



Curso Online de **Home Staging**

Métodos y estrategias de Home Staging para mejorar la imagen de las viviendas, lo que facilita su venta o alquiler de una manera más rápida y rentable.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Home Staging

Presentación

El Home Staging es una técnica de marketing inmobiliario cada vez más presente y necesaria para los profesionales del sector inmobiliario.

La profesión del agente inmobiliario se ha vuelto muy exigente y son más valorados aquellos que destacan por su imagen y seriedad. En este mundo hay que darle un plus de calidad a las viviendas que están en venta o alquiler para que seduzcan más a los futuros compradores.

Una imagen vale más que mil palabras y las fotografías y el cómo presentemos nuestra cartera de inmuebles es la clave para no ser descartados cuando los compradores vean propiedades sin una buena presencia y una imagen atractiva, profesional y que les llame la atención y les emocione. Dele a su inmobiliaria ese servicio que hará que se diferencie del resto, donde cada vez son más los que apuestan por el Home Staging.

Este curso le permitirá conocer las técnicas para realizar un Home Staging profesional, saber planificar, presupuestar y ejecutar ofreciendo un nuevo servicio a sus clientes y obtener un valor añadido a su negocio con numerosos ejemplos prácticos para que le ayuden y pueda llevar a cabo esta nueva línea de negocio en su empresa.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1

La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2

Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3

Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4

Trabajar con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Home Staging

Objetivos del curso:

- Qué es el Home Staging, cuál es su origen y qué beneficios aporta a los profesionales del sector inmobiliario.
- Saber cómo mejorar la imagen de su cartera de inmuebles y diferenciarse así del resto de la competencia.
- Cómo gestionar y organizar un proyecto de Home Staging. Saber analizar todos los elementos que intervienen en el proyecto con el fin de determinar su viabilidad y eficacia, calcular los posibles riesgos y determinar las respuestas.
- Conocer la variedad de materiales disponibles en el mercado para poder realizar un buen Home Staging, así como los diferentes estilos para las diferentes zonas en territorio (playa, montaña, campo).
- Cuáles son los principios básicos de la fotografía inmobiliaria.
- Cómo atraer a más personas a los anuncios de sus inmuebles y recibir más tránsito tanto en su página web como en su oficina.
- Cómo presupuestar correctamente un proyecto de Home Staging.
- Cuáles son los mejores argumentos para defender un proyecto de Home Staging.

“ Conozca y domine una herramienta de marketing inmobiliario que mediante una puesta a punto estratégica y económica puede agilizar la venta de un inmueble en un período de tiempo hasta diez veces inferior”

Dirigido a:

Profesionales del sector inmobiliario que quieran dominar esta herramienta y marcar diferencias en la venta y alquiler inmobiliario.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

6 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción y breve historia del Home Staging

6 horas

El Home Staging es una técnica de marketing inmobiliario que ayuda a mejorar y preparar una vivienda para poder venderla o alquilarla más rápidamente. Es el arte de preparar un inmueble para su comercialización en el mercado inmobiliario, presentar la vivienda en sus mejores condiciones y que así pueda ser más atractiva para su público objetivo.

- 1.1. Qué es exactamente el Home Staging:
 - 1.1.1. ¿Cuál es su origen?
 - 1.1.2. ¿Cuándo llega a España?
- 1.2. Lo que no es el Home Staging.
- 1.3. ¿Quién lo contrata?
- 1.4. Proceso psicológico:
 - 1.4.1. Qué es el efecto WOW.
- 1.5. Diferencias entre Home Staging y decoración.
- 1.6. ¿Qué beneficios me aporta como profesional inmobiliario?

MÓDULO 2. Materiales, detalles y estilos

12 horas

- 2.1. Pequeños grandes arreglos.
- 2.2. Pintura, papeles decorativos y vinilos:
 - 2.2.1. Pintura.
- 2.3. Telas, cortinas y alfombras.
- 2.4. El color y su sentido:
 - 2.4.1. Psicología del color.
- 2.5. La luz en las viviendas:
 - 2.5.1. La luz natural.
 - 2.5.2. La luz artificial.
- 2.6. Olores y perfumes.
- 2.7. Los mejores estilos para tu zona:
 - 2.7.1. Estilo nórdico o escandinavo (Hygge).

Home Staging

- 2.7.2. Estilo navy o mediterráneo.
 - 2.7.3. Estilo farmhouse o rústico.
 - 2.7.4. Estilo industrial.
 - 2.7.5. Estilo moderno.
 - 2.7.6. Estilo clásico.
 - 2.7.7. Estilo retro o vintage.
- 2.8. Atrezzo.**

MÓDULO 3. Método de trabajo

8 horas

Al ser profesionales inmobiliarios donde ya partimos de la base de tener una cartera de propiedades, podemos empezar por aplicar el Home Staging a las propiedades que trabajamos para conseguir incrementar las ventas y cómo no, la confianza en nosotros para este nuevo proyecto.

- 3.1. Situación del proyecto:**
 - 3.1.1. Venta o alquiler.
 - 3.1.2. Amueblado, vacío, semi-amueblado.
 - 3.1.3. Habitado, desocupado.
 - 3.1.4. Antiguo, moderno.
- 3.2. La visita a la vivienda.**
- 3.3. Estudio y valoración.**
- 3.4. Las prioridades del presupuesto.**
- 3.5. Tener stock de materiales y cómo hacerte uno.**

MÓDULO 4. Manos a la obra

10 horas

- 4.1. Compras:**
 - 4.1.1. Online.
 - 4.1.2. Tiendas físicas.
 - 4.1.3. Recursos propios: cómo hacer un cabecero de cama, cómo hacer cuadros creativos.
- 4.2. La recepción del material:**
 - 4.2.1. Organización para no caer en los errores comunes.
- 4.3. Pequeñas reparaciones.**
- 4.4. El kit imprescindible del home stager.**

4.5. Información sobre los posibles compradores:

4.5.1. A qué público va dirigido.

4.5.2. La zona.

4.5.3. El vecindario.

4.6. Orden en la gestión del trabajo.

4.7. La parte más bonita.

MÓDULO 5. Fotografía

8 horas

La fotografía inmobiliaria es una excelente herramienta para promocionar una cartera de inmuebles. Las imágenes bien presentadas y de calidad harán que podamos destacar del resto de la competencia llamando la atención de nuestros potenciales clientes y, con ello, obtener más éxito.

5.1. La importancia de una buena fotografía.

5.2. Principios básicos de una buena fotografía:

5.2.1. ¿Qué es lo más importante en una fotografía?

5.3. Retoque en fotografía:

5.3.1. Programas.

5.4. Cómo afrontar los espacios pequeños.

5.5. Errores en la fotografía:

5.5.1. Lo que no tienes que hacer.

5.6. Material en fotografía inmobiliaria:

5.6.1. Trípode.

5.6.2. Flash.

5.7. Siempre hay un plan “B”.

MÓDULO 6. Servicios, presupuesto y precios

6 horas

6.1. Cómo hacer presupuestos.

6.2. Diferentes alternativas:

6.2.1. Presupuesto grande con material en inmobiliario.

6.2.2. Presupuestos menores, buscando recursos y máxima creatividad.

6.2.3. Presupuesto de aprovechamiento entre algunos muebles y lo que actualmente tenga la vivienda.

Home Staging



6.3. Servicios de Home Staging.

6.4. Precios:

6.4.1. Cómo defender un presupuesto.

Home Staging

Autor



Adela Guillén

Profesional con amplia experiencia en el sector inmobiliario, tanto en obra nueva, segunda mano y alto standing, con formación como Home Stager Expert.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

