



HOME STAGING

Was kann es wirklich?

Dr. Barbara Perfahl

HOME STAGING

= optimale Vorbereitung einer Immobilie für den Verkauf

*auf der Basis
wohnpsychologischer und
verkaufpsychologischer
Erkenntnisse*



seit ca. 2005 in D/Ö

seit 2010 DGHR, 2016 ÖGHR

2025 ca. 30 Anbieter in Ö

1972

Barb Schwarz

REDUZIEREN / ENTPERSONALISIEREN

.....



WOHNLICH GESTALTEN



NUTZUNG ZEIGEN



VORZÜGE DER RÄUME ZEIGEN

.....



>> SCHNELLERER VERKAUF,
MEHR €€€



DER INTERESSENT WEISß
NUR, WAS ER SIEHT.
NICHT, WAS SEIN KÖNNTE.
(BARB SCHWARZ)

WAS WIRD BEIM HOME STAGING
GEMACHT?



Erstbesichtigung





aufräumen / entrümpeln

ggf. Küche / Einbauschränke raus

kleinere Reparaturen





Tiefenreinigung

Gestaltungskonzept
Leihmöbeln + Dekoration







Echte Möbel

Punktuell Attrappen

Beleuchtung

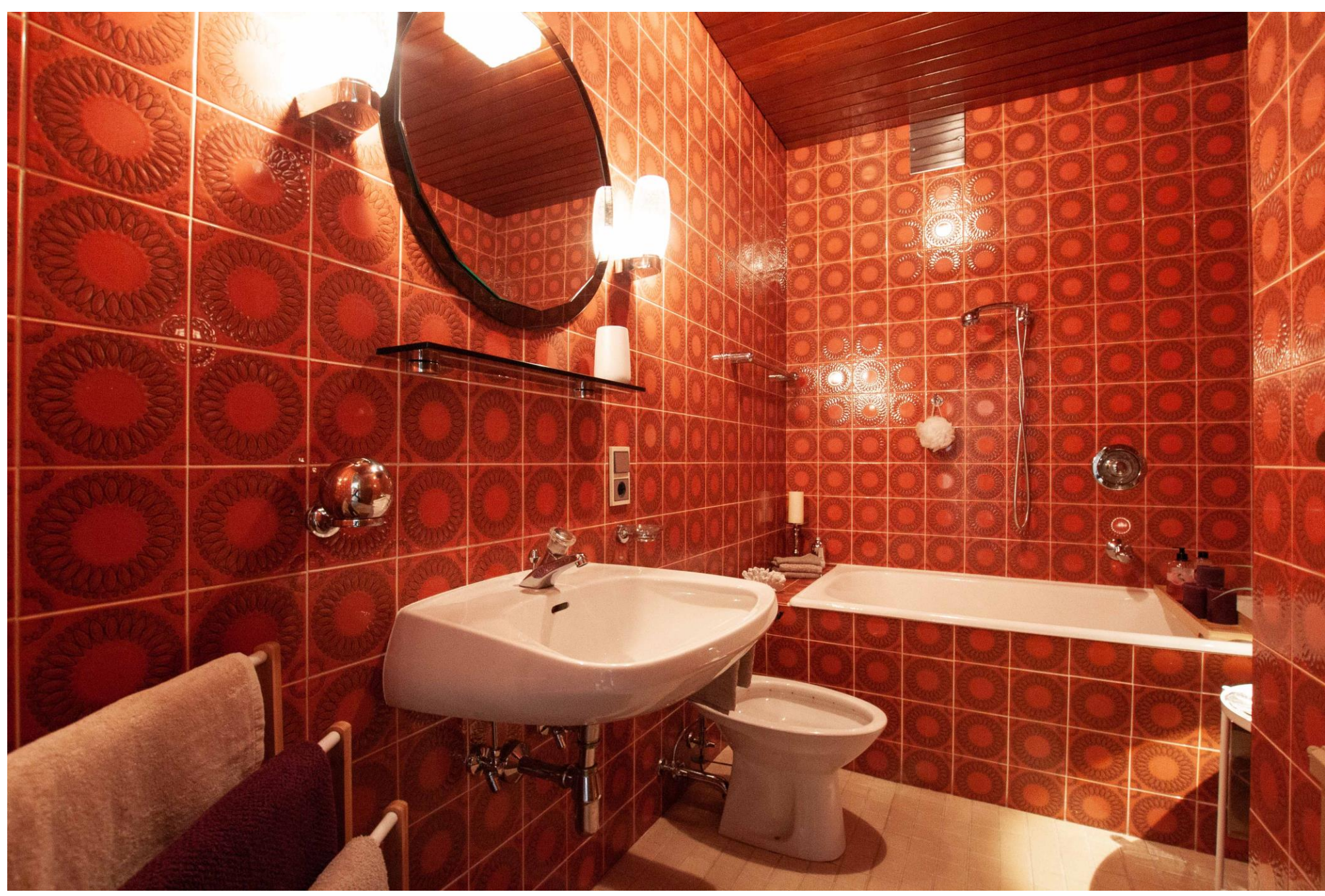




ggf. Küchenattrappe









Dauer Arbeiten im Projekt:

2 – 5 Tage

ggf. vorher Handwerker

Home Staging bleibt bis nach dem Verkauf!





DEN 1. EINDRUCK
OPTIMIEREN









JEDEM RAUM EINE
FUNKTION







OPTIMIEREN VON LICHT





MAXIMIEREN VON PLATZ





ZEIGEN VON
RAUMPROPORTIONEN
& BETONEN VON
RAUMVORZÜGEN





DEKORATION FÜR
WOHLFÜHLATMOSPHERE





EIN HARMONISCHES FARBSCHEMA





*Wir lassen den
Interessenten erleben, wie
es sich anfühlen würde,
hier zu wohnen.*

WAS KANN HOME STAGING



- Interesse wecken (höhere Attraktivität im Internet & Exposé)
- die Stärken einer Immobilie sichtbar werden lassen
- die Nutzungsmöglichkeiten zeigen
- Kaufentscheidung erleichtern
- Anregungen für die Einrichtung und Raumgestaltung

RESULTAT



SCHNELLERER VERKAUF!



VERKAUFSDAUER

Ohne Home Staging: 6 - 12 Monate

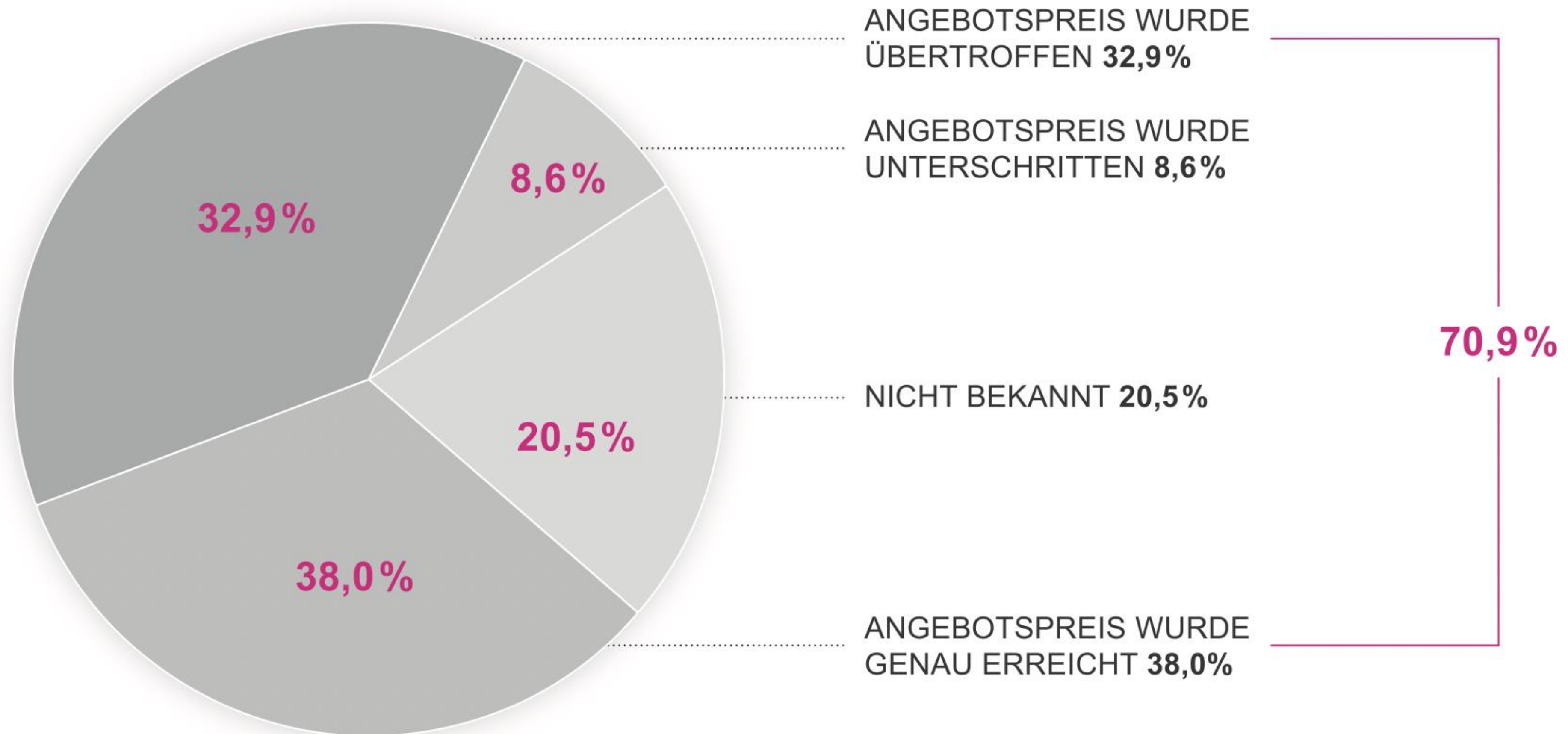
Mit Home Staging:



KAUM VERHANDELN - MEHR €€€



PREIS



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 1.873

PREIS

MEHRERLÖS
VON 0 BIS 5%

32,5%

MEHRERLÖS
VON 5 BIS 10%

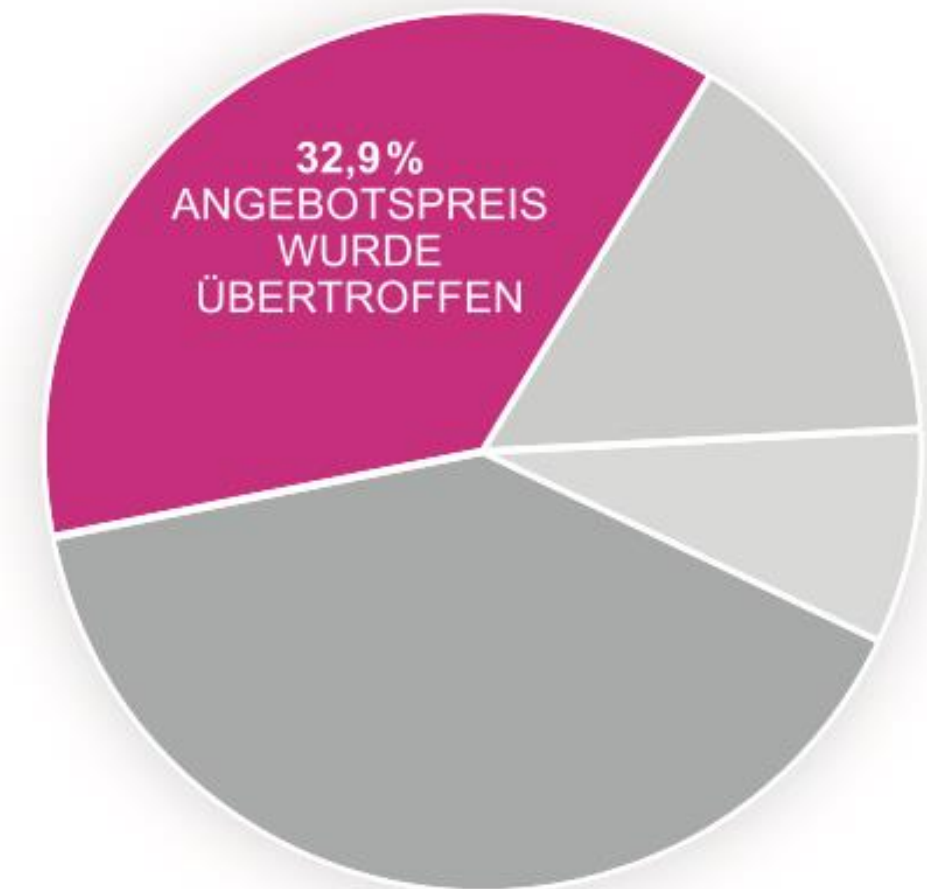
31,5%

MEHRERLÖS
VON 10 BIS 15%

17,4%

MEHRERLÖS
VON MEHR ALS 15%

18,6%





VERKAUF VON PROBLEMIMMOBILIEN





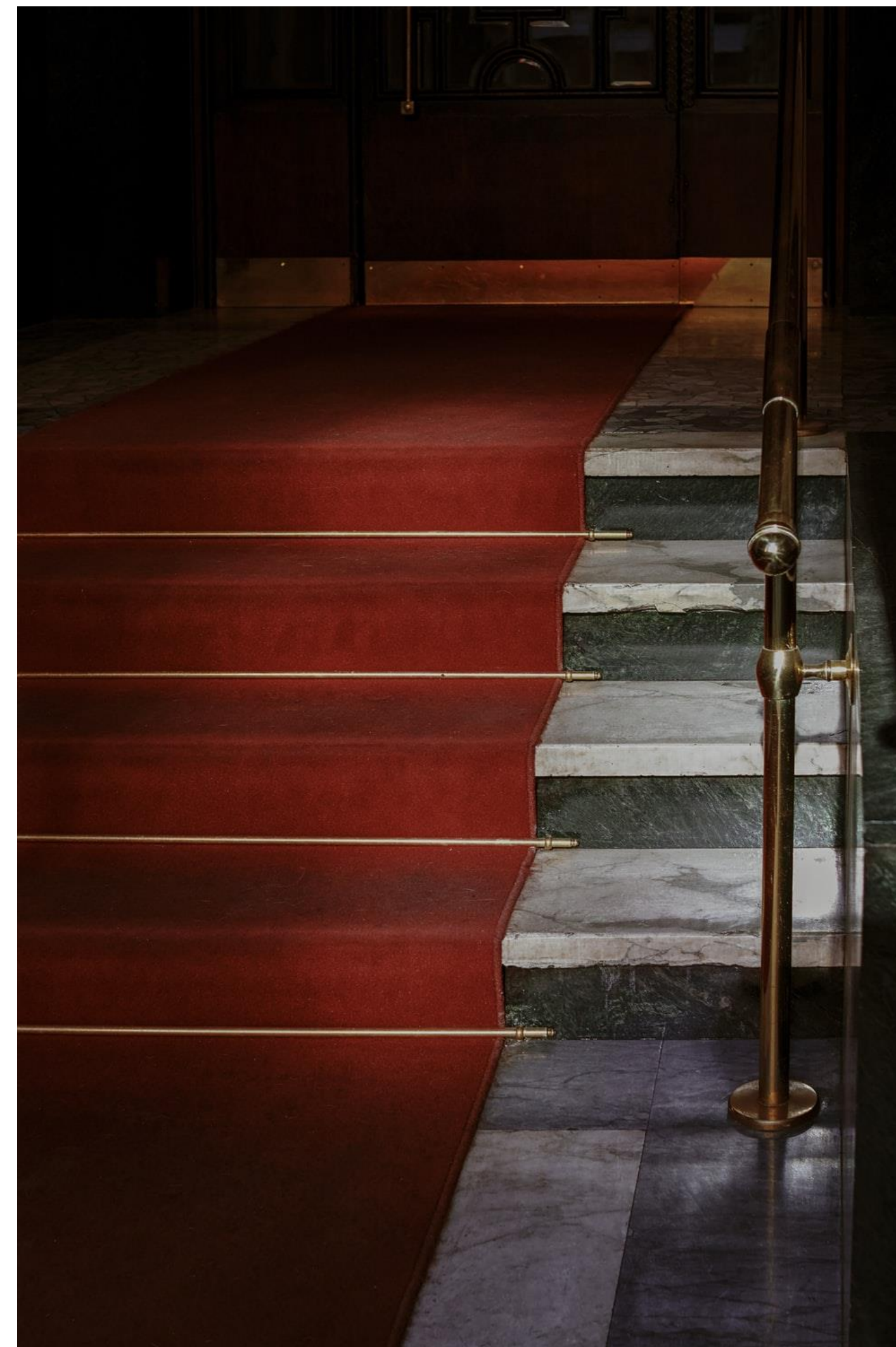
VIEL WENIGER STRESS FÜR DEN VERKÄUFER





DER KÄUFER FÜHLT
SICH ERNST
GENOMMEN

(SEHR TEURES
PRODUKT!)



UNTERSTÜTZUNG FÜR DEN KÄUFER BEI DER KAUFENTSCHEIDUNG



WAS KANN HOME STAGING
NICHT?



PREISE ZAUBERN





MÄNGEL UND
NACHTEILE
VERSCHWINDEN
LASSEN



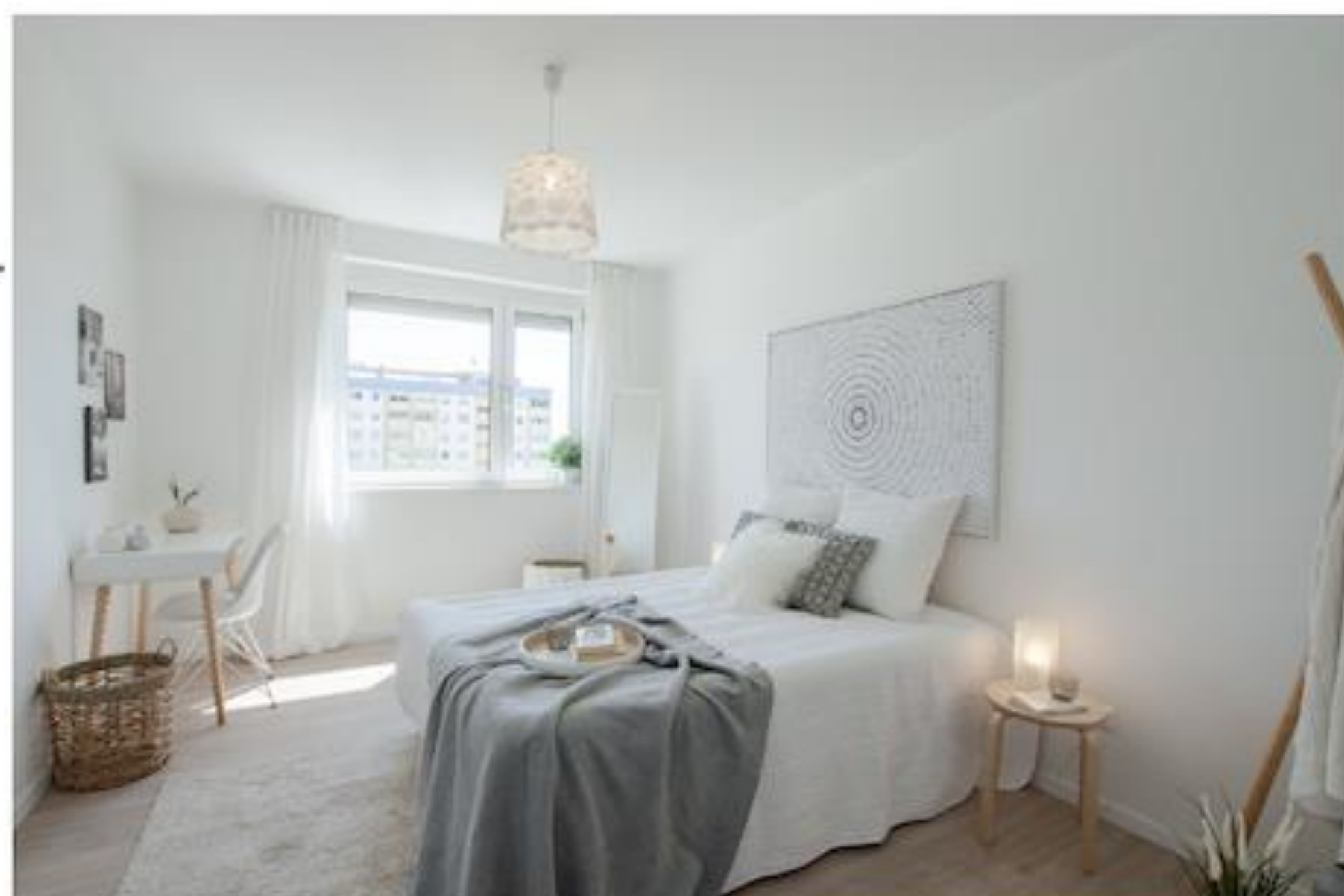
WARUM NICHT
HÄUFIGER?

MISSVERSTÄNDNIS 1

„Home Staging eignet sich nur für bestimmte Objekte“

TATSACHE 1

Home Staging eignet sich für fast alle Objekte!







ALTBAUVILLA WIEN HIETZING



TATSACHE 1

Home Staging eignet sich für fast alle Objekte:

alt – neu

günstig – Premium

unbewohnt – bewohnt

Einzelobjekte – größere Projekte (Musterwohnung)

auch Rohbau

Verkauf – z.T. Vermietung

TATSACHE 1

Nicht geeignet bei:

z.T. Vermietung (Preis-Nutzen)

gravierende Nachteile / Baumängel

MISSVERSTÄNDNIS 2

„Mit Home Staging dauert der Verkauf noch länger“

TATSACHE 2

Mit Home Staging verkürzt sich die Vermarktungsdauer idR. um mind. 50%!

TATSACHE 2

- 11 % bei erster Besichtigung (15 %)
- 49 % innerhalb 4 Wochen (50%)
- 75 % innerhalb 3 Monaten (90%)

MISSVERSTÄNDNIS 3

„Super, dann kann ich den Angebotspreis erhöhen“

TATSACHE 3

Home Staging wirkt immer. (Psychologie!)



VORAUSSETZUN GEN FÜR WIRKUNG #1



REALISTISCHE EINPREISUNG



TATSACHE 3

zu hoher Preis:

>> Vorteil vom HS verpufft z.T. (zu kleine/andere Zielgruppe)

>> „*Home Staging wirkt ja gar nicht*“

MISSVERSTÄNDNIS 4

„Super, dann dekorieren wir!“

TATSACHE 4

Home Staging wirkt immer. (Psychologie!)

...und zwar dann, wenn es ein echtes Home Staging ist.



VORAUSSETZUN GEN FÜR WIRKUNG #2

FACHGERECHTES HS:

- Alle Räume
- wertangemessene Möblierung
- zielgruppengerechte Gestaltung
- Berücksichtigung der Architektur
- Verkaufspsychologische Aspekte (HS ≠ Einrichten fürs Wohnen)
- nicht nur Deko





VERKAUFSPSYCHOLOGIE

.....

1. Käufer kaufen ein Gefühl
2. Käufer entscheiden “aus dem Bauch“

.....



wichtige Entscheidungen:

oft unbewusst / schnell / aus dem Bauch heraus
... danach rationale Begründung





VERKAUFSPSYCHOLOGIE

.....

1. Käufer kaufen ein Gefühl
2. Käufer entscheiden “aus dem Bauch“
3. 2 von 3 Kaufentscheidungen am „point of sale“
4. 80% der Menschen können sich Räume
..... nicht anders vorstellen, als sie im
Moment aussehen



HOME STAGING

.....

1. erzeugt Gefühl
 2. lässt Käufer die Immobilie erleben
 3. gestaltet den Point of sale
 4. erleichtert die Kaufentscheidung
-
5. steigert den subjektiv empfundenen Wert einer Immobilie

AUF DER SUCHE NACH
DEM FEHLER



IN DER PRAXIS

.....



IN DER PRAXIS



IN DER PRAXIS

.....



TATSACHE 4

Home Staging wirkt immer. (Psychologie!)

...und zwar dann, wenn es ein echtes Home Staging ist.

MISSVERSTÄNDNIS 5

„HS ist zu teuer, das kostet ja mehrere Tausend Euro“

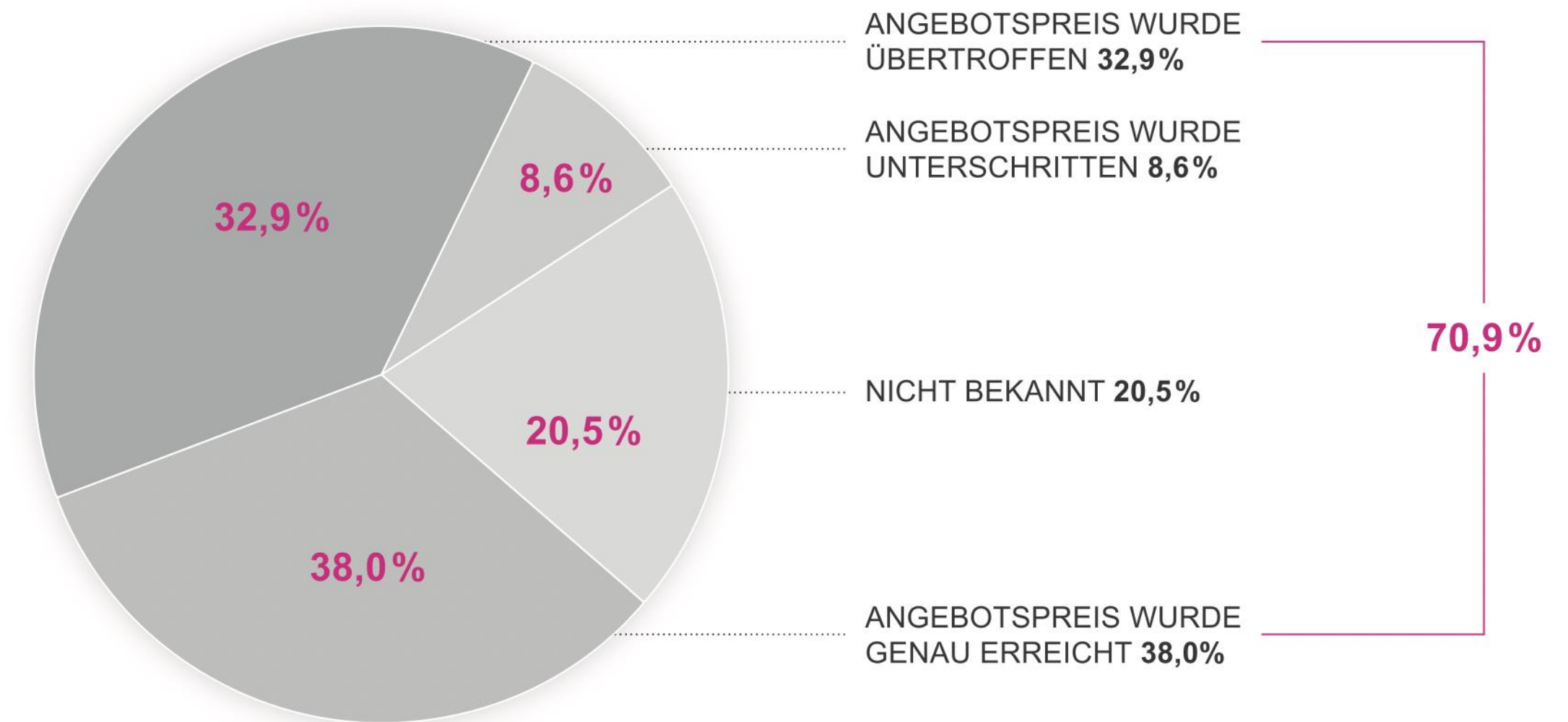
TATSACHE 5

60 – 80 € / m²

Mindestpreis: ca. 3.000 €

abhängig von Zielgruppe & Aufwand

TATSACHE 5



Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014 – 2024
Fallzahl: 1.873

- 71 % Angebotspreis erreicht oder überschritten
- zum Teil >15 %

Der mindeste Abschlag, der vom Käufer gefordert wird, ist immer höher, als der Preis für das HS.



PROJEKTBEISPIELE

Musterwohnung



















vor HS: in 1 Jahr 2 Wohnungen

Nach HS: in 5 Monaten 14 Wohnungen

Investition HS: 4900 €

Erbimmobilie



















vor HS: 1 JAHR Vermarktung

Nach HS: Verkauf nach 6 Tagen

zum Wunschpreis

EFH 1964























vor HS: Einpreisung 195.000 €

Nach HS: Einpreisung 279.000 €

Verkauf am 1. Besichtigungs-WE (3 Anbote)

Investition HS: 6840 € (+ ca 2000 Handwerker)



Dr. Barbara Perfahl | die wohnpsychologin e.U.
Wohnpsychologie . Architekturpsychologie . Immobilienvermarktung
Tel (+43) 0660.70 50 887 | Waltherstr. 17, A-4020 Linz
post@die-wohnpsychologin.at | www.die-wohnpsychologin.at