

【ホームステージング実際はこんな感じです】

交野市

自然素材の新築物件

2021年9月3日

ホームステージングは、実際このように進んでいくという、“ホームステージング実際はこんな感じ”シリーズ。

実例4回目は、木材・建材・内装材に自然素材を使った、新築戸建てのご物件です。



土地面積 : 85.8㎡ 建物面積 : 89.8㎡

建ぺい率 : 60% 容積率 : 200%

建物構造 : 木造2階建 間取り : 4LDK

最寄り駅 : 徒歩10分、11分(2線あります)

小学校、スーパー、健康センターや飲食店と、一通りすべてそろっている立地に加えて、山も近く、田んぼも多く残っていて、空気も新鮮な立地です。

初めてご依頼いただきましたお客様ですが、ホームページに載せられている過去のご物件を拝見すると、



素材にこだわってらっしゃるのが良く分かります。

実際の現場でお打ち合わせしましょう ということになり、ステージングプランナーや、新人も同席することにし、楽しみにして向かいました。

■そもそも、『ホームステージング』って、何だっけ？？？

ここで、そもそも(株)ステージングサービスがご提案している『ホームステージング』って何だっけ？？という話になります。。

ホームステージングは、もともとは『アメリカが発祥で、不動産仲介において、家具やインテリアを使い、生活のイメージがわくようにすることで、早く・高く売れるようにする技術』と言われています。

不動産仲介から出てきた考え方ですので、新築をやってきた人とは、かなり考え方に違いがあります。

仲介物件ですと、

まずは、掃除。。。あと、ガタつく扉は直しておかないと。。。ちょっと臭い残ってる？

その後で、お客様にいいねと思っていただくために、ソファはこうで、照明は～

といったような感覚です。

一方で、素材などで特徴的なこだわりがある新築の場合は、物件のコンセプトや会社自体のブランディングに沿った家具インテリアが必要になります。

とはいえ、どちらも、「ここに住みたい！さっきの物件よりもこの家が気に入った！」と思っていただくこと。これに尽きると思います。

■現地にかがきました！

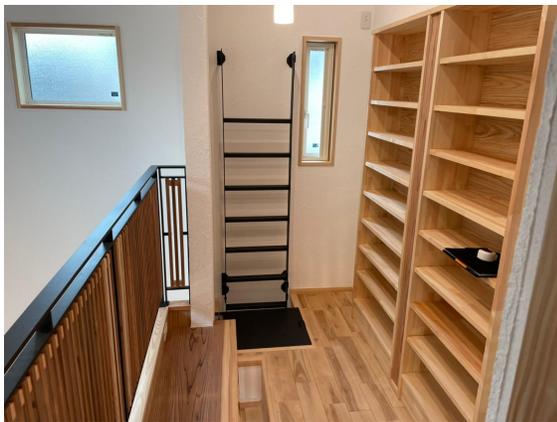
棟梁でもある社長様、部長様とお会いし、現地を拝見しました！



シューズクロークから洗面、床・壁・天井と何種類もの木を使われ、おさまりの丁寧さだけでなく、細工も素晴らしいです。



こちらが2F洋室。子供部屋の設定がうかびます。ロフト部分の手すりにも、木目が映えます。



2F廊下つきあたりには、一枚板を使ったスタディコーナーがあり、書棚からも木の良い香りがただよいます。ここはリビングの真上にあたり、梯子で下にも降りられるという遊び心のある間取りです！



■ 状況をお聞きしました

自然素材のお好きな方には熱狂的なファンを持たれており、紹介によるお客様が続いているそうです。その一方で、ネット上での見栄えを気にされています。

「こういうお家に住みたいけど、今の暮らしと違いすぎるかな」

「家具とか、全部、買い替えしないと、この家には合わないかな？」

といった、今の生活とのつながりが見えづらいのかもしれません。

そのような理由で、「ステージングしてみよう」とお考えになり、ご連絡をいただいたとのことでした。

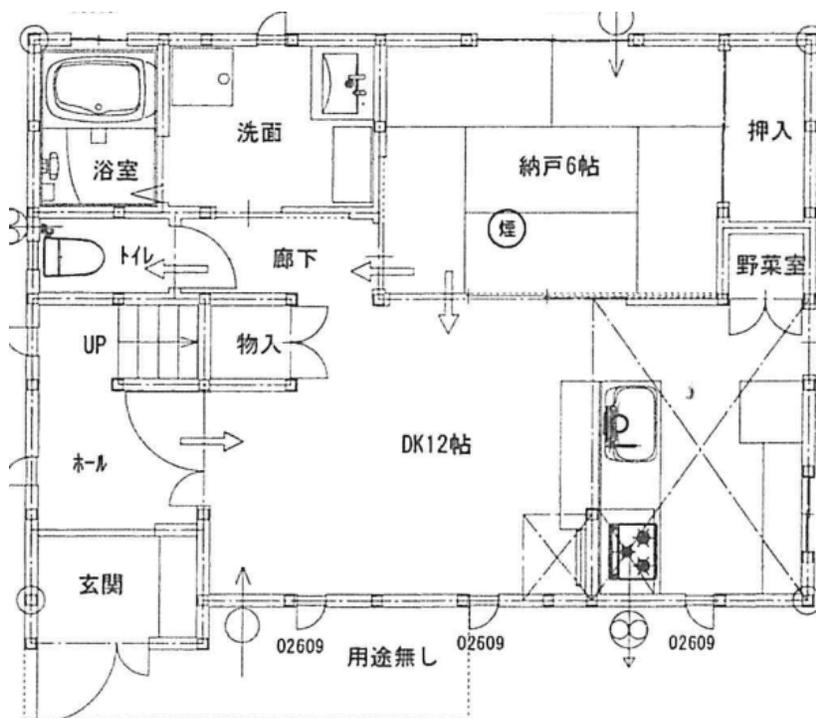
ステージングをすることで、

- ・こういう普通の家具でも、この家に合う
- ・お客様と話をするには、椅子に座ってお話をしないといけない。

着座接客をするにあたって、現地に椅子やテーブル、ソファ等も必須。

という目的があったそうです。

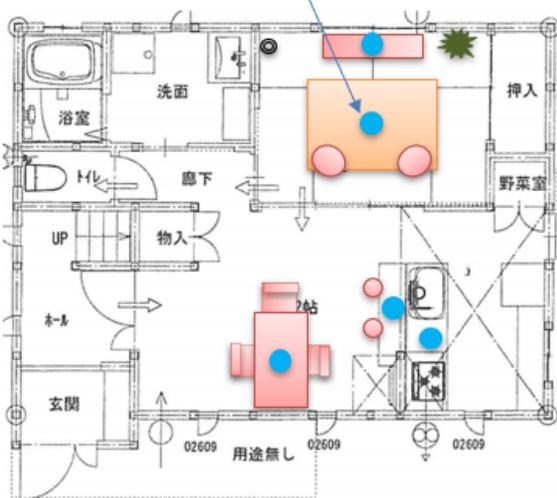
■ 家具・インテリアの配置を考えます



1Fの図面はこちら。キッチン前にカウンターがあり、玄関ホールからの流れを見ても、ソファなどを置くリビング、ダイニングテーブルを置くダイニング の2つを作るのは無理があります。いつものように、いい知恵ありませんか会議をします。

家具の配置は、このようにしました！

お持ちのローテーブルをお使いください。
テーブル上小物を設置いたします。



Home Staging action plan

※写真はイメージです。



素材の感じを出すことを考えると、これらの家具は？？？なのですが、

- ① 予算
- ② そもそも、今の生活とのつながり感が目的

ということから、これらをセレクト。

さらに、社長様のお持ちの一枚板を天板にし、脚だけご用意したローテーブルを和室の中央にセットというプランにしました。

予算、つながりの両面から、社長様にもご協力いただき、来場されたお客様が無理なく、ここで暮らすイメージを持っていただきます。

■その後どうなった???

お見積りの翌日、ご物件が売れました！！

せっかくプランや見積作ってくれたのにごめんね とおっしゃっていただきましたが、早く決まってくれるのが一番です！

料金は納品後に発生します。お見積りやプランの段階では発生しません。

もともと、「売れなくて困っている物件」を売るために、「もっと高く売れそうな物件」を売るために、(株) ステージングサービスは家具インテリアをお届けしています。

もしまた、お困りの物件が出てきた時には、今回のお見積りを参考にいただき、またお声がけしていただければ幸いです。

もう一回、あの家の木の香りや、大工さんの細工を見たかったなあという気もしますが。。

いかがだったでしょうか？

納品写真なし という納品事例をお届けしてしまいましたが、”実際こんな感じ”なのです。

次回もまた、別のタイプの事例をお届け致します。

ご質問・ご相談等ございましたら、ぜひご連絡くださいませ。

↓ コチラお問い合わせ

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