
Mehr Erfolg für Makler, Bauträger und private Immobilienverkäufer

„Home Staging“ fördert kürzere Vertriebszeiten und höhere Preise für Immobilien gemäß einer ersten offiziellen Erhebung des Berufsverbands für Home Stager

Wiesbaden, 18.03.2016 Home Staging beschleunigt die Vertriebszeiten von Immobilien und trägt dazu bei, dass die Kaufpreisvorstellungen der Verkäufer punktgenau erzielt oder sogar übertroffen werden. Dies geht klar aus einer Statistik hervor, die von der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V. (DGHR) erstmals in dieser Wachstumsbranche erhoben wurde und mit der die Erfolge von Home Staging mit Leistungsdaten unterlegt werden.

Untersucht wurden verschiedene Aspekte der Immobilien-Vermarktung mit Home Staging als angewandte Marketing-Maßnahme in 527 konkreten Immobilien-Transaktionen. Demnach wird Home Staging zwar überwiegend bereits vor dem ersten Marktauftritt einer Immobilie als gängige Verkaufsvorbereitung beauftragt, in 39% der Fälle jedoch erst, nachdem eine Immobilie längere Zeit erfolglos angeboten wurde – in 60% dieser Fälle für sechs Monate oder mehr. Professionell aufbereitet, werden 2/3 der Immobilien innerhalb von maximal vier Wochen verkauft, davon gut 15% bereits nach der ersten Besichtigung. In 65% der Fälle wurde der Angebotspreis genau erzielt oder sogar übertroffen.

Bei der Studie handelt es sich um eine internetbasierte statistische Erhebung unter den Mitgliedern des Verbandes, die rückwirkend für die Jahre 2014 und 2015 zum Stichtag 12.02.2016 anonym erfasst und durch eine Datenbank ausgewertet wurde.

„Home Staging ist ein wirtschaftlicher Wachstumsfaktor in der Immobilienwirtschaft und verbessert das Erfolgspotenzial von privaten Hausverkäufern, Maklern und Bauträgern. Mit den regelmäßig erhobenen Leistungsdaten wollen wir den ökonomischen Nutzen unserer Profession bei Kunden und Marktpartnern noch stärker ins Bewusstsein bringen“, sagt Iris Houghton, Vorstandsvorsitzende des Verbandes.

Ein solcher Marktpartner ist Gerdt Menne, Immobilienmakler aus Bochum. Als einer der Vorreiter beim erfolgreichen Einsatz von Home Staging beschreibt er die Bedeutung in der Immobilienwirtschaft aus langjährigen eigenen Erfahrungen: „Home Staging ist eine effektive und unentbehrliche Verkaufsvorbereitung für Immobilienverkäufer – genauso selbstverständlich wie der Blick in den Spiegel vor einem Rendezvous. Diese Entwicklung kann und sollte niemand aufhalten.“

Die vollumfängliche Erhebung mit allen detaillierten Zahlen und Ergebnissen finden Sie als Anhang bzw. zum Download unter www.dghr-info.de/dghr_statistik_2014-2015

Home Staging ist die professionelle Präsentation von Immobilien nach verkaufpsychologischen Kriterien mit dem Ziel einer schnellen Vermarktung zum bestmöglichen Preis.

Die Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V. (DGHR) ist der offizielle Berufsverband der Home Stager und Redesigner im deutschsprachigen Raum. Sie versteht sich als Marktpartner und Repräsentant ihrer Mitglieder gegenüber Immobilienwirtschaft, Verbrauchern, Kammern, Verbänden und Journalisten sowie als Aus- und Weiterbildungsorgan. 2010 gegründet, ist die DGHR per dato auf rund 280 eigenständige Mitglieder in Deutschland, Luxemburg, Österreich, der Schweiz und Italien gewachsen. Jedes Mitglied ist definierten Qualitätsstandards sowie einem Ehrenkodex verpflichtet.

PRESSEKONTAKT **ANSPRECHPARTNER**

DGHR
Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.

Ansprechpartner für Fragen oder weitere Informationen zur Statistik:

Christina Wellhausen
Referentin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon 030 / 86200720
christina.wellhausen@dghr-info.de

Susanne Humbert
Referentin für Marketing und Statistik
Telefon 0173 / 2325269
susanne.humbert@dghr-info.de

Iris Houghton
1. Vorstandsvorsitzende
Telefon 0160 / 97067162
iris.houghton@dghr-info.de