

# HOME STAGING

## Plan szkolenia

### Home staging

Czym jest home staging? wiele osób nie ma o tym pojęcia, jednak skoro sięgnąłeś po nasze szkolenie - możliwe, że masz jakieś podstawowe wiadomości na temat przygotowania mieszkania do sprzedaży i zdajesz sobie sprawę, że w Polsce home staging jest nadal mało popularną usługą. Powoli ulega to zmianie. Przyczyniają się do tego: rozwój rynku nieruchomości, popularyzacja home stagingu za pomocą mediów, świadomość osób sprzedających nieruchomości na temat opłacalności inwestowania w zwiększanie ich wartości.

#### **PYTANIA, KTÓRE DOCZEKAJĄ SIĘ ODPOWIEDZI**

**?**

- czym jest home staging?
- jak przygotować się do prac związanych z home stagingiem?
- jakie są etapy pracy home stagera?
- jak przygotować ofertę?

#### **KOMU W SZCZEGÓLNOŚCI DEDYKUJEMY SZKOLENIE?**

**\*\*\***

- agentom nieruchomości,
- wszystkim zainteresowanym tematyką nieruchomości,

## CELE SZKOLENIA



- zapoznanie z home stagingiem i jego historią,
- umiejętność przygotowania nieruchomości na sprzedaż,
- zapoznanie z podstawowymi zagadnieniami aranżacji wnętrz,
- umiejętność odpowiedniego zarządzania remontem nieruchomości przeznaczanej na sprzedaż.

## SPOSOBY REALIZACJI CELÓW

samokształcenie platforma Moodle,  
materiały szkoleniowe (pdf),  
pytania kontrolne po każdym module,  
testy sprawdzające (online)

## KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

### Wiedza

- W1 - Pogłębiona wiedza na temat zakresu obowiązków home stagera
- W2 - Zna zasady przeprowadzania analizy stanu faktycznego mieszkania do sprzedaży
- W3 - Posiada pogłębioną wiedzę na temat przygotowania nieruchomości do sprzedaży
- W4 - Posiada elementarną wiedzę na temat zasad fotografowania wnętrz

## KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

### Umiejętności

- U1 - Potrafi dokonać analizy stanu faktycznego lokalu
- U2 - Potrafi przygotować plan metamorfozy lokalu
- U3 - Potrafi przygotować profesjonalne ogłoszenie ofertowe

## KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

\$

### Kompetencje społeczne

- KS 1 - Chce pogłębiać wiedzę, jest świadomy dynamicznego tempa rozwoju home stagingu

## WARUNKI WSTĘPNE DLA UCZESTNIKÓW

**Wiedza:** Znajomość podstawowych pojęć z zakresu nieruchomości

**Umiejętności:** podstawowa znajomość obsługi komputera i przeglądarki internetowych

## INWESTUJĄC W SZKOLENIE OTRZYMASZ

dostęp do platformy szkoleniowej (indywidualne konto)

imienny dyplom i zaświadczenie o ukończeniu kursu

możliwość zniżki na kolejne szkolenia

## Szczegółowy plan szkolenia

### Moduł 1 definicja home stagingu. Praca home stagera

1.1. Czym jest home staging? 1.2. Historia home stagingu 1.3. Zadania home stagera 1.4. Mity na temat home staging 1.5. Różnice pomiędzy HS w Polsce i na Zachodzie

### Moduł 2 przygotowanie do prac związanych z home stagingiem i sprzedaży mieszkania

2.1. Analiza stanu faktycznego nieruchomości. Ustalenie zakresu prac 2.2. Określenie grupy docelowej 2.3. Ustalenie wartości inwestycji

### Moduł 3 warsztat home stagera

3.1. Koło barw. Połączenia kolorystyczne 3.2. Oddziaływanie barw we wnętrzach 3.3. Oświetlenie 3.3.1. Kilka słów o oświetleniu 3.3.2. Rodzaje źródeł światła 3.3.3. Wpływ światła na człowieka 3.3.4. Światło w pomieszczeniach 3.3.5. Oświetlenie zewnętrzne 3.4. Akcesoria 3.4.1. Akcesoria samodzielne 3.4.2. Pułapki 3.4.3. Akcesoria modelujące 3.5. Złudzenia optyczne w mieszkaniu 3.6. Wskazówki dla home stagerów

### Moduł 4 etapy pracy

4.1. Naprawy i remonty 4.1.1. Drobne naprawy- wskazówki dotyczące całej nieruchomości 4.1.1.2. Drobne, zauważalne usterki 4.1.1.3. Przewody 4.1.1.4. Okna i drzwi 4.1.2. Łazienka 4.1.2.1. Ceramika ścienna i podłogowa 4.1.2.2. Spoiny 4.1.2.3. Kran (bateria) 4.1.3. Kuchnia 4.1.3.1. Zabudowa kuchenna 4.1.3.2. Agd 4.1.4. Pokoje 4.1.4.1. Tapetowanie 4.1.4.2. Malowanie 4.2. Czyszczenie i sprząatanie 4.3. Organizacja przestrzeni

### Moduł 5 przygotowanie oferty

5.1. Fotografowanie nieruchomości 5.1.1. Efekt walących się ścian 5.1.2. Kolory 5.1.3. Światło 5.1.4. Cienie i odbłaski 5.1.5. Fotografowanie od zewnątrz 5.1.6. Kompozycja 5.1.7. Niezabudowana działka 5.1.8. Dom z zewnątrz 5.2. Stworzenie oferty 5.2.1. Forma i treść ogłoszenia 5.2.2. Banery 5.2.3. Wirtualny spacer

Czas trwania kursu: **30 godzin**.

Aby zakupić kurs zapraszamy na stronę [www.crp.wroclaw.pl](http://www.crp.wroclaw.pl)