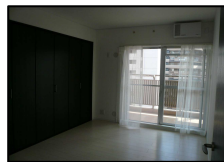


「リブカ・ステージングプランナー」コース



何も無い殺風景な空間では「暮らし」の想像が出来ません。

■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、活躍できる仕事になります。



＜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岡山校：平成28年8月29日(月)～30日(火) 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28年9月12日(月)～13日(火) 10:00～17:00 (昼休憩1時間)

<p>岡山 8/29 (月)</p> <p>大阪 9/12 (月)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■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 	<p>岡山 8/30 (火)</p> <p>大阪 9/13 (火)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■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	<p>◆研修会場 岡山校:岡山市北区奉還町 大阪校:大阪市淀川区西中島</p> <p>・お申込み、開催確定後別途ご案内致します。</p> <p>※研修費用のお支払方法については、お申込後別途ご連絡申し上げます。</p> <p>※ご入金後のキャンセルについては、ご返金できませんのでご了承ください。</p> <p>※最低実施人数5名 ※詳しくは下記事務局までお問い合わせください。</p>
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
不動産ビジネスカレッジ

岡山校
大阪校

＜事務局＞ TEL:0120-968-366
(岡山校)岡山市北区辰巳29-101
(大阪校)大阪市淀川区西中島6丁目2-3

----- 切り取り -----

8月・9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"/> 8月度岡山校 <input type="checkbox"/> 9月度大阪校

※お申し込みの際にご登録いただいた個人情報については「個人情報保護法」の定めに従い、他の利用目的への利用、ご同意なき第三者への提供は致しません
※FAX 拒否のご連絡を頂く場合は FAX 番号の明示をお願い致します。誠に勝手ではございますが、ご協力をお願い致します。