

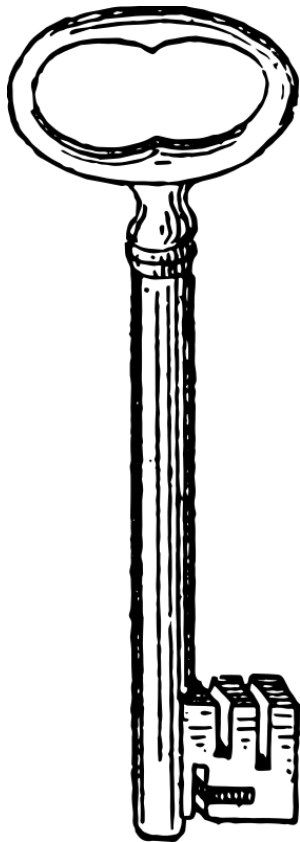
The logo for 'ahse' features the lowercase letters 'ahse' in a bold, sans-serif font. A red outline of a house roof is positioned above the letter 'h'.

ahse

asociación
home staging
españa

Resultados de la segunda encuesta de
Home Staging en España – basado en 2016





INDICE

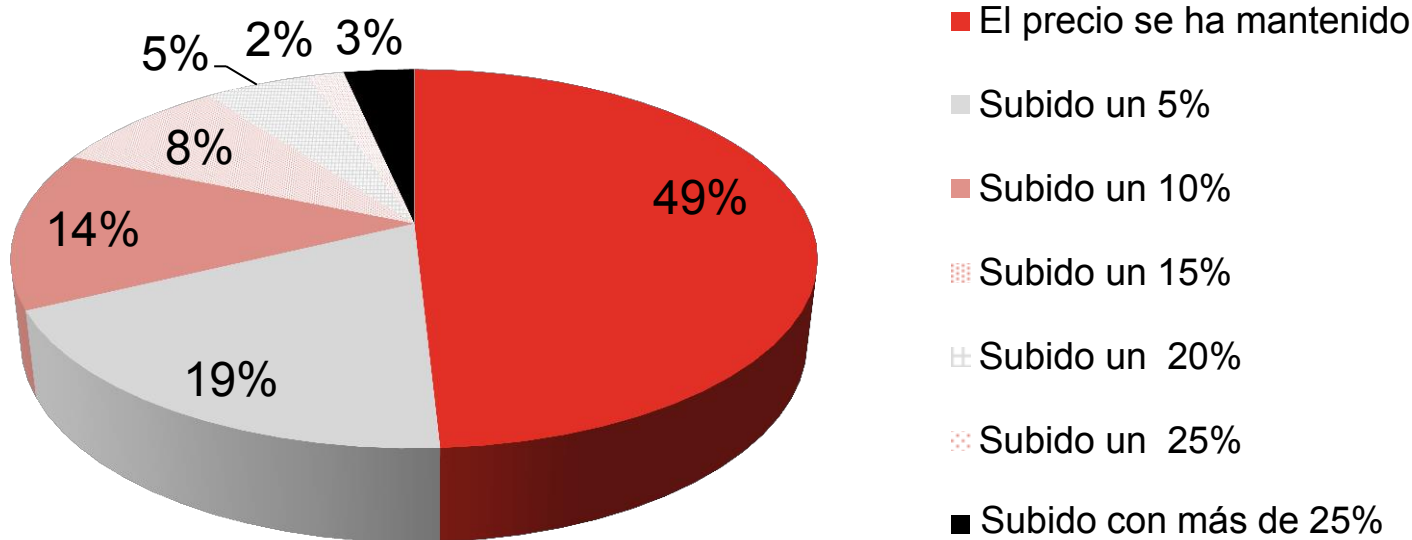
- ✦ Conclusiones más importantes
- ✦ Resultados por tipo de proyecto
(Venta/ Alquiler/ Alquiler vacacional/ Pisos Piloto)
- ✦ Perfil de los clientes
(Particulares/ Inmobiliarios/ Promotores)
- ✦ Tipo de viviendas
- ✦ Para los Home Stagers
- ✦ Perfiles de los encuestados



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 (51%), sube el precio de venta o alquiler.

Home Staging ayuda a Vender antes



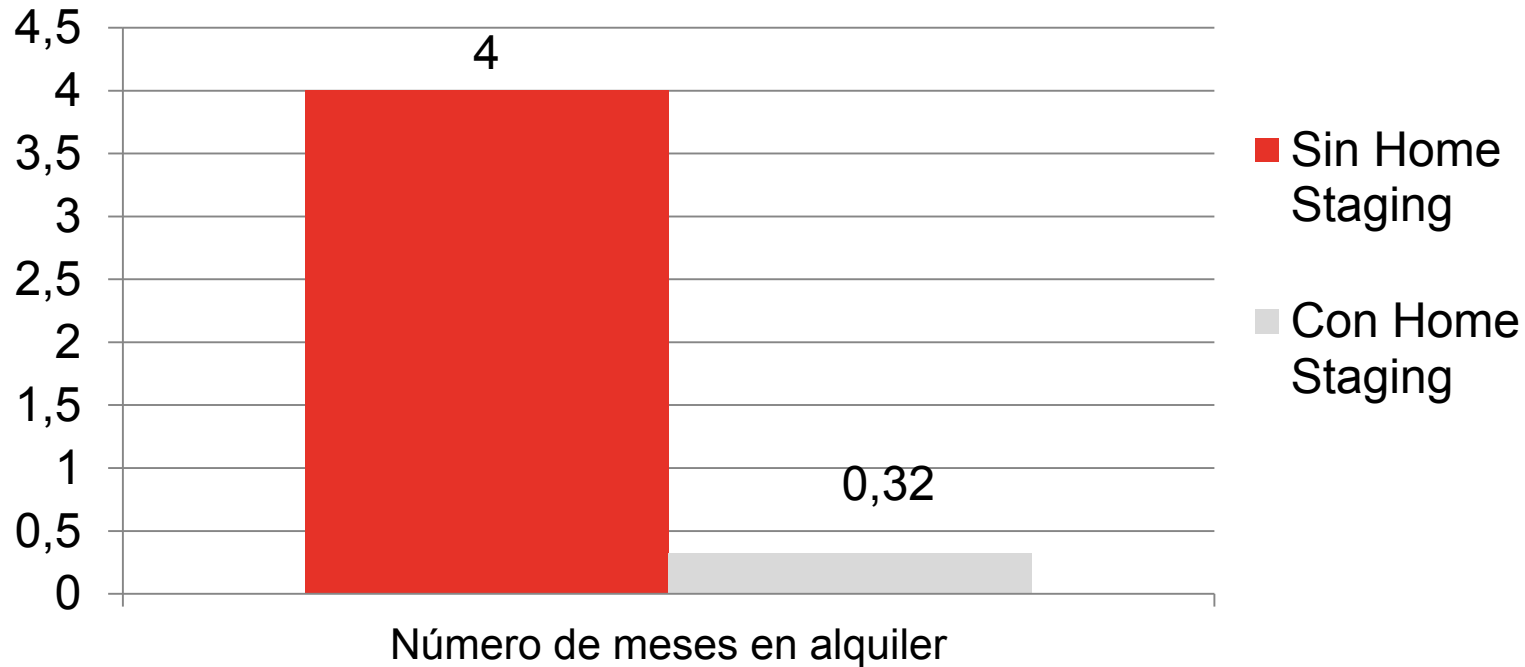
Fuente tiempo medio en España para vender una casa: [Tinsa](#)



Conclusión

El tiempo medio para vender una vivienda en España son 10 meses (2016) y en cambio con Home Staging es 1,25 mes (¡8 veces más rápido!)

Home Staging ayuda a Alquiler antes



Fuente tiempo medio en España para alquilar una casa: [Fotocasa](#)

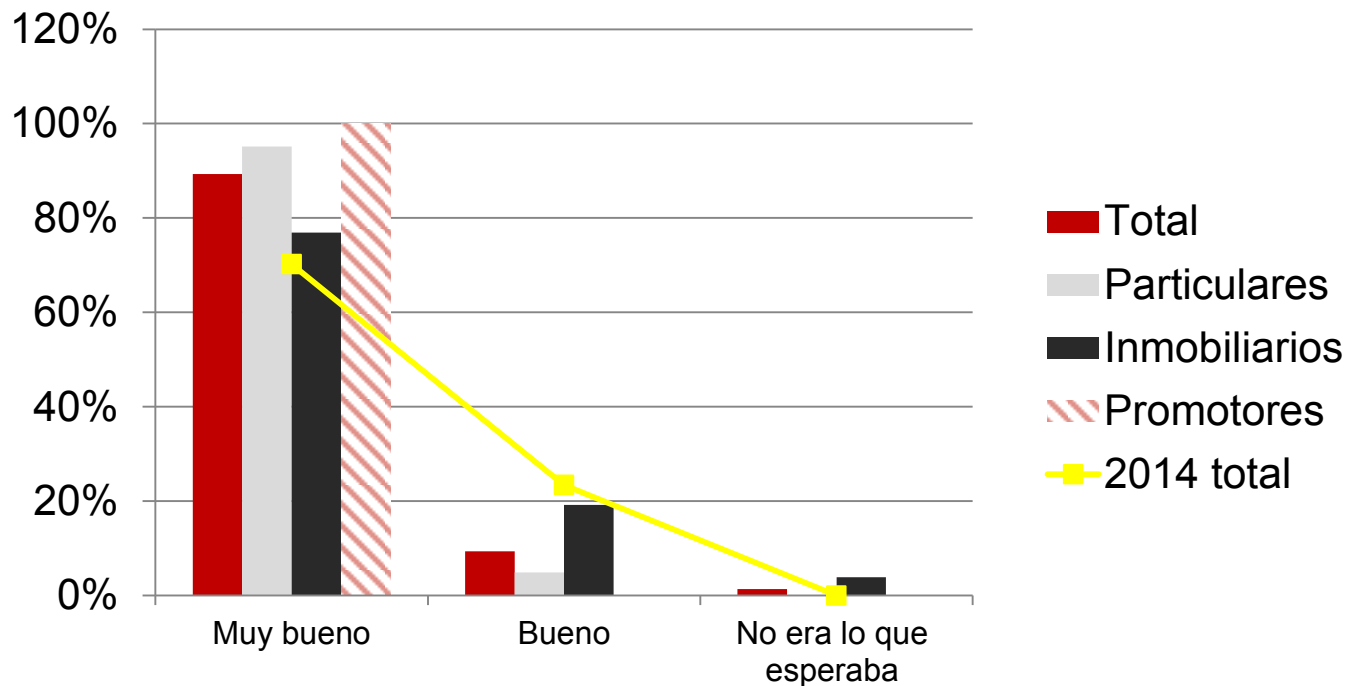


Conclusión

El tiempo medio para alquilar una vivienda en España son 4 meses (2015) y en cambio con Home Staging es 0,3 mes o bien 9,5 días (¡12,5 veces más rápido!)

Grado de satisfacción de los clientes

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



Solo el 4% de los inmobiliarios encuestados han respondido que no era lo que esperaba

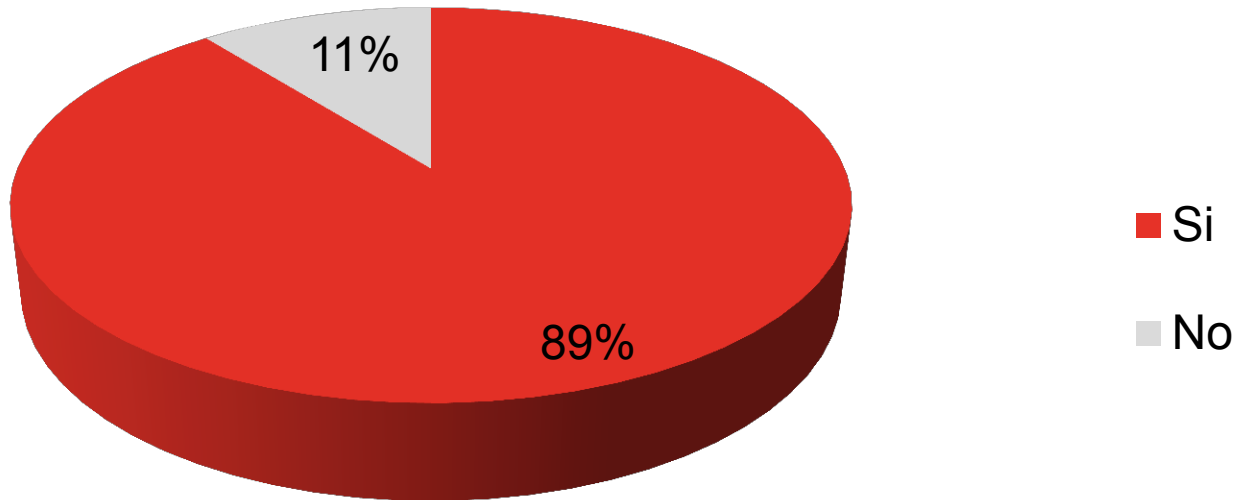


Conclusión

89% de los clientes estaban muy satisfechos y 9% 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

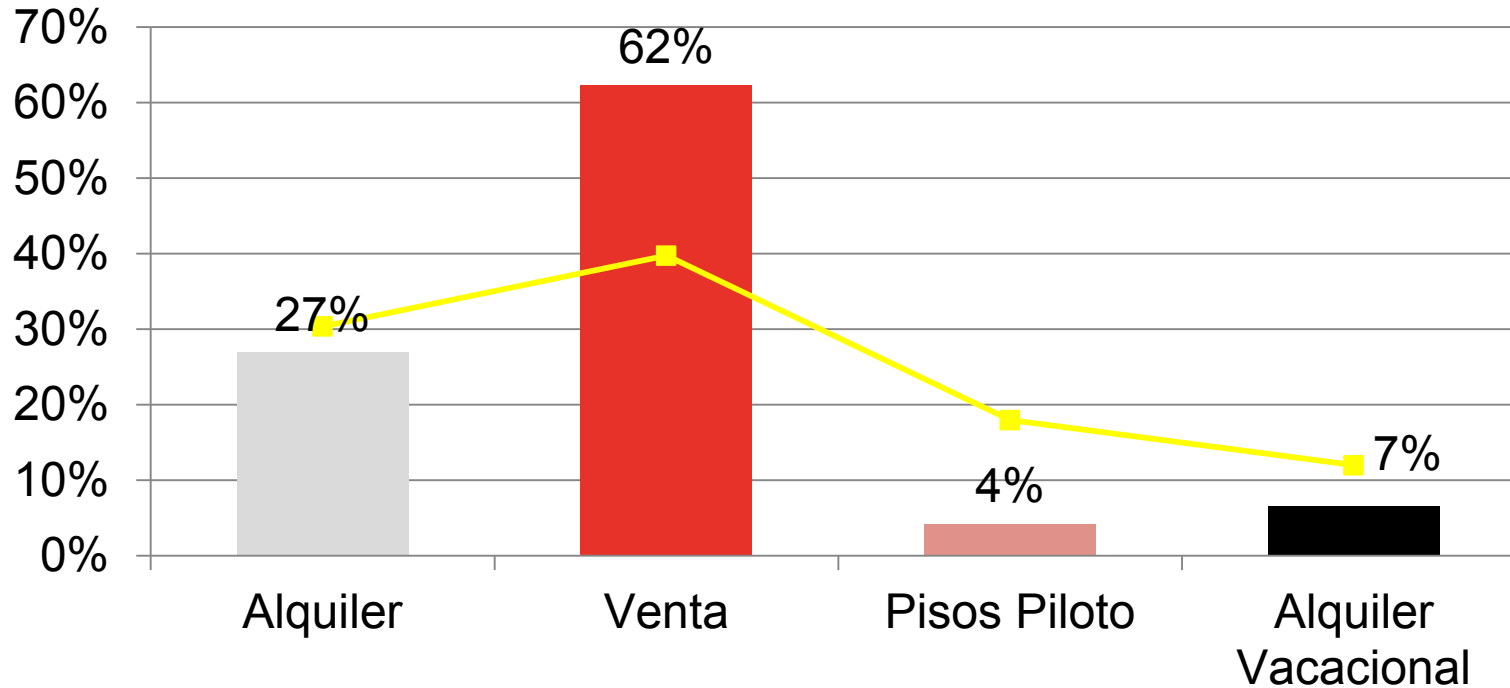
En el 89% de los casos relevantes han vuelto a contratar.



RESULTADOS POR TIPO DE PROYECTO

Venta/ Alquiler/ Alquiler vacacional/ Pisos Piloto

Distribución entre tipo de proyectos de Home Staging



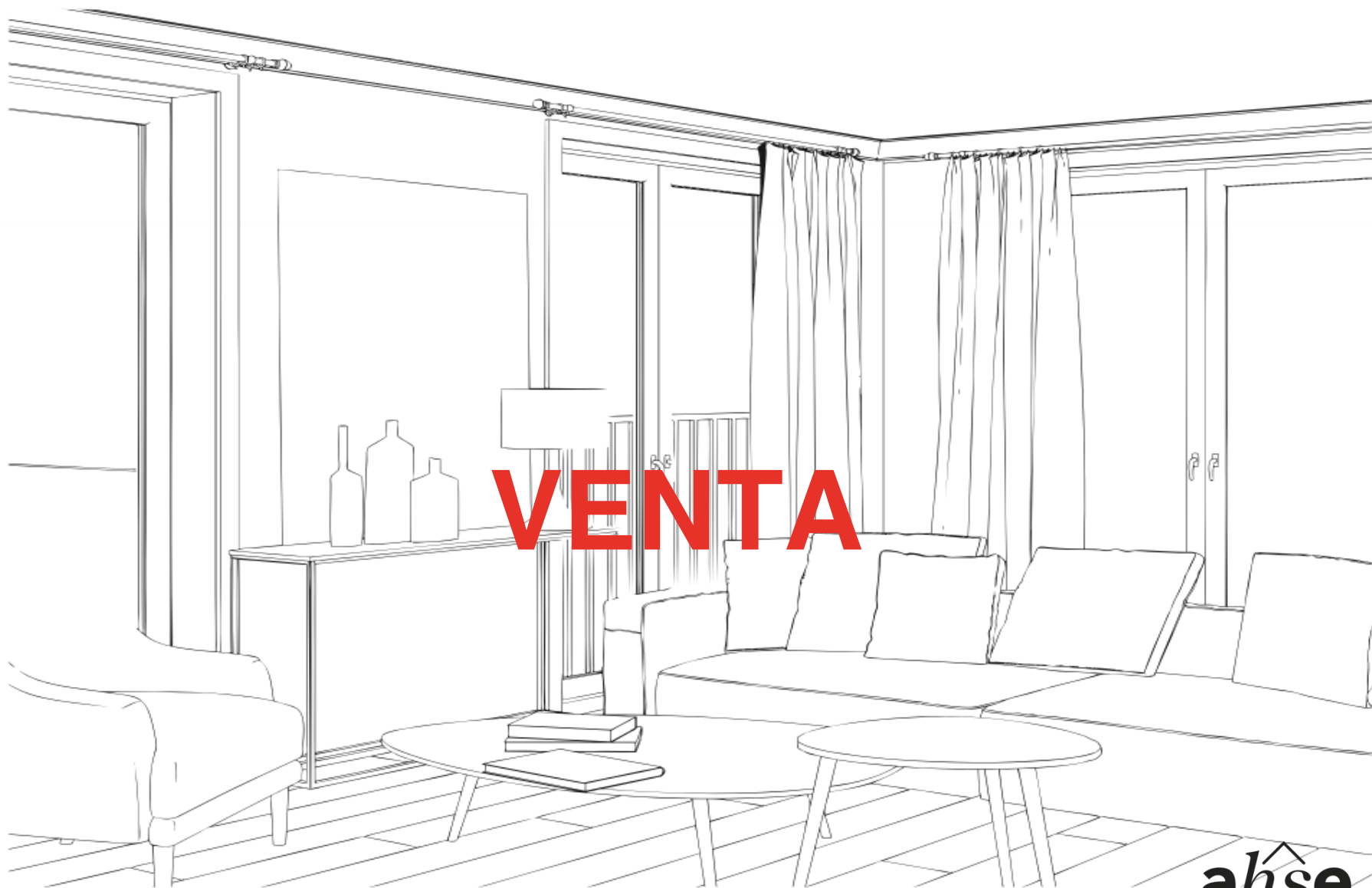
Los 45 encuestados han preparado más de 353 viviendas durante todo el año

■ Datos 2014



Conclusión

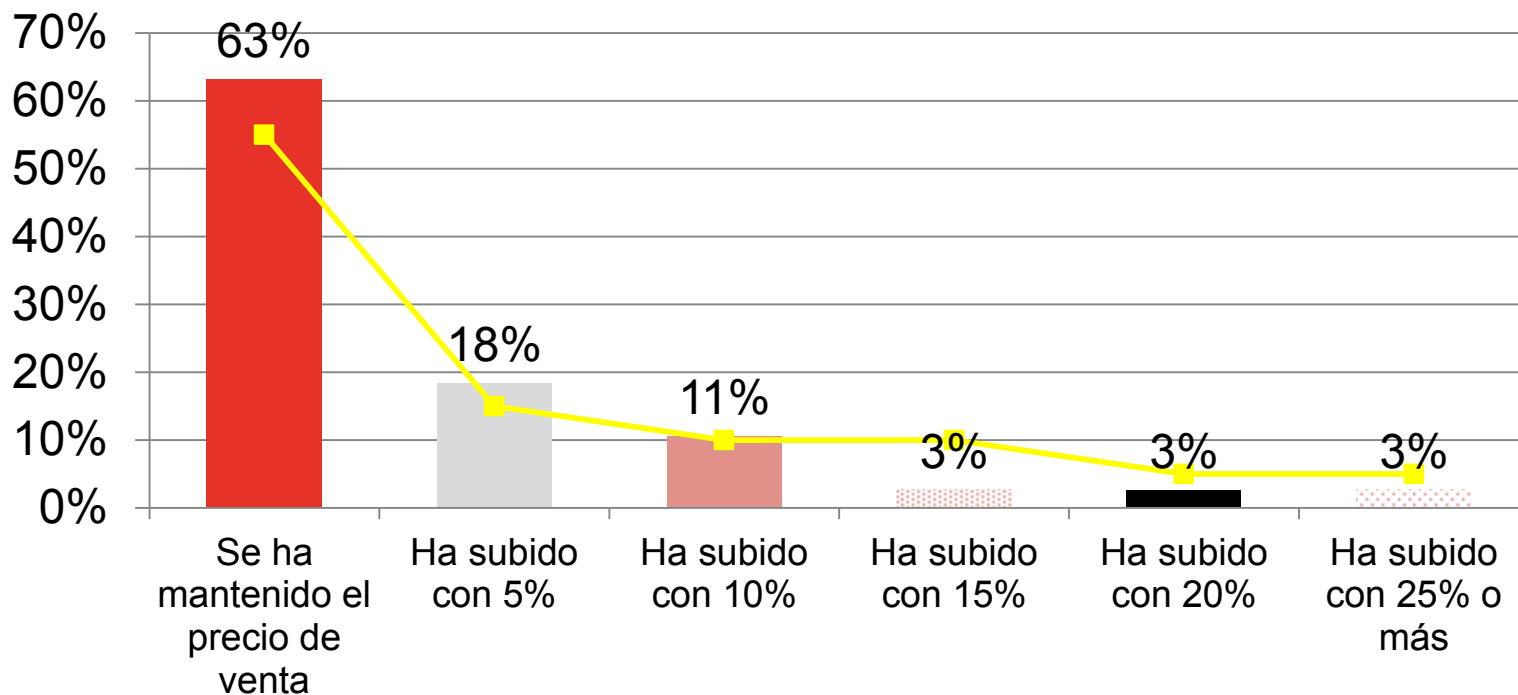
Home Staging se utiliza sobre todo para casas en venta y en segundo lugar para casas en alquiler



VENTA

Venta - Home Staging aporta valor al precio de venta

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



Datos 2014

En 0% de los casos el precio se ha bajado

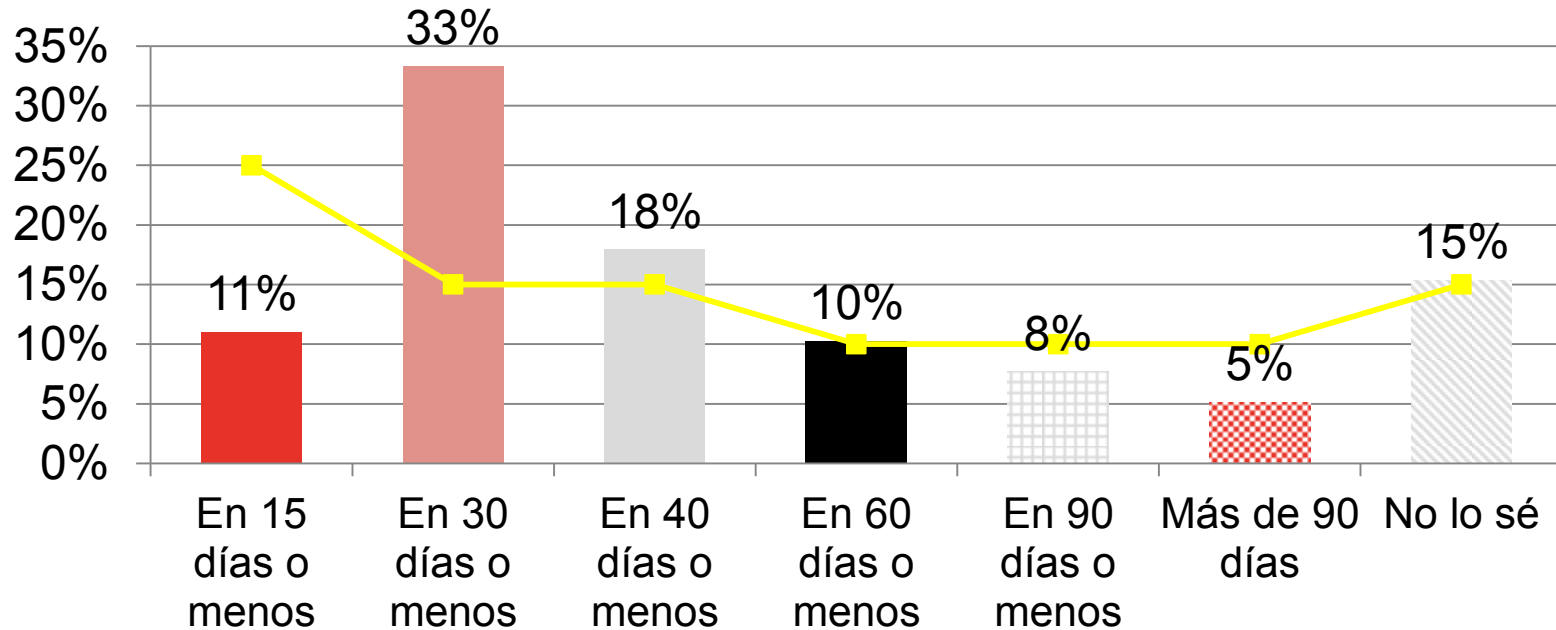


Conclusión

Ha mantenido el precio de venta en 63% de los casos y en el 37% de los casos ha subido el precio de venta hasta un 25%.

Venta - Home Staging ayuda a Vender antes (1)

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



■ Datos 2014



Conclusión

En el 72% de los casos, se han vendido en menos de 60 días e incluso en el 62% de los casos en menos de 40 días.

Home Staging ayuda a Vender antes (2)



Fuente tiempo medio en España para vender una casa: [Tinsa](#)

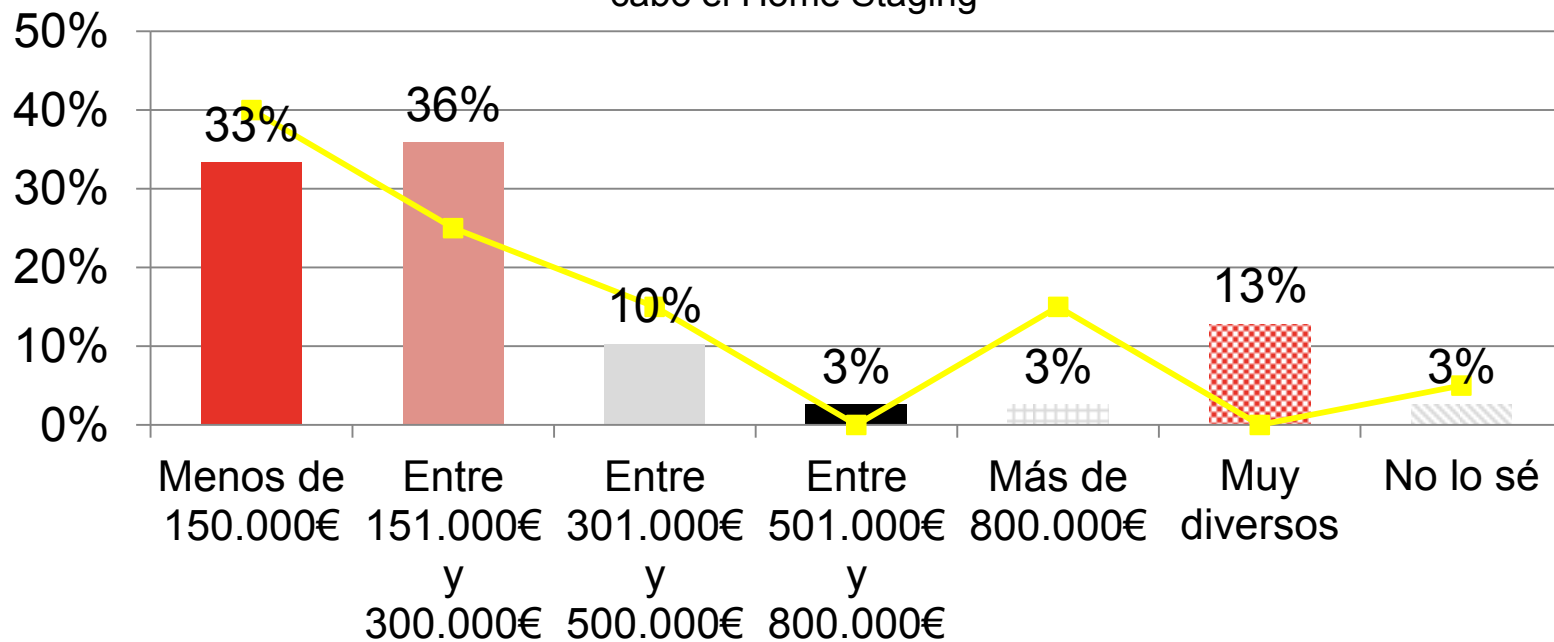


Conclusión

El tiempo medio para vender una vivienda en España son 10 meses (2016) y en cambio con Home Staging es 1,25 mes (¡8 veces más rápido!)

Venta – Precio medio de venta

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



Datos 2014

El precio medio de venta es 225.455€

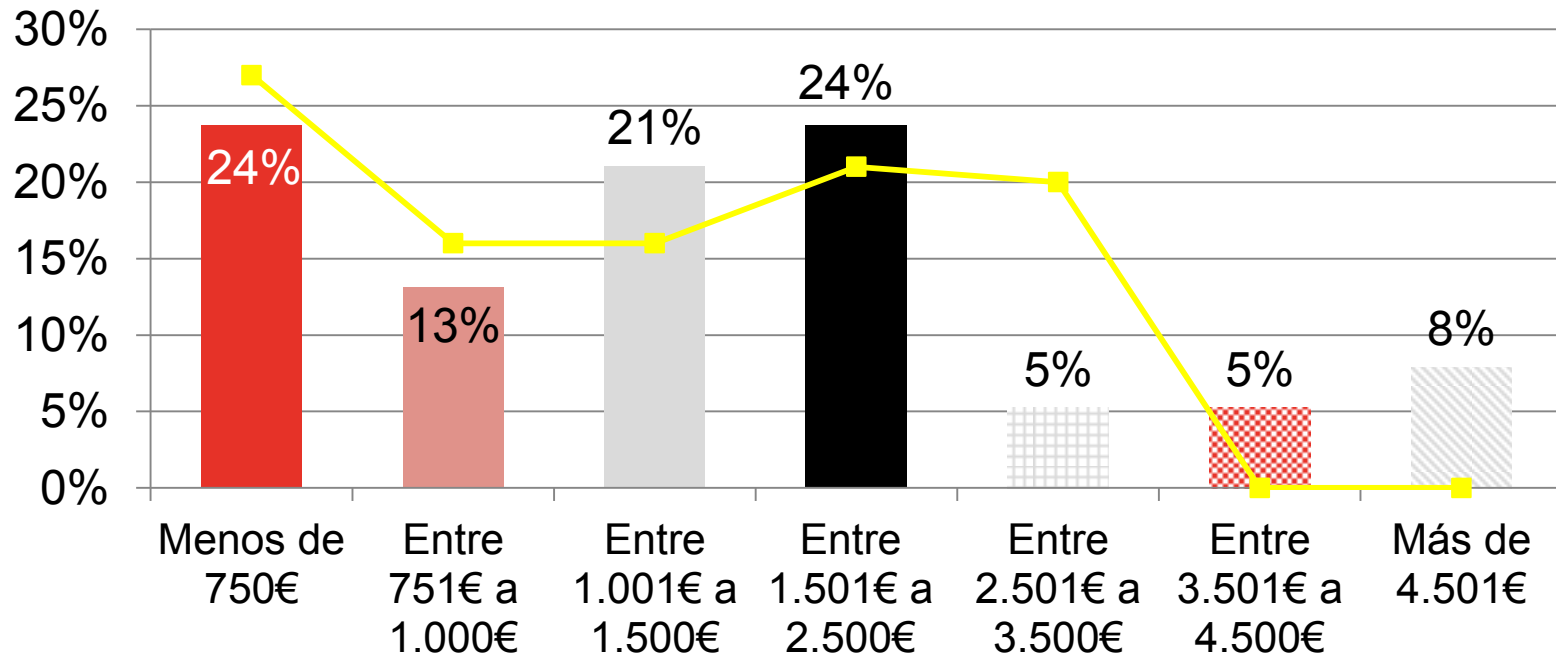


Conclusión

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?



■ Datos 2014

El precio medio de los proyectos es 1.740€



Conclusión

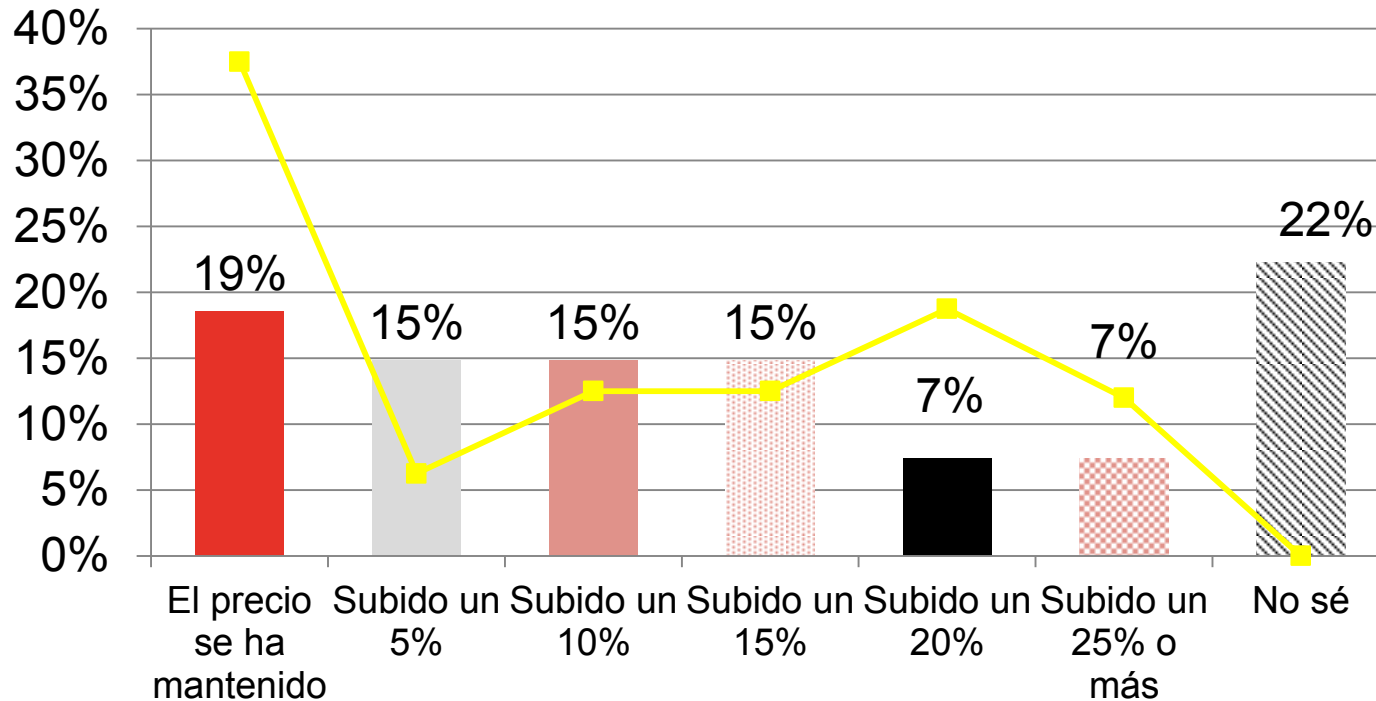
El precio medio de los proyectos supone un 0,77% del precio medio de la venta. Home Staging sale muy rentable.



ALQUILER

Alquiler - Home Staging aumenta significativamente el precio de alquiler

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



 Datos 2014

En el 0% de los casos el precio se había bajado

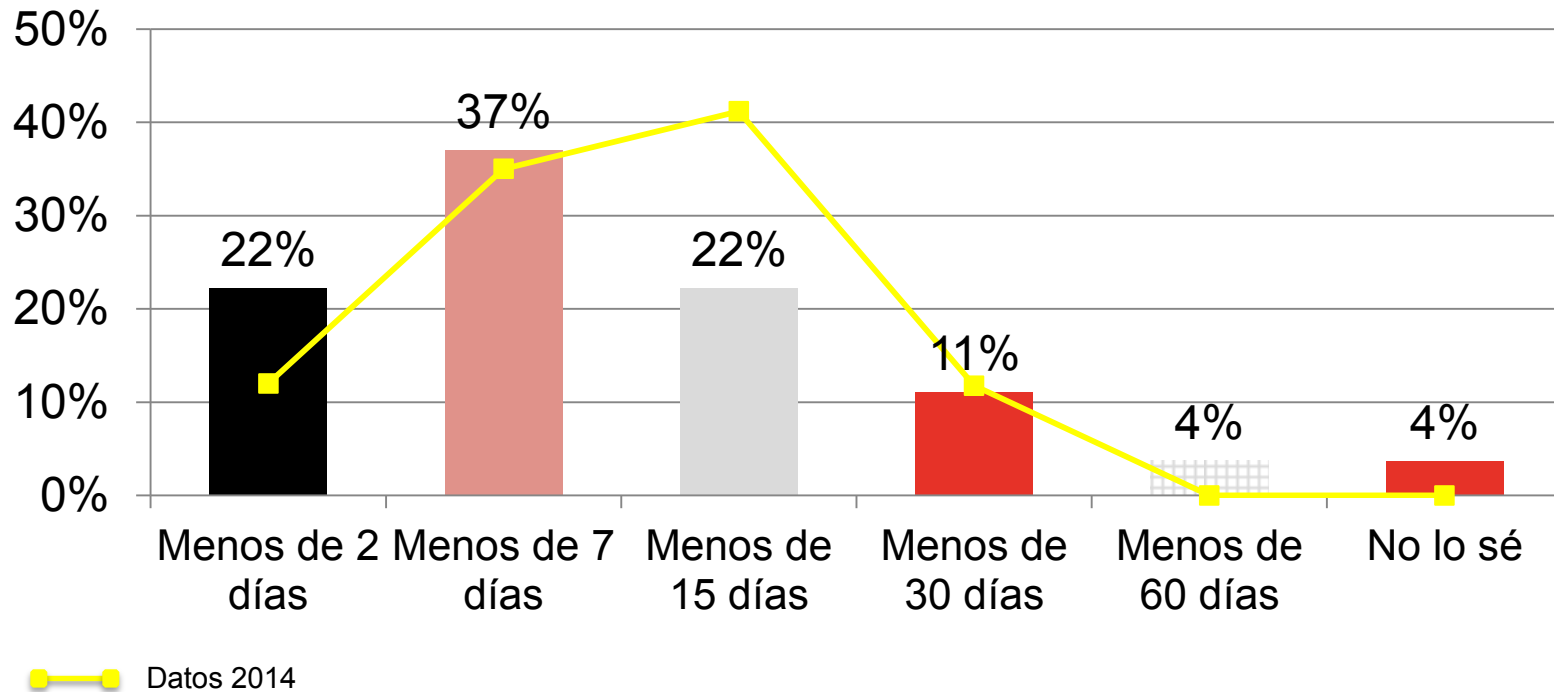
Conclusión

En el 59% de los casos sube el precio de alquiler hasta un 25% o más.



Home Staging ayuda a Alquilar antes (1)

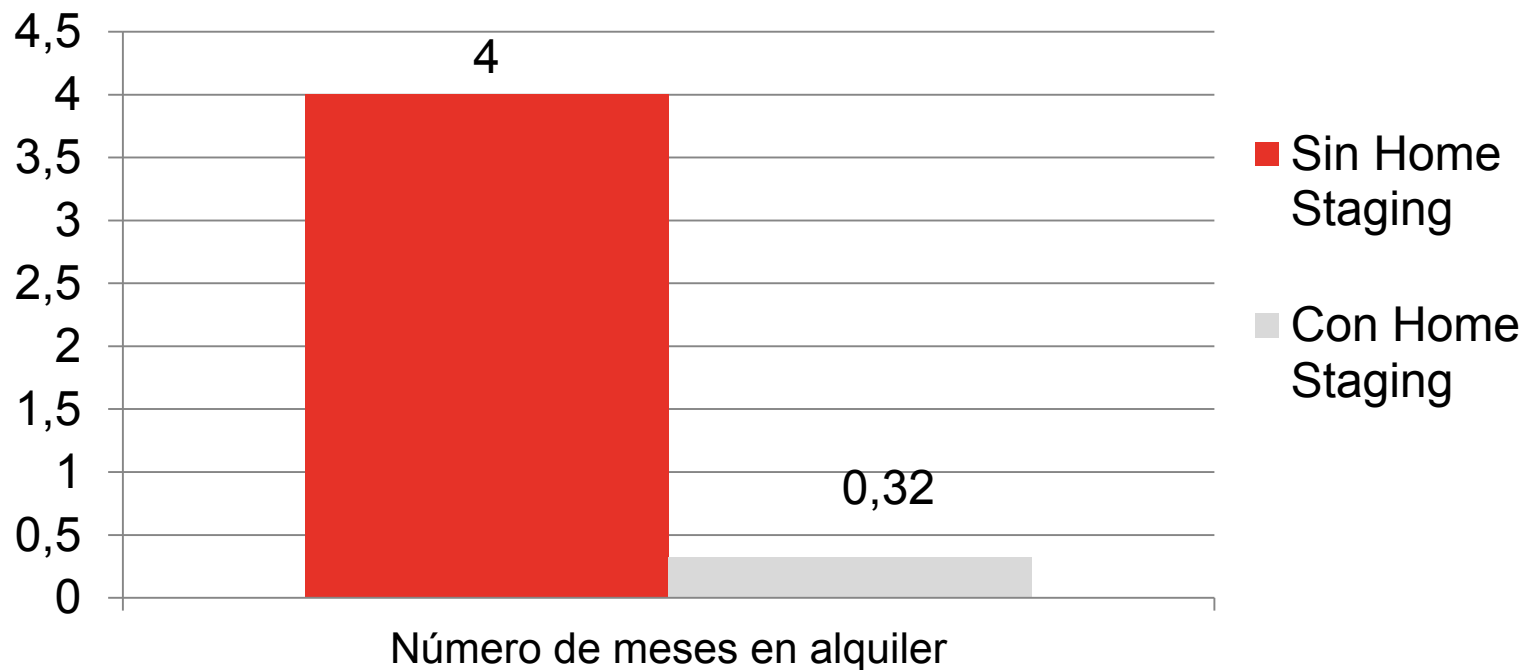
Una vez que se ha realizado el Home Staging, ¿cuánto ha tardado, de media, en alquilarse?



Conclusión

En el 81% de los casos, se ha alquilado en menos de 15 días e incluso en el 59% en menos de 7 días.

Home Staging ayuda a Alquiler antes (2)



Fuente tiempo medio en España para alquilar una casa: [Fotocasa](#)

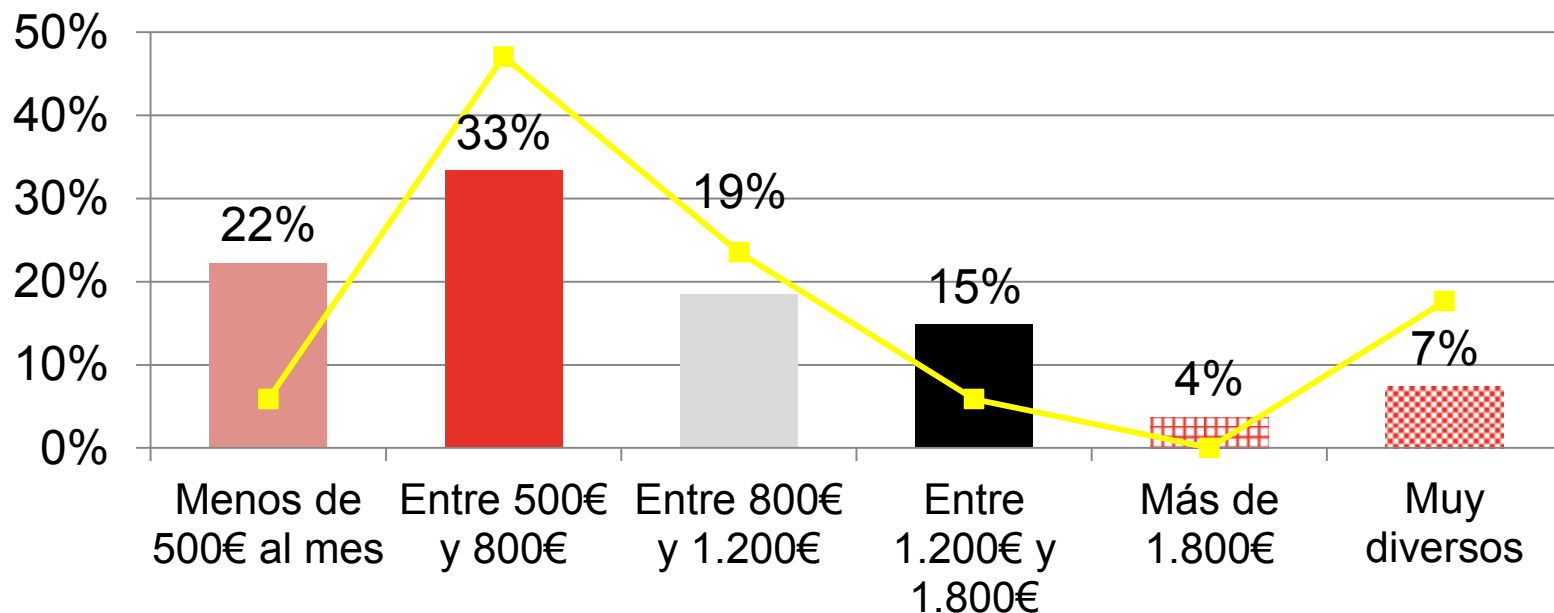


Conclusión

El tiempo medio para alquilar una vivienda en España son 4 meses (2015) y en cambio con Home Staging es 0,3 mes o bien 9,5 días (¡12,5 veces más rápido!)

Alquiler – Precio medio de alquiler

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



Datos 2014

El precio medio de alquiler es 818€

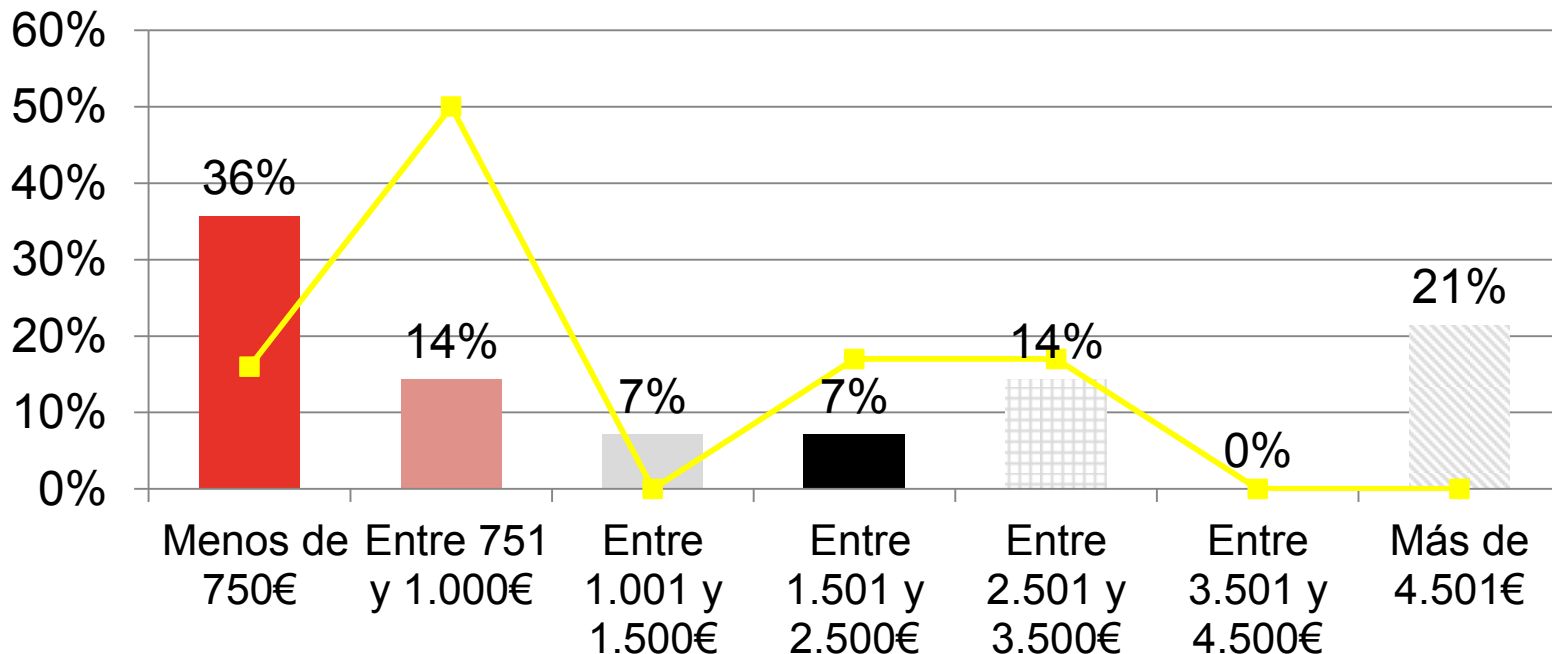


Conclusión

Home Staging es para casas de todos los precios.

Alquiler Vacacional – Precio medio de los proyectos

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



Datos 2014

El precio medio de los proyectos es 2.095€



Conclusión

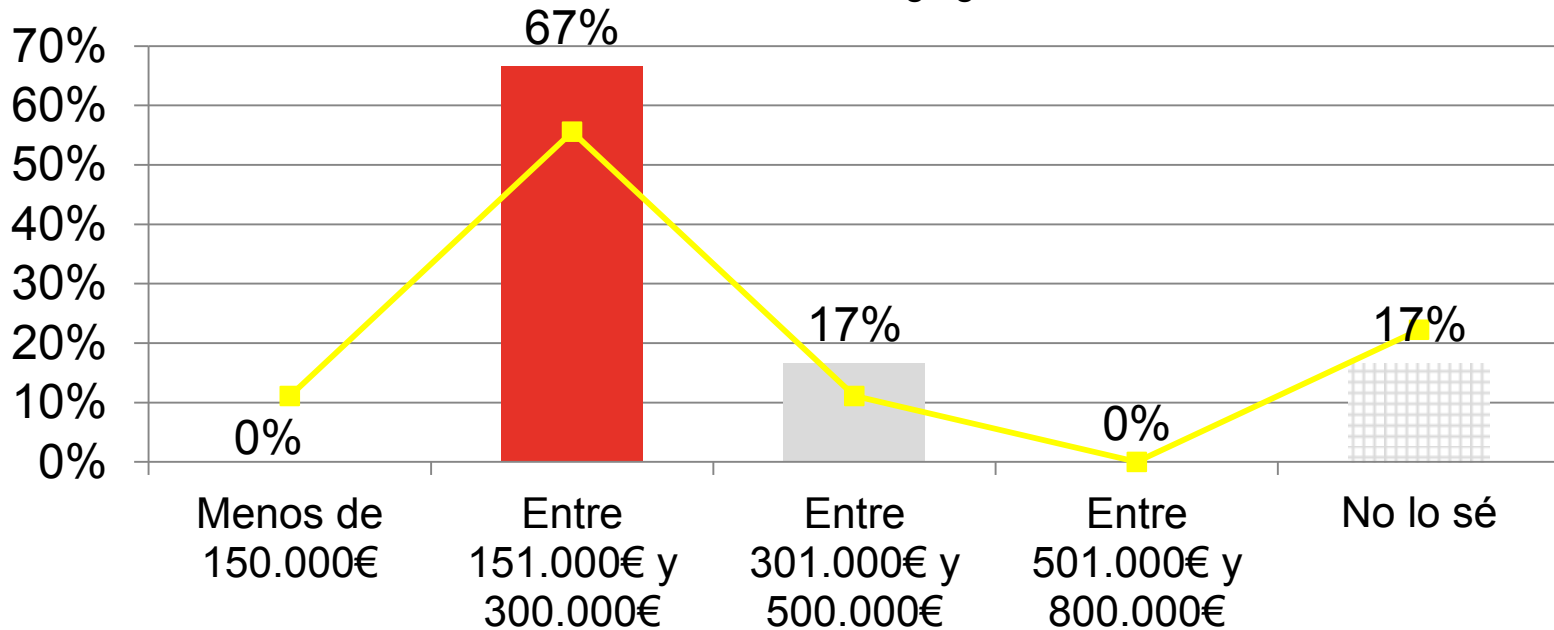
En el Alquiler Vacacional también vemos proyectos de valores muy diversos; un 50% vale menos de 1.000€ y un 21% de los proyectos vale más de 4.500€.



PISOS PILOTO

Pisos Piloto – Precio medio de venta

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



Datos 2014

El precio medio de venta es 260.000€

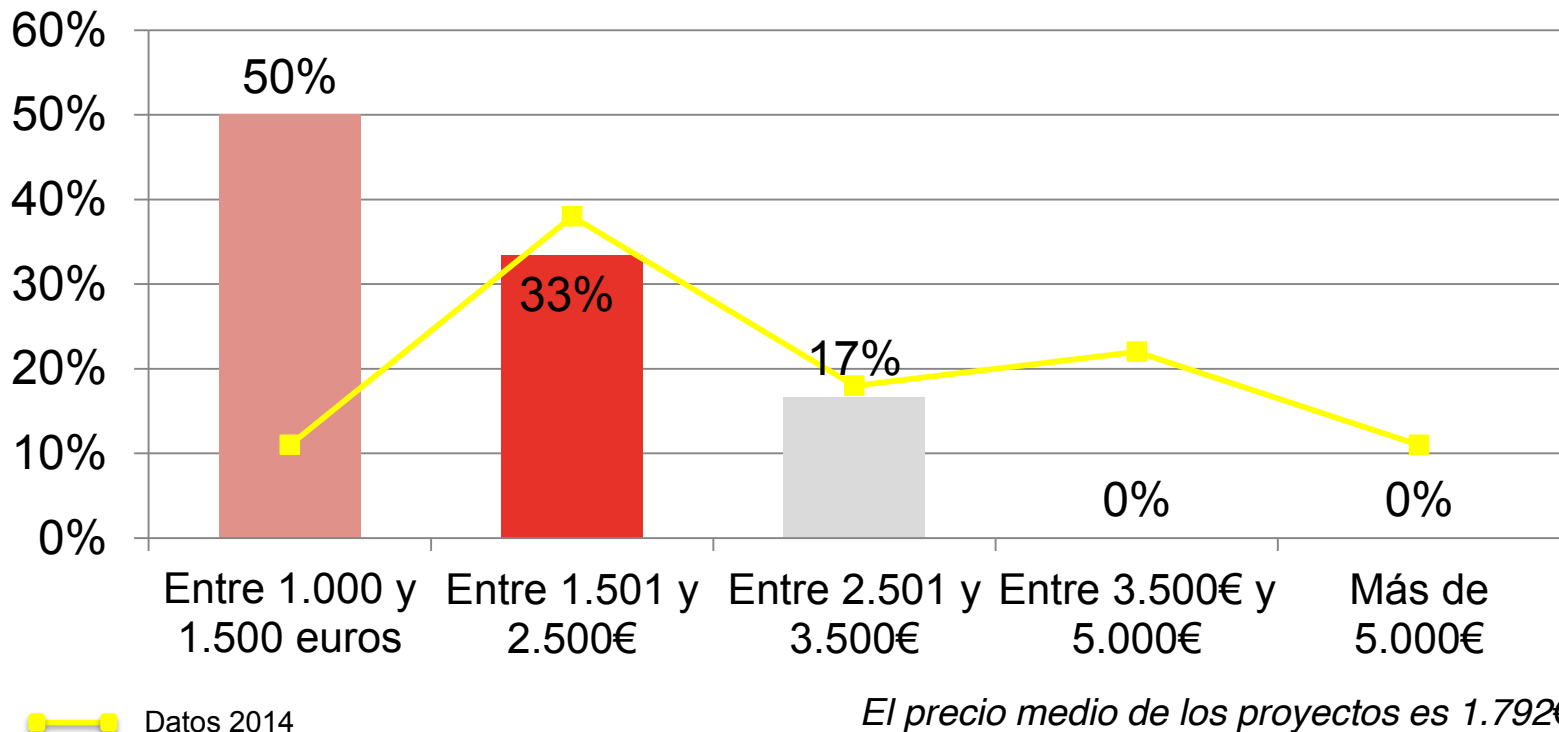


Conclusión

Para pisos piloto se nota que el nivel de las casas ha subido en relación a 2014. Ahora las casas tienen un nivel más alto de precio que la media de proyectos de venta regular.

Pisos Piloto – Precio medio de los proyectos

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



Conclusión

Un piso piloto medio cuesta un 0,07% del precio medio de la venta (con una promoción de 10 pisos). ¡Home Staging sale muy rentable!

¿Han cambiado los resultados por tipo de proyecto comparado con 2014? (1)

- Hemos hecho muchos más proyectos de venta y alquiler, pero menos pisos piloto y proyectos de alquiler turístico
- Para los proyectos de Venta:
 - Los precios de venta han subido menos tras una intervención de HS
 - ¡En el 72% de los casos se ha vendido 30 días más rápido!
 - Hemos trabajado en casas menos caras (-28% valor medio de venta)
 - En cambio, el precio medio de nuestros proyectos ha subido con un 22%. Resultado: un proyecto de Home Staging se ha encarecido
- Para los proyectos de Alquiler:
 - Los precios de alquiler han subido en un 76% de los casos versus en un 63% en 2014 tras una intervención de HS
 - Se ha alquilado más rápido: en el 59% de los casos se ha alquilado en 7 días (47% en 2014)
 - Hemos trabajado en casas con un alquiler más caro (+5% valor medio de alquiler)
 - El precio medio de nuestros proyectos ha subido con un 59%. Hemos hecho proyectos muchos más grandes. Resultado: un proyecto de Home Staging se ha encarecido



¿Han cambiado los resultados por tipo de proyecto comparado con 2014? (2)

- Para los proyectos de Alquiler vacacional:
 - El precio medio de nuestros proyectos ha subido con un 57%. Aunque en 2016 vemos tanto proyectos más baratos como más caros
- Para los proyectos Pisos Piloto:
 - Hemos trabajado en casas más caras (+14% valor medio de venta)
 - El precio medio de nuestros proyectos ha bajado con un 43%. Resultado: un proyecto de Home Staging ha resultado más barato para pisos piloto

Conclusión: hemos cobrado más por los proyectos, la pregunta es ¿porque?

¿Proyectos más grandes, casas más grandes, tarifas más altas?





PERFIL DE LOS CLIENTES

Particulares/ Inmobiliarios/ Promotores

Distribución de los distintos clientes



Conclusión

Nuestros clientes son sobre todo Particulares (51%) o Agentes Inmobiliarios (38%)

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

Perfil de los clientes particulares:

- Más mujeres que hombres
- Entre 36 y 65 años (la mitad tiene entre 36 y 45 años)
- Recurren a un profesional de Home Staging porque no saben que hacer para mejorar la vivienda (30%), por recomendación de otros (25%), o por indicación del inmobiliario (23%)
- Conocen los servicios de Home Staging por referencia de alguien que lo ha probado (30%), por familia o amigos (23%) o por internet (15%)

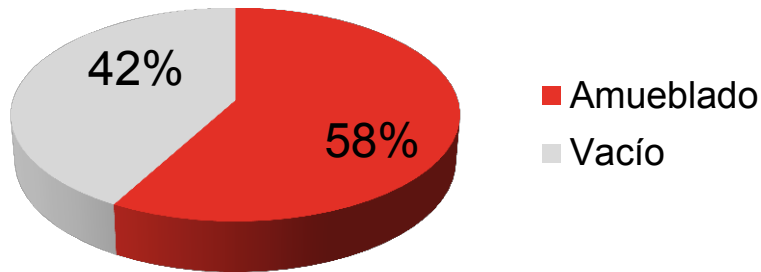


Conclusión

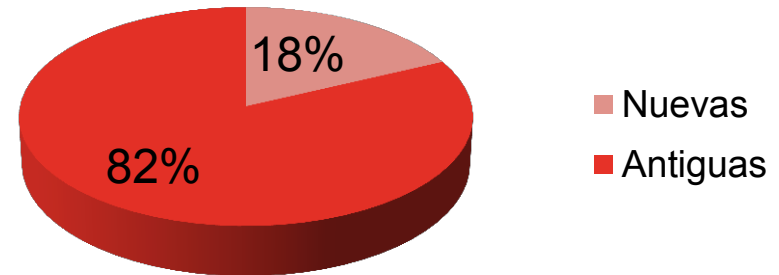
El cliente medio particular es una mujer de 46 años quien acude a un Home Stager por que no sabe que hacer con la vivienda y alguien le ha recomendado el Home Staging.

Tipo de viviendas

¿Cuántos proyectos has llevado a cabo en casas amuebladas o en casas 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.

¿Ha cambiado el tipo de viviendas comparado con 2014?

- Sobre todo llevamos a cabo proyectos en pisos, aunque ha aumentado el número de casas y fincas comparado con 2014
- Hemos hecho relativamente más proyectos en casas vacías comparado con 2014 (42% vs 39%) y aun más en casas antiguas (82% vs 75%)





PARA LOS HOME STAGERS

ahse
asociación
home-staging
españa