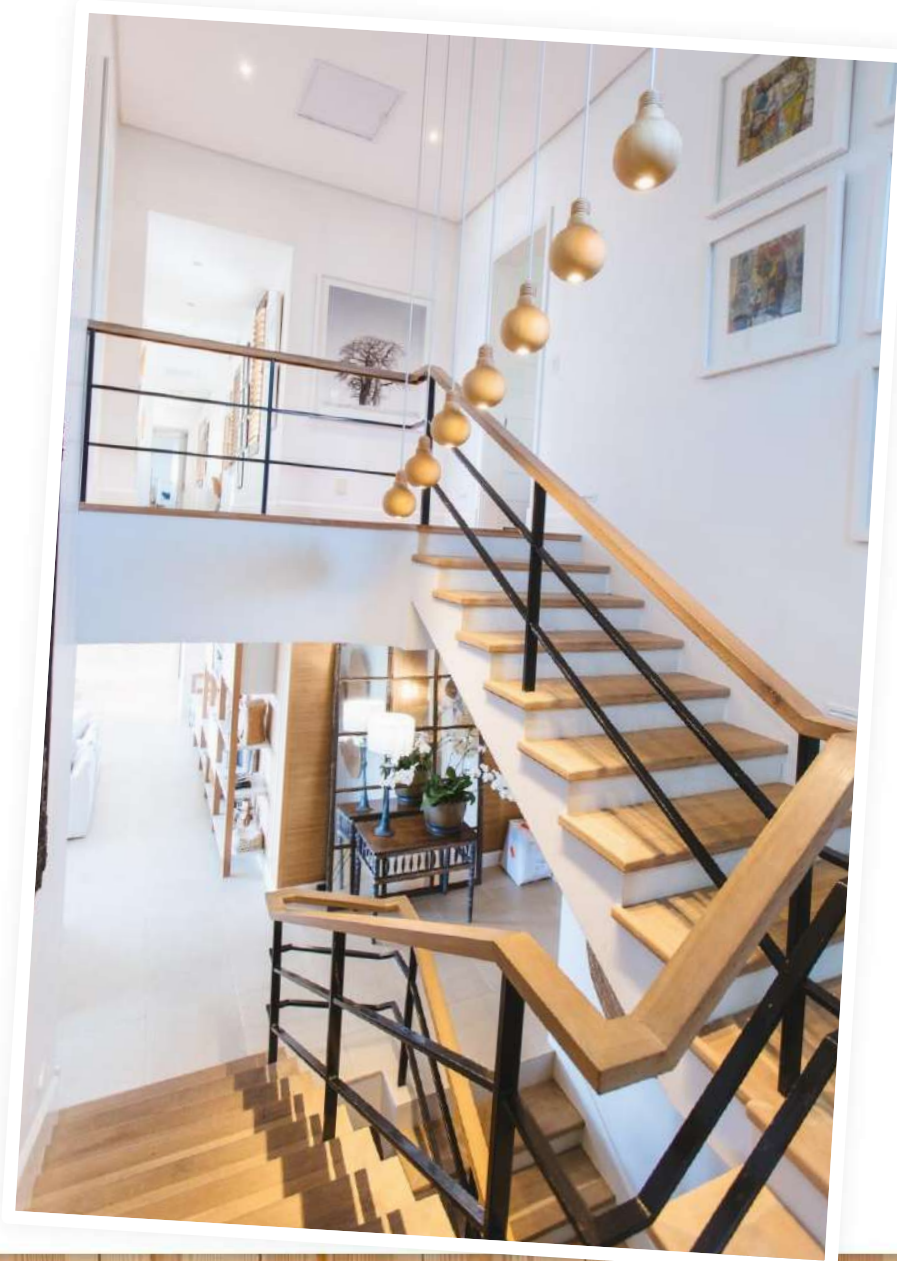
- Écrire le nom de la **ville**, la situer, puis situer le **quartier**, puis **l'immeuble**, **l'étage**...
- Exemples
- *L'appartement est situé sur la Côte d'Azur à Cannes, en plein centre-ville, dans une rue piétonne très commerçante, à deux pas de la mer, au deuxième étage d'une petite copropriété de 15 lots.*
- *La maison est située au Pays basque, dans le village de Briscous, à 25 min du centre-ville de Bayonne, entourée de verdure, entre un terrain agricole et une maison à 1 étage, le salon au sud donne sur une forêt, les chambres au nord donnent côté route, très peu circulation.*
- *L'hôtel est situé à Montreuil, rue Marceau, à côté du Palais des Congrès Paris-Est et à deux pas de l'arrêt de métro Robespierre...*
- **Orientation** : positionnez les 4 points cardinaux pour bien repérer dans quelles pièces le soleil rentrera et à quel moment de la journée.
- N'hésitez pas à **photographier** votre quartier, et la **vue** que vous avez depuis votre balcon !



:

## 2 / Où ?

- Cette **prise de conscience** de l'environnement vous permettra de bien orienter le type de travaux qu'il est idéal de faire :
- D'une part, pour **distribuer stratégiquement** vos pièces : côté rue/côté cour...
- D'autre part, quel que soit le type de travaux dans lesquels vous vous engagez, il est judicieux de **penser aussi au potentiel de revente si vous faites des travaux chez vous...** ou à quel profil de personnes vous vous adressez si vous rénovez un établissement recevant du public.
- *Dans le cas de l'hôtel situé à côté du Palais des Congrès par exemple, on s'adresse plus à une clientèle « affaires » qu'à du tourisme familial : les chambres, les parties communes et les services offerts ne seront donc pas les mêmes.*
- *Dans le cas de l'appartement situé dans les rues piétonnes de Cannes : cet appartement a un fort potentiel de location en saison haute (festival de Cannes, tourisme estival), et si vous pensez votre rénovation en fonction de ce critère, vous aurez la possibilité de tirer pleinement parti de son potentiel économique. De plus, vous serez particulièrement vigilant au bruit et à la lumière entrante, à la présence ou non d'un ascenseur et d'un parking, pour mettre en avant les atouts de votre bien et en gommer ses défauts.*





3

Pour qui ?



# 3 Pour qui ?



- **a. Rénovation d'une maison/d'un appartement : Qui vit dans cette maison ?**
- **Adultes** : couple marié, famille recomposée, parent célibataire, couple sans enfant, jeune homme célibataire, retraité(e) : indiquer l'âge, le « statut », et le métier, combien de temps passe chacun à la maison ? (Est-ce que quelqu'un travaille depuis la maison par exemple ?)
- **Enfants** : âge, vivent-ils à l'année dans cette maison ou seulement 1 semaine sur 2 ?
- **Animaux** : chien, chat, poisson rouge font partie de la maisonnée ? Ou peut-être pas encore, mais un projet d'adoption ? Les mentionner aussi pour leur prévoir une place, un espace de stockage de leur nourriture, coussin, litière, aquarium, cage, etc.
- **Amis/Famille de passage** : y a-t-il régulièrement des visites ? Faut-il accueillir ces visites : pour dormir ? Pour manger ? À combien ? Régulièrement ou exceptionnellement ? (Combien de fois par an ?)



Adultes



Enfants



Animaux



Amis,  
Famille de passage



### 3 / Pour qui ?



#### b) Agencement d'un local de travail/d'un établissement recevant du public :

##### Qui travaille dans ce lieu ? Qui le visite ?

- Énumérer toutes les personnes y travaillant, leur métier, leur poste, leurs horaires de travail.
- Décrire la clientèle ou le public visitant ce lieu : combien de visites par jour, quand dans la journée, quel profil type de clientèle ?



Personnes  
qui y travaillent



Clientèle

# 4

## Quels sont Vos besoins ?



# 4 Quels sont vos besoins ?



Dans cette rubrique, vous listerez **TOUT ce qui ferait de votre espace, l'espace de vos rêves** : notez même ce qui vous paraît impossible : on ne sait jamais ! Puis, **classez par ordre de priorité, avec un tableau 2 colonnes** : « indispensable » et « option ++ ».



- ✓ **Nombre de chambres**, pour qui ?
- ✓ **Nombre de sdb**, wc ?
- ✓ Besoins en termes de **rangement** :
- ✓ **Vêtements** de chacun : vous préférez suspendre ou plier ? (+ de penderie ou d'étagères ?)  
Hauteur de vos robes et manteaux, pantalons suspendus ? Bacs ou tiroirs pour les sous-vêtements, les ceintures, les accessoires ?  
Combien avez-vous de paires de chaussures ?  
Combien de bottes ?
- ✓ **Vaisselle**, combien de services ? Combien de casseroles, de plats, leurs dimensions, volume de rangement ?
- ✓ **Épicerie** : êtes-vous du genre à faire les courses 1 fois par mois et à stocker un maximum de réserves ?
- ✓ **Livres, disques, collections** en tous genres ?

## 4 / Quels sont vos besoins ?

- Quels sont les **meubles et objets** que vous avez déjà et que vous voulez garder ?
- Les décrire (forme, matériau, couleur) et noter leur dimension L x l x h =
- Création d'une **cuisine ouverte sur le séjour** ? -> Quels sont vos impératifs ?
  - *Exemple : Je veux être face au salon quand je cuisine, mais je ne veux pas que mes invités voient mon évier.*
  - *Exemple : Je veux inclure un coin repas/petit déjeuner/snack pour x personnes.*
- **Besoins spécifiques en électroménager** : je veux un grand réfrigérateur ET un grand congélateur, je veux une plaque de cuisson gaz ET induction...
- **Rénovation ou création d'une sdb ?**
  - Douche ? Baignoire ? Ou les 2 ? Lavabo simple ou double ?
  - Rangement des serviettes ? Bac à linge sale ? Réserve shampoing, produits ménagers, pharmacie, maquillage ?
  - Emplacement lave-linge ? Étendoir à linge ? Bassine ? Lessive ?
  - Pour qui : enfants, adultes, toute la famille, personne avec handicap particulier ?



## 4 / Quels sont vos besoins ?

- **Design d'un meuble sur mesure ?**
  - ✓ Qu'est-ce qu'il faut y ranger ? Quelle est sa hauteur idéale ? Faut-il des rangements ouverts ou fermés ?
- **Salon : besoins spécifiques ?**
  - ✓ Exposition d'une collection ?
  - ✓ Accrochage d'un lustre ou d'une œuvre d'art spécifique ?
  - ✓ Besoin d'un coin bureau ? D'un tapis de jeux pour les enfants ? D'un piano ?
  - ✓ Table repas ? Avec rallonges ? Où seront rangées les chaises de complément ?
  - ✓ TV ? Bibliothèque ? Musique ? Apéro ? Détente ? Réceptions ? Tout ça ? Notez tout !
  - ✓ Combien de places assises souhaitées ? Canapé ? Méridienne ? Poufs ? Fauteuils ? Banc ?
  - ✓ Etc., etc.



5

Quels sont  
vos goûts ?



# 5 Quels sont vos goûts ?



- Regardez autour de vous : **faites des photos** de votre intérieur : vous verrez beaucoup plus de choses sur des photos que dans la réalité ! Lors de cette session photo, **n'hésitez pas à vous attarder sur des détails** : des objets que vous aimez bien, un papier peint, un couvre-lit, une lampe, un coussin, un vase, un petit carnet, un meuble, un miroir, une plante... Photographiez ces détails, et compilez-les !
- Faites également **une compilation** des images que vous avez glanées sur internet, dans les magazines...
- Imprimez, découpez, triez, regroupez : **trouvez des points communs** : notez les couleurs et les matières qui vous attirent, le clair, le sombre, le bois, le métal, la fourrure, le cuir, le verre, le chrome, les trucs qui brillent, les contrastes forts, les couleurs pastel, le bois clair, vernis, ciré... le design scandinave, l'ultra-épuré, le style atelier, le style classique, les ambiances de voyage, les ambiances strictes, les ambiances zen, les ambiances conviviales...



## 5 / Quels sont vos goûts ?

- **Écrivez aussi TOUT ce que vous aimez et qui vous semble n'avoir aucun rapport avec le réagencement de votre espace** : le chocolat, les voyages, les soirées entre amis, les parties de cartes, le scrabble, les crêpes, les raclettes, le tennis, le ski, la randonnée, le cinéma, la lecture, la porcelaine chinoise, les romans de tel auteur, les peintures de tel artiste...
- En écrivant les goûts de chaque personne vivant dans la maison, **vous prendrez mieux conscience de qui vous êtes, avec qui vous vivez, ce qui vous réunit, et ce qui vous distingue** : pour vivre heureux à plusieurs sous un même toit, il est essentiel d'être très à l'écoute de tous ces détails qui vous animent, au moment même où vous allez faire les plans de réagencement de votre espace... et la nouvelle décoration qui va avec !





6

Pour combien  
de temps ?



# 6 Pour combien de temps ?



Cette question est trop souvent « zappée ». Elle est pourtant primordiale !!!

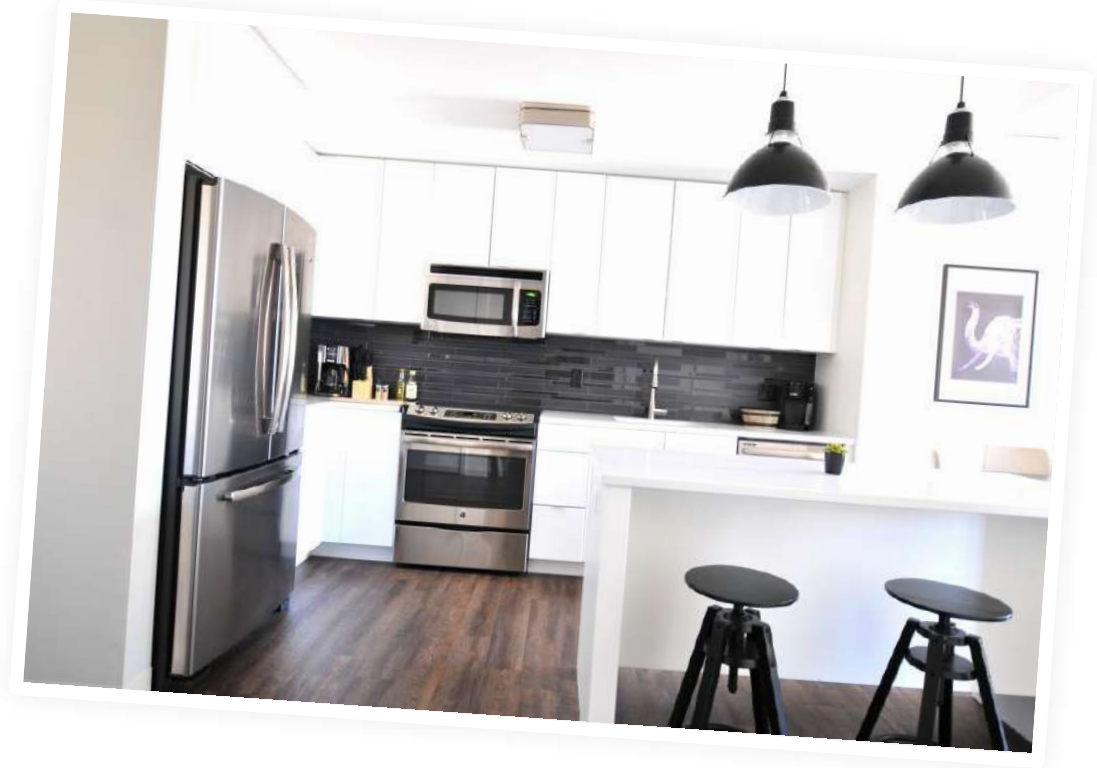
Exemples :

- **Vous refaites une chambre d'enfant** : votre enfant va grandir ! En avez-vous pleinement conscience, lorsque vous choisissez le décor, les meubles, l'agencement ? Votre enfant ne grandit pas tous les 5 ou 10 ans : il grandit tous les mois !
- **Vous avez des « grands adolescents » chez vous** : Avez-vous réfléchi au jour où ils quitteront le nid ? Allez-vous laisser leurs chambres vides ? Ou souhaitez-vous les investir autrement ?
- Inversement, **vous êtes un jeune couple sans enfant**, vous avez la chance d'avoir un bureau / chambre d'amis que vous souhaitez redécorer : avez-vous réfléchi, avant de démarrer les travaux, à l'éventualité que cette chambre puisse devenir une chambre d'enfants ? À ce moment-là, où placerez-vous votre bureau ? Et vos amis ?



## 6 / Pour combien de temps ?

- **Vous achetez une cuisine** : voilà un achat que vous ne referez pas de sitôt ! En France, en moyenne, on ne change sa cuisine que tous les... 25 ans ! Alors un conseil : **réfléchissez bien à l'ergonomie**... et choisissez du mobilier de bonne qualité !
- **Vous refaites votre sdb** : réfléchissez à vos besoins aujourd'hui... et vos besoins dans 5 à 10 ans ! Vous avez 30 ans et vous souhaitez une grande douche. **Vos besoins seront-ils les mêmes dans peu de temps**, quand vous aurez un ou deux petits bambins qui voudront jouer avec des canards en plastique ? Inversement : vous avez 70 ans et vous avez toujours eu une baignoire. Imaginez que vous soyez un jour handicapé et que cette baignoire représente un obstacle pour vous laver ? (Vous avez le droit de modifier votre sdb dans 5 ans... L'essentiel est de prévoir, dans votre nouvel agencement, la possibilité de cette modification pour ne pas être paniqué le moment venu !)
- **Vous venez d'acheter un appartement** : combien de temps comptez-vous y rester ? Comptez-vous ensuite le revendre ? Ou le louer ?
- **Vous avez une boutique, un restaurant, un bureau** : vous souhaitez que votre nouvel agencement / décoration dure combien de temps ? **Dans combien d'années serez-vous prêt(e) à vous lancer à nouveau dans les travaux ?**



7

# Vous et votre maison



# 7

## Vous et votre maison



- **Votre maison vous ressemble.**
- Dans cette rubrique, décrivez en quelques lignes **comment vous vivez votre maison** : Aimez-vous recevoir, ou votre maison est-elle plutôt votre refuge intime ? Y êtes-vous souvent, ou n'est-elle qu'un toit fonctionnel pour vous abriter la nuit ?
- Voici un exemple de description pour un couple propriétaire d'une maison de plain-pied entourée de verdure, qui a souhaité nous confier la décoration de leur salon :

Exemple

# 8

## Vous et votre maison



# 8 Pour quand ?



- **Fixez-vous un objectif** de démarrage et de fin de travaux. Pour vous aider à estimer le temps, n'hésitez pas à prendre un calendrier et à noter des dates :
  - ❑ *le 15 janvier, j'ai étudié toutes les solutions d'agencement possible,*
  - ❑ *le 20, j'en ai choisi une,*
  - ❑ *le 30, j'ai fini de la détailler, je rencontre des entrepreneurs, à telle date j'ai tous mes devis d'entrepreneurs,*
  - ❑ *à telle date j'en ai sélectionné 2,*
  - ❑ *à telle date j'en ai sélectionné 1,*
  - ❑ *à telle date démarrage des travaux : on commence par le déménagement : tri, emballage, stockage... puis protection du chantier, casse... nouvelles cloisons... plomberie... électricité... peinture ... sols... ameublement*
- Avoir une **vision claire** de son chantier et de son déroulement permet aussi **d'être serein et de mieux surveiller son avancement.**



9

# Votre budget





# 9 Votre budget ?



Aïe !!! La question qui fâche !

*« On n'a pas de budget... on ne sait pas ! Aucune idée ! Ça n'est pas plutôt à vous de nous dire combien ça coûte ? »*

Et bien non ! Détrompez-vous ! **C'est vous qui choisissez ce que vous avez envie d'investir dans votre rénovation.**

Et le projet pourra énormément varier en fonction de ce critère ! Il est donc primordial de fixer des objectifs (réalistes) dès le départ, pour ne pas être déçu au moment d'additionner les devis ou factures.

**En moyenne, le budget de départ est généralement dépassé d'un bon 20%.** Soyez aussi conscient de cela.

***Alors comment avoir une idée de « combien ça coûte ? »***

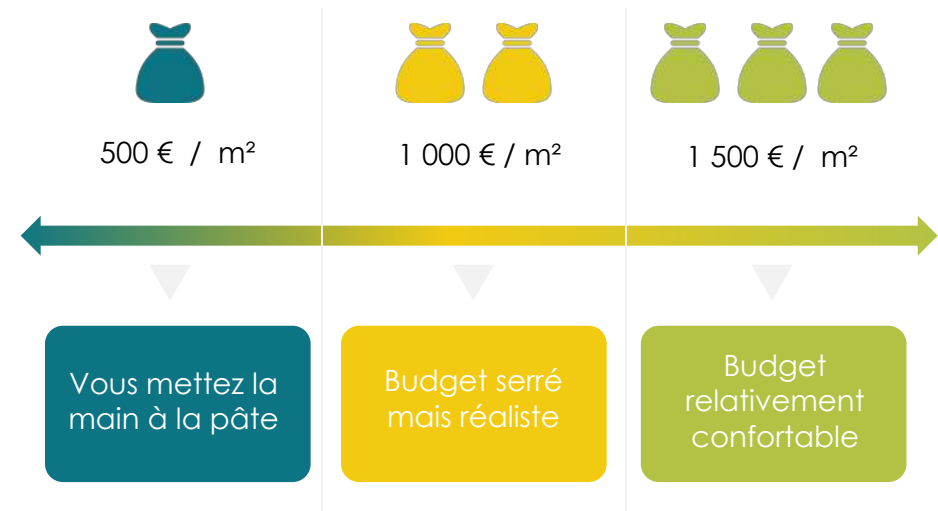


## 9 / votre budget ? [Combien ça coûte]

- Nous n'allons pas pouvoir, dans cette rubrique, vous lister les prix de tous les matériaux en rénovation. Le prix d'un parquet, par exemple, peut varier de moins de 20 € à plus de 150 €/m<sup>2</sup> ! Évidemment, ça n'est pas le même produit. Sachez cependant que si vous avez un budget de 30 000 € pour rénover entièrement un appartement de 60 m<sup>2</sup>... choisissez un parquet à 20 € si vous voulez terminer votre appartement !
- **Pour connaître en moyenne le coût d'une rénovation d'appartement**, on compte généralement 500 € à 2500 € du m<sup>2</sup> (en moyenne en France : 500 €/m<sup>2</sup> : vous mettez la main à la pâte/1000 € : budget serré, mais réaliste/1500 € et plus : budget relativement confortable).

Mais cela dépend de plusieurs critères :

- **L'état des lieux** : faut-il refaire l'électricité en partant de zéro, faut-il changer les fenêtres, faut-il casser des cloisons ?



## 9 / Votre budget ? [Combien ça coûte]

- **La qualité souhaitée** en fonction de qui va y habiter (vous, des locataires, quel type de locataires, ou bien peut-être que vous rénovez seulement dans le but de revendre avec une plus-value ?) Attention ! **Qui dit location ne veut pas forcément dire « mobilier bon marché »** : au contraire ! Inutile d'acheter des meubles de grands designers effectivement, mais ne lésinez pas sur la qualité des matériaux et leur solidité si vous ne voulez pas refaire des travaux à chaque changement de locataire...
- **Qui va faire les travaux** : vous ? Une entreprise agréée ? Le prix de la main-d'œuvre est un gros pourcentage du prix des travaux : en faisant la peinture vous-même par exemple, vous pouvez économiser environ 10 000 € sur la rénovation d'un appartement de 80 m<sup>2</sup> !
- **Où habitez-vous ?** Et oui ! en région parisienne, les prix d'une rénovation sont généralement supérieurs à ceux pratiqués en province... **Mais ce budget doit aussi être variable en fonction du quartier dans lequel vous vivez !**
- Si vous habitez dans un des quartiers les moins chers de la ville, il n'est certainement pas utile d'investir 2500 € du m<sup>2</sup> pour rénover votre appartement, car il ne prendra pas de plus-value proportionnelle. En revanche, si vous habitez un quartier très chic, cela peut valoir le coût de faire une rénovation en accord avec le prestige généralement demandé par les acquéreurs...
- **Que comptez-vous dans le budget ?** Uniquement le 2d œuvre ? Ou bien également, tout l'ameublement, l'électroménager, les luminaires, les rideaux et coussins ? Car effectivement, le cadre d'un budget, ça n'est pas que des chiffres ! **Même si vous êtes satisfait d'avoir trouvé l'entrepreneur de vos rêves qui vous a fait un devis parfait qui rentre pile-poil dans votre budget, n'oubliez pas qu'une fois qu'il sera parti, il vous restera encore quelques milliers d'euros de dépenses à faire pour pouvoir habiter dans votre espace** : mobilier, poubelles, porte-savons, luminaires, rideaux, canapé, tapis, paillason, patères, crochets pour les torchons... des dizaines et des centaines de petites dépenses qui, mises bout-à-bout... font aussi partie de ce budget qu'il est important d'anticiper !

# 10

## La mission



# 10 La mission



Maintenant que vous avez bien compris, étalé, détaillé, exposé tout ce qui fait votre projet, il est nécessaire de conclure cette étape, en écrivant un petit **résumé des 9 points qui composent votre projet**. Vous pouvez aussi reprendre la petite description que vous avez faite au point n°1 en la détaillant un peu plus, en la modifiant éventuellement, ou en spécifiant certains critères.

## ... Et maintenant ?

Si vous avez suivi assidûment la rédaction de ce cahier des charges, **vous partez avec 7 fois plus de chance de réussite de votre projet** que si vous vous lancez bille en tête avec une vision incomplète de ce que vous souhaitez et de ce qu'il vous faut pour investir avec succès.

Le simple fait d'avoir lu ce document jusqu'au bout vous place au-dessus de la majorité des personnes qui se lancent dans un projet de rénovation. **Bravo !** Alors, pensez-y, la prochaine fois que vous entreprendrez quelque projet, pour vous, ou pour des clients : comprendre et faire comprendre sont la base de tout projet réussi. **Rédiger ce type de cahier prend du temps au départ, mais c'est un temps investi très intelligemment, qui vous fera au final gagner énormément de temps lorsque vous aurez des doutes, des choix à faire.**

Alors à vos stylos !  
Et pour plus d'inspiration, lisez les articles proposés sur le blog [Optimise Mon Espace](#).  
C'est bon pour la santé !

**Votre maison, c'est vous !**  
Maïlys Dorn, fondatrice de l'École HOME



# Aller plus loin ensemble et réussir votre projet

## La formation **Méthodologie H.O.M.E.** a été créée en

partant du constat d'un manque de professionnels capables de concevoir des habitats optimisés 100% au service de l'habitant. En cause : 2 ingrédients essentiels qui sont les grands absents de l'enseignement classique :

- la maîtrise de l'ESPACE (habitat)
- et la connaissance de l'HUMAIN (habitant).

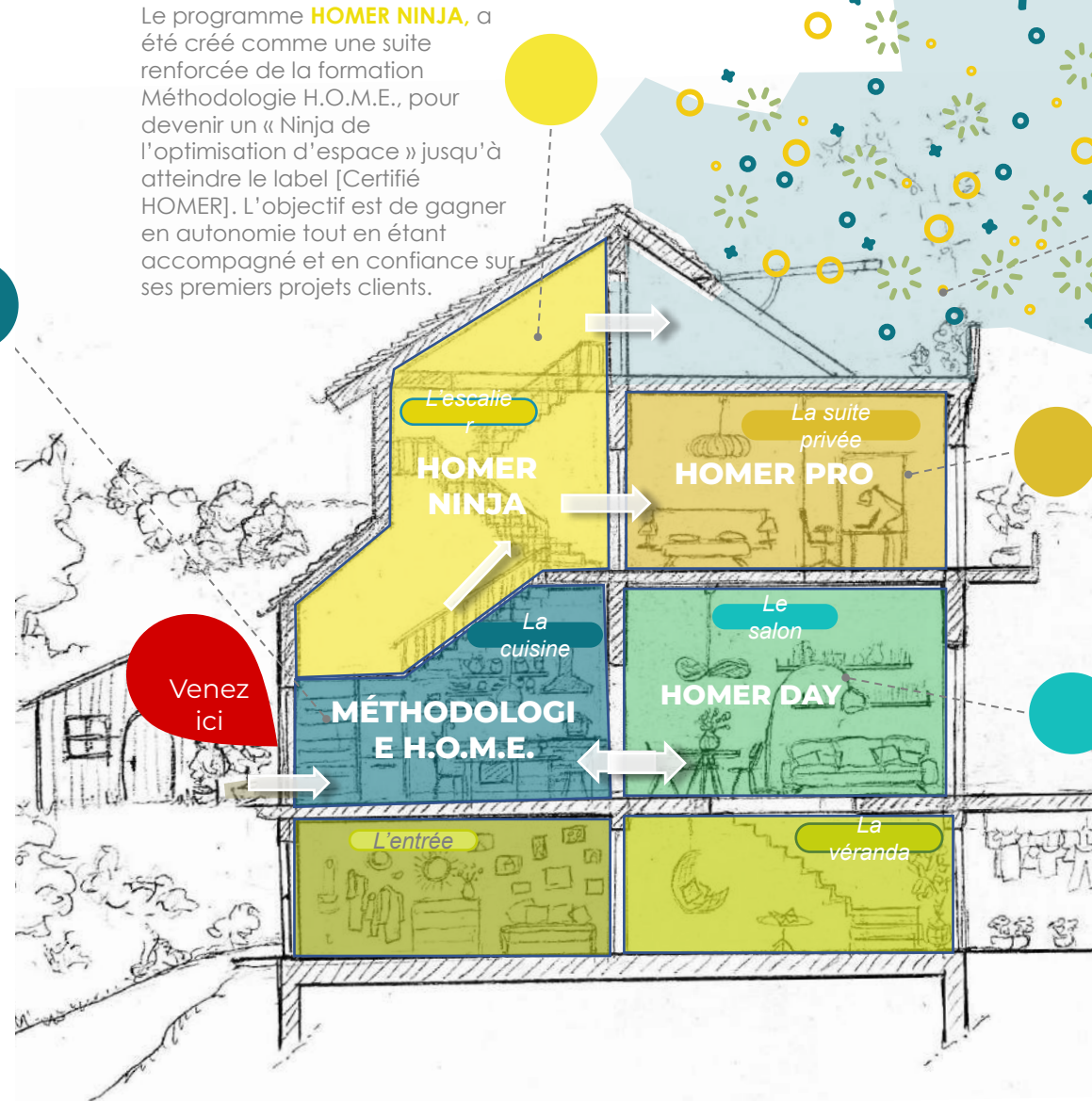
Méthodologie HOME est LA solution pratique pour :

- reprendre en main votre projet ;
- comprendre votre espace ;
- apprendre à l'optimiser en fonction de VOS besoins ;
- Le décorer et l'aménager au service de votre confort ;
- Maîtriser la Lumière ;
- Maîtriser votre budget ;
- Préparer et gérer votre chantier de façon ZEN ;
- Pendre votre crémaillère et constater que TOUT EST PARFAIT.

Tout en étant accompagné(e) dans votre projet.

[Cliquez ici pour en savoir plus](#)

Le programme **HOMER NINJA**, a été créé comme une suite renforcée de la formation Méthodologie H.O.M.E., pour devenir un « Ninja de l'optimisation d'espace » jusqu'à atteindre le label [Certifié HOMER]. L'objectif est de gagner en autonomie tout en étant accompagné et en confiance sur ses premiers projets clients.



## Vous ne souhaitez pas vous former ?

Confiez votre projet à un professionnel certifié HOMER ©, membre du

**Réseau HOMER :**

[Cliquez ici pour présenter votre projet.](#)

La suite privée **HOMER PRO**

est un accompagnement entrepreneurial de 1 an réservé aux HOMERS qui souhaitent vivre de leur passion !

À la clef : des clients satisfaits, une entreprise qui cartonne, de solides partenaires, un équilibre vie pro et vie perso, une reconversion réussie.

Le salon **HOMER DAY** est accolé à la cuisine de Méthodologie HOME, et dès que vous êtes inscrit à la formation Méthodologie HOME vous bénéficiez d'une entrée gratuite pour le séminaire annuel de l'Habitat Pertinent !

Vous rencontrerez les acteurs de l'Habitat Pertinent, décuplerez votre inspiration et tisserez votre réseau, avec des HOMERS de toute la francophonie !

[Cliquez ici pour accéder au Replay des dernières conférences.](#)



Pour en savoir plus sur l'Ecole H.O.M.E.  
et les solutions pour vous accompagner dans votre projet,  
rendez-vous sur

<https://optimisemonespace.com/programmes-phares-de-lecole-home/>



envoyez un message à [home@optimisemonespace.com](mailto:home@optimisemonespace.com)  
ou appelez-nous au +33 5 54 54 61 82

