

不動産売却が変わる「ホームステージング」

プロが語るホームステージング

ヨーロッパでホームステージング事業に携わるなか、8年ほど前に日本に来ました。その頃、日本ではホームステージングを行っていない事業者はなかったため、自分のマンションを売る際に、試しにホームステージングを行ってみました。3週間ほどで売れました。その実績からホームステージング事業を手がける「ホームステージング・ジャパン」を立ち上げました。

中古物件市場に 活況をもたらす
株式会社ホームステージング・ジャパン 代表取締役
ルーカス・クハルスキー氏



不動産販売では、第一印象が特に重要です。内覧した物件に住みたいかどうかは、最初の6秒で決まるともいわれています。内覧者は事前に調べて、物件に対して多かれ少なかれ期待をもっており、最初の6秒でその期待を上回る必要があります。眺めのよい部屋であれば、それを生かした家具の配置をし、部屋が少し狭い場合は、それが弱みではなく、魅力となるような提案、演出を行います。

ホームステージングを行った場合、値引きの交渉が入らず、かつ短期間で不動産を売却できたという方がほとんどです。中古物件の売値が盛んになってきている中、ホームステージングの果たす役割は大きいと考えています。不動産の価値を高めようという売り手の意識をサポートし、不動産会社とも協力し合うことで、中古物件市場の活況を築いていきたいですね。(談)

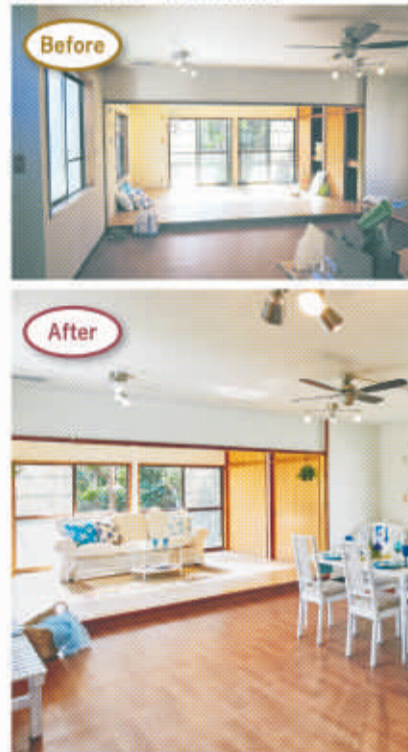
「ホームステージング」とは、売却する予定の物件に家具や小物でインテリアコーディネートを加え、モデルルームのような形にして販売することで、売却を円滑に促すためのサービスである。インテリアコーディネーターとは違い、物件の購買層を把握・意識し、購買者に向け「売れる物件」を演出する。アメリカでは30年以上前から取り入れられており、スウェーデンやドイツ、オーストラリアなどでも広く浸透している。近年、日本でもこのホームステージングが広まりつつある。

ホームステージングは、不動産のもつ本来の価値を引き出すことを目的とする。インテリアが何もないがらんだ空間よりも、家具や小物などで見栄えよく演出をした方が、物件の魅力が伝わり、内覧者により印象をもってもらいやすい。物件の弱みを和らげたり、むしろ強みに変えることができるのもホームステージングの利点だ。テッドスペースの活用や、部屋が少し暗い場合に照明を工夫するなど、プロの方法でプロのホームステージャーがアドバイスしてくれる。実際、1年以上も買い手のつかなかった物件にホームステージングを行ったところ、1、2カ月ほどで買い手が見つかった例もある。

「ホームステージング」とは、売却する予定の物件に家具や小物でインテリアコーディネートを加え、モデルルームのような形にして販売することで、売却を円滑に促すためのサービスである。インテリアコーディネーターとは違い、物件の購買層を把握・意識し、購買者に向け「売れる物件」を演出する。アメリカでは30年以上前から取り入れられており、スウェーデンやドイツ、オーストラリアなどでも広く浸透している。近年、日本でもこのホームステージングが広まりつつある。

「ホームステージング」とは、売却する予定の物件に家具や小物でインテリアコーディネートを加え、モデルルームのような形にして販売することで、売却を円滑に促すためのサービスである。インテリアコーディネーターとは違い、物件の購買層を把握・意識し、購買者に向け「売れる物件」を演出する。アメリカでは30年以上前から取り入れられており、スウェーデンやドイツ、オーストラリアなどでも広く浸透している。近年、日本でもこのホームステージングが広まりつつある。

【ケース1】戸建/千葉県鎌倉市



ホームステージングを行った際のビフォー、アフター。部屋にインテリアが何もないと、冷たい印象が残り、生活するイメージも湧かない。いすやテーブル、ソファだけでなく、食器類をはじめ、小物や観葉植物などを配置したり、香りを振ったりしてモデルルームのように演出する。

【ケース2】マンション/東京都江東区



【ケース3】マンション/東京都練馬区



不動産を売却すると難しく印象を抱き、専門家に全て任せしてしまうもいるが、ホームステージングは売り手が主体的に関わる意識をもつことになる。物件の魅力を正しく伝えなければ、買い手が物件の価値を誤解し、良質な物件を見逃してしまうことにもなりかねない。ホームステージングは売り手と買い手双方がウィンウィンの関係になることを目指す。不動産の売却を考えている人にぜひ検討していただきたい手法である。

居住中の場合でもホームステージングを行う意義は大きい。居住者の生活感が残ったままでは、内覧者が客観的に物件を見ることができず、そこで生活するイメージをもつづらい。ホームステージャーは、内覧者の視点に立って客観的にアドバイスをしてくれる。ホームステージングを行う際には、できる範囲でリフォームやクリーニング、壁紙の張り替えなどを行い、物件の魅力を高め、おくのもお勧めだ。

居住中の場合でもホームステージングを行う意義は大きい。居住者の生活感が残ったままでは、内覧者が客観的に物件を見ることができず、そこで生活するイメージをもつづらい。ホームステージャーは、内覧者の視点に立って客観的にアドバイスをしてくれる。ホームステージングを行う際には、できる範囲でリフォームやクリーニング、壁紙の張り替えなどを行い、物件の魅力を高め、おくのもお勧めだ。

居住中の場合でもホームステージングを行う意義は大きい。居住者の生活感が残ったままでは、内覧者が客観的に物件を見ることができず、そこで生活するイメージをもつづらい。ホームステージャーは、内覧者の視点に立って客観的にアドバイスをしてくれる。ホームステージングを行う際には、できる範囲でリフォームやクリーニング、壁紙の張り替えなどを行い、物件の魅力を高め、おくのもお勧めだ。



あしたを、つなぐ—— 野村不動産グループ

野村不動産アーバンネット

Before

After

Before

After

中古マンションの 売却は、もつと 魅力的に！

野村の仲介+の「ホームステージング」サービス。

- POINT 1** お部屋をモデルルームのように演出！
- POINT 2** コーディネートはプロのホームステージャーが担当！
- POINT 3** ホームステージング費用は当社が負担！

あの人に、頼んでよかった。 「野村の仲介+」は首都圏・関西圏に68拠点。まずは最寄の店舗にお気軽にお立ち寄りください。

お問い合わせは **0120-809-833** <http://www.nomu.com/hosyou/staging/>

流通事業本部 国土交通大臣(3)第6101号(更新中)・(一社)不動産流通経営協会会員(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 〒160-0022 東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル27階 野村不動産アーバンネット株式会社

【ホームステージングサービス概要】■物件所在地:首都圏・関西圏の当社営業エリア■対象物件:建物築年数20年以上の高層マンション、専有面積60㎡以上(※1)の住戸■適用条件:「野村の仲介+」(LIS)信託、専任専任・専任専任を締結した個人、法人(宅建業者を除く)のお客様(※2)■当初の紹介価格(※3)が当社の査定価格の25%以内であること。規定の仲介手数料をお支払いいただけること。居住用物件であること(賃貸中は除く)。(※1)「ホンの補修保証サービス」及び「ステージングサービス」の9. 適用条件を満たすいずれかのサービスをご利用いただけます。■サービス内容:空室の場合/リビングダイニングキッチン・洗面・トイレ・浴室・玄関・廊下・バルコニー・洗濯機・冷蔵庫・エアコン・照明器具・カーテン・家具・小物・観葉植物・インテリアコーディネート(※4)■サービス実施会社:株式会社ホームステージング・ジャパン(首都圏)・株式会社ホームステージング・サービス(関西圏)※当サービスは予告なく終了する場合があります。※その他諸条件等は当社ホームページをご覧ください。お問い合わせ先:最寄りの店舗にお問い合せ下さい。