
DGHR HOME STAGING IN ZAHLEN

Die neuesten Zahlen und Ergebnisse zur
Immobilienvermarktung mit Home Staging in Deutschland

März 2021 – 3. Auflage



DIE WICHTIGSTEN ERKENNTNISSE AUF EINEN BLICK

HOME STAGING IST AUF DEM DEUTSCHEN IMMOBILIENMARKT ANGEKOMMEN

TOP 1: MEHR GELD VERDIENEN DURCH HOME STAGING

Wenn Immobilien von DGHR-Mitgliedern gestaged werden, dann wird bei fast 40% der Verkäufe der Angebotspreis übertroffen – ein Plus von 6% gegenüber der letzten Erhebung 2017/18. Diese Steigerung konnte erreicht werden, obwohl mit Home Staging aufbereitete Immobilien heute schon bei der Veröffentlichung preislich höher angesetzt werden. Zudem haben sich die Immobilienpreise generell auf einem Top-Niveau eingependelt. So zeigt die Statistik folgerichtig, dass die Höhe des Mehrerlöses gesunken ist (vorher mehr als 15% Mehrerlös bei 25% der Immobilienverkäufe, jetzt bei 18% der Verkäufe). Trotzdem bringt ein DGHR-Home Staging weiterhin noch mehr ein als nur den Ausgangspreis – in 31% der Fälle mit einer Preissteigerung von ca. 5%. Das sind im hochpreisigen Immobilienmarkt viele zehntausend Euro Mehrerlös!

TOP 2: MEHR TEMPO BEIM IMMOBILIENVERKAUF

Es zeigt sich bei den aktuellen Zahlen wieder deutlich: Home Staging beschleunigt den Immobilienverkauf enorm. In Zahlen: 80% der von DGHR-Mitgliedern gestageten Immobilien wurden innerhalb von 12 Wochen verkauft, 54% innerhalb von nur 4 Wochen und 11% sogar mit der ersten Besichtigung. Das ist überzeugend!

Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
Fallzahl: 1557

DIE WICHTIGSTEN ERKENNTNISSE AUF EINEN BLICK

TOP 3: MEHR PROFIS ZAHLEN FÜR HOME STAGING-UNTERSTÜTZUNG

Immobilienprofis wie Makler und Bauherren investieren vermehrt aus eigener Tasche in die Dienstleistung, denn sie haben Home Staging als lohnendes Vermarktungsinstrument erkannt und das Staging mit DGHR-Unterstützung fest in ihrem Vertriebskonzept verankert. In Zahlen: 17% der Makler und 16% der Bauträger zahlen das Home Staging selbst, also 33% der DGHR-Home Staging-Aufträge kommen direkt von Immobilien-Profis. Die Mehrheit der Auftraggeber sind mit 40% weiterhin die Immobilien-Eigentümer selbst – zu denen auch Fix & Flip-Investoren gehören. Das zeigt: DGHR-Home Staging hat sich in Deutschland als professionelle Verkaufsunterstützung klar etabliert.

TOP 4: MEHR FULL-SERVICE BEIM HOME STAGING-AUFTRAG

Die große Mehrheit der Auftraggeber (73%) nutzt heute den Komplett-Service der DGHR-Home Stager inkl. Leih-Möblierung und Handwerkerleistungen. Die Buchung der reinen Beratung (in Zahlen: nur 0,9% aller Aufträge) zum anschließenden „Do-It-Yourself“ ist out. Das zeigt, Immobilien-Verkäufer erkennen nicht nur den Nutzen der Home Staging-Investition, sondern auch den Mehrwert und die Vorteile der Zusammenarbeit mit DGHR-Home Stagern!

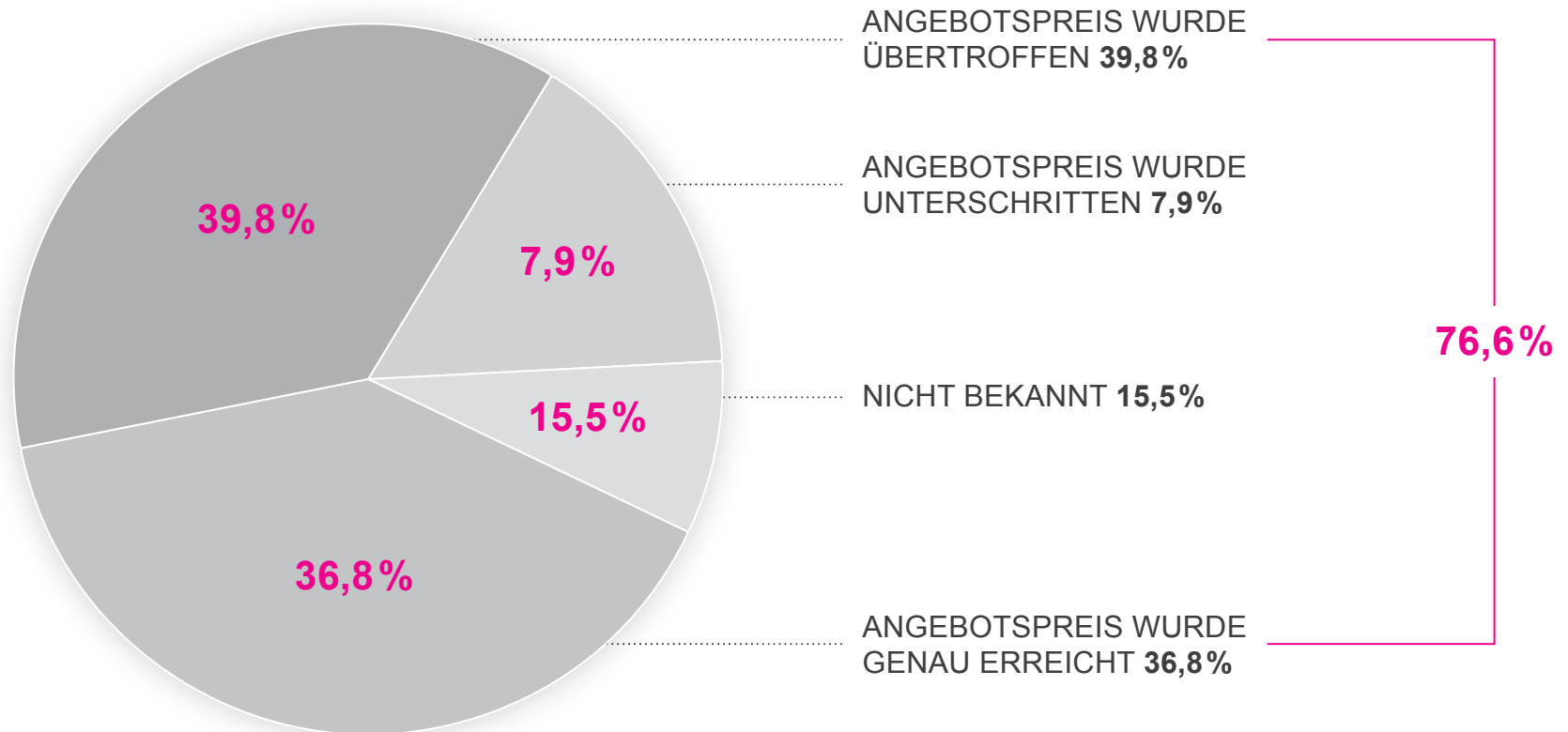
TOP 5: MEHR SOFORT-ENTSCHEIDUNGEN FÜR HOME STAGING

Der Vergleich zwischen 2014 und 2020 zeigt den deutlichen Trend: Home Staging wird immer öfter vor der Erstvermarktung beauftragt. In Zahlen: Nur noch 20% der Immobilien wurden vor der Beauftragung eines DGHR Home Stagers zuvor am Markt ohne Home Staging angeboten – während in 80% der Projekte die Immobilie vor der Erstvermarktung mit Home Staging aufbereitet wurde. Auch das zeigt: „Home Staging ist auf dem deutschen Immobilienmarkt angekommen!“

Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
Fallzahl: 1557

ERZIELTE VERKAUFSPREISE MIT HOME STAGING

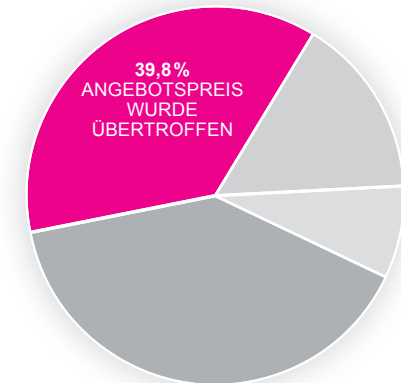
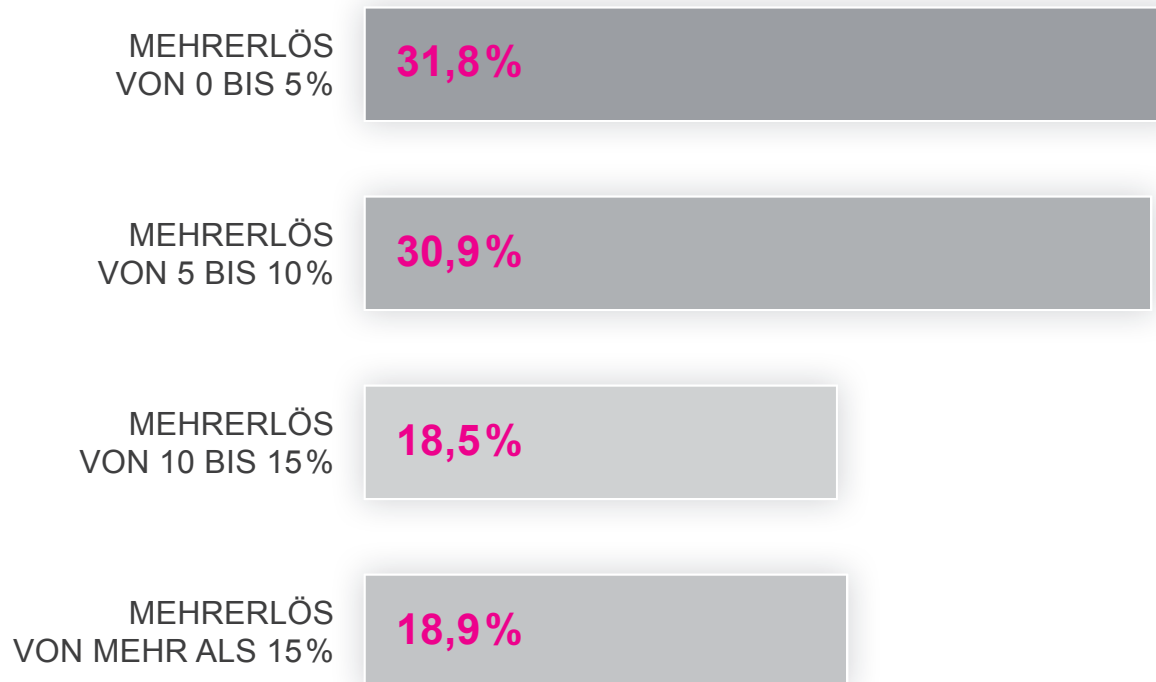
In mehr als 75% der Immobilienverkäufe wird der Angebotspreis mit Home Staging genau erzielt oder sogar übertroffen. Als Bezugsgröße wird hier der Angebotspreis zugrunde gelegt, der nach einer Home Staging-Maßnahme aufgerufen wird. Dieser Preis könnte vorher, z.B. bei erfolgloser Vorvertriebsgeschichte, sogar niedriger gewesen sein. Diese eventuelle Preissteigerung ist in der Statistik nicht erfasst. Ebenso nicht erfasst ist, ob der Angebotspreis marktgerecht oder außerhalb des Marktes war.



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
Fallzahl: 1379

DETAILBETRACHTUNG – ÜBERTROFFENER ANGEBOTSPREIS

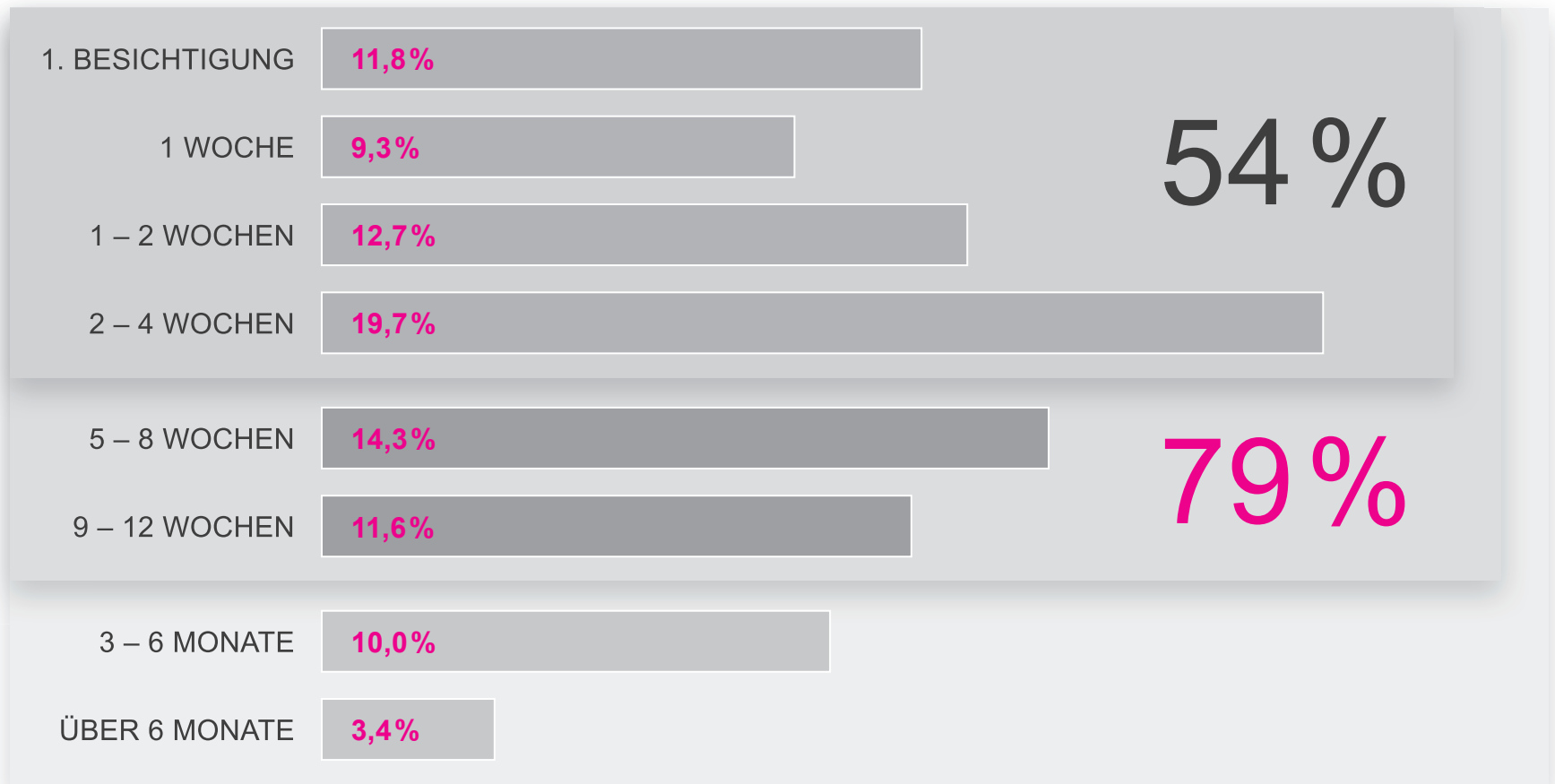
Wurde der Angebotspreis übertroffen, so konnten in knapp der Hälfte der Fälle Preissteigerungen zwischen 5 % und 15 % erzielt werden. Bei knapp einem Fünftel der Fälle liegt der durch Home Staging-Maßnahmen erzielte Kaufpreis sogar über 15 % des Angebotspreises.“ Auch hier gilt: Bezugsgröße ist die vom Eigentümer oder Makler festgesetzte Kaufpreisvorstellung **nach** einer erfolgten Home Staging-Maßnahme.



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
 Fallzahl: 541, Anzahl der Immobilienverkäufe, wo der Angebotspreis mit Home Staging übertroffen wurde

DAUER DER VERMARKTUNGSPHASE NACH HOME STAGING

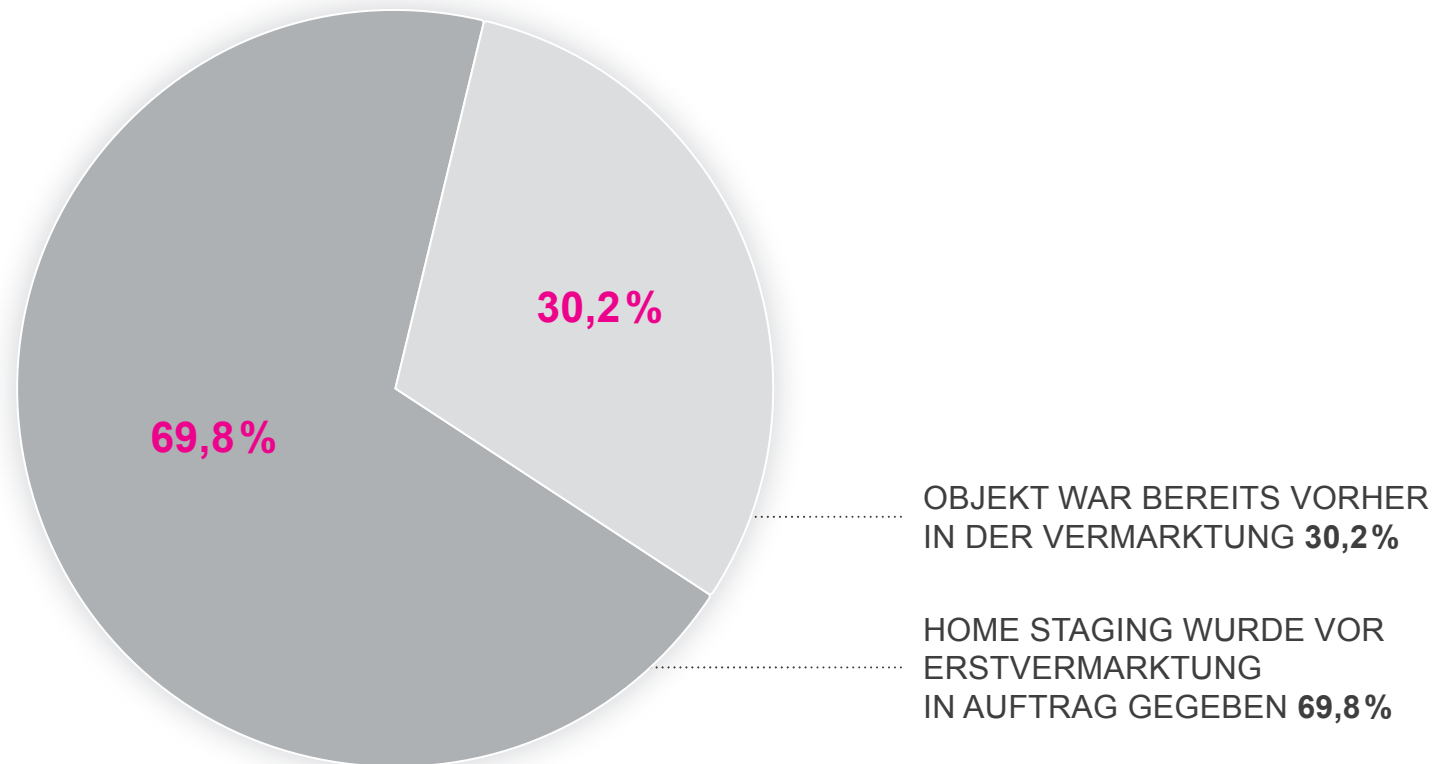
Mehr als die Hälfte der mit Home Staging vermarkteten Objekte sind innerhalb von maximal vier Wochen verkauft – davon 11,8% bereits nach der ersten Besichtigung. Drei Viertel der mit Home Staging vermarkteten Immobilien sind nach 12 Wochen verkauft.



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
 Fallzahl: 1292, Gesamtanzahl abzüglich „nicht bekannt“ Nennungen

ZEITPUNKT DER ENTSCHEIDUNG FÜR HOME STAGING

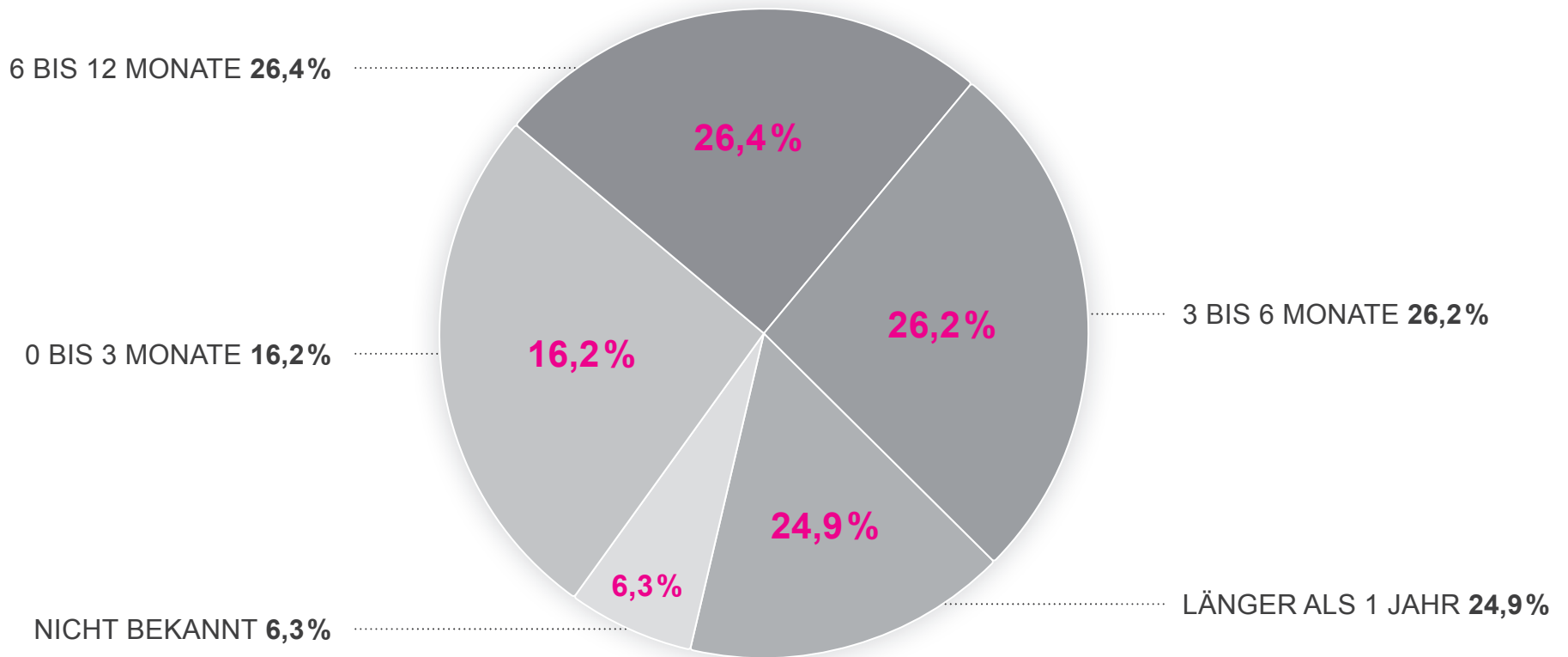
Home Staging wird überwiegend bereits in Auftrag gegeben, bevor eine Immobilie zum ersten Mal am Immobilienmarkt angeboten wird. Es ist somit eine vorbereitende Marketingmaßnahme, die der Aufnahme von Fotos oder Videos und der Erstellung von Exposés vorausgeht. In 30% der Fälle kommt Home Staging erst zum Einsatz, nachdem eine Immobilie vorher bereits erfolglos am Markt war.



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
Fallzahl: 1535

DAUER DER VORVERTRIEBSZEIT OHNE HOME STAGING

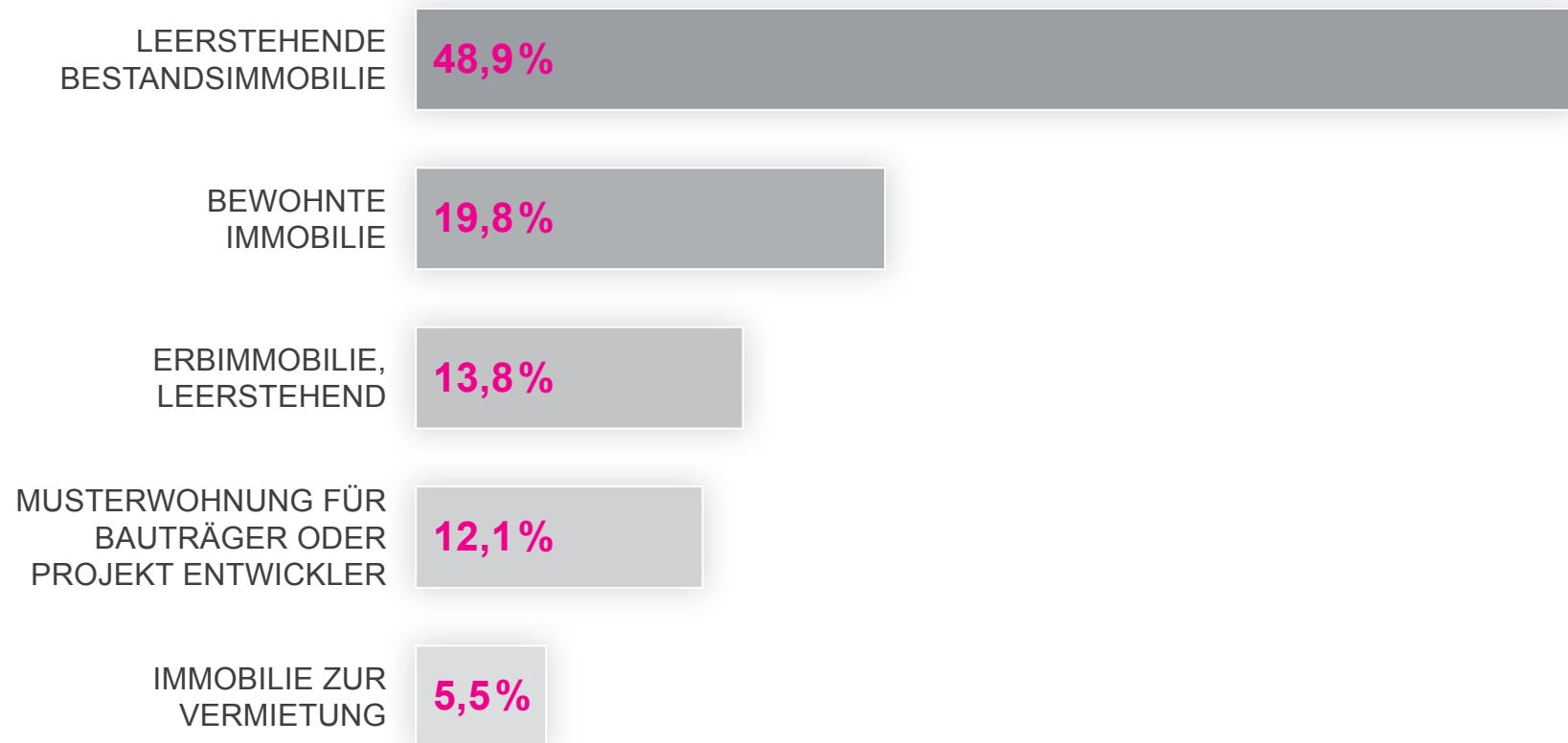
Über 60% der Objekte mit erfolgloser Vorvertriebsgeschichte wurden bereits 6 Monate oder sogar länger als 1 Jahr am Markt angeboten, bevor ein*e Expert*in für Home Staging hinzugezogen wird.



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
Fallzahl: 462, Anzahl der Immobilien, die vorher bereits ohne Home Staging in der Vermarktung waren

WELCHE IMMOBILIENKATEGORIE WIRD BEVORZUGT GESTAGED?

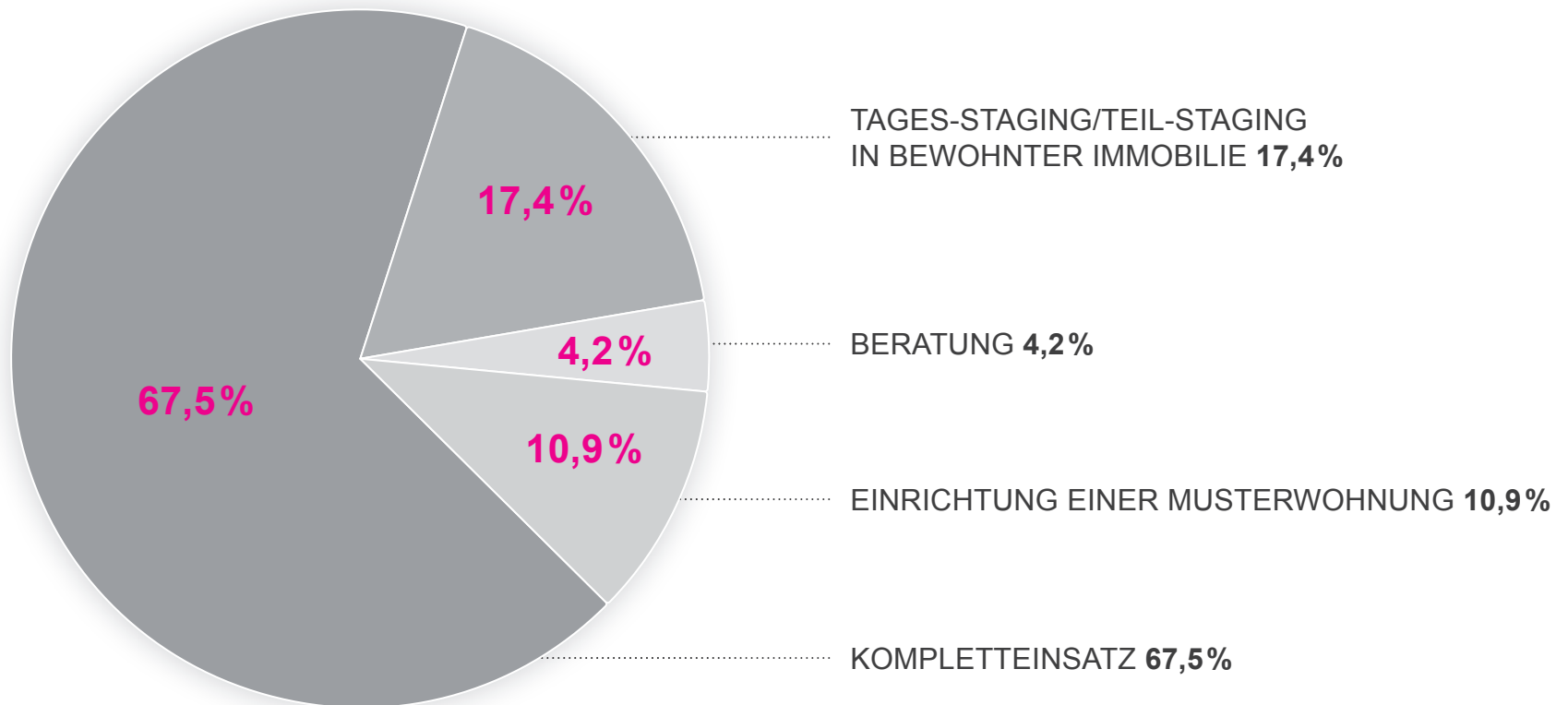
Home Staging wird als verkaufsfördernde Marketingmaßnahme überwiegend für leerstehende Bestandsimmobilien beauftragt; in knapp einem Fünftel der Fälle wird Home Staging in einer noch bewohnten Immobilie zur Verkaufsförderung durchgeführt.



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
Fallzahl: 1541

ART UND UMFANG DER DIENSTLEISTUNG HOME STAGING

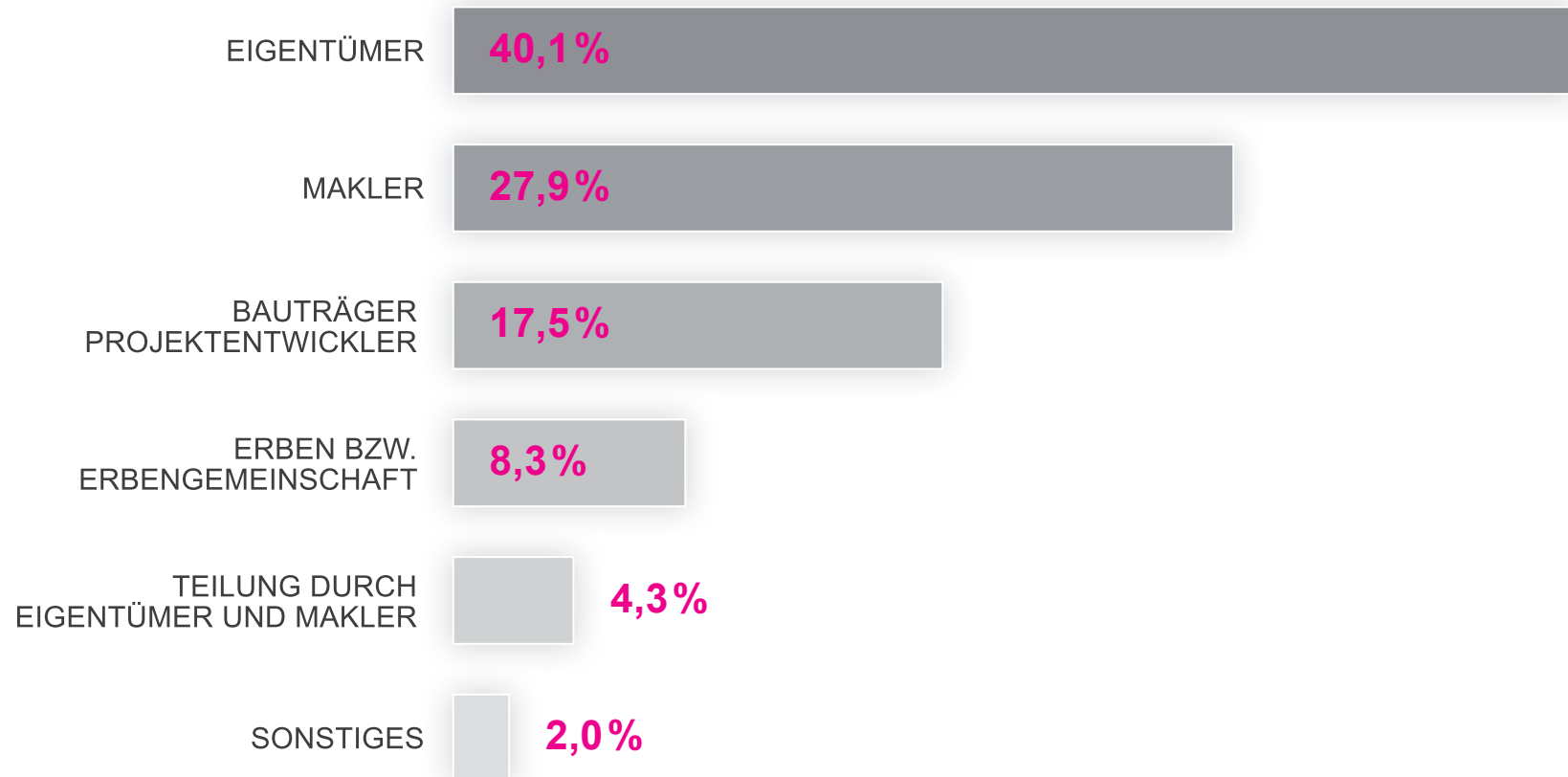
In mehr als zwei Drittel der Fälle werden komplette Home Staging-Einsätze, d.h. Möblierung und Gestaltung einer leeren Immobilie sowie eventuell kleinere Handwerker-Leistungen beauftragt. Gut 17% der Aufträge erfolgen in Form von sogenannten „Tages- oder Teil-Stagings“ in bewohnten Immobilien unter Einbeziehung des noch vorhandenen Mobiliars.



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
Fallzahl: 1548

ZAHLENDER AUFTRAGGEBER

Rund 40% der Eigentümer investieren selbst in Home Staging als verkaufsfördernde Maßnahme, dazu gehören die Aufträge für Fix & Flip. Mehr als ein Viertel der Home Staging-Einsätze wurden von Maklern als sinnvolle Vertriebsmaßnahme auf eigene Rechnung beauftragt. In 17,5% der Fälle sind es Bauträger und Projektentwickler, die Home Staging z.B. für die Gestaltung von Musterwohnungen und Verkaufsbüros in Auftrag geben.



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
Fallzahl: 1547



DGHR HOME STAGING IN ZAHLEN

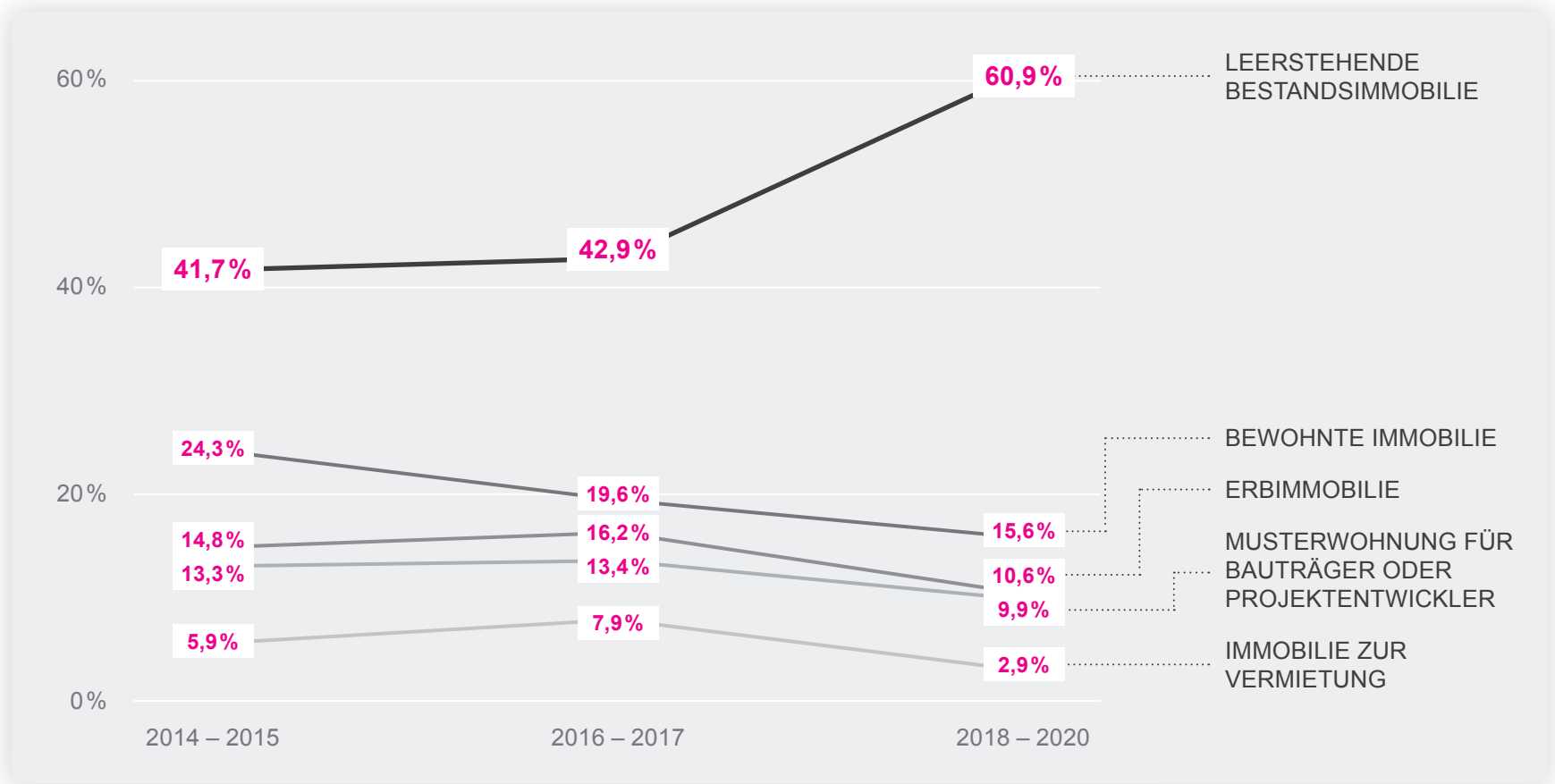
Vergleichsbetrachtung aus den drei Erhebungszeiträumen
2014/2015, 2016/2017, 2018 – 2020



VERGLEICHSBETRACHTUNG 2014 – 2020

HOME STAGING IN VERSCHIEDENEN IMMOBILIENKATEGORIEN

Mit 60,9% sind leerstehende Bestandsimmobilien nun mit Abstand die am häufigsten gestagete Kategorie und setzen sich immer mehr durch. Bewohnte Immobilien als Home Staging-Projekte nehmen merklich ab: von knapp 25% bei der ersten Erhebung zu nur noch 15,6% im letzten Erhebungszeitraum.

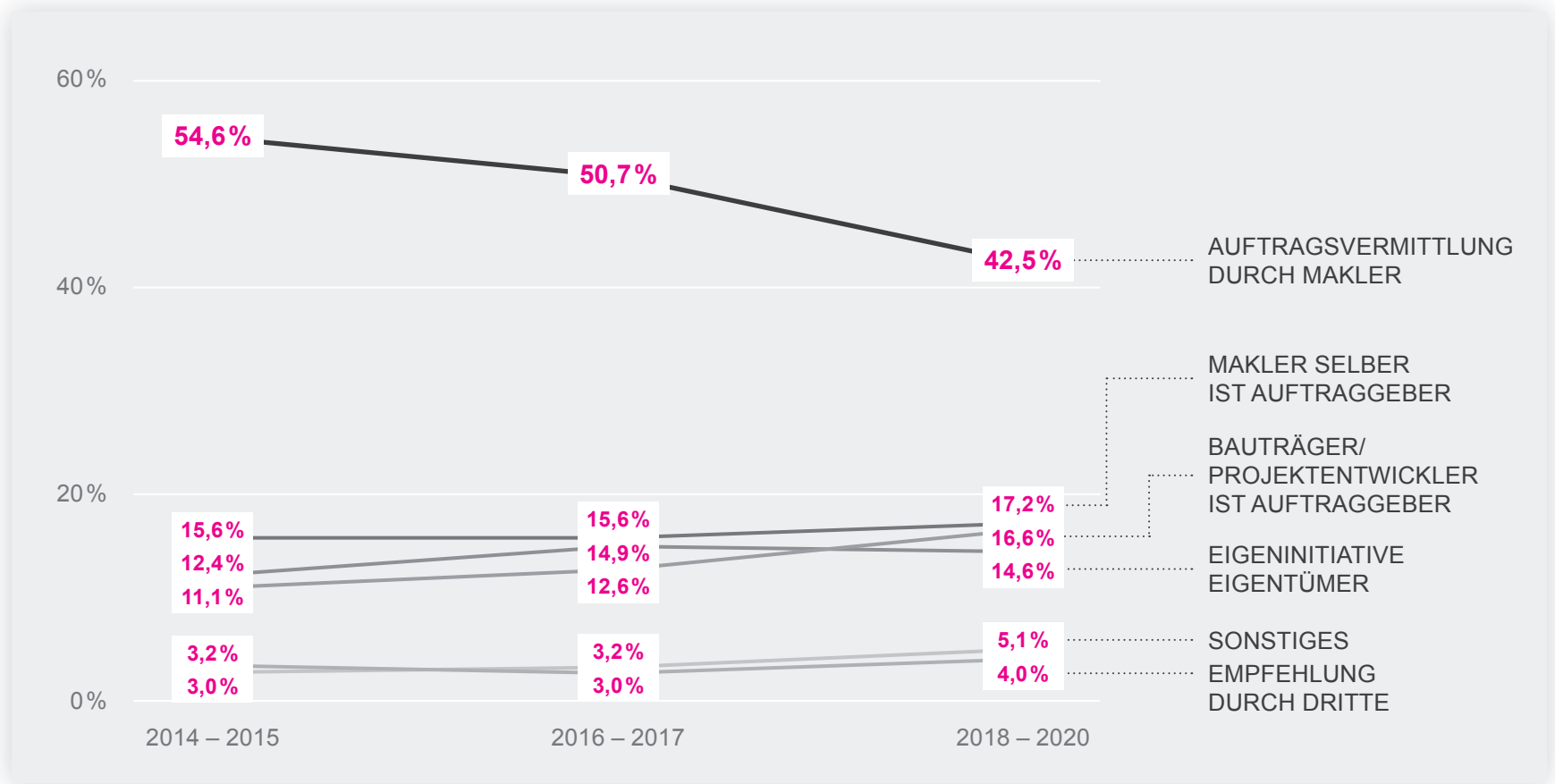


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020

Fallzahl: 1541

VERGLEICHSBETRACHTUNG 2014 – 2020 ZUSTANDEKOMMEN DES AUFTRAGSKONTAKTS

Die Entwicklung zeigt: Die Bedeutung des Maklers als reiner Kontaktvermittler nimmt ab. Eigentümer, Bauträger oder Investoren suchen und beauftragen häufiger direkt in Eigenregie. Gleichzeitig sind Makler selbst vermehrt Auftraggeber für Home Staging.

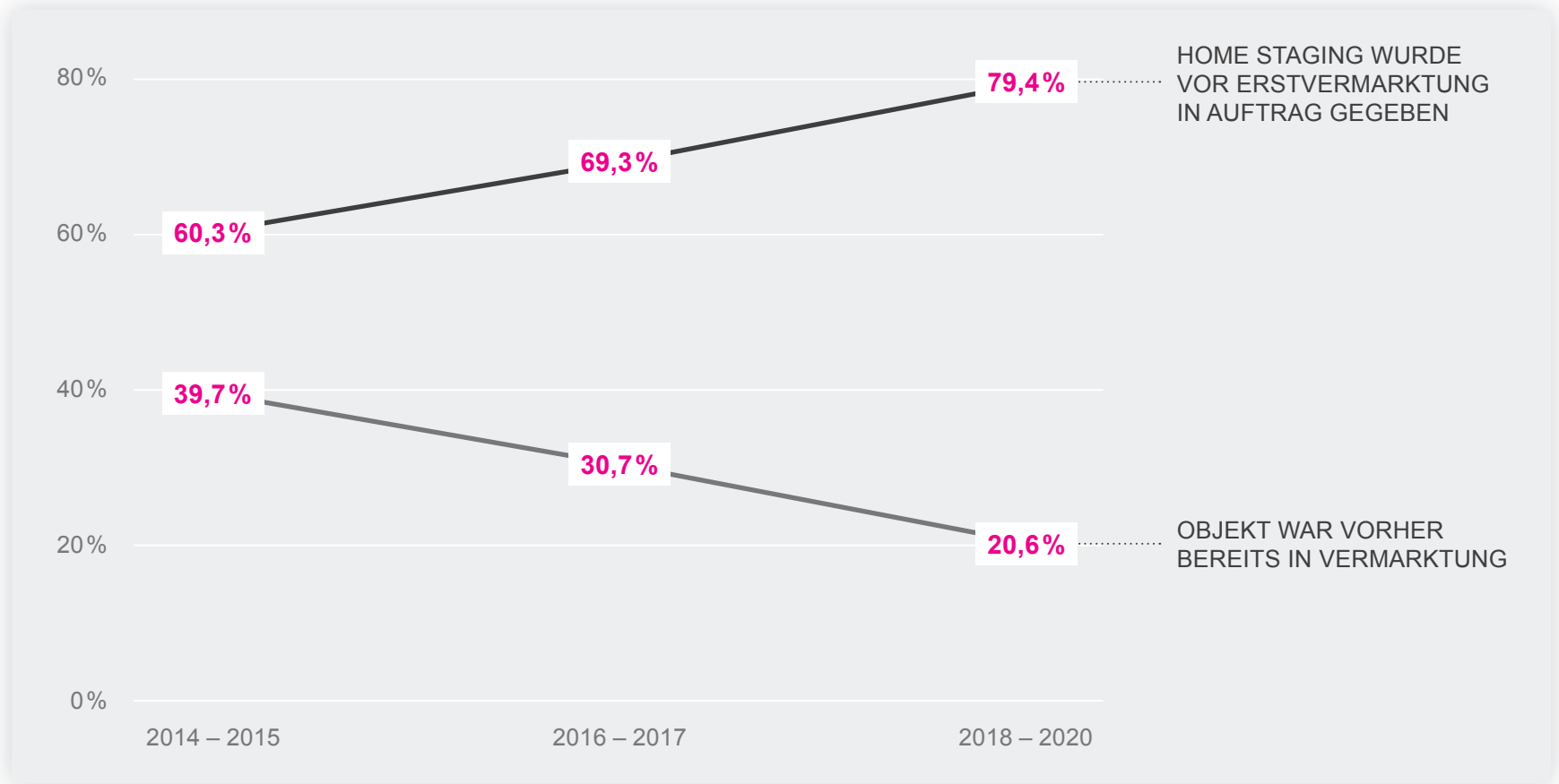


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020
Fallzahl: 1548

VERGLEICHSBETRACHTUNG 2014 – 2020

ZEITPUNKT DER BEAUFTRAGUNG

Während bei der ersten Betrachtung 2014/2015 noch knapp 40% der Objekte erst gestaged wurden, nachdem der Verkauf ohne dieses Vermarktungsinstrument erfolglos war, halbierte sich diese Zahl bis Ende 2020 auf nur noch 20%. Das heißt: Inzwischen wird in 80% der Fälle Home Staging von vornherein beauftragt.

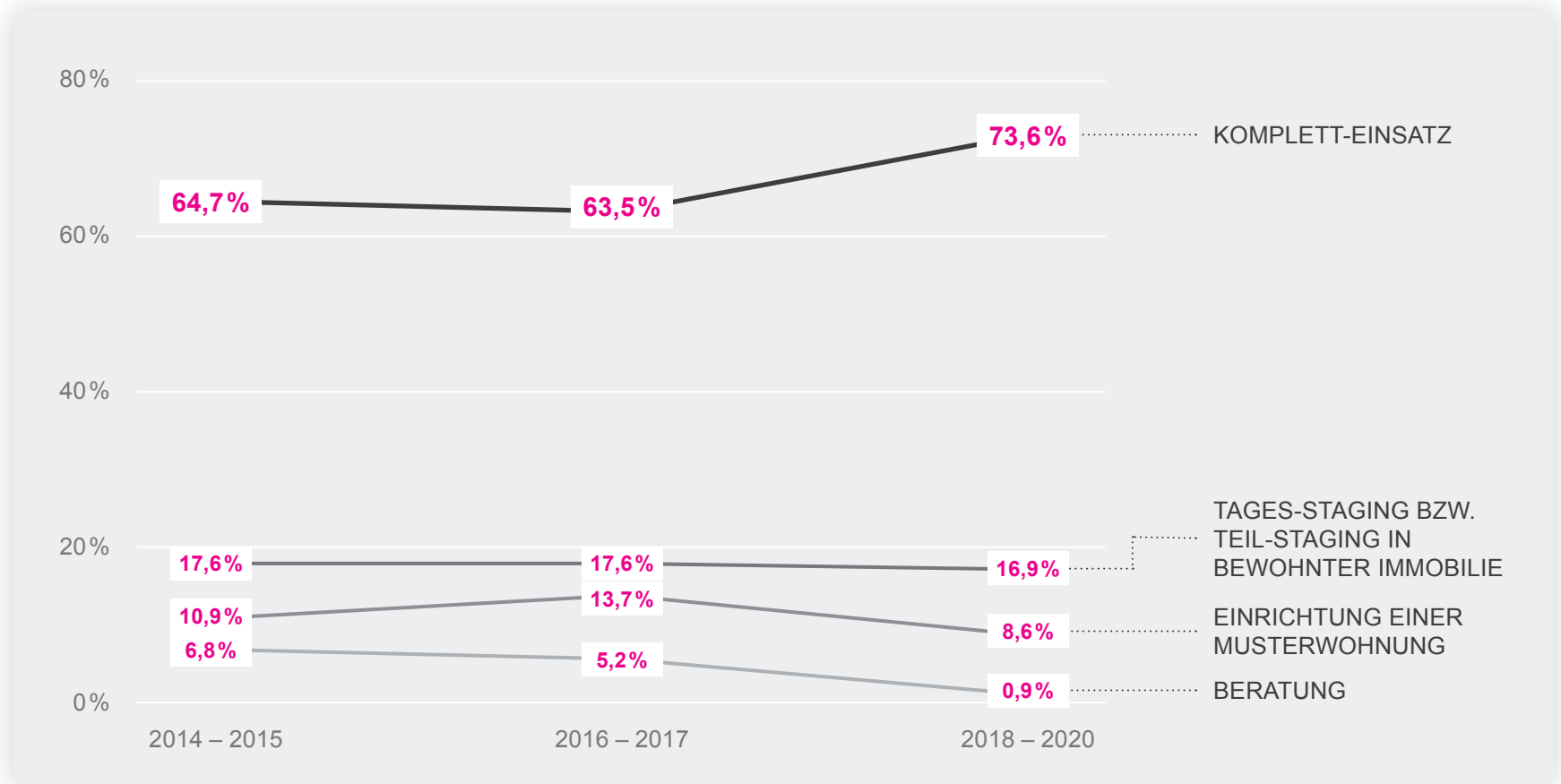


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020

Fallzahl: 1535

VERGLEICHSBETRACHTUNG 2014 – 2020 ART DER HOME STAGING LEISTUNG

Ein Home Staging-Kompletteinsatz wird mit Abstand am häufigsten beauftragt: Tendenz steigend!
Reine Home Staging Beratungen sanken auf unter 1% der beauftragten Leistungen.



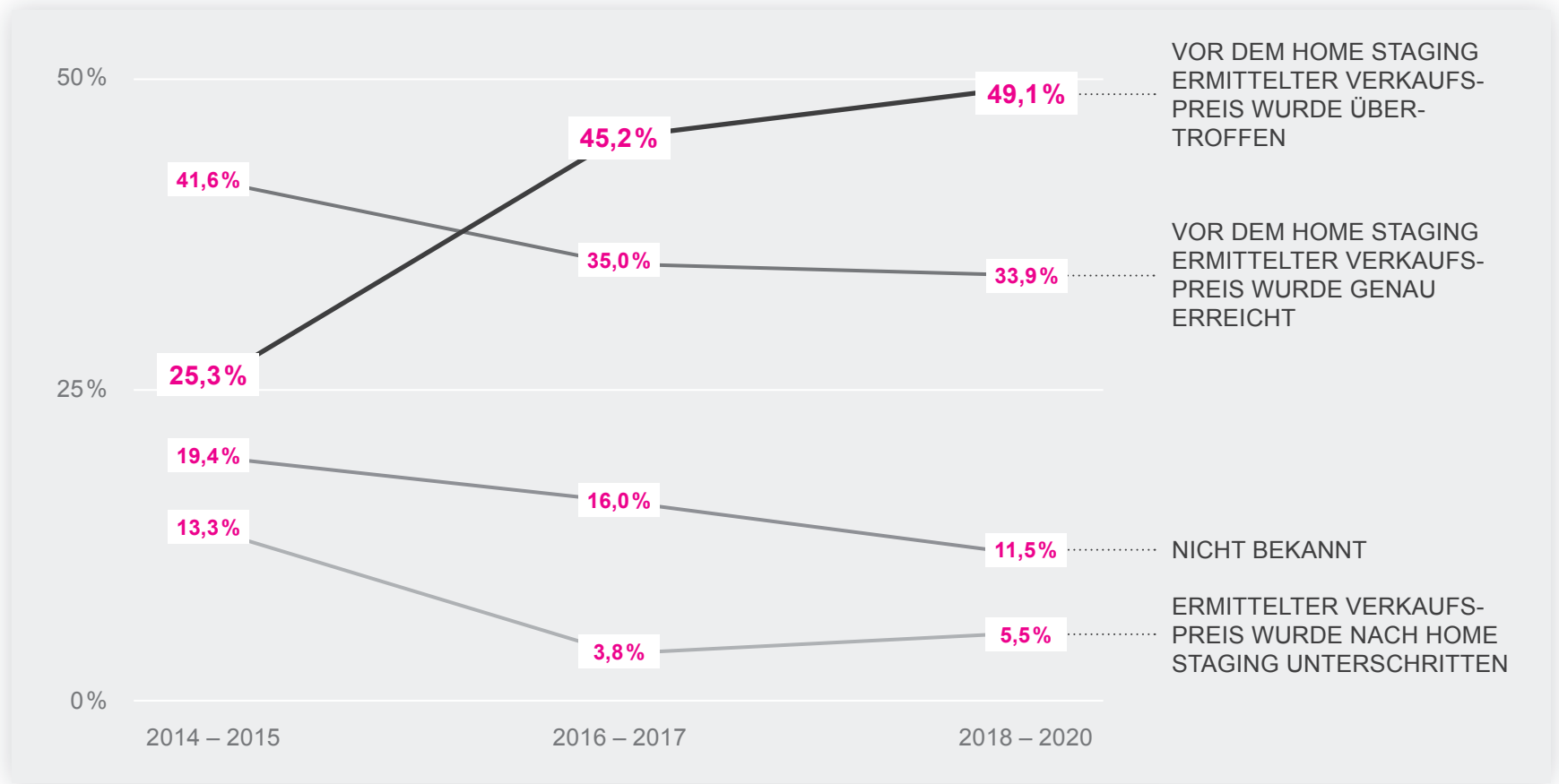
Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020

Fallzahl: 1548

VERGLEICHSBETRACHTUNG 2014 – 2020

ERZIELTER VERKAUFSPREIS MIT HOME STAGING

Durch den Einsatz von DGHR-Home Stagern gelingt es nachweislich immer häufiger, den Verkaufspreis zu übertreffen: von 25,3% Verkäufen mit Mehrerlös in 2014/2015 bis zu knapp 50% Verkäufen mit Mehrerlös im Betrachtungszeitraum der dritten Erhebung 2018 – 2020.



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2020

Fallzahl: 1379

INFORMATIONEN ZUR DATENERHEBUNG

Studientyp: Internetbasierte freiwillige statistische Erhebung unter Mitgliedern der DGHR
Gesamtanzahl erfasster Immobilientransaktionen mit Home Staging: 1557 (Stichtag 31.12.2020)
Erfassungszeitraum: 2014 bis 2020 (Beginn der dynamischen Datenerfassung am 20.10.2015)

DGHR Ansprechpartner für Fragen oder weitere Informationen zur Statistik:
socialmedia@dghr-info.de für den Bereich Presse oder
geschaeftsfuehrung@dghr-info.de für allgemeine Fragen zur Statistik