

Relaunch vom HAUSGOLD Kundenportal: Optimierte Prozesse im neuen Look

Ab sofort zeigt sich das Kundenportal vom PropTech-Startup HAUSGOLD im frischen, modernen Design und mit optimierten Prozessen. Mit noch stärkerem Fokus auf die Zielgruppe lanciert das Hamburger Immobilienportal neben einer klareren Struktur viele neuen Funktionen und macht somit den gesamten Verkaufsprozess einer Immobilie noch transparenter und übersichtlicher.

„Nach eingehender Research, Usertests und ausführlichen Befragungen nach den Wünschen unserer Kunden haben wir unser Kundenportal neu designt und intuitiver aufgebaut. Damit orientieren wir uns noch näher an der Zielgruppe. Unsere häufig älteren Kunden finden sich darin sofort zurecht“, so Angela Kapdan, Head of Product bei HAUSGOLD. „Im Zuge der Entwicklungsphase wurde deshalb sehr großer Wert auf Anwenderfreundlichkeit gelegt. Fokus stand dabei eindeutig auf dem Ablauf des Verkaufsprozess, um dem Kunden Transparenz und auch Sicherheit zu vermitteln. Aber auch mit anderen praktischen Neuerungen können Kunden rechnen“, so Kapdan weiter.

Was heißt das genau? Wer eine Immobilie verkaufen möchte und einen passenden Makler sucht, wird mit HAUSGOLD ein Partner an die Seite gestellt, der einem bei diesem oft nicht einfachen und vor allem emotionalen Ereignis hilft. Denn dank des HAUSGOLD-Algorithmus findet jeder Verkäufer einen passenden Makler in seiner Region aus einer Datenbank von mehreren tausend Partnern. Dabei entscheiden verschiedene Parameter wie bisheriger Verkaufserfolg, Erfahrung mit ähnlichen Objekten, aber auch Kundenzufriedenheit, wer dem Verkäufer tatsächlich vorgeschlagen wird. Mit dem Relaunch des Kundenportals wird dieser Prozess noch transparenter gemacht: Alle wichtigen Daten zur Immobilie werden inklusive einer Schritt-für-Schritt-Darstellung des gesamten Verkaufsprozesses aufgeführt und machen das Kundenportal vom Hamburger PropTech-Startup auf den ersten Blick übersichtlich und leicht zugänglich. So bleiben wirklich keine Fragen mehr offen: Von der Online-Anfrage, über die Ermittlung des passenden Maklers bis hin zur Immobilienbewertung, Besichtigungsterminen und Verkaufsabschluss bleibt der Kunde immer auf dem Laufenden.

Zusätzlich findet der Immobilienverkäufer ganz neu einen Dokumenten-Bereich mit hilfreichen Checklisten für jeden Schritt im Vermarktungsprozess sowie allen relevanten Unterlagen vom Makler. So zum Beispiel Checklisten für wichtige Verkaufsunterlagen, Übergabeprotokolle für Besichtigungstermine oder Wichtiges für nach dem Verkauf.

Gleichzeitig erhält der Makler so die Möglichkeit, seinen Kunden über die HAUSGOLD Plattform einen zeitgemäßen, digitalen Service zu bieten. Sie können die Kunden immer auf dem Laufenden halten, mit ihnen kommunizieren und sehr einfach und effizient Daten und Dokumente austauschen. Durch die hinterlegten Maklerprofile mit Leistungskennzahlen und weiteren Kundenfeedbacks schafft der Makler Vertrauen und kann sein Standing weiter ausbauen.

„Wir haben uns dazu entschlossen, dem Verkäufer noch mehr Informationen über die Makler und dem Immobilienmarkt bereit zu stellen. Im Bereich Statistiken stellen wir spannende und aktuelle Insights und Statistiken des lokalen Immobilienmarktes vor, zum Beispiel durchschnittliche Preise und Vermarktungszeiten. Damit erhält der Immobilienverkäufer ein besseres Gefühl für die Gesamtsituation und kann gleichzeitig die Erwartungshaltung an den jeweiligen Makler besser und vor allem realistisch einschätzen. Damit umgehen wir Unsicherheiten und helfen, das Projekt Immobilienverkauf zu einem positiven Erlebnis zu machen“, so Kapdan abschließend.

Über HAUSGOLD

HAUSGOLD ist eine hoch skalierbare digitale Asset-Light-Plattform, die mit starker Technologiekompetenz Immobilienverkäufe für Makler und die verkaufenden Immobilieneigentümer wesentlich vereinfacht. Dabei bietet HAUSGOLD den Verkäufern maximale Transparenz in einem stark fragmentierten Umfeld und ermittelt die jeweils für das Verkaufsobjekt geeigneten Immobilienmakler. Darüber hinaus erleichtert HAUSGOLD mit seinen digitalen Maklermanagementtools die Immobiliengeschäfte für Makler und führt diesen wertvolle Kunden zu. Dank eines selbst entwickelten Algorithmus sowie der gesammelten Daten über den Immobilienmarkt und die Performance von Maklern ist HAUSGOLD eine der größten und stärksten digitalen Immobilienplattformen in Deutschland und erreicht hier eine Marktabdeckung von 100 Prozent. HAUSGOLD sitzt in Hamburg, ist ein Service der talocasa GmbH und hat rund 60 Mitarbeiter. Das Unternehmen wird von Sebastian Wagner geleitet, der es 2014 auch gegründet hat.

Pressekontakt:

HAUSGOLD | talocasa GmbH

Freya Matthiessen

Stresemannstraße 29, 7. OG

D-22769 Hamburg

Telefon: +49 40 2261614 - 25