

ХОУМСТЕЙДЖИНГ для дизайнеров

Что это?

akimova.e
interior design

Автор Алена Стадник
@alena_stadnik_home



Елена Акимова

- Практикующий дизайнер. Опыт работы с частными интерьерами: домами, одно- и двухэтажными квартирами. Создаю и реализую дизайн-проекты полного цикла от планировки до декорирования.
- Посещаю международные интерьерные выставки (в Милане, Париже, ранее посещала в Лондоне и США) и исследую новейшие тренды.
- Провожу вебинары и очные выступления для дизайнеров на тему интерьерных трендов (в Экспоцентре, в Британской школе дизайна)
- Получила два образования по ХОУМСТЕЙДЖИНГУ. Являлась НАСТАВНИКОМ на потоках ХОУМСТЕЙДЖИНГ 6.0 и 7.0 от Мари Макушевой



План

- Хоум ... что?
- Актуальность услуги ХС
- Хоумстейджер vs Дизайнер
- Линейка услуг
- Специфика ХС в зависимости от целей заказчика (продажа, посуточная аренда, долгосрочная аренда)
- Как продавать услугу ХС
- Что используем в ХС? Что использовать нельзя?
- Опыт Европы и Америки
- Эмоциональный хоумстейджинг
- Фотостейджинг
- Продающее объявление
- Кейсы

● ХОУМ... что?

Home Staging

- Staging в переводе - представление, постановка
- предпродажная подготовка недвижимости
- инструмент маркетинга, позволяющий улучшить впечатление, которое производит недвижимость на потенциального покупателя, для быстрой продажи или сдачи в аренду по более высокой цене



Основная цель хоумстейджинга

- Продать быстрее, продать дороже
- Не «красиво сделать», а «красиво продать»
- Концентрация на выгодах и результате
- Это об управлении активами и экономической эффективности, о том, как из имеющегося актива выжать максимум
- Хоумстейджинг - это не дизайн! Это инструмент маркетинга, сплав знаний разных областей.



Как упаковка влияет на СТОИМОСТЬ ТОВАРА

- Рассмотрим на примере воды и гречки -
КАРДИНАЛЬНО!



Метафоры

- Предпродажная подготовка авто
- Макияж для женщины
- Подготовка к собеседованию



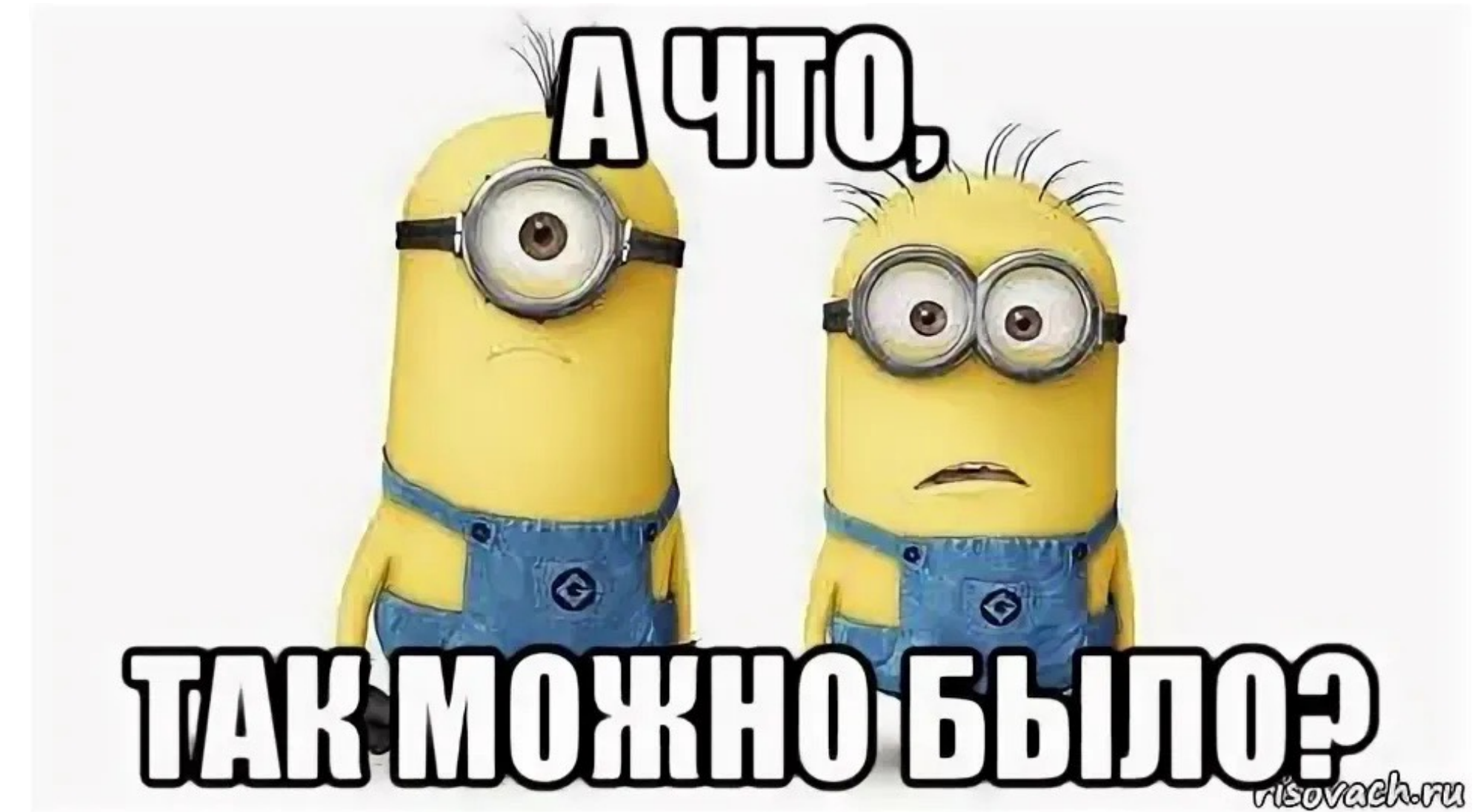
Какую боль решает хоумстейджинг?

- Квартира долго не продаётся, не сдаётся, нет звонков. Ускорение сделки
- Продавец вынужден падать по цене. Потеря денег при торге. Торг идёт на сотни тысяч и миллионы рублей
- Риелтор не знает альтернативы снижению цены. Боль собственника квартир - бездействие риелторов, их требования снизить цену
- Увеличивается количество просмотров объекта, а следовательно - вероятность быстрой продажи



Как работает хоумстейджинг

- Увеличение стоимости квартиры при продаже, арендной ставки при сдаче в аренду (от 5% до 30%)
- Быстрая продажа, минуя падение в цене (позволяет клиенту избежать потери средств, тем самым заработать)
- Сокращение возможностей для торга (за счёт привлекательного вида, устранения несовершенств)
- Позволяет выделить объект среди других предложений
- Привлечь нужную ЦА. Создаёт очередь клиентов, продавец недвижимости может выбирать среди клиентов (особенно актуально при аренде)
- Сдача в аренду в короткий срок (каждый месяц простоя - потеря ежемесячного платежа)
- Моральное удовлетворение - приятно продавать и приятно покупать



За счёт чего работает хоумстейджинг

- Wow-эффект
- Обращение к эмоциям
- Пространство
- Свет
- Деперсонализация
- Расхламление
- Цвет. Колор-блоки
- Переводим язык цифр в язык эмоций



Компетенции хоумстейджера

- Мышление инвестора
- Знание рынка недвижимости
- Маркетинг и упаковка
- Психология продаж
- Дизайн интерьера
- Декорирование
- Создание сценариев жизни
- Фотография
- Написание продающего объявления



Миссия хоумстейджера

- Хоумстейджер помогает заработать **!!**, а не потратить.



Барб Шварц

Создатель ХОУМСТЕЙДЖИНГА
США, 1972 год

До хоумстейджинга она была работником театра, дизайнером, но потом стала риелтором.

В начале карьеры ее поразило состояние домов на продажу:

- ✗ грязные
- ✗ в ужасных цветах
- ✗ захламленные
- ✗ разваливались

Ничего не продавалось. И тогда на помощь пришла большая любовь Барб к театру.





Процесс продажи дома сродни постановке пьесы на сцене:

нужно создать такие декорации, чтобы публика увлеклась действием.

Первого клиента было тяжело уговорить. Но клиент любил театр и доверился Барб, позволив ей организовать «театральные сцены» в своем доме.

Дом стоял на продаже месяцами, а после стейджинга (постановки) продался через несколько дней.



👉 до 1972 г

VS



Представляете, как
ХС поменял рынок
недвижимости?

После появления
ХС 👉



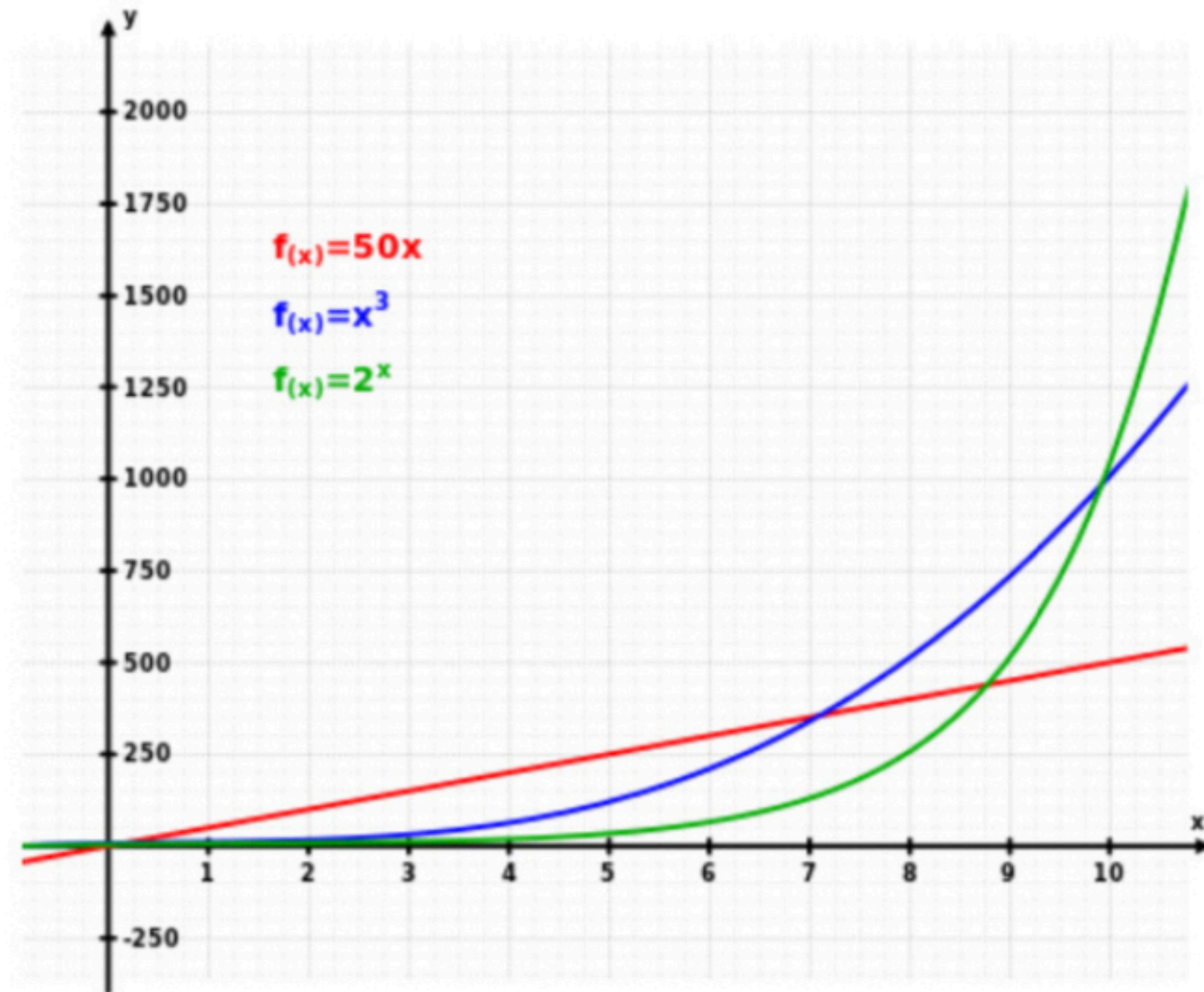
Развитие ХОУМСТЕЙДЖИНГА

- 1972 Возникновение HS в США
- 1991 Ассоциация HS в США
- 2011-2013 Экспорт HS в Европу
- 2021-2023 Бурное развитие HS в России

● Актуальность услуги ХС

Востребованность хоумстейджинга

- Если проанализировать рост популярности хоумстейджинга за 50 лет с момента его возникновения, вы увидите рост по экспоненте



Линейная (красная), степенная (синяя) и экспоненциальная (зелёная) зависимости

Общемировые тренды

- Мобильность населения. Нужны готовые решения «заезжай и живи»
- Минимализм и расхламление. Люди устали от вещей
- Осознанное потребление
- Информационный детокс
- Проникновение маркетинга во все сферы жизни. Продажи через эмоции. Мы покупаем упаковку, рассказанную историю.
- Новые энергии на планете. Новый подход. Поиск счастья внутри, а не снаружи.

Тренды рынка недвижимости

- Меняются потребности покупателей. Покупают среду, соответствующую интересам и потребностям, покупают жизнь мечты.
- Повышение эстетических требований к жилью - отток потенциальных покупателей с рынка вторичной недвижимости
- Последствия политической ситуации последних двух лет - выброс на рынок огромного количества наследственного жилья
- На вторичном рынке мало покупателей. Сложно продать.

Применение хоумстейджинга позволяет продать недвижимость дороже

HOMESTAGER.PRO
СОВМЕЩЕНОЕ СОУМСТЕРДЖИНГ

Насколько применение хоумстейджинга увеличило стоимость жилья при продаже?



Более чем в половине случаев (83,8%) применение хоумстейджинга увеличивает стоимость объекта недвижимости. Увеличение в среднем на 13,8%

Применение хоумстейджинга позволяет продать недвижимость быстрее

HOMESTAGER.PRO
CONNECTED SOLUTIONS

Средний срок продажи квартиры на вторичном рынке, дней



Источник: ЦИАН, Lenta.ru

Средний срок продажи квартиры на вторичном рынке в России составляет 100 дней.

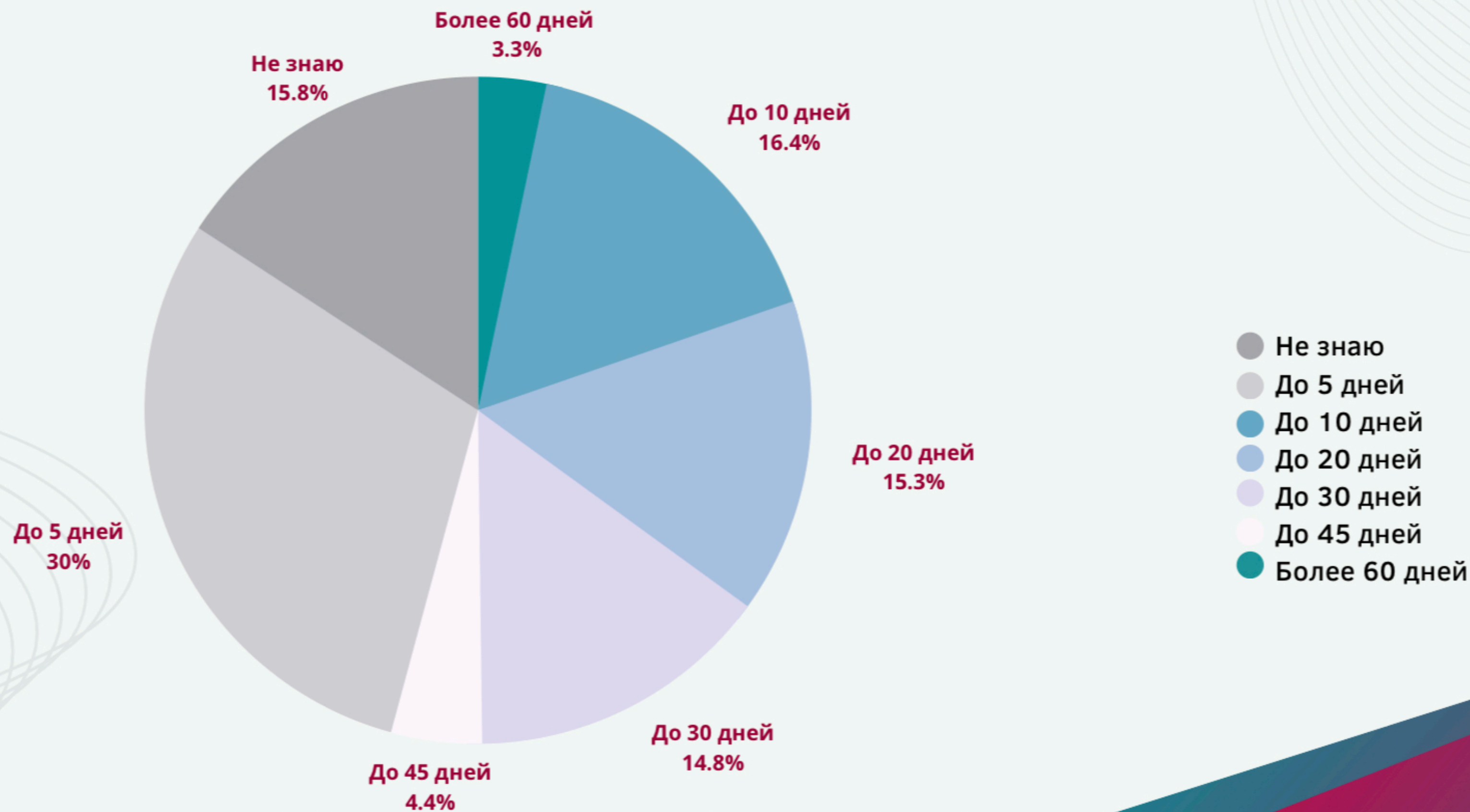
(по данным Циан, Lenta.ru на конец осени 2021)

После применения хоумстейджинга он сокращается в среднем до 17,86 дней (почти в 5,5 раз быстрее)

Применение хоумстейджинга позволяет продать недвижимость быстрее

Сколько дней потребовалось, чтобы продать квартиру и найти покупателя после применения хоумстейджинга?

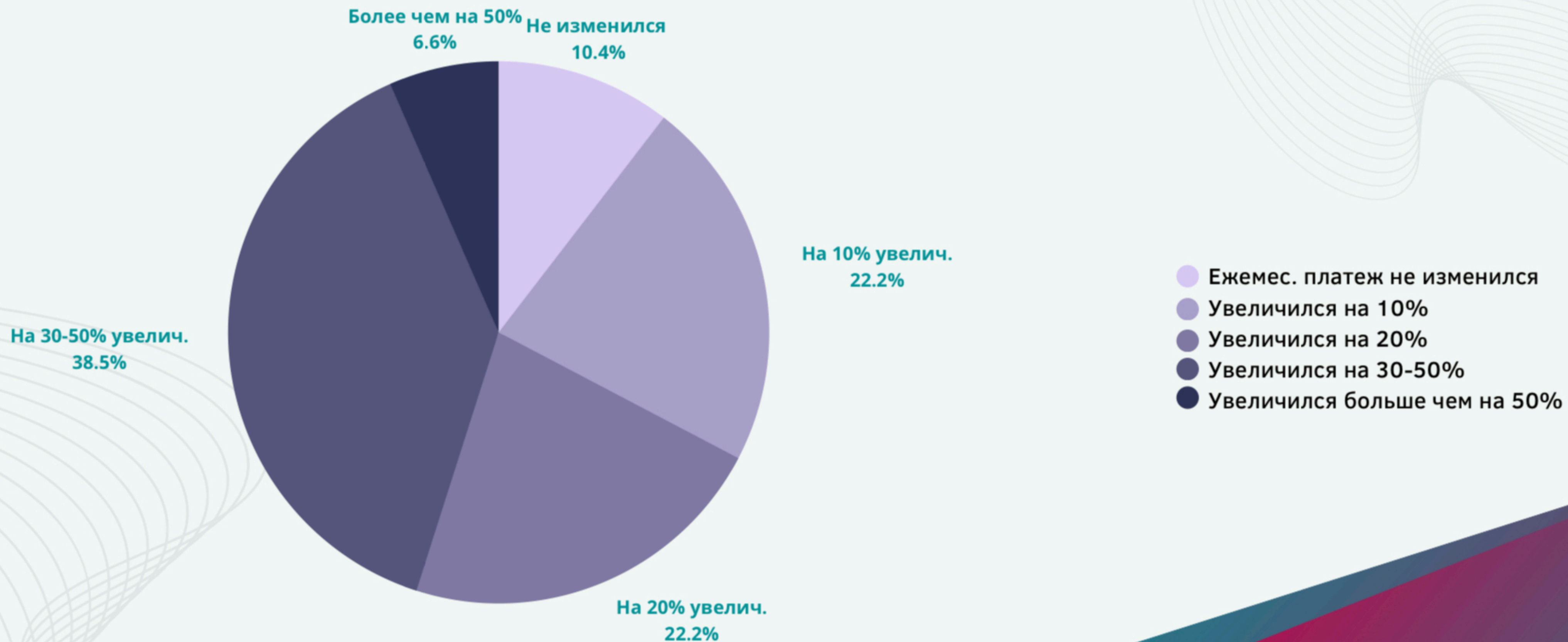
HOMESTAGER.PRO
СОВМЕЩАЮ КОММУНИКАЦИИ



В 30% случаев после применения хоумстейджинга недвижимость продается менее, чем за пять дней

Применение хоумстейджинга позволяет сдавать недвижимость в аренду дороже

На сколько увеличился ежемесячный платеж после применения хоумстейджинга для сдачи в долгосрочную аренду?

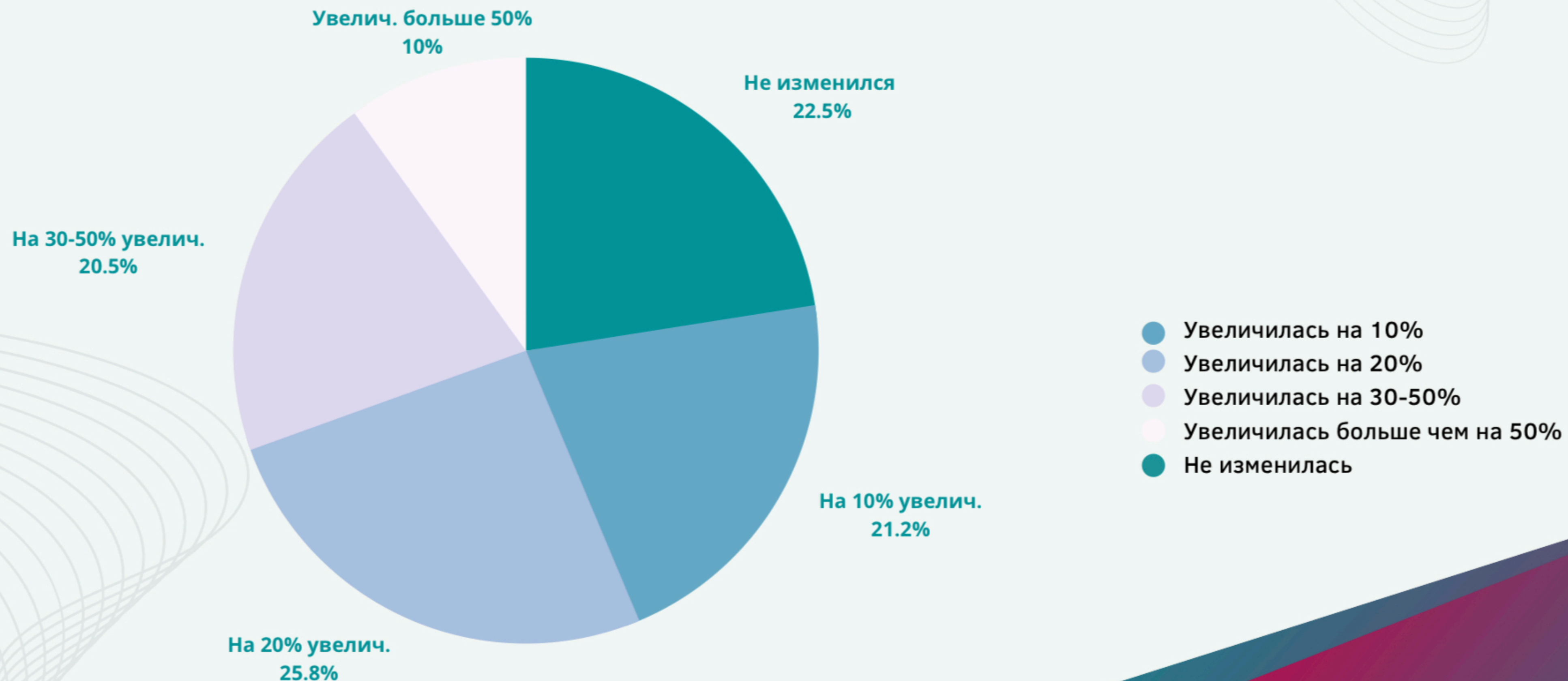


В 90% случаев арендная плата увеличивается в среднем на 30%.

Увеличение чека при применении хоумстейджинга в краткосрочной аренде

На сколько увеличилась стоимость суток после применения хоумстейджинга в посуточной аренде?

HOMESTAGER.PRO
СООБЩЕСТВО ХОУМСТЕЙДЖИНГА



В каждом третьем случае (30,5%) применение хоумстейджинга увеличивает средний чек в посуточной аренде на 30% и более.

Кому интересен хоумстейджинг?

- СОБСТВЕННИКАМ, которые хотят узнать, как продать свою квартиру выше рыночной стоимости
- ФЛИППЕРАМ, РАНТЬЕ, РИЕЛТОРАМ, ИНВЕСТОРАМ, которые хотят научиться создавать продающий интерьер без лишних вложений и предлагать клиентам подготовленные квартиры по принципу «заезжай и живи»
- ДИЗАЙНЕРАМ ИНТЕРЬЕРА, ДЕКОРАТОРАМ, СТИЛИСТАМ, которые хотят получить новых клиентов, адаптировать линейку услуг к актуальным требованиям рынка, брать проекты короткого цикла без бесконечных согласований с заказчиком.

● Хоумстейджер VS дизайнер

Функции

Дизайнер		Хоумстейджер	
Персонализация		Деперсонализация	
		Расхламление	
		Анализ конкурентов	
		Определение ЦА	
Не часто редизайн		Часто редизайн	
Бюджет 💰💰💰		Бюджет 💰	
		Навыки фотосъемки	
		Продающее объявление	
		Покупка-продажа на Avito	
Профи в дизайне		Профи в дизайне	

Что открывает хоумстейджинг для дизайнера

Дизайнер	Дизайнер-Хоумстейджер
	Расширение линейки услуг
Длинный цикл	Короткий цикл
Нестабильный поток заказов	Заполнение пауз в межклиентье
Длительные согласования	Нет «хотелок» заказчика
Частый запрет на фотосъемку	Гарантированное фото «после»
Работа оффлайн	Возможность работы онлайн
Возможность продавать инфопродукты	Возможность продавать инфопродукты
	Возможность ставить свое вознаграждение в зависимость от результатов сделки
	Возможность заработать имя быстрее, чем в дизайне

Формат ХС = новый формат дизайна в Дубае (тезисы со встречи с Ниной Москаленко)

- Ценность времени - время=деньги, следствие - сжатые сроки
- Проект без реализации под ключ не имеет ценности. Реализация проектов в сжатые сроки до стадии постельного белья, посуды и декора практически без вовлечения заказчика в процесс и обсуждения деталей. Обсуждается сумма и объем работы.
- Отход от перфекционизма. Лучше сделать не идеально, но быстро.
- Редко делается полный проект со всеми подробными чертежами при условии его реализации своей бригадой от студии. Чаще коллажи, чем визуализации. Все это - для экономии времени, денег, ресурса. Тренд на оптимизацию.

● Линейка услуг

Сколько стоит ХС?

Готового ответа нет! Очень много факторов:

- Бэкграунд хоумстейджера
- Исходное состояние объекта
- Необходимость редизайна или ее отсутствие (покраска обоев, плитки, мебели и т.п.)
- Только онлайн или с реализацией.
- Цели, размер вложений, целесообразность вложений.
- Иногда достаточно однодневного фотостейджинга.
- Есть один из форматов, сформированный опытным риелтором - сумма на весь ХС=2% от стоимости объекта и включает все затраты, материалы, работы, услуги хоумстейджера в том числе). У всех формат свой.
- Один из форматов - процент от добавленной стоимости.

На чем зарабатывает Хоумстейджер?

		Время	Стоимость
Аудит	Онлайн	15-60 мин	0-2000 р
	Вживую	1-2 часа	От 5000 р
Консультация	Онлайн	1-2 часа	От 5000-10000 р
	Вживую	1-2 часа	От 5000-15000 р
Проект	Онлайн	2-3 дня	От 20000 р
Полный стейджинг	Вживую	От 7 дней	Зависит от объема работы
Однодневный фотостейджинг	Вживую	1 день	От 10000 р
% от добавочной стоимости			3-5%
Инвестремонт			

Услуги

	Аудит онлайн	Аудит оффлайн	Консультация	Проект онлайн	Проект оффлайн
Плюсы/ минусы					
ЦА					
Анализ конкурентов					
ЧТО нужно убрать					
КАК убрать недостатки, снижающие					
Референсы					
План помещения					
Концепция (цвет/стиль)					
Коллаж общий					
Коллажи всех комнат					
Ссылки на комплектующ ие					
Смета					
Детальная проработка					
Реализация оффлайн					
Фотостейджи нг					
Формат	Устный	Устный с выездом	PDF	PDF	PDF + физически
Стоимость примерная	0-3000	5-10000	10000-30000	40000- 	60000 - ...

Аудит - ставим «диагноз»

- Исходные данные (город, район, площадь, состояние)
- Плюсы/ минусы
- Конкуренты (цена, внешний вид, стили, цвет - анализ)
- Цели и задачи (продажа, посуточная аренда, долгосрочная аренда, для жизни)
- Определение целевой аудитории
- Определение моментов, которые тянут вниз, дают повод для торга

Консультация - даем «направление лечения»

- Исходные данные (город, район, площадь, состояние)
- Плюсы/ минусы
- Конкуренты (цена, внешний вид, стили, цвет - анализ)
- Цели и задачи (продажа, посуточная аренда, долгосрочная аренда, для жизни)
- Определение целевой аудитории (семья с детьми, командировочные, лечение, студенты, холостяки и т.п.)
- Определение моментов, которые тянут вниз, дают повод для торга
- **!!** Определение стратегии вложений. Определение бюджета **!!**
- Что меняем по каждой комнате
- Референсы
- Простые коллажи
- Шоп-лист со ссылками

Проект - непосредственно «лечение»

- Исходные данные (город, район, площадь, состояние)
- Плюсы/ минусы
- Конкуренты (цена, внешний вид, стили, цвет - анализ)
- Цели и задачи (продажа, посуточная аренда, долгосрочная аренда, для жизни)
- Определение целевой аудитории (семья с детьми, командировочные, лечение, студенты, холостяки и т.п.)
- Определение моментов, которые тянут вниз, дают повод для торга
- **!!** Определение стратегии вложений. Определение бюджета **!!**
- Что меняем по каждой комнате
- Референсы
- Коллажи простые или 3D коллажи , визуализация в 3Dmax не делается 
- Планы
- Шоп-лист со ссылками
- Артикулы
- Смета

Полноценный стейджинг - реализация проекта в жизнь

- Проект (разной степени проработки)
- Дехламизация, деперсонализация.
- Закупка комплектующих
- Устранение недостатков. Каждый недостаток - повод для торга. А шаг торга при продаже - сотни тысяч.
- Возможен редизайн (в том числе покраска обоев, плитки, мебели, и не только покраска)
- Возможна продажа и покупка на Avito
- Клининг
- Создание декора своими руками (постеры, картины из шпаклевки, светильники из веревок и т.п.)
- Фотостейджинг - возможен с проф фотографом и самостоятельно на телефон. Зависит от бюджета
- Стайлинг (он же стейджинг) с использованием закупленного декора и собственного из «чемоданчика хоумстейджера». Подушки, виньетки, постеры, полотенце, постель **!!** и т.п.
- Все в краткие сроки - 1-2-3 недели

● Специфика по целям (продажа, посуточная аренда, долгосрочная аренда)

Продажа

- Продаем «Жизнь Мечты»
- Пространство и свет
- Деперсонализация
- Дехламизация
- **✗** нет «бабушатникам»
- С цветом здесь надо быть аккуратнее, но цвет не отрицаем
- Разумная достаточность в мебели

Посуточная аренда

- Продаем «Жизнь Мечты»
- Пространство и свет
- Деперсонализация
- Дехламизация
- ❌ нет «бабушатникам»
- Цвет , стиль, позволяющие отстроиться от конкурентов
- Уникальная концепция. Wow -эффект ✨
- Места хранения - открытые **!!**, минимум закрытых шкафов и тумб. Прикроватные столики предпочтительнее прикроватных тумб. Допускается вешалка - рейлинг. Кухня зачастую без верхних шкафов.
- Большое значение уделить заправке кровати. Белье белое, одеяло объемное, многослойность заправки, 3 ряда подушек.
- Укомплектованность до крючка, столовых приборов, посуды, постельного белья и т.п.

Долгосрочная аренда

- Продаем «Жизнь Мечты»
- Пространство и свет
- Деперсонализация
- Дехламизация
- **✗** нет «бабушатникам»
- Цвет , стиль, позволяющие отстроиться от конкурентов
- Места хранения - нужны закрытые **!!**
- Хорошо заправленная кровать на фото позволит сдать квартиру быстрее.
- Комплектация самым необходимым, меньше, чем в посуточной аренде

● Как продавать услугу ХОУМСТЕЙДЖИНГ?



В Екатеринбурге средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в центре 2000-2500 р. в сутки.

Стоимость суток данной квартиры 3000-5000 р.
Заполняемость более 75%

Источник @nana_eee Анастасия Гавриленко.
Кейс «Центральный стадион»



Квартира в Москве
Цена продажи - 9,9 млн.р.
Аналогичная квартира у конкурентов - 8 млн.р.
Разница - 1,9 млн.р.

Хоумстейджинг - 75 т.р. на декор, который покупатель выкупил за 100 тыс. р.

Источник t.me/pro_prodano Ирина Донцова, Татьяна Васандани

✓. Что используем в ХС. ✗ Что не используем

Стили

- Современный
- Скандинавский
- Japandi
- Industrial
- Urban Jungle
- Boho, этника
- Midcentury
- Микс стилей

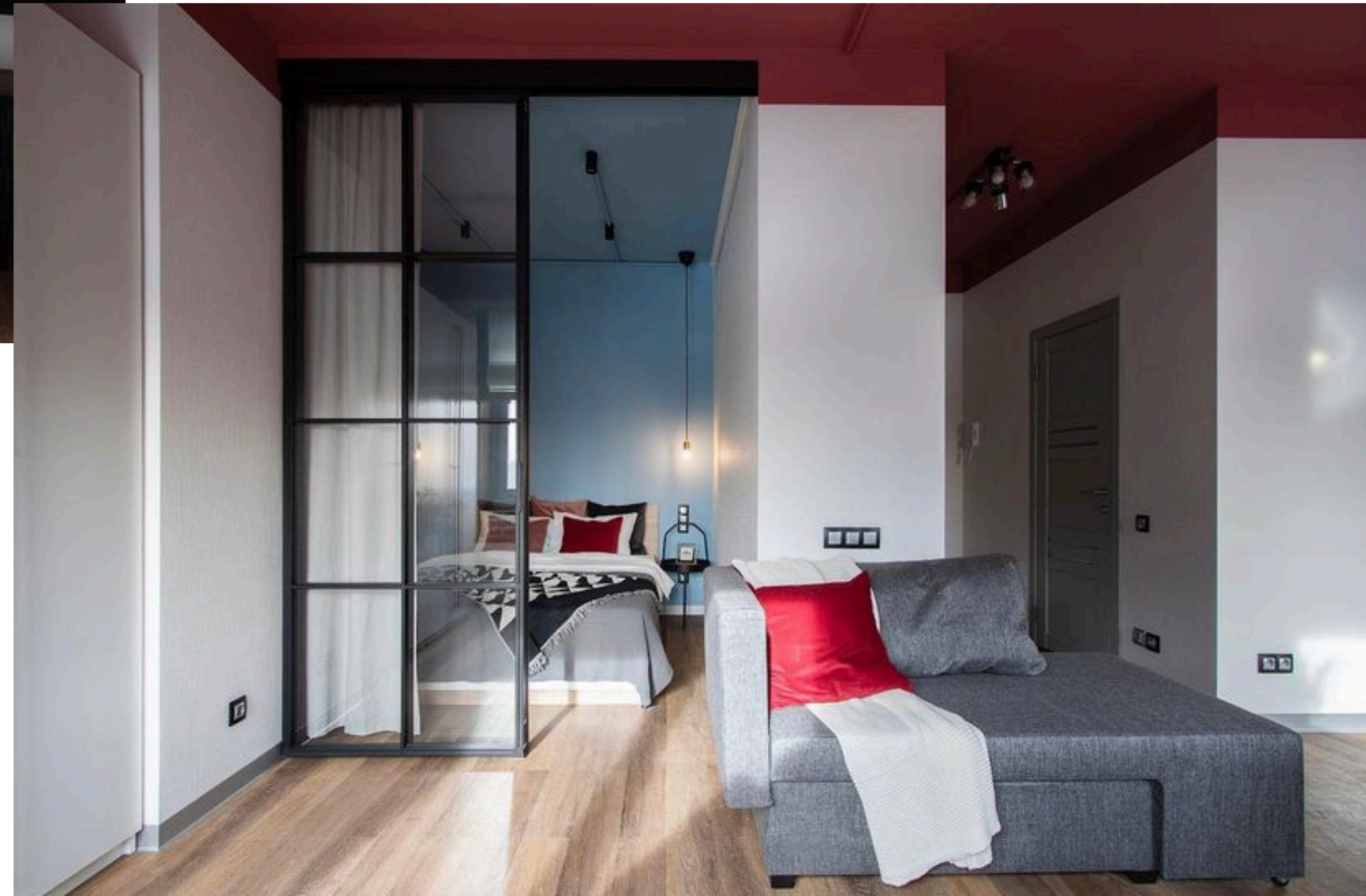


Приемы ХС

- Цвет **!!** Выкрасы
- Свет **!!** Часто белые стены
- Пространство (минимум мебели, мебель легкая). Мебель ставим на ножки.
- Wow- эффект (для посуточной аренды, например, цветной потолок)
- Постеры (homelly.art)
- Эмоциональный ХС (виньетки, подушки, пледы, фрукты и т.п.)
- Растения на подставках, под ними воздух.
- Заправка кровати (объемное одеяло, 3 ряда подушек)
- Особое место - балкону или лоджии
- Грамотно сделанные фото
- Грамотно составленное продающее объявление
- Весь декор может быть привезен хоумстейджером для фотосессии или для показа. С возможностью продать декор конечному покупателю.

Источник @alena_stadnik_home
Алена Стадник





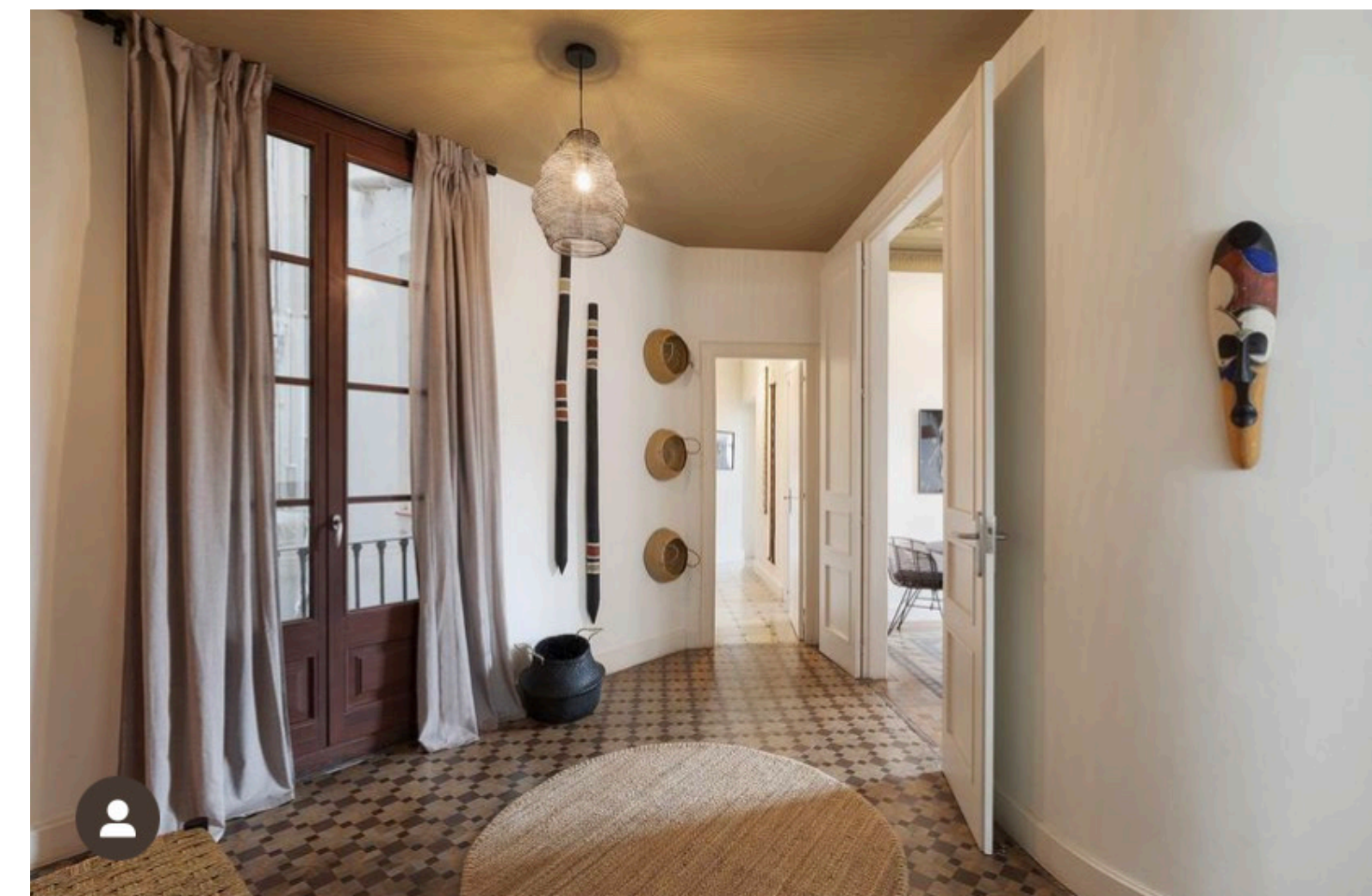
Источник @pallagestudio Ольга Митник

Приемы ХС

- Использование надувной и картонной мебели для инсценировки объемов в помещении
- Стейджинг в бетоне - это не про декор, это про маркетинг



Приемы ХС



Особое место - балкону и лоджии!

После

До

 **alena_stadnik_home**
Калининград • Kaliningrad



Источник @alena_stadnik_home
Алена Стадник



Источник @om_home_hs
Ольга Молчанова



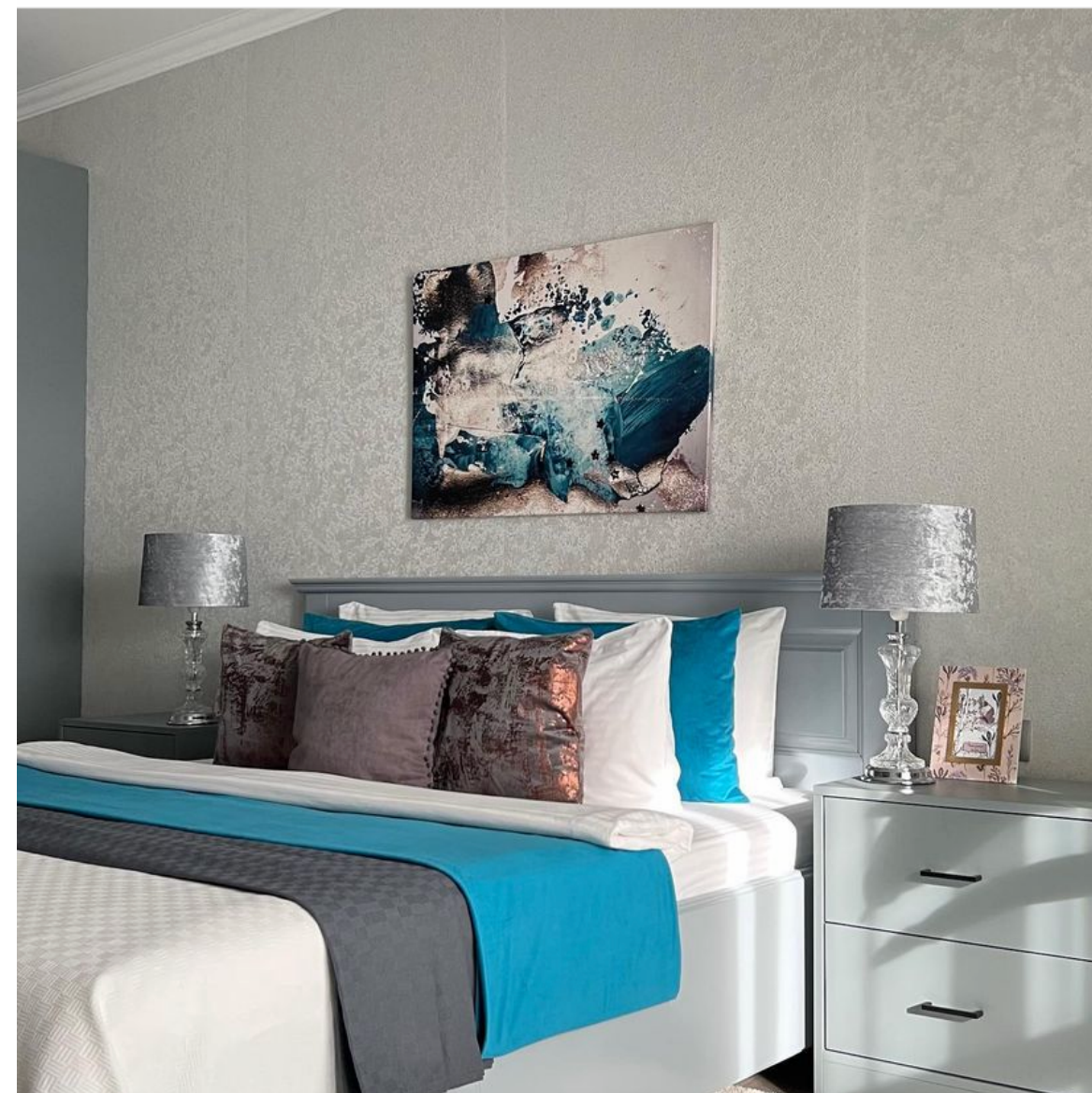
Постель, в которую хочется запрыгнуть

- Пухлое одеяло
- 3 ряда подушек
- Белое белье
- Выровненные края покрывал и пледов на фото



alena_stadnik_home
Калининград • Kaliningrad

...



alena_stadnik_home
Калининград • Kaliningrad

...

1/10



Приемы ХС



© Materica Group Arch. Valentina Frascetti - Fosca de Luca Home Staging Network - Architetto Cristina Canci Home Stager

Виньетка



Редизайн. Объекты

До



После

- Мебель
- Обои
- Плитка
- Двери
- Освещение
- Декор



Источник @irina_ranchukova Ирина Панчукова

Перекраска дверей



Источник @irina_ranchukova
Ирина Панчукова

Перекраска обоев



Перекраска холодильника



Перекраска кухонной мебели



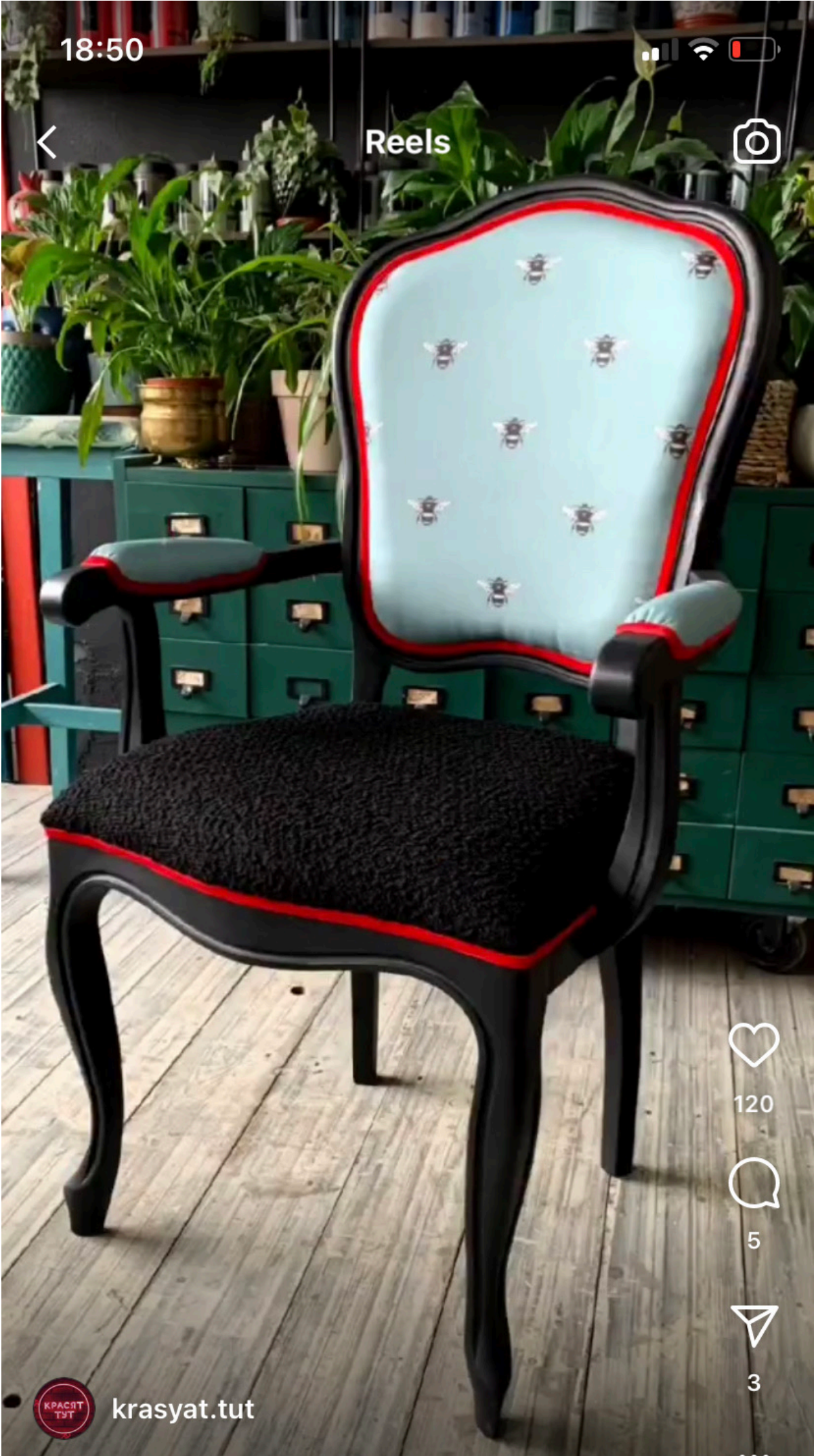
diorditsa.decor



diorditsa.decor



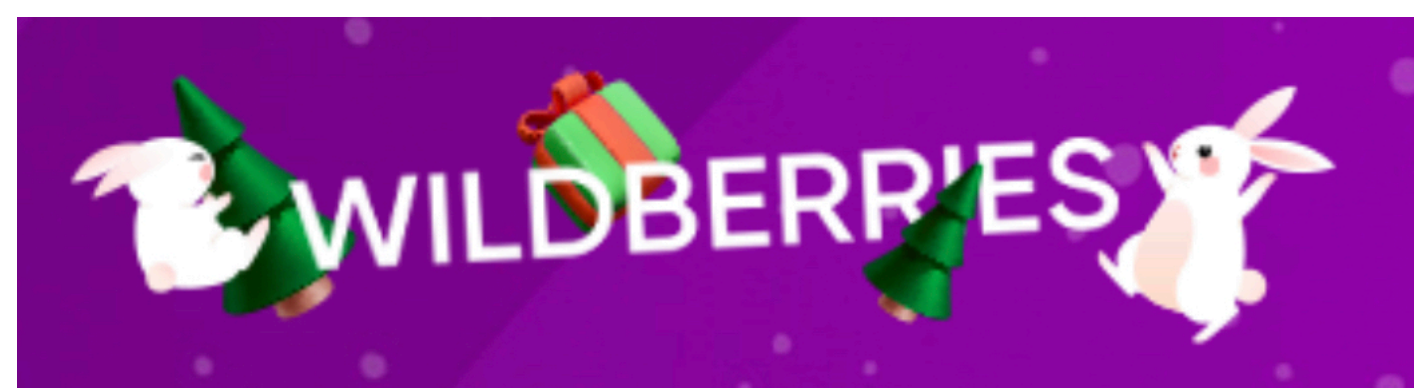
Перетяжка мебели



XXXX не используем в Хоумстейджинге

- Персональные вещи, персональные фото, следы жизни
- Религиозные принадлежности, иконы
- Не делаем детские комнаты, на месте детской часто делают кабинет

Помощники Хоумстейджера



● Опыт Европы и Америки

Хоумстейджеры Европы и Америки

- Anna Garcia (Испания)
- @anna_garcia_home_staging



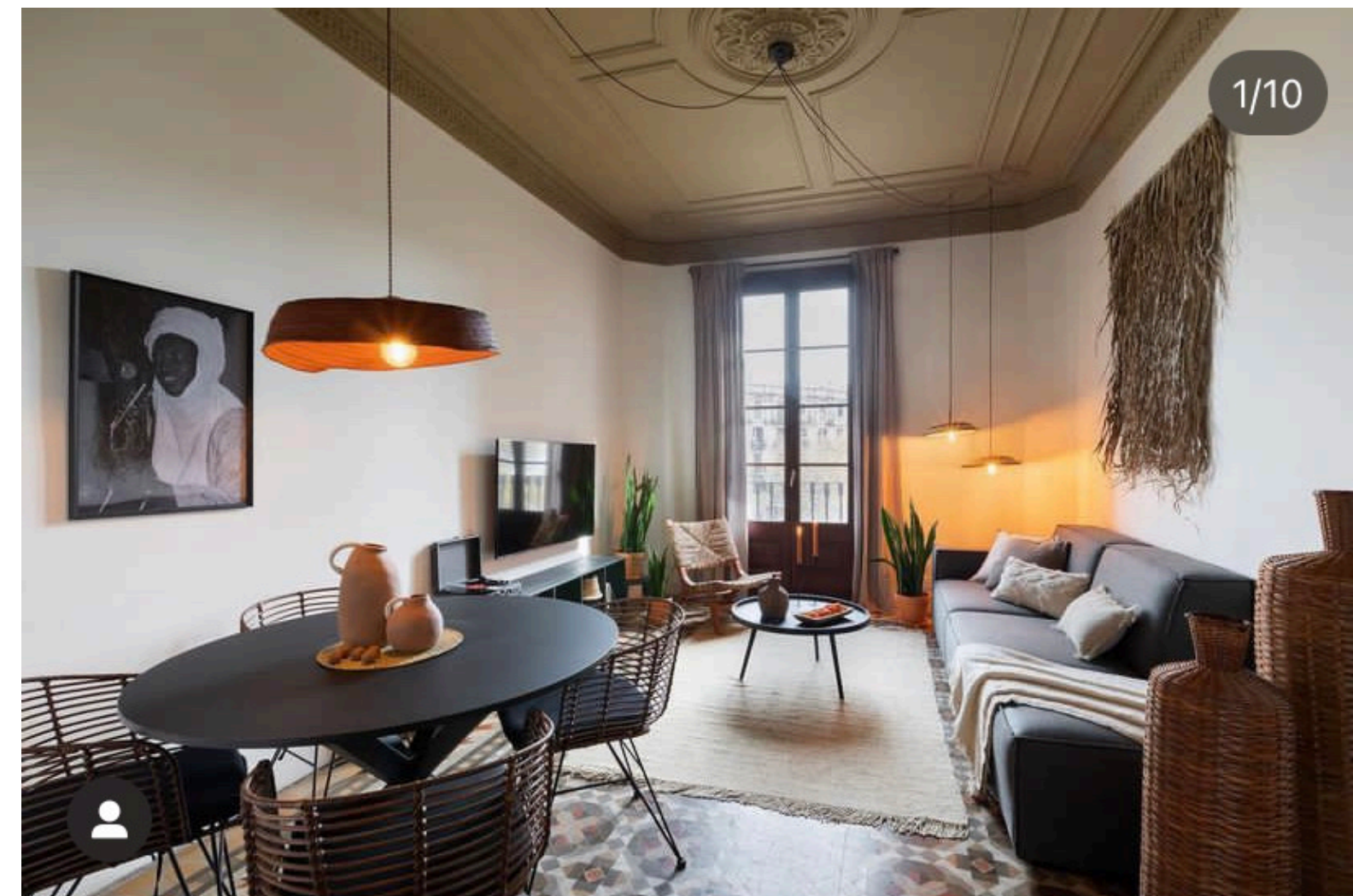
Хоумстейджеры Европы и Америки

- Fosca de Luca (Италия)
- @foscadeluca



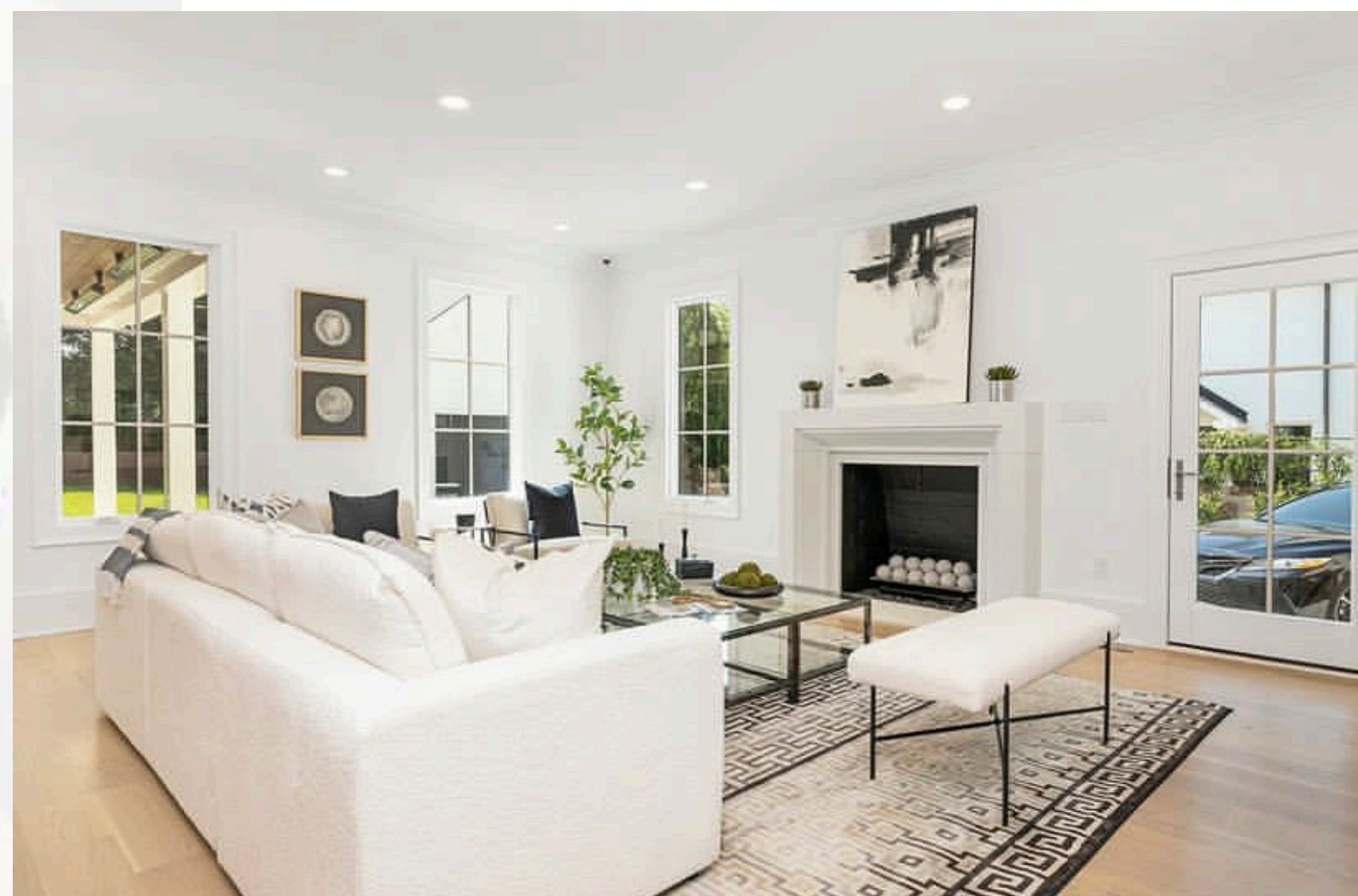
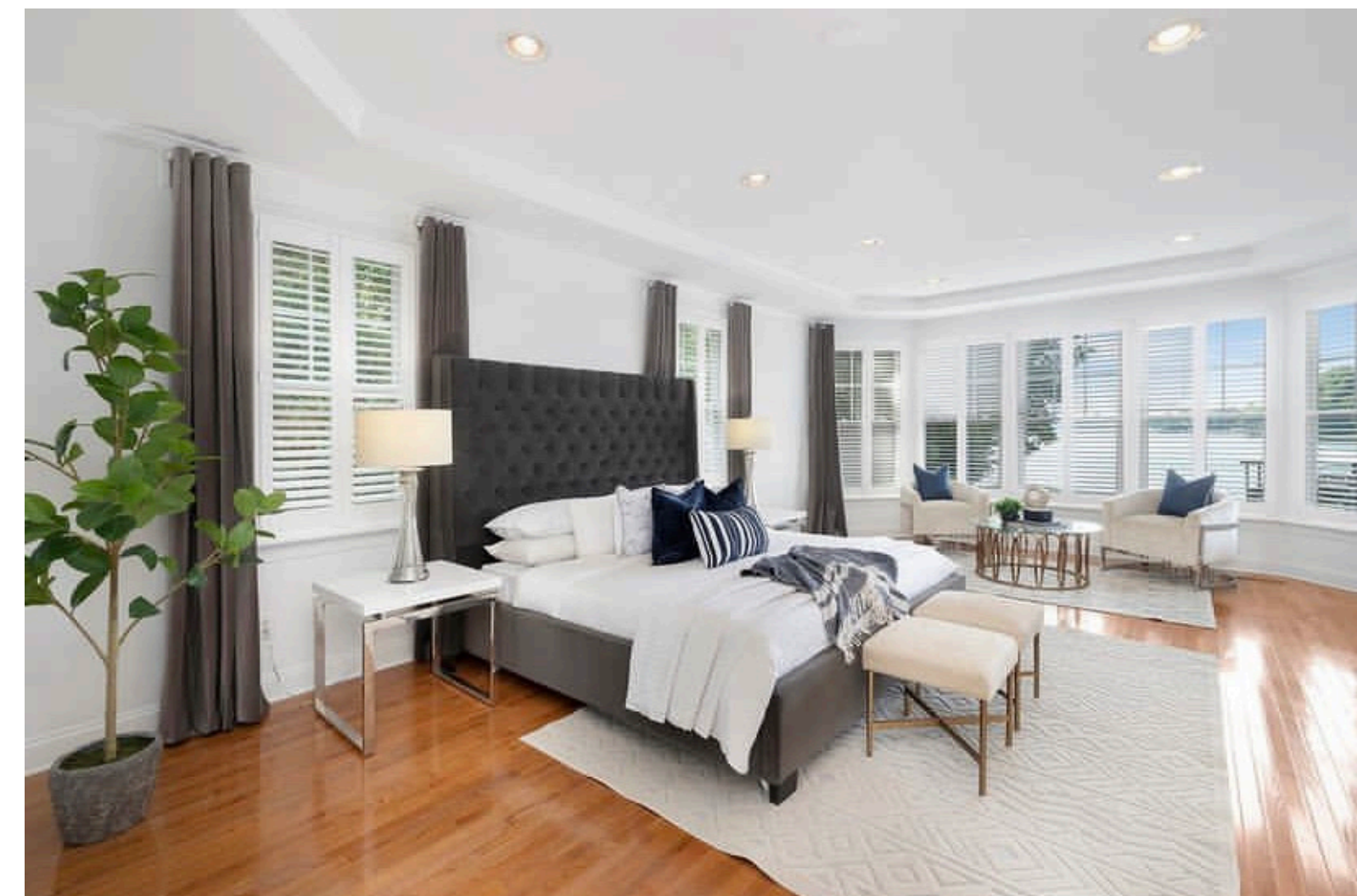
Хоумстейджеры Европы и Америки

- Sebastien Robert (Испания)
- @sebastien.robert.homestaging



Хоумстейджеры Европы и Америки

- Tntstaging
- @tntstaging



● Эмоциональный хоумстейджинг



Анна Гарсиа

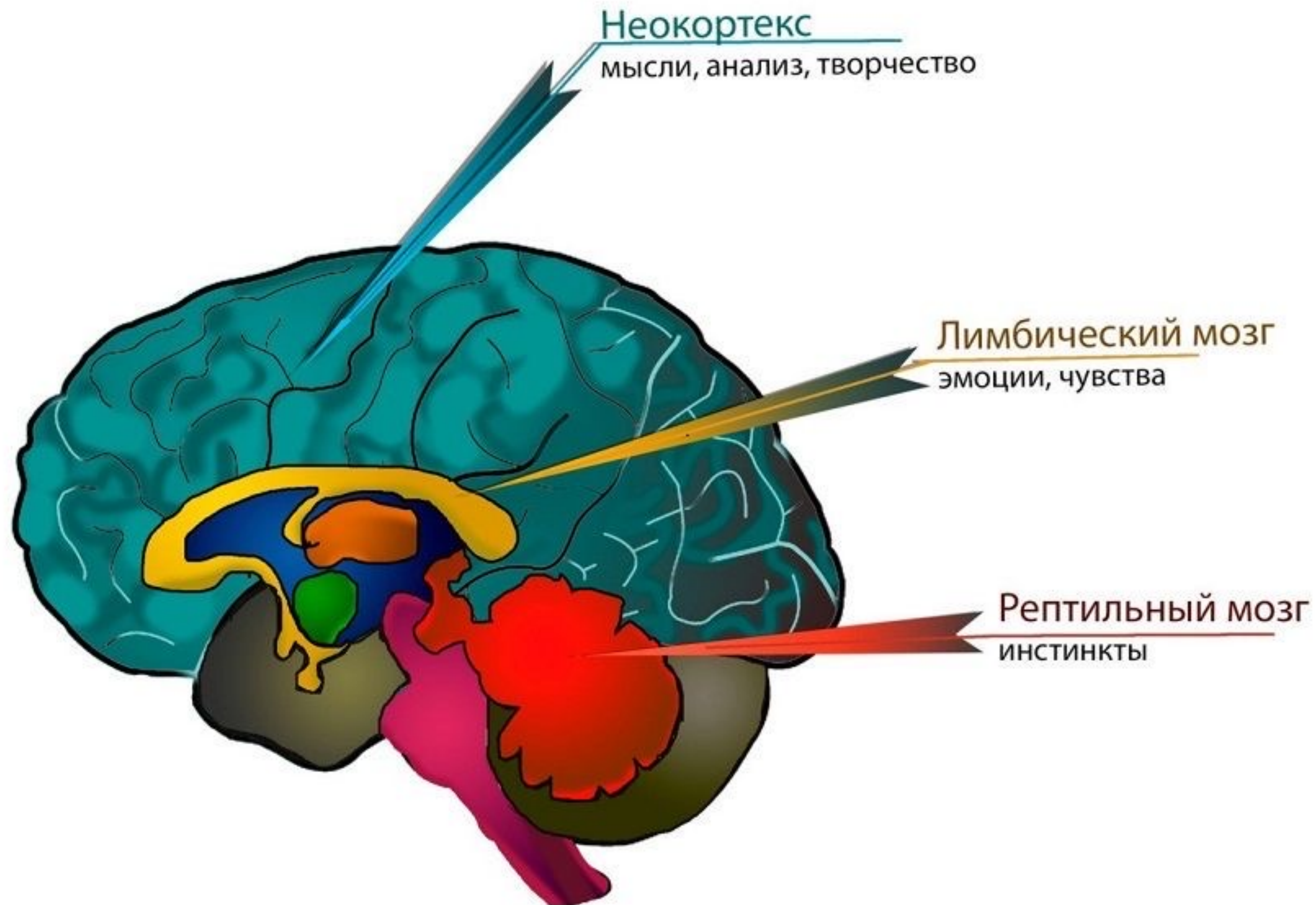
Хоумстейджер №1 в Испании

Рассмотрим наше восприятие мира...

Эксперты утверждают, что человек принимает решение о покупке объекта недвижимости в первые несколько секунд.

Как продавцу повлиять на это решение?

– ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЛИМБИЧЕСКИЙ МОЗГ...!!!!



Первым считывает реакцию на помещение лимбический мозг, отвечающий за эмоции. Если реакция лимбического мозга в первые секунды будет позитивной, то рациональная часть мозга последует за ней. Человек захочет купить.

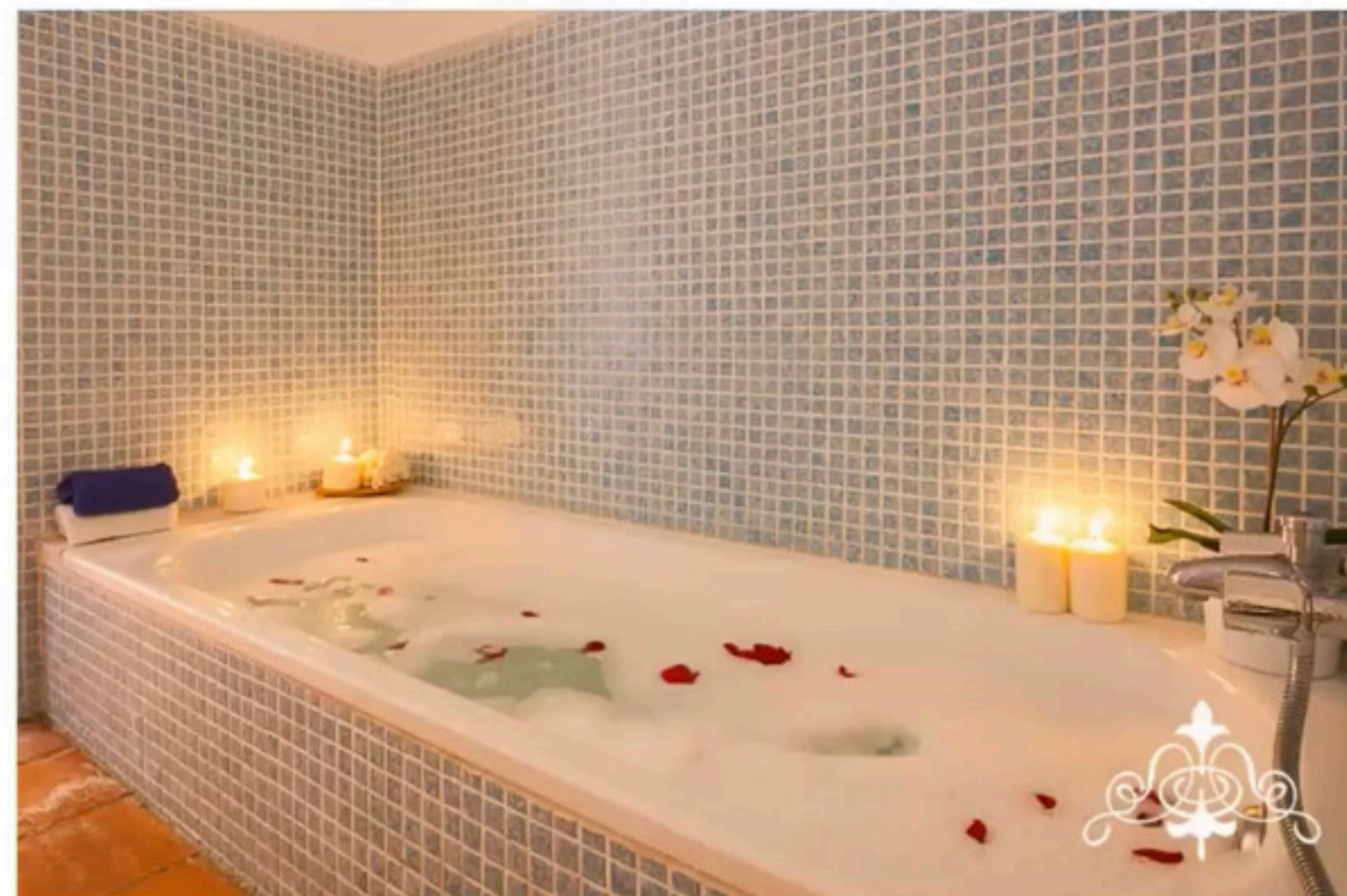
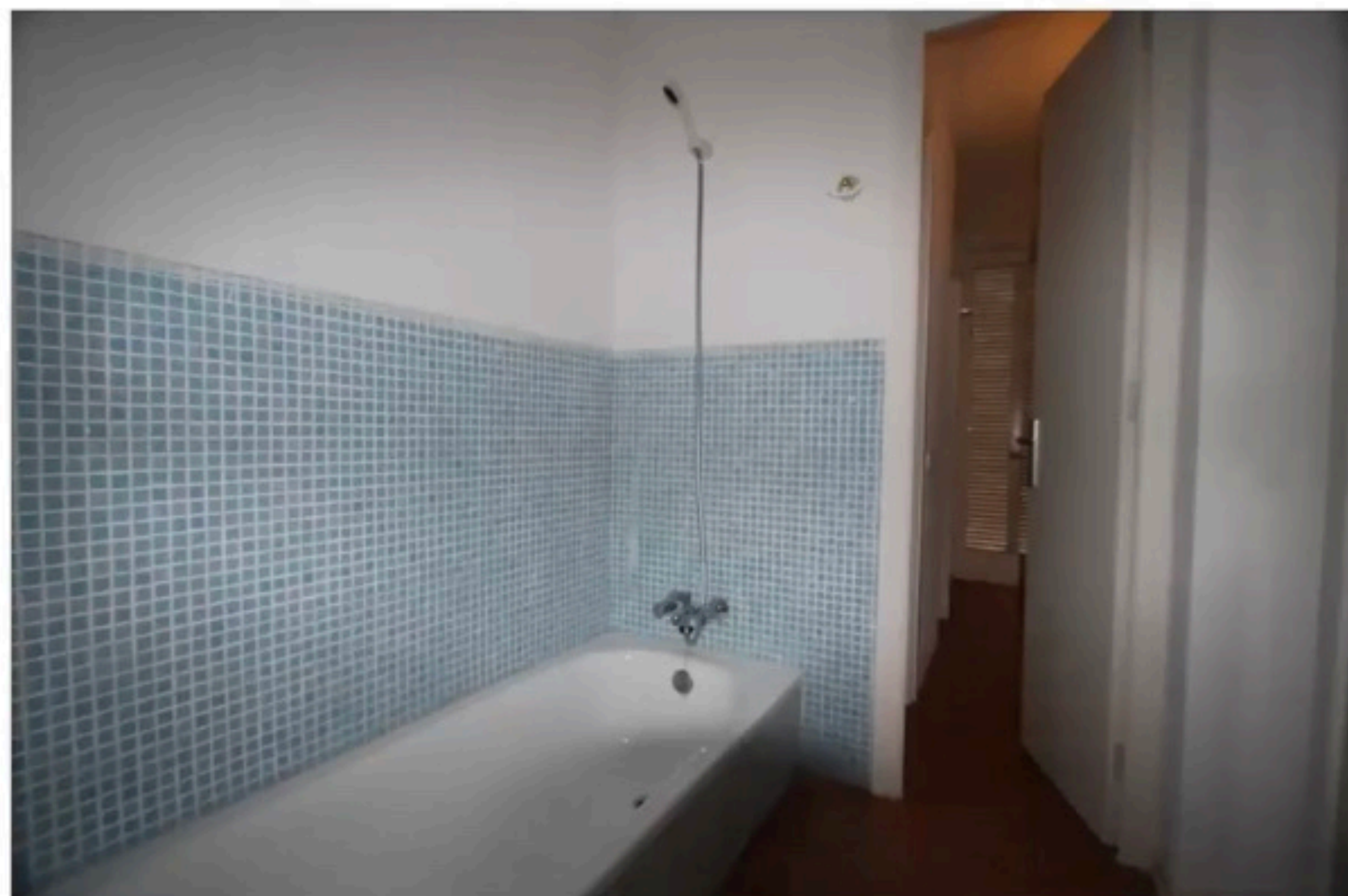


Важная часть - фотография!!! Создать образ **Жизни Мечты**

Общие фото, где видно пространство.

Вертикальные фото как из журнала - стиль жизни

Крупные планы - вызвать эмоции, воздействовать на лимбический мозг



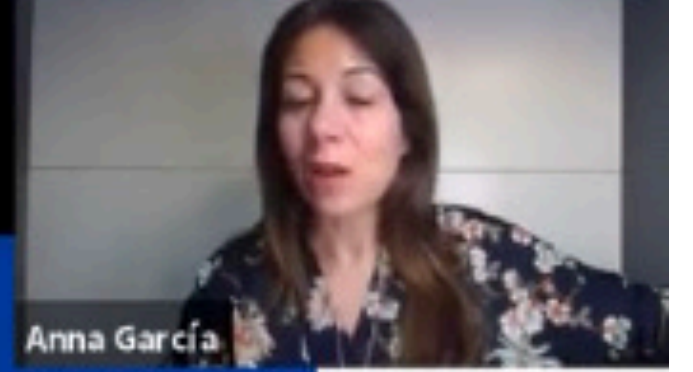








ESPA
IN INTERIOR
HOME STAGING & DECORATION



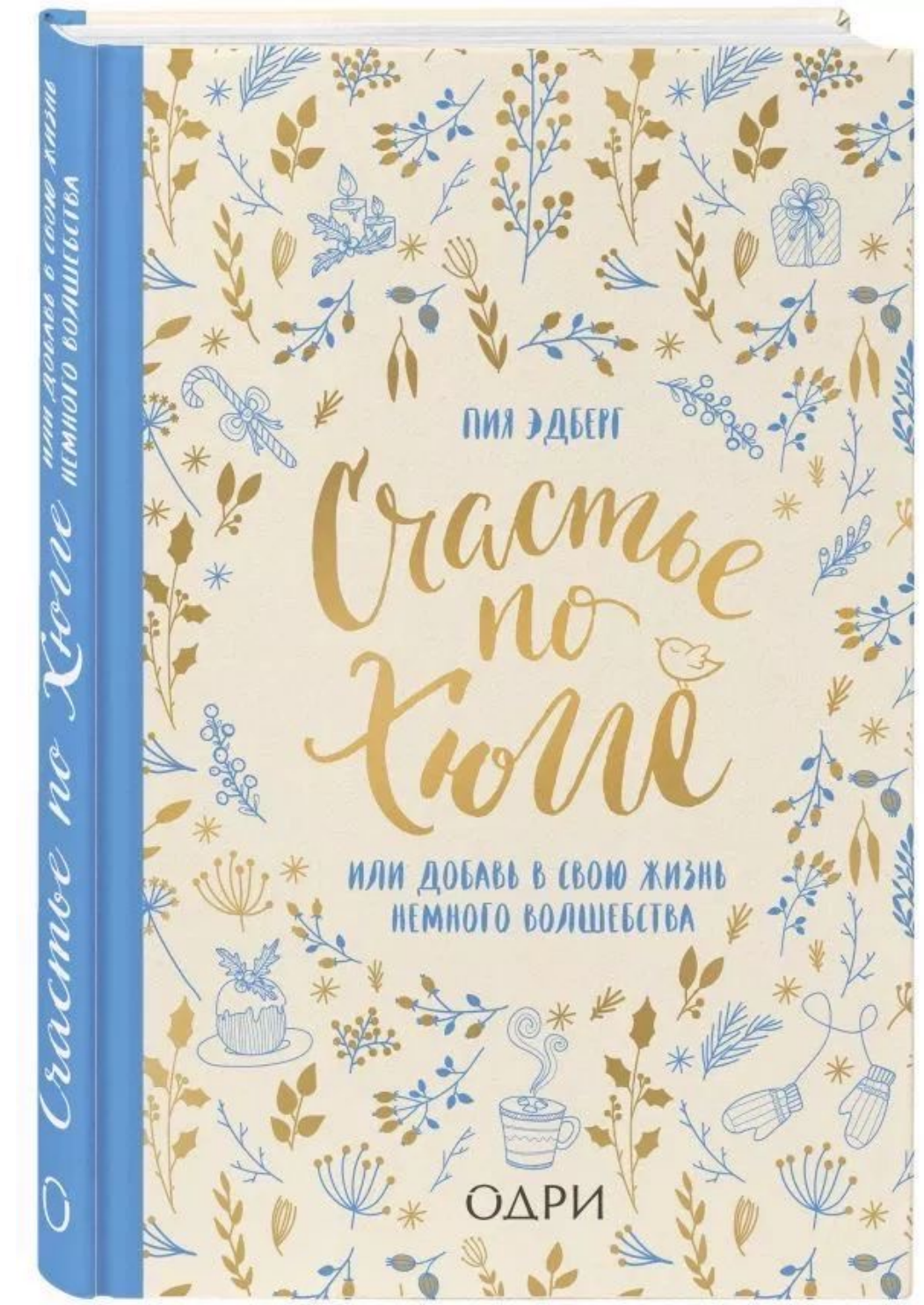




Фото коммерческие + фото эмоциональные = 🤞 оптимальная комбинация

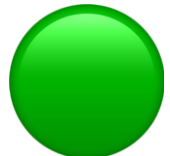
Типы восприятия мира

- Аудиалы (воспринимают мир на слух)
- Кинестетики (ориентируются на тактильные ощущения)
- Визуалы (их вдохновляет то, что они видят)

Надо воздействовать на все типы восприятия, и это не только визуальная часть. То же самое касается текста продающего объявления.

Этапы создания эмоционального ХС от Анны Гарсиа

- Продумать сценарии жизни
- Убрать персональные вещи
- «Меньше значит больше» - убрать лишние предметы
- Создать сцены жизни - книги напротив камина, моменты завтрака, перекус на террасе, отдых на закате.

 Фотостейджинг

- Фотосъемка - половина работы хоумстейджера на объекте
- Именно фотография в хоумстейджинге продает объект потенциальному клиенту.
- Хорошие профессиональные фото увеличивают стоимость объекта до 10-15%.
- Плохой некачественной фотографией можно убить весь труд хоумстейджера

- Тема суперважная!!!
- Хоумстейджер часто работает дистанционно. И он должен не только сам хорошо разбираться , но и научить этому заказчика, независимо от его уровня.
- От этого напрямую зависит качество и презентабельность кейсов, а значит стоимость работы хоумстейджера

Правила хорошей фотографии

- Всегда протирать камеру **!!**
- Всегда снимать со штативом **!!**
- Свет - основа фотографии. По возможности, снимать интерьеры при дневном свете, искусственный свет следует выключать **!!**. Исключение - санузлы и помещения без окон.
- Для передачи хорошего вида из окна использовать «золотой час»
- Держать горизонтали и вертикали **!!**, снимать с включенной сеткой
- Тщательный выбор ракурса. Ракурс решает все.
- Опустить камеру ниже **!!**
- Должен быть передний план, средний и задний.
- Внимание к окнам и дверям. Открывать или закрывать - зависит от задач кадра

Свет - основа фотографии

- Свет и пространство - то, что ищет и хочет видеть покупатель.
- Свет - самый важный фактор на фото. Благодаря свету и тени мы видим объекты и их форму, различаем размер и фактуру.
- По возможности снимать интерьер следует днем с естественным светом из окон - так цвета и общая атмосфера приобретут естественный вид, наиболее приближенный к реальности.
- Если совсем нет бюджета на хоумстейджинг, именно свет придет на выручку первым **!!**

Горизонтали и вертикали

- Особенность именно интерьерной фотографии - большое количество вертикальных и горизонтальных линий (границы пола, потолка, углы, поверхности мебели, двери и окна, трубы, ковры)
- Бывает так, что вертикальные линии на фото не выглядят строго вертикальными. Реальный мир имеет объем, а фотография - плоскость. Особенности строения оптики иногда искажают вертикали и горизонталы.
- Необходимо тщательно подбирать ракурс и положение камеры, при котором искажение вертикалей и горизонталей будет минимальным.

Карта ракурсов

- Фронтальные прямые
- Угловые (под 45 градусов)



Высота камеры : необходимо опустить камеру ниже!!

- Не снимать помещения от груди!
- Расположить камеру на 10-15 см выше ближайшей к вам доминирующей горизонтальной поверхности.

Что нужно снять:

- Фото и видео ДО - без них у вас нет кейса. Снимаем как снял бы обычный человек, который ничего не знает о ХС. Ничего не прихорашиваем, не приводим в порядок, не выбираем время суток, снимаем от груди, как обычные люди. Не заботимся о горизонталях и вертикалях. Кейс должен быть **КОНТРАСТНЫМ !!** Правильная съемка ДО работает на усиление контраста. Но ракурсы берем в соответствии с картой ракурсов, чтобы были фото ДО и ПОСЛЕ с единых точек.
- Видео ПОСЛЕ - для оформления кейса в соцсетях
- Сам интерьер
- Балконы, санузлы, технические помещения
- Виды из окон, если они являются достоинством
- Фасад здания

XXXX Чего следует избегать при фотостейджинге

- Заваленных вертикалей и горизонталей
- Включенного искусственного света
- Объектива «рыбий глаз»
- Фото с высоты Спайдермена
- Неразглаженного текстиля
- Если при заправке кровати свисающий край одеяла не совпадает с краем покрывала (секрет - перетягиваем до единого уровня со стороны фотокамеры)
- Содержимое кадра должно быть выстроенным и не содержать слипшихся или скученных в кадре предметов)
- «Уши фотографа»

● Продающее объявление

Продающее объявление

- Крючки, эмоции, чтобы потенциальный покупатель представил себе эту картинку и уже в голове мысленно примерил на себя это жилье. Не просто балкон, а место отдыха и вечерних посиделок, где можно, уютно устроившись с чашкой чая, любоваться окрестностями города (закатом, наслаждаться солнечными лучами, пением птиц и т.п.)
- Перечитать объявления конкурентов, уловить наиболее повторяемые фразы и отказаться от их использования.
- Ответить на вопросы: что видит гость в моих апартаментах и из их окон? Что слышит гость?
- Какие сценарии поведения гостя возможны?
- Добавить привязку ко времени суток (рассвет, закат, знойный полдень, зимние вечера, белые ночи)
- Нестандартное начало - крючок, заставляющий дочитать до конца.
- Заранее обработать возможные возражения клиента, которые могут мешать ему принять решение.
- Пример homehunter.es

● КЕЙСЫ

Продажа

- Ирина Донцова, Татьяна Васандани
- + 1 900 000 р относительно цены конкурентов
- За месяц

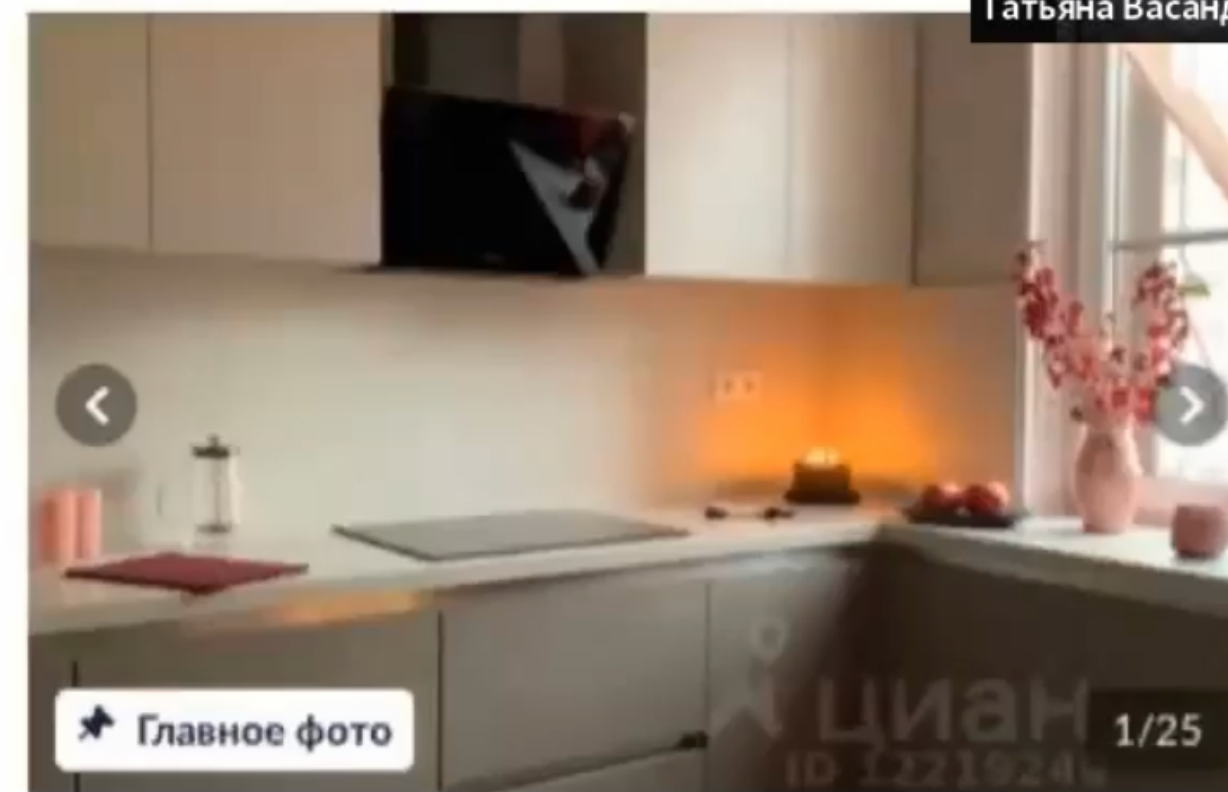
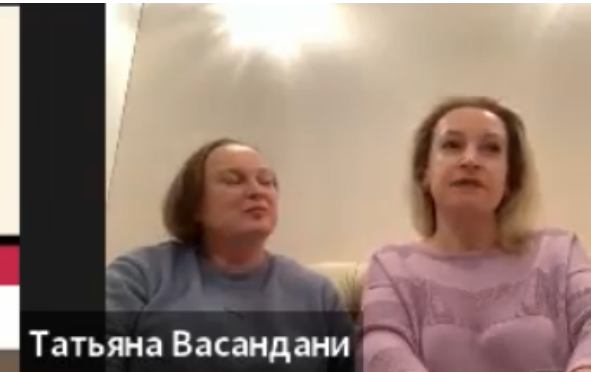


ДАНО

2-комн. квартира, 54.9 м2, 6 этаж

Квартира захламлена, с косметическими дефектами (отвалившиеся декоративные плитки в коридоре и на кухне, не было кусков обоев, сколы на плитке, плесень вокруг душевого поддона), безликая – серо-бежевое полотно. Продавец принципиально не хотел вкладываться в ремонт.

Собственник уезжал из страны, поэтому хотел продать максимально быстро и максимально дорого



10 299 000 ₽

2-комн. кв., 54,9 м², 6/17 этаж

ЖК "Новогиреевский", Московская область,
Балашихинский район, Балашиха городской
округ, Балашиха, улица Ситникова, 4

Продается 2-х комнатная квартира в Балашихе -
54,9 м2, вместе с мебелью и бытовой техникой,
стоимостью 2 млн. руб. по докризисным ценам.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТА

Квартира в этом же доме, с ремонтом и обстановкой, выставлена за 8 млн и до сих пор не продана.



Только на Циан

8 000 000 ₽ PRO

2-комн. квартира • 56 м² • 2/17 этаж

ЖК «Новогиреевский»
корпус 2, корпус сдан

Шоссе Энтузиастов 15 мин.
Новогиреево 16 мин.
Партизанская 19 мин.
Горьковское, 3 км от МКАД

Московская область, Балашиха, улица Ситникова, 4

Позвонить



Только на Циан

8 000 000 ₽ PRO

2-комн. квартира • 56 м² • 2/17 этаж

ЖК «Новогиреевский»
корпус 2, корпус сдан

Шоссе Энтузиастов 15 мин.
Новогиреево 16 мин.
Партизанская 19 мин.
Горьковское, 3 км от МКАД

Московская область, Балашиха, улица Ситникова, 4

Позвонить



Только на Циан

8 000 000 ₽ PRO

2-комн. квартира • 56 м² • 2/17 этаж

ЖК «Новогиреевский»
корпус 2, корпус сдан

Шоссе Энтузиастов 15 мин.
Новогиреево 16 мин.
Партизанская 19 мин.
Горьковское, 3 км от МКАД

Московская область, Балашиха, улица Ситникова, 4

Позвонить



Только на Циан

8 000 000 ₽ PRO

2-комн. квартира • 56 м² • 2/17 этаж

ЖК «Новогиреевский»
корпус 2, корпус сдан

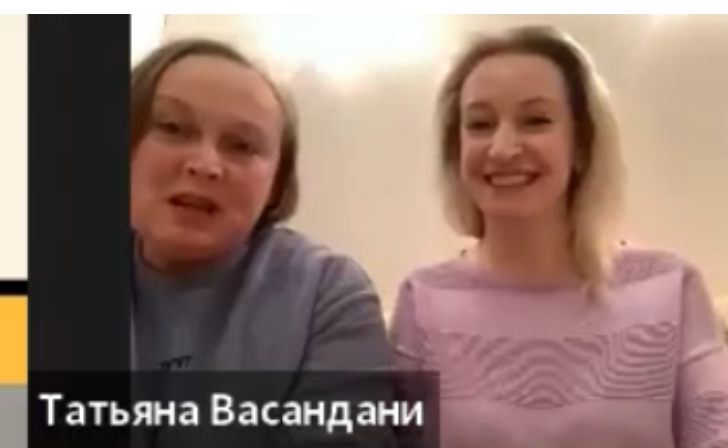
Шоссе Энтузиастов 15 мин.
Новогиреево 16 мин.
Партизанская 19 мин.
Горьковское, 3 км от МКАД

Московская область, Балашиха, улица Ситникова, 4

Позвонить

РЕЗУЛЬТАТ

Продали квартиру
после стейджинга
за 1 месяц на 1.9млн.
дороже чем
у конкурентов.





ПОСЛЕ

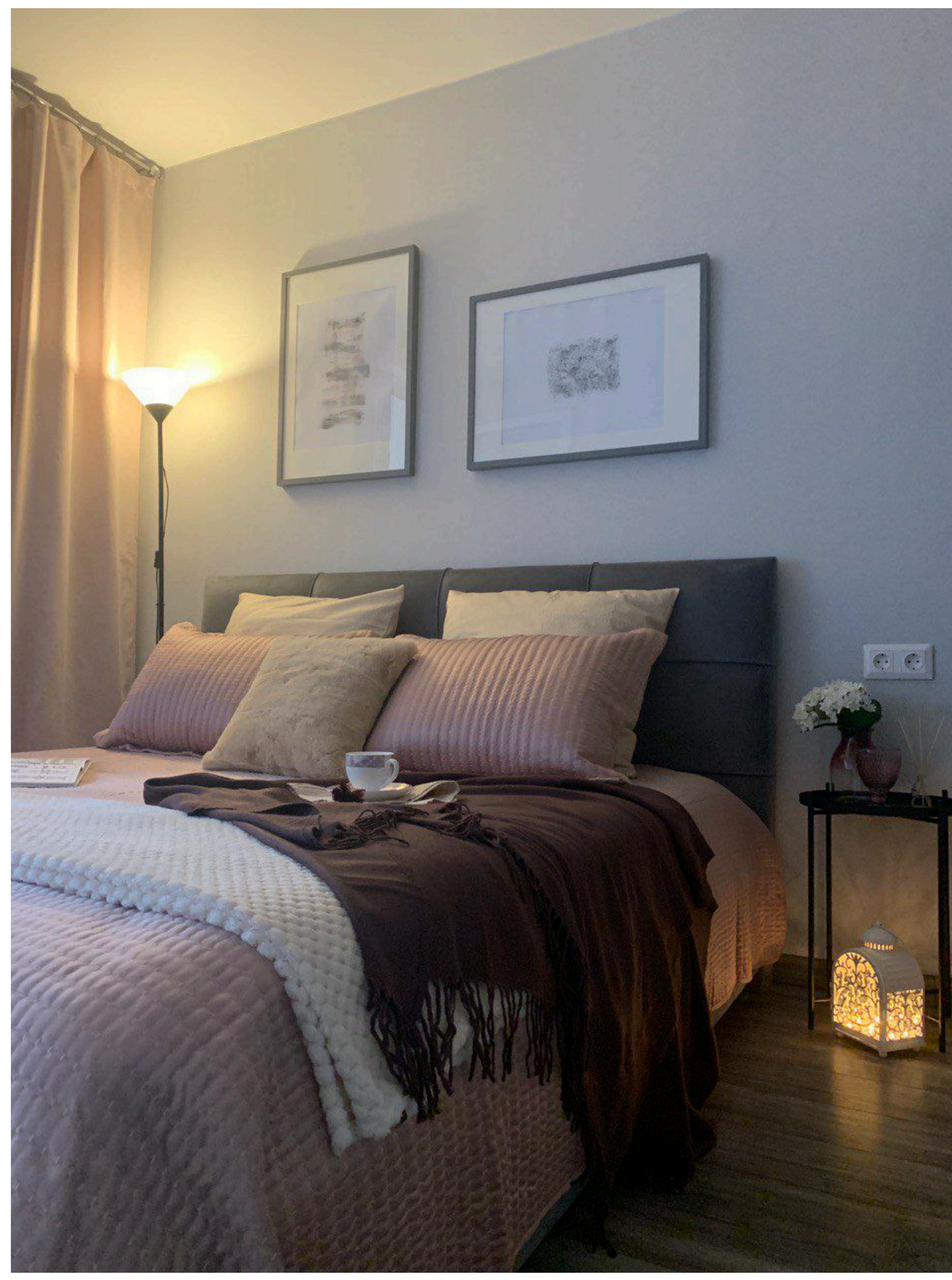


ДО



ДО

ПОСЛЕ



ДО

ПОСЛЕ



Экспертно о вторичке

"Хьюстон, ноу проблем")))

☆☆☆☆☆ Тадам!!! Мы-таки продали эту квартиру - за один месяц!

И, главное, по какой цене!!! За 9.9 млн - это на 1.9 млн дороже, чем аналогичная квартира конкурентов.

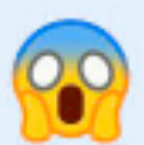
У конкурентов квартира один в один: площадь, планировка, хороший ремонт и отличное наполнение - квартира в том же доме, и даже в том же подъезде. Выставлена за 8 млн. И до сих пор не продана 🤔

А нашу благодаря хоумстейджингу купили, выбирая... из 20 квартир! И все дешевле нашей.

А все благодаря эмоциональному маркетингу...



7



1

Продажа

- Мария Симонова, @sunnyhomemari
- 1к. кв., 35 м2. Задача доупаковать в стильную уютную квартиру, полностью пригодную для жизни.
- Вложено 35 000р
- квартира продана за 1 неделю с 1 просмотра по цене на 1 млн руб выше аналогичных предложений



ДО

ПОСЛЕ



ДО

ПОСЛЕ



Посуточная аренда

- Юлия Сакс @saks_yuliya
- "Россия, Сочи;1к. квартира;34 м. кв.;1 месяц;Заполняемость в сезон 90-95%
- Хоумстейджинг окупился в первый месяц и далее квартира стала приносить доход в 6 раз выше прежнего.;Задачи: подготовить квартиру к посуточной аренде после долгосрочной, чтобы привлекала внимание, т.к. рядом много аналогичных квартир. Создать атмосферу отдыха. Закупить все необходимое (квартира пустая, осталась только мебель на кухне и в ванной).
- При этом использовать минимальные финансовые вложения.
- Было сделано:
 - -провели мелкие ремонтные работы (подклеили обои, исправили плинтуса и т.д.)
 - -сняли верхние шкафы в кухне, сделали открытые полки, чтобы в узкой кухне было больше воздуха (шкафы и старые стол со стульями продали), нижние шкафы кухонного гарнитура перекрасили, заменили фурнитуру
 - -закупили мебель, текстиль, белье, полотенца, посуду, декор, мелкую бытовую технику
 - -перекрасили часть плитки и мебель в ванной, тем самым освежили и связали ванную со всей квартирой
 - -перекрасили люстру в спальне, сделав ее более актуальной
 - -на балконе сделали откидной столик, создали уголок для вечерних посиделок с видом на город и море
 - - в спальне создали атмосферу уюта, подготовили полноценных три спальных места
- Бюджет 125 тыс р., работа ХС 25 тыс р.
- После ХС сдаются за 5 тыс р в сутки (в первую же неделю бронь на 1,5 мес вперед)
- Заполняемость в сезон 90%, в несезон 70%



ДО



ПОСЛЕ





ДО



ПОСЛЕ



ДО

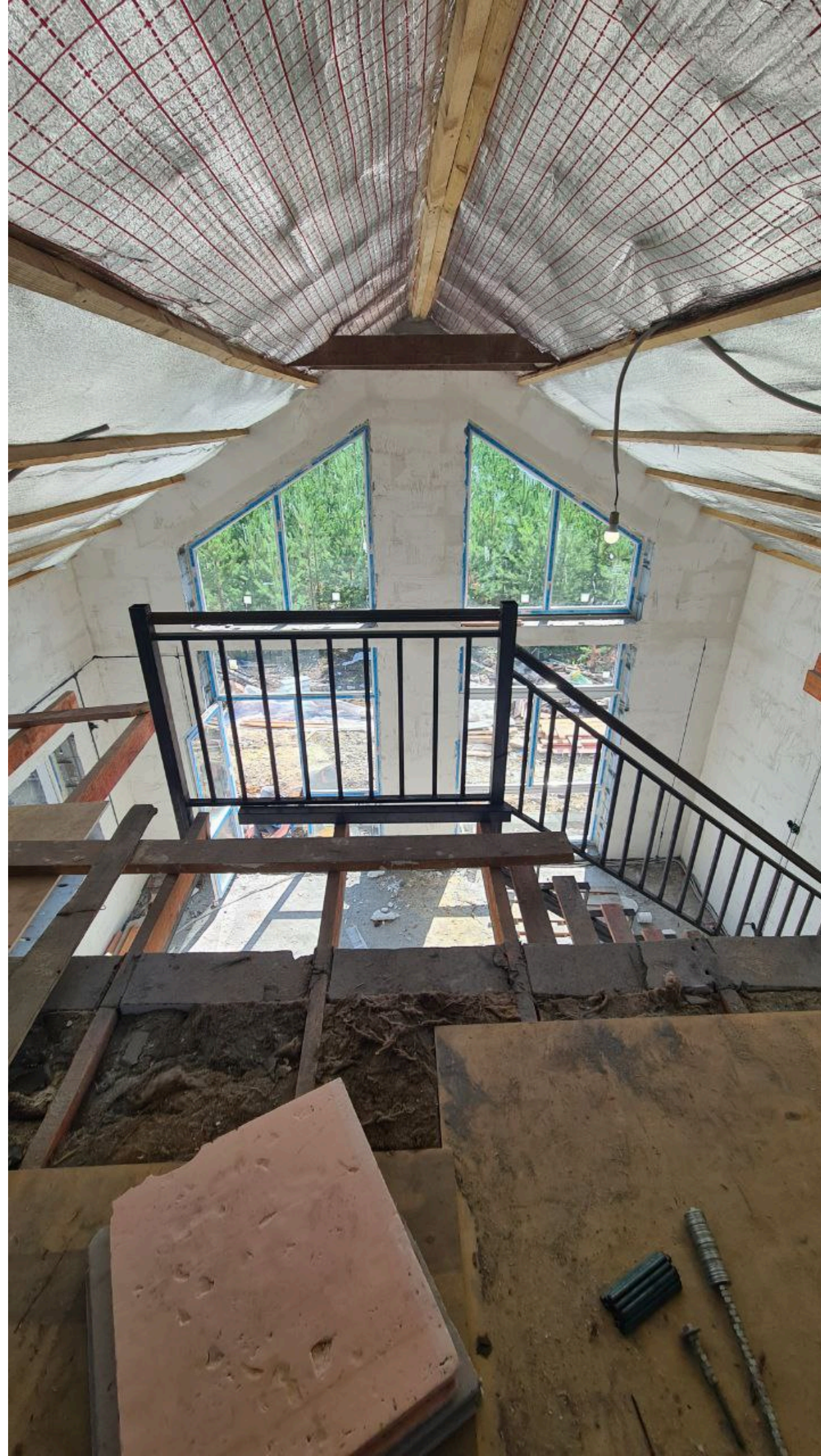


ПОСЛЕ

Посуточная аренда

- Анастасия Гавриленко @nana_eee
- "Россия, Свердловская обл. Белоярский г.о. коттеджный пос. Малая медведица, ул. Миасская, 6; дом; 85; 3 месяца; Аналогичные объекты в несезон сдаются со средним чеком от 4000р до 8000р в выходные, средняя заполняемость 40%.
- У дома urban jungle заполняемость с января по апрель месяц колеблется от 80 до 95%, а средний чек от 5000 (цена при бронировании от 2х суток) до 15000р в сутки в зависимости от дня недели и количества человек.; Главной задачей было выделиться среди сотни конкурентов и крепко занять лидирующую позицию на рынке посуточной аренды среди небольших домиков (2-6 человек)"





ДО

ПОСЛЕ



ПОСЛЕ



ПОСЛЕ



ПОСЛЕ



ПОСЛЕ



ПОСЛЕ



1. При анализе конкурентов мы выявили сотни одинаковых домиков в скандинавском стиле среди которых иногда появлялись цветные диваны (в основном жёлтые и зелёные).

2. Пришло понимание, что надо выделяться и занимать свою собственную нишу инстаграмного домика не за счёт панорамных окон, а за счёт необычного интерьера и множеством фотозон, благодаря которым мы и привлекли гостей, которые постоянно отмечали аккаунт дома в своем инстаграме и за 4 месяца аккаунт практически без рекламы набрал 900 подписчиков.

3. С января загруженность дома составляет от 80 до 95%, с чеком выше рынка на 20%, для несезона это очень хороший показатель, у конкурентов средняя заполняемость 40%.

4. В доме много хэндмэйда, заказчики по моему эскизу делали изголовье кровати, люстру в спальне, на заказ делали люстру на мансарду и шили шторы с кисточками в гостинную.

Поставили проигрыватель и пластинки.

5. Это был инвест ремонт, полная стоимость за работу мастеров, материалов, мебели, освещения, сантехники, бытовой техники, декора, текстиля, фотграфа вышла на 1 100 000 р

6. Из них на ХС мы потратили 50000р (это проигрыватель, пластинки, текстиль, декор, рамки, постеры, шторы, изголовье кровати)

Долгосрочная аренда

- Татьяна Ермолаева, @homestage_tatiana
- Россия, Москва, Марьино Роща
- 2к. кв., 45 м². Добавили яркие постеры для создания точек фокусировки.
- Заменяли шторы и текстиль. Перекрасили стены и потолок на кухне.
- Изменили концепцию освещения.
- Вложено 90 000р
- "После двухмесячного простоя квартира сдалась за 6 дней. На 15000 дороже, примерно на 20% дороже аналогичных квартир в этом районе."



ДО



ПОСЛЕ



ДО

ПОСЛЕ





ДО



ПОСЛЕ

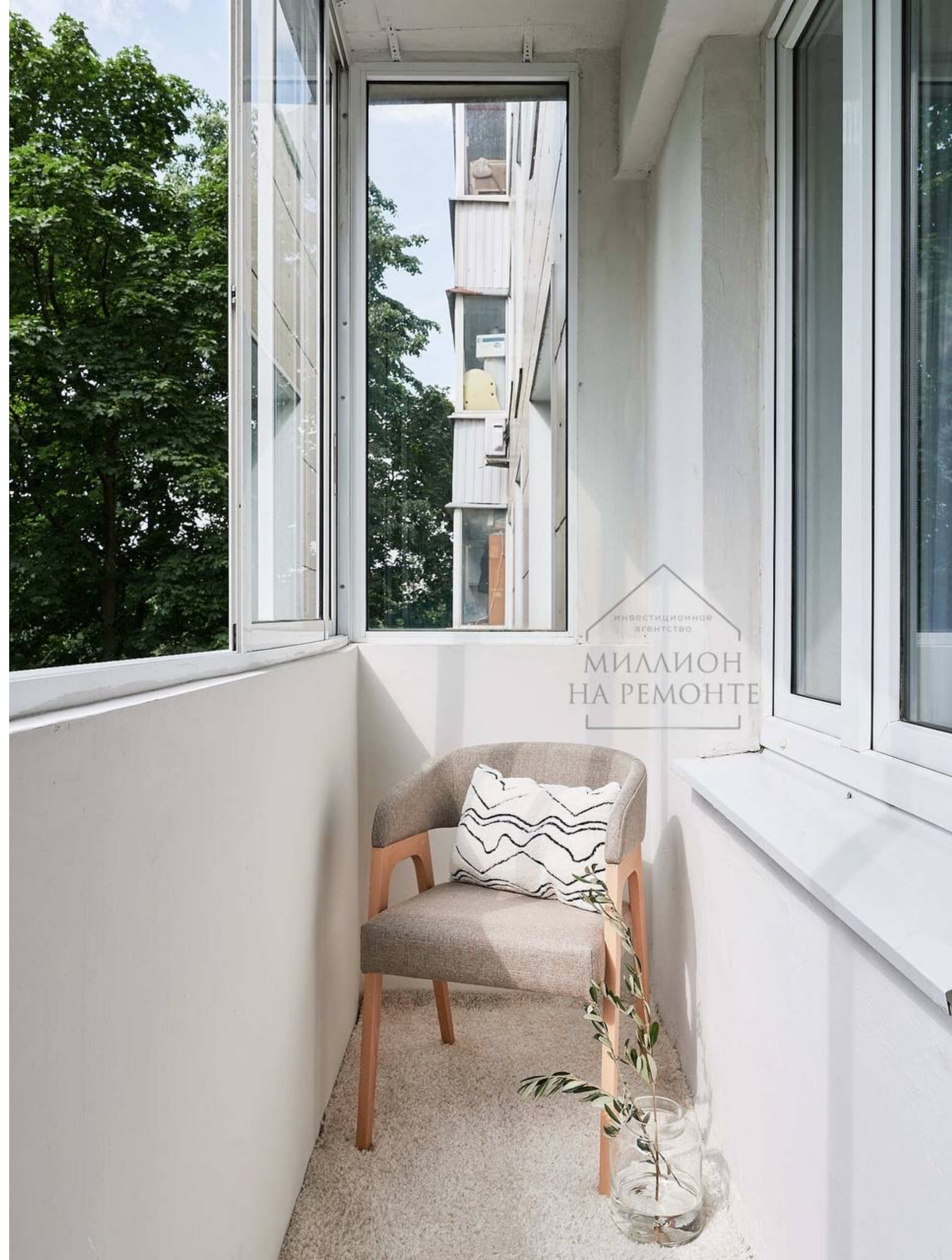
● ХОУМСТЕЙДЖИНГ - трамплин к ФЛИППИНГУ





ИНВЕСТИЦИОННОЕ
ЗЕМЕЛЬСТВО
МИЛЛИОН
НА РЕМОНТЕ









ДО



До:
Бюджет на упаковку
кухни – 166 тыс
(вся мебель, техника,
декор)

время показать вам кухню 😊
👉
реакцию и написать коммент = выразить благодарность за усилия всей моей команды

Ваша дизайнерская работа не будет считаться ХС, если Вы:

- повелись на «хотелки» заказчика, а не сделали интерьер, который понравится большинству
- сделали красивый дизайн объекта недвижимости и доверили фотографировать его риелтору
- не проконтролировали порядок фото в объявлении
- сделали актуальный дизайн, но он напоминает дизайн у конкурентов
- не соотнесли размер вложений с размером возможной прибыли
- не ориентировали объект для конкретной ЦА

Имена в ХС. Где научиться?

- Мари Макушева
- Наталья Короткова
- Евгения Кузьминых
- Дарья Казанцева, Ольга Митник
- Нина Ванчугова
- Александра Паньшина (инвестремонт)
- Ирина Панчукова (редизайн)
- Шолпан Мамбетбаева (Казахстан)

Контакты

- Whats app +7 910 4387636
- E-mail: elena.p.akimova@mail.ru
- Inst: [elena.akimova design](#)