

Règles du jeu



CONTENU :

30 cartes **Avant** + 50 cartes **Après** + 29 cartes **Maison** + 1 carte score + 1 dé.

BUT DU JEU :

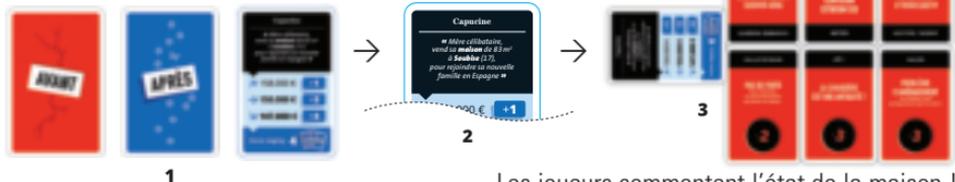
Votre client n'arrive pas à vendre sa maison, car elle est trop à son goût et trop chère. Alors, en équipe, réalisez un home-staging de rêve et décidez du bon prix pour obtenir un max. de visites. Plus vous aurez de visites, plus vos chances de vendre augmentent, car...

1 visite = 1 lancer de dé.

L'équipe gagne en vendant un max. de maisons au meilleur prix !

PRÉPARATION :

Séparez les cartes Avant, Après et Maison en trois tas (1).
Les cartes Avant et Après apparaissent faces cachées (1).
Désignez **le patron** de l'équipe pour la première manche !
Il retourne une carte Maison et présente à tous le profil du client (2).
Puis, il procède à **l'état des lieux** en piochant 6 cartes Avant et en les disposant de la façon suivante au centre du jeu (3).



Les joueurs commentent l'état de la maison !

PHASE HOME STAGING :

Le patron précise le **budget** home staging et distribue à chacun autant de cartes **Après** qu'indiqué sur la carte client : Important : chacun doit toujours **garder secret** les cartes de sa main !

x 4, 5 ou 6



Dans l'état des lieux, les cases négatives ont un impact sur le nombre de visites. Le but est donc de **recouvrir** un max. de ces 6 cartes **Avant** avec des cartes **Après** !



Une carte Après ne peut être posée que sur une carte Avant qui concerne la même salle (Cuisine recouvre Cuisine, etc.), sauf trois cas :

- les cartes Avant « **Aie** » ne peuvent pas être recouvertes,
- les cartes Après « **Magie, Magie** » ne peuvent être posées que là où il y a un problème d'**aménagement** ou des salles trop **ouvertes/fermées**.
- les cartes Après « **Salle au choix** » peuvent être posées partout.



Au top du patron, chacun présente simultanément 1 carte de son jeu. L'équipe commente les cartes choisies et **doit retenir une seule carte** pour améliorer la maison ! En cas d'hésitation, le patron décide.

Les autres cartes sont écartées et, si aucune carte ne peut être jouée, elles le sont toutes. Le patron lance ainsi chaque tour **jusqu'à ce que les joueurs n'aient plus aucune carte**.

À l'issue de l'étape Home staging, **calculez le nombre de visites** obtenu, sachant que si ce total est inférieur à 0, le nombre retenu est 0 et que...



Toute carte Avant recouverte ne compte plus du tout !

Vous pouvez aussi poser plusieurs cartes Après dans une même salle !

Dans cet exemple : $+3 -1 +1 + 2 + 1 - 3 + 4$
= 7 visites grâce au Home staging !

PHASE PRIX :

Chaque carte client indique :

Le prix espéré par le client



➤ 158.000 €	+1
➔ 150.000 €	-3
➤ 147.000 €	+4

Le prix du marché



Le prix minimum du client



Et le nombre de visites que ce prix rapporte !
Moins c'est cher, plus il y a de visites !

Le patron, en consultant son équipe, décide du prix auquel vendre.

Il additionne ensuite les visites obtenus grâce au home staging et grâce au prix. Cela lui donne le nombre total de visites !

Dans notre exemple, le patron choisit de vendre au prix du marché.

Il y aura donc 7 + 3 visites grâce au prix = 10 visites pour cette maison !

VENDRE LA MAISON !

Le nombre de visites est égal au nombre de lancers de dé auquel l'équipe a droit. Par exemple, **10 visites = 10 lancers de dé !** Le patron lance le dé en premier, puis ce sera chacun son tour.

Si le dé indique « **TROP CHER** », le joueur passe le dé à son voisin et 1 visite est décomptée.

Si le dé indique « **NÉGO** », le joueur peut relancer le dé sans que ce lancer soit décompté des visites.

Si le dé indique « **VENDU !** », la maison est vendue, **l'équipe a gagné !**

En revanche, si après toutes les visites, la maison n'a pas été vendue, l'équipe perd la manche.

REMPORTER LA PARTIE :

Le voisin de gauche du patron devient patron pour la manche suivante.

La partie est terminée dès que **chacun a été patron une fois**.

« Maison à vendre » est un jeu collaboratif, donc **vous gagnez ou vous perdez en tant qu'équipe !**

Chaque manche gagnée rapporte **3 points** si le prix était le **prix espéré**, **2 points** si c'était le **prix du marché** et **1 point** si c'était le **prix min**. Une manche perdue signifie **0 point**.

Après chaque manche, placez la maison autour de votre carte score selon le prix auquel vous avez vendu ! →



À l'issue de la partie, vous gagnez si vous avez remporté au moins deux fois plus de points qu'il y a de joueurs !

Tous les noms des clients présentés dans ce jeu sont fictifs, toute coïncidence avec la réalité un hasard

« Maison à vendre » est une marque détenue par Métropole Télévision © Métropole Télévision 2018.
Adaptation en jeu de société/Conception/Rédaction : Franz LeJeune – Graphisme : Benoit Peaumier.