【ホームステージング 実際はこんな感じです】

池田市 新築戸建　2021/4/7

ホームステージングは、どのように進んでいくのか　実際の現場でご案内します！

今回ご紹介するのは、3年前に納品しました、池田市の新築戸建です。

売出し価格　：　5,180万

土地面積　　：　141.57㎡

延べ床面積　：　108.62㎡

建物構造　　：　木造2階建

間取り　　：　4LDK

小学校　　：　徒歩10分

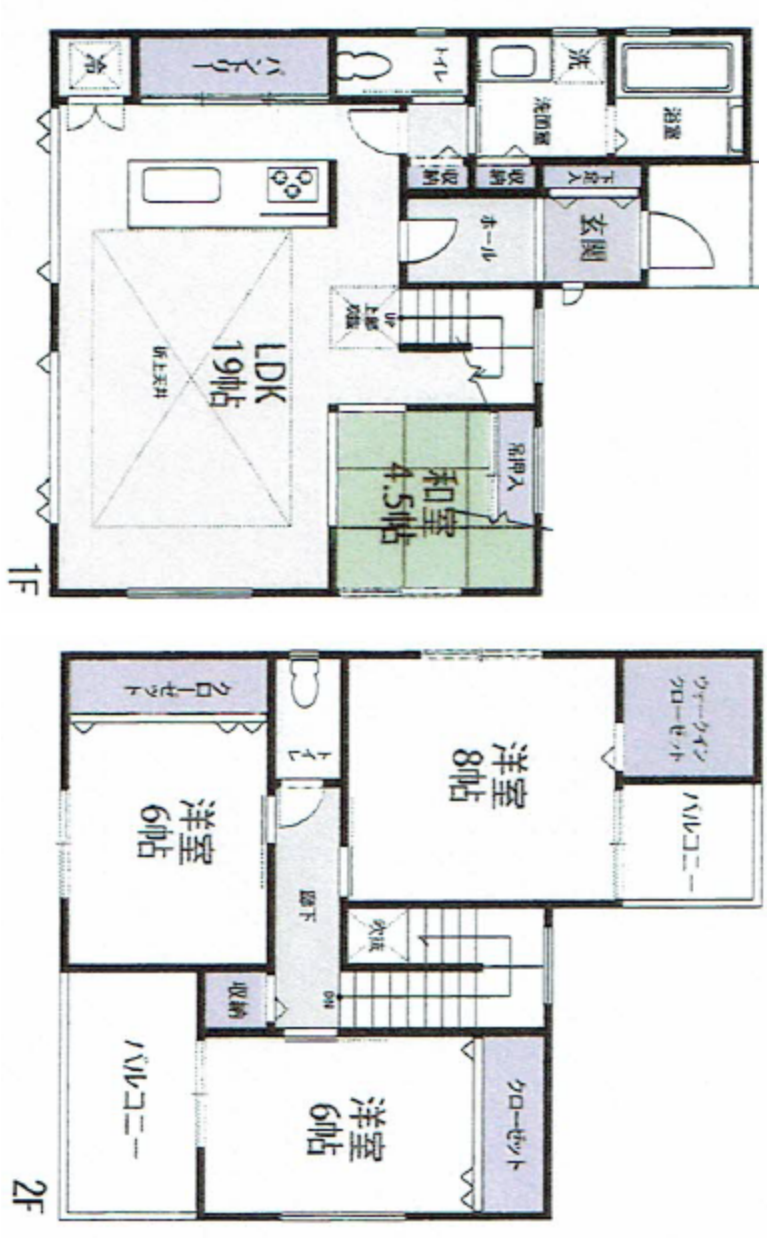
中学校　　：　徒歩8分

公園　　：　徒歩1分

ショッピングセンター　：　徒歩　3分

最寄り駅　　：　徒歩16分

自然が多く、子育て世帯の多い地域のご物件です。



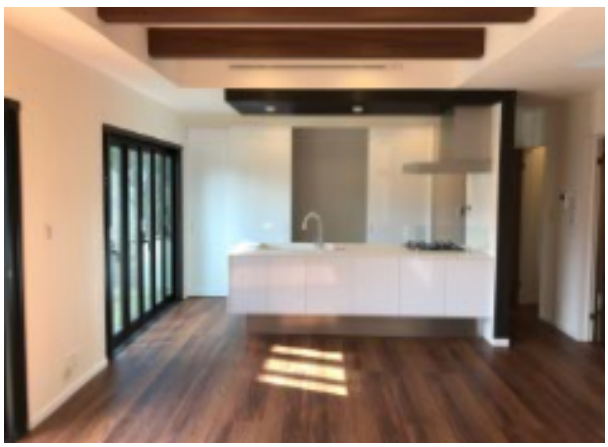
■現地の下見に参りました！

何度かご依頼いただいているお客様からのご依頼です。

外構工事を残すのみというタイミングで、現地の下見に参りました

すっきりしたデザインのご物件で、いつもながら、中を見るのが楽しみです！

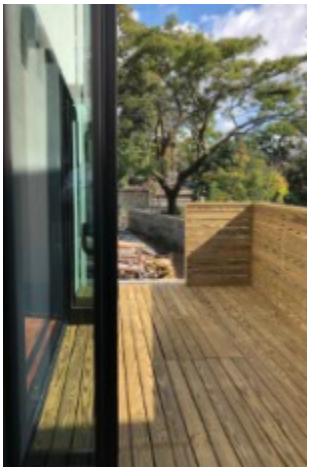
外構の職人さんに挨拶をし、お借りした鍵で中を拝見します



バルコニーとの一体感があり、陽ざしが良く入って気持ちのよい、ひろびろとしてリビングです。キッチン前には収納棚もありながら、奥のパントリー収納と面材をホワイトでそろえ、天井も素敵です

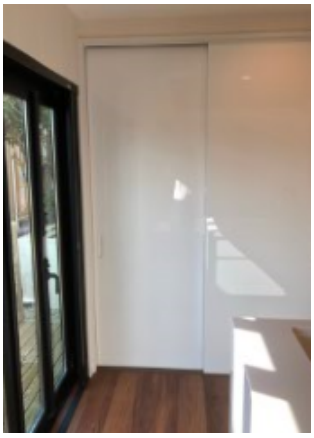
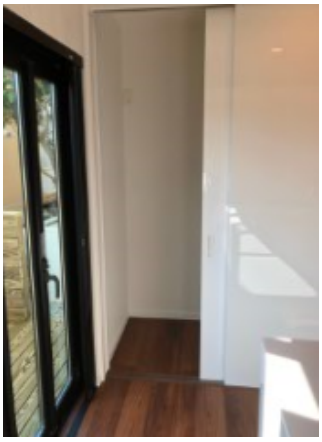
天気の良い日に下見ができてラッキーと思いつつ、他の部分も見ながら、写真を取ります。

これは、社内に戻ってからデザイナーやプランナーと打合せするためです。本当はいしょに現地に来るべきなのですが、そうするとどうしても日程や予算がかさんでしまいます。ステージングサービスは分業体制を取ることで、短納期、低コストを実現しています。クォリティは、まずはこの下見が重要です！



バルコニーからは隣の緑も見えます。

この物件のアピールポイントはたくさんありますが、まずこれは決定！

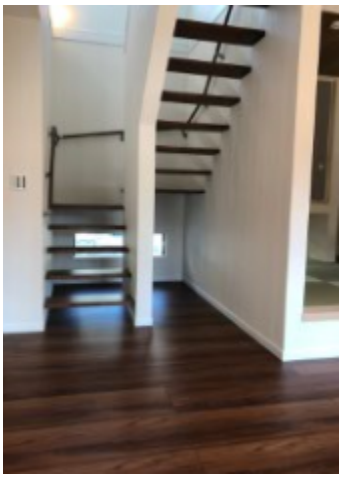
ライティングレール、パントリー収納（冷蔵庫も収納できる）。。。。

写真をとりながら、この物件のアピールポイント、逆にマイナスポイントを考えます。

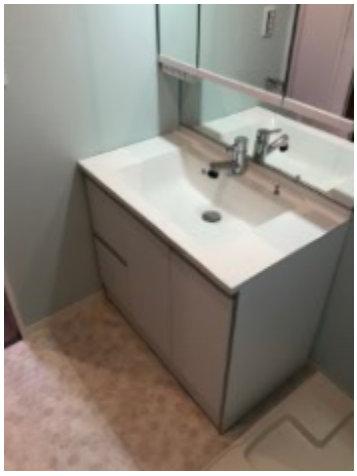
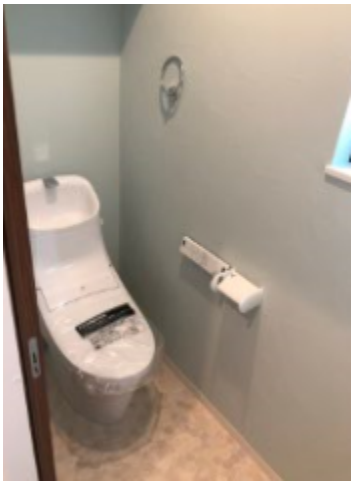
どうやったら、

「この家がいい！午前中に見たやつよりここ！」

「やっぱりあの物件が気になるなあ」とお客様が思うかを考えます。



反対側からは、こんな感じ。階段も素敵です。

洗面にトイレ、和室。

一方で、

「写真映えしないと、そもそも内覧希望が入らない。どう家具インテリアを置く？」

を考えます。今回は。。。

■リビングの家具、どうしよう！？

広いと感じたLDですが、キッチン前収納の扉が開き戸です！

普通に、テレビボード→ソファと置いて、ダイニングテーブル。。と置いて、開き戸を開くと、ぎりぎりです。

ソファを横向きに置くと、絶対アピールしたいバルコニーへの導線がきれいにおさまりません。

写真映えを考えるならどうする？お客様が実際に内覧に来られた時に、何コレ？とならないようにするにはどっちにする？と悩みます。。

■バルコニーって、どうやってアピールしよう？？

バルコニーを見て、これいいなあと思う状況は、いろいろです。

ガーデニング　いっぱいできる！

ここでゆっくりお茶とか

あの子のカブトムシは、ここにしよう！（部屋のなかはヤメテ。。）

大多数のお客様に刺さるディスプレイが成功する確率が高くなります。ここではカブトムシ系ではなく、”ガーデニングでくつろぐ様子”を作ります。お客様が現地に来られて、「ああ、こんな生活いいね！」と直感的に思ってもらいたいのです。

しかし。。。雨が降ったらアウトです。でも、写真には収めたいです。写真のため”だけ”に家具インテリアをセットして。。とすると、どうしても予算がかかりますが、クライアント様の予算の使い方としてもっと良いご提案ができないか考えます。

■社内の知恵

社内で、いい知恵ありませんか会議をします。

出てきた内容として、

・バルコニーに1Pソファ＋フェイクグリーン　→　撮影　→室内に戻して使う

↑　これなら予算は節約できるし、撮影もOK。内覧時に天気が良ければ、営業さんが出して見せるのも可能！

・家具配置は、バルコニーを背にしてソファ配置。物件価格に合うグレードかつ、現地に合う”幅”の絶妙なやつを探す。3人以上がくつろげる様子が分かるようにする。

・素材、色合いは物件価格に合わせて。

　天井と建具の色を考慮しつつ、上品さと高級感を出す。

・その他たくさん（書ききれません！）

■営業さんは、どういう方針？？？？

売主、仲介、ステージング会社

の3つが同じ方向を向いて作っていかないと、効率も悪くなります。

なかなか売れない。。。というのが、最もイヤなことです。

さっそく、営業さんにお聞きしました！

バルコニーや家具配置を相談しつつ、ターゲットのお客様構成、物件のポイント、あそこと比べられそう的なライバル物件近くにありますか等

●回答

バルコニーのアピールは必須ね

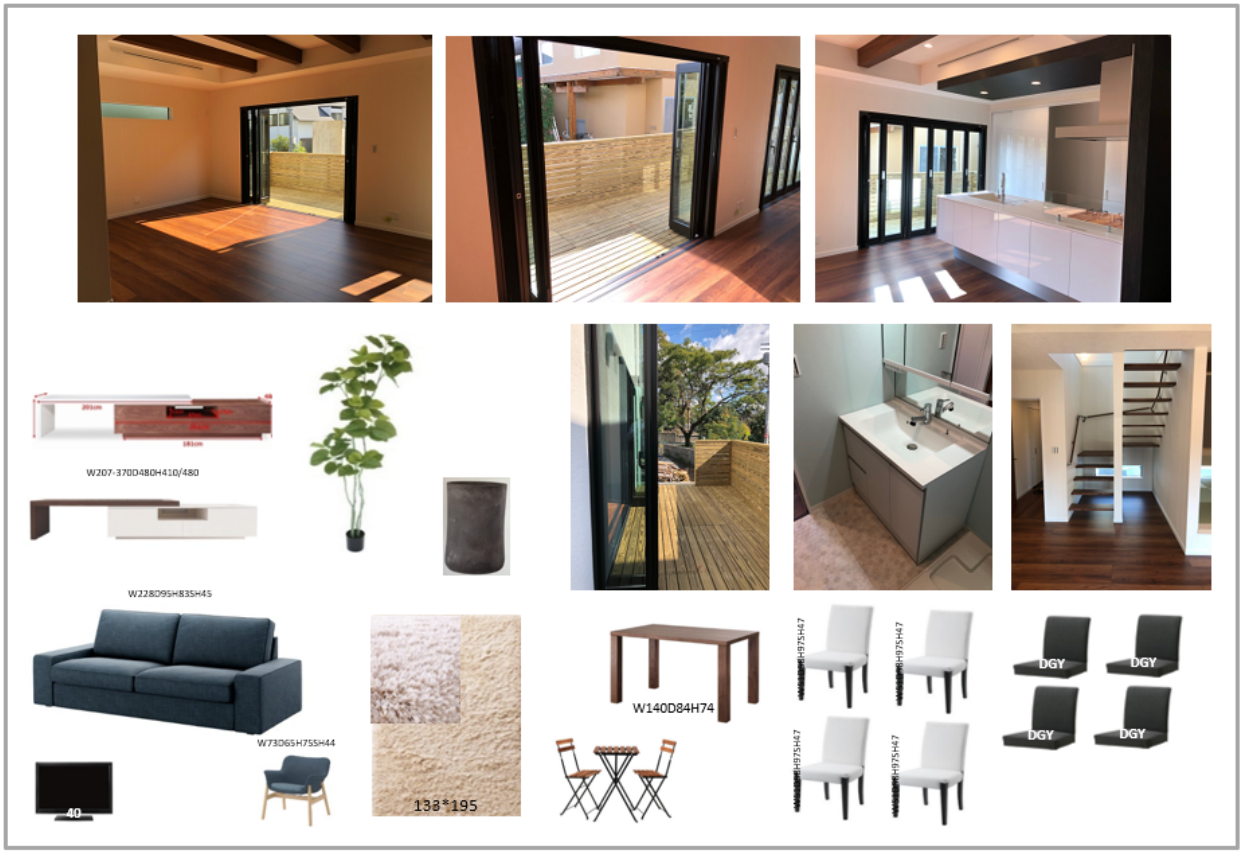
めちゃくちゃ急いで納品しなくていいよ。それよりじっくり。

お客様の層から考えて、上品・高級感はそのとおりね。

2Fはしなくていいから1Fに集中しますという提案は同感。ただ、2F洋室も照明は入れて。

など。

■家具はコレにしました



■金額は？？？

お見積り金額はコチラ

基本料　：　50,000 （←ほとんどが配送料。納品と撤去の2回分です）

レンタル料：67,550円/月

1ヶ月で売れてくれれば、

117,550円　です

3ヵ月かかったとしたら、

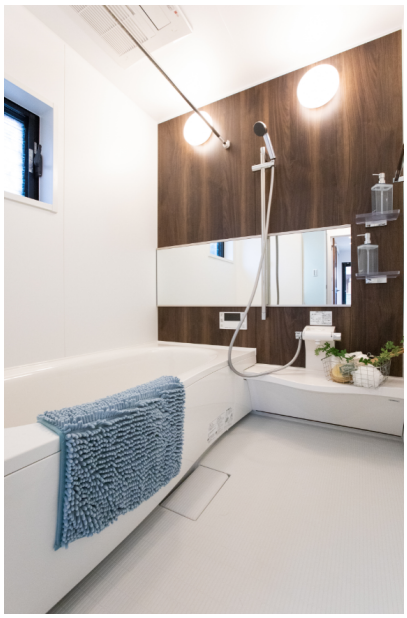
252,650円　です

■納品しました！

バルコニーは、こうなりました

ディスプレイ品はこんな感じ

キッチンは、白さを際立たせる、こういう仕上げ



↑　浴室、洗面、トイレ。

もともとが良いので、ディスプレイをごちゃごちゃ置くより、すっきりと。

ただ、ブルー色は入れないとダメ。

■その後どうなった？？？

11/15　納品

1/31　売れましたのご連絡いただきました！

2か月半かかりましたが、年末年始をはさんだことを考えると、良かった良かったと安心しました。

その後、となりに2号地を建設し、ここで使った写真を販促ツールに使っていただきました。

そちらは、

9/19　納品

9/30　売れましたのご連絡いただきました！

2号地は、月々50,000円と少し商品を減らしました。前回の撮影データもありますから販促ツールとしては少し減らしても充分だったと思います。

いかがだったでしょうか？

ステージングしていなくても、すぐ売れていたかもしれません

少しの値下げぐらいで売れたかもしれません

もっと高い値段でも売れたでしょうか？（＋25万で売り出しておく？？）

次回は、マンションの場合、賃貸の場合、もう少し実際の作業風景の入ったもの　等をお届け致します。

ご質問等、ございましたら、ぜひ（株）ステージングサービスまでご連絡くださいませ！

↓ コチラお問い合わせです！

https://www.staging-service.com/contact-form