

「リブカ・ステージングプランナー」コース



■不動産取引におけるホームステージングとは、
受託物件を出来るだけ「高く」「短期間」で、「売却」ができるよう、準備することで物件を「商品化」することです。

■プラスアルファのメリットが見込まれます
購入見込みのお客様が、ホームステージングをした物件を内見すれば、当該物件の売却は勿論、売却を考えているお客様からも、物件の受託の可能性がアップするメリットがあります。

■ホームステージングを新事業として
米国では「ホームステージング」は事業として行われています。起業として、また、会社の事業部として、活躍できる仕事にもなります。

何も無い殺風景な空間では「暮らし」の想像が出来ません。



<ここがポイント！>

- ★ステージングは、「居住中の家」「空き家」、「建物の大きさ」を問わずその効果が高い販売手法です。
- ★不動産売却における一般的な一番大きな重要要素は「立地」、そして「立地」は「価格」に影響します。ステージングは、どんな「立地」でも価格に影響する販売手法です。
- ★「暮らし方」を口頭で伝えるよりも、「見える化」を提供することでお客様の購入意欲が断然アップします。

不動産ビジネスカレッジ 横浜本校：平成27年11月11日(水)～12日(木) 10:00～17:00 (昼休憩1時間)

不動産ビジネスカレッジ 大阪校：平成27年11月24日(火)～25日(水) 10:00～17:00 (昼休憩1時間)

| | | | |
|--|---|--|--|
| 横浜 11/11 (水) 大阪 11/24 (火) | ■受講前の解説、ステージングとは ■米国不動産業界とホームステージング ■物件販売の重要な6つのポイント ■ステージングで家を売却する方法 ■ホームステージングのメリット ■ホームステージングのガイドライン ■不動産会社のステージング ■ホームステージングのコンセプト ■ホームステージングのプロセス:7つの手順 ■ホームステージングプログラム:4項目のルール | 横浜 11/12 (木) 大阪 11/25 (水) | ■ホームステージングアクションプログラム 14エリア、室内・各部屋、屋外のステージング手法を解説 ■ステージングハウスのショーイング 案内・内見の際に注意する点を解説 ■米国のホームステージャーの事例 ステージングのプロセス、費用等を解説 ■ホームステージングの知恵 ホームステージングを行う際のキーワードを解説 ■ホームステージングの事例 新築戸建・中古戸建てのステージング事例の紹介 |
|--|---|--|--|

研修費用及び概要 ※教材費込のお一人様価格(いずれも税込み価格)

| | | |
|-----------------|-------------|--|
| 一般価格 | 64,800 円/2日 | ※研修費用のお支払方法については、お申込後別途ご連絡差しします。 ※ご入金後のキャンセルについては、ご返金できません。ご了承ください。 ※定員10名(先着順受付、定員になりしだい締め切らせていただきます。) ※詳しくは下記事務局までお問い合わせください。 |
| RETOS スタートメンバー | 61,560 円/2日 | |
| RETOS ライトメンバー | 58,320 円/2日 | |
| RETOS レギュラーメンバー | 45,360 円/2日 | |

お申込: 下記「研修申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込下さい。

不動産実務者養成研修校

<事務局> TEL:0120-968-366

担当/清家



不動産ビジネスカレッジ
横浜本校
大阪校

(横浜本校) 横浜市中区日本大通7番地

(大阪校) 大阪市淀川区西中島6丁目2-3

----- 切り取り -----

| | | | |
|------------------------------|-----------------|--------------------------------|--|
| 11 月度ステージングプランナー研修申込書 | | お申込FAX番号 / 06-6100-5843 | |
| 貴社名 | お申込 ご担当者 | (お役職) (氏名) | |
| | | e-mail: @ | |
| ご住所 | TEL () () | FAX () () | |
| | (お役職) (氏名) フリガナ | 業界歴 | 申込会場区分 |
| ご参加者名 | e-mail: @ | 年 | <input type="checkbox"/> 横浜本校 <input type="checkbox"/> 大阪校 |