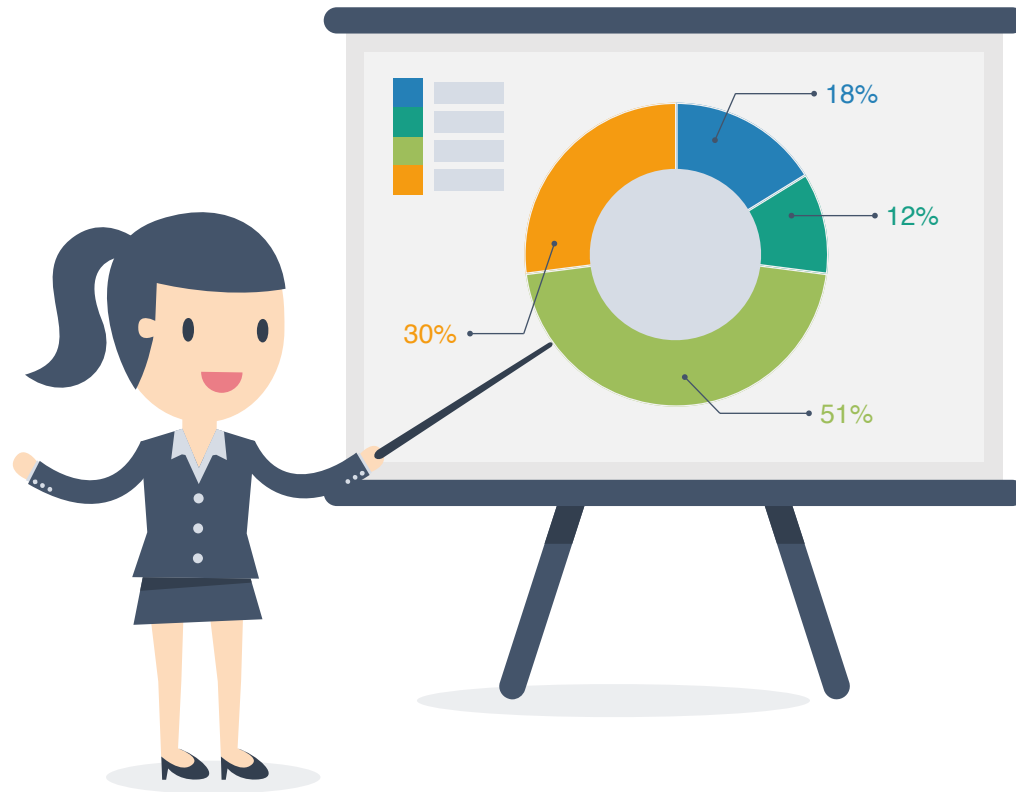


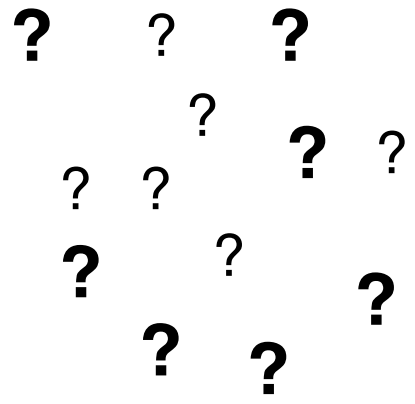
# Home Staging STATISTIK

der Staging Community



# Hände hoch

Wer führt schon eine eigene Statistik?



# Das interessiert unsere Kunden

die gängigsten Fragen



## Was bringt mir Home Staging ?

Welchen finanziellen **Mehrerlös** erziele ich durch Home Staging ?

Was kostet ein Home Staging?

( Wieviel schneller kann ich dadurch verkaufen ? )

# Das interessiert uns darüber hinaus

interessante Informationen für uns Home Stager

01

## Land

Ziel wäre eine  
Länderspezifische  
Auswertung D,A,CH

02

## Erfolgreich ?

Hat das Home Staging  
zum Erfolg geführt.  
Und am liebsten: wenn  
nein, warum?

03

## Vermietung

Wir wollen Zahlen auch  
für den Einsatz von HS  
in Mietobjekten

04

## Auftragsart

Home Staging,  
Musterwohnung,  
virtuelles Staging,  
bewohnte Immobilie

05

## Immobilientyp

Wohnung oder Haus?  
Wo ist HS am  
effektivsten ?



06

Zustand  
top in schuss bis zu  
Sanierungsbedarf...  
Auswirkungen auf das  
Ergebnis

05

## leer ?

wurde die Immobilie  
während der  
Vermarktung noch  
bewohnt?

06

## Auftraggeber

wer sind unsere Kunden?  
Privat, Makler , Bauträger,  
Investoren?

07

## bereits in Vermarktung?

Einfluss von  
„Vorgeschichte“ auf das  
Ergebnis

08

Preis pro qm  
HS Kosten in Relation zur  
Wohnfläche

# Das sagen wir bisher

die gängigsten Antworten



MEHR  
ERLÖS



HOME  
STAGING



ZEIT  
DAUER



10-15 %

Durch Home Staging lässt sich ein  
10-15% besserer Preis erzielen



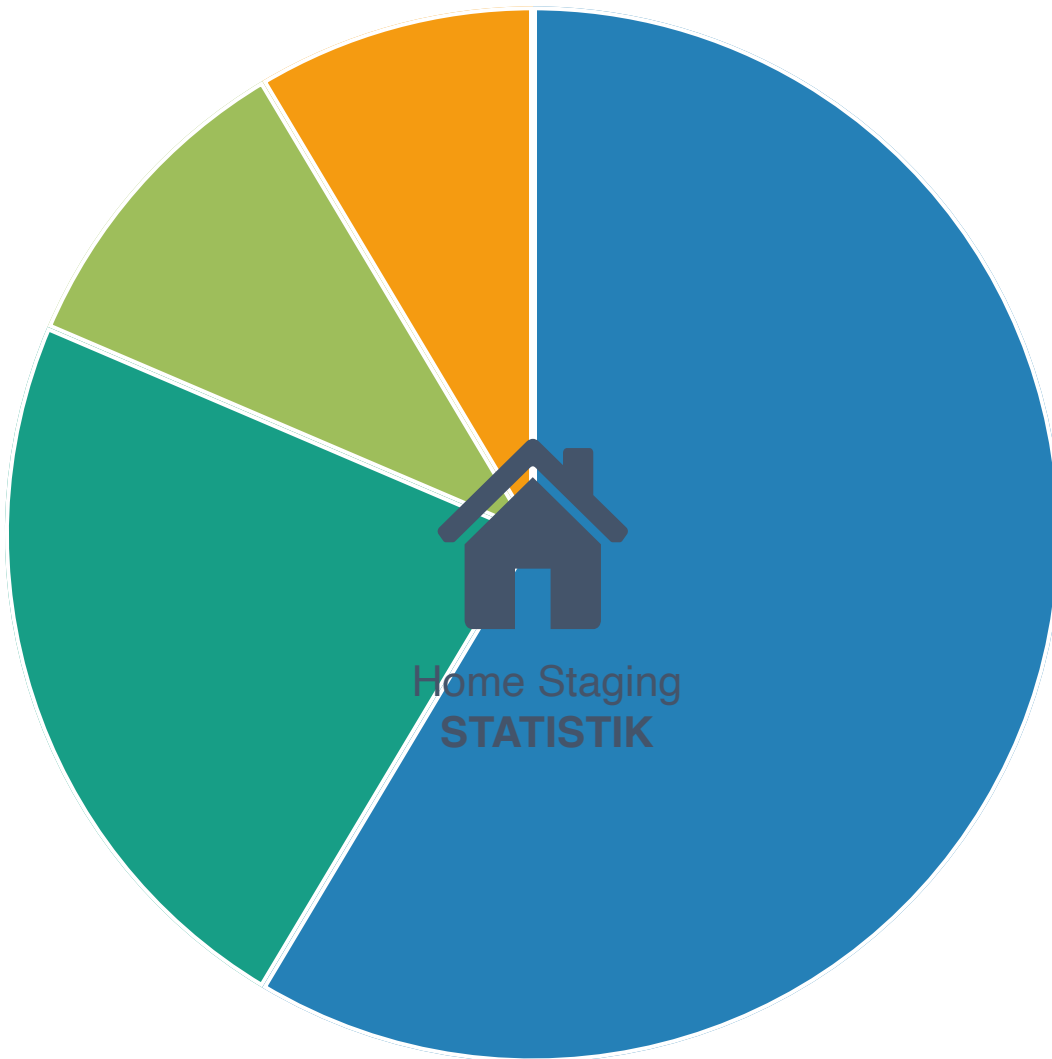
1-3 %

Home Staging kostet 1-3 %  
vom VKP



50 %

Durch Home Staging  
verkaufen sich Immobilien  
doppelt so schnell

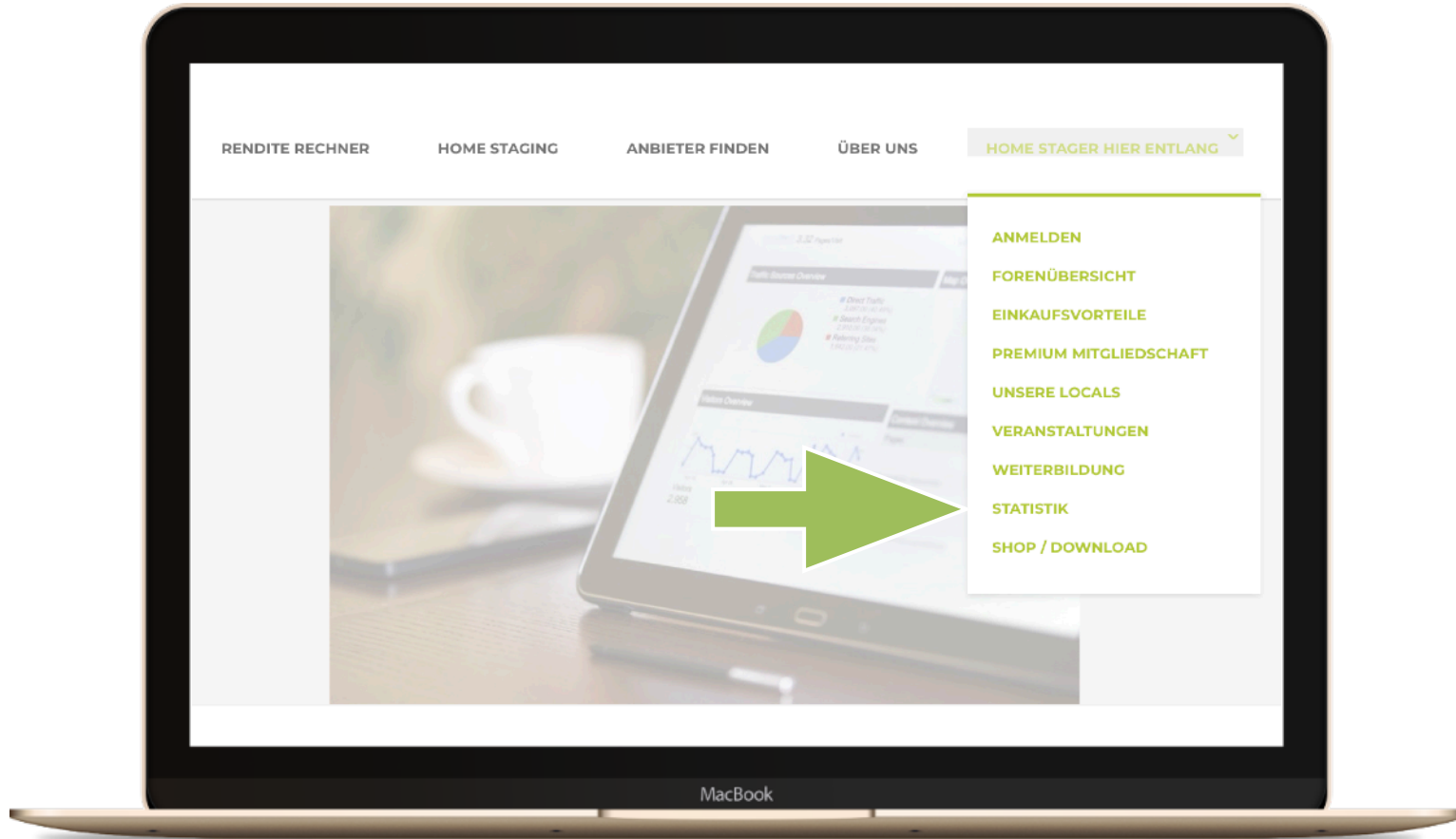


# Stimmt das ?

Finden wir es heraus

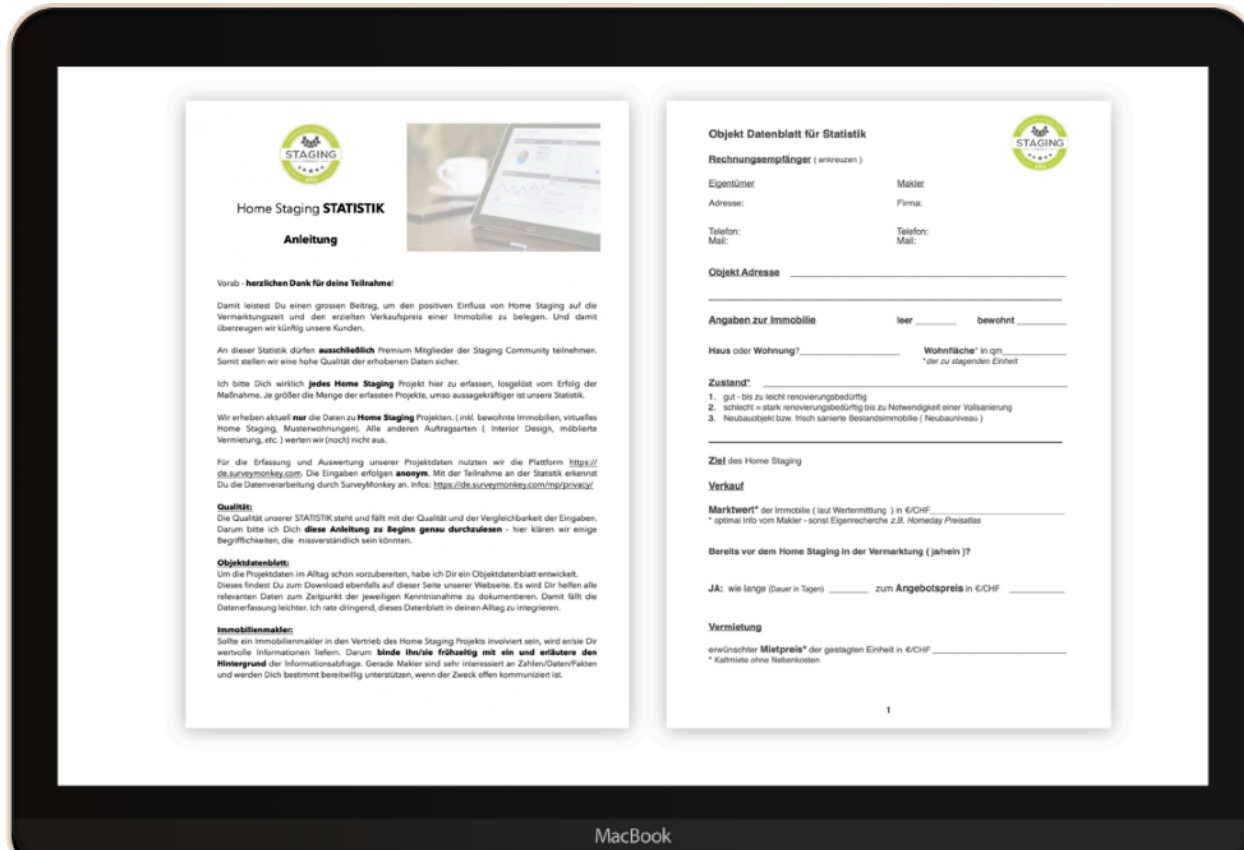
# Home Staging STATISTIK

<https://staging-community.de/statistik-intern/>



# Home Staging STATISTIK

der Staging Community



## Home Staging STATISTIK

### Anleitung



Vorab - **herzlichen Dank für deine Teilnahme!**

Damit leistest Du einen grossen Beitrag, um den positiven Einfluss von Home Staging auf die Vermarktungszeit und den erzielten Verkaufspreis einer Immobilie zu belegen. Und damit überzeugen wir künftig unsere Kunden.

An dieser Statistik dürfen **ausschliesslich** Premium Mitglieder der Staging Community teilnehmen. Somit stellen wir eine hohe Qualität der erhobenen Daten sicher.

Ich bitte Dich **wirklich jedes Home Staging** Projekt hier zu erfassen, losgelöst vom Erfolg der Massnahme, je größer die Menge der erfassten Projekte, umso aussagekräftiger ist unsere Statistik.

Wir erheben **aktuell nur** die Daten zu **Home Staging** Projekten, (mit bewohnte Immobilien, virtuelles Home Staging, Musterwohnungen). Alle anderen Auftragsarten ( Interior Design, möblierte Vermietung, etc. ) werten wir (noch) nicht aus.

Für die Erfassung und Auswertung unserer Projektdaten nutzen wir die Plattform <https://surveymonkey.com>. Die Eingaben erfolgen **anonym**. Mit der Teilnahme an der Statistik erkennst Du die Datenverarbeitung durch SurveyMonkey an. Infos: <https://de.surveymonkey.com/impr/privacy>.

#### Qualität:

Die Qualität unserer STATISTIK steht und fällt mit der Qualität und der Vergleichbarkeit der Eingaben. Darum bitte ich Dich **diese Anleitung zu Beginn genau durchzulesen** - hier klären wir einige Begrifflichkeiten, die missverständlich sein könnten.

#### Objektdatenblatt:

Um die Projektdaten in Alltag schon vorzubereiten, habe ich Dir ein Objektdatenblatt entwickelt. Dieses findest Du zum Download ebenfalls auf dieser Seite unserer Webseite. Es wird Dir helfen alle relevanten Daten zum Zeitpunkt der jeweiligen Kennzeichnung zu dokumentieren. Damit fällt die Datenerfassung leichter. Ich rate dringend, dieses Datenblatt in deinen Alltag zu integrieren.

#### Immobilienmakler:

Sollte ein Immobilienmakler in den Vertrieb des Home Staging Projekts involviert sein, wird er/sie Dir wertvolle Informationen liefern. Darum **bitte ihn/sie frühzeitig mit ein und erläutere den Hintergrund** der Informationsabfrage. Gerade Makler sind sehr interessiert an Zahlen/Daten/Fakten und werden Dich bestimmt bereitwillig unterstützen, wenn der Zweck offen kommuniziert ist.



## Objekt Datenblatt für Statistik

### Rechnungsempfänger ( ankreuzen )

Eigentümer:  Makler:   
Adresse:  Firma:   
Telefon:  Telefon:   
Mail:  Mail:

Objekt Adresse \_\_\_\_\_

Angaben zur Immobilie  leer  bewohnt

Haus oder Wohnung? \_\_\_\_\_ Wohnfläche\* in qm \_\_\_\_\_  
\*der zu stagenden Einheit

Zustand: \_\_\_\_\_

1. gut - bis zu leicht renovierungsbedürftig
2. schlecht = stark renovierungsbedürftig bis zu Notwendigkeit einer Vollsanierung
3. Neubausobjekt bzw. frisch sanierte Bestandsimmobilie ( Neubauniveau )

Ziel des Home Staging \_\_\_\_\_

Verkauf \_\_\_\_\_

Marktwert\* der Immobilie ( laut Wertermittlung ) in €/CHF \_\_\_\_\_  
\* optimal info vom Makler - sonst Eigenrecherche z.B. Homeday Preisatlas

Bereits vor dem Home Staging in der Vermarktung ( ja/nein )? \_\_\_\_\_

JÄ: wie lange (dauer in Tagen) \_\_\_\_\_ zum Angebotspreis in €/CHF \_\_\_\_\_

Vermietung \_\_\_\_\_

erwünschter Mietpreis\* der gestagten Einheit in €/CHF \_\_\_\_\_  
\* Kalküle ohne Nebenkosten

MacBook



## Objekt Datenblatt für Statistik



**Rechnungsempfänger** ( ankreuzen )      Kostenteilung? in % \_\_\_\_\_

<b>X</b> <b>Eigentümer</b>	<b>Hans Meier</b>	<b>Makler</b>	<b>Max Makler</b>
Adresse:	<b>Blumenstrasse 1 12345 Tulpenstadt</b>	Firma:	<b>Immo Max</b>
Telefon:	<b>01234/ 7654321</b>	Telefon:	<b>0152-9876543</b>
Mail:	<b>hansmeier@web.de</b>	Mail:	<b>maxmakler@immomax.de</b>

**Objekt Adresse** \_\_\_\_\_

**Ahornweg 100, 12346 Baumstadt**

**Angaben zur Immobilie**      leer **X**      bewohnt \_\_\_\_\_

**Haus oder Wohnung?** **Haus**      **Wohnfläche\*** in qm **150 qm**  
\* der zu stagenden Einheit

**Zustand\*** **gut**

- X**
- gut - bis zu leicht renovierungsbedürftig
  - schlecht = stark renovierungsbedürftig bis zu Notwendigkeit einer Vollsanierung
  - Neubauobjekt bzw. frisch sanierte Bestandsimmobilie ( Neubauniveau )

**letzte Renovierung 2020**

**Ziel** des Home Staging

**Verkauf X**

**Marktwert\*** der Immobilie ( laut Wertermittlung ) in €/CHF **500.000,-**  
\* optimal Info vom Makler - sonst Eigenrecherche z.B. Homeday Preisatlas

**Bereits vor dem Home Staging in der Vermarktung ( ja/nein )?** **ja**

**JA:** wie lange (Dauer in Tagen) **90** zum **Angebotspreis** in € /CHF **600.000,-**

**Vermietung**

erwünschter **Mietpreis\*** der gestagten Einheit in € /CHF \_\_\_\_\_  
\* Kaltmiete ohne Nebenkosten

## Objekt Datenblatt für Statistik



**Auftragsart** ( Home Staging, Musterwohnung, Beratung Home Staging, virtuelles Home Staging )

### Home Staging

Auftragssumme **Home Staging\*** in € /CHF inkl. MwSt. 10.000,-

\* beinhaltet: Konzept, Umsetzung, Möbelmiete, Transport, Auf-,Abbau -  
**OHNE** Entrümpelung, Renovierung, Reinigung, Möbelverkauf, etc.

zusätzlich beauftragte Leistungen keine  
( z.B. Entrümpelung, Renovierung, Reinigung, Möbelverkauf, etc. )

optionale Verlängerung Möbelmiete in €/CHF 2.000,-

**veröffentlicht** nach dem HS am ( Datum 1. Besichtigung ) 1.9.2023

zum **Angebotspreis** in € /CHF 575.000,-

**Daten bis hier zum Zeitpunkt Beauftragung bzw. Durchführung des Staging eintragen**

Die folgenden Daten nach dem erfolgreichen Verkauf eintragen

### Vermarktungszeitraum\*

(\* Verkauf: zwischen Datum 1. Besichtigung bis Kaufzusage durch den finalen Käufer.  
Vermietung: zwischen Datum 1. Besichtigung bis Abschluss des Mietvertrags )

Kaufzusage/Abschluss Mietvertrag am 30.10.23 nach 60 **Tagen\***

**erzielter Verkaufspreis** in € /CHF 575.000,-

endgültige **Kosten Home Staging (inkl. MwSt)** in € /CHF 10.000,-  
( Auftragssumme s.o. + evtl. Verlängerungen/Zusatzkosten )

entspricht in % **vom VKP** 1,74 %  
( Rechne: Kosten HS x 100 geteilt durch den VKP - Ergebnis 2 Nachkommastellen, z.B. 1,75 )

**eigene Notizen:**

# GAMECHANGER Datenblatt

Nutze die gesammelten Informationen für deine KUNDENBEZIEHUNG

Informiere deine Kunden über die geplante Statistik

## Deine Nachfrage nach den Daten vermittelt:

Fokussierung auf den finanziellen Erfolg

Expertise und Kompetenz

Interesse an Teamwork mit Makler

Wertschätzung der Arbeit des Maklers

## Begeistere mit der Weitergabe der Ergebnisse !



# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

Vermarktungszeit und den erzielten Verkaufspreis einer Immobilie zu belegen. Und damit überzeugen wir künftig unsere Kunden.

An dieser Statistik dürfen **ausschließlich** Premium Mitglieder der Staging Community teilnehmen. Somit stellen wir eine hohe Qualität der erhobenen Daten sicher.

Ich bitte Dich wirklich **jedes Home Staging Projekt** hier zu erfassen, losgelöst vom Erfolg der Maßnahme. Je größer die Menge der erfassten Projekte, umso aussagekräftiger ist unsere Statistik.

Wir erheben aktuell **nur** die Daten zu **Home Staging** Projekten. ( nicht bewohnte Immobilien, virtuelles Home Staging, Musterwohnungen). Alle anderen Auftragsarten ( Interior Design, möblierte Vermietung, etc. ) werden wir (noch) nicht aus.

Für die Erfassung und Auswertung unserer Projektdaten nutzen wir die Plattform <https://de.surveymonkey.com>. Die Eingaben erfolgen **anonym**. Mit der Teilnahme an der Statistik erkennst Du die Datenverarbeitung durch SurveyMonkey an. Infos: <https://de.surveymonkey.com/mp/privacy/>

#### Qualität

Die Qualität unserer STATISTIK steht und fällt mit der Qualität und der Vergleichbarkeit der Eingaben. Darum bitte ich Dich **diese Anlehnung zu Beginn genau durchzulesen** - hier klären wir einige Begrifflichkeiten, die missverständlich sein könnten.

#### Objektdatenblatt

Um die Projektdaten im Alltag schon vorzubereiten, habe ich Dir ein Objektdatenblatt entwickelt. Dieses findest Du zum Download ebenfalls auf dieser Seite unserer Webseite. Es wird Dir helfen alle relevanten Daten zum Zeitpunkt der jeweiligen Kennzeichnung zu dokumentieren. Damit fällt die Datenerfassung leichter. Ich rate dringend, dieses Datenblatt in deinen Alltag zu integrieren.

#### Immobilienmakler

Sollte ein Immobilienmakler in den Vertrieb des Home Staging Projekts involviert sein, wird er/sie Dir wertvolle Informationen liefern. Darum **binde Ihn/sie frühzeitig mit ein und erlaube den Hintergrund** der Informationsabfrage. Gerade Makler sind sehr interessiert an Zahlen/Daten/Fakten und werden Dich bestimmt bereitwillig unterstützen, wenn der Zweck offen kommuniziert ist.

#### Angaben zur Immobilie

leer \_\_\_\_\_ bewohnt \_\_\_\_\_

Haus oder Wohnung? \_\_\_\_\_ Wohnfläche\* in qm \_\_\_\_\_  
\*die zu stagernden Einheit

#### Zustand!

- gut - bis zu leicht renovierungsbedürftig
- schlecht = stark renovierungsbedürftig bis zu Notwendigkeit einer Vollrenovierung
- Neubauprojekt bzw. frisch sanierte Bestandsimmobilie ( Neubauniveau )

#### Ziel des Home Staging

#### Verkauf

Marktwert\* der Immobilie ( laut Wertermittlung ) in €/CHF \_\_\_\_\_  
\*optimal Info vom Makler - sonst Eigenrecherche z.B. Homeday Preisliste

#### Bereits vor dem Home Staging in der Vermarktung ( ja/nein )?

JA: wie lange (Dauer in Tagen) \_\_\_\_\_ zum Angebotspreis in €/CHF \_\_\_\_\_

#### Vermietung

erwünschter Mietpreis\* der gestagten Einheit in €/CHF \_\_\_\_\_  
\*Kaltmiete ohne Nebenkosten

1

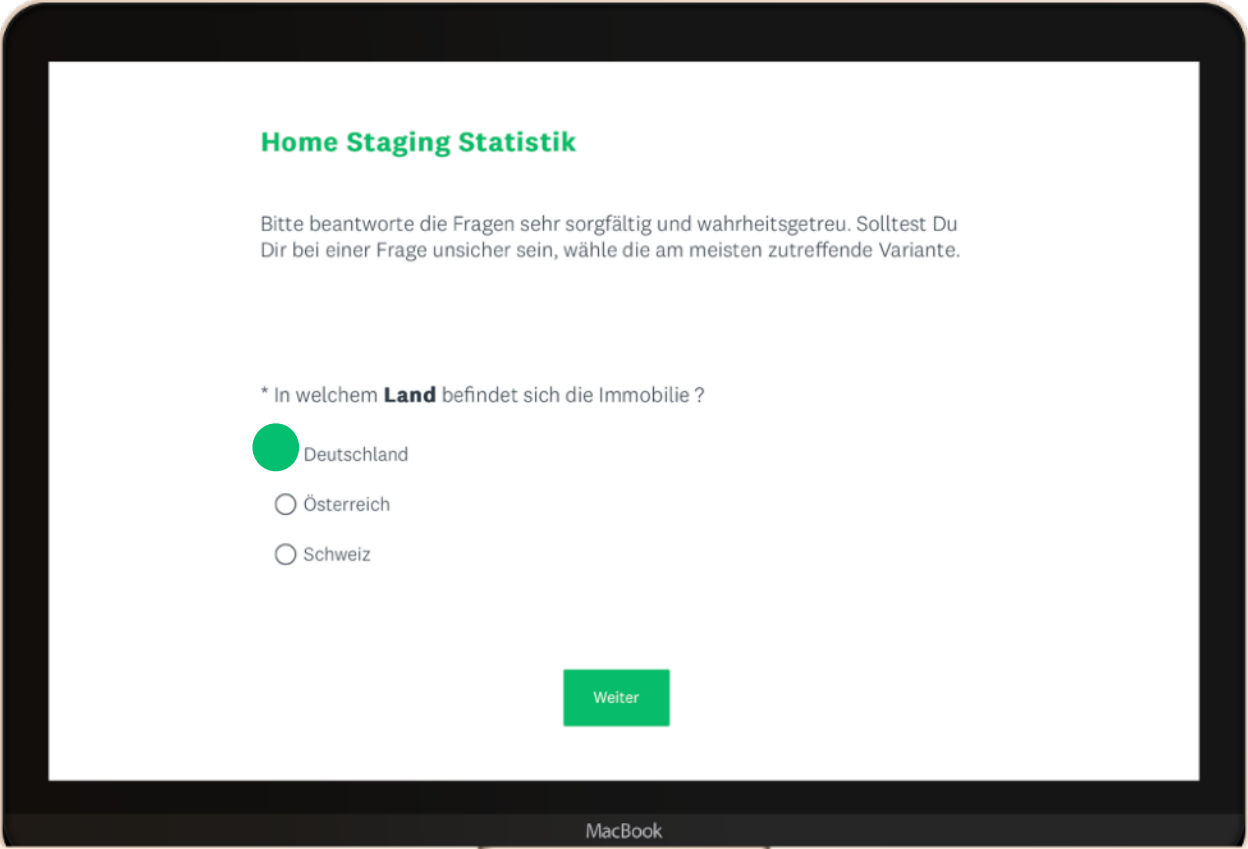
Du möchtest loslegen mit der Erfassung ?

neues PROJEKT erfassen

MacBook

# Home Staging STATISTIK

Deine Eingabe sind zu 100 % ANONYM



The image shows a laptop screen with a survey form. The form has a white background and a black border. At the top, the title 'Home Staging Statistik' is written in green. Below it, there is a paragraph of instructions in black text. The main question is in black text, followed by three radio button options. The first option, 'Deutschland', is selected and has a green circle next to it. The other two options, 'Österreich' and 'Schweiz', have white circles. At the bottom center of the form, there is a green rectangular button with the word 'Weiter' in white text. The laptop is a gold MacBook, with the word 'MacBook' visible on the bottom bezel.

**Home Staging Statistik**

Bitte beantworte die Fragen sehr sorgfältig und wahrheitsgetreu. Solltest Du Dir bei einer Frage unsicher sein, wähle die am meisten zutreffende Variante.

\* In welchem **Land** befindet sich die Immobilie ?

Deutschland

Österreich

Schweiz

Weiter

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

## Home Staging Statistik

Was war **das Ziel des Home Staging** ?

- VERKAUF der Immobilie
- VERMIETUNG der Immobilie

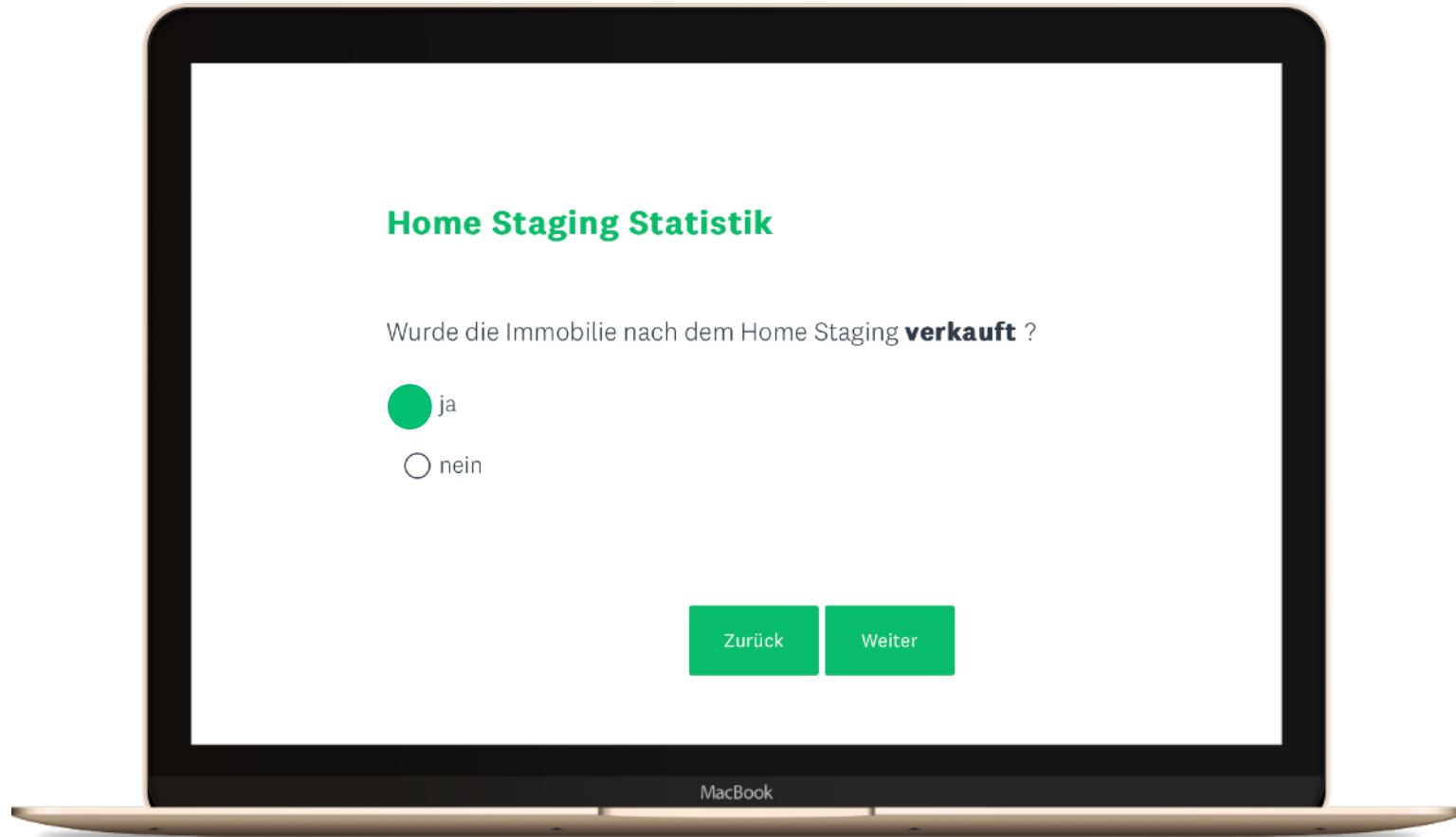
Zurück

Weiter

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community



The image shows a laptop screen with a survey form. The form has a white background and a black border. At the top, the title 'Home Staging Statistik' is written in green. Below it, the question 'Wurde die Immobilie nach dem Home Staging **verkauft**?' is displayed. There are two radio button options: 'ja' (selected) and 'nein'. At the bottom of the form, there are two green buttons labeled 'Zurück' and 'Weiter'. The laptop is a gold MacBook, with the name 'MacBook' visible on the bottom bezel.

## Home Staging Statistik

Wurde die Immobilie nach dem Home Staging **verkauft** ?

ja

nein

Zurück

Weiter

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

## Home Staging Statistik

\* Um welche **Art des Auftrags** handelte es sich ?

- Home Staging (inkl. Umsetzung )
- Musterwohnung
- Home Staging Beratung ( Umsetzung erfolgt durch Auftraggeber )
- virtuelles Home Staging

Welcher **Immobilientyp** wurde gestaged ?

- Haus ( inkl. RH,DHH, MFH )

MacBook



# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

Welcher **Immobilientyp** wurde gestaged ?

- Haus ( inkl. RH,DHH, MFH )
- Wohnung

Wie war der **Zustand der Immobilie** zum Zeitpunkt der Home Staging  
**BEAUFTRAGUNG ?**

- guter Zustand bis zu leicht renovierungsbedürftig
- schlechter Zustand = stark renovierungsbedürftig bis zur Notwendigkeit einer Vollsanierung
- Neubauobjekt bzw. frisch sanierte Bestandsimmobilie ( Neubauniveau )

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

Wie war der **Zustand der Immobilie** zum Zeitpunkt der Home Staging  
**BEAUFTRAGUNG ?**

- guter Zustand bis zu leicht renovierungsbedürftig
- schlechter Zustand = stark renovierungsbedürftig bis zur Notwendigkeit einer Vollsanierung
- Neubauobjekt bzw. frisch sanierte Bestandsimmobilie ( Neubauniveau )

Die Immobilie stand **zum Zeitpunkt der Home Staging Umsetzung...**

- ( weitgehend) **leer** ( auch nach Entrümpfung )
- wurde in der Verkaufsphase noch **bewohnt**

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

Die Immobilie stand **zum Zeitpunkt der Home Staging Umsetzung...**

- ( weitgehend) **leer** ( auch nach Entrümpfung )
- wurde in der Verkaufsphase noch **bewohnt**

Wer war der **Auftraggeber** ? ( Rechnungsempfänger )

- Eigentümer privat
- Makler
- gewerblicher Verkäufer ( Bauträger, Projektentwickler, Investor,... )
- Kostenteilung von Eigentümer( privat oder gewerbl. ) / Makler

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

Wer war der **Auftraggeber** ? ( Rechnungsempfänger )

- Eigentümer privat
- Makler
- gewerblicher Verkäufer ( Bauträger, Projektentwickler, Investor,... )
- Kostenteilung von Eigentümer( privat oder gewerbl. ) / Makler
- Andere (bitte spezifizieren)

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

War die Immobilie **vor** dem Home Staging bereits in der **Vermarktung** ?

ja

nein

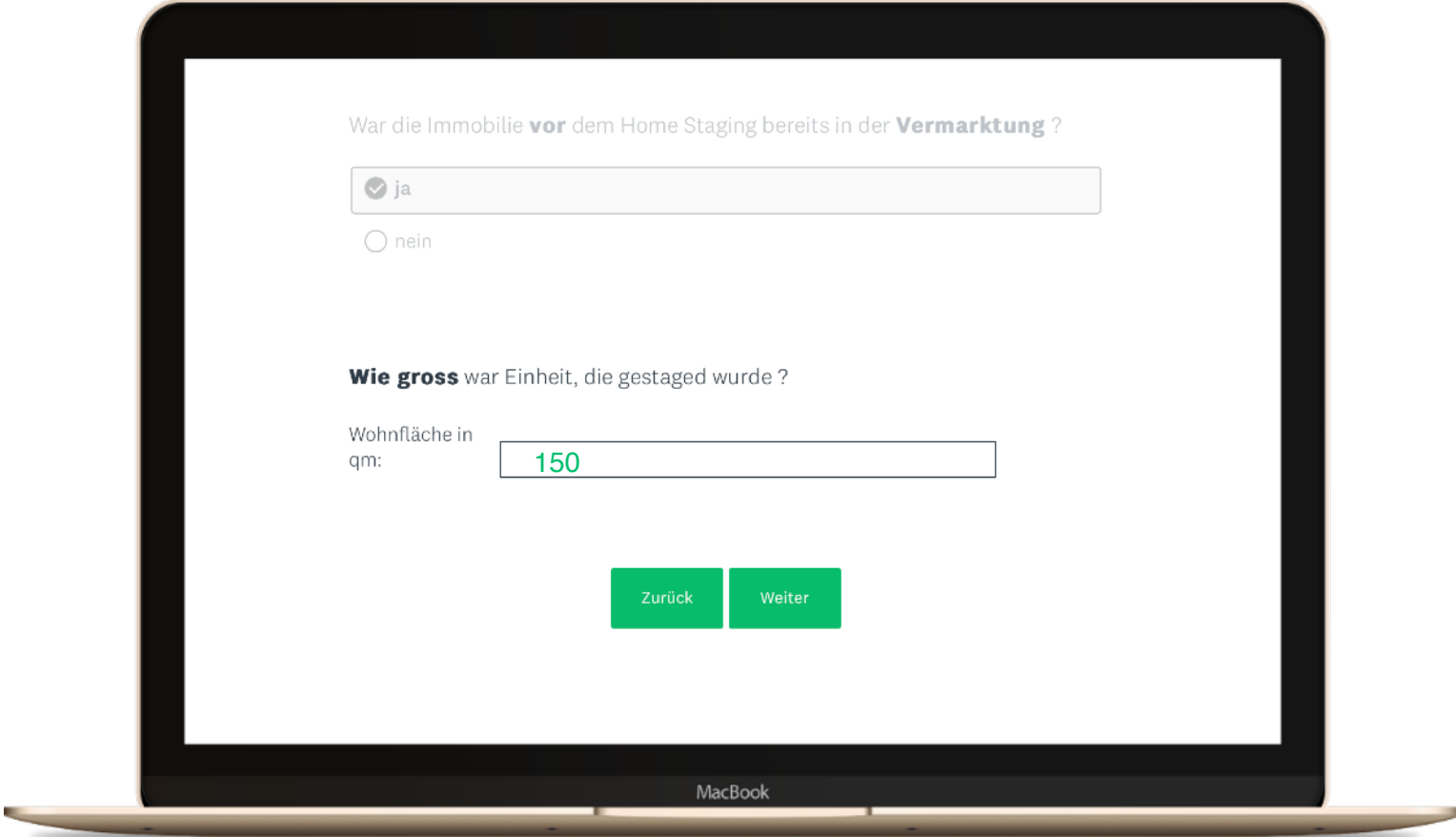
**Wie gross** war Einheit, die gestaged wurde ?

Wohnfläche in  
qm:

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community



War die Immobilie **vor** dem Home Staging bereits in der **Vermarktung** ?

ja

nein

**Wie gross** war Einheit, die gestaged wurde ?

Wohnfläche in qm:

Zurück Weiter

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

! Geben Sie bitte eine Zahl ein. Dezimalstellen, Prozentwerte und nicht numerische Zeichen sind nicht zulässig.

\* Welchen **Preis** hatte dein **Home Staging brutto** ( inkl. MwSt ) ?  
( beinhaltet: Konzept, Umsetzung, Möbelmiete - inkl. Verlängerungen,  
Transport, Auf-,Abbau ) OHNE Entrümpfung, Renovierung, Reinigung,  
Möbelverkauf, etc.

Summe in €

Zurück

Weiter

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

## Home Staging Statistik

\* Wie war der **Marktwert** der Immobilie vor dem Home Staging ? ( laut **Wertermittlung** )

Betrag in €

Zurück

Weiter

MacBook



# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

## Home Staging Statistik

\* Zu welchem **Angebotspreis** wurde die Immobilie nach dem Home Staging veröffentlicht ?

Preis in €

Zurück

Weiter

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

## Home Staging Statistik

\* Wie hoch war der erzielte **Verkaufspreis** ?

VKP in €

Zurück

Weiter

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

## Home Staging Statistik

\* Wie lang war der **Vermarktungszeitraum** ? ( Anzahl Tage zwischen der 1. Besichtigung nach der Home Staging Maßnahme und der Kaufzusage durch den finalen Käufer )

Anzahl Tage

Zurück

Weiter

MacBook

# Home Staging STATISTIK

der Staging Community

## Home Staging Statistik

Vielen Dank für die Teilnahme an der Umfrage!

MacBook

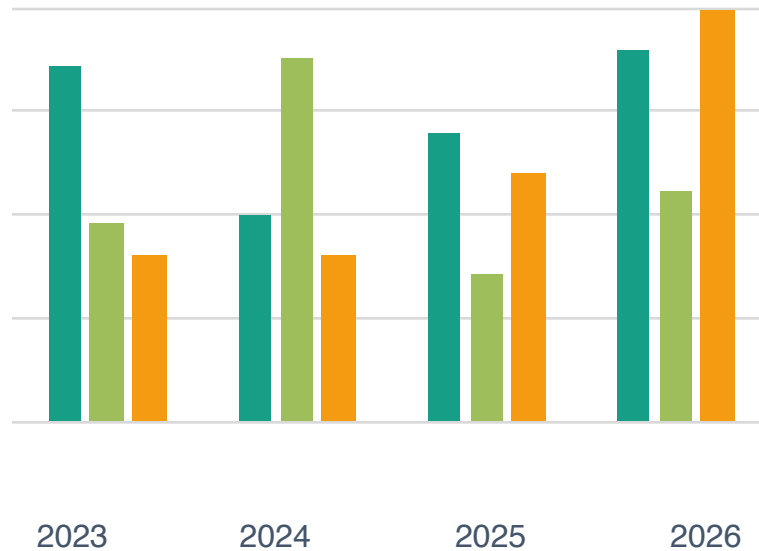
# Home Staging STATISTIK

der Staging Community



# Home Staging STATISTIK

Wie geht es jetzt weiter?



2023 BETA Phase

Datenblatt herunterladen und rückwirkend einige Projekte erfassen, evtl. Optimierungen



2024 START

Erfasse **alle** HS Projekte in Datenblatt und Statistik. Erste Auswertungen voraus. Mitte 24



2025, 2026 ....

Mit steigender Zahl der erfassten Projekte wird die Statistik immer aussagekräftiger



## TO-DO

- Datenblatt und Anleitung herunterladen
- für 2023 rückwirkend Infos zu Projekten zusammentragen
- in Statistik eingeben
  - evtl. Optimierungsvorschläge an Heike
- ab 2024 alle Projekte in Statistik eingeben



# DU bist verantwortlich für den Erfolg

Jede Eingabe zählt

100%

Fülle für **alle** Projekte das Datenblatt aus - Routine entwickeln

100%

Erfasse wirklich **alle** Projekte in der Statistik - losgelöst vom Erfolg

100%

Mein Team und ich stehen Dir **jederzeit** zur Seite bei Fragen

100%

Die Überzeugungskraft aus den künftigen Auswertungen ist **100%** deiner Mühe wert.





F

R

A

G

E

N

D A N K E !