DGHR

Jetzt mit Vergleichsbetrachtung
aus den vier Erhebungszeiträumen

DGHR
HOME STAGING IN ZAHLEN

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

Dezember 2024 – 4. Auflage

DIE WICHTIGSTEN ERKENNTNISSE AUF EINEN BLICK

HOME STAGING HAT SICH ALS FESTER BESTANDTEIL DES DEUTSCHEN IMMOBILIENMARKTES ETABLIERT

TOP 1: MEHR GELD VERDIENEN DURCH HOME STAGING

Immobilien, die von DGHR-Mitgliedern professionell gestaged werden, erzielen bei 33% der Verkäufe einen Preis über dem ursprünglichen Angebotspreis. Dies entspricht einem Rückgang von 7% im Vergleich zur letzten Statistik aus März 2021. Der Rückgang reflektiert die seit 2022 zunehmend anspruchsvolleren Marktbedingungen, die durch steigende Zinsen und Baukosten gekennzeichnet sind und zu einer geringeren Nachfrage sowie sinkenden Immobilienpreisen geführt haben. Bemerkenswert ist jedoch, dass die Höhe der erzielten Mehrerlöse nur geringfügig gesunken ist: Während zuvor 18,9% der Verkäufe Mehrerlöse von über 15% erzielten, liegt dieser Wert aktuell bei 18,6%. Zudem bleibt Home Staging ein klarer Wettbewerbsvorteil: In 32% der Fälle wird eine Preissteigerung von bis zu 5% erreicht – ein Mehrwert, der im hochpreisigen Segment oft mehrere zehntausend Euro bedeutet.

TOP 2: MEHR TEMPO BEIM IMMOBILIENVERKAUF

Trotz der seit 2022 herausfordernden Entwicklungen auf dem deutschen Immobilienmarkt, geprägt von steigenden Zinsen und Baukosten, belegen die Zahlen eindrucksvoll die Effektivität von Home Staging bei der Beschleunigung von Immobilienverkäufen. Konkret: 75% der von DGHR-Mitgliedern gestagten Immobilien wurden innerhalb von 12 Wochen verkauft, 49% sogar innerhalb von nur 4 Wochen, und 11% fanden bereits nach der ersten Besichtigung einen Käufer. Diese Ergebnisse sprechen für sich.

Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 2.150

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

DIE WICHTIGSTEN ERKENNTNISSE AUF EINEN BLICK

TOP 3: MEHR PROFIS INVESTIEREN IN HOME STAGING UNTERSTÜTZUNG

Immobilienprofis wie Makler und Bauträger erkennen zunehmend den Mehrwert von Home Staging und integrieren diese Dienstleistung, unterstützt durch die DGHR, fest in ihre Vermarktungsstrategien. Dabei investieren immer mehr von ihnen eigenständig in Home Staging, um Verkaufsprozesse zu optimieren. Konkret belegen die Zahlen: 27% der Makler und 19% der Bauträger/Projektentwickler tragen die Kosten für Home Staging aus eigener Tasche, was insgesamt 46% der DGHR-Aufträge ausmacht. Dennoch bleiben Immobilieneigentümer, darunter auch Fix-&-Flip-Investoren, mit einem Anteil von 40% die größte Auftraggeber-gruppe. Diese Entwicklung verdeutlicht: DGHR Home Staging hat sich als professionelles und wirksames Instrument zur Verkaufsförderung auf dem deutschen Immobilienmarkt etabliert.

TOP 4: MEHR NACHFRAGE NACH FULL-SERVICE HOME STAGING

Die überwiegende Mehrheit der Auftraggeber (83%) entscheidet sich heute im Erhebungszeitraum 2021 – 2024 für den umfassenden Komplett-Service der DGHR Home Stager, der sowohl Leihmöblierung als auch Handwerkerleistungen umfasst. Die Option einer reinen Beratung – mit anschließendem „Do-It-Yourself“ – hat mit nur 0,7% aller Aufträge deutlich an Bedeutung verloren. Diese Entwicklung zeigt: Immobilienverkäufer schätzen nicht nur den Wert von Home Staging als lohnende Investition, sondern auch den hohen Mehrwert und die Effizienz, die eine Zusammenarbeit mit professionellen DGHR Home Stagern bietet.

TOP 5: MEHR SOFORT-ENTSCHEIDUNGEN FÜR HOME STAGING

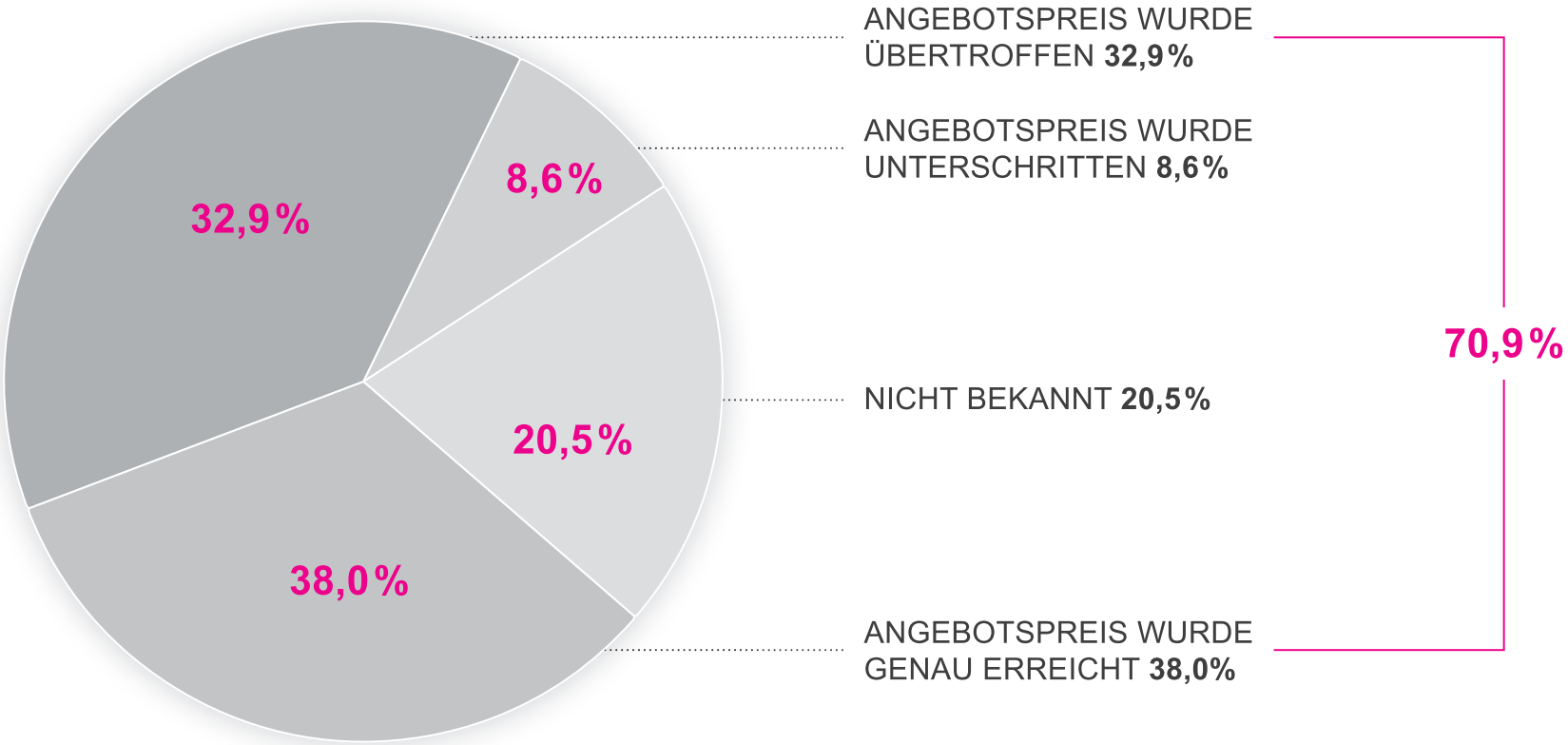
Der Vergleich zwischen 2014 und 2024 verdeutlicht einen klaren Trend: Home Staging wird immer öfter vor der Erstvermarktung beauftragt. Aktuelle Zahlen aus dem Erhebungszeitraum 2021 – 2024 belegen, dass nur noch 14% der Immobilien vor der Beauftragung eines DGHR Home Stagers zunächst ohne Home Staging am Markt angeboten wurden. In 86% der Projekte wurde die Immobilie bereits vor der Erstvermarktung professionell aufbereitet. Diese Entwicklung unterstreicht eindrucksvoll: “Home Staging hat sich als fester Bestandteil des deutschen Immobilienmarktes etabliert.”

Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 2.150

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

ERZIELTE VERKAUFSPREISE MIT HOME STAGING

In mehr als 70 % 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.

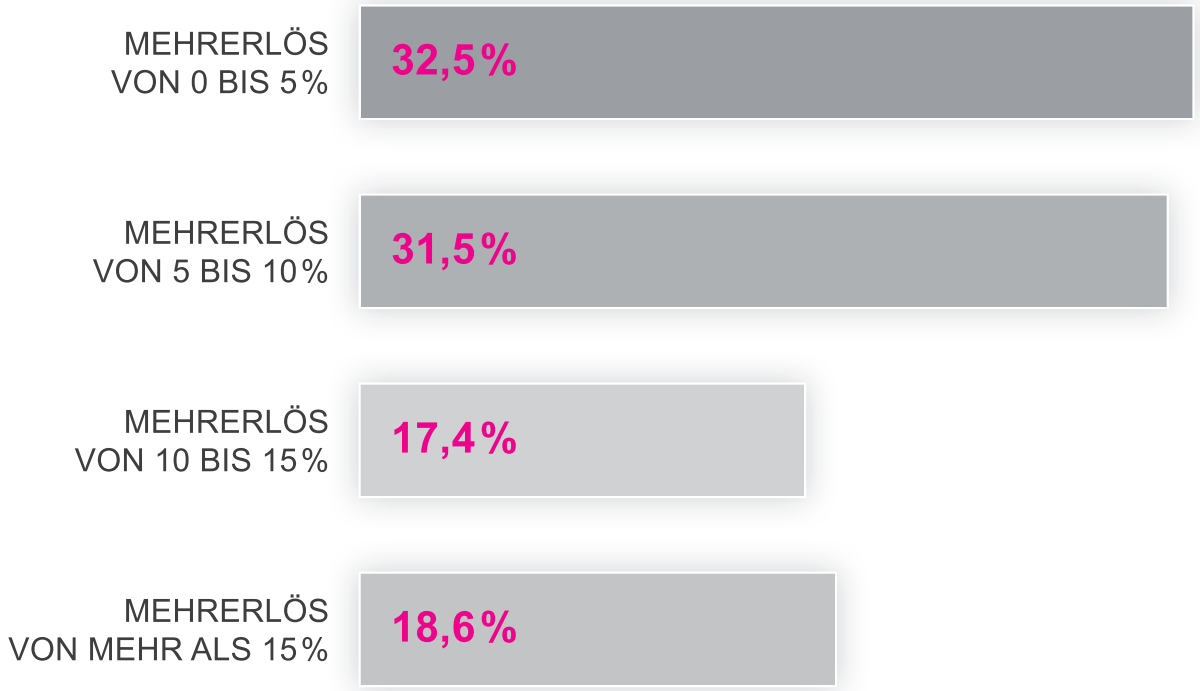


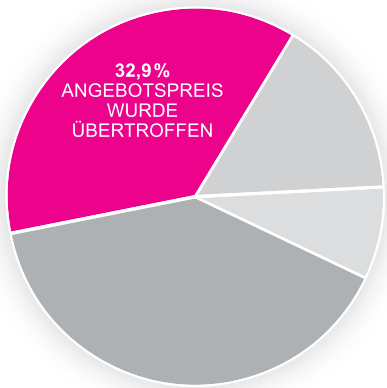
Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 1.873

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

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.



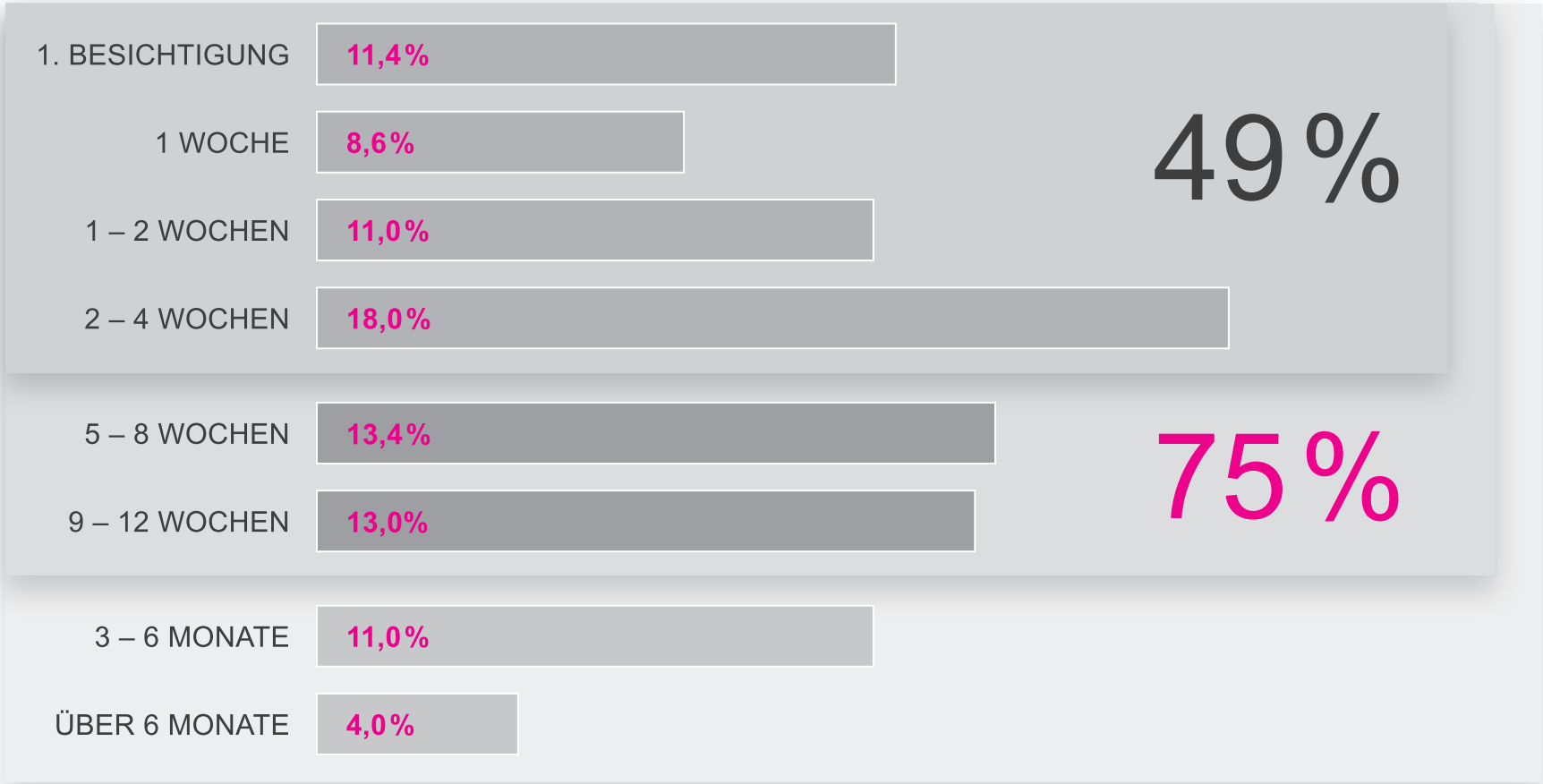


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 650, Anzahl der Immobilienverkäufe, wo der Angebotspreis mit Home Staging übertroffen wurde

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

DAUER DER VERMARKTUNGSPHASE NACH HOME STAGING

Knapp die Hälfte der mit Home Staging vermarkteten Objekte sind innerhalb von maximal vier Wochen verkauft – davon 11,4 % bereits nach der ersten Besichtigung. Drei Viertel der mit Home Staging vermarkteten Immobilien sind nach 12 Wochen verkauft.

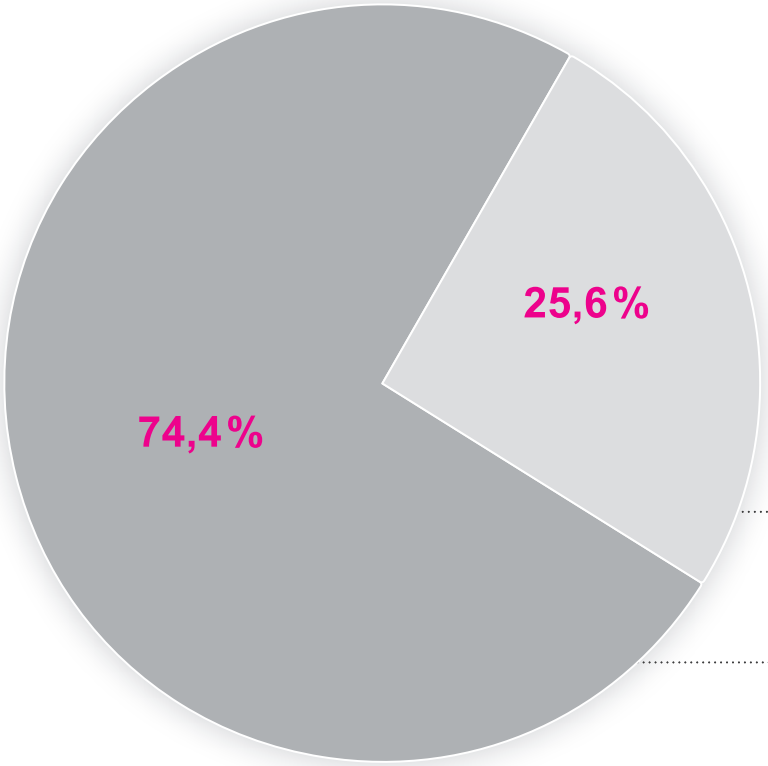


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 1.749, Gesamtanzahl abzüglich „nicht bekannt“ Nennungen

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

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 25,6 % der Fälle kommt Home Staging erst zum Einsatz, nachdem eine Immobilie vorher bereits erfolglos am Markt war.



OBJEKT WAR BEREITS VORHER IN DER VERMARKTUNG **25,6 %**

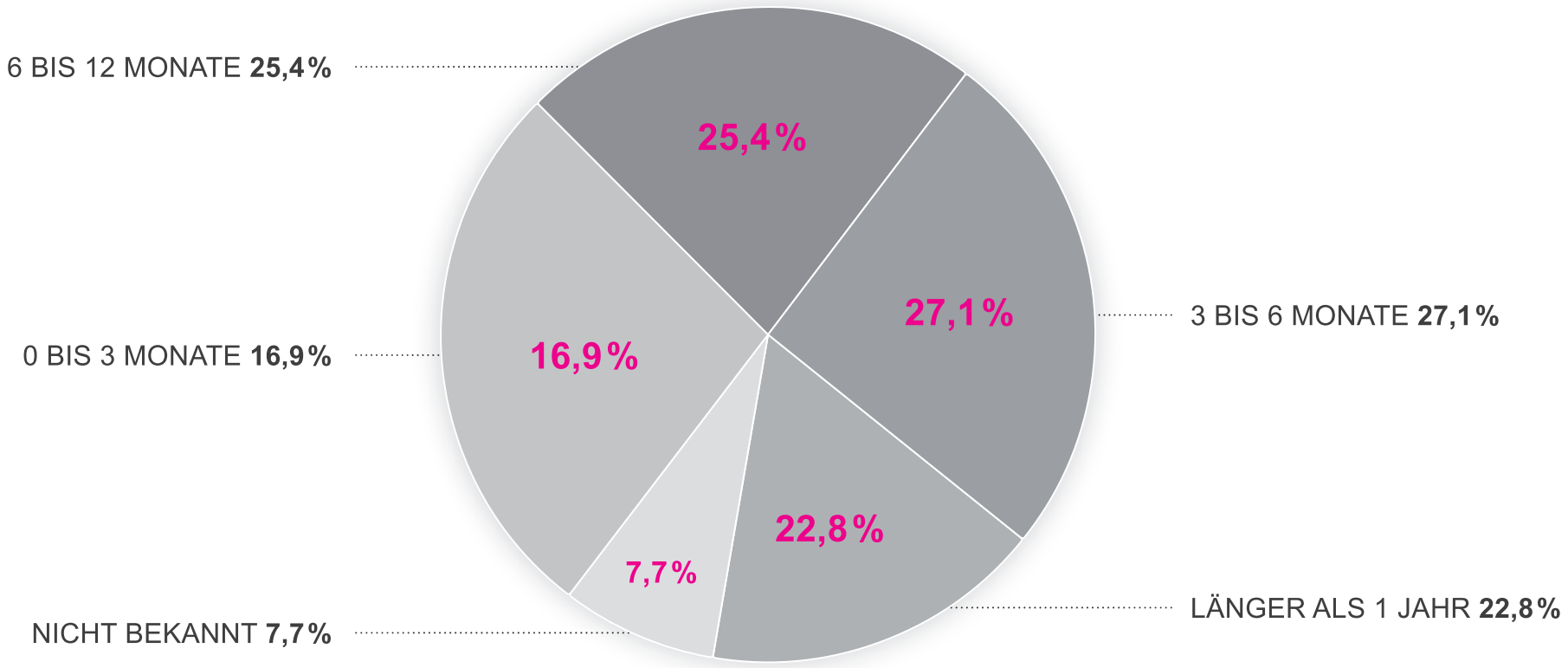
HOME STAGING WURDE VOR ERSTVERMARKTUNG IN AUFTRAG GEGEBEN **74,4 %**

Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 2.128

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

DAUER DER VORVERTRIEBSZEIT OHNE HOME STAGING

Knapp 50 % 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.

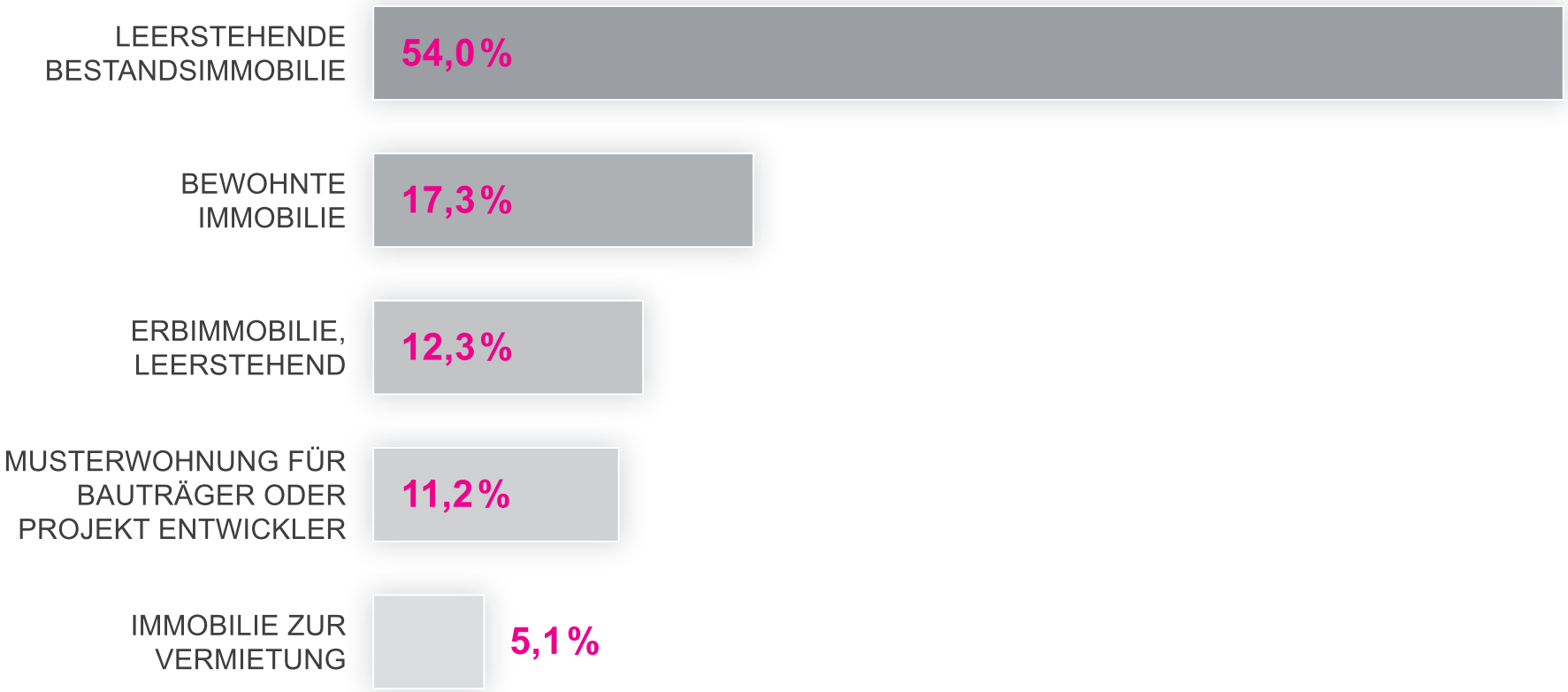


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 543, Anzahl der Immobilien, die vorher bereits ohne Home Staging in der Vermarktung waren

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

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.

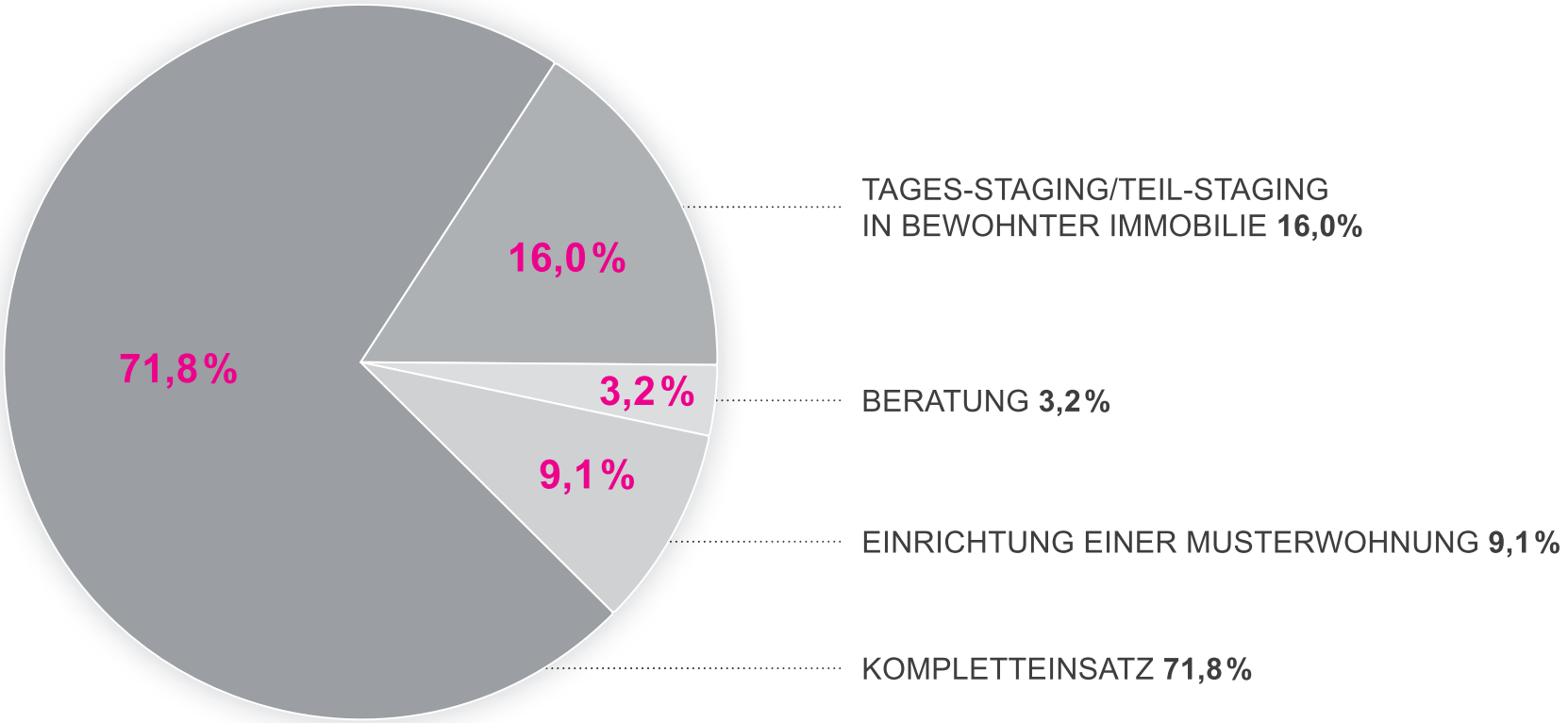


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 2.136

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

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 16 % der Aufträge erfolgen in Form von sogenannten „Tages- oder Teil-Stagings“ in bewohnten Immobilien unter Einbeziehung des noch vorhandenen Mobiliars.

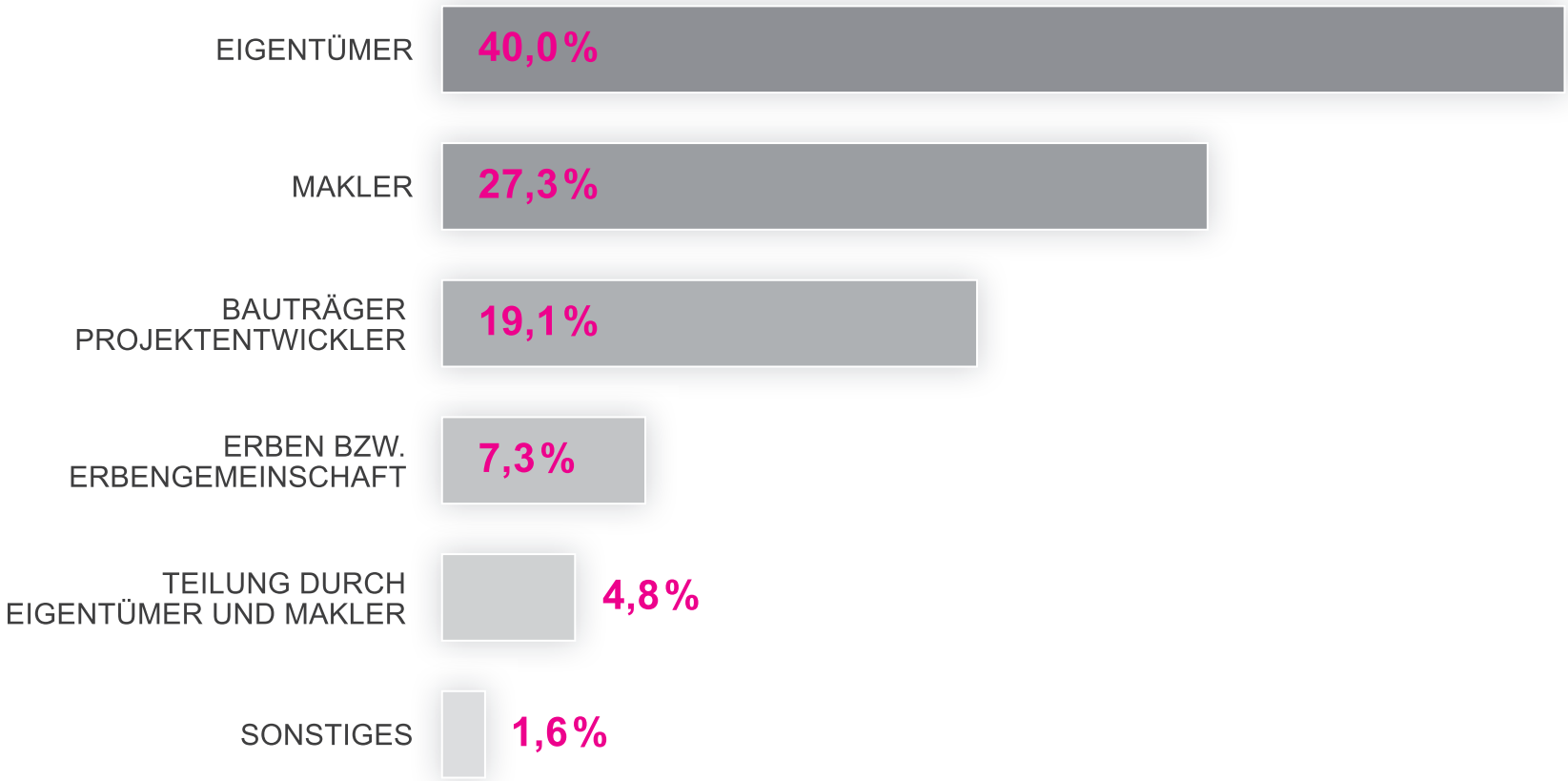


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 2.143

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

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 19,1 % 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 – 2024
Fallzahl: 2.145

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

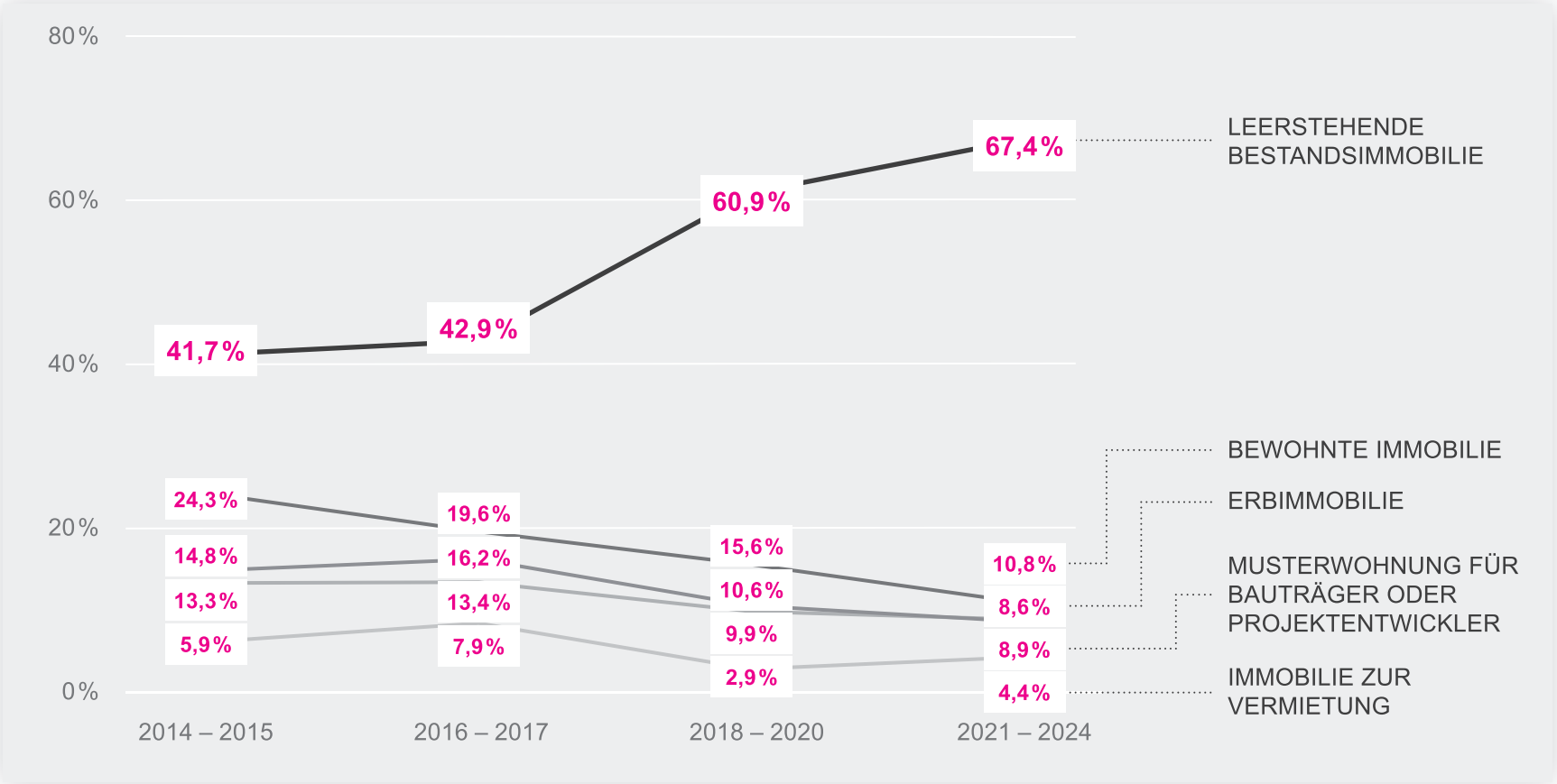
DGHR

DGHR
HOME STAGING IN ZAHLEN

Vergleichsbetrachtung aus den vier Erhebungszeiträumen
2014/2015, 2016/2017, 2018 – 2020, 2021 – 2024

VERGLEICHSBETRACHTUNG 2014 – 2024
HOME STAGING IN VERSCHIEDENEN IMMOBILIENKATEGORIEN

Mit 67,4 % 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 10,8 % im letzten Erhebungszeitraum.

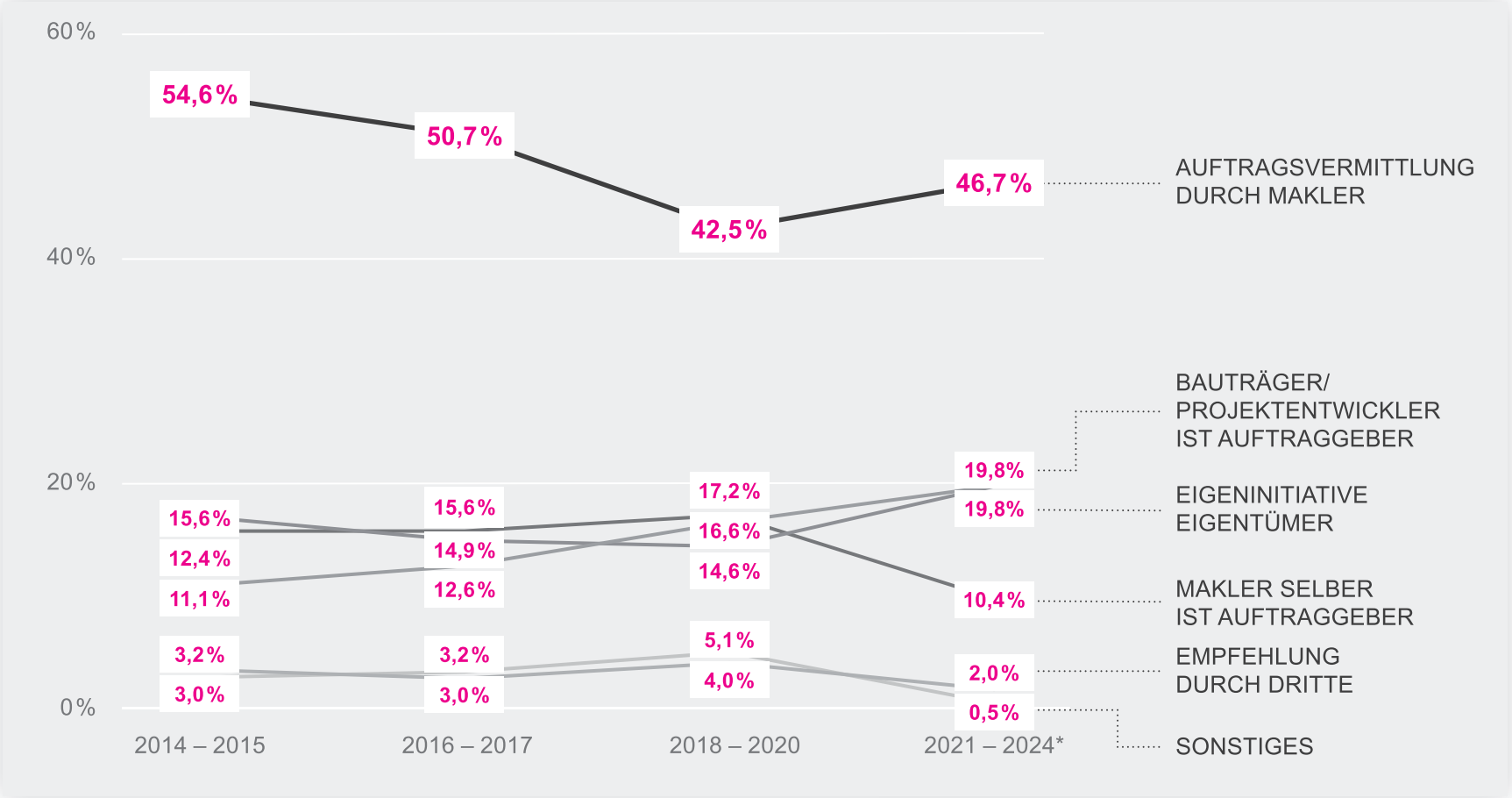


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 2.136

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

VERGLEICHSBETRACHTUNG 2014 – 2024
ZUSTANDEKOMMEN DES AUFTRAGSKONTAKTS

Die Entwicklung zeigt: Die Bedeutung des Maklers als reiner Kontaktvermittler nimmt wieder etwas zu. Eigentümer, Bauträger oder Investoren suchen und beauftragen immer häufiger in Eigenregie.



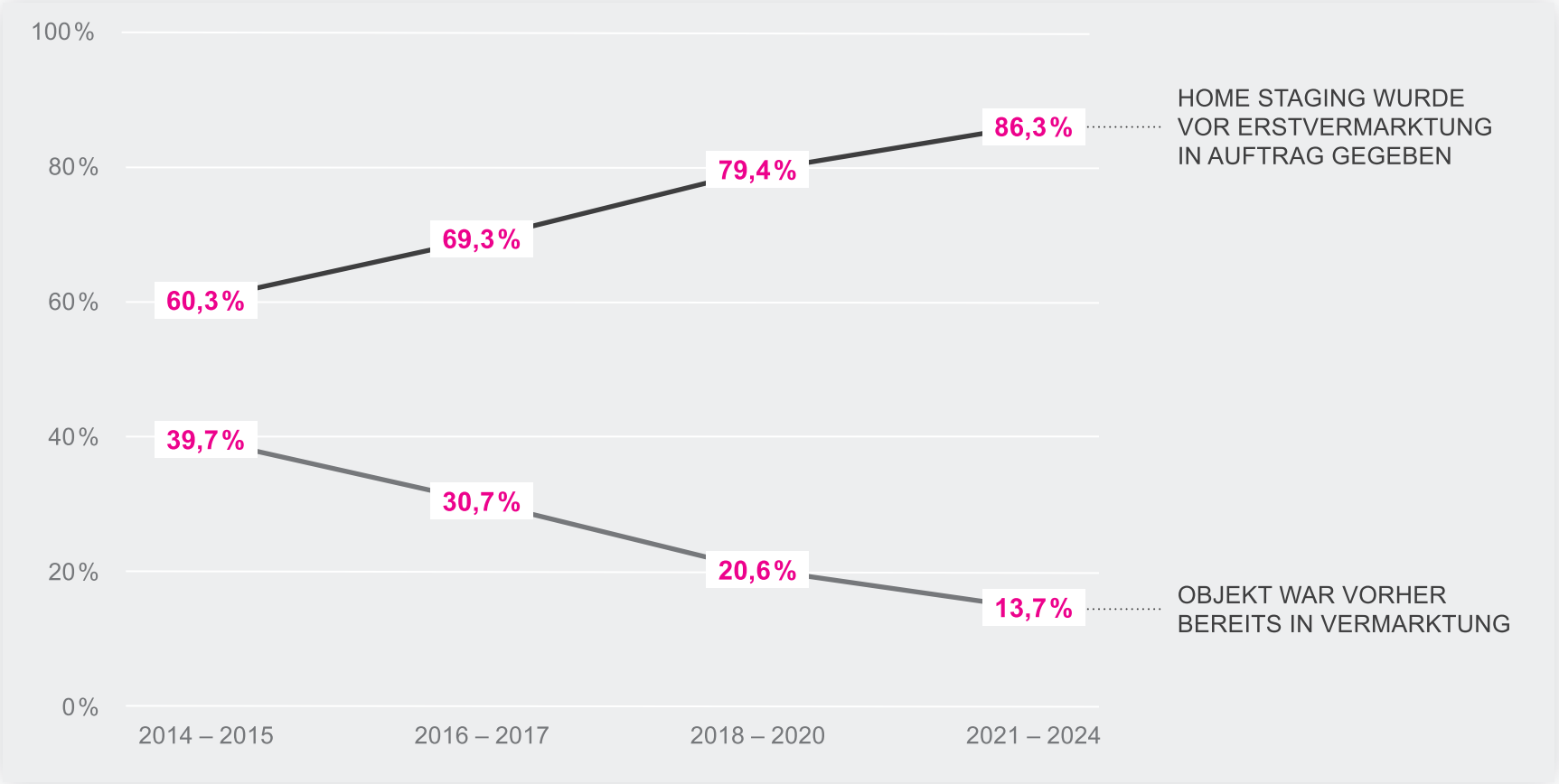
*0,7 % ..... **NEU:** EIGENE KALTAQUISE BEIM EIGENTÜMER (AB 2021)

Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 2.143

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

VERGLEICHSBETRACHTUNG 2014 – 2024
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, reduzierte sich diese Zahl bis Ende 2024 auf nur noch 13,7%. Das heißt: Inzwischen wird in 86,3% der Fälle Home Staging von vornherein beauftragt.

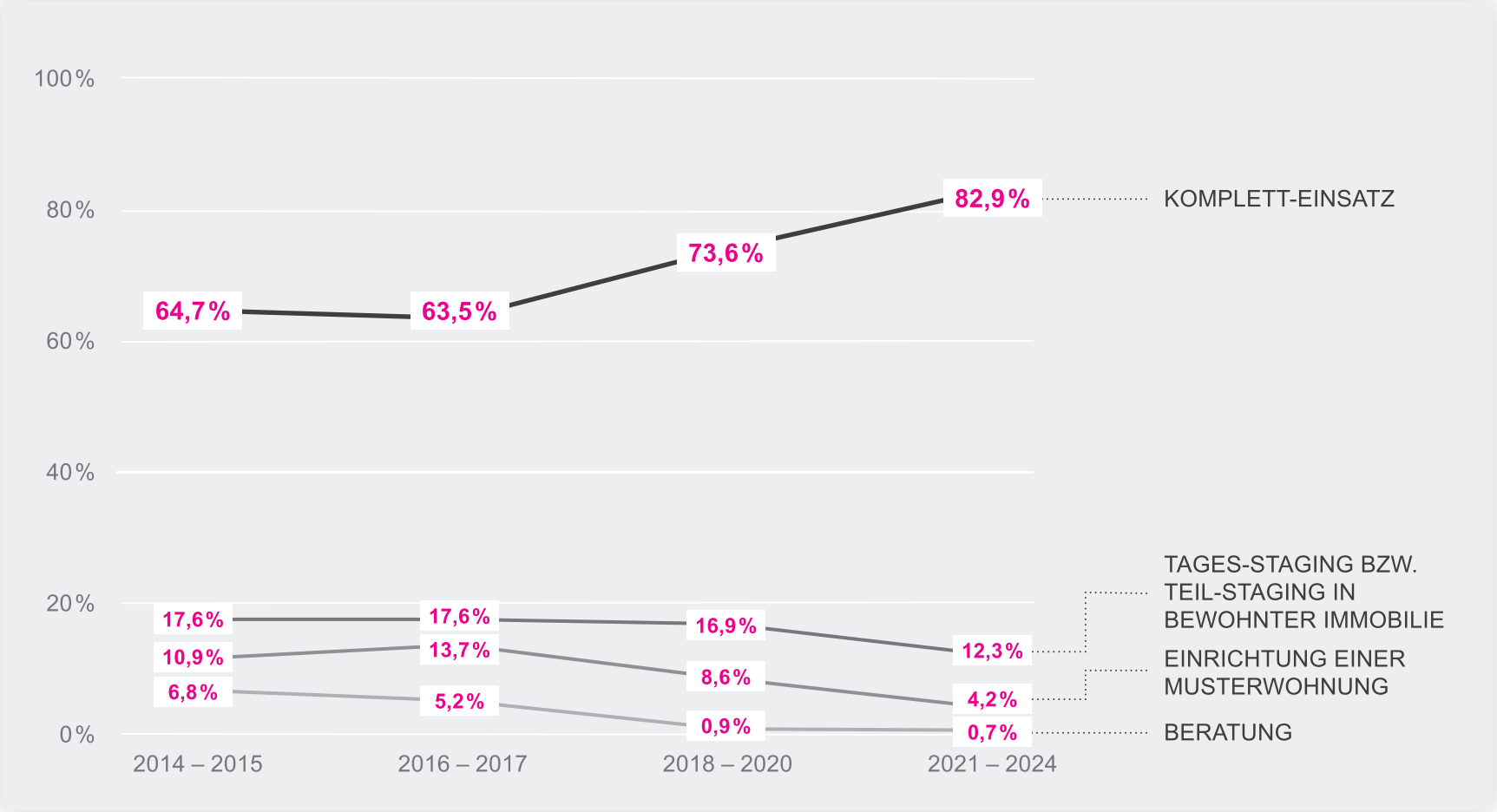


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 2.128

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

VERGLEICHSBETRACHTUNG 2014 – 2024
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.

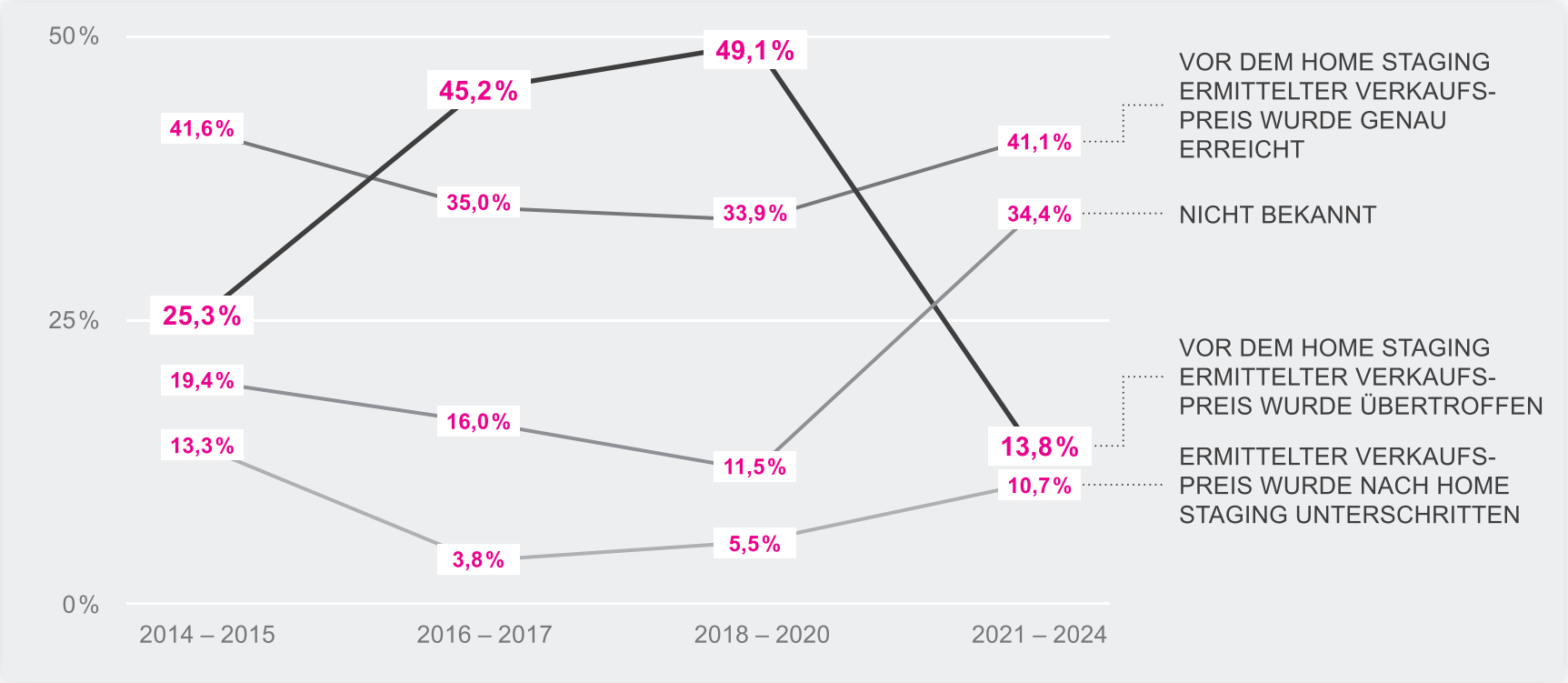


Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 2.143

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

VERGLEICHSBETRACHTUNG 2014 – 2024
ERZIELTER VERKAUFSPREIS MIT HOME STAGING

Die Entwicklung zeigt, dass der Anteil der Verkäufe mit Mehrerlösen durch den Einsatz von DGHR Home Stagern zunächst deutlich gestiegen ist – von 25,3 % in 2014/2015 auf knapp 50 % im Zeitraum 2018 – 2020. Allerdings ging dieser Anteil in der vierten Erhebung aufgrund der seit 2022 angespannten Lage auf dem Immobilienmarkt auf 13,8 % zurück. Gleichzeitig ist jedoch ein positiver Trend erkennbar: Der Anteil der gestagten Immobilien, die den ermittelten Kaufpreis exakt erreichen, ist von 33,9 % (2018 – 2020) auf 41,1 % (2021 – 2024) gestiegen, was ein Zeichen für die Stabilität und den nachhaltigen Nutzen von Home Staging in einem schwierigen Marktumfeld ist.



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 1.873

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de

INFORMATIONEN ZUR DATENERHEBUNG

Studientyp: Internetbasierte freiwillige statistische Erhebung unter Mitgliedern der DGHR
Gesamtanzahl erfasster Immobilientransaktionen mit Home Staging: 2.150 (Stichtag 31.12.2024)
Erfassungszeitraum: 2014 bis 2024 (Beginn der dynamischen Datenerfassung am 20.10.2015)

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

© Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign e.V.
www.dghr-info.de