

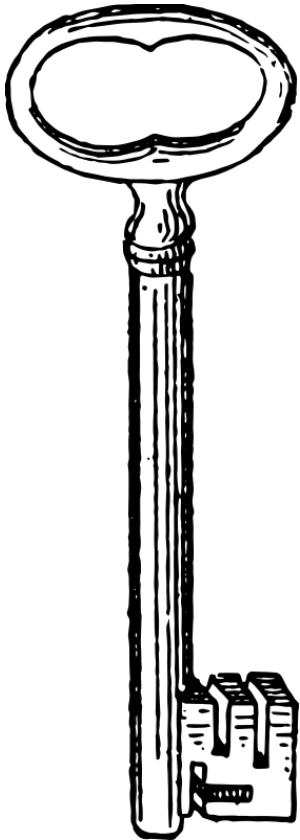
The logo for 'ahse' features the lowercase letters 'ahse' in a bold, sans-serif font. A red roof-like shape is positioned above the 'h'.

ahse

asociación
home staging
españa

Resultados de la primera encuesta de
Home Staging en España – basado en 2014





INDICE

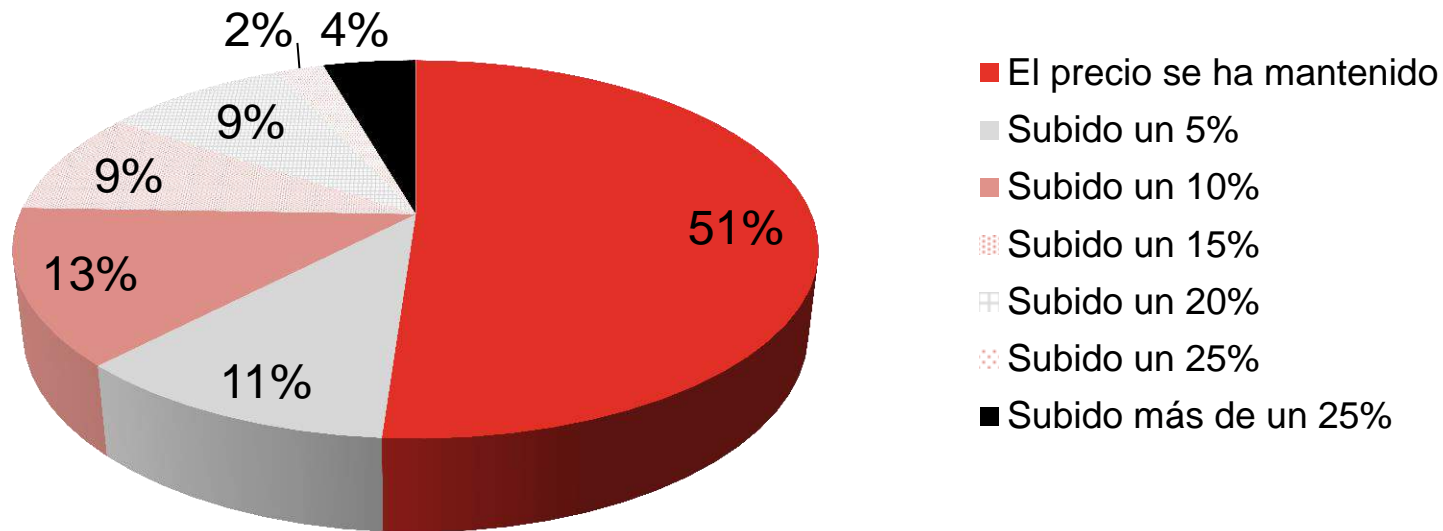
- ✦ Conclusiones más importantes
- ✦ Resultados por tipo de proyecto
(Venta/ Alquiler/ Alquiler vacacional/ Pisos Piloto)
- ✦ Perfil de los clientes
(Particulares/ Inmobiliarios/ Promotores)
- ✦ Tipo de viviendas
- ✦ Para los Home Stagers
- ✦ Perfiles de los encuestados



CONCLUSIONES MÁS IMPORTANTES

Home Staging aporta valor al precio de venta/ alquiler

¿Cuánto ha sido el % de subida del precio con respecto al precio anterior?



En 0% de los casos el precio se había bajado

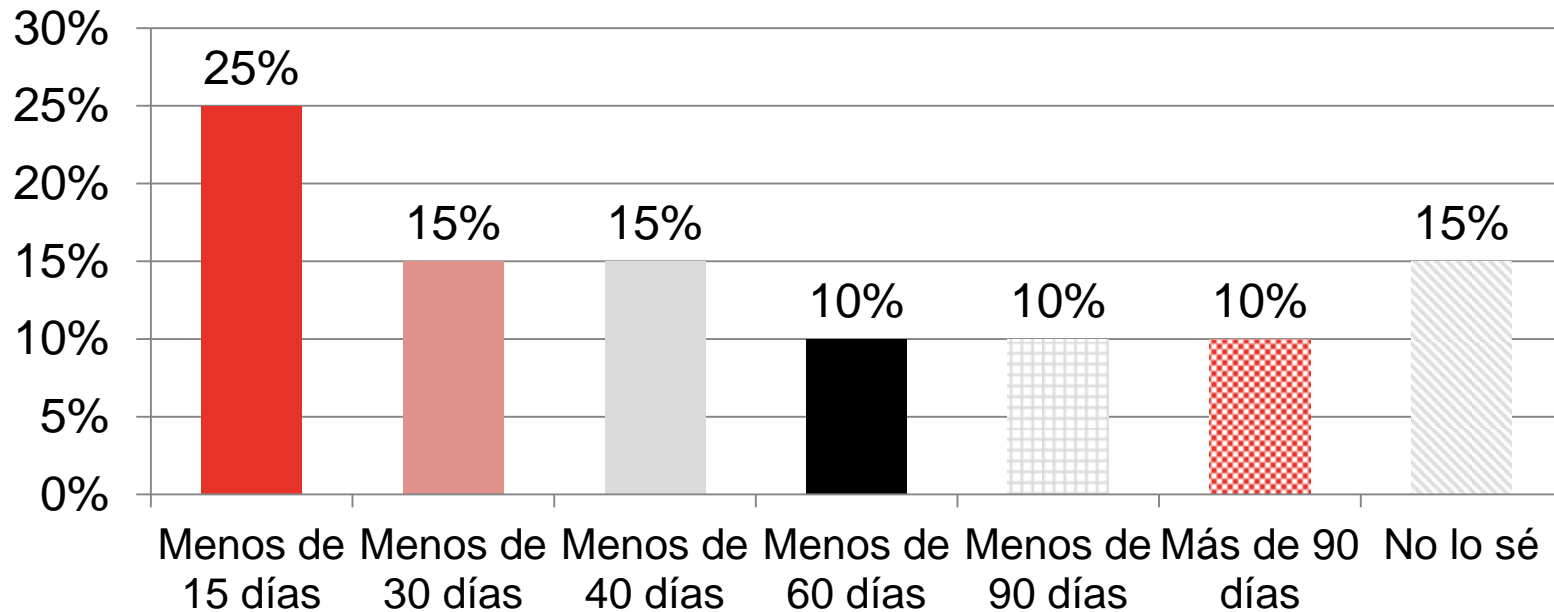


Conclusión

En la mitad de los casos, sube el precio de venta o alquiler.

Home Staging ayuda a Vender antes

Una vez que se ha realizado el Home Staging, ¿cuánto ha tardado, de media, en venderse?

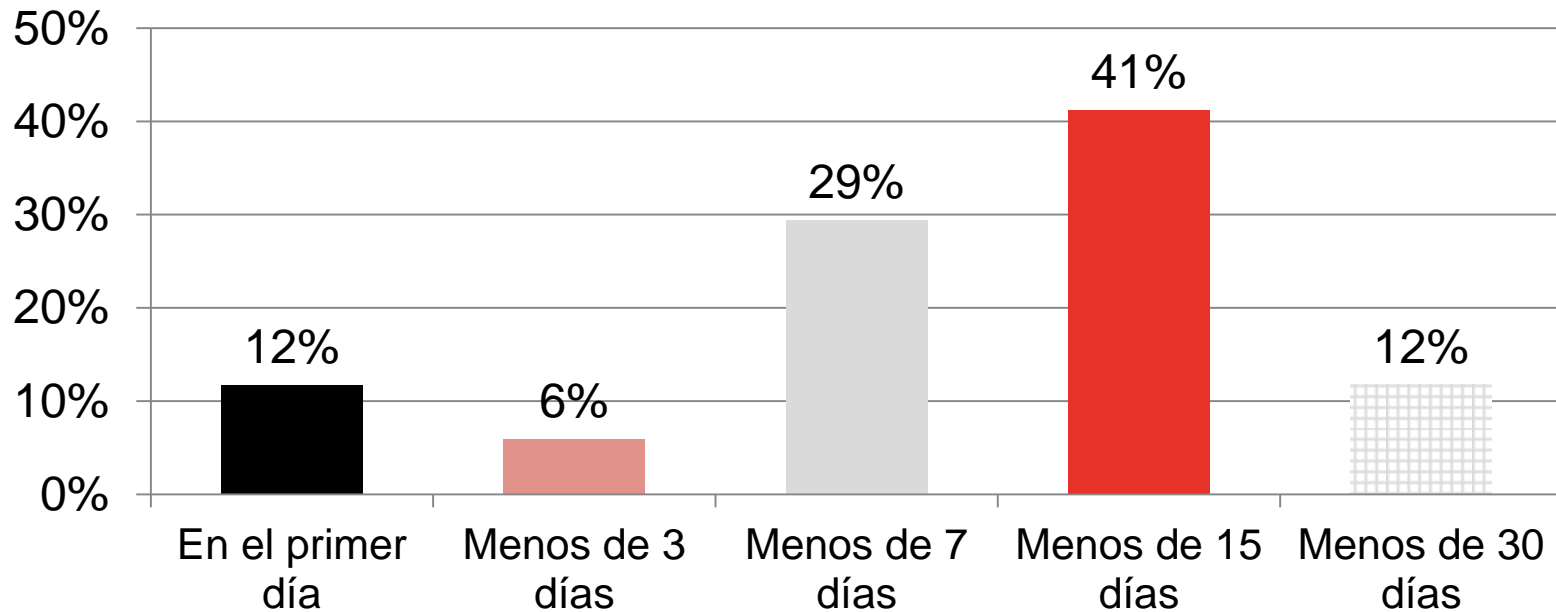


Conclusión

En el 75% de los casos, se han vendido en menos de 90 días e incluso en 55% de los casos en menos de 40 días.

Home Staging ayuda a Alquilar antes

Una vez que se ha realizado el Home Staging, ¿cuánto ha tardado, de media, en alquilarse?

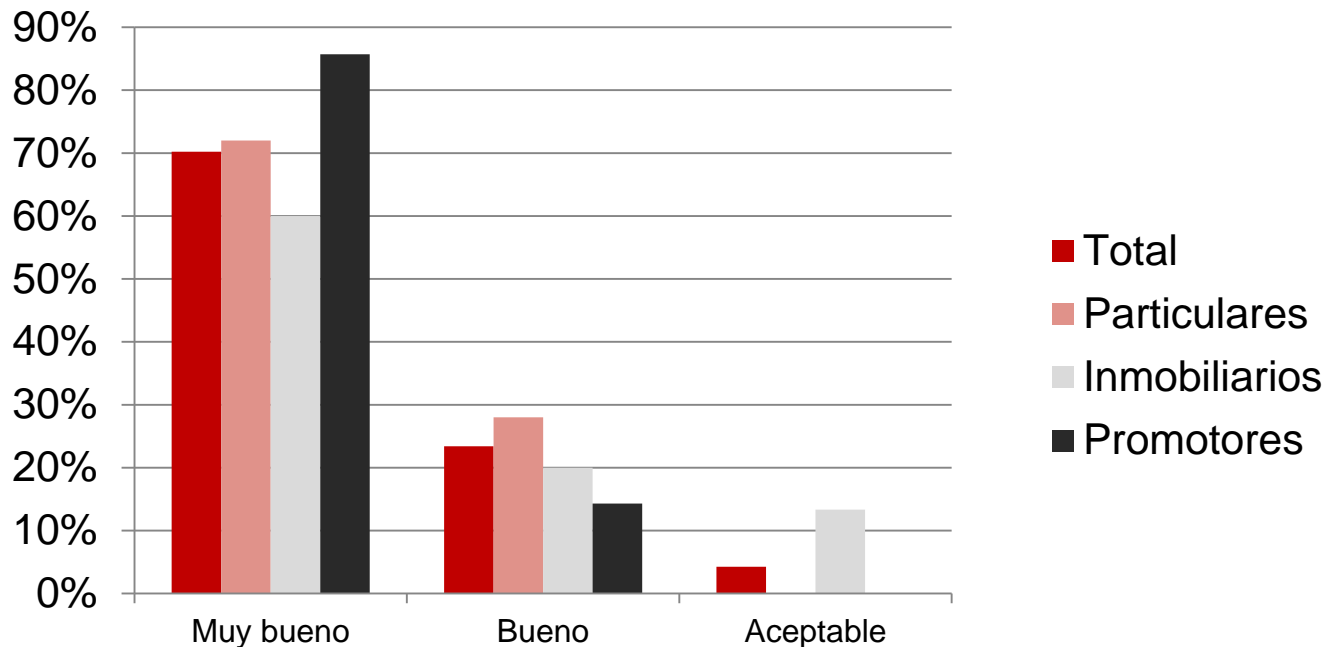


Conclusión

En el 88% de los casos, se ha alquilado en menos de 15 días e incluso en el 47% en menos de 7 días.

Grado de satisfacción de los clientes

¿Por línea general, cuál ha sido el grado de satisfacción de los clientes?



En 0% de los casos los encuestados han respondido que no era lo que esperaba

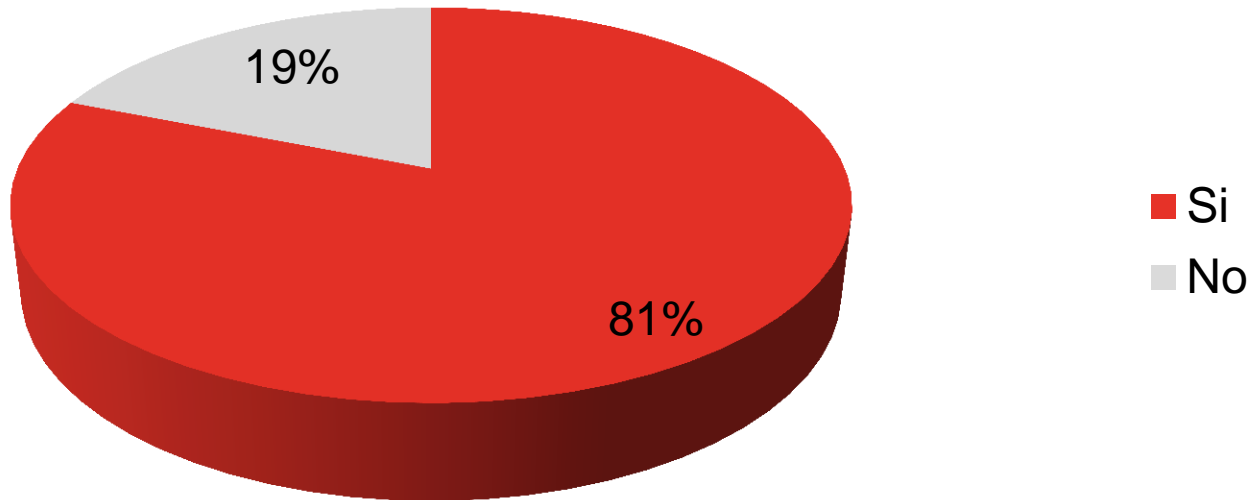


Conclusión

70% de los clientes estaban muy satisfechos y 23% satisfechos.

Una vez probado, vuelven al Home Staging

¿En casos de Agentes Inmobiliarios, Promotores etc., te han vuelto a contratar para preparar otro inmueble?



Conclusión

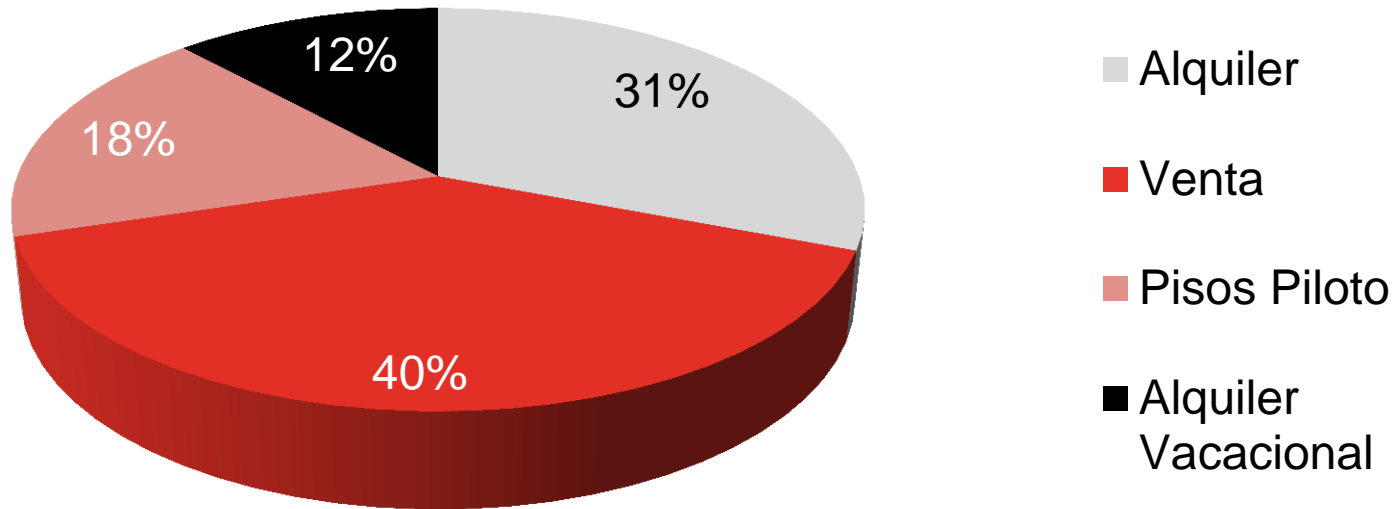
En el 81% de los casos relevantes nos han vuelto a contratar.



RESULTADOS POR TIPO DE PROYECTO

Venta/ Alquiler/ Alquiler vacacional/ Pisos Piloto

Distribución entre tipo de proyectos de Home Staging



Los 34 encuestados han preparado más de 230 viviendas durante todo el año

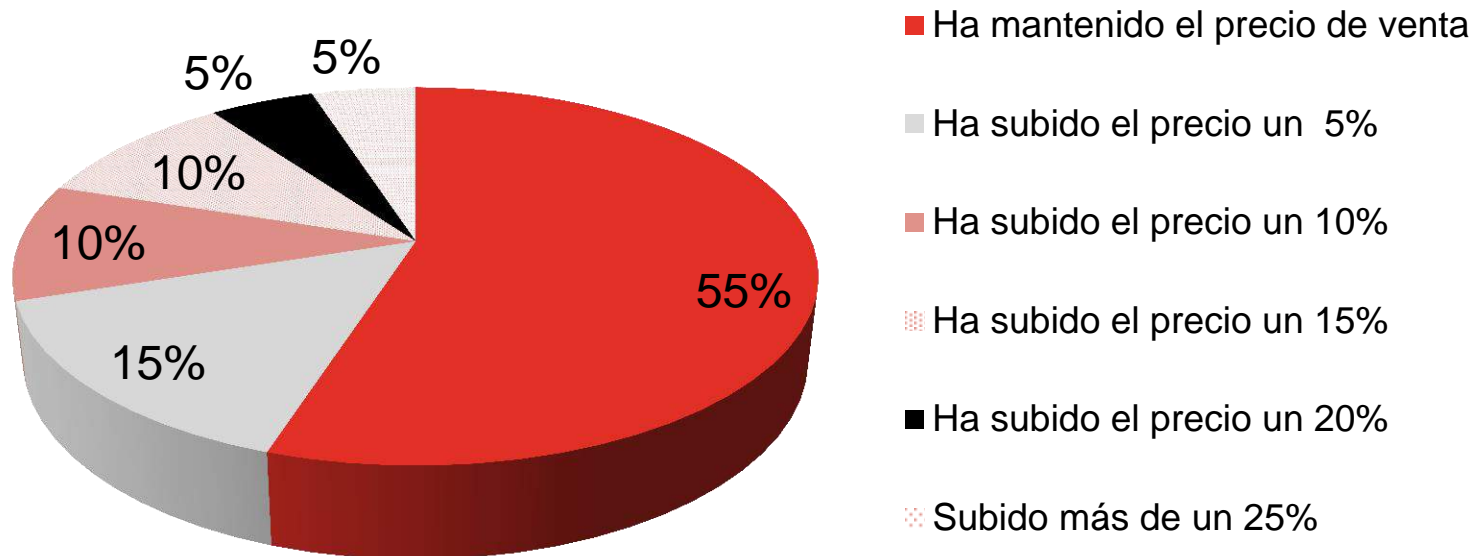


Conclusión

Home Staging se utiliza sobre todo para casas en venta y en alquiler

Venta - Home Staging aporta valor al precio de venta

¿Cuánto ha sido el % de subida del precio con respecto al precio anterior?



En 0% de los casos el precio se había bajado

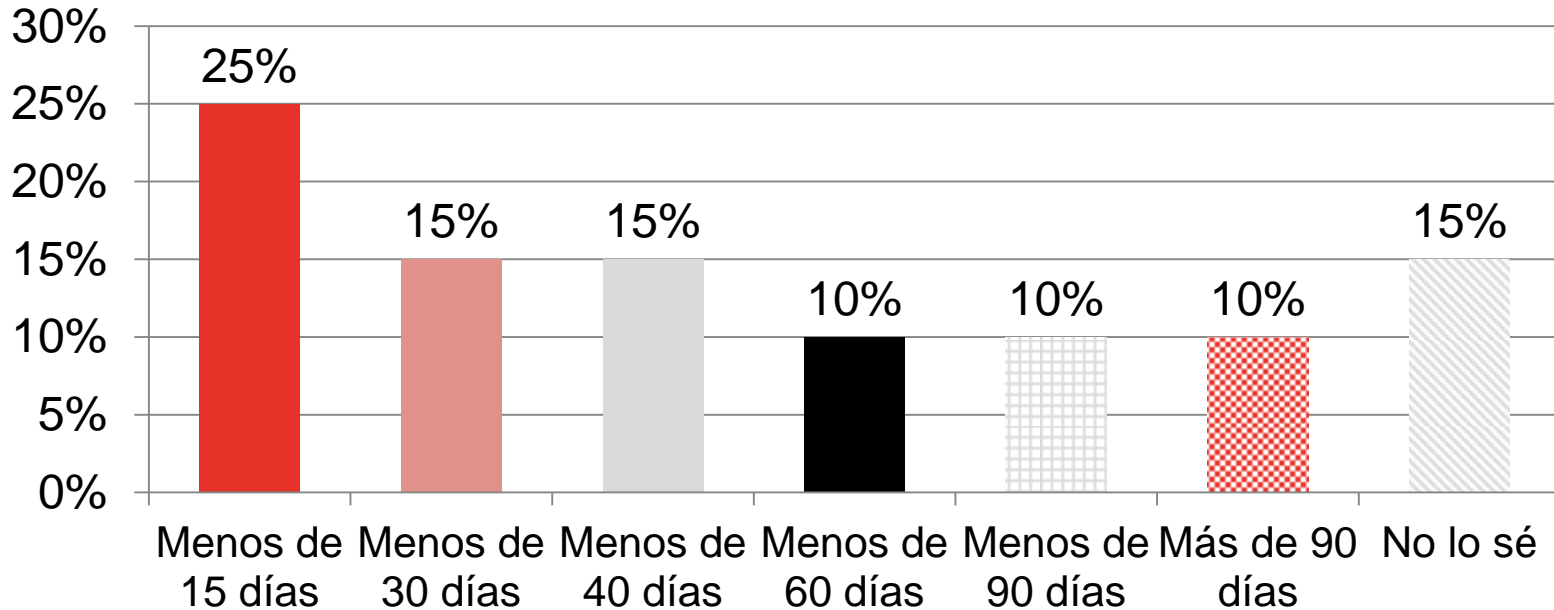


Conclusión

En 45% de los casos sube el precio de venta hasta un 25%.

Venta - Home Staging ayuda a Vender antes

Una vez que se ha realizado el Home Staging, ¿cuánto ha tardado, de media, en venderse?

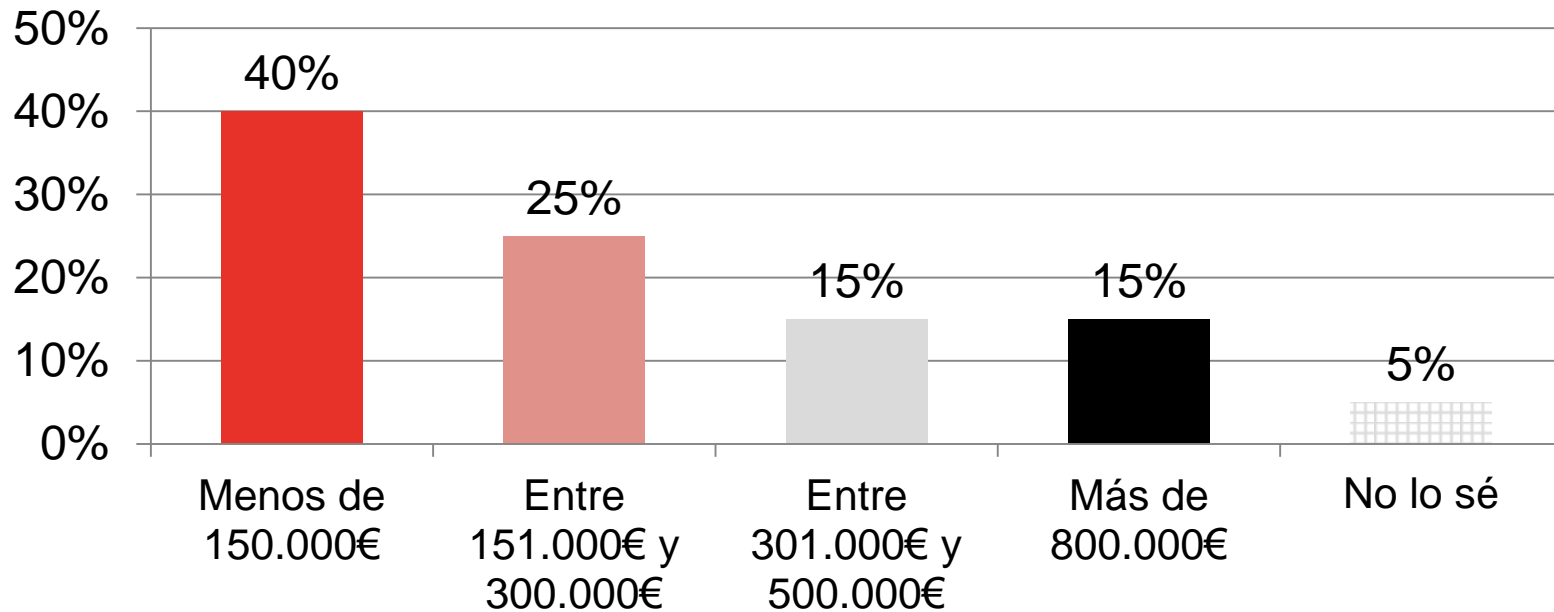


Conclusión

En el 75% de los casos se han vendido en menos de 90 días e incluso, en el 55% en menos de 40 días.

Venta – Precio medio de venta

Indícanos el precio medio de venta de aquellas casas dónde has llevado a cabo el Home Staging



El precio medio de venta es 313.947€

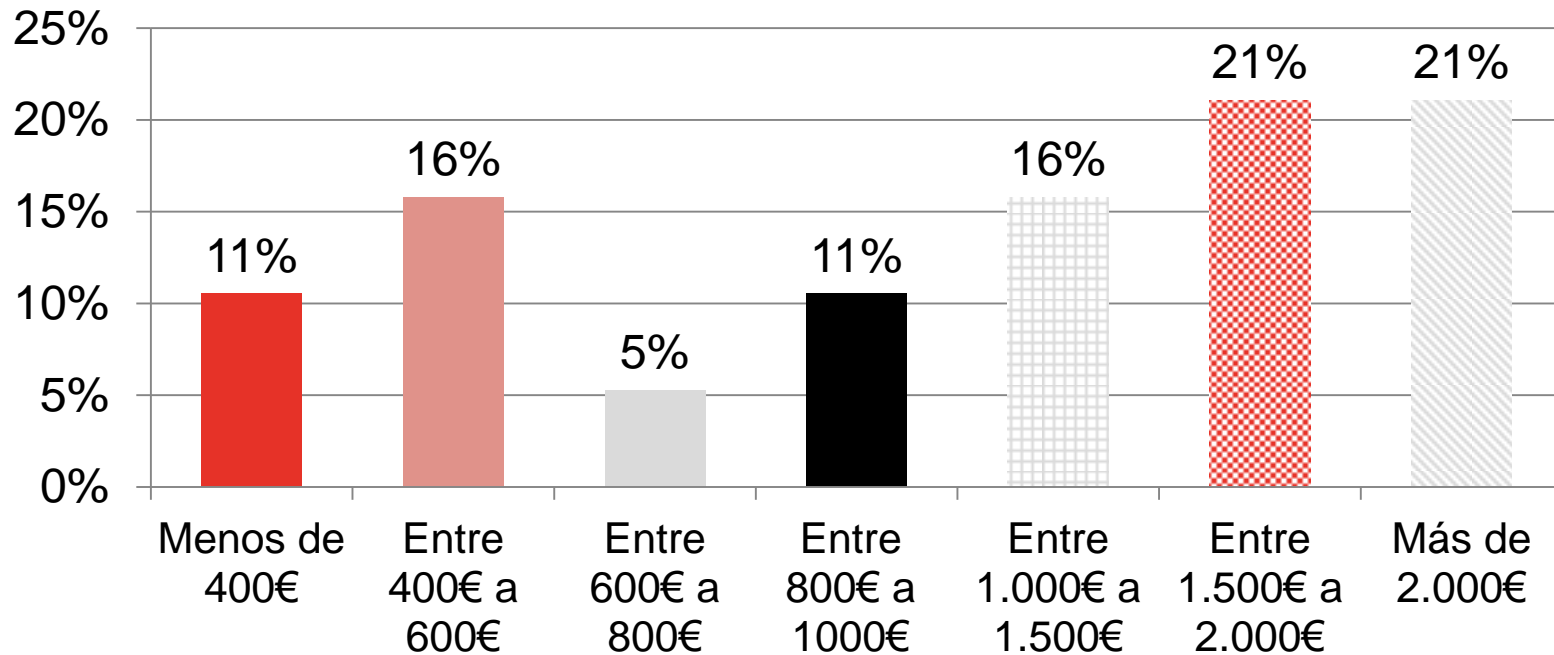


Conclusión

Home Staging es para casas de todos los precios

Venta – Precio medio de los proyectos

¿Cuánto ha sido el precio medio de los proyectos de Home Staging?



El precio medio de los proyectos es 1.421€

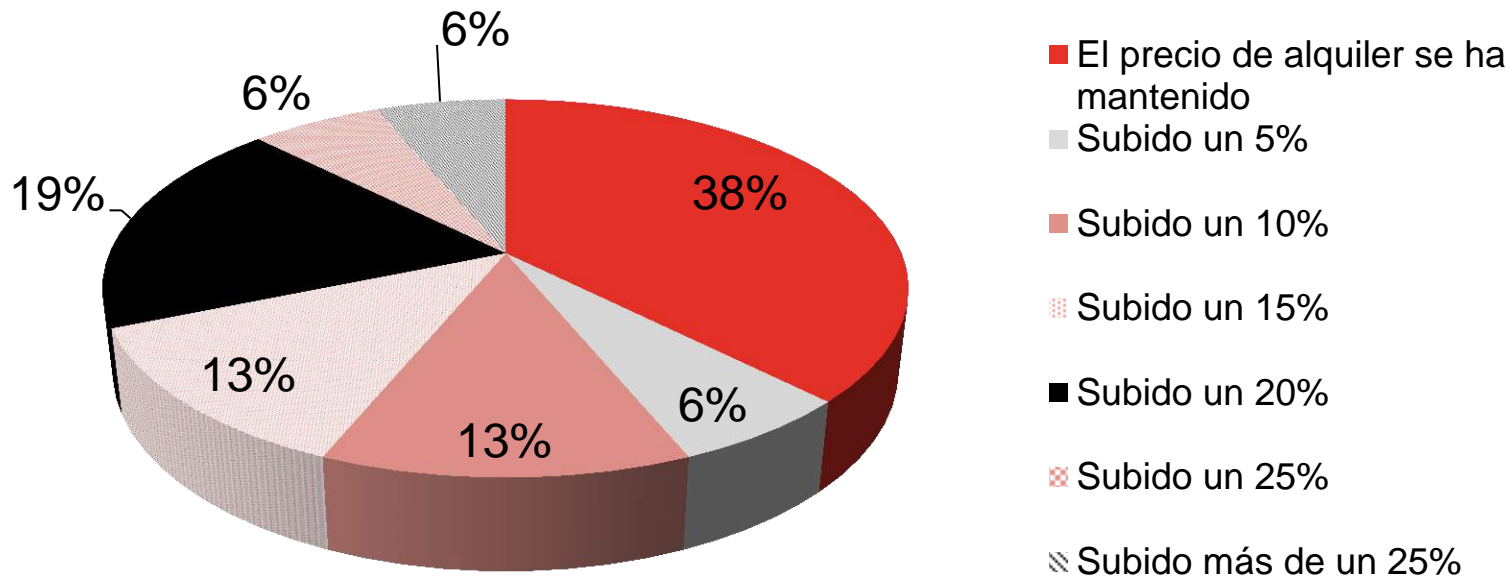


Conclusión

El precio medio de los proyectos supone un 0,45% del precio medio de la venta. Home Staging sale muy rentable.

Alquiler - Home Staging aumenta significativamente el precio de alquiler

¿Cuánto ha sido el % de subida del precio con respecto al precio anterior?



En 0% de los casos el precio se había bajado

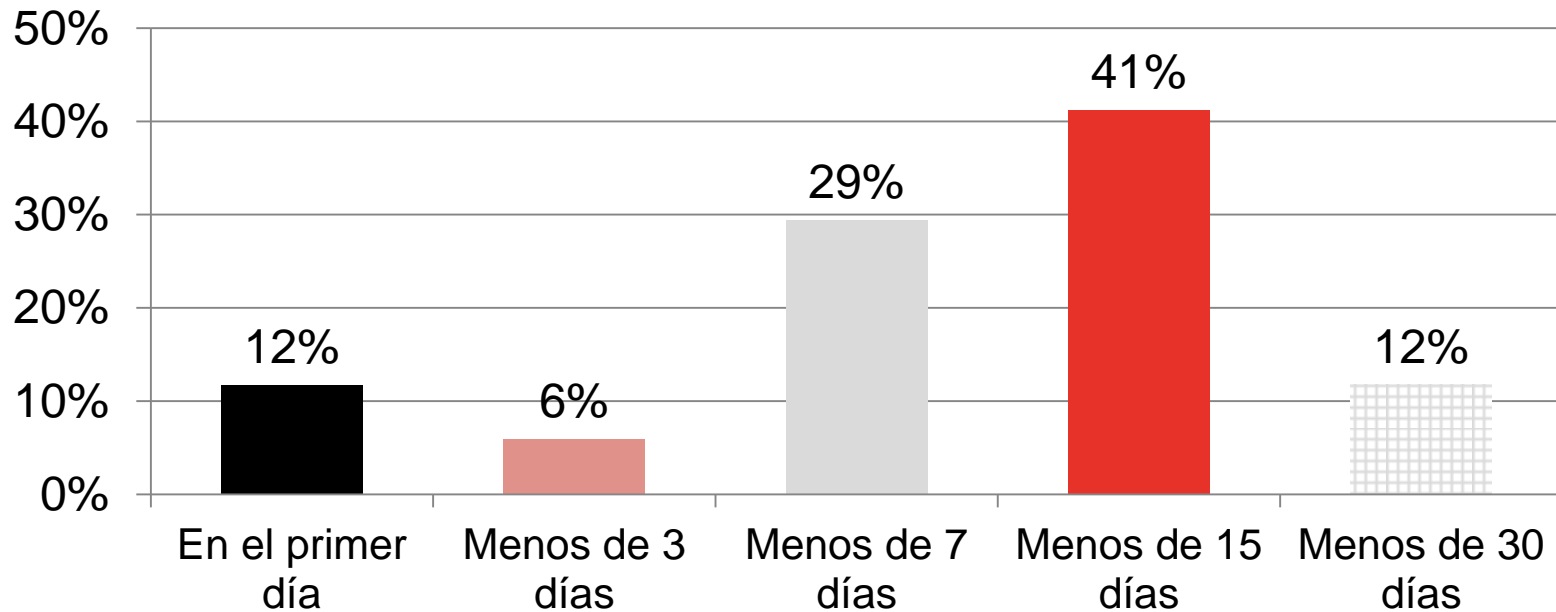


Conclusión

En 63% de los casos sube el precio de alquiler y en el 50% sube el precio hasta un 20%.

Alquiler - Home Staging ayuda a alquilar tu piso antes

Una vez que se ha realizado el Home Staging, ¿cuánto ha tardado, de media, en alquilarse?

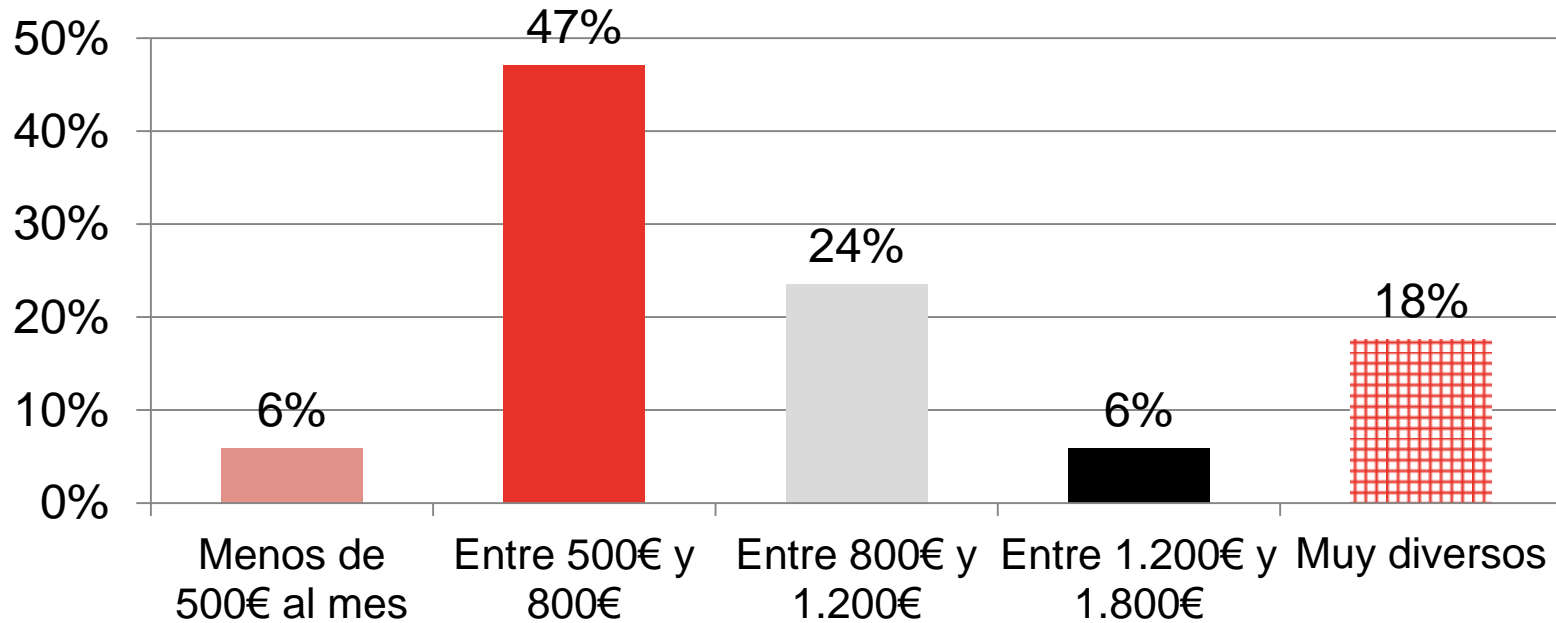


Conclusión

En el 88% de los casos se han alquilado en menos de 15 días e incluso, en el 47% en menos de 7 días.

Alquiler – Precio medio de alquiler

Indícanos el precio medio de alquiler de aquellas casas dónde has llevado a cabo el Home Staging



El precio medio de alquiler es 782€

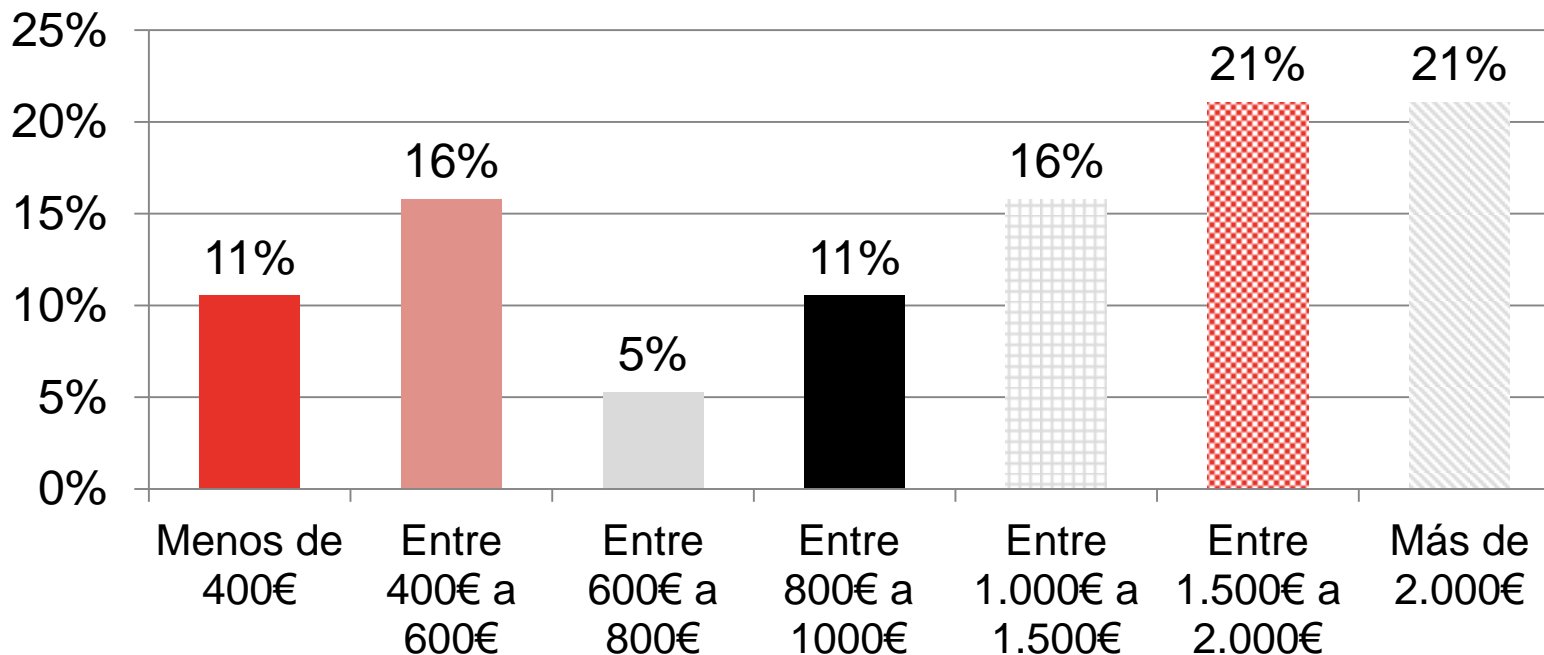


Conclusión

Home Staging es para casas de todos los precios.

Alquiler – Precio medio de los proyectos

¿Cuánto ha sido el precio medio de los proyectos de Home Staging?



El precio medio de los proyectos es 1.147€

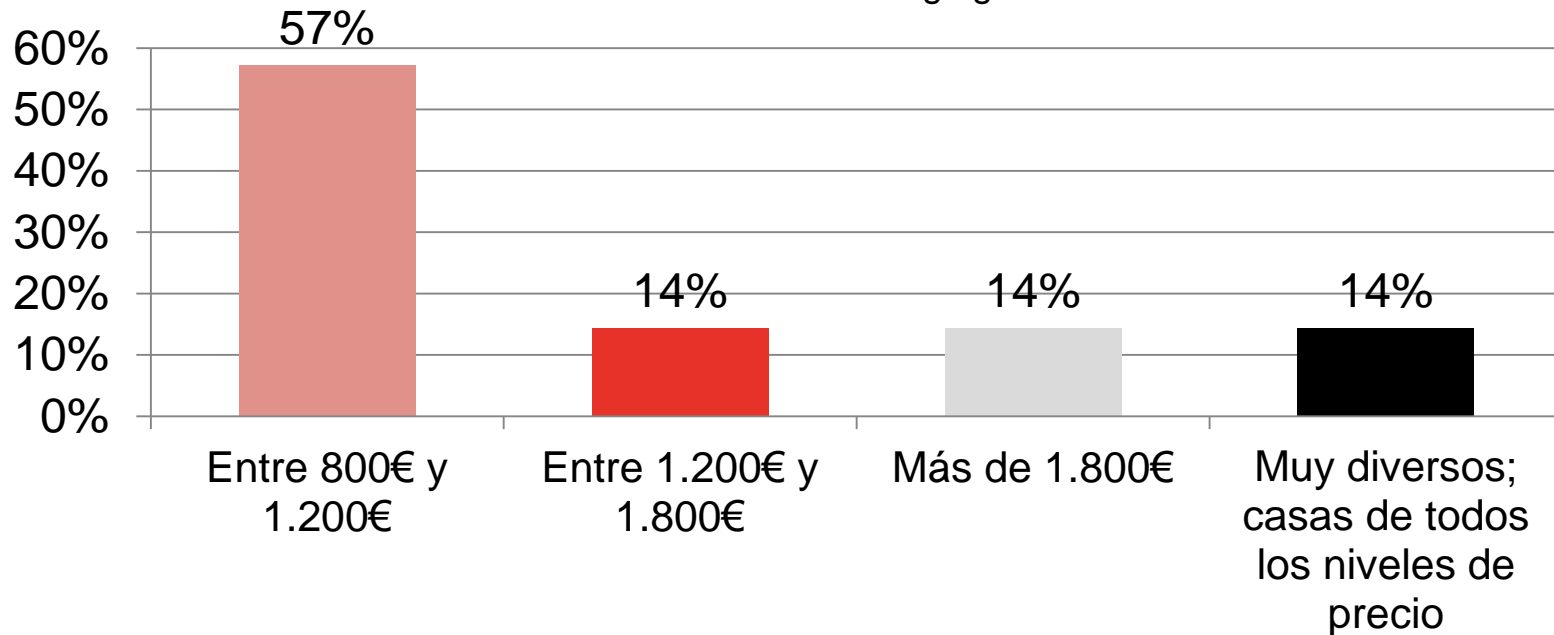


Conclusión

Un proyecto de Home Staging cuesta de media 1,5 mes de alquiler.
Home Staging sale muy rentable.

Alquiler Vacacional – Precio medio de alquiler

Indícanos el precio medio de alquiler de aquellas casas dónde has llevado a cabo el Home Staging



El precio medio de alquiler vacacional es 1.333€

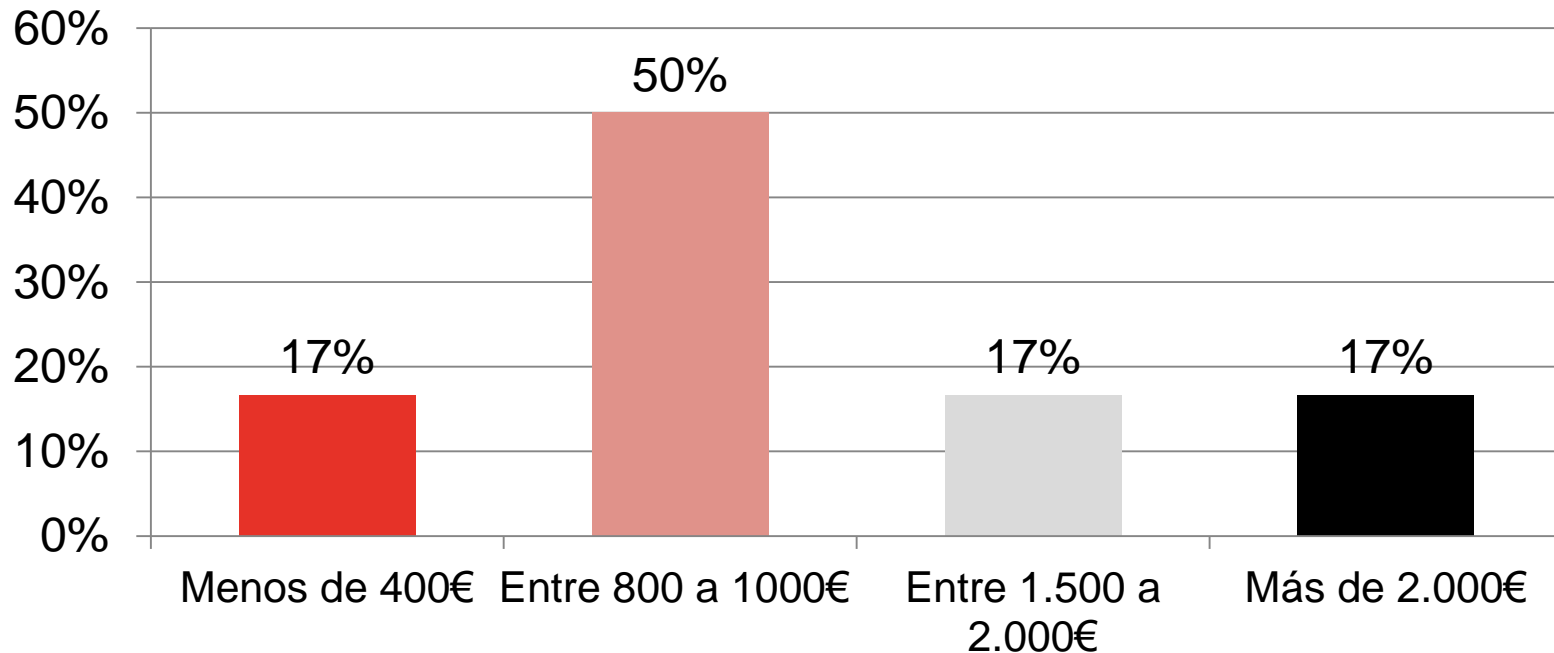


Conclusión

Actualmente Home Staging está sobre todo llevado a cabo en casas de alquiler vacacional con un alquiler mensual entre 800€ y 1.200€

Alquiler Vacacional – Precio medio de los proyectos

¿Cuánto ha sido el precio medio de los proyectos de Home Staging?



El precio medio de los proyectos es 1.275€

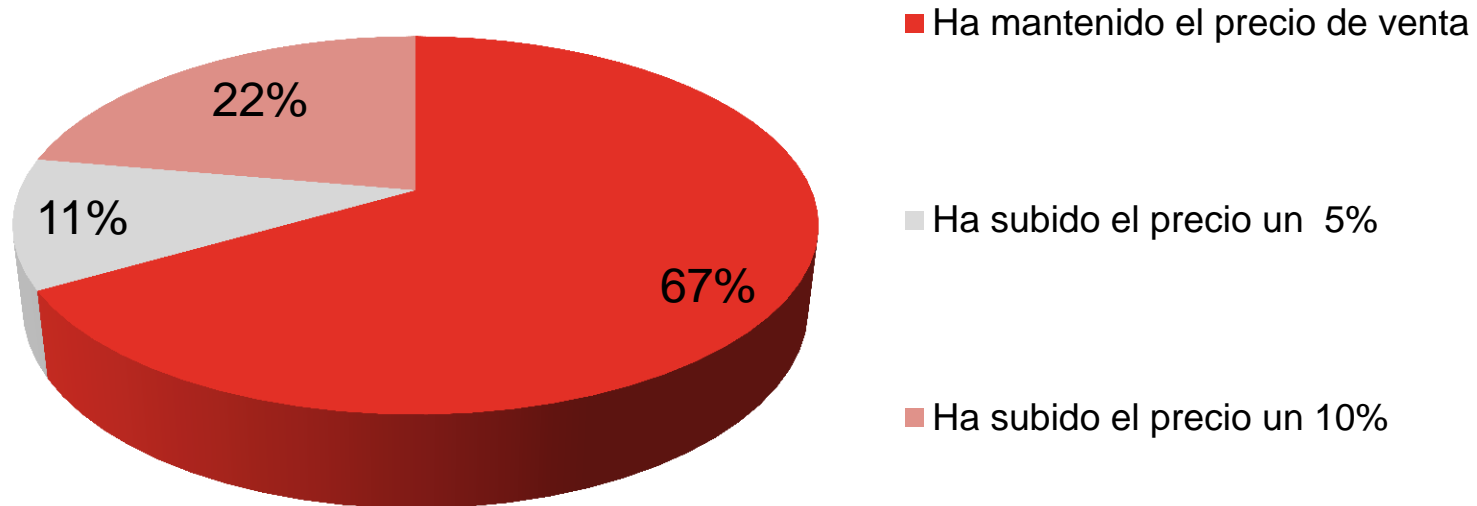


Conclusión

Un proyecto de Home Staging cuesta de media 1 mes de alquiler.
Home Staging sale muy rentable.

Pisos Piloto - Home Staging aporta valor al precio de venta

¿Cuánto ha sido el % de subida del precio con respecto al precio anterior?



En 0% de los casos el precio se había bajado

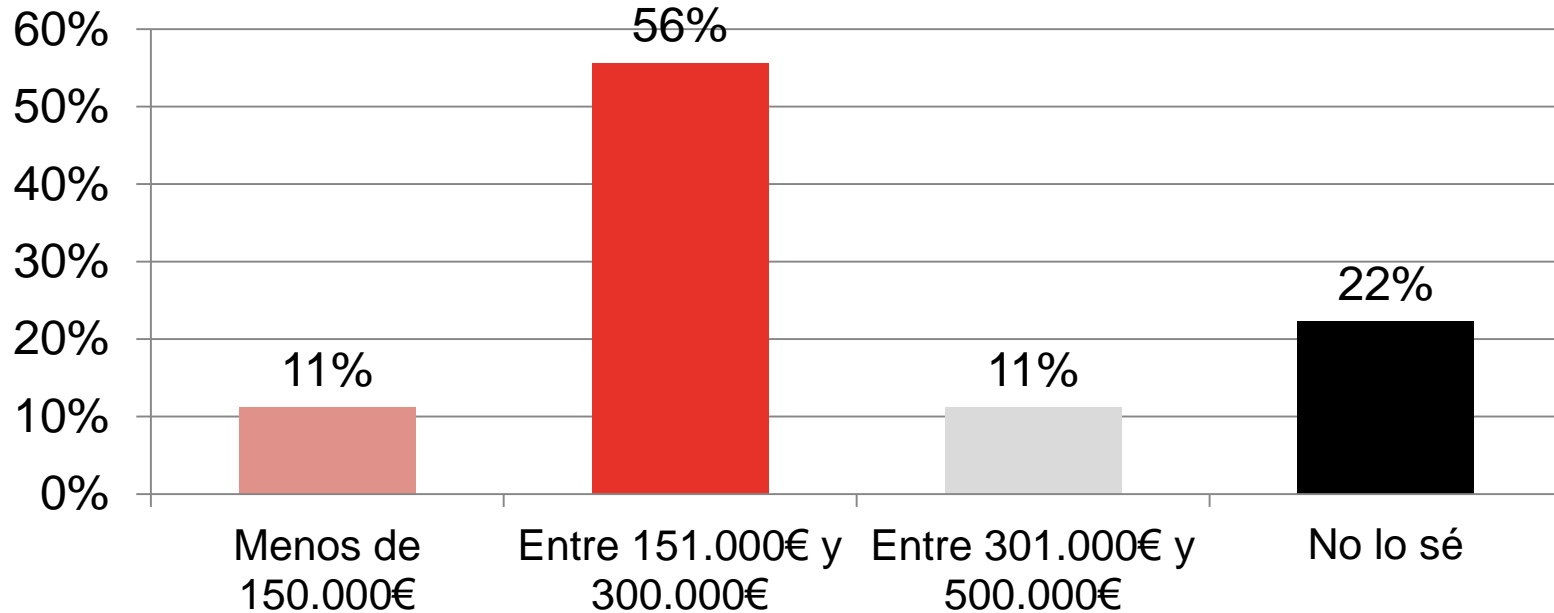


Conclusión

En 33% de los casos, sube el precio de venta.

Pisos Piloto – Precio medio de venta

Indícanos el precio medio de venta de aquellas casas dónde has llevado a cabo el Home Staging



El precio medio de venta es 228.571€

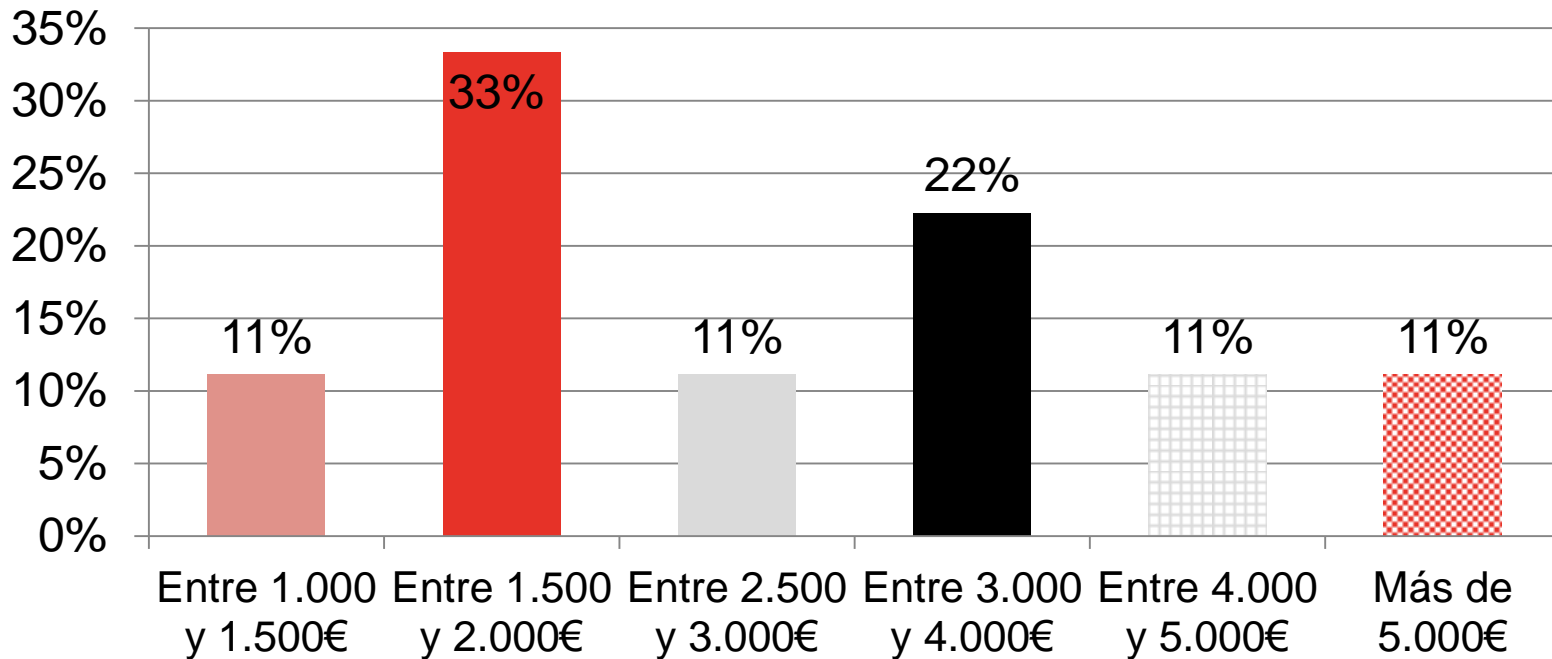


Conclusión

Para pisos piloto se nota que Home Staging es una opción muy económica, utilizado para construcción nueva con un valor medio.

Pisos Piloto – Precio medio de los proyectos

¿Cuánto ha sido el precio medio de los proyectos de Home Staging?



El precio medio de los proyectos es 3.139€

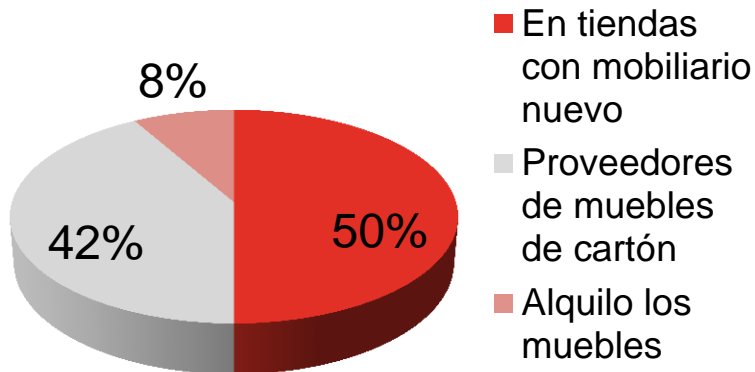


Conclusión

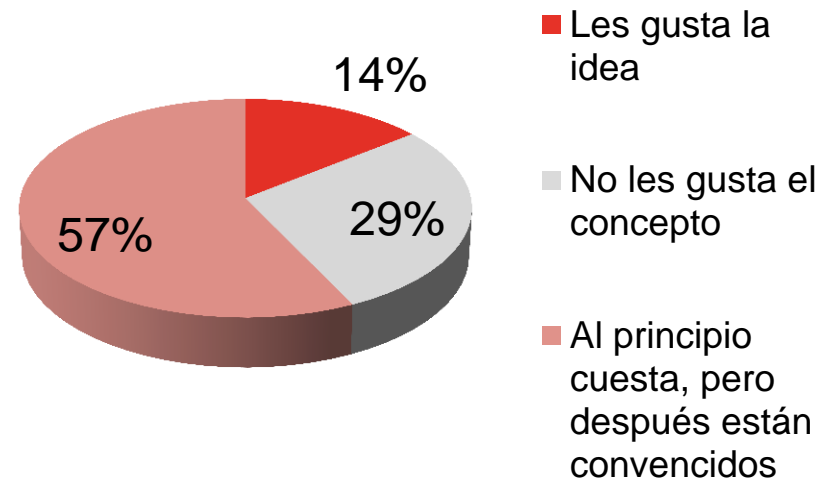
Un piso piloto medio cuesta un 0,14% del precio medio de la venta (con una promoción de 10 pisos). Home Staging sale muy rentable.

Pisos Piloto – Muebles de cartón

¿En qué proveedores compras los muebles y accesorios?



En caso de muebles de cartón, ¿cómo ven los promotores el uso de estos muebles?



Conclusión

En 42% de los Pisos Piloto se utilizan los muebles de cartón y una vez que el promotor los ha visto, le convencen.

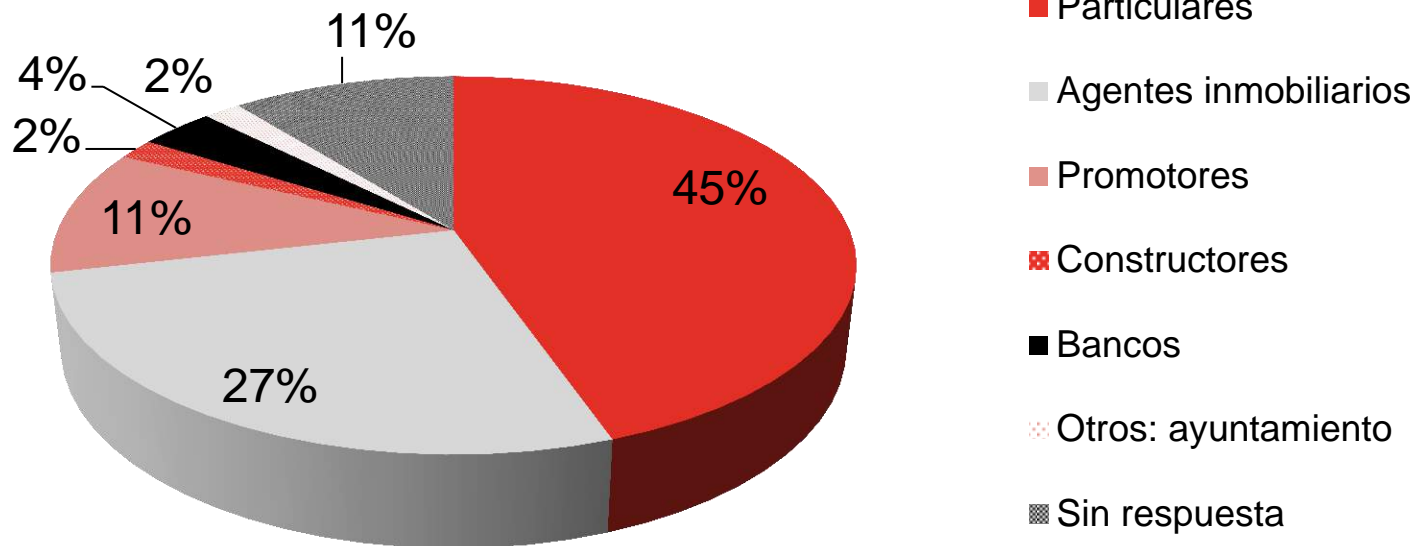


PERFIL DE LOS CLIENTES

Particulares/ Inmobiliarios/ Promotores

Distribución de los distintos clientes

¿Quiénes son tus clientes?



Conclusión

71% de los clientes son Particulares o Agentes Inmobiliarios.

¿Quiénes son los Particulares que contratan a un Home Stager?

Perfil de los clientes particulares:

- Más mujeres que hombres
- Entre 36 y 65 años
- Quieren vender/ alquilar su casa para:
 - ✓ comprar/ alquilar otra vivienda,
 - ✓ por necesidad económica,
 - ✓ porque quieren una casa más grande/ pequeña,
 - ✓ de inversión
- Recurren a un profesional de Home Staging por indicación del inmobiliario (40%) o por recomendación de otros (36%)
- Conocen los servicios de Home Staging por familia o amigos (44%) o por internet (28%)



Conclusión

El cliente medio particular es una mujer de 45 años quien acude a un Home Stager por referencia de alguien.

¿Quiénes son los Agentes Inmobiliarios que contratan a un Home Stager?

Perfil de los clientes Agentes Inmobiliarios:

- Tanto hombres como mujeres
- Entre 36 y 45 años (63%)
- El 53% recurre a un profesional de Home Staging por innovar y diferenciarse de las demás inmobiliarias o por ofrecer un servicio más al cliente (20%)
- Conocen los servicios de Home Staging por internet (27%), páginas web del sector (27%) o por prensa (13%)
- Hay tanto inmobiliarios medios, como inmobiliarios que forman parte de una cadena nacional grande, como pequeños inmobiliarios del barrio.
- 63% solo trabaja en exclusiva cuando se trata de los proyectos de Home Staging y 37% no trabaja en exclusiva



Conclusión

El cliente Inmobiliario puede ser un hombre o mujer de 40 años y nos conocen por internet.

¿Quiénes son los Promotores que contratan a un Home Stager?

Perfil de los clientes Promotores:

- Se trata tanto de promotores que forman parte de una cadena nacional, como promotores medios.
- Sobre todo conocen los servicios de Home Staging por el internet (57%)
- El 57% recurre a un profesional de Home Staging por innovar y diferenciarse de los demás promotores y 29% porque conocen el concepto



Conclusión

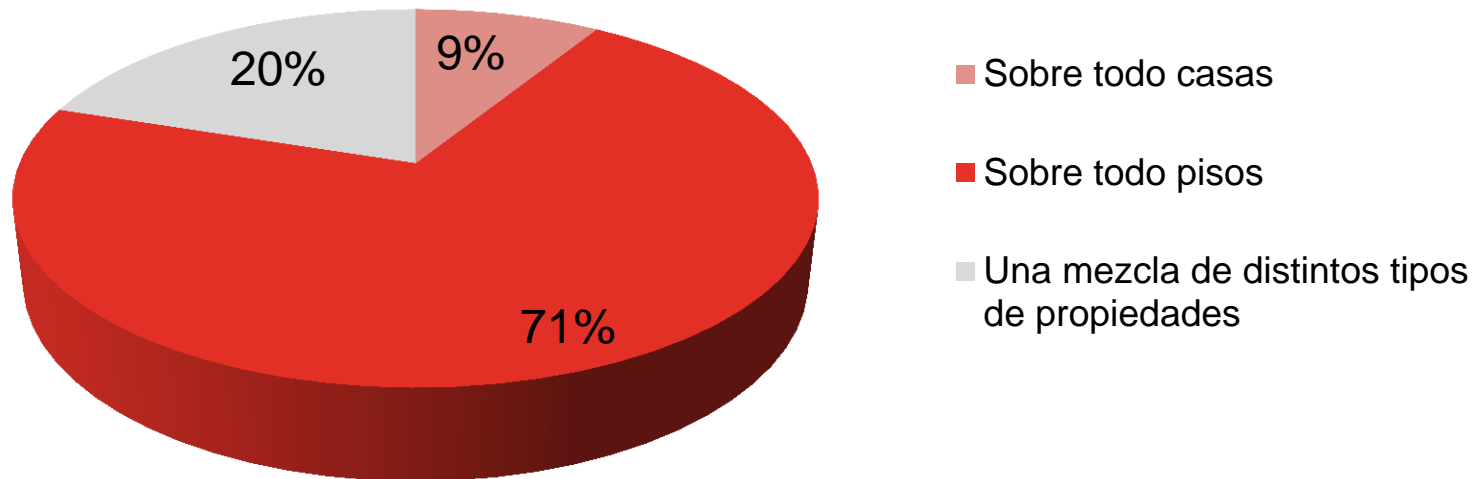
El promotor medio nos conoce por internet y desea innovar y diferenciarse de los demás.



TIPO DE VIVIENDAS

Distribución de tipo de propiedades

¿Qué tipo de propiedades son?



En 0% de los casos se ha llevado a cabo en fincas o en locales comerciales

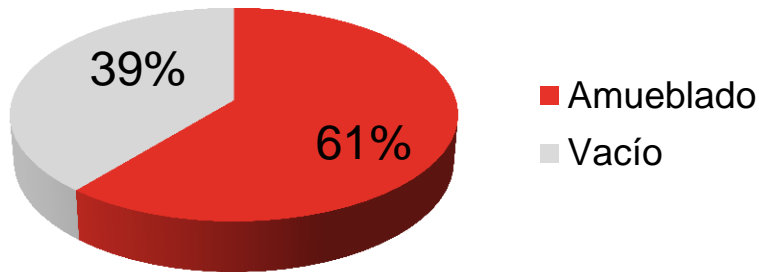


Conclusión

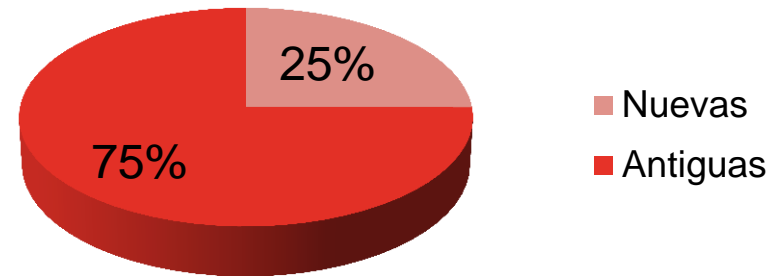
Home Staging se lleva a cabo sobre todo en pisos.

Tipo de viviendas

¿Cuántos proyectos has llevado a cabo en casas amuebladas o en vacías?



¿Cuántos proyectos han sido en casas nuevas o bien en casas antiguas?

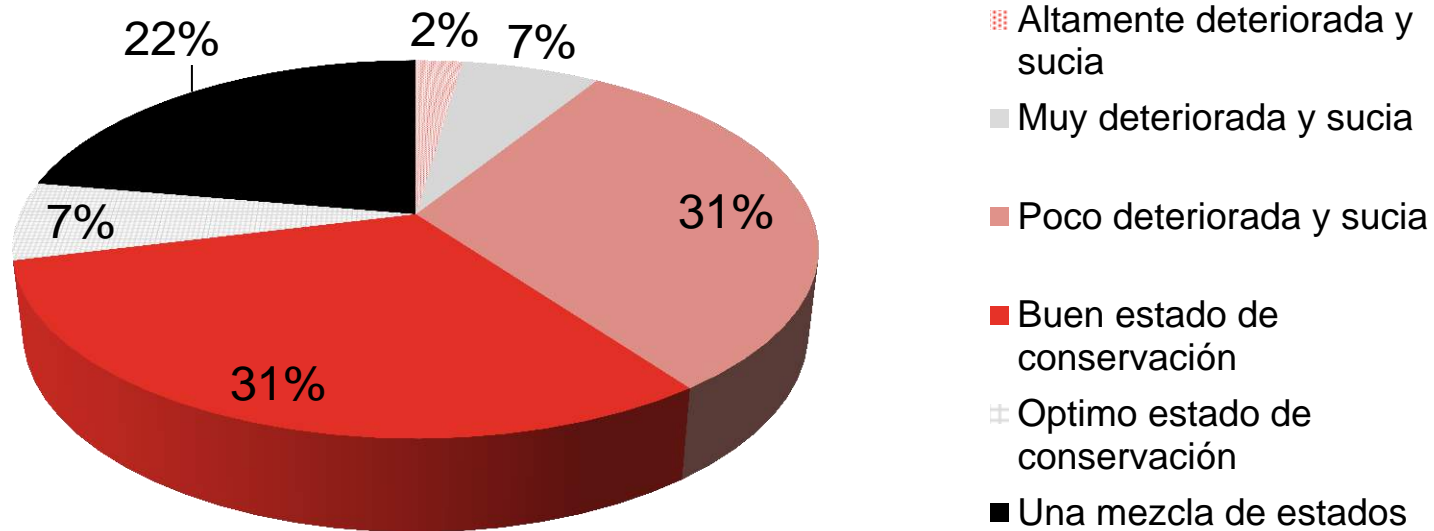


Conclusión

El Home Staging se utiliza principalmente para casas amuebladas y antiguas.

¿Home Staging para casas deterioradas o también de buen estado?

En relación al estado de deterioro de las viviendas,
¿qué se puede decir en general?



Conclusión

Hay tantas casas en mal estado como en buen estado. Home Staging es apto para todo tipo de casas.

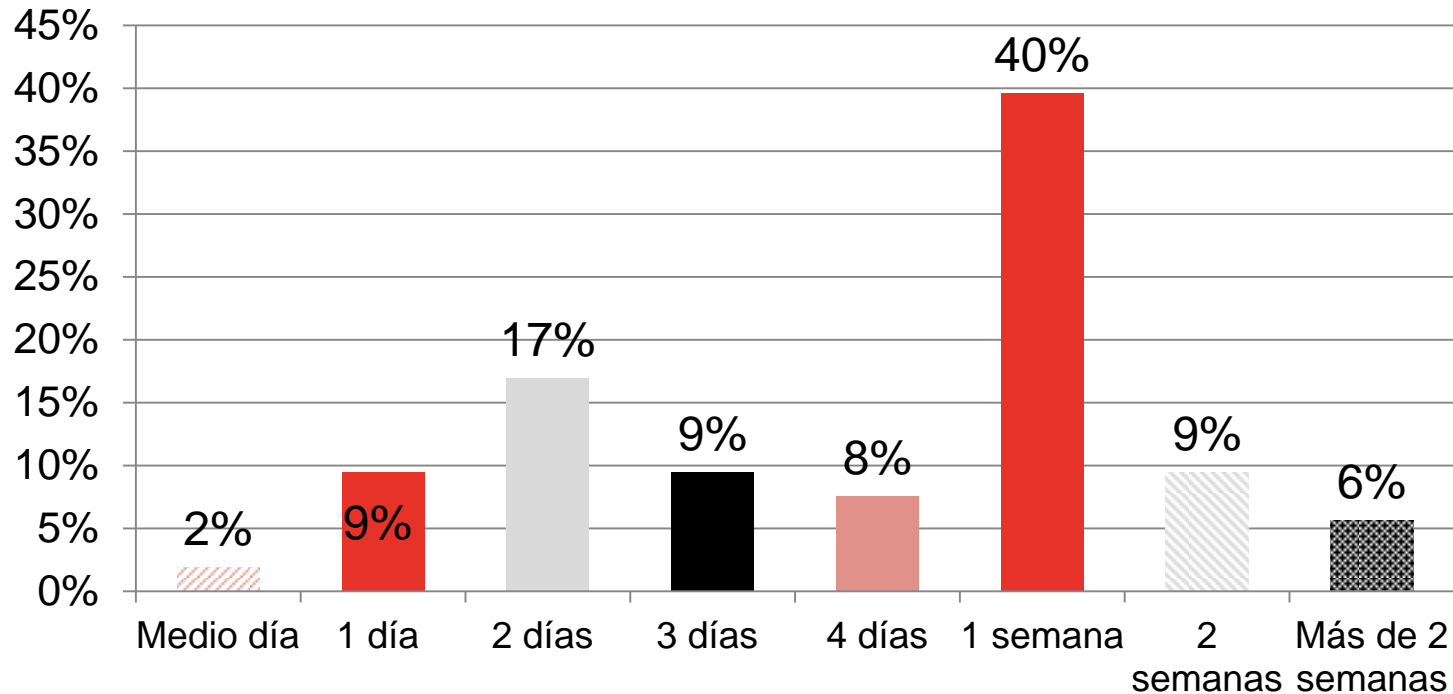


PARA LOS HOME STAGERS

ahse
asociación
home staging
españa

Cuánto trabajo supone un proyecto de Home Staging

¿Cuánto tiempo has tardado en preparar las viviendas, de media?

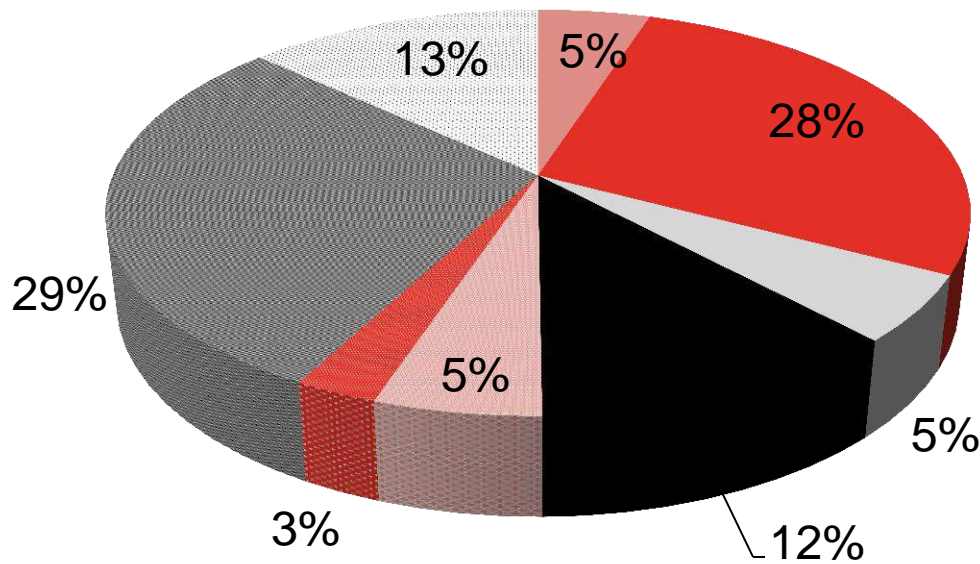


Conclusión

En el 85% de los casos, un proyecto de Home Staging se lleva a cabo dentro de una semana.

Dónde compramos los muebles que utilizamos

¿En qué proveedores compras los muebles y accesorios?



- Tiendas de antigüedades/rastrillos
- Tiendas con muebles nuevos
- Tiendas con muebles 2º mano
- Proveedores muebles de cartón
- Directamente en fábrica
- Alquilo los muebles
- Reutilizo los muebles que hay en la vivienda
- ∴ Restauración de muebles que hay en la vivienda

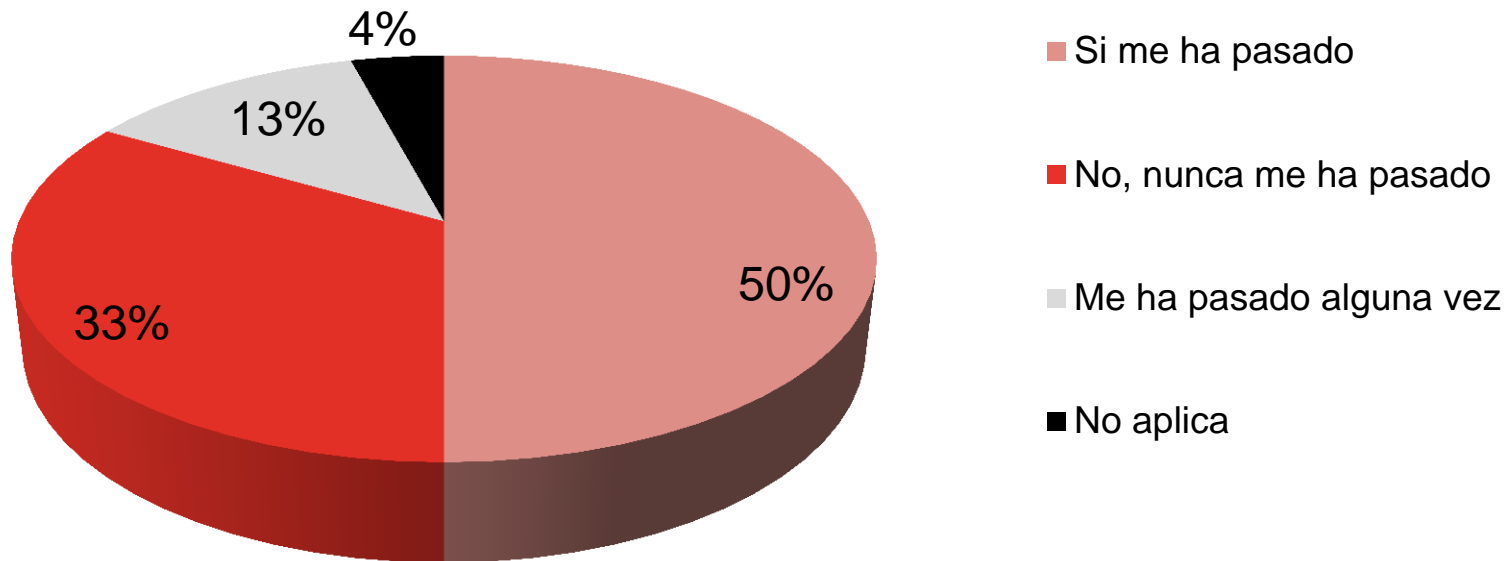


Conclusión

Principalmente reutilizamos o restauramos los muebles existentes en la vivienda (42%).

No solo vendemos casas, pero a veces también interiores

¿Te ha pasado que el comprador de esta vivienda se quede con los muebles y enseres utilizados para la intervención?

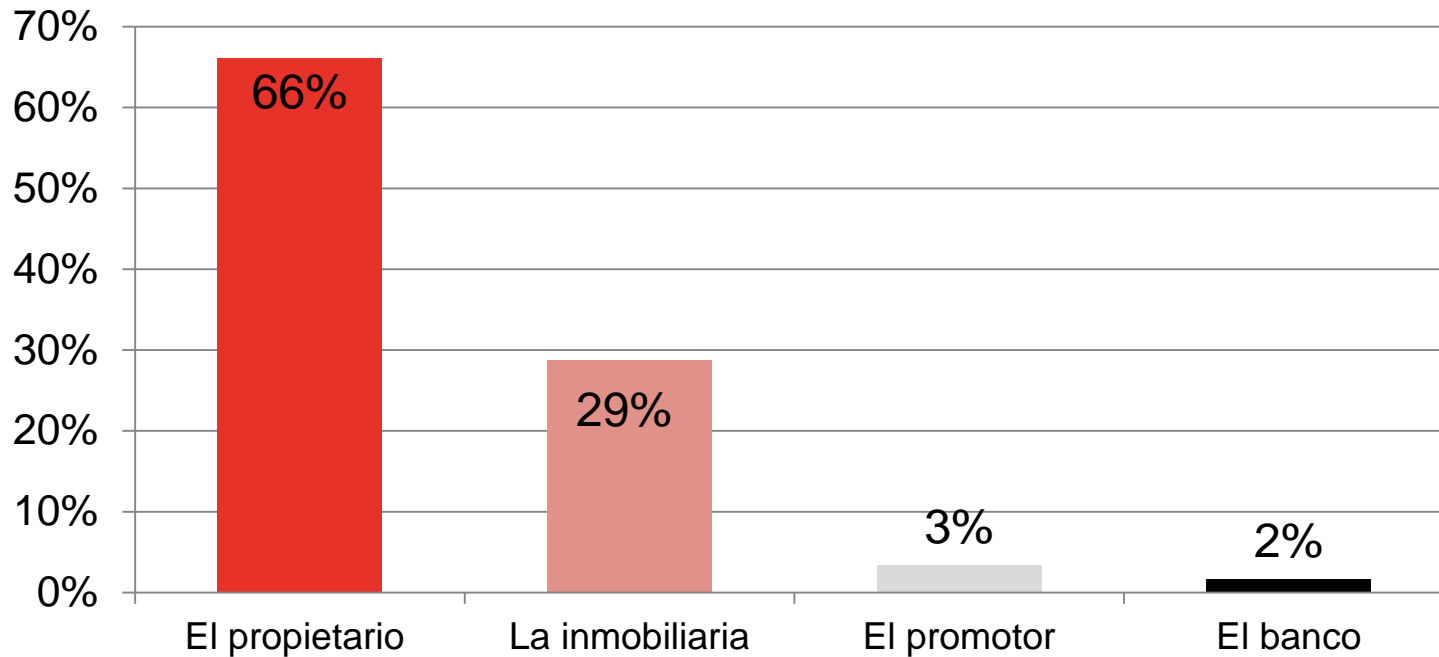


Conclusión

A menudo los compradores se quedan con los muebles (63%).

Quien nos contrata

¿En las viviendas que has preparado, con quien trataste directamente?

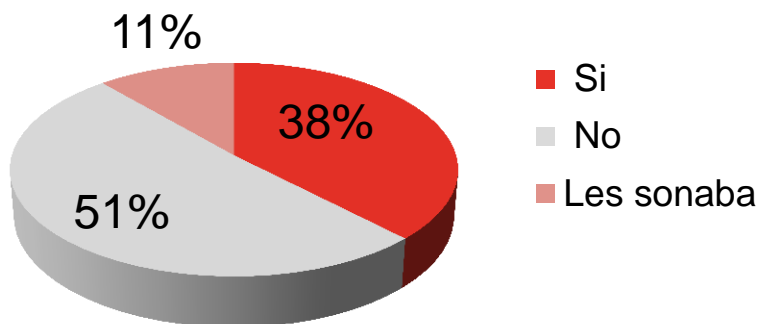


Conclusión

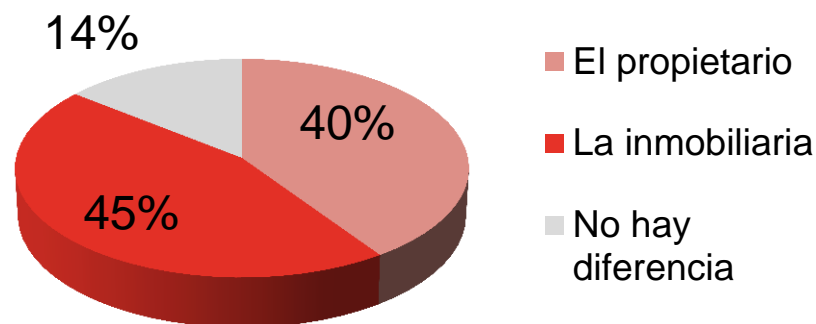
Sobre todo nos contratan los propietarios de casas.

¿Home Staging es conocido en España?

¿Ya conocían el Home Staging?



¿A quién consideras que se podría convencer más fácilmente de la importancia del Home Staging?



Conclusión

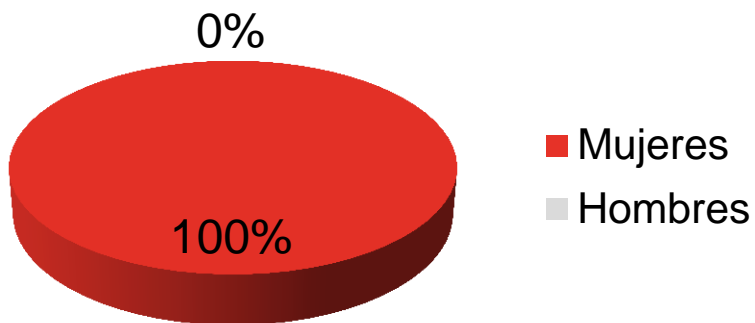
Home Staging es cada día más conocido en España.



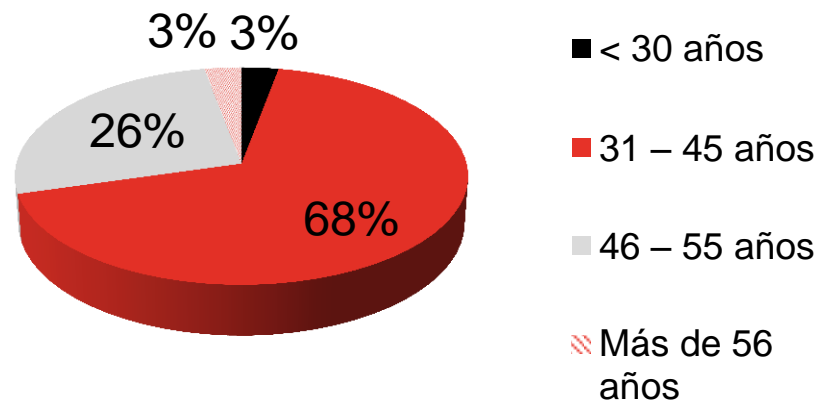
PERFILES DE LOS ENCUESTADOS

Perfiles de los encuestados

Hombres y Mujeres



Edades

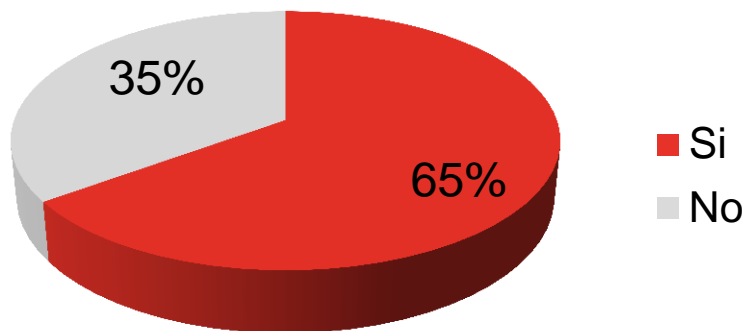


Conclusión

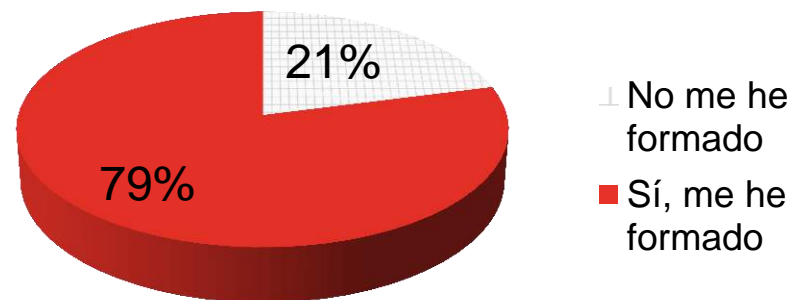
Los Home Stagers, son mujeres de entre 30 y 45 años.

Perfiles de los encuestados

Socio



Formación

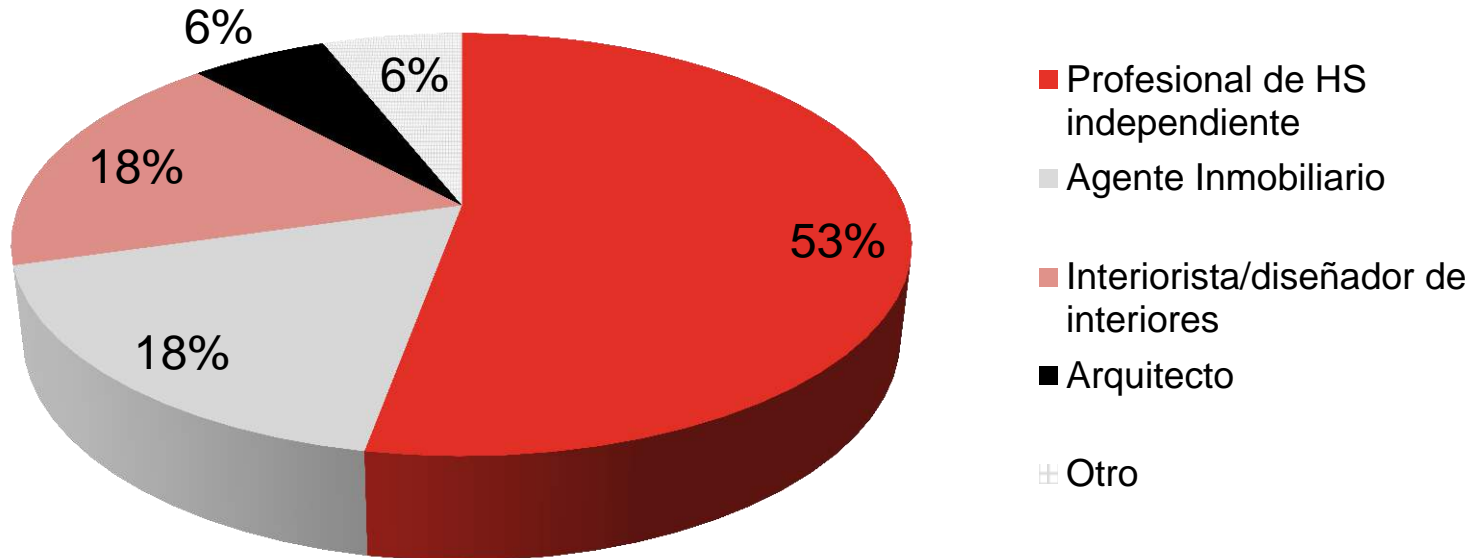


Conclusión

La mayoría es socio y se ha formado como profesional de Home Staging.

Perfiles de los encuestados

¿De qué forma trabajas?

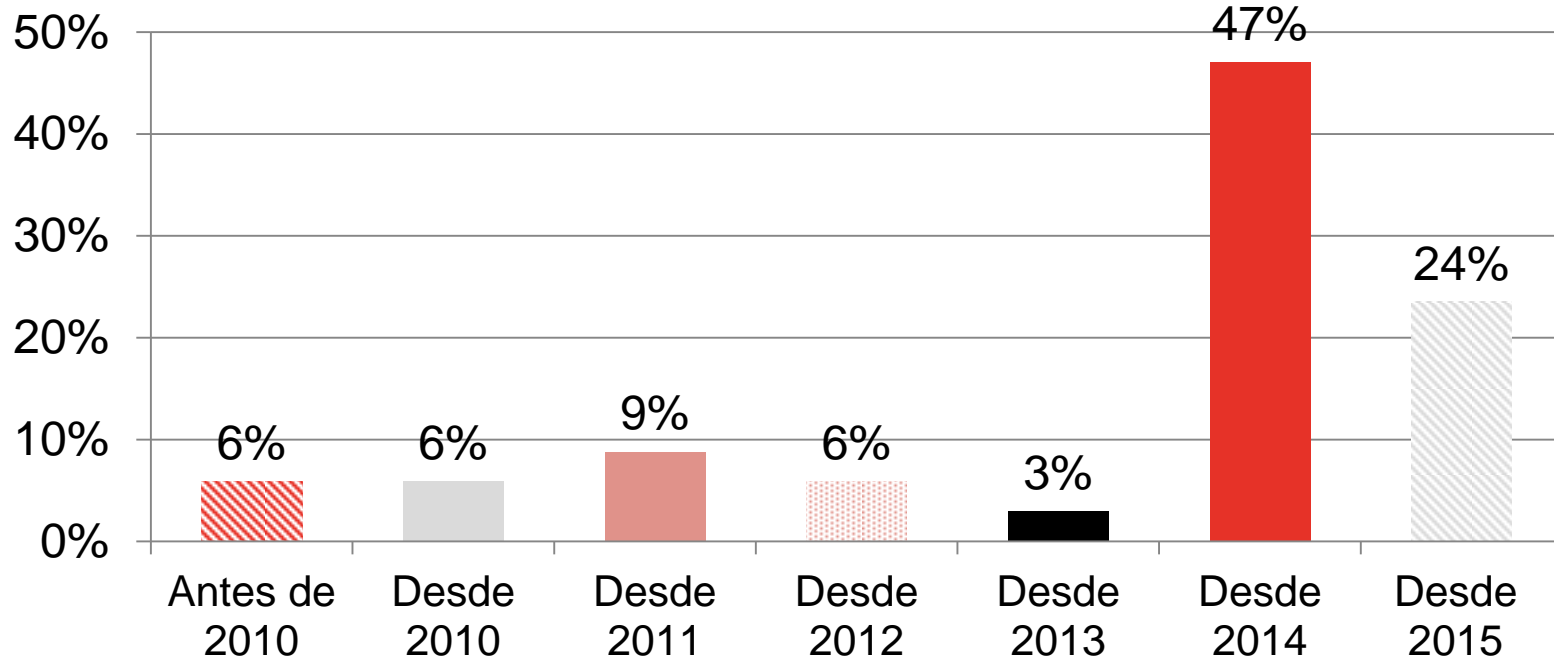


Conclusión

La mayoría trabaja como profesional de Home Staging independientes.

Perfiles de los encuestados

¿Desde qué año estás activo en el mercado Español de Home Staging?



Conclusión

Home Staging es un sector muy joven.