

# Home Staging - Mehrwert für Ihre Immobilienvermarktung

Home Staging ist die Kunst, eine Immobilie so zu inszenieren, dass sie für eine breite Käufergruppe besonders ansprechend wirkt. Das Ziel: Ein schnellerer Verkauf zu einem höheren Preis. Durch gezielte Gestaltung werden die Stärken einer Immobilie hervorgehoben, während Schwächen geschickt kaschiert werden. Möbel, Farben und Licht schaffen ein "Das muss ich haben"-Gefühl bei potenziellen Käufern, die sich in den Räumen bereits ihr zukünftiges Leben vorstellen.

Da nur etwa 10 % der Menschen die Fähigkeit besitzen, sich eine Veränderung eines Raumes vorzustellen, wird eine Immobilie erst "entpersonalisiert", denn die individuellen Einrichtungsvorlieben der bisherigen Bewohner lenken den Interessenten nur von der Hauptsache ab - den Möglichkeiten der Immobilie.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Home Staging gezielt in Ihren Verkaufsprozess integrieren. Es werden die Grundlagen, Definitionen und psychologischen Aspekte des Home Staging behandelt, unterstützt durch Beispiele und Statistiken, die dessen Erfolg verdeutlichen. Zudem wird der wirtschaftliche Aspekt, von der Kosten-Nutzen-Analyse bis hin zu Finanzierungsmöglichkeiten beleuchtet, und aufgezeigt, welche Immobilien sich besonders für Home Staging eignen und wie es nahtlos in den Verkaufsprozess eingebunden werden kann.

Sie erhalten eine Teilnahmebescheinigung als Fortbildungsnachweis über 7 Zeitstunden zur Vorlage nach § 34c Abs. 2a der GewO und § 15b MaBV.

## Dieses Seminar richtet sich an:

Immobilienmakler und Immobilienmaklerinnen, die ihre Verkaufsstrategien erweitern und Home Staging effektiver in ihr Angebot integrieren möchten.

## Ihr Abschluss:

Teilnahmebescheinigung

Ihr Ansprechpartner



**Tanja Sturm**

Tel.: 07131 26414-43

Fax: 07131 26414-56

tanja.sturm@ihk-weiterbildung.de

29.01.2025–29.01.2025  
online  
Seminar-Nr.: 1713\_251\_01

**Dozenten:** Heike Uhlemann  
**Dauer:** ca. 8 UStd.  
**Zeiten:** 08:30 - 16:30

€ 355,-

## Inhalt:

### Grundlagen von Home Staging

- Definition und Ursprung von Home Staging
- Psychologische Grundlagen: Warum Home Staging funktioniert
- Beispiele zu Home Staging
- Statistiken
- Erste Diskussion: Warum home Staging (noch) nicht in jedem Maklerbüro etabliert ist

### Wirtschaftliche Betrachtung

- Kosten-Nutzen-Analyse
- Return on Investment (ROI) von Home Staging
- Finanzierungsmöglichkeiten: Wer trägt die Kosten?
- Diskussion: Praxisbeispiele und Erfahrungen der Teilnehmer\*innen

### Praktische Umsetzung im Makleralltag

- Welche Immobilien sind geeignet?
- Workflow-Integration: Home Staging in den Verkaufsprozess einbinden

- Zusammenarbeit mit Home Staging Experten
- Marketing von gestagten Immobilien: Tipps und Tools

#### **Verkaufsstrategien für Home Staging**

- Argumentationsleitfaden: so überzeugen Sie Eigentümer und Käufer
- Einwandbehandlung: Umgang mit typischen Vorbehalten
- Erstellung eines eigenen Verkaufsleitfadens für Home Staging

#### **Abschluss und Feedbackrunde**

- Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse

# Anmeldung

Telefon: 07131 26414-43 • Fax: 07131 26414-56  
E-Mail: tanja.sturm@ihk-weiterbildung.de



IHK-Zentrum für Weiterbildung  
Ferdinand-Braun-Straße 20  
74074 Heilbronn

## Anmeldung

Seminarnummer Beginn/Datum	Seminartitel	Teilnehmer (Titel, Vor- und Zuname)	Geburtsdatum Geburtsort	Funktion im Betrieb, Ausbildungsberuf (nur bei Azubi-Seminaren ausfüllen)
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

## Postadresse:

\_\_\_\_\_  
Firma oder Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße/Hausnummer

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Mit welcher Softwareversion arbeiten Sie? (nur bei EDV-Seminaren ausfüllen)

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Mobil

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in für Weiterbildung in unserem Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

## Rechnungsadresse:

(bei abweichender Rechnungsadresse)

\_\_\_\_\_  
Firma oder Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße/Hausnummer

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon/Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

## Bitte ankreuzen

- Ich habe die AGB und das Widerrufsrecht für Verbraucher auf der Website ([www.ihk-weiterbildung.de/agb](http://www.ihk-weiterbildung.de/agb)) gelesen und bin damit einverstanden.
- Ich willige in die Verarbeitung und Nutzung meiner personenbezogenen Daten gemäß der Datenschutzerklärung ein.
- Senden Sie mir 2× jährlich Ihr Weiterbildungsprogramm per Post.

\_\_\_\_\_  
Unterschrift