

# 「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。

ステージング家具ギャラリー：平成29年3月13日(月)～14日(火) 10:00～17:00 (昼休憩1時間)

3/13 (月)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■受講前の解説、ステージングとは</li> <li>■米国不動産業界とホームステージング</li> <li>■物件販売の重要な6つのポイント</li> <li>■ステージングで家を売却する方法</li> <li>■ホームステージングのメリット</li> <li>■ホームステージングのガイドライン</li> <li>■不動産会社のステージング</li> <li>■ホームステージングのコンセプト</li> <li>■ホームステージングのプロセス:7つの手順</li> <li>■ホームステージングプログラム:4項目のルール</li> </ul>	3/14 (火)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■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</li> <li>■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</li> <li>■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</li> <li>■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</li> <li>■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</li> </ul>
-------------	---	-------------	---

### 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	<b>64,800</b> 円/2日	◆研修会場 大阪市淀川区西中島4-5-22-302 ステージング家具ギャラリー ・お申込み、開催確定後別途ご案内致します。 ※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。 ※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。 ※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。
RETOS スタートメンバー	<b>61,560</b> 円/2日	
RETOS ライトメンバー	<b>58,320</b> 円/2日	
RETOS レギュラーメンバー	<b>45,360</b> 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。



(一社)不動産ビジネスカレッジ協会認定  
リブカ・ホームステージャー推進協議会

<事務局> TEL:0120-968-366  
ワンズ・ホールディングス株式会社  
大阪市淀川区西中島4丁目5-22-302

----- 切り取り -----

3 月度ステージングプランナー研修申込書		お申込FAX番号 / <b>06-6100-5843</b>	
貴社名	お申込 ご担当者	(お役職)	(氏名)
		e-mail: _____ @ _____	
ご住所	TEL	( )	( )
	FAX	( )	( )
ご参加者名	(お役職)	(氏名) フリガナ	業界歴
	e-mail: _____ @ _____		
		年	<b>□3月13日(月)・14日(火)</b>